LES AFFAIRES

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

Avez-vous bien calculé ?

Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus.

Consultez un CA, sa vision éclairée des questions financières et fiscales servira parfaitement vos objectifs.

CA Comptables agréés du Québec

Vos partenaires en affaires

SEMAINE DU **19 AU 25 FÉVRIER 1994** Vol. LXVI N° 8 104 PAGES **1,95 $**

TWINPAK VEUT DOUBLER SES REVENUS AMÉRICAINS

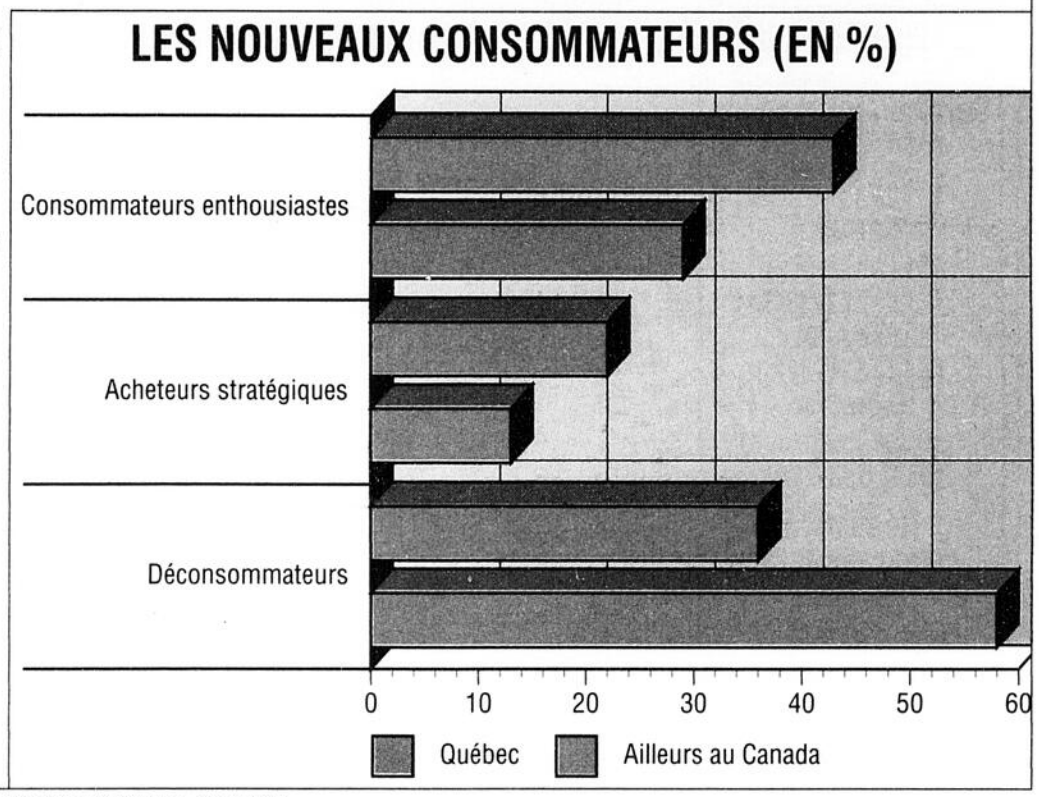
L'entreprise de Dorval aura sous peu une usine à Plattsburgh. Son président, James Allen, n'exclut pas les acquisitions pour augmenter sa part du marché américain **p. 15**



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

LE CONSOMMATEUR QUÉBÉCOIS EST DE PLUS EN PLUS STRATÈGE

Les consommateurs enthousiastes se font rares. Ils ont été remplacés par les acheteurs stratégiques, qui recherchent constamment les aubaines, et par les déconsommateurs, chez qui l'envie d'acheter est de plus en plus faible. Les détaillants doivent donc développer de nouvelles stratégies **pp. 2-3**



Graphique : LES AFFAIRES Source: CROP

FINANCE

LES MARGES DES PÉTROLIÈRES INTÉGRÉES AUGMENTENT

La marge moyenne de profit des pétrolières intégrées était de 0,39 $ le baril en 1992. L'an dernier, elle a atteint 1,21 $ et on prévoit 2,03 $ pour 1995 **p. 37**

CIGARETTES : LA BAISSE DES TAXES A PEU D'IMPACT SUR IMASCO

Les experts ont légèrement réduit leurs prévisions de bénéfice pour Imasco, mais n'ont rien changé à leurs recommandations **p. 38**

PRESSIONS SUR LE DOLLAR CANADIEN

La hausse des taux d'intérêt américains réduit la marge de manoeuvre du Canada, qui pourrait avoir bientôt à choisir entre une hausse des taux canadiens ou une chute de la valeur du dollar **p. 50**

CAHIERS SPÉCIAUX

TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR SUR LE REÉR

Les Québécois sont insouciants face à leur retraite. La cotisation médiane des Québécois au REÉR a été de 1 900 $ en 1992, 100 $ de moins que la cotisation médiane dans l'ensemble du pays

pp. B-1 à B-16



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES



RÉUNIONS ET CONGRÈS

Il y a reprise, sans doute. Mais, il ne faut pas crier victoire trop tôt. Le marché ne se rétablira pas très vite et il risque de ne jamais retrouver l'ampleur des grandes années

pp. C-1 à C-20

08

0 66713 00152 9

LE POINT

Tendances de consommation : le consommateur

Les détaillants devront se faire une raison : la belle époque de la consommation euphorique et débridée est révolue.

Le consommateur, qui avait fait leur fortune pendant les années 1960, 1970 et 1980 en transformant leurs achats en expérience hédoniste, a disparu au cours des quatre dernières années.

Il a été remplacé par une espèce difficile à séduire : un consommateur qui dépense moins, remet à plus tard de nombreux achats, évalue mieux ses besoins et se méfie des coups de foudre qui le font dépenser impulsivement.

« Au Québec, seulement 29 % de la population est demeurée dans la catégorie des consommateurs enthousiastes », a expliqué aux AFFAIRES **Alain Giguère**, président de la maison de sondage **CROP** (Montréal), qui trace les habitudes des consommateurs depuis une dizaine d'années.

« Les autres (71 %) se sont fixé un objectif précis : obtenir le maximum au moindre coût en attaquant le marché au bon moment. Ils ont inversé les rôles.

« Pendant des années, les entreprises ont appliqué la stratégie à leurs efforts de mise en marché. Les consommateurs agissent maintenant stratégiquement au niveau de la demande. »

Ce phénomène pousse les entreprises à changer leur façon de faire. C'est pour cela que **General Motors** a réduit le prix de ses 25 modèles les plus populaires.

« De toute façon, les gens attendaient les promotions ou les rabais pour acheter nos véhicules », a expliqué **Joe Aiello**, directeur des associations de marketing des concessionnaires GM.

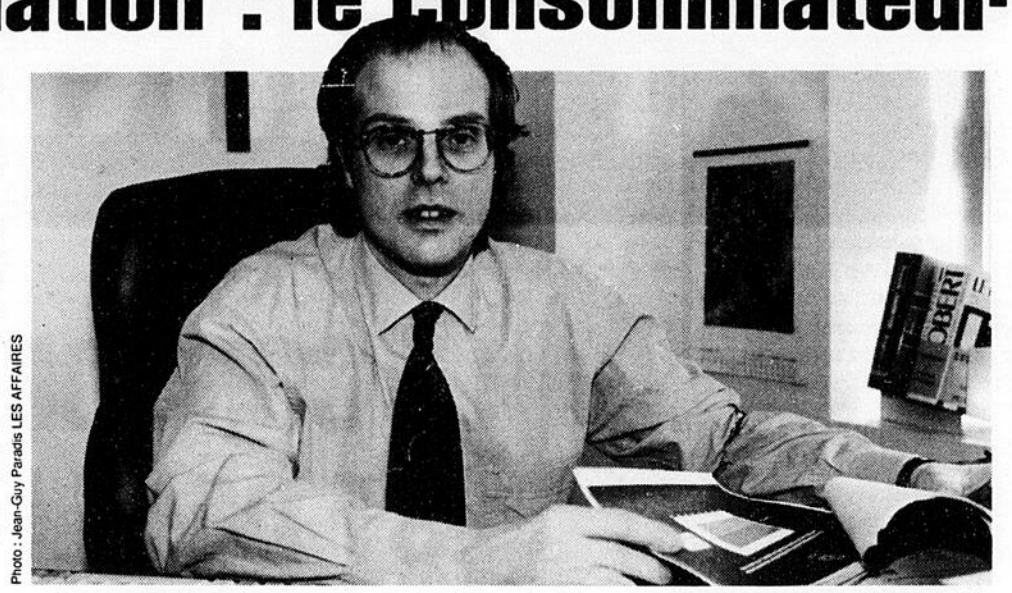


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« C'est malheureux à dire, mais en Amérique du Nord, les détaillants n'ont qu'une stratégie de marketing: *mes prix sont plus bas que ceux du voisin* », a déclaré Alain Giguère, président de CROP.

Déconsommateurs

Les enquêtes réalisées par CROP en 1993 démontrent que 58 % de ces gens tombent dans la catégorie des *déconsommateurs*.

« Ils déclarent avoir moins envie d'acheter qu'avant. On les classe en trois groupes. Il

→

Consommer : aussi une question de temps

Un nouveau facteur vient compliquer la vie des détaillants : le temps.

« Les consommateurs ont deux ressources à leur disposition : le temps et l'argent, et ils désirent économiser sur l'un et sur l'autre », a indiqué aux AFFAIRES **Jean-Charles Chebat**, responsable de la chaire de marketing **John Labatt** à l'*Université du Québec à Montréal*. « Quand on analyse les consommateurs sous l'angle du temps, trois groupes ressortent et aucun n'a beaucoup de temps à consacrer au magasinage. Il y a d'abord les *ici et maintenant*, qui composent 40 % de la population. Ils ne s'intéressent qu'à des activités reliées au travail et veulent des récompenses immédiates. Ensuite, il y a les *planificateurs* (35 % de la population). Ils planifient leur temps pour profiter au maximum de leurs moments de loisirs. Suit un groupe, qui représente 15 % de la population, qui pense peu au boulot et qui valorise surtout les activités à la maison. »

Selon M. Chebat, ce phénomène crée des occasions d'affaires pour certains détaillants capables d'offrir des produits pour gagner du temps. « Des outils comme le répondeur, qui permet d'être à deux places à la fois; les fours micro-ondes et les téléphones cellulaires s'inscrivent parfaitement dans cette tendance. »

LES AFFAIRES

Service aux abonnés
(514) 392-0297
1-800-361-7215

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

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

RUBRIQUES

Affaires et la loi.....34
Après-REÉR.....46
Bourses.....52 à 57
Carrières.....26
Éditorial.....6
Épargne-retraite....B-1 à B-16
Fonds mutuels.....48-49
Gagnants/perdants.....52
Immobilier.....61 à 67
Investissements.....24-25
Marketing.....20-21
Monde du travail.....27
Pouls de l'économie.....14
Ressources humaines.....26
Ressources naturelles..42-43
Résultats financiers.....58-59
Revue des marchés.....51
Taux d'intérêts.....50
Votre argent.....44-45

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Actidev.....39
Agrinove.....7
Agrodor.....7
Agropur.....7
Air Alliance.....19
Air Canada.....19
Alimentation Couche-Tard. 39, 52
Altamira (Gestion).....49
Amcor.....15
Apple.....32
Aqua-Watt.....24
Aurizon (Mines).....43
Bachelor (Mines d'or).....43
Banque CIBC.....49
Banque Nationale.....18, 40
Banque Royale.....13
BCA Publications.....66
Bell Atlantic.....33
Bell Québec.....32
Bombardier.....35
Brasseurs du Nord.....23
Calian Technology.....58
Cambior.....43
Canadien Pacifique.....52, 60
Canam Manac.....60
CCFL.....4-5
Chlorophylle Haute Tech.....35
CIMA.....24
Club Price.....2-3
Coop. Fédérée.....7
Corby (Distilleries).....52
CROP.....2-3, 21
Dale-Parizeau (Gr.).....11
Desjardins (Fiducie).....49
Desjardins (Mouv.).....24
Dylex.....52
Eaton.....28
Eicon.....58
Espalau (Soc. minière).....43
Etac Sales.....52
Federal Express.....30
Fidelity Investment.....49
Fix Auto.....21
Fonds de solidarité.....36
Food Lion.....22
Formule Hydro.....24
Gaz Métropolitain.....32
General Motors.....2-3
GMT.....20
Goineau & Bousquet.....22
GTC Transcontinental (Gr.).....25
GTM Hydrovolt.....24
Home Depot.....22
Hydro-Québec.....24, 32
Imasco.....38
Impériale.....37
Innergex.....24
Innocan.....24
Janin.....24
Kinko's.....30
Kruger.....24
La Mutuelle (Gr.).....28
Lactel.....7
Laperrière & Verreault.....24
Lespérance.....22
Lévesque Beaubien Geoffrion B-5
LIAT.....19
Louis Delhaize (Gr.).....22
Louvem (Société minière).....42
Lyonnaise des Eaux.....24
Maclean Hunter.....52
Maclean Hunter.....60
Madikap.....67
Matco Ravary.....60
Molson (Cies).....22
nCube.....33
Nutrinor.....7
Optimum (Gr.).....B-5
Oracle.....33
P. Brunet Assurance.....11
Parfumeries Dans un Jardin.....3
Petro-Canada.....37
Produits forestiers CP.....36
Purdel.....7
Purolator.....30
Quebecor.....58
Richmont (Mines).....42
Ro-Na Dismat (Gr.).....22
Rogers Comm.....33, 52, 60
RoyNat.....28
Saint-Laurent (Cons. fin.).....B-5
Shell Canada.....37
Shermag.....58
Silcorp.....39
Société can. des postes.....30
STCUM.....24
Stone Containers.....15
Suncor.....37
SunLife du Canada.....28
Tripap.....36
Trocana.....37
Twinpak.....15
UBI.....33
Unibroue.....20
UPS.....30
Val Royal (Gr.).....22
Vidéotron.....32, 33
Western Quebec.....43
Westra Plastics.....15
ZOOM Affichage.....21

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?

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



Auteur de «...et si chacun créait son emploi?»

En immobilier, consultez toujours un diplômé SIAQ

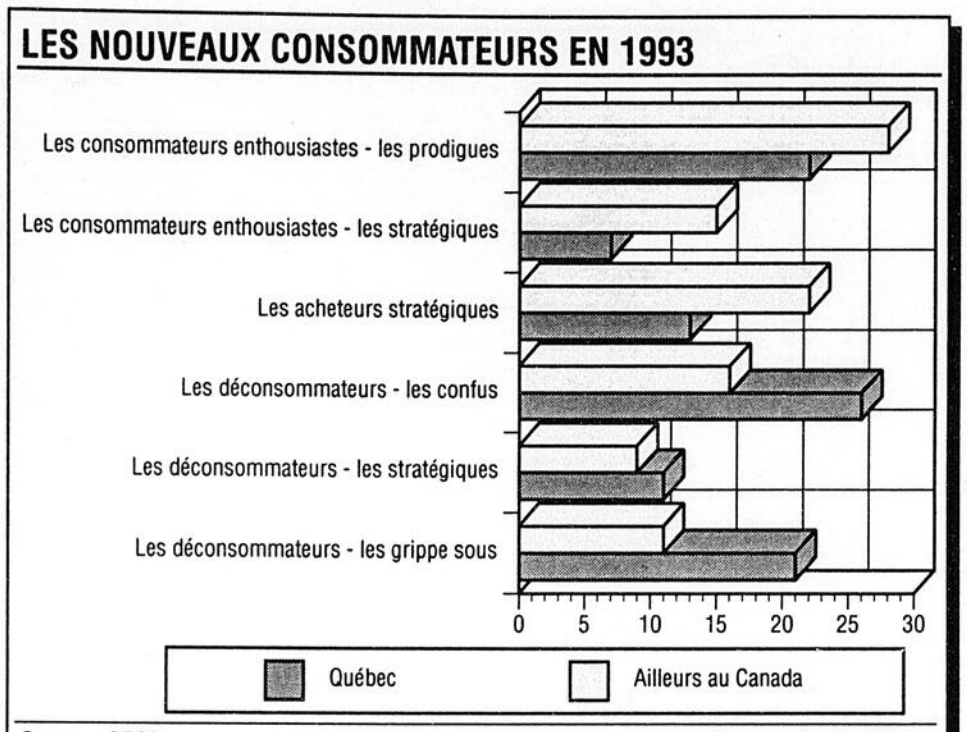
La Banque CIBC

Programme REÉR-Fonds mutuels à contenu étranger CIBC

Contrôle sans soucis du contenu étranger de votre REÉR.
Le nouveau programme REÉR - Fonds mutuels à contenu étranger PRO-INVESTISSEURS CIBC™ remplace automatiquement vos placements étrangers excédentaires par des parts d'un Fonds mutuel CIBC canadien admissible que vous aurez choisi.
Composez le 1 800 465-3863 dès aujourd'hui.

Pro-Investisseurs CIBC

est devenu stratège



y a les grippe-sous (21 %), les stratégiques (11 %) et les confus (26 %).

« Quand on ajoute aux déconsommateurs stratégiques les acheteurs stratégiques (13 %) et les consommateurs enthousiastes, mais stratégiques (7 %), on obtient un bloc de 31 % de consommateurs qui tirent parti de toutes les possibilités qui leur sont offertes. »

Le responsable d'un **Club Price** établi dans la région de Montréal est aux premières lignes pour témoigner de cette situation.

« Auparavant, les gens se précipitaient sur les étalages. On constate un nouveau phénomène depuis deux ans. »

Maintenant, la moitié d'entre eux font du repérage avant de faire leurs achats. Ils parcourent tout le magasin avec leur panier vide, identifient les produits qui les intéressent et reviennent les chercher un par un. »

Un dérapage des achats

Ce dérapage des achats a débuté en 1988 et a mis fin aux heures de gloire de la consommation.

« Pendant les années 1960 et 1970, les Québécois consommaient pour le *standing*. Les années 1980 ont repris ce thème, mais dans un registre plus élevé. Ce fut l'époque des vêtements griffés, des voitures exclusives », a indiqué **Jacques Nantel**, directeur du programme de marketing à l'**École des Hautes Études Commerciales**.

La conjoncture économique, avec son cortège de mauvaises nouvelles, a toutefois rapidement refroidi l'ardeur des consommateurs, qui ont rapidement refermé leur portefeuille.

Les données de **Statistique Canada** traduisent bien cette situation : en 1988, les ventes au détail québécoises ont atteint un sommet historique de 49 milliards de dollars.

Elles se sont repliées à 47 milliards en 1989, 46 milliards en 1990, 45 milliards en 1991, pour remonter légèrement à 45,5 milliards en 1992 et 46 milliards en 1993.

Illusion d'optique ?

Cette hausse des ventes au détail s'accompagne d'une nouvelle vitalité chez les consommateurs.

« L'inquiétude économique en hausse constante depuis les dernières années s'est stabilisée en 1993 et les consommateurs ont appris progressivement à composer avec l'incertitude.

« Ce réflexe est devenu une de leurs valeurs », a souligné Alain Giguère.

Le **Conference Board** fait écho à cette analyse dans la dernière livraison de son indice de confiance des consommateurs. Pour le dernier trimestre de 1993, il a augmenté de 15 points pour atteindre 105,5 (il était toutefois de 165 en 1988).

CROP a également découvert qu'au Québec le pourcentage de *déconsommateurs* est passé de 61 % de la population en 1992, à 58 % en 1993, alors que celui des consommateurs enthousiastes est passé de 24 % en 1992, à 29 % en 1993.

Jacques Nantel fait toutefois une mise en garde en rappelant que « les dépenses reprennent, mais ce sont souvent des achats qui avaient été retardés, par exemple dans le secteur du meuble, de l'automobile et de la rénovation ».

Plan de bataille

Pour rejoindre le consommateur, qui en veut toujours plus pour moins, les détaillants doivent développer de nouvelles stratégies.

« D'abord, il faut le comprendre. Il faut savoir, par exemple, que 46 % des consommateurs québécois se disaient, en 1983, *très préoccupés de leur apparence*; or, cette marque est passée à 23 % en 1993 », a noté Alain Giguère.

« Ensuite, il faut savoir parler à ce consommateur qui n'a plus envie d'acheter. Il faut revenir à l'utilité et la durabilité du produit, avoir le culot de dire *si vous n'avez pas besoin de cela, ne l'achetez pas*.

« L'autre facteur, c'est qu'il ne veut plus assumer le risque. Il l'a transféré aux fabricants en exigeant un programme de garantie mur à mur. Il faut aussi renforcer son sentiment de sécurité, car les Québécois manquent de confiance envers l'ensemble de la société.

« Ils sont un peu plus confiants, mais en eux-mêmes. Ils appréhendent le pire des pouvoirs publics. Et finalement, pour séduire ces acheteurs réticents, trois clés : service, service et service », a rappelé le président de CROP.

GILLES DES ROBERTS

IMPORT EXPORT TRANSPORT
Vos transitaires internationaux et courtiers en douanes depuis 70 ans!
starber INTERNATIONAL INC.
285-1500
1-800-361-1867

Vaincre l'inquiétude : le cas Dans un Jardin

Pour **Jean-Claude Gagnon**, le courant d'inquiétude et d'austérité qui paralyse les consommateurs camoufle une grande envie de *se payer la traite*...de temps en temps.

« Fondamentalement, les gens ont envie de s'éclater un peu, malgré les compressions budgétaires. Il faut donc leur donner l'occasion de se faire plaisir à l'occasion », a expliqué aux AFFAIRES le président des **Parfumeries Dans un Jardin**, dont le réseau de boutiques affichait une hausse de ses ventes de 47 % en 1993.

« Quand les ventes au détail ont commencé à diminuer en 1988, nous étions positionnés dans le segment des cadeaux.

« Les gens venaient chez nous pour souligner un anniversaire, un événement important. Avec la récession, les gens ont réduit leur budget cadeaux. Il a fallu réagir. »

M. Gagnon a alors ajouté le positionnement des besoins personnels. « On a modifié les bouteilles et les emballages, pour les rendre plus accessibles. On a également introduit des produits plus personnels, comme un fixatif pour cheveux dont l'odeur est coordonnée avec nos produits. »

« On a également formé nos employés pour les sensibiliser à cette situation. Par exemple, notre formule d'introduction *vous cherchez un cadeau ?* est devenue *il y a quelque chose qui vous plaît ?*

« De plus, quand une personne achète nos produits pour un cadeau, la vendeuse lui offre un échantillon, l'accompagne à la porte et l'encourage à lui donner son opinion sur cet article. Une personne sur trois revient au magasin ou appelle pour faire ses commentaires. Tous ces efforts ont porté fruit.

« Il y a quatre ans, les cadeaux représentaient 75 % de nos ventes. Aujourd'hui, elles sont réparties également entre les produits pour usage personnel et les cadeaux », a souligné Jean-Claude Gagnon.

CENTRE PATRONAL DE SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL DU QUÉBEC



M. Denis Michaud

La présidente-directrice générale du Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec, Mme Denise Turenne, est heureuse d'annoncer la nomination de M. Denis Michaud au poste de directeur des communications et du marketing.

Diplômé de l'Université Laval, M. Michaud a oeuvré dans diverses firmes de communication en tant que consultant et gestionnaire auprès d'entreprises privées et d'institutions publiques et parapubliques.

Le Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec est une fédération d'associations d'employeurs qui a pour mandat d'informer et de former le milieu patronal en matière de santé et sécurité du travail.

«Tremplin Vers Une Approche-Clientèle Réussie»MD*

Ne vous accrochez pas aux anciens paradigmes !
Les vieilles méthodes ne fonctionnent plus !
Les clients ne se bousculent plus aux portes.
Ils ont maintenant le choix de leurs fournisseurs...

Diffusé avec grand succès depuis trois ans déjà, ce programme de formation d'une durée de deux jours seulement s'adapte parfaitement à la réalité d'aujourd'hui. Il s'adresse à tous ceux et celles qui sont soucieux de s'assurer un développement des affaires vraiment rentable reposant sur des relations plus harmonieuses et plus efficaces avec leur clientèle.

Sceptique quant aux avantages que vous pourriez en retirer ? Un simple appel saura vous convaincre de la pertinence de vous doter de ce coffre d'outils unique et de vous accorder un nouveau souffle pour traverser cette période exigeante.

L'heure est à l'action !
Appelez-nous dès aujourd'hui !

* Aussi disponible en anglais sous le titre *"You're Right, All Your Clients Deserve It !"*™

TREMPLIN marketing inc.
Région de Montréal : (514) 621-0090
Extérieur : 1-800-668-0090

CCFL a perdu la gestion de cinq fonds de capital

À la fin des années 1980, tous les investisseurs institutionnels rêvaient d'être invités au somptueux *Brass Ring Ball*, de **Paul Lowenstein**, à Montréal et à Toronto. Le financier montréalais était à la tête de la **Corporation canadienne de financement limitée** (CCFL), *la* banque d'affaires au pays.

Ce spécialiste de campagne de souscription auprès d'investisseurs institutionnels et de la gestion de fonds de capital de risque réalisait beaucoup d'achats adossés, une pratique à la mode. Certains voyaient en lui un génie financier de la lignée des Américains **Mike Milken** et **Henry Kravis**.

Maintenant, **Brian Mulroney** est plus populaire que **Paul Lowenstein** et CCFL ressemble de plus en plus à un château de cartes.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le président et chef de l'exploitation de CCFL, Robert de Fougerolles, a démissionné un an après avoir été embauché pour redresser les entreprises en difficulté dans les fonds de placement de CCFL.

Mandats perdus

La banque d'affaires a perdu la gestion de cinq de ses 14 fonds de placement. Cinq autres fonds sont sur le point d'être liquidés en douce. Une récente société en commandite de CCFL a été dissoute à la demande des investisseurs.

De plus, un des anciens bras droits de M. Lowenstein le pourchasse devant les tribunaux et deux des principaux dirigeants de CCFL ont abandonné le navire. Il s'agit de l'ex-président et chef de l'exploitation, **Robert de Fougerolles**, et du vice-président, **Grant Brown**.

Comme le souligne le dirigeant d'une caisse de retraite, CCFL connaît actuellement « une véritable débandade ».

Transaction litigieuse

Ces difficultés sont survenues en quelques mois. Un ex-vice-président, **David Baskin**, a d'abord lancé le premier pavé dans la mare, en octobre dernier, en engageant une poursuite de 520 539 $ contre CCFL, Paul Lowenstein et sa société de portefeuille, **Canleemar Holdings Limited**.

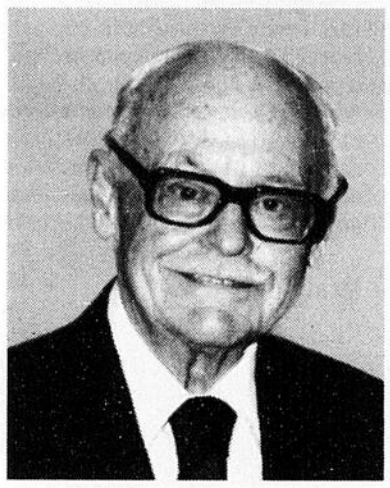
M. Baskin avait démissionné de son poste en septembre 1992. Il était gestionnaire et président du portefeuille *CPEC*, qui regroupe quatre sociétés en commandite.

M. Baskin détenait 5 % des actions de CCFL par l'entreprise de sa firme, **Baskin Financial Services**.

M. Lowenstein avait convenu de lui donner 585 000 $ pour ces actions à la suite d'analyses indépendantes de CCFL par le cabinet de comptables **KPMG Poissant Thibault Peat Marwick Thorne** et par la maison de courtage **Nesbitt Thomson**.

En vertu de cette entente, M. Baskin devait recevoir 20 % de cette somme dans les 60 jours suivant son départ et le solde, en trois versements les 15 septembre de 1993, de 1994 et de 1995. Selon M. Baskin, M. Lo-

IN MEMORIAM



Gérard Parizeau
1899 - 1994

Monsieur Gérard Parizeau décédait le 26 janvier 1994 à l'âge de 94 ans.

La direction et le personnel de Sodarcan inc. et de ses filiales, Dale-Parizeau inc., B E P International Inc. et MLH + A inc., rendent hommage à monsieur Gérard Parizeau pour sa contribution au développement du groupe qu'il a fondé et pour son rayonnement dans les milieux économique, académique et culturel de notre société.

Sodarcan inc.

EMPLOYEURS, PENSEZ-Y...

LA DÉCLARATION DE PRÉLÈVEMENT À LA COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL :

En vertu de la *Loi sur les normes du travail*, la date limite pour remettre votre **DÉCLARATION DE PRÉLÈVEMENT 1993** et pour **acquitter les sommes dues** est le **10 mars 1994.**

Si vous n'avez pas reçu votre formulaire de **DÉCLARATION DE PRÉLÈVEMENT 1993** ou si vous avez besoin de renseignements supplémentaires pour remplir votre déclaration, contactez le **SERVICE DU PRÉLÈVEMENT** de la **COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL** à:

643-4912 ou 1 800 667-1515
(Québec et environs) **(aucuns frais)**



Gouvernement du Québec
Commission des normes du travail

de risque

wenstein a refusé de le rembourser, tel que convenu le 15 septembre dernier.

Contre-poursuite de 10 M$

En guise de contre-attaque, le président du conseil de CCFL a engagé une poursuite de 10 M$ contre M. Baskin et sa société de portefeuille. Il accuse l'ex-gestionnaire de CPEC de ne pas avoir révélé à Peat Marwick et à Nesbitt Thomson que certains placements du portefeuille CPEC avaient été surévalués de crainte de toucher une somme moindre pour ses actions.

Par conséquent, CCFL a dû faire une radiation importante de certains éléments d'actif dans le portefeuille CPEC; sa crédibilité a été sérieusement minée dans la communauté des investisseurs institutionnels, révèle M. Lowenstein dans sa poursuite.

Depuis décembre, CCFL a perdu coup sur coup la gestion de cinq de ses fonds. Des commanditaires insatisfaits lui ont d'abord retiré le portefeuille CPEC, au coeur de la controverse avec M. Baskin, pour le confier à la firme montréalaise **Pemco**.

Des caisses de retraite et des sociétés d'assurance avaient investi à l'origine environ 110 M$ dans CPEC. Leur participation ne valait plus que 33,5 M$ en 1992.

Ce portefeuille regroupe les fonds **Canadian Pension Equity and Company Limited Partnership, Canadian Pension Equity and Company II Limited Partnership, CT Equity and Company Limited Partnership** et **Diversified Small Business Fund No. 1**.

Mandat : liquidation en douce

Ils lui ont également retiré la gestion de **Quebec Equity Capital and Company Limited Partnership**, mieux connu sous son acronyme français CPQ, pour la donner à une firme externe contrôlée par **Crosbie & Co.**, de Toronto.



Photo : Réjean Meloche

Certains voyaient en Paul Lowenstein un génie financier. Maintenant, il est montré du doigt à la suite de la débandade de la Corporation canadienne de financement limitée.

De plus, les investisseurs dans un nouveau fonds, **Canadian Pension Equity and Company III Limited Partnership**, ont exigé de se faire rembourser leur placement.

Les mandats de Pemco et de Crosbie sont clairs : liquider en douce les placements de CPEC et de CPQ, notamment dans **Cantrex** et dans **Valdi**.

Ce ne sont pas les seuls portefeuilles qui subissent actuellement une liquidation. Selon une source bien informée, un autre portefeuille de CCFL regroupant des placements dans de la dette participative connaît le même sort. CCFL en conserve toutefois la gestion.

Ce portefeuille inclut **Canadian Insurers Capital Corporation, Canadian Insurers Capital Corporation II, Canadian Pension Capital Corporation class A** et **class B** de même que **Canadian Pension Capital Limited**.

Démission surprenante

La démission de M. de Fougerolles est surprenante. M. Lowenstein l'avait engagé, en septembre 1992, pour remettre d'aplomb les entreprises en difficulté dans ses fonds de placement.

Joint à son domicile, M. de Fougerolles n'a pas voulu commenter les motifs de son départ.

Bargain Harold's : l'élément déclencheur

Selon plusieurs observateurs, le vin a commencé à tourner au vinaigre pour CCFL à la suite de la faillite de **Bargain Harold's**, au début de 1992.

Les partenaires que M. Lowenstein avait convaincus d'investir 46,5 M$ dans cette chaîne de magasins minimarge ont tout perdu.

« Paul aimait se retrouver sous les feux de la rampe. Quand ses affaires ont commencé à tourner mal, tout le monde s'est mis à le montrer du doigt », précise une bonne connaissance du financier.

La façon dont CCFL a perdu la gestion des portefeuilles CPEC et CPQ montre le degré d'impatience des investisseurs. Par exemple, CPEC a été cédée à Pemco, formée par d'ex-cadres supérieurs de CCFL à la demande expresse des commanditaires de CPEC.

Le président de Pemco est **John Bradlow**, ex-président de CPEC et banquier de carrière. Le bureau de Pemco se trouve sur le même étage que celui de CCFL, au 1010, rue Sherbrooke ouest.

« Les commanditaires voulaient garder Bradlow, mais ils ne voulaient plus d'association avec Paul Lowenstein. Ils ont encouragé Bradlow à former sa propre compagnie et lui ont confié le fonds », explique une source bien au fait du dossier.

Dans le cas de CPQ, des commanditaires, dont la caisse de retraite des employés de **Chrysler Canada**, ont voulu transférer leur fonds à une banque d'affaires concurrente : **Penfund**.

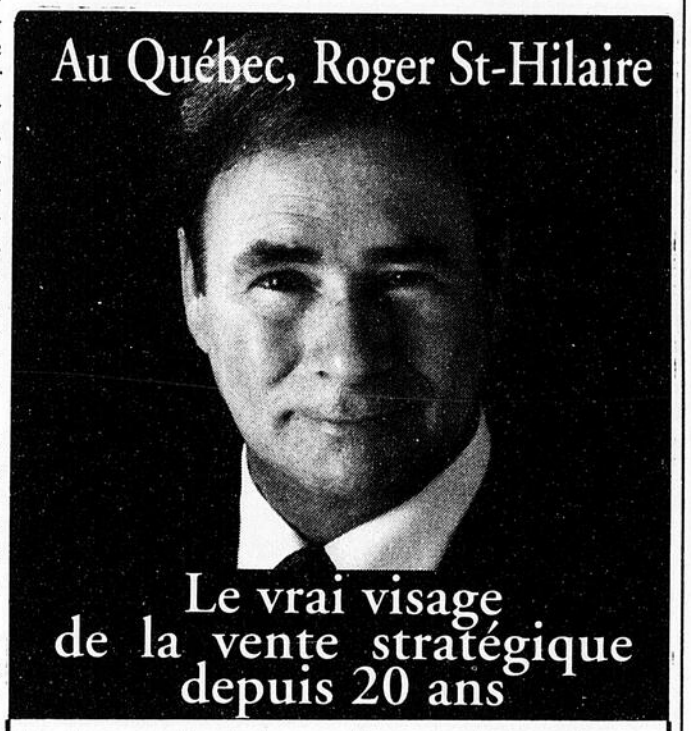
Selon la convention de CPQ, les mécontents devaient rallier l'appui de commanditaires représentant 66,6 % de l'actif original du fonds. Or, ils n'ont obtenu que 64 % d'appui. Un mois plus tard, les deux parties se sont entendus sur un compromis.

Les commanditaires ont pu confier leur fonds à une firme externe, mais Paul Lowenstein est resté dans le portrait. Crosbie & Co. contrôle 50 % de la firme externe. « Crosbie est une spécialiste des fusions et acquisitions et pourrait assurer une liquidation en douce des placements de CPQ », dit un financier au courant des négociations.

CCFL et **Guy Bernier**, actuel président et gestionnaire du fonds CPQ, détiennent à parts égales le reste des actions de la firme externe. Cependant, M. Lowenstein ne retirera aucun honoraire, prime, redevance ou profit de cette firme.

GILLES LAJOIE

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



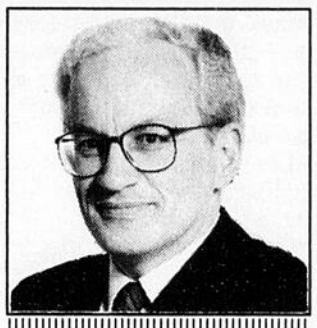
Vendeurs, représentants, conseillers, gérants de vente...
VOUS VOULEZ VENDRE?
VENTE STRATÉGIQUE
Vous augmenterez vos ventes, vos revenus et vous accroîtrez votre clientèle.
En apprenant comment:
• Conclure vos ventes • Planifier votre temps • Traiter les plaintes
• Répondre aux objections • Justifier vos prix • Prospecter
Montréal: 3 • 4 mars, 28 • 29 mars
Québec: 28 février • 1er mars, 24 • 25 mars
COURS DE VENTE ROGER ST-HILAIRE
Inscrivez-vous :
(418) 626-7498 région de Québec
1-800-463-7246 partout en province
(418) 626-6264 télécopieur
Visa et MasterCard acceptées
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos séminaires privés et nos conférences

L'ÉQUILIBRE FAIT LE POIDS!
Il est temps de préparer la retraite que vous méritez.
Laissez le Fonds de retraite équilibré InvesNat s'en occuper.
C'est le meilleur moyen de vous permettre d'équilibrer sécurité et performance.
Communiquez dès maintenant avec une succursale de la Banque Nationale.

18,39% Un an
Trois ans: 11,70%
Cinq ans: 8,20%
BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale
Ces taux constituent le rendement total annuel composé réel au 31 janvier 1994, compte tenu des variations dans la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Le rendement passé ne donne pas nécessairement une indication du rendement futur. Il est important de lire attentivement le prospectus simplifié avant d'investir. Notez que la valeur liquidative par part, le revenu et le rendement du capital investi du Fonds de retraite équilibré InvesNat fluctuent. Placements Banque Nationale Inc., gérant et placeur des Fonds, est une filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada.

ÉDITORIAL

Rapport sur les décrets : une réflexion inachevée



JEAN-PAUL GAGNÉ

Le comité interministériel chargé d'étudier l'opportunité de maintenir ou d'abroger la *Loi sur les décrets de convention collective* a finalement remis son rapport. Ce comité avait été formé à l'automne 1992 par le ministre du **Travail** du temps, **Normand Cherry**.

La Loi sur les décrets de convention collective remonte à 1934. Inspirée de lois européennes et unique en Amérique du Nord, cette loi permet au gouvernement d'étendre à tous les employeurs et à tous les salariés d'un secteur d'activité les conditions de travail négociées entre un employeur ou une association d'employeurs et un syndicat ou un groupe de salariés.

Cette loi a été au sommet de sa popularité en 1959; il y avait alors 120 décrets de convention collective couvrant 33 000 employeurs et 250 000 salariés. Ces chiffres n'ont pas cessé de diminuer depuis, si bien qu'il n'y avait plus en 1992 que 31 décrets couvrant 16 137 employeurs et 131 432 salariés (le décret de la construction ne fait pas partie de ce régime).

La perte de popularité des décrets est due à deux facteurs principaux : des modifications apportées au Code du travail ont facilité la syndicalisation de salariés auparavant couverts par un décret; la *Loi sur les normes du travail*, adoptée en 1979, a élargi de façon très significative le champ de protection accordée aux salariés non syndiqués.

Certains décrets, devenus de purs anachronismes, sont tombés à la suite de pressions d'entreprises assujetties (coiffure). Ajoutons que certains décrets continuent d'exister simplement parce que les comités paritaires qui les gèrent ont développé un instinct de survie peu commun. Ces bureaucraties administraient un budget de dépenses de 21 M$ en 1992 et employaient 324 personnes, pour qui les décrets sont un gagne- pain.

En 1986, un groupe de travail sur la déréglementation présidé par l'ex-député **Reed Scowen**, adjoint parlementaire du premier ministre **Robert Bourassa**, a proposé l'abolition de la loi sur les décrets. Le gouvernement a manqué de courage et le rapport a été envoyé rapidement aux oubliettes.

Certains députés libéraux et certains entrepreneurs n'ont toutefois jamais oublié le rapport Scowen et ont maintenu la pression pour forcer le gouvernement à abroger certains décrets, à défaut d'abolir la loi.

Le comité interministériel n'a pas osé proposer d'abolir la loi sur les décrets. Il s'est plutôt arrêté en cours de réflexion après avoir constaté que la loi n'a pas été un facteur significatif de paix industrielle (il s'est perdu autant de jours de travail dans le régime des décrets que dans celui du Code du travail) et après avoir reconnu que son abrogation « ferait évidemment disparaître tout irritant ou toute contrainte supplémentaire à celles de la *Loi sur les normes du travail* et, de ce fait, pourrait favoriser l'émergence des conditions plus propices au développement économique et à la compétitivité des entreprises ».

C'est l'évidence même que la Loi sur les décrets a un effet pervers sur l'emploi. En uniformisant les salaires et les autres coûts du travail dans les entreprises d'un même secteur, elle empêche l'accès au marché d'entreprises qui, sans cette loi, pourraient être plus concurrentielles dans leur coûts de main-d'oeuvre.

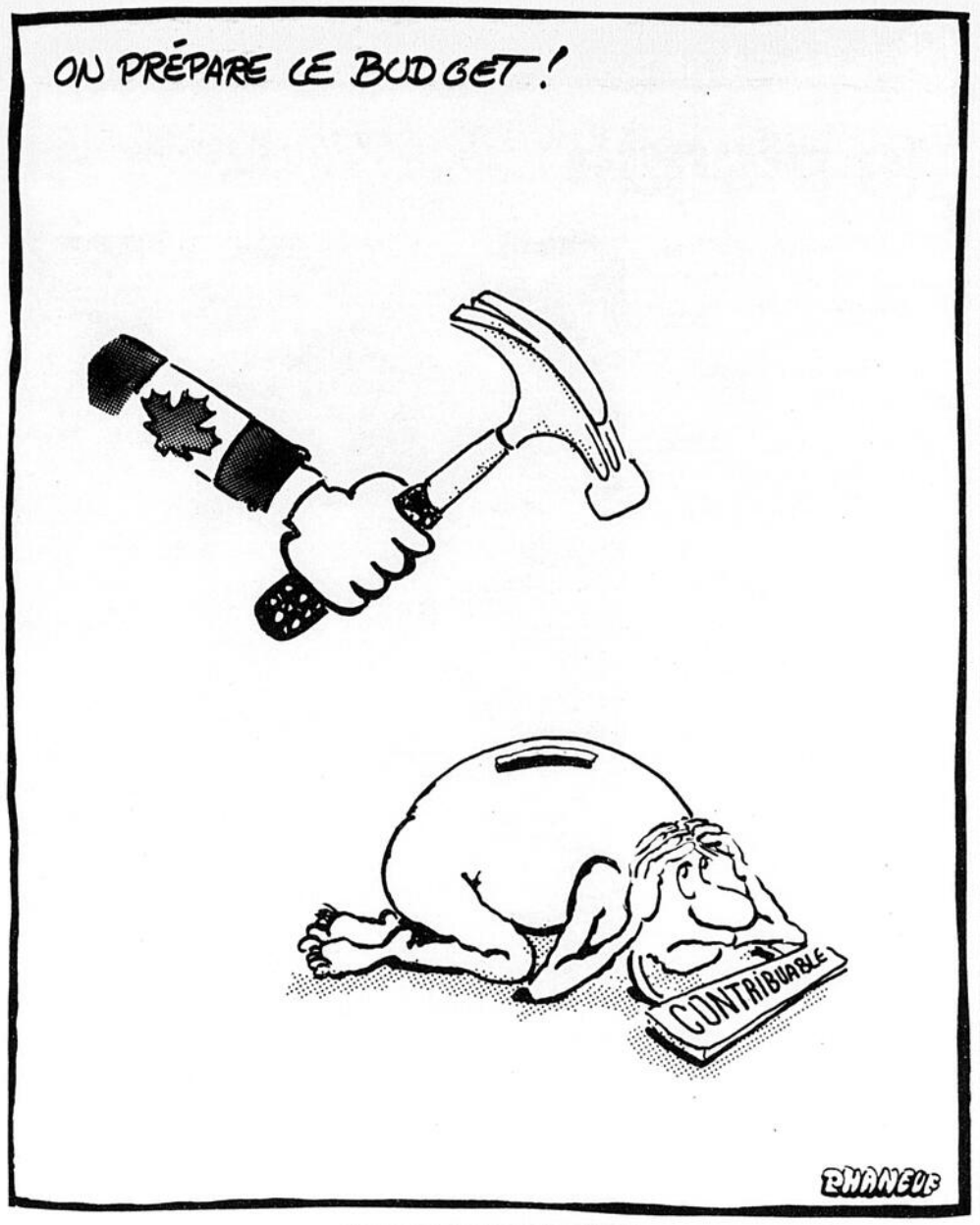
Le problème est plus crucial dans les secteurs où nos entreprises font face à la concurrence extérieure. C'est d'ailleurs pourquoi certains fabricants québécois se sont installés en Ontario pour servir le marché québécois. Cette loi n'est peut-être pas étrangère, non plus, au fait que, de 1983 à 1991, la diminution relative de l'emploi a été plus prononcée au Québec qu'en Ontario dans tous les secteurs concernés par les décrets, sauf dans le secteur du verre plat.

C'est probablement pour ne pas avoir à affronter les syndicats, qui voient dans ce régime la base d'une éventuelle loi sur la négociation sectorielle, que le comité interministériel propose le maintien de la loi, mais en l'amendant de façon très substantielle.

Les principaux amendements proposés touchent les critères de recevabilité d'une requête d'extension d'une convention collective ou de renouvellement d'un décret existant. Ces critères sont le consentement obligatoire d'une majorité d'employeurs parmi les entreprises du secteur concerné, la présence d'un syndicat accrédité au sens du Code du travail pour représenter les salariés visés et l'existence d'une véritable convention collective.

S'ils étaient mis en vigueur, ces critères et plusieurs autres propositions du rapport pourraient avoir pour effet de réduire des deux tiers le nombre des décrets.

Bien entendu, les syndicats s'opposeront avec vigueur aux propositions du comité interministériel. Le gouvernement doit néanmoins donner suite à ces propositions, à défaut de se résoudre à abolir carrément cette loi anachronique.



LES AFFAIRES©

Fondé en 1928

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

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

Tirage: *Directeur* **François Blondin** **Marketing:** *Directeur* **Gilles Robichaud**
Abonnement: *(514) 392-0297*
Les Affaires *publié 46 fois l'an.* **1 an: 34,96 $* 2 ans: 55,20 $***
Les Affaires Trimestriel *publié 4 fois l'an* **1 an 6,00* $ 2 ans 12,00 $***
Au numéro: 1,95 $* - ** Les taxes applicables s'ajoutent à ces prix.*

The Audit Bureau

Publications TRANSCONTINENTAL inc.
Président: **Alain Guilbert**
Directeur, service de l'administration: **Ginette Roy**

PMB

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

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

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

• Fonds Court terme • Fonds Obligataries • Fonds Stratégie de placement • REER • Fonds d'Accroissement • Fonds Court terme • Fonds Placements diversifiés •

LORSQUE LA FORÊT EST SI DENSE QUE VOUS NE VOYEZ PLUS LES ARBRES...

Les fonds de placement sont si nombreux qu'on s'y perd facilement lorsque vient le moment de choisir.

LE FONDS STRATÉGIE DE PLACEMENT BULLOCK

Des renseignements importants sur le fonds stratégie de placement Bullock sont contenus dans le prospectus simplifié de ces fonds, que vous pouvez vous procurer auprès d'un représentant inscrit. Lisez-le attentivement avant de faire des placements. La valeur liquidative de la part et le rendement des placements sont appelés à fluctuer.

FONDS DE PLACEMENT Spectrum Bullock

• Fonds Obliations Internationales • Fonds Placements diversifiés • Le Programme Avantage Placements • Fonds Obligations gouvernementales • Fonds Participations canadiennes •

Certains accusent Agropur d'ingérence

Lait : la fusion d'Agrinove par Agropur est compromise par des associées de Lactel

La fusion de la coopérative laitière **Agrinove**, de la Beauce, et de sa cousine **Agropur**, de Granby, qui devait se décider ces jours-ci, est remise en cause par des partenaires d'Agrinove dans **Lactel**.

Lactel est une société en commandite détenue par Agrinove et cinq autres coopératives agro-alimentaires du Québec; ces six coopératives ont regroupé dans Lactel leurs activités laitières, il y a trois ans. Agropur n'en fait pas partie.

Le principal membre de ce groupe, dont le chiffre d'affaires est de 345 M$, est la **Coopérative Fédérée** (43 % des parts), suivie d'Agrinove (25 %) et de **Purdel** (16 %), de Bic, près de Rimouski.

La coopérative **Nutrinor**, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, a 9 % des parts, la coopérative **Côte-sud**, de La Pocatière, 4 %, et la coopérative **Agrodor**, de l'Outaouais, 3 %.

L'intégration d'Agrinove à Agropur a été approuvée par leurs assemblées de sociétaires respectives, au cours des dernières semaines. Cette fusion augmenterait le sociétariat d'Agropur de 4 100 à 5 800 membres au coeur du bassin laitier québécois, de la Beauce à l'Estrie.

Agropur a toutefois posé comme condition à cette fusion qu'elle puisse obtenir le plein exercice de la participation d'Agrinove dans Lactel, la deuxième en importance du groupe.

« Si la transition n'est pas approuvée, c'est clair qu'il n'y pas de fusion », a affirmé **Claude Ménard**, directeur général d'Agropur.



Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Le transfert chez Agropur de la participation d'Agrinove dans Lactel est une condition de la fusion, a expliqué Claude Ménard, directeur général d'Agropur.

En vertu de la convention des six partenaires, un tel transfert doit obtenir l'approbation unanime des coopératives. Or, cet accord apparaît très peu probable, ont constaté LES AFFAIRES.

Ingérence

Certaines coopératives associées dans Lactel soupçonnent Agropur de vouloir s'immiscer comme partenaire majeur de leur groupe, après deux tentatives avortées de rapprochement depuis trois ans.

« Les modifications que recherche Agropur touchent le coeur de la convention des partenaires de Lactel », a indiqué le président du conseil de Lactel, **Gaston Lavoie**, de la coopérative Nutrinor.

Il a toutefois refusé d'en préciser davantage avant d'en avoir discuté avec ses collègues.

« Nous favorisons un regroupement du secteur laitier coopératif, mais pas de la façon dont s'y prend Agropur », a pour sa part déclaré le président du conseil de Purdel, **Nil Voyer**.

« Agropur veut entrer dans Lactel alors que sa période de restructuration est terminée et qu'elle est assurée d'une rentabilité pour les deux prochaines années. Cependant, au lieu d'essayer d'entrer par la porte arrière, qu'Agropur fasse plutôt une offre globale pour Lactel ! Pour le moment, on peut s'interroger sur la bonne foi d'Agropur envers le regroupement du secteur laitier coopératif. »

Dispute

Purdel a eu maille à partir avec Agropur, il y a deux ans, à la suite de la création de **Natrel**. Les deux coopératives avaient mis en commun certaines activités laitières auparavant concurrentes. Le poids prédominant d'Agropur face à Purdel devait être compensé par l'arrivée d'un troisième partenaire au capital de Natrel.

Or, la recherche de ce partenaire, menée par Agropur, n'a jamais abouti.

Les dirigeants de Purdel ont alors pensé qu'Agropur avait laissé dormir l'affaire pour obtenir le contrôle de Natrel à meilleur compte.

Natrel est une filiale d'Agropur et Purdel n'a pas grand chose à dire dans sa gestion.

Agropur vient d'ailleurs de terminer son 55e exercice financier avec ses meilleurs résultats depuis cinq ans.

Elle a plus que doublé son excédent net, à 15,1 M$, sur des revenus légèrement supérieurs à un milliard de dollars.

Quant à Lactel, elle attend encore un premier bénéfice sur ses 345 M$ de chiffre d'affaires.

Les difficultés de Lactel sont principalement attribuables au fait qu'elle a hérité de plusieurs petites usines en région qui fabriquaient des produits à faible valeur ajoutée, comme le beurre et la poudre de lait.

Or, jusqu'à sa modification, l'été dernier, l'ancienne convention de mise en marché du lait défavorisait ce type de produits au profit de ceux de classe supérieure, comme les fromages fins et le yogourt.

Secteur non coopératif

Plus observateurs qu'acteurs, les industriels laitiers non coopératifs s'interrogent aussi sur les conséquences d'un rapprochement entre Agropur et Lactel. La sécurité de leurs approvisionnements en lait à plus long terme est leur principale préoccupation.

Agropur regroupe déjà 4 100 producteurs, ce qui constitue un bloc équivalant à l'ensemble des coopératives possédant Lactel. La fusion d'Agrinove à Agropur créerait une première brèche dans cet équilibre relatif en créant un groupe d'environ 5 700 producteurs laitiers sociétaires.

La suite préoccupe encore plus les transformateurs de lait privés. L'arrivée d'Agropur comme partenaire de Lactel constituerait un regroupement informel de quelque 8 000 producteurs laitiers sociétaires dans cinq coopératives.

« Un tel groupe représenterait plus de la moitié de la production laitière québécoise. Tout le secteur coopératif serait éventuellement en mesure d'équilibrer l'offre de lait de ses sociétaires et la demande de ses usines, a souligné **Claude Lambert**, président du **Conseil de l'industrie laitière**.

« Qu'arrivera-t-il dans deux ou trois ans quand il faudra renouveler la convention de mise en marché du lait ? Les coopératives laitières, menées par Agropur, décideront-elles de diriger le lait de leurs producteurs sociétaires vers leurs usines, au détriment d'une nouvelle convention ? »

Selon Claude Lambert, un pareil scénario augmenterait le risque de pénurie de lait pour les usines des transformateurs privés.

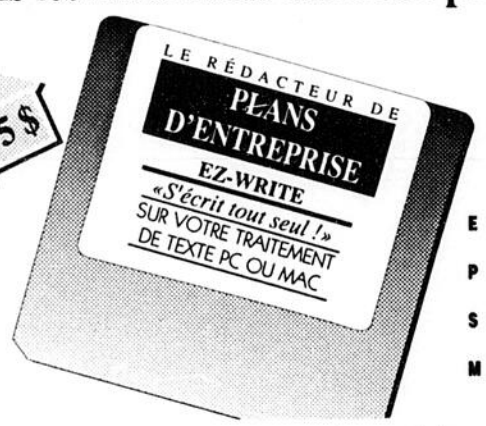
« Nous ne pourrons jamais accepter d'être approvisionnés par les concurrents coopératifs. Nous avons prouvé notre compétence pour la mise en marché de produits laitiers. Notre part du lait transformé a augmenté de 33 à 42 % depuis 10 ans. »

MARTIN VALLIÈRES

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

Tout ce que vous avez besoin pour rédiger un plan d'entreprise
y compris les mots et les tableaux pro-forma

NOUVEAU
Seulement 99,95 $



ENTREPRISES
PRODUITS
SERVICES
MARCHÉS

Voici un outil utile à utiliser pour rédiger un plan d'entreprise que vous pouvez soumettre à une banque et mettre de l'avant en toute confiance. Il vous permet de planifier en fonction de la nouvelle entreprise d'aujourd'hui qui dominera le 21e siècle.

Il offre des stratégies en matière de gestion, d'exploitation, de production, de marketing, de ventes et de financement. Le texte qui "S'écrit tout seul" et les tableaux numériques pro-forma facilitent les choses. Commandez dès maintenant pour commencer dès demain.

COMMANDEZ AU (514) 762-3212 ou 1-800-363-9939



L'ART DE CONCLURE UNE VENTE
La technologie sensationnelle des années 90

Quand des exécutifs des 500 compagnies majeures utilisent nos services et disent que le séminaire est de loin le plus efficace et le plus avancé, on est fier.

IBRAHIM ELFIKY
Auteur du livre "Top Vendeur"
Spécialiste avec distinction dans la vente et marketing
Maître praticien de la PNL
Maître en mémoire

COMMENTAIRES
"Je trouve que le séminaire est excellent et très représentatif."
André Dostie, Chrysler Canada
"Ce séminaire est l'expérience de toute une vie. Tout le monde devrait avoir l'occasion d'y assister."
Rose Sollazzo, AT&T Canada
"Ce séminaire offre les outils du succès sur un plateau d'argent."
Joseph Sidaros, Canada-Vie

VOUS ALLEZ APPRENDRE:
- Les 7 règles d'or pour surmonter les objections
- Les 10 secrets d'une présentation réussie
- Les 10 clés pour créer un rapport avec les 11 types de prospects
- Les 3 clés de prospection
- Comment obtenir des rendez-vous avec même le prospect le plus difficile
- Comment éliminer la peur du téléphone ou celle du rejet
- Comment conclure la vente sur les 5 catégories d'objections

ATELIER ET DÉMONSTRATION



Après un jour avec Ibrahim Elfiky, vous serez motivé, plein d'énergie et posséderez les techniques les plus avancées !

Dates et Endroits: Québec - 16 mars, 22 avril - Hôtel des Gouverneurs
Montréal - 2 et 23 mars - Holiday Inn Longueuil
Laval - 8 mars, 12 avril - Sheraton Inn Laval
Durée: 8 h 30 à 17 h 30
Investissement: 179 $ + taxes (5e personne gratuite)

APPELEZ DÈS MAINTENANT AU
685-0673 (Montréal) ou 1 (800) 661-7661 (extérieur)

CHEOPS SEMINARS inc.

La beauté du contrôle. Le Système
Northstar de la Cadillac Seville STS.
Un réseau qui synchronise à la perfection le groupe motopropulseur et les systèmes de la suspension, de la traction asservie et de l'entraînement.

Elle possède un système de traction asservie «toutes vitesses» à la fine pointe de la technologie. Lorsque le système détecte le patinage des roues, il applique sélectivement les freins et gère en même temps l'alimentation en carburant pour réduire la puissance du moteur. Cette réponse immédiate à des conditions routières extrêmes résulte en une étonnante maîtrise de votre Cadillac Seville STS.

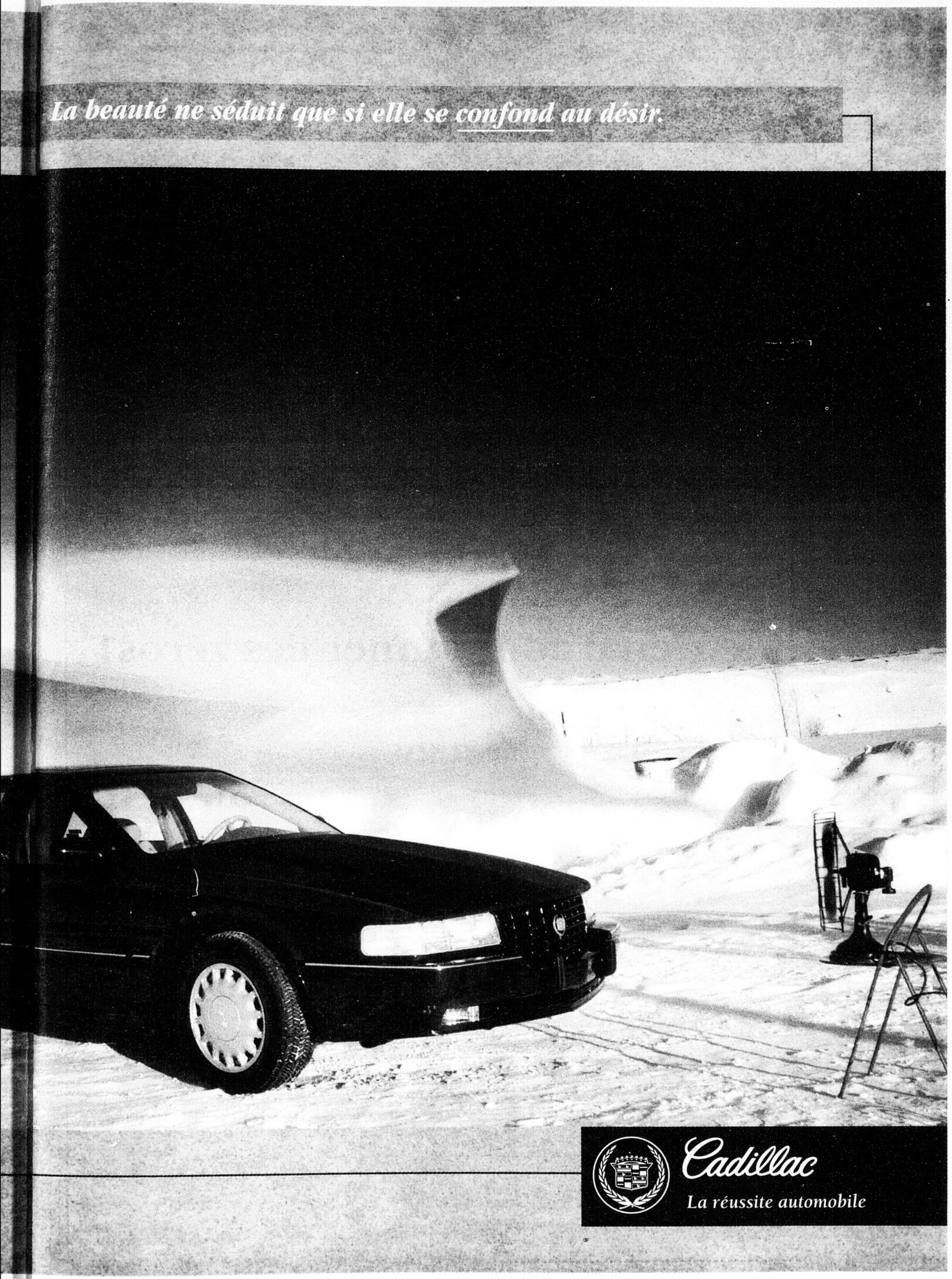
La beauté du contrôle à l'écoute de tous vos désirs.



La Cadillac Seville STS 1994 selon le photographe Michel Pilon

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

La beauté ne séduit que si elle se confond au désir.



Cadillac
La réussite automobile

0$ DE FRAIS
pendant 6 mois sur tous les appels du week-end.

0$ DE FRAIS
sur l'option Chez-soi pendant 6 mois. 30 appels de durée illimitée par mois.

0$ DE FRAIS
sur l'option Facturation détaillée pendant 6 mois.



0$ DE FRAIS
pour l'accès au Centre de messages pendant 6 mois.

0$ DE FRAIS
pour le service à la clientèle 24 heures.

Ça donne rien d'additionner des zéros!



349$ *Choix du Nokia 101 ou du Motorola DPC.*

Offre valide pour tout nouvel abonné sous contrat de 36 mois, excluant les forfaits Contact essentiel et Bronze. Frais d'activation, frais annuels d'accès au réseau, frais d'interurbain et d'abonnés itinérants non inclus. Taxes en sus. AIR MILES[MC] International Holdings N.V. Bell Mobilité Cellulaire Inc., usager inscrit. Offre disponible chez tous les agents participants jusqu'au 16 avril 1994.

CENTRES CELLULAIRE PLUS :

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
Cellcom Laval
Tél. : (514) 629-7777

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

Cellular One
Tél. : (514) 385-0770

Centre du Téléphone Mobile
Tél. : (514) 274-9366

Locatel ltée
Tél. : (514) 735-3000

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

Repentigny
Communication Idéale
Tél. : (514) 585-2847

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

St-Hubert
Centre du Téléphone Mobile Rive-Sud
Tél. : (514) 926-2020

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

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

Victoriaville
Communication Victoriaville
Tél. : (819) 758-5757

Ville Lemoyne
Slimtel
Tél. : (514) 923-0227

Bell *Mobilité*

Enfin libre

Nominations controversées : deux ex-dirigeants de Brunet à la haute direction de Dale-Parizeau

Deux des principaux dirigeants d'une firme de courtage soupçonnée de fraude viennent d'accéder à la haute direction du **Groupe Dale-Parizeau**.

Le mois dernier, **Pierre Brunet** et **Bernard Bleau** ont été nommés respectivement vice-président du conseil de Dale-Parizeau et président du futur bureau de cette entreprise à Laval.

M. Brunet était, jusqu'à tout récemment, président du conseil de **P. Brunet Assurance**, un des principaux courtiers d'assurances de la région de Montréal (volume de primes de 38 M$). M. Bleau en était le président-directeur général.

MM. Brunet et Bleau ont accédé à ces postes parallèlement à la conclusion d'une entente de principe relativement à la vente, en janvier, des portefeuilles d'affaires de P. Brunet Assurance à Dale-Parizeau pour une somme demeurée confidentielle. La conclusion de la transaction doit avoir lieu le 1er mars.

C'est un secret de polichinelle dans le milieu de l'assurance que Dale-Parizeau tentait de mettre la main sur Brunet depuis la liquidation de la compagnie d'assurance **Les Coopérants**.

Les Coopérants détenaient la moitié des actions de Brunet. La famille Brunet possédait le reste des actions par l'entremise des sociétés à numéro **156-814 Canada Inc., 156-815 Canada Inc.** et **2527-7061 Québec**.

Cette entente survient à peine deux mois après que des agents de la **Sûreté du Québec** (SQ) et des fonctionnaires de **Revenu Canada** eurent effectué une perquisition, le 10 novembre, dans les bureaux montréalais de Brunet.

Selon un mandat de perquisition préliminaire, la SQ soupçonne la firme de courtage d'avoir subtilisé des centaines de milliers de dollars à ses clients, entre 1978 et 1993, grâce à un déplacement de fonds qualifié de *fling flang* par un vice-président de l'entreprise.

La direction aurait également ordonné à ses employés de produire de faux comptes de dépenses dans le but de gonfler les salaires de certains employés.

Le mandat révèle que le « président » de Brunet aurait déjà déclaré à son vice-président, division commerciale et entrepreneurs, **Pierre Dubord** : « Écoutez les gars, ça va faire, on va finir par se faire *pogner* ».

Au moment de mettre sous presse, la SQ et Revenu Canada n'avaient pas encore terminé leur enquête.

L'**Association des courtiers d'assurances de la province de Québec** mène également une enquête.

Perte de clients

« Cette histoire de fraude ne nous concerne pas. Tout ce que nous entendons pour l'instant, ce sont des allégations. Nous nous considérons indépendants de ce processus », indique le vice-président, finances, de Dale-Parizeau, **Gilles Grenier**, au sujet de Brunet.

« La réputation de Brunet a toujours été impeccable. Selon notre système juridique, à ce que je sache, tout le monde est innocent jusqu'à preuve du contraire », ajoute M. Grenier.

La publication de la perquisition dans les grands quotidiens a eu des conséquences fâcheuses pour Brunet. Certains clients, dont **SNC-Lavalin** et la **Banque Royale du Canada**, ont décidé de suspendre leurs opérations avec le courtier, tandis que d'autres, comme le **Groupe Jean Coutu** et **Cogeco**, ont songé sérieusement à les imiter.

Pour arrêter l'hémorragie, Brunet a exigé et obtenu, le 16 novembre, la mise sous scellés du mandat de perquisition final de la SQ jusqu'au 26 novembre 1994. Un mandat de perquisition préliminaire est toutefois demeuré public.

L'enquête de la SQ repose principalement sur une déclaration de l'ex-chef comptable de Brunet, **Mireille Hétu**, qui y a travaillé pendant trois ans avant d'être congédiée en mars 1993.

Jouer le jeu

Elle accuse Brunet de l'avoir limogée parce qu'elle n'a pas voulu « jouer le jeu » de la compagnie. Elle a engagé une poursuite de 105 378 $ contre l'entreprise. Selon la déclaration de Mme Hétu à la Cour supérieure, Brunet a pris l'habitude de d'empocher des soldes créditeurs de clients et même d'utiliser certains comptes au crédit pour faire disparaître des comptes débiteurs jugés irrécupérables.

Mme Hétu a notamment affirmé à la SQ qu'un vice-président lui avait demandé, le 9 novembre 1992, de transférer 11 028,64 $ du compte de **J.G. Matters** au compte de **Claylen Transport**. Le compte de J.G. Matters était au crédit de cette somme depuis 488 jours, tandis que le compte de Claylen Transport était au débit de 13 342,64 $ et jugé irrécupérable.

Les livres de Brunet se sont donc retrouvés avec une mauvaise créance de 2 314 $ au lieu de 13 342,64 $, puisque le crédit de J.G. Matters a servi à renflouer le compte de Claylen Transport.

Compte mystérieux

Mme Hétu allègue également que Brunet a détourné des fonds de clients en quête d'un cautionnement dans un compte spécial appelé *Facturation P.B.A. Cie 97*. Un cautionnement est une assurance qu'un entrepreneur en construction souscrit pour garantir l'exécution d'un contrat.

Mme Hétu a soumis à la SQ l'enregistrement d'une conversation qu'elle a eue avec M. Dubord, le 13 janvier 1993. Celui-ci aurait alors déclaré que la « fuck you money » se trouve dans la « compagnie 97 ». « Faudrait pas que ça sorte parce qu'on se ferait taper sur les doigts », aurait-il ajouté.

Selon le mandat de perquisition préliminaire, Brunet a également réclamé de certains clients un taux de commission supérieur à celui fixé par les compagnies d'assurances offrant un cautionnement.

La **Société d'exploitation de la Baie James** (SEBJ) aurait été victime, entre autres, de ce subterfuge.

Par exemple, une compagnie exige que les entrepreneurs en construction fournissent un cautionnement. Afin de s'assurer qu'il y a bel et bien un tel cautionnement, elle paie elle-même les primes de cautionnement.

L'entrepreneur qui soumissionne pour un contrat doit fournir en même temps un cautionnement sur lequel on indique le taux qui sera applicable dans l'éventualité où l'entrepreneur obtiendra le contrat.

La société d'assurance **Alta** a confirmé à la SQ que le taux fixé par elle pour **Les excavations Marchand & Fils Ltée** était de 4,80 $ du 1 000 $ pour un contrat et que ce taux incluait une commission régulière de 25 % pour les courtiers comme Brunet. Or, la SEBJ affirme avoir payé 6 $ du 1 000 $ la même prime de cautionnement.

GILLES LAJOIE

OGILVY RENAULT
Un cabinet prestigieux.
Une adresse recherchée.

En 1981, le plus important cabinet d'avocats au Québec élisait domicile au 1981, avenue McGill College. Depuis, l'excellence et l'envergure de leur pratique ont contribué à faire de l'avenue McGill College l'artère la plus prestigieuse du monde des affaires de Montréal. La Société Immobilière Trans-Québec est heureuse d'annoncer que la tradition se poursuit. OGILVY RENAULT renouvelle en effet une entente à long terme à la même adresse.

Outre une architecture unique, le maintien des installations à la fine pointe de la technologie et d'excellents rapports avec les gestionnaires de la SITQ, OGILVY RENAULT retrouve au 1981, avenue McGill College, un environnement propice au développement des affaires. Nul doute que la diversité des secteurs professionnels répartis dans les deux tours jumelées y est pour beaucoup.

Nous tenons à souligner le rôle d'assistant-conseil du courtier en immeubles commerciaux Devencore ltée.



1981, AVENUE McGILL COLLEGE

Pour de plus amples informations : 288-6767

SITQ
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE TRANS-QUÉBEC

NOTRE ENGAGEMENT VA AU-DELÀ DES PIEDS CARRÉS.

JURIDIQUE ET ÉCONOMIQUE

Juri-Forme vous offre une expertise juridique à un prix très économique. En effet, pour 5,99 $ seulement, vous obtenez un document légal ≪prêt-à-remplir≫. Les instructions sont faciles à comprendre et expliquées point par point. Les consommateurs et les gens d'affaires en Amérique du Nord bénéficient déjà des avantages de ce concept éprouvé. Vous aussi pouvez en profiter grâce à la série complète de documents légaux de **Juri-Forme** rédigés en conformité avec les lois du Québec. Chaque enveloppe contient une version française et un version anglaise et sont disponibles à ces grands magasins :

Pilon | Bureau en gros | Le Marchand de papier | sopa | Coles | Librairie Garneau | Librairie Smith

- TESTAMENT ET MANDAT EN CAS D'INAPTITUDE
- CONVENTION DE REPRÉSENTANT DE COMMERCE
- CONVENTION DE SOCIÉTÉ
- CONVENTION DE CONFIDENTIALITÉ
- CONVENTION D'EMPLOI
- CONVENTION ENTRE ACTIONNAIRES
- BAIL COMMERCIAL
- CONVENTION DE PRÊT
- CONVENTION DE VENTE CONDITIONNELLE
- CONVENTION DE VENTE D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

FORMULAIRES JURI FORME
514-345-5889

L'EXPERTISE JURIDIQUE SANS LES FRAIS

Comment dormir en Classe Affaires.



1968



1978



1982



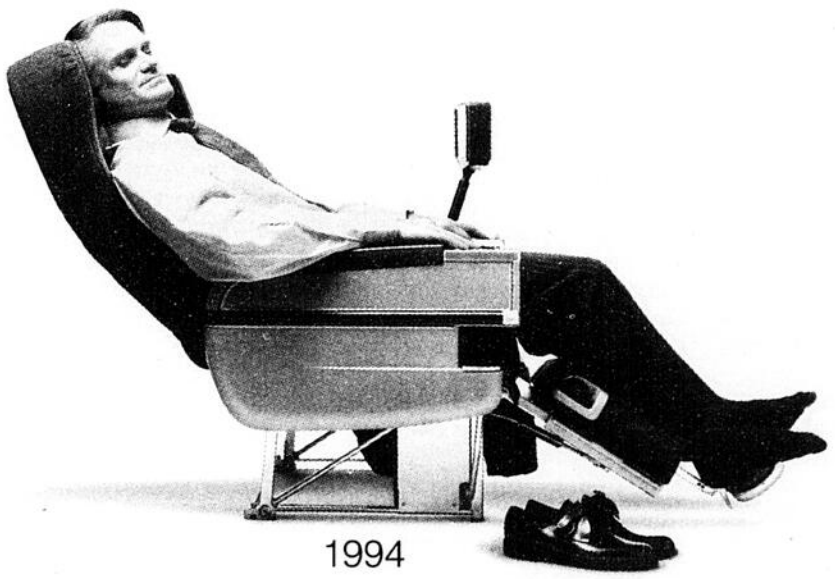
1985



1989



1990



1994

Maintenant que Northwest Airlines et KLM sont associés partout dans le monde, il nous fait plaisir de vous offrir la "Classe Affaires Mondiale," un service tout nouveau: menus plus variés; système vidéo individuel; confort amélloré… presque 50% plus d'espace pour les jambes et pour incliner le siège. Virtuellement plus que toute autre compagnie aérienne au monde! Pour réserver, appelez votre agent de voyage, Northwest au 1-800-447-4747, ou KLM au 1-800-661-8833.

La nouvelle "World Business Class℠" de Northwest KLM, vous pouvez dormir sur voş deux affaires.

Product features and services available on KLM 747 and MD-11 aircraft and on all Northwest 747's (except the personal entertainment system which is in the process of being installed).

La papier recyclé par Northwest permet de sauver 40,000 arbres par année.

©KLM Royal Dutch Airlines and Northwest Airlines Inc., 1994

Le Conseil du Patronat réclame la suppression du plafond sur la durée des conventions collectives

Le **Conseil du Patronat du Québec** (CPQ) demande au nouveau ministre de l'**Emploi**, **Serge Marcil**, de donner suite au projet de loi 116 qui propose d'abolir le plafond sur la durée des conventions collectives. Actuellement, le *Code du travail* fixe à trois ans la durée maximale d'une convention collective.

Le projet de loi 116 a été présentée à l'Assemble nationale l'automne dernier par le prédécesseur de M. Marcil, le ministre **Normand Cherry**. Il a franchi l'étape de la deuxième lecture, mais n'a pu être adopté avant l'ajournement pour le congé des Fêtes en raison d'un manque de temps.

L'Assemblée nationale en avait alors plein les bras avec l'adoption du projet de loi 142 sur le désassujettissement de la construction de huit logements et moins à la *Loi sur les relations de travail dans l'industrie de la construction*.

Avec le remplacement du ministre Cherry par le ministre Serge Marcil, le sort du projet de loi 116 semble devenu incertain. Une porte-parole du nouveau ministre nous a dit qu'il réfléchissait sur le projet de loi et qu'il fera des consultations avant de décider de son sort.

C'est dans le cadre de ces consultations que le ministre a récemment rencontré la direction du CPQ. Selon le mémoire présenté au ministre, le président du CPQ, **Ghislain Dufour**, explique que le déplafonnement de la durée des conventions collectives mettrait le Québec sur un pied d'égalité avec les autres provinces et les États-Unis, où il n'y a pas de plafond à la durée des conventions collectives.

Le CPQ fait aussi valoir que la suppression du plafond de trois ans serait bien reçu des investisseurs d'ici et d'ailleurs qui veulent s'assurer d'une paix syndicale de plusieurs années lorsqu'ils réalisent d'importants projets d'investissement. « Nous perdons des investissements à cause de cette disposition limitative du Code du travail », soutient le président du CPQ.

L'adoption du projet de loi donnerait également une assise juridique aux contrats sociaux de plus de trois ans signées dans certaines entreprises ces dernières années. Dans certains cas, ces conventions ont été signées à l'occasion d'engagements des entreprises à investir plusieurs dizaines de millions au Québec. Le ministre **Gérald Tremblay** de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie**, s'est d'ailleurs fait un promoteur proactif de ces contrats. À la **CSN** qui s'oppose à ce projet de loi, M. Dufour répond que rien dans le projet de loi 116 n'empêchera des travailleurs, des syndicats et des entreprises de signer des contrats d'un an, de deux ans ou de trois ans même si le plafond de trois ans est supprimé. « La durée de la convention collective deviendra un élément négociable comme les autres », dit-il.

JEAN-PAUL GAGNÉ

La Banque Royale transfère une partie de son siège social à Toronto

La **Banque Royale du Canada** transfère une partie de son siège social de Montréal à Toronto, soit son département économique et ce qui reste de la division immobilière.

Une centaine d'employés sont touchés par cette décision, soit 15 % des 700 employés montréalais du siège social, situé à la *Place Ville-Marie*.

Cette mesure entre dans le plan de rationalisation et d'augmentation de la productivité de la Banque, a expliqué **Raymond Chouinard**, porte-parole de la Banque.

En novembre, l'institution annonçait qu'elle réduirait son effectif de 4 100 personnes dans les mois à venir, incluant ceux du **Trust Royal**, récemment acquis par la Banque.

La Ville-Reine compte quelque 1 800 employés qui travaillent pour le siège social et Montréal, 700.

Essentiellement, la gestion des services aux entreprises se fait à Toronto et la gestion des services aux particuliers, à Montréal.

L'adresse légale du siège social de la Royale demeure à la Place Ville-Marie.

Une vingtaine d'employés travaillent au département des études économiques à Montréal. Quelques-uns d'entre eux demeureront à la Place Ville-Marie pour s'occuper de l'économie du Québec. En mai, les autres prendront le chemin de Toronto.

Pour justifier cette décision, M. Chouinard a expliqué que les principaux clients des économistes sont situés à Toronto, entre autres les départements de trésorerie et du marché des capitaux de la Banque.

« Je pense que la majorité des économistes accepteront de se déplacer à Toronto. Pour les gens de l'immobilier, c'est autre chose », a indiqué M. Chouinard.

La décision touche 85 employés de la division immobilière du siège social.

La majorité seront transférés à la fin du printemps ; certains seront mis à pied.

À la Place Ville-Marie, l'institution financière a deux services immobiliers : celui des investissements et celui qui s'occupe des standards pour les locaux que détient et occupe la Banque au Canada.

Par standard, on entend les normes de sécurité, d'architecture, de design intérieur et de recherche et développement (R&D). Les deux services seront fusionnés et transférés à Toronto.

À Toronto, les employés de l'immobilier font la gestion des immeubles partout au Canada, notamment en ce qui a trait à la location des locaux détenus par la Banque, mais occupés par de tierces parties.

Soulignons que la Royale compte une direction territoriale de l'immobilier, qui gère les succursales de la Banque au Québec et qui relève de Toronto. Cette direction ne sera pas transférée.

Politique

« La décision est dénuée de toute connotation politique. Si c'était le cas, les employés auraient été transférés en beaucoup plus grand nombre », a souligné M. Chouinard, insistant sur le fait que la Banque compte quelque 8 000 employés au Québec.

Rappelons qu'en pleine campagne sur le référendum de l'accord de Charlottetown, en octobre 1992, la Banque Royale avait publié une étude sur les méfaits économiques de l'indépendance du Québec.

En 1907, la Banque Royale déménageait son siège social de Halifax à Montréal. En 1950, tous les services du siège social de la Banque se trouvait à Montréal.

« Il y a un déplacement graduel vers Toronto depuis le début des années 1970 », a indiqué M. Chouinard.

Des 12 principaux dirigeants, quatre sont à Montréal et huit, à Toronto. **Allan Taylor**, président et chef de la direction, a ses bureaux à Toronto, tandis que **John Cleghorn**, président et chef d'exploitation, a les siens à Montréal.

FRANCIS VAILLES

ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC — 20 ANS

DÉJEUNER-RENCONTRE
9 mars 1994, à midi

«La révolution managériale a-t-elle oublié le gouvernement?»



M. Claude Séguin
Vice-président exécutif – Finances
Téléglobe inc.

Hôtel Le Quatre Saisons
Salon Les Saisons
Membre régulier : 40 $
Non-membre : 50 $
Table de 8 personnes : 360 $
R.S.V.P. : (514) 874-3710

Veuillez prendre note que seules les réservations accompagnées d'un paiement seront garanties. Aucune annulation ne sera acceptée après 12 h le 7 mars 1994 et tous ceux et celles qui auront réservé et qui ne se présenteront pas seront facturés.

Notre commanditaire : **Bell**

POUR VOTRE **REER**



Pour une meilleure sécurité du capital, optez pour une gamme variée de fonds de placement.

Bénéficiez d'un revenu mensuel régulier et d'une possibilité de gains en capital grâce au fonds d'obligations.

Avec un portefeuille diversifié, vous êtes à l'abri des fluctuations du marché et vous vous assurez d'une retraite confortable.

Pour réaliser un revenu courant élevé, choisissez le fonds de croissance. De plus, vous obtenez une excellente possibilité de croissance du capital à moyen ou à long terme.

Profitez des nombreux avantages de nos fonds de placement tels que disponibilité de votre argent en tout temps, aucuns frais d'adhésion ou de transfert, gestion de fonds de placement faite par des experts.

Avec le fonds équilibré, vous obtenez la gestion de votre portefeuille en fonction de l'évolution des conditions économiques.

Vous désirez diversifier votre portefeuille avec nos dépôts garantis! Communiquer avec nous.

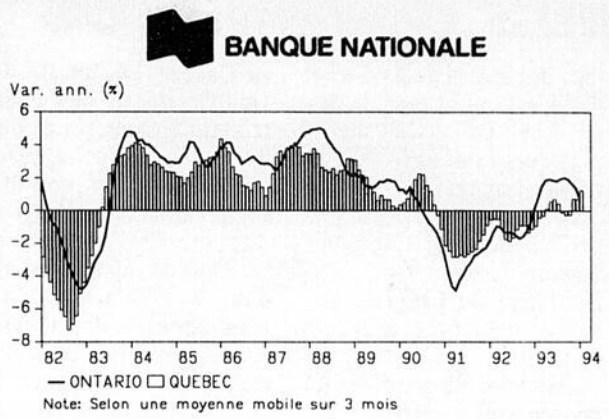
Rendement annuel composé basé sur le réinvestissement des dividendes et / ou des intérêts. Le rendement passé ne garantit pas les résultats à venir. Rendement annuel composé au 26 novembre 1993. Fonds vendus par prospectus seulement.

FONDS D'OBLIGATIONS	FONDS DE CROISSANCE	FONDS ÉQUILIBRÉ
15,1% 1 AN	38,7% 1 AN	15,9% 1 AN
3 ANS 15,3 %	3 ANS 26,4 %	3 ANS 13,1 %
5 ANS 12,0 %	5 ANS 14,8 %	5 ANS 9,1 %

ANJOU • 355-4780
BROSSARD • 466-2500
LAVAL • 682-3200
MONTRÉAL
University, 871-7200
Place Ville-Marie, 871-7300
OUTREMONT • 739-3265
POINTE-CLAIRE • 694-5670
VILLE MONT-ROYAL • 341-1414
HULL • 771-3227

TRUST GÉNÉRAL
TOUT PRÈS DE VOUS À CHAQUE ÂGE DE LA VIE.

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI QUÉBEC - ONTARIO



La tendance de l'emploi au cours des derniers mois laisse entrevoir un début de redressement au Québec, en dépit d'un taux de chômage encore élevé (12,9 % en janvier). En ontario, par contre, la situation s'est de nouveau détériorée et le taux de chômage a atteint 10,9 % en janvier.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	déc.	0,8		0,3	6,8
Nouv. commandes	nov.	1,4		1,2	6,6
Commandes en carnet	déc.	- 0,7		- 0,6	- 5,8
Mises en chantier (000)	déc.	1,540		1,450	1,291
Production industrielle	déc.	0,7		1,0	3,2
Balance commerciale (M$)	nov.	- 10,169		- 10,897	- 115,8
Prix à la consommation	déc.	0,2		0,2	2,9
Prix à la production	déc.	0,1		0,0	1,3
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	déc.	6,3		6,4	6,7
Revenu personnel	cé.	0,6		0,5	6,5
Indicateur avancé US	nov.	0,5		0,5	- 15,5

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	nov.	0,3	- 0,1	3,3
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,7	0,6	6,2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	nov.	- 0,2	0,3	4,8
Ventes de voitures (000)	nov.	0,8	0,5	6,2
2. Livraisons manufacturières	nov.	0,5	0,2	8,6
Nouvelles commandes	nov.	1,0	- 0,1	9,8
dont : biens durables	nov.	1,4	- 0,3	15,7
3. Inventaires manuf. (M$)	nov.	0,8	- 0,1	- 0,2
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,33	1,33	1,36
4. Mises en chantier (000)	déc.	172	171	157
- Québec	nov.	22,3	24,3	27,9
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	nov.	0,3	0,2	2,6
Production industrielle	nov.	0,2	- 0,1	4,7
dont : manufacturière	nov.	0,6	0,2	4,8
Construction	nov.	0,3	- 0,6	- 5,4
Services	nov.	0,4	0,3	2,4
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	nov.	- 2,8	4,0	16,2
Importations de marchandises	nov.	3,0	0,9	14,8
Balance commerciale (M$)	nov.	736,0	1 620,4	12 060,1
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	déc.	0,2	0,2	1,9
Prix industriels [4]	nov.	0,2	0,4	3,3

MARCHÉ DU TRAVAIL		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)				
- Canada	janv.	11,4	11,2	11,2
- Québec	janv.	12,9	12,8	13,0
Rémunération hebdomadaire	nov.	- 0,4	- 0,1	1,6

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

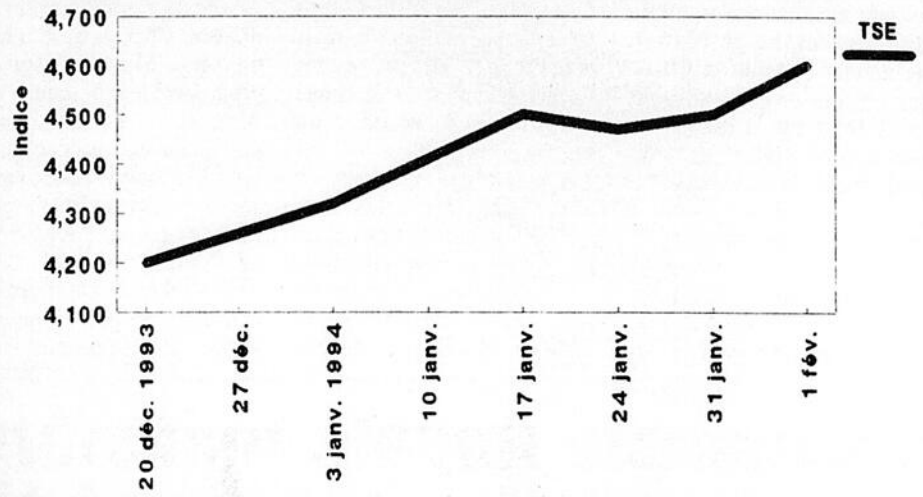
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1992
PIB CANADA †	III-93	2,4	3,8	0,7
Investissements †	III-93	7,3	7,7	- 3,8
Revenu personnel disponible †	III-93	0,4	1,5	1,2
Profits des entreprises ‡	III-93	0,8	41,2	- 4,2
% d'utilisation des capacités industri.	III-93	78,9	79,0	77,5
PNB ÉTATS-UNIS ‡	IV-93	5,9	2,9	2,6

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Une poursuite de la reprise économique est-elle possible au Canada ?

ÉVOLUTION DE L'INDICE BOURSIER TSE-300



Graphique : Raymond Théoret

Les dernières statistiques sur le chômage ont eu l'effet d'une douche froide. Ce taux continue en effet d'osciller autour de la barre des 13 % au Québec, ce qui aurait été inimaginable par le passé à ce stade-ci de la reprise économique. Et dire que la reprise aurait commencé en 1991 : il y a lieu d'exprimer des doutes sur ce pronostic d'expert.

Dans la fonction publique québécoise, les salaires ont été réduits au début de 1994, en vertu de la Loi 102. Cette mesure n'est pas de nature à relancer les dépenses de consommation. Qui plus est, les dettes faramineuses des administrations publiques canadiennes donnent à penser qu'elles relèveront les impôts. Et nos dirigeants persistent quand même à parler de reprise économique. Est-ce du conditionnement de leur part ?

Certes, les indices boursiers ont connu une forte progression au cours des derniers mois au Canada. Comme ils représentent des indicateurs avancés de l'activité économique, ils signaleraient un renforcement à venir de l'économie canadienne.

Toutefois, il faut bien le reconnaître, ce sont les grandes banques qui contrôlent de plus en plus les marchés boursiers au pays. Il se pourrait bien que la reprise de ces marchés soit purement financière et qu'elle n'ait aucun rapport avec les tendances de fonds de l'économie canadienne. Les lendemains de cette reprise pourraient déchanter.

La baisse des taux n'arrive pas à relancer l'économie

Les taux d'intérêt ont beaucoup diminué au Canada, depuis la récession économique de 1990. Ils atteignaient récemment leur niveau le plus bas depuis les années 1960.

Cette baisse du loyer de l'argent est en partie imputable au recul marqué de l'inflation au pays. Cependant, elle provient également de conditions économiques très précaires partout dans le monde. Même le Japon, autrefois le champion de la croissance économique, a les épaules clouées au tapis.

Pourtant, la baisse des taux d'intérêt n'arrive pas à raviver l'économie canadienne, comme cela était le cas dans le passé. Il appert que la reprise des taux d'intérêt reflète davantage l'état de détresse de l'économie canadienne plutôt qu'elle ne soit un signe prémonitoire du raffermissement de notre économie.

La demande de crédit est en effet encore anémique du côté des institutions financières. Par conséquent, elles disposent de montants élevés de liquidités, qu'elles investissent en grande partie dans des obligations gouvernementales, question de financer leur déficit important. Cela contribue à maintenir les taux d'intérêt canadiens à des niveaux très bas, en dépit de l'énorme dette des administrations publiques.

En dépit des promesses maintes fois répétées de la **Banque du Canada**, la baisse des taux d'intérêt n'est pas un gage du retour des temps fastes. Les taux d'intérêt sont un signal de l'état de faiblesse de l'économie canadienne. Les statistiques déprimantes de l'emploi en font foi.

Comme nous l'affirmions dans une autre chronique du *Pouls de l'économie*, les taux d'intérêt seraient sans doute près de leurs niveaux actuels au Canada, même si la Banque du Canada n'avait pas tant resserré sa gestion financière de 1987 à 1990. De surcroît, le taux de chômage serait moins élevé. Preuve que les politiques économiques ne sont pas toujours couronnées de succès, beaucoup s'en faut.

Les signaux de la bourse sont ambigus

Par le passé, une reprise marquée de la bourse, comme c'est le cas depuis plusieurs mois au Canada, annonçait le retour de la prospérité. On pouvait penser que la reprise économique allait reprendre son élan.

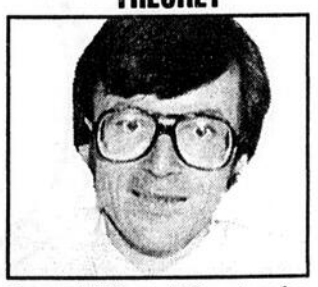
Cependant, il ne semble pas que ce soit le cas dans la conjoncture actuelle. En effet, les grandes banques contrôlent de plus en plus les marchés boursiers. Depuis 1987, elles ont acquis les principales maisons de courtage au pays. Et récemment, elles se portaient acquéreures des grandes sociétés de fiducie du pays. Les grandes banques contrôlent donc toute la filière des émissions de titres.

Les banques sont par conséquent à même de gérer les indices boursiers. La chute marquée des taux d'intérêt sur les dépôts les a incitées à diriger leurs clients vers les fonds mutuels, notamment les fonds mutuels d'actions.

Ces fonds pourraient être responsables en partie de l'envolée des indices boursiers au pays. La reprise des marchés boursiers serait alors purement financière et serait complètement déconnectée de la réalité économique canadienne.

Par le passé, la loi limitait les pouvoirs des banques de peur qu'elles n'en arrivent à exercer une influence prépondérante sur les marchés financiers canadiens. Les banques sont présentement en mesure d'avoir un tel impact. Il importe que les organismes de contrôle surveillent de près la situation, de crainte que la reprise actuelle des marchés boursiers canadiens ne dégénère en feu de paille ! Triste sort pour les épargnants...

RAYMOND THÉORET



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

ASSOCIATION DES INTERMEDIAIRES EN ASSURANCE DE PERSONNES DU QUEBEC

PRIX D'EXCELLENCE ROBERT-LEMAY



M. Savann, A.V.A., entouré de M. Denis Savard, A.V.A., président de l'Institut des assureurs-vie agréés du Québec ainsi que Mme Jocelyne Tremblay, présidente de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec.

L'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec est heureuse de décerner le prix d'excellence Robert-Lemay 1993 à M. Phouvong Savann, A.V.A.

Ce prix est attribué annuellement à l'intermédiaire qui a complété sa formation de niveau universitaire avec le meilleur dossier académique.

M. Savann, qui a étudié en sciences économiques, est licencié de l'Institut des fonds d'investissement du Canada et diplômé de l'Institut québécois de planification financière. En obtenant le titre d'assureur-vie agréé (A.V.A.), il confirme son statut professionnel en assurance de personnes et en planification financière et successorale. Son expérience et sa formation font de M. Savann un intermédiaire hautement compétent.

Vous pouvez contacter M. Savann, A.V.A. au bureau de la Sun Life du Canada à la Succursale Montréal-Décarie 5850, Côte de Liesse Bur. 404 Montréal (Québec) H4T 1B8

Tél. : (514) 731-3461 bur.
(514) 662-9895 rés.
Téléc. : (514) 731-1872

ENTREPRISE

FEDERAL EXPRESS A DES PROJETS AU CANADA
Le spécialiste de la livraison rapide a décidé de miser à fond sur le service à la clientèle en ouvrant 50 centres d'affaires au Canada **p. 30**

TRIPAP : LES MACHINES À PAPIER ROULERONT À LA FIN DU MOIS
La filiale papetière du Fonds de solidarité devrait commencer à produire du papier satiné le 23 février **p. 12**

AVANTA-GICIEL
par GESCONOVA INC.
Le logiciel qui calcule les
AVANTAGES IMPOSABLES
Automobiles • Ass.-groupe
99,96 $ incl. tx et exped.
(514) 947-6548

LES AFFAIRE$

Fabricant de contenants de plastique pour les produits de consommation

Twinpak compte doubler ses revenus américains, par croissance et acquisitions

La société **Twinpak**, de Dorval, fabricant d'emballages de plastique pour les produits de consommation, souhaite doubler ses revenus américains d'ici deux ans. Pour l'exercice en cours, l'entreprise réalisera environ 10 % de ses revenus prévus de 250 M$ au sud de la frontière.

En entrevue aux AFFAIRES, le président de Twinpak, **James Allen**, a indiqué qu'il souhaitait voir doubler ce pourcentage à moyen terme. Cette croissance proviendra d'une expansion commerciale interne, mais aussi d'acquisitions.

Un premier pas en ce sens est en voie de réalisation. Twinpak aura bientôt une première usine américaine, **Westra Plastics**, à Plattsburgh, dans le nord de l'État de New York.

Cette entreprise, qui emploie 56 personnes, fabrique et imprime des bouteilles et des tubes de plastique souple pour les produits de consommation.

Grâce à cette acquisition, James Allen compte créer une synergie avec deux autres usines de Twinpak au Québec, à Granby et à Saint-Pierre, en banlieue de Montréal.

Ces deux usines fabriquent aussi des contenants de plastique souple pour l'industrie des produits de santé et d'hygiène personnelle. C'est dans ce créneau de marché que M. Allen voit le plus de potentiel de croissance sur le marché américain.

L'acquisition de Westra Plastics pourrait aussi être le premier maillon d'un groupe d'usines dirigées par une future filiale américaine.

Au Québec, l'entreprise prévoit investir environ 2 M$ au cours des 12 prochains mois à l'usine de Granby pour accroître sa capacité de production.

Selon M. Allen, une nouvelle convention collective, signée l'an dernier à cette usine, a entraîné des gains de flexibilité importants, qui permettront de mieux affronter la concurrence américaine.

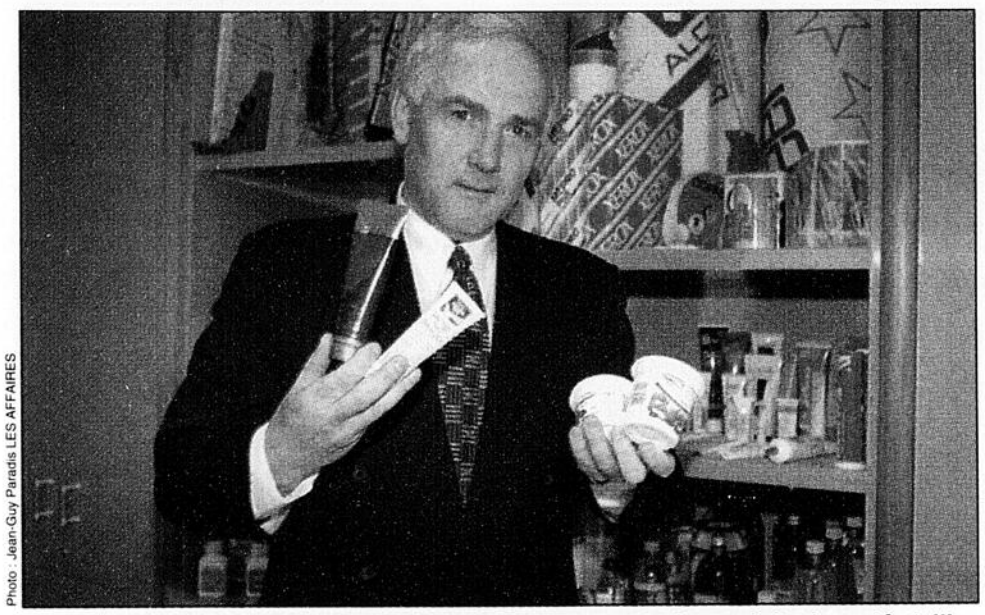


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

C'est dans les contenants de plastique souple pour l'industrie des produits de santé et d'hygiène personnelle que James Allen voit le plus de potentiel de croissance sur le marché américain.

TWINPAK EN UN COUP D'OEIL

Activité	fabrication de contenants de plastique moulé
Siège social	Dorval
Chiffre d'affaires	240 M$
Marchés	Canada, États-Unis
Effectif	1 200
Actionnaire	Containers Packaging (Amcor, Australie, 100 %)
Année de fondation	1954

Twinpak a 18 places d'affaires au Canada, des usines et centres de distribution, de Moncton à Vancouver.

Elle emploie 1 175 personnes, dont le tiers au Québec. L'entreprise est affiliée à part entière à la division d'emballage **Containers Packaging**, du groupe australien **Amcor**, depuis août 1989.

Twinpak a été l'une des filiales de **CB Pak** revendues par **Stone Container**, de Chicago, pour alléger sa dette après l'acquisition de la papetière **Consolidated-Bathurst**, du groupe **Power**.

Au deuxième anniversaire de cette transaction, en 1991, Twinpak avait subi une baisse de ses revenus annuels de 230 à 200 M$. L'exercice 1992 s'est terminé avec des ventes de 203,5 M$; celui de 1993, avec des ventes de 240 M$.

En dépit de l'atrophie des revenus au cours des deux dernières années, Twinpak a pu se maintenir en situation bénéficiaire, soutient toutefois James Allen. En rétrospective, la transition de Stone Container chez Amcor s'est avérée positive pour traverser les turbulences qui suivirent en 1991 et en 1992.

Alors que Stone Container se démenait dans l'encre rouge, Amcor a continué d'augmenter ses revenus et son profit net au cours de ses cinq dernières années.

À son dernier exercice, terminé en juin 1993, le groupe australien a déclaré des revenus de 4,2 milliards de dollars et un profit net de 231,3 M$. Son bilan affiche 2,30 $ d'actif par dollar de passif.

Rationalisation

Twinpak a néanmoins dû s'astreindre à un effort de rationalisation depuis deux ans, en dépit du parapluie que pouvait constituer la bonne santé financière de sa société mère australienne.

Twinpak a surtout sabré ses frais et son personnel d'administration. Le siège social, sur l'autoroute 40, à Dorval, témoigne d'une diète sévère. Il n'y a plus que 25 employés qui se partagent des bureaux exécutifs aux trois quarts vides.

Par ailleurs, Twinpak s'apprête à poser le dernier jalon majeur de son recentrage industriel sur les contenants de plastique souple et les bouteilles de plastique *PET*.

Elle se retirera bientôt du marché des sacs industriels multicouches en plastique et en papier, à la suite d'une transaction avec **Bonar**, de Burlington, en Ontario.

« Ce marché est aux prises avec une surcapacité et des prix déprimés. Sans une masse critique significative, Twinpak n'avait plus de possibilité d'exploiter ce marché avec une rentabilité suffisante », indique James Allen.

La transaction entre Twinpak et Bonar implique un regroupement d'activités qui touchera six usines des deux entreprises en Alberta, en Ontario et au Québec. Twinpak recevra aussi 6,3 M$ en surplus de l'échange d'actif.

Au Québec, la transaction signifie la cessation de la majeure partie des activités de l'usine du Cap-de-la-Madeleine : 150 emplois seront supprimés.

Les activités seront transférées à l'usine de Bonar d'East Angus, en Estrie.

Investissements

En contrepartie, Twinpak investira encore dans sa capacité de fabrication de bouteilles de plastique *PET* à la grandeur du Canada. Il s'agit des bouteilles de plastique de différents formats pour les boissons gazeuses, les jus et les eaux embouteillées.

Ce marché se relève des prix déprimés qui ont sévi au cours des deux dernières années. L'introduction des bouteilles de 500 millitres de boissons gazeuses, l'an dernier, a aussi ravivé le marché. Twinpak est le plus grand producteur de bouteilles de plastique *PET* au Canada; son volume approchera le milliard d'unités cette année, presque deux fois plus qu'il y a cinq ans.

La fabrication des contenants de plastique *PET* compte pour 40 % des revenus de Twinpak. M. Allen prévoit que ce pourcentage augmentera à 50 % à moyen terme. Cette hausse devrait entraîner des revenus additionnels de 50 à 60 M$ par année, d'ici deux à trois ans.

Le marché américain constitue aussi une avenue de croissance pour les contenants de plastique *PET*, selon M. Allen, en dépit de la présence de concurrents majeurs. « Nous avons cinq usines qui sont assez près de la frontière et de plusieurs marchés régionaux importants du nord des États-Unis. »

Twinpak investit aussi en capacité additionnelle chez sa filiale **Fib-Pak**, fabricant de contenants souples de transport en vrac de produits chimiques. L'an dernier, elle a acquis la part de 51 % de Fib Pak qu'elle ne détenait pas déjà.

MARTIN VALLIÈRES

LA RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES



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

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

CONTENU:

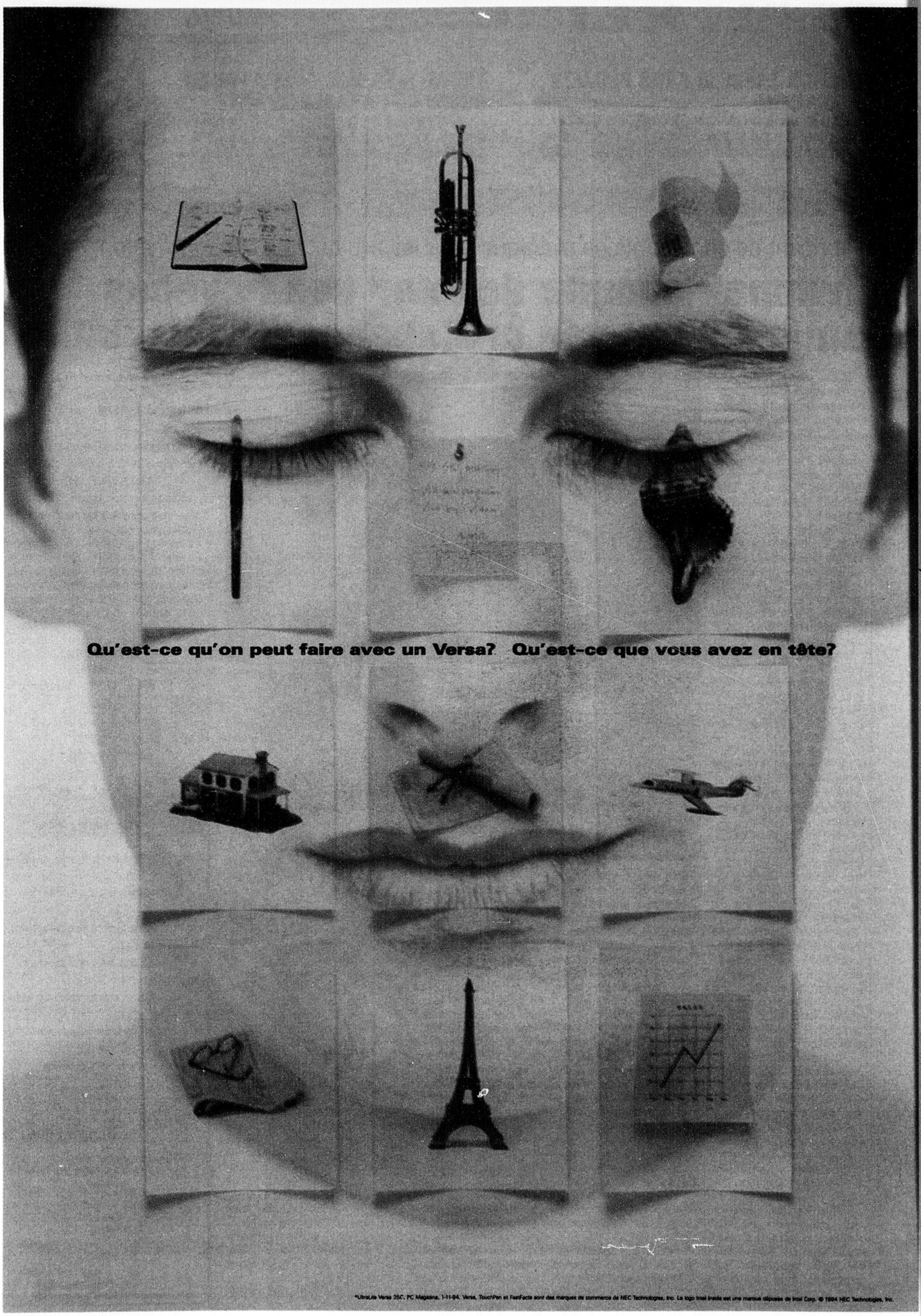
- Définir et comprendre son rôle dans l'entreprise.
- Pourquoi et comment développer une attitude positive à l'égard du téléphone?
- Comment la créativité peut-elle m'aider dans mon travail?
- Quels sont les trois facteurs qui influencent notre façon de dire les choses?
- Voix: L'intensité, le timbre,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

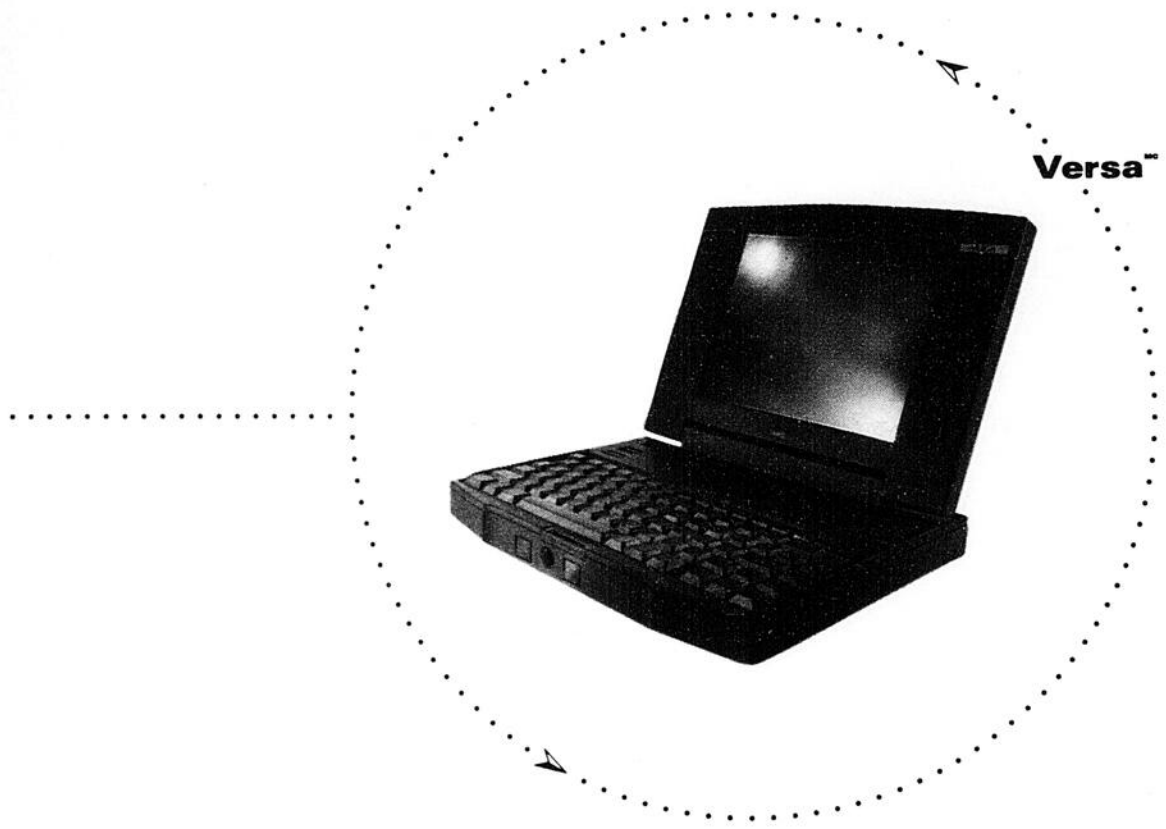
195 $ plus TPS et TVQ

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

Montréal: le 17 mars 1994
Québec: le 25 février et 24 mars 1994

Pour inscription composez le: (514) 623-8070
1-800-363-8070
Les Productions Pierre Montpetit Ltée
Fax: (514) 623-5871
*** Formation sur mesure disponible.**


Qu'est-ce qu'on peut faire avec un Versa? Qu'est-ce que vous avez en tête?
*UltraLite Versa 25C, PC Magazine, 1-11-94. Versa, TouchPen et FastFacts sont des marques de commerce de NEC Technologies, Inc. Le logo Intel Inside est une marque déposée de Intel Corp. © 1994 NEC Technologies, Inc.



Vous êtes un

livre inachevé.

Versa, notre nouveau **Une oeuvre en** bloc-notes, a la capacité de **cours. Une pile** vous aider à chaque page de **croissante de** votre vie. C'est un chevalet **pages volantes.** muni d'un clavier. C'est une **La somme de** machine-outil à boule roulante. **tout ce que vous** Parfait pour partager vos idées **êtes, et serez.** avec ceux qui sont près de **Certaines pages** vous, ou, grâce à sa grande **sont consacrées** capacité de communications, **aux choses que** sur un autre continent. Les **vous devez faire:** dons artistiques de son nouvel **clarifier ce** écran couleurs à matrice active **rapport, raffiner** pourraient exciter les vôtres. **cette** Tandis que les possibilités **présentation.** uniques en couleurs de son **D'autres pages** TouchPen™ invitent aux touches **expriment ce** délicates comme à la peinture **que vous aimez** à main nue la plus débridée. **faire: musique,** (Plus de 10 heures de service **art, voyages.** par charge.) Nommé "Meilleur **Mais la plupart** pour 1993" par PC Magazine* **sont remplies** Versa peut être à la fois **d'idées que vous** bloc-notes, portatif et tablette. **aimeriez voir le** Surtout, sa conception **monde partager.** modulaire permet son **Que vous *devez*** expansion en fonction de vos **faire partager au** besoins et des progrès de la **monde. Vous** technologie. Car, comme la **êtes un livre** vie, la technologie écrit, **inachevé. Et le** chaque jour, une page nouvelle. **mieux, c'est qu'il**

ne le sera jamais.

Composez le 1-800-NEC-VERSA. (Pour des détails via FastFacts™: 1-800-366-0476, #83772.)

NEC

Colloque sur la compétitivité à Québec

La **Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain** et la Faculté des sciences de l'administration de l'**Université Laval** tiendront un colloque sur la compétitivité des entreprises.

Cet événement, qui a pour thème *La compétitivité de nos entreprises sur l'échiquier mondial : bilan et stratégies*, aura lieu au *Château Frontenac*, de Québec, du 16 au 18 mars.

Tenu dans le cadre de *L'année de la compétitivité*, ce colloque présentera le contexte mondial dans lequel les entreprises québécoises et canadiennes évoluent et fournira des stratégies permettant de réussir dans ce contexte.

On y entendra des conférenciers de l'extérieur du Québec, dont **Stephen S. Cohen**, directeur du **Berkeley Roundtable on the International Economy**, de l'**Université de la Californie**, à Berkeley, **Michel Cade**, directeur du **National Center for Manufacturing Sciences**, de Chicago, **Marcel Grégoire**, directeur d'une usine de **Philips** à El Paso, **Uzeyir Garih**, président et chef de la direction d'**Alarko**, une multinationale européenne, **Mike Unger**, vice-président corporatif de **Northern Telecom**, et **David Crane**, directeur de la section Économie du *Toronto Star*.

On retrouve aussi, parmi les conférenciers, **Guy Savard**, de la **Caisse de dépôt et placement**, **Guy Saint-Pierre**, de **SNC-Lavalin**, **Robert Gillespie**, de **Bombardier Groupe aérospatial**, **Yvan Allaire**, de **Secor**, **Pierre Dolbec**, de **Dolbec Logistique International**, **François Giroux**, de **Gentec**, **Charles Larocque**, de **Bell Helicoptères**, **Richard Le Hir**, de l'**Association des manufacturiers du Québec**, et **Normand Provost**, de la Caisse de dépôt.

Certains professeurs de la faculté y présenteront aussi des comptes-rendus de travaux de recherche. On compte parmi eux, **Alain Martel**, **Muhittin Oral** et **Diane Poulin**.

Les organisateurs ont aussi invité, à titre de conférenciers, le ministre québécois de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie**, **Gérald Tremblay**, et le ministre fédéral de l'**Industrie**, **John Manley**. Ils n'avaient pas encore confirmé leur participation au moment de mettre sous presse.

Les personnes qui assisteront au colloque recevront un exemplaire du livre *Compétitivité et mondialisation : les défis à relever par les entreprises québécoises*, un collectif de professeurs de la faculté. Pour renseignements supplémentaires, s'adresser à (418) 692-3853.

La Banque Nationale aura cinq succursales en Floride

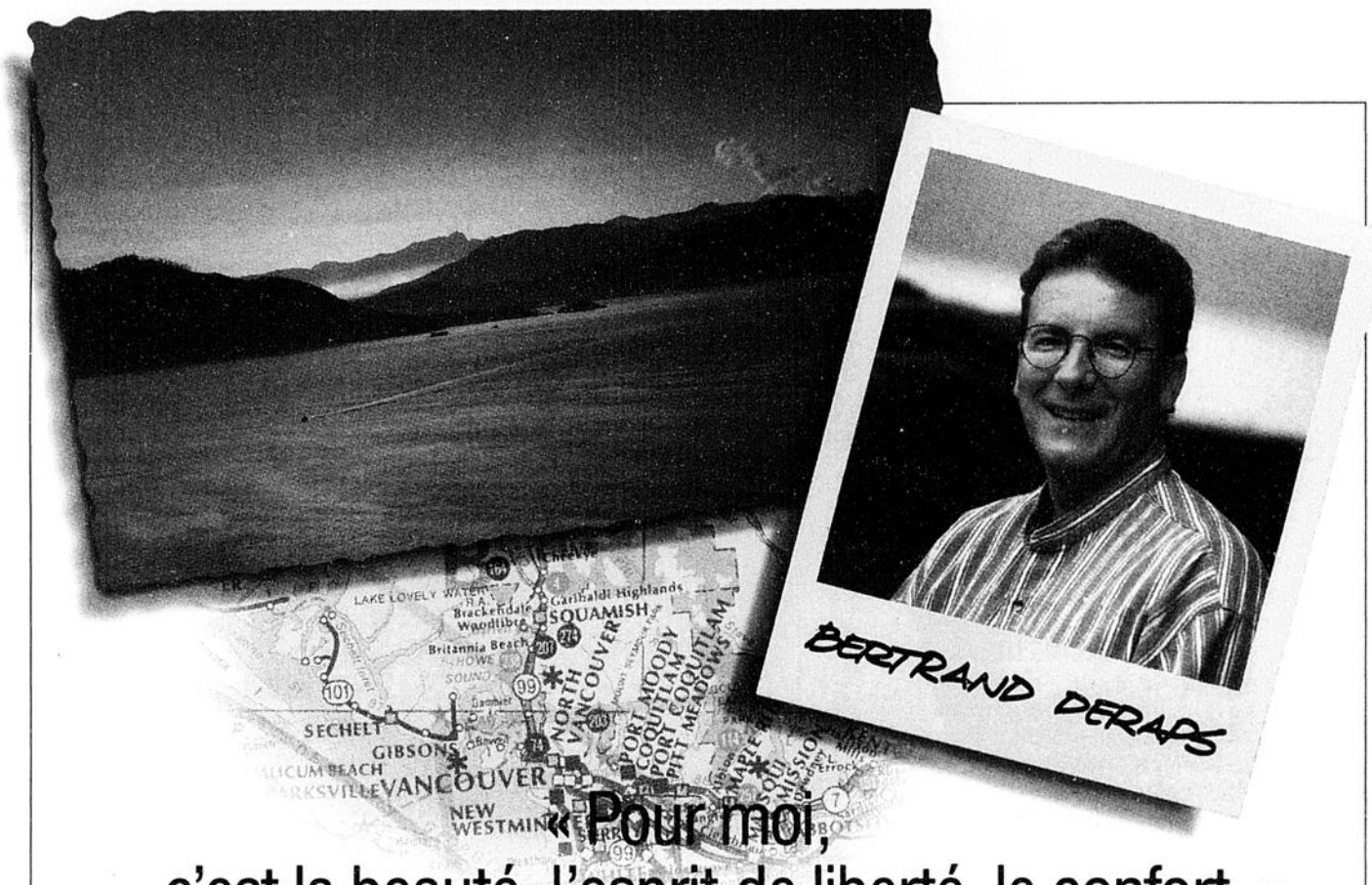
La **Banque Nationale du Canada** (Mtl, 11 $) mettra le cap sur la Floride dès l'automne prochain.

Selon les renseignements fournis aux AFFAIRES, l'institution financière ouvrira une première succursale à Fort Lauderdale, près de l'aéroport et du quartier des affaires, à l'automne 1994.

Le plan d'affaires de la Banque Nationale prévoit l'implantation d'un réseau d'au moins cinq succursales dans ce marché au cours de 1994 et de 1995.

À l'heure actuelle, la Banque a deux succursales aux États-Unis (New York et Chicago) et deux bureaux de représentation (Buffalo et Dallas). Elle dispose aussi de 11 points de service pour sa filiale américaine **National Canada Finance Corporation**, spécialisée dans les prêts aux entreprises.

Le **Mouvement Desjardins** a été la première institution financière québécoise à s'installer en Floride, où elle a ouvert une banque à Hallandale.



« Pour moi, c'est la beauté, l'esprit de liberté, le confort. »

Bertrand Deraps, homme d'affaires, propriétaire de Protégé.

99 B.C. NORTH

▼ Bertrand s'y connaît en voitures. ▼ De la Volkswagen à la Rolls-Royce, il a pratiquement tout conduit. ▼ Quand on lui a montré la Bonneville 1994, sa première envie fut de l'essayer. ▼ On lui demanda alors de nous décrire la route idéale pour la mettre à l'épreuve. ▼ Bertrand décrivit une route de montagne, pleine de courbes, avec des précipices, surplombant la mer. ▼ Nous l'avons emmené sur le « Sea-to-Sky Highway », en Colombie-Britannique. ▼ Là, au volant de la Bonneville, il a éprouvé un sentiment de liberté et de sécurité comme jamais auparavant. ▼ Au-dessus de toutes ses attentes. ▼ Il a apprécié la nervosité du V6 de 3,8 L, le confort, le comportement de la voiture dans les courbes. ▼ Sans oublier le sentiment de sécurité procuré par les freins antiblocage, la traction asservie et les deux coussins gonflables. ▼ Il a parlé d'une expérience de conduite extraordinaire. ▼ Bertrand a été enthousiasmé par la Bonneville 1994. ▼ Une voiture qui a du caractère, dit-il. ▼ Débordant de joie et comblé, il a même ajouté : « Il ne lui manque que des ailes pour s'envoler! » ▼

PONTIAC BONNEVILLE
La passion de conduire



* L'Assistance Routière Pontiac est offerte sur les modèles Pontiac 1994. Durée : 3 ans ou 60 000 km selon la première éventualité. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

Restructuration : L'EFFET DOMINO
LES 500
PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC
LES AFFAIRES

Transport aérien : l'ex-président d'Air Alliance dirigerait une société des Antilles

L'ex-président-directeur général d'**Air Alliance**, **Gilles Filiatreault**, s'apprête à prendre la direction d'une société aérienne des Antilles.

LES AFFAIRES ont appris que M. Filiatreault est sur le point d'être nommé président et chef de la direction de **Leeward Islands Air Line Transport** (LIAT), d'Antigua. Il devrait accéder à ce poste le 1er mars. « Je ne peux pas répondre à cela. Je n'ai pas de commentaires à faire », nous a affirmé M. Filiatreault.

Le président et chef de la direction par intérim de LIAT, **Cleveland Seaforth**, n'a pas voulu lui non plus confirmer ou infirmer la nouvelle. « Nous ne pouvons rien dire pour l'instant. D'ici à ce que nous annoncions quelque chose, tout n'est que pure spéculation », a-t-il déclaré.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L'ex-président-directeur général d'Air Alliance, Gilles Filiatreault, caresse aussi un projet de lancement d'un transporteur nolisé à Québec.

Projet sur la glace ?

LIAT est une société d'État que les actionnaires d'Air Alliance, **Air Canada** (75 %) et la famille **Deluce** (25 %), ont tenté d'acheter l'année dernière, au moment où ses 11 gouvernements propriétaires essayaient de la privatiser.

Véritable canard boiteux, elle a réalisé une perte d'exploitation de 40 M$ CAN sur des revenus d'environ 95 M$ CAN à son dernier exercice financier.

LIAT assure des liaisons entre 26 villes de la région des Antilles. Elle compte 1 057 employés et possède une flotte de 18 avions, dont huit *Dash-8*.

Par ailleurs, M. Filiatreault caresse un projet de lancement d'un transporteur nolisé à Québec. On ne sait pas s'il tentera quand même de lancer ce transporteur s'il prend la direction de LIAT.

M. Filiatreault a créé récemment une entreprise qui voudrait offrir des liaisons aériennes entre la Vieille Capitale et la Floride et d'autres endroits dans le Sud, en utilisant un **Boeing** *737* de 125 places. Il a monté ce projet à la suite de sa démission surprise d'Air Alliance.

L'ex-président d'Air Alliance a plié bagage, il y a quelques mois, après s'être aliéné des employés, des cadres et des actionnaires de la compagnie à cause d'une gestion qualifiée de centralisatrice.

Deux Canadiens en lice

LIAT est une ancienne filiale d'un voyagiste britannique, **Courtline**, qui a déclaré faillite en 1974 à la suite de la crise du pétrole.

Onze pays des Antilles ont alors rescapé le transporteur aérien régional; ils l'ont subventionné pendant une vingtaine d'années. Voyant que le gouffre financier de LIAT ne se comblait pas, les gouvernements ont décidé de privatiser leur transporteur aérien en 1992.

Deux consortiums alliés à Air Canada et à la famille Deluce se sont intéressés au dossier. Air Canada s'était associée à **BWIA**, société aérienne nationale appartenant au gouvernement de Trinité et Tobago. Un ex-dirigeant d'Air Canada, **Conrad Aleong**, préside BWIA.

Les Deluce étaient les partenaires d'un regroupement d'hommes d'affaires des Caraïbes, **Caribbean Aviation Enterprises** (CAE).

Ils jouissaient notamment du soutien de la **Banque mondiale**.

Privatisation à l'eau

L'offre de BWIA et d'Air Canada était conditionnelle à ce qu'il y ait fusion de BWIA et LIAT.

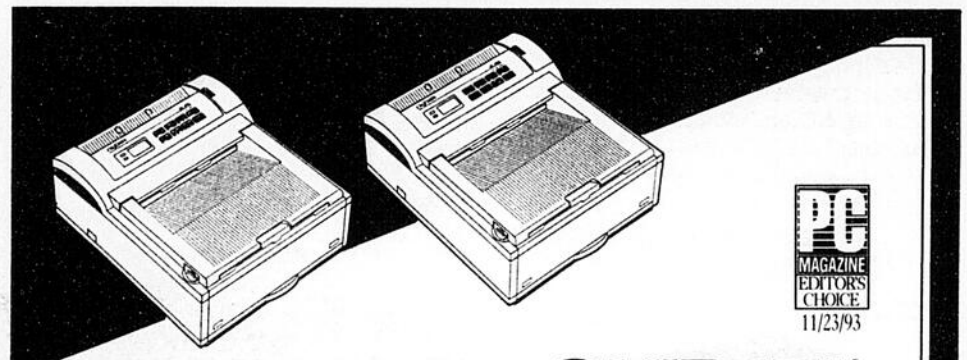
BWIA est lourdement déficitaire et endettée. Selon nos informations, sa dette s'élève à 235 M$ CAN; la société a réalisé une perte d'exploitation de 19 M$ CAN en 1992. Elle s'attendait à essuyer un déficit de 38 M$ en 1993.

Quand les deux partenaires ont essuyé un refus, Air Canada a abandonné la course.

CAE a finalement raflé LIAT. Elle devait en prendre possession le 1er septembre dernier. La privatisation est toutefois tombée à l'eau parce que le gouvernement de Trinité et Tobago, coactionnaire de LIAT, ne voulait plus la privatisation du transporteur régional. Les autorités politiques d'Antigua ont adopté la même position par la suite.

Selon les rumeurs, le gouvernement de Trinité et Tobago craignait qu'une LIAT privatisée ne devienne un concurrent trop féroce de BWIA.

GILLES LAJOIE



Imprimante OL400e
300 dpi pour le travail de bureau de tous les jours.
695,00$
en spécial

Imprimante OL410e
Classe 600 dpi pour l'impression de vos documents de présentation.
925,00$
en spécial

OKIDATA®
Imprimante DEL OKIDATA

Chez nous, la qualité imprime.

La perfection même en matière d'imprimantes

- Conviennent à tous les dessus de bureaux grâce à leur format réduit
- Vitesse d'impression de 4 ppm offrant un meilleur rendement
- Vaste choix de fontes pour créer des documents impeccables
- Compatibles avec presque toutes les applications de logiciels
- Tête d'impression portant une garantie de 5 ans

Disponibles chez

HyperTec Systèmes inc. TM

Contacter le Dépt. des ventes
Le plus grand revendeur indépendant d'ordinateurs au Québec, offrant service technique et intégration de plus de 60,000 produits dans les milieux de travail.
(514) 745-4540
(514) 745-0937 (télécopieur)

OKIDATA MC, MD OKI Electric Industry Co., Ltd.

VOIR À SES DERNIÈRES VOLONTÉS...

...sans que ça coûte les yeux de la tête. Faire son testament et le mettre à jour peut s'avérer onéreux s'il faut, chaque fois, consulter un avocat. Choisissez plutôt un autre moyen économique: le testament «prêt-à-remplir» pour 5,99 $ seulement. Vous y trouverez un testament standard ainsi qu'un mandat en cas d'inaptitude qui exprimera clairement votre volonté advenant une incapacité soudaine. Plusieurs personnes en Amérique du Nord bénéficient déjà des avantages de ce concept éprouvé. Vous aussi pouvez en profiter grâce aux testaments standardisés de **Juri-Forme**. Ces testaments font partie d'une série de documents légaux rédigés en conformité avec les lois du Québec. Chaque enveloppe contient une version française et un version anglaise et sont disponibles à ces grands magasins :

Pilon · Bureau en gros · Le Marchand de papier · sopa · Coles · Librairie Garneau · Librairie Smith

- TESTAMENT ET MANDAT EN CAS D'INAPTITUDE
- CONVENTION DE REPRÉSENTANT DE COMMERCE
- CONVENTION DE SOCIÉTÉ
- CONVENTION DE CONFIDENTIALITÉ
- CONVENTION D'EMPLOI
- CONVENTION ENTRE ACTIONNAIRES
- BAIL COMMERCIAL
- CONVENTION DE PRÊT
- CONVENTION DE VENTE CONDITIONNELLE
- CONVENTION DE VENTE D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

FORMULAIRES JURI FORME
514-345-5889

L'EXPERTISE JURIDIQUE SANS LES FRAIS

MARKETING

Unibroue : *Fin du monde* et entente de distribution aux États-Unis

C'est la *Fin du monde* qui a ouvert les portes du marché américain à **Unibroue**, de Chambly.

La micro-brasserie vient de signer une entente avec un distributeur américain qui commercialisera ses trois bières (la *Blanche de Chambly*, *La Maudite* et la *Fin du monde*) en Floride ainsi que dans la région de Boston.

Selon le président d'Unibroue, **André Dion**, son partenaire américain est particulièrement emballé par son dernier produit, la *Fin du Monde*, une bière à triple fermentation qui affiche un taux d'alcool de 9 %.

« On commencera à expédier nos produits aux États-Unis dans quelques mois, a expliqué aux AFFAIRES M. Dion, qui partage la propriété d'Unibroue avec l'entrepreneur **Serge Racine** et le chanteur **Robert Charlebois**.

« Il y aura toutefois un peu de retard, car la *Fin du monde* est très populaire au Québec. On en a vendu 12 000 caisses de 24 bouteilles en quelques semaines et on a un petit problème : les gens ne rapportent pas les grosses bouteilles car ils les trouvent belles. Il faut donc en commander d'autres de Belgique. »

Investissements

L'introduction de la *Fin du monde* se traduit par des investissements pour la micro-brasserie, qui prévoit vendre de 120 000 à 125 000 caisses de cette bière annuellement.

« On investit 1,8 M$ cette année pour construire une nouvelle salle de brassage, après avoir consacré 2,6 M$ en 1993 pour augmenter notre capacité de production. »

Unibroue a réalisé un chiffre d'affaires de 4,8 M$ en 1993, trois fois plus que l'année précédente (1,6 M$). Pour 1994, André Dion prévoit réaliser des ventes de 8,5 M$. Quand on lui demande s'il envisage un premier appel public à l'épargne, il répond « qu'il a encore un petit bout de chemin à faire ».

Quant au nom de son dernier produit, c'est le fruit d'une session de *remue-méninges* avec ses collaborateurs et M. Charlebois. « On a tenté de trouver un nom qui souligne les valeurs du Québec, du genre *L'héroïne de Verchères*. Cependant, à chaque suggestion, Robert (Charlebois) répondait que *ce n'était pas la fin du monde*. À la fin, on a trouvé que c'était un nom très porteur. De plus, comme on l'explique sur l'étiquette, c'est aussi la réaction qu'on eue les Français quand ils ont débarqué ici », a expliqué M. Dion.

Présence européenne

Unibroue se donnera également une présence européenne en mars, en commercialisant ses bières en France. Ce geste sera sûrement facilité par la nomination de Robert Charlebois à la présidence de l'**Association des brasseurs français**, une chambre syndicale qui regroupe 17 brasseurs de France.

« L'association organise annuellement une fête du printemps où chaque brasseur présente une bière élaborée pour cet événement. On utilisera cette fête comme tremplin pour le lancement de nos bières », a déclaré Robert Charlebois aux AFFAIRES.

L'artiste profitera également de sa tournée sur le vieux continent pour rencontrer de petits brasseurs européens et négocier avec eux des ententes de réciprocité au niveau de la distribution.

Cette situation met en relief l'avantage concurrentiel important d'Unibroue : *l'effet Charlebois*, l'association étroite entre la micro-brasserie et une personnalité connue, qui dispose d'une bonne visibilité dans les médias et qui ne rate pas une occasion de parler de *ses* bières.

L'effet Charlebois

Le directeur général de la micro-brasserie **GMT**, **Normand Guérin**, considère d'ailleurs que la participation de Robert Charlebois « est un facteur important dans le succès d'Unibroue ».

« Les distributeurs et les détaillants nous témoignent de l'impact surprenant qu'a eu Charlebois sur la demande pour les bières d'Unibroue », a souligné M. Guérin qui commercialise deux produits, la *Belle Gueule* et la *Tremblay*.

André Dion reconnaît d'ailleurs qu'au départ, la notoriété d'Unibroue, qui ne brassait alors que la *Massawipi*, « était presque nulle. Maintenant, elle est bien au-delà de 50 % dans nos marchés cibles ».

Quant au principal intéressé, il considère que sa participation de 15 % dans Unibroue (qui passera à 20 % au cours de 1994) est le meilleur placement qu'il ait réalisé, « même si, au début, ça me revenait à 80 $ la bouteille chaque fois que je buvais une de leurs bières.

« D'ailleurs je n'arrête pas de dire à mes enfants qu'on a du plaisir avec le *rock n' roll*, mais qu'on fait vraiment de l'argent avec l'agro-alimentaire. Unibroue m'a permis de prendre une certaine indépendance vis-à-vis mon métier et me permettra peut-être de me payer la tragédie musicale dont je rêve depuis longtemps », a confié Robert Charlebois.

GILLES DES ROBERTS

CARTES D'AFFAIRES

CONSULTATION PROV-FED INC.

Spécialiste en recherche d'aide financière et en subvention gouvernementale.

PROV-FED peut préparer, négocier et présenter pour vous et ce à différents paliers gouvernementaux une aide financière ou une subvention gouvernementale.

TÉL: (514) 273-8611 FAX: (514) 273-6188

MBA
POUR CADRES
EN EXERCICE

Un pas de plus vers la haute direction

Pour le cadre en exercice expérimenté qui veut réaliser pleinement son potentiel et progresser vers des fonctions de haute direction, l'Université de Sherbrooke offre un programme M.B.A. particulièrement adapté à sa situation.

- M.B.A. à temps partiel, de jour
- en Montérégie, à Longueuil
- une journée par semaine, le vendredi ou le samedi en alternance

SEPTEMBRE 1994
Volet I
Le cadre avec formation universitaire autre qu'en administration peut quand même être admis au M.B.A. pour cadres en exercice, dans le programme préparatoire couvrant les matières du volet I (formation de base en administration).
Durée du programme : 9 mois.
Par la suite, ce candidat pourra accéder au volet II du programme en septembre 1995.

Volet II
Le cadre en exercice possédant la formation universitaire de base en administration peut être admis au programme M.B.A. pour cadres en exercice directement dans le volet II (formation de cadre supérieur).
Durée du programme : 18 mois.

Demande d'admission
Date limite : 30 avril 1994

Renseignements
Programme M.B.A.
Faculté d'administration
Université de Sherbrooke
Sherbrooke (Québec)
J1K 2R1

Sherbrooke : (819) 821-7333
Longueuil : (514) 670-4090

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

PROFITEZ DE TED !

LES AVANTAGES DE **PC-IMPôTS**

Un logiciel de traitement de l'impôt reconnu pour la puissance de ses automatismes de calcul et sa simplicité d'utilisation.

PC-IMPôTS version ÉCRAN : 50 $ + taxes
PC-IMPôTS version FORMULAIRES : 250 $ + taxes
Formulaires continus ou laser : 2.45 $ + taxes (ou moins)

LA RAPIDITÉ DE **TED**

Profitez de la transmission électronique des déclarations par modem et bénéficiez d'un remboursement plus rapide de la part de Revenu Canada. Vous recevrez votre remboursement dans un délai d'environ 2 semaines.

Version DÉMONSTRATEUR gratuite (**PC-IMPôTS 92**).

Documentation disponible.

(514) 431-7080



PC-IMPôTS 93
Le logiciel de traitement de l'impôt des particuliers
Depuis 1983

Progiciels **PC-IMPôTS** inc.
580 Laviolette C.P. 636
St-Jérôme (Québec)
J7Z 5V3

PC-IMPôTS et TED...
UN DUO GAGNANT !

ZOOM Affichage conclut un contrat avec les universités québécoises

La société spécialisée dans l'affichage intérieur, **ZOOM Affichage**, a conclu une entente avec quatre universités québécoises pour l'installation de panneaux publicitaires sur leurs campus.

La société *ZOOM Universitaire* agira comme intermédiaire entre les institutions (*Université de Montréal*, *Université Laval*, *Université du Québec à Trois-Rivières* et *Université McGill*) et les annonceurs.

ZOOM Affichage se distingue dans le milieu de l'affichage en installant ses panneaux près des miroirs, au dessus des urinoirs des toilettes pour hommes et à l'intérieur des cabinets dans les toilettes pour femmes. Selon ZOOM, ces emplacements assurent un haut degré de visibilité à leurs panneaux.

Au total, 700 panneaux seront installés à l'*Université de Montréal*, 600 à l'*Université Laval*, 140 à l'*Université du Québec à Trois-Rivières* et 40 au centre étudiant de l'*Université McGill*.

Selon une étude menée par **Impact Recherche**, la fréquentation moyenne des salles de toilettes universitaires est de 1,87 fois par jour.

Ces données permettent d'estimer l'achalandage quotidien des salles de toilettes à 93 500 à l'*Université de Montréal*, 80 400 à l'*Université Laval*, 17 500 à l'*Université du Québec à Trois-Rivières* et à 18 700 au centre étudiant de *McGill*.

Quatre annonceurs ont déjà signer des ententes avec *ZOOM Universitaire* pour utiliser ce réseau: la **Brasserie Labatt** (pour une campagne d'incitation à la modération), **General Motors** (pour sa voiture *Géo*), le ministère de la **Santé et des Services Sociaux** du Québec (campagne de prévention MTS/SIDA) et la *Corporation des comptables généraux licenciés du Québec*.

ZOOM Affichage a été fondée en 1991, quand deux étudiants de l'*Université du Québec à Trois-Rivières*, **Guy Fortin** et **Carl Grenier**, ont décidé d'exécuter le plan d'affaires conçu lors d'un de leurs cours. Depuis, ZOOM a reçu la bourse *Raymond Blais*, offerte par la **Fondation Desjardins**, pour sa qualité de gestion et ses perspectives de réussite.

CROP lance un bulletin d'information

La maison de recherche marketing et de sondage d'opinion **CROP** lance une publication sur les phénomènes de société, de consommation, de politique et d'économie.

Le *Bulletin CROP* est tiré à 2 000 exemplaires, publié trois fois par année et rédigé par les conseillers de CROP, qui cernent l'opinion publique, et de **CROP-Conseil**, qui se spécialisent en stratégies de marketing et en économie-conseil.

Le premier numéro trace le portrait d'une légère reprise de la consommation et de l'évolution du commerce de détail entre 1989 et 1993 .

Le *Bulletin CROP* identifie aussi deux nouvelles tendances en alimentation (simplification des tâches et raffinement), identifie le facteur de succès de **Lucien Bouchard** (sa personnalité) et donne des repères pour démasquer la qualité douteuse de certains sondages (méthode d'échantillonnage, taux de réponse et marges d'erreurs).

Franchise pour les carossiers

Fix Auto espère organiser le secteur des carrossiers autour de son concept de franchise.

La société, qui compte déjà 31 franchisés, a lancé une campagne de recrutement pour augmenter le nombre de garages et carrossiers associés à son réseau.

Fix Auto compte se distinguer dans le marché en misant sur un numéro *800* qui donne accès à un service 24 heures en cas d'accident d'automobile et une garantie de cinq ans sur toutes les réparations effectuées.

Chaque détenteur de franchise doit également s'engager à respecter un code d'éthique et à suivre les procédures d'évaluation développées par le franchiseur.

GILLES DES ROBERTS

L'administrateur agréé

Le pouvoir de discerner



pour saisir l'opportunité

Fusionner ou acquérir ? C'est une question d'avenir. L'enjeu est de taille.
Des deux solutions, l'une est intéressante; l'autre est tentante...
Tout se joue dans la décision. Il faut savoir peser. Soupeser. Tout penser.

C'est le pouvoir de discerner de l'administrateur agréé.

ADM.A

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec
680, rue Sherbrooke Ouest, bureau 640, Montréal, H3A 2M7 - tél. : (514) 499-0880

Ro-Na se réjouit de l'entente entre les Compagnies Molson et Home Depot

Robert Dutton, président et chef de la direction du **Groupe Ro-Na Dismat**, se réjouit des ententes que **Home Depot** (NY, 40 $ US) a conclues avec les **Compagnies Molson** (Mtl, 27 $) et le **Groupe Val Royal** (Mtl, 25 $).

En vertu de ces ententes, **Home Depot Canada** acquerra 75 % d'**Aikenhead**, filiale canadienne de magasins entrepôts de produits de rénovation de Molson, et restera à l'écart du marché québécois pendant 10 ans. La transaction permettra à Molson d'éviter d'avoir à se battre contre Home Depot, qui avait auparavant annoncé son intention de lancer un réseau de magasins au Canada; Molson recevra une contre-partie de 200 M$.

C'est le Groupe Val Royal, dans lequel Molson a un intérêt indirect de près de 45 %, qui a lancé *Réno-Dépôt*, un réseau de magasins entrepôts de produits de rénovation copié sur le concept de Home Depot. Les magasins Aikenhead sont aussi des copies des magasins Home Depot.

« Cela signifie qu'il y aura deux grands acteurs dans le marché québécois », a dit M. Dutton en faisant allusion au fait que Home Depot ne lancera pas un troisième réseau aux côtés de celui de Réno-Dépôt et de *Ro-Na L'Entrepôt* que le Groupe Ro-Na met actuellement sur pied.

« Nous allons nous battre contre Réno-Dépôt ou Home Depot », a-t-il ajouté, laissant entendre que rien n'empêchait Home Depot de faire un partenariat avec le Groupe Val Royal.

On sait que Molson a une option d'achat sur les actions des frères **Claude** et **Pierre Claupier** dans **Gestion Claupier**, qui possède près de 90 % du Groupe Val Royal. Molson a 50 % des actions de Claupier.

Le 10 janvier, le Groupe Ro-Na Dismat a annoncé qu'il ouvrira 10 centres de rénovation de type entrepôt au cours des trois prochaines années. Ces magasins auront une superficie de 100 000 à 140 000 pi². Ils exigeront des investissements de 200 M$. Il y en aura six dans la région de Montréal, trois dans la région de Hull-Ottawa et un à Québec.

Puisque le Groupe Ro-Na Dismat entend demeurer un regroupement de marchands, les Ro-Na L'Entrepôt seront exploités par des marchands membres.

Un de ceux-ci, **Matco Ravary** (Mtl, 1,70 $), compte en ouvrir quatre, dont un à Saint-Laurent et un autre à Québec; les deux autres sites ne sont pas choisis. Pour l'appuyer, le Groupe Ro-Na Dismat vient d'investir 3 M$ dans Matco Ravary.

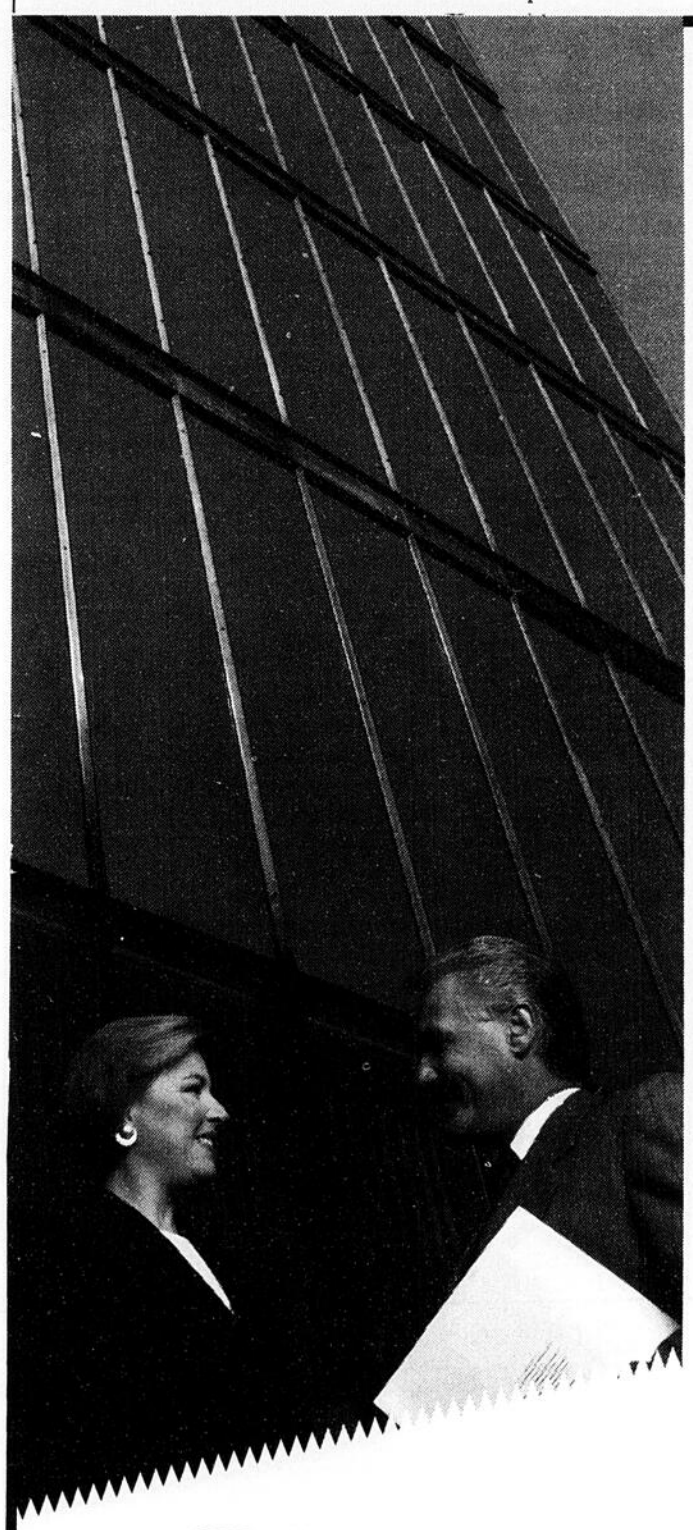
Le concept des Ro-Na L'Entrepôt sera un peu différent de celui des Réno-Dépôt. Il s'inspirera notamment du concept de **Loews**, qui exploite des magasins de grande surface sur la côte est des États-Unis.

L'association de Home Depot et de Molson ne veut toutefois pas dire qu'ils seront seuls dans le créneau des magasins entrepôts de produits de rénovation et de quincaillerie dans le reste du Canada. En effet, la chaîne **Eagle**, qui possède des magasins sur la côte ouest américaine, a récemment fait son entrée à Calgary.

Par ailleurs, le déploiement des Ro-Na L'Entrepôt n'est pas sans causer certains remous dans le réseau du Groupe Ro-Na Dismat. En effet, la chaîne de magasins **Goineau Bousquet** vient de couper les ponts avec le Groupe Ro-Na Dismat. Goineau n'affichait pas l'enseigne Ro-Na.

M. Dutton a dit que le départ de Goineau n'est « pas une grosse perte », les achats de Goineau ne représentant que le tiers du volume du prochain Ro-Na L'Entrepôt de Laval. M. Dutton a ajouté que les enjeux obligeaient son groupe à avoir des membres actionnaires solidaires et pleinement engagés au sein du regroupement de marchands.

JEAN-PAUL GAGNÉ



Lespérance ouvrira des magasins entrepôts

Après le **Groupe Val Royal** et le **Groupe Ro-Na Dismat**, c'est au tour de la chaîne **Lespérance** de se lancer dans le bal des magasins entrepôts dans le secteur de la rénovation et de la quincaillerie.

« Nous sommes en train de travailler sur un projet d'envergure. Nous avons des options sur sept terrains dans la région métropolitaine. Nous devrions prendre une décision d'ici quelques jours », a déclaré aux AFFAIRES le président-directeur général de Lespérance, **Claude Lespérance**. Cette entreprise exploite déjà trois magasins de matériaux de construction de grande surface à Saint-Eustache, à Sainte-Thérèse et à Terrebonne.

Lespérance cherche ainsi à se protéger contre la concurrence accrue provenant de la vague de magasins entrepôts lancée par le Groupe Val Royal avec les *Réno-Dépôt* et par le Groupe Ro-Na Dismat avec les *Ro-Na L'Entrepôt*. Val Royal exploite déjà deux Réno-Dépôt (Anjou et Brossard) et prévoit en ouvrir quatre autres à Laval, à Pointe-Claire, à Montréal et à Québec cette année. D'ici 1995, elle comptera au total 10 établissements Réno-Dépôt de 100 000 pi² et plus chacun.

Ro-Na inaugurera cette année trois magasins entrepôts à Laval, à Saint-Laurent et à Québec; elle en lancera sept autres au Québec, au cours des trois prochaines années.

Lespérance songe à se séparer du regroupement de marchands Ro-Na Dismat. L'entreprise est déçue que certains Ro-Na L'Entrepôt soient situés à des endroits trop rapprochés de certains de ses magasins.

« On se pose des questions, admet M. Lespérance. La quincaillerie, c'est rendu une guerre d'emplacements et d'exploitants. Ro-Na, avec sa grosse affaire, ne développe pas nos magasins. »

Si Lespérance abandonne Ro-Na, il deviendra le deuxième déserteur réputé dans le camp de Ro-Na depuis le début de l'année. Il y a deux semaines, **Goineau & Bousquet**, un autre des principaux quincailliers de la région métropolitaine, a cessé d'être membre acheteur du regroupement d'achats. Goineau exploite trois magasins de grande surface à Laval (2) et à Greenfield Park.

Proies de Belges

Goineau et Lespérance auraient pu damer le pion à Val Royal et à Ro-Na dans le champ des magasins entrepôts si le **Groupe Louis Delhaize**, de Belgique, avait eu la main heureuse, il y a deux ans. À la fin de 1992, ce conglomérat belge est venu à un cheveu de mettre la main sur Lespérance et sur Goineau. **Investissement Canada** avait même approuvé l'acquisition. La transaction a finalement avorté à la dernière heure à la suite d'un problème de financement.

Delhaize est l'un des principaux détaillants en Belgique. Il est surtout reconnu pour ses chaînes de magasins d'alimentation. Il est notamment l'actionnaire majoritaire de **Food Lion**, une des plus importantes chaînes d'alimentation aux États-Unis.

Cependant, Delhaize s'est également taillé une réputation en Europe dans l'exploitation de magasins de grande surface dans le domaine de la quincaillerie. Lespérance et Goineau soutiennent maintenant qu'elles ne sont plus à vendre et qu'elles ne songent pas à fusionner.

GILLES LAJOIE

Les Brasseurs du Nord : un hobby devenu gagne-pain

Laura Urtnowski était loin de se douter que la bière qu'elle fabriquait dans sa cuisine, lorsqu'elle était étudiante, aboutirait dans les bars et les dépanneurs à l'échelle du Québec.

En fait, elle n'a fait que perpétuer la tradition. Autrefois et pendant des siècles, la fabrication de la bière était l'affaire des femmes.

« C'était les femmes qui possédaient les secrets du brassage. Et parce que la fermentation était un phénomène obscur, voire magique, on disait d'elles qu'elles étaient des sorcières ou, encore, bénies des dieux ! Les Vikings choisissaient même leur femme selon leur habileté de brassage », a expliqué aux AFFAIRES Mme Urtnowski, la première maître-brasseure au Québec et la présidente des **Brasseurs du Nord**, l'une des plus importantes micro-brasseries au Québec.

Deuxième micro-brasserie, après **GMT** (*Belle Gueule*, *Tremblay*), à voir le jour au Québec, Les Brasseurs du Nord, qui emploient 27 personnes, ont connu un vif succès et une ascension rapide.

Fondée en 1988 par Laura Urtnowski et son conjoint, **Bernard Morin**, l'entreprise a vu son chiffre d'affaires passer de 192 000 $ à 5,5 M$ en 1992-1993. Mme Urtnowski prévoit que les ventes atteindront 6 M$ au cours du prochain exercice.

La *Boréale rousse* a été la première bière à être lancée par Les Brasseurs du Nord. Par la suite, la maître-brasseure a soigneusement concocté les recettes secrètes de la *Boréale blonde*, de la *Boréale noire* et de la petite dernière, la *Boréale forte*.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Laura Urtnowski est la première maître-brasseure au Québec. Elle a elle-même élaboré les recettes des Boréale.

Investissement de 1,7 M$

La micro-brasserie, installée à Saint-Jérôme, déménagera au printemps dans une nouvelle usine, à Blainville.

« Nous avons déjà atteint notre capacité (20 000 hectolitres/an). Nous sommes en exploitation 24 heures sur 24, cinq jours et demi par semaine et ce, sur trois quarts de travail, depuis le lancement de la Boréale forte, en novembre dernier. Il n'y a plus de place pour ajouter de cuves. Si nous voulons répondre à la demande et prendre de l'expansion, le déménagement est la seule solution.

« Par ailleurs, les locaux que nous louons actuellement ne sont pas conçus pour une brasserie : les murs sont en gypse, les planchers ne sont pas inclinés comme il le faut, les drains sont aux mauvais endroits, etc. »

La nouvelle usine aura une superficie de 23 600 pi², soit plus que le double de la superficie occupée actuellement. La capacité de production s'élèvera à 23 000 hectolitres par année et pourra être accrue, si nécessaire. « En plus d'accroître notre capacité de production, nous allons ajouter des équipements, ce qui nous permettra d'améliorer notre efficacité et notre productivité. »

Blainville représente un endroit stratégique. « Nous avons choisi de nous installer à Blainville pour être plus prêt de notre marché et parce que l'eau renferme sensiblement les mêmes caractéristiques que celle de Saint-Jérôme. Il s'agit d'un facteur très important à considérer. Les tests ont été très concluants. »

Mme Urtnowski a tenu à souligner que ce projet d'expansion n'aurait pu voir le jour sans l'aide de la **Banque fédérale de développement**.

L'histoire des Brasseurs du Nord remonte au début des années 1980. C'est d'abord une affaire de coeur entre deux étudiants, Mme Urtnowski, en histoire, et M. Morin, en géographie, qui s'amusaient à fabriquer et à inventer leur propre bière et à la faire déguster à leur entourage.

Faute d'emploi et devant les premiers succès de la *Urtnowski-Morin*, ils décident de créer leur propre micro-brasserie, dont la mission serait de fabriquer une bière naturelle de qualité, sans aucun agent de conservation, ni produits chimiques. Cette époque coïncidait avec la demande alors naissante au Québec pour des bières différentes.

Le démarrage fut long et pénible, se remémore Mme Urtnowski. Elle a dû aller parfaire ses notions de maître-brasseure dans les micro-brasseries de l'Ontario et des États-Unis.

« Nous n'avions rien, sauf beaucoup de temps et beaucoup d'énergie à consacrer à notre projet. Ce fut très long avant que l'on nous prenne au sérieux. C'était un projet osé, audacieux. Personne d'autres que **Molson**, **Labatt** et **O'Keefe** ne pouvaient faire de la bière », ont souvent entendu Mme Urtnowski et M. Morin, qui étaient âgés respectivement de 25 et de 28 ans, à ce moment.

Les deux jeunes entrepreneurs ont dû se débattre comme des diables dans l'eau bénite. « Comme nous n'avions pas encore trouvé de financement, le ministère de l'**Industrie et du Commerce** ne voulait pas nous émettre le permis d'exploitation d'une micro-brasserie. De leur côté, les institutions prêteuses ne voulaient pas nous financer parce que nous n'avions pas obtenu le fameux permis. Finalement nous avons obtenu un prêt aux petites entreprises de 100 000 $ de la **Caisse populaire de Saint-Jérôme**. »

En juin 1988, Les Brasseurs du Nord vendaient leur premier baril de bière. La Boréale rousse fut d'ailleurs la première bière de couleur à être vendue sur le marché québécois depuis très longtemps.

À l'automne 1990, Laura Urtnowski, qui s'occupe du développement des recettes, du contrôle de la qualité et de la comparabilité, décidait, avec son conjoint, le directeur général de la micro-brasserie, à qui revient la tâche de gérer le quotidien, les inventaires et les employés, de faire le grand saut et de passer à la distribution de la Boréale en bouteilles. « Cette décision, qui a nécessité un investissement de 200 000 $, nous a ouvert les portes du marché des dépanneurs, a précisé Mme Urtnowski, aujourd'hui âgée de 32 ans. De plus, notre marque devenait, de ce fait, beaucoup plus visible. Il n'y a pas beaucoup de visibilité pour les bières en fût. »

Actuellement, la Boréale est vendue dans plus de 1 200 dépanneurs et quelque 250 bars au Québec. En 1993, la micro-brasserie a vendu l'équivalent de 200 000 caisses de 24 bouteilles. Les Brasseurs du Nord, qui possèdent cinq camions bien identifiés par le logo de la Boréale, font leur propre distribution pour la région du grand Montréal et l'axe de l'autoroute 15 jusqu'à Mont-Tremblant.

Jean Morin, le troisième actionnaire et frère de Bernard, agit à titre de vendeur. « On est loin du temps où Bernard partait faire la livraison des barils dans notre familiale *Subaru* », s'est exclamée Mme Urtnowski, dont la mère est allemande et le père, d'origine polonaise.

Pour les régions plus éloignées, Sherbrooke, Trois-Rivières, l'Estrie, les Bois-Francs, Hull-Gatineau, Québec et Matane, Les Brasseurs du Nord font affaire avec des distributeurs.

Concurrence

Les cinq micro-brasseries au Québec, **Unibroue** (*Blanche de Chambly*, *Maudite* et *Fin du Monde*), les Brasseurs du Nord, **McAuslan** (*Saint-Ambroise*), GMT et **Brasal**, occupent une infime partie du marché de l'industrie brassicole au Québec : seulement 1,2 %. Les Brasseurs du Nord occupent pour leur part 0,3 % du marché.

Mme Urtnowski a indiqué que la concurrence était très féroce. « Nous avons été très bousculés avec la guerre de prix que se sont livrée les grandes brasseries. En plus de réaliser des économies d'échelle importantes, les grandes brasseries engloutissent des millions de dollars en marketing. Ce n'est donc pas facile pour nous. »

Pire, Les Brasseurs du Nord se sont fait damer le pion lorsqu'ils ont lancé la Boréale forte, une bière à teneur plus élevée en alcool. « La même journée que nous, **Molson** a lancé la *Molson XXX*, une bière également plus forte. Si Molson était passée avant nous dans les dépanneurs, il n'aurait pratiquement plus resté d'espace-tablettes pour nous. »

Cependant, Les Brasseurs du Nord n'entendent pas plier l'échine. « Nous nous distinguons des grandes brasseries par notre goût plus différencié. De plus, notre clientèle est différente. Elle veut se démarquer du buveur traditionnel. Il s'agit, en général, de gens qui ont voyagé et qui sont intéressés à goûter à de nouvelles marques de bière ou à des mets étrangers, des gens qui aiment bien manger. »

Côté marketing, Mme Urtnowski mise sur les commandites d'événements sportifs ou culturels pour se donner de la visibilité.

Au cours des prochaines années, elle entend consolider sa position sur le marché québécois, multiplier les points de vente et développer de nouvelles bières.

RENÉE CLAUDE SIMARD

LES BRASSEURS DU NORD EN UN COUP D'OEIL

Activité	micro-brasserie
Siège social	Saint-Jérôme
Chiffre d'affaires	5,5 M$ (1993)
Marché	Québec
Effectif	27
Actionnaires	Laura Urtnowski (34 %), Bernard Morin (28 %), Jean Morin (22 %) et parents
Année de fondation	1988

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

Quatre nouveaux projets de mini-centrales hydroélectriques privées

Quatre projets de mini-centrales hydroélectriques ont été ajoutés récemment à la liste des sites alloués à des promoteurs privés depuis trois ans par le ministère québécois des **Ressources naturelles**.

Ces projets devraient totaliser quelque 65 M$ en investissements d'ici trois ans, pour la production totale de 35,4 mégawatts (MW) d'énergie. Alloués au début de février, ces projets sont situés sur la rive sud de Québec, en Outaouais, en Mauricie, et sur la Côte-Nord.

Leurs promoteurs sont d'ailleurs les derniers à obtenir le tarif d'achat d'énergie *APR-91* d'**Hydro-Québec**. Ce tarif avait été déterminé par la société d'État en 1991 sur la base du coût d'évitement du projet Grande-Baleine. Un nouveau tarif, probablement plus faible croit-on dans l'industrie, est attendu avec la prochaine offre de sites hydroélectriques désaffectés par le ministère des Ressources naturelles, en juin.

Le plus importants des projets alloués au début de février a été obtenu par **Innergex**, de Montréal. Il est situé aux chutes de la rivière Chaudière, à Bernières, sur la rive sud de Québec.

Le projet prévoit la construction d'une mini-centrale de 23 MW et de son barrage, évalués en tout à 46 M$, sur un site hydroélectrique désaffecté depuis 20 ans.

Innergex prévoit débuter la construction à l'été 1996. La mise en production aurait lieu à la fin de 1997. D'ici là, le projet sera l'objet d'un examen environnemental complet parce qu'il est d'une puissance supérieure à 10 MW et qu'il est situé dans un parc touristique.

Projet de 25 M$ sur le Richelieu bloqué par un poisson méconnu

Un projet de mini-centrale hydro-électrique privée de 25 M$ et de 14 mégawatts sur la rivière Richelieu, à hauteur de Chambly, est bloqué depuis deux ans à cause d'un poisson peu connu.

Il s'agit du *suceur cuivré*, un parent de la carpe, dont la frayère dans les rapides du Richelieu serait menacée par le projet, selon une étude effectuée à l'époque par le ministère du **Loisir, Chasse et Pêche**.

Le dossier a échoué depuis peu dans les méandres du nouveau ministère de l'**Environnement et de la Faune**.

« Les promoteurs (**Janin** et **GTM Hydrovolt**) nous ont présentés un projet de très haute qualité. Il est bloqué depuis que des écologistes sont intervenus auprès du gouvernement en disant qu'il fallait absolument protéger la frayère du suceur cuivré », relate **Claire Côté**, secrétaire-trésorière de la Ville de Richelieu, où serait construite la mini-centrale. « C'est complètement ridicule. Ce poisson-là, quant des pêcheurs du coin en prennent un, ils le rejettent parce qu'il n'est pas mangeable ! En plus, la frayère du suceur cuivré a déjà survécu à la construction d'un premier barrage en 1952 et à sa démolition à la dynamite en 1965 ! »

Selon Claire Côté, le projet de GTM Hydrovolt réglerait aussi le problème des noyades fréquentes de jeunes baigneurs téméraires qui s'aventurent dans les rapides du Richelieu.

Chez GTM Hydrovolt, le président, **Alain Boisset**, déplore que « plus personne dans les ministères concernés n'ose décider quoi que ce soit dans ce projet parce qu'on a soulevé une question d'environnement et d'espèce menacée. »

« Dans un projet comme celui-là, la marge bénéficiaire est trop mince pour que nous puissions nous engager dans une bataille de relations publiques contre les écologistes. »

Innergex

Le projet des chutes de la Chaudière est l'un des cinq que prévoit réaliser Innergex d'ici quatre ans. Ils totalisent environ 120 M$ en investissement.

Innergex regroupe des fonds de la firme de capital de risque **Innocan** et trois fonds de retraite, dont ceux des employés du **Mouvement Desjardins** et de la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal** (STCUM).

Parmi ses projets, Innergex a une mini-centrale de 7,7 MW, évaluée à 14 M$, en construction sur la rivière du Loup, près de Louiseville. La mise en exploitation est prévue en décembre prochain.

Innergex prévoit aussi mettre en chantier à l'automne prochain deux mini-centrales jumelées de 10 et 7 MW sur la rivière Portneuf, près de Forestville sur la Haute Côte-Nord. La mise en exploitation de ce projet, évalué à 34 M$, est prévue en décembre 1995.

Innergex veut aménager, avec la papetière **Kruger**, une mini-centrale hydroélectrique de 9,6 MW sur la rivière Saint-François, à Bromptonville, en Estrie. Le projet d'environ 20 M$ sera construit l'an prochain et mis en exploitation en 1996.

Enfin, Innergex projette l'aménagement d'une mini-centrale de 4,7 MW sur la rivière aux Rochers, près de Port-Cartier, sur la Côte-Nord. La construction du projet, évalué à 10 M$, est prévue à compter de septembre 1995 et sa mise en exploitation, en décembre 1996.

Par ailleurs, trois autres promoteurs hydroélectriques privés ont aussi été sélectionnés au début de février par le ministère des Ressources naturelles.

Outaouais, Mauricie

La firme **GTM Hydrovolt**, de Montréal, a obtenu un emplacement hydroélectrique désaffecté de la rivière Outaouais, sur l'île Conroy à Aylmer. GTM projette le réaménagement d'une mini-centrale de 7,1 MW, au coût d'environ 12 M$. Il s'agira de son troisième projet du genre avec son associé, **Janin Construction**.

GTM Hydrovolt est une filiale de l'entreprise française **GTM Entrepose**.

Au Québec, GTM Hydrovolt a une mini-centrale hydroélectrique de 8 MW en exploitation depuis décembre dernier sur la rivière Sainte-Marguerite, près de Sept-îles. Ce projet a requis un investissement de 18 M$.

GTM Hydrovolt a aussi un projet de mini-centrale de 14 MW au barrage de Chambly, sur la rivière Richelieu. Ce projet évalué à 25 M$ est toutefois en suspens depuis deux ans (voir encadré).

À Shawinigan-Sud, en Mauricie, la firme **Aqua-Watt**, de Sherbrooke, prévoit investir 8 M$ d'ici deux ans sur un site hydroélectrique désaffecté depuis le milieu du siècle sur la rivière Petite-Shawinigan.

La future mini-centrale *Thibodeau-Ricard* aura une puissance de 4,2 MW. Il s'agit d'un premier projet pour Aqua-Watt.

Cette dernière regroupe la firme **Laperrière & Verreault** (Mtl, A, 3,15 $) de Trois-Rivières ainsi que des associés de la firme d'ingénierie-conseil **CIMA**. Ces deux entreprises sont déjà des co-contractants dans divers projets d'**Hydro-Québec** et de centrales énergétiques privées.

Enfin, une nouvelle entreprise de Bromont, **Formule Hydro 2843-5618 Québec**, a été choisie par le ministère des Ressources naturelles pour aménager une mini-centrale sur la rivière Riverin, dans la localité de Rivière-Pentecôte, sur la Côte-Nord. Le projet aura une puissance de 1,1 MW, avec un investissement de l'ordre de 2 M$. Présidée par **Louis Normandin**, Formule Hydro regroupe deux autres investisseurs qui en sont aussi à leur premier projet.

MARTIN VALLIÈRES

Comment peut-on vous aider?



Source importante de financement pour les entreprises, la Banque fédérale de développement s'adapte aux besoins précis de la vôtre.



Nos séances de perfectionnement et nos services pratiques de consultation en gestion peuvent contribuer de plusieurs façons au succès de votre entreprise.



Quel que soit l'endroit où vous faites des affaires au Canada, un simple appel suffit pour nous joindre. Pour plus de renseignements, composez le **1 800 361-2126**

Nos services complètent ceux du secteur privé.



Banque fédérale de développement **Federal Business Development Bank** Canada

L'Imprimerie Transcontinentale ira à Boucherville

L'**Imprimerie Transcontinentale**, filiale du **Groupe GTC Transcontinental** (Mtl, *GRT.A*, 8,50 $), prépare le déménagement et l'expansion à Boucherville de son usine de Pointe-aux-Trembles, dans l'est de Montréal.

Le projet d'investissement, évalué à 20 M$, est à l'étape de la planification détaillée.

Les travaux d'aménagement de la future imprimerie de Boucherville débuteront ce printemps.

Le déménagement des activités et la mise en marche de la nouvelle imprimerie s'échelonneront de l'automne 1994 au début de 1995.

L'Imprimerie Transcontinentale s'installera à Boucherville dans une usine de 150 000 pi² qui a déjà été utilisée par la brasserie **Molson** comme centre de traitement de bouteilles consignées, avant la fusion avec O'Keefe.

L'usine a été louée pour 10 ans avec option d'achat, « que nous avons l'intention d'exercer », précise **Laszlo Ross**, vice-président d'Imprimerie Transcontinentale.

L'essentiel de l'investissement de 20 M$ ira à l'acquisition et l'installation des nouveaux équipements d'impression couleur pour les magazines et les catalogues. L'édifice actuel à Pointe-aux-Trembles ne peut être agrandi pour suffire aux besoins de modernisation et d'expansion de l'imprimerie.

Avec une nouvelle usine plus grande et de nouveaux équipements, on vise un gain initial de capacité de l'ordre de 35 %.

La future imprimerie de Boucherville aura éventuellement deux fois la capacité d'impression de celle de Pointe-aux-Trembles. Cette dernière emploie environ 200 personnes. On prévoit l'ajout de 30 à 40 emplois à moyen terme après l'implantation à Boucherville.

L'Imprimerie Transcontinentale imprime à Pointe-aux-Trembles des catalogues et magazines corporatifs (*Ailes de la mode* du **Groupe San Francisco**) ainsi que des magazines grand public de maisons d'éditions comme les **Publications TRANSCONTINENTAL** (*Commerce*, *Affaires+*, etc), le **Groupe Polygon** et les **Publications Guy Cloutier** (*Star Plus*, *Sport Magazine*).

MARTIN VALLIÈRES

La Régionale Plein Sud de l'Ordre des Ingénieurs du Québec organise une CONFÉRENCE sur le

FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE

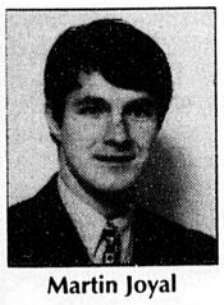
mardi le 22 février 1994 à 18 h 30 à l'Auberge des Gouverneurs de l'Ile Charron.

Il sera question de capital de risque et de financement bancaire aux entreprises technologiques.

Prix : 25 $
Informations et réservations :
François Granger
441-2290

PLACEMENTS
LA LAURENTIENNE
(SERVICES FINANCIERS) INC.

Vous ne savez plus où donner de la tête ! Vos revenus d'intérêt chutent.



Vous êtes un investisseur à la recherche de conseils en matière de placement de toutes sortes et vous désirez obtenir une croissance maximale tout en maintenant la sécurité de votre capital.

Notre engagement:
Répondre à vos besoins en mettant à votre disposition toute une gamme de services et de produits financiers.

Martin Joyal

Nos produits et services:

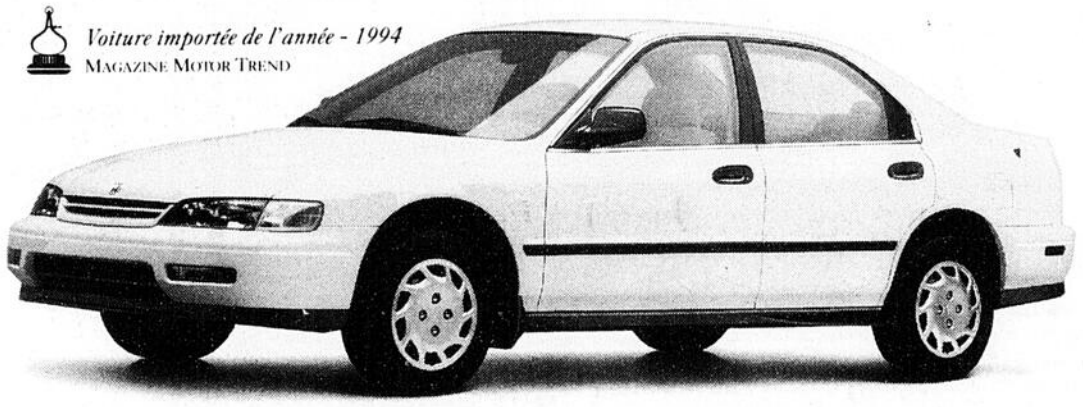
Analyse de besoins personnalisée
Actions
Sociétés en commandites
Rentes
Fonds mutuels
Obligations
Assurance-vie

Vous pouvez compter sur notre expertise en transigeant avec un des réseaux les plus importants du Québec. Placements La Laurentienne est membre de La société financière Desjardins Laurentienne.
Nous pouvons vous aider à atteindre vos objectifs financiers.
Communiquez avec nous.

Placements La Laurentienne, Services Financiers Inc.
Tél.: (514) 629-9133, (514) 383-3761 ligne de Montréal

Oui, vous avez les moyens de posséder la voiture importée de l'année.

Voiture importée de l'année - 1994
MAGAZINE MOTOR TREND



HONDA ACCORD LX
298 $
36 MOIS

CARACTÉRISTIQUES DE L'ACCORD LX :

Résistance aux impacts latéraux (normes de 1997).
Suspension indépendante à deux leviers triangulés aux 4 roues avec barre stabilisatrice avant.
Coussins gonflables avant gauche et droit.
Miroir sur les deux pare-soleil.
Direction et freins assistés.
Programmateur de vitesse.
Rétroviseurs télécommandés.
Télécommande verrouillable du coffre et de la trappe d'essence.
Conduits de chauffage à l'arrière.
Chaîne AM/FM stéréo avec lecteur de cassettes, 4 haut-parleurs et antenne électrique.
Montre numérique à quartz.
Tableau de bord complet.

HONDA ACCORD EX
358 $
36 MOIS

EN PLUS, L'ACCORD EX OFFRE :

Boîte automatique.
Climatisation sans CFC.
Vitres et serrures électriques.
Rétroviseurs à télécommande électrique.
Chaîne AM/FM stéréo de 50 watts avec lecteur de cassettes et 4 haut-parleurs.
Porte-gobelets.
Miroir éclairé sur le pare-soleil droit.
Freins à disque aux 4 roues avec système antiblocage en option.
Rétroviseurs et poignées de porte de couleur assortie à la carrosserie.
Bien entendu, comme toutes les Accord, la berline EX est protégée par la Garantie Sans Détour Honda de 5 ans ou 100 000 km.

HONDA

La ceinture de sécurité, on s'y attache. Location offerte par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Montants fondés sur la location d'une *berline Accord LX 1994 neuve à boîte manuelle (CD551R), soit 298 $ par mois durant 36 mois (paiement total de 10 728 $), et d'une **berline Accord EX 1994 neuve à boîte automatique (CD563R), soit 358 $ par mois durant 36 mois (paiement total de 12 888 $). Versement initial de 2 500 $, premier versement mensuel et dépôt de garantie exigibles dans les deux cas. Franchise de 72 000 km (une limite de kilométrage s'applique). S.A.C. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Au terme de la période de 36 mois, le client peut remettre la voiture au concessionnaire Honda ou l'acheter pour une somme déterminée d'avance. Le prix de location peut varier selon le concessionnaire. Informez-vous dès aujourd'hui chez un concessionnaire Honda.

Les ententes salariales en 1994 seront peu généreuses

Une croissance économique modérée, le chômage élevé et un faible taux d'inflation se traduiront pas des ententes salariales peu généreuses en 1994.

C'est la conclusion à laquelle arrivent les experts en gestion des ressources humaines du **Conference Board du Canada** dans leur récente publication intitulée *Perspectives des relations de travail en 1994*.

Survie, concurrence et sécurité d'emploi en tête de liste

« La survie, la concurrence et la sécurité d'emploi figureront en tête de liste des priorités à la table des négociations en 1994 », souligne, dans le document, **Prem Benimadhu**, vice-président, recherche en ressources humaines, du Conference Board.

« Les entreprises adopteront également une position ferme relativement aux articles contractuels qui lui permettront de maîtriser les coûts, les horaires de travail souples et les coûts de santé figurant en tête de liste de leur ordre du jour. »

Dans le volet économique de l'étude, l'économiste en chef du Conference Board, **James Frank**, affirme que si, techniquement, l'économie canadienne entre dans une période de développement, certains facteurs la freineront en 1994.

« Les consommateurs sont encore craintifs et la croissance de leur revenu disponible sera inférieure au taux d'inflation de 1,6 %. La performance économique du Canada sera également influencée par une lente reprise aux États-Unis et une faiblesse économique globale, deux facteurs qui touchent nos exportations.

« De plus, l'économie canadienne ne semble pas être capable de créer de nouveaux emplois et les politiques fiscales restrictives de tous les niveaux de gouvernements viendront aussi freiner notre essor économique », soutient M. Frank.

GILLES DES ROBERTS

◆ Carrières

MINES RICHMONT

CONTRÔLEUR ADJOINT
OFFRE D'EMPLOI

Mines Richmont, un producteur d'or en pleine croissance situé à Rouyn-Noranda, Québec, est à la recherche d'un professionnel dynamique pour assumer la fonction de contrôleur adjoint.

Relevant du contrôleur, le candidat choisi sera responsable de seconder adéquatement le contrôleur en titre pour l'ensemble des activités comptables et financières de l'entreprise, notamment la préparation et l'analyse des états financiers périodiques, la préparation des budgets, l'amélioration des systèmes de contrôle interne et d'informaiton de gestion, ainsi que la supervision du personnel.

La personne recherchée doit posséder les qualifications suivantes :
- Être membre d'une association professionnelle (CA, CGA, CMA);
- Posséder un minimum de 5 années d'expérience;
- Avoir une bonne connaissance de l'informatique;
- Être bilingue et une connaissance de l'industrie minière constituent des atouts importants.

SALAIRE ET CONDITIONS DE TRAVAIL:

Le salaire est concurrentiel et établi en fonction de la formation et de l'expérience du candidat. Il comprend également une gamme complète d'avantages sociaux intéressants.

Lieux de travail : Rouyn-Noranda (Québec)
Les personnes intéressées sont invitées à nous faire parvenir leur curriculum vitae avant le 11 mars 1994 à l'adresse suivante :

MINES RICHMONT INC.
68, avenue Principale, Rouyn-Noranda (Québec) J9X 4P2
À l'attention de Jean-Yves Laliberté, c.a., contrôleur
P.S. Les normes canadiennes d'égalité pour tous s'appliquent.

◆ Carrières

Chef de file dans son secteur d'activité, fabriquant et distribuant des produits industriels dans tout le pays, cette entreprise canadienne de taille moyenne est à la recherche d'une personne dynamique pour occuper le poste de

Président

Bien établie, connaissant le succès grâce à la croissance interne, à des acquisitions judicieuses et à un excellent service à la clientèle, la compagnie est maintenant prête pour sa prochaine phase de développement. En concertation étroite avec le Président du Conseil et des cadres supérieurs, le Président doit concevoir des plans stratégiques, intégrer une acquisition majeure, rationaliser les produits, la distribution et les succursales, améliorer les systèmes d'information et augmenter les profits.

Vous avez l'énergie d'un leader et d'un bâtisseur d'équipe. Au sein d'une entreprise de fabrication et de distribution, vous avez démontré votre vision et votre capacité de planifier le lancement de nouveaux produits. Vous avez une solide expérience en marketing et en gestion des ventes. Parfaitement bilingue, vous excellez en communications et en relations humaines.

Communiquez avec Patrick Rourke, Montréal; discrétion assurée.

Rourke, Lizotte & Associés
Conseil de direction en ressources humaines

Montréal :
1130, rue Sherbrooke Ouest, Penthouse 1B
Montréal, Québec
H3A 2M8 (514) 982-9000

... DE DÉCIDEURS À DÉCIDEURS

ScotiaMcLeod, le courtier national et international le plus impliqué au Québec, ouvre ses portes à des candidats sérieux qui ont le souci d'une carrière stimulante, au sein d'une équipe gagnante.

Succursales:
Montréal, Québec, Sherbrooke, Laval, Trois-Rivières, Rouyn-Noranda, Rimouski, Chicoutimi, St-Hyacinthe, Victoriaville et Val d'Or.

Nous offrons:
- Un programme de formation unique dans le domaine du placement
- Une rémunération progressive et adéquate
- Des produits et services financiers innovateurs

Les 3 critères pour participer à cette équipe dynamique sont:
- Détenir un diplôme universitaire
- Avoir suivi le cours sur le commerce des valeurs mobilières du Canada
- Posséder cinq (5) années d'expérience dans le domaine des affaires ou de la représentation

J'attends votre appel
Gilles Archambault: (514) 287-3666, ou 1 800 361-1858

ScotiaMcLeod

DES DÉCIDEURS QUI AGISSENT ... PARTOUT AU QUÉBEC !

AGENTS DE VENTE

❒ **ÊTES-VOUS DÉTERMINÉ À RÉUSSIR ET PRÊT À VOUS LANCER EN AFFAIRES?**

❒ **AVEZ-VOUS DE L'ENTREGENT ET LE SENS DE L'ENTREPRENEURSHIP?**

Allstate vous offre une perspective de carrière très enrichissante :
- ❒ un salaire garanti;
- ❒ un programme de formation continu;
- ❒ un éventail de produits d'assurance et financiers;
- ❒ un programme d'avantages sociaux complet.

Le diplôme d'études collégiales est exigé et le certificat d'intermédiaire en assurance de dommages est un atout important.

Si vous désirez vous joindre à notre équipe, **veuillez faire parvenir votre c.v. à : Monsieur Joseph Saab, 6555, boul. Métropolitain Est, Bureau 400, St-Léonard (Québec) H1P 3H4.**

AllstateMD

L'absence pour maladie peut être cause de congédiement

FRÉDÉRIC LESAGE



Me Frédéric Lesage fait partie de l'étude Desjardins Ducharme Stein Monast.

Un employeur n'est pas tenu de maintenir le lien d'emploi indéfiniment lorsqu'un employé est absent du travail pour cause de maladie, à moins qu'il ne s'agisse d'une lésion professionnelle au sens de la loi.

Il n'est pas tenu non plus de créer un poste adapté à la condition médicale d'un tel employé.

C'est ce qu'a décidé l'arbitre **Claude Fabien** dans une décision récente rendue à la suite d'une plainte de congédiement injuste en vertu de l'article 230 du *Code canadien du travail*[1].

Cette décision établit la limite des obligations de l'employeur envers un employé absent du travail pour une longue durée pour cause de maladie non reliée au travail.

En effet, bien qu'il ait prévu une interdiction à l'employeur de congédier un employé absent pour cause de maladie depuis moins de 12 semaines, le législateur fédéral n'a pas précisé les droits et obligations de l'employeur et de l'employé dans le cas où l'absence se poursuit au-delà de cette période.

À ce sujet, le législateur québécois n'est pas plus précis que le législateur fédéral. Les entreprises sous juridiction provinciale font donc face à la même incertitude juridique, bien qu'au Québec l'interdiction de congédier pour cause d'absence-maladie porte sur 17 semaines d'absence au cours des 12 derniers mois, au lieu des 12 semaines prévues dans le Code canadien du travail.

Le cas Tinker

Joan Tinker travaillait à titre d'agent de réservation pour **Royal Air Maroc** depuis 14 ans quand elle fut congédiée le 2 mars 1992.

À ce moment-là, elle avait été absente du travail depuis neuf mois et venait de présenter à son employeur un certificat médical attestant qu'elle ne pourrait reprendre son travail qu'à raison de deux ou trois jours par semaine pour les six mois subséquents, sans aucune garantie qu'elle puisse reprendre son poste à temps plein à la fin de cette période.

L'employeur décida de mettre fin à son emploi plutôt que de créer un poste à temps partiel pour Mme Tinker ou de maintenir le lien d'emploi jusqu'à ce qu'elle soit en mesure d'accomplir une prestation de travail à temps plein, tout en refusant son retour à temps partiel.

Rappelant que le législateur n'avait pas édicté de règle spécifique sur la durée du maintien de l'emploi en matière d'absence-maladie de longue durée, l'arbitre s'en est remis aux règles de l'usage, implicites dans tous les contrats et reconnues par le Code civil.

Après avoir analysé la jurisprudence pertinente, l'arbitre s'est dit d'opinion que « la durée et la qualité des services fournis antérieurement par l'employée, la somme des inconvénients subis par l'employeur en raison de l'absence de son employée, les perspectives de guérison et de retour à une prestation normale de travail dans un délai raisonnable » étaient les critères applicables pour déterminer si l'employeur a le droit de congédier un employé absent pour cause de maladie non reliée au travail.

Tenant compte de tous les faits en cause, mais particulièrement du fait que la plaignante avait été absente pendant neuf mois, qu'elle serait encore incapable de fournir sa prestation complète de travail pendant six mois et qu'elle ne pouvait prédire la date d'un retour à temps plein, l'arbitre considéra que c'est à juste droit que l'employeur avait résilié le contrat d'emploi de Mme Tinker.

L'employeur était-il obligé de créer un poste à temps partiel afin de suivre les recommandations du médecin de Mme Tinker ?

Bien que l'employeur n'ait pas démontré qu'il était impossible de travailler à temps partiel dans son entreprise, l'arbitre s'est dit d'avis qu'aucune disposition légale n'imposait à l'employeur de modifier ou de créer un nouveau poste adapté à l'état de santé d'un salarié se trouvant dans la situation de Joan Tinker.

S'inspirant de la jurisprudence rendue sur la *Loi sur les normes du travail* du Québec et appliquant les principes généraux de notre droit civil en matière d'obligations, l'arbitre n'a pu que constater que le législateur n'imposait pas à l'employeur d'être ainsi impliqué dans la thérapie d'un salarié malade.

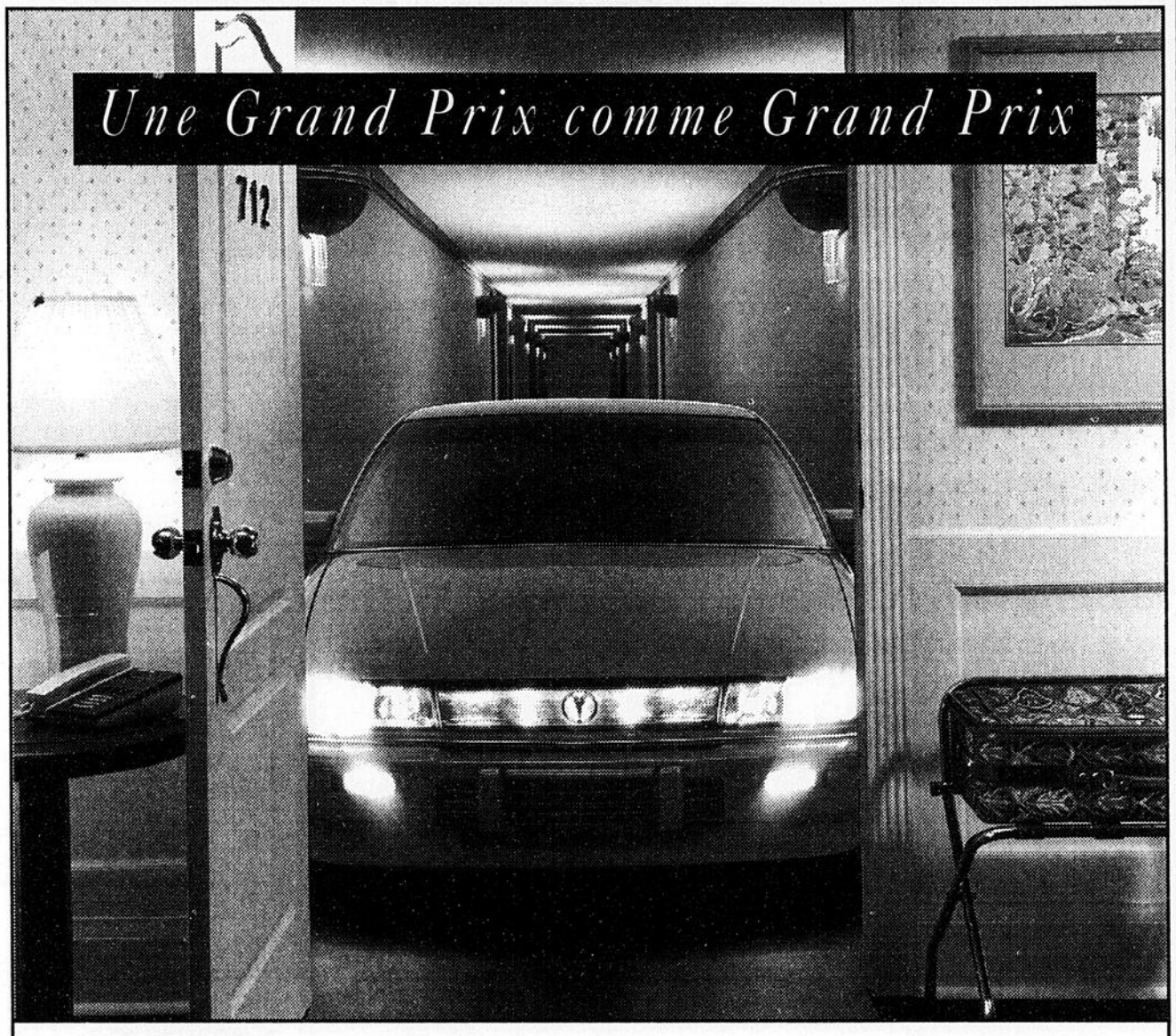
L'arbitre ne s'est pas penché sur la question de savoir si le préavis de deux mois donné à la plaignante par l'employeur était suffisant dans les circonstances.

En effet, sa juridiction était limitée quant à savoir si le congédiement était injuste ou non. L'intérêt de cette décision réside dans le fait qu'elle vient définir les limites du droit du salarié absent pour maladie de conserver son emploi.

L'entrée en vigueur du nouveau Code civil le 1er janvier 1994, vient ajouter une condition à l'exercice de ce droit de l'employeur : il ne doit pas être exercé de façon abusive.

Les tribunaux auront l'occasion, sans aucun doute, de déterminer la portée de cette nouvelle exigence.

[1] Tinker et Royal Air Maroc, Me Claude Fabien, arbitre, T.A. 1993-07-05.



Imputez les frais de votre séjour chez Delta[1] à votre Carte GM et courez la chance de gagner !

250 000 $ en prix, dont trois Pontiac Grand Prix SE 1994.

Prix irrésistibles

Trois Pontiac Grand Prix SE* 1994 toutes neuves roulent en tête des prix fabuleux que vous pourriez gagner en portant vos frais de séjour chez Delta, Hôtels et centres de villégiature*** au compte de votre Carte GM**.

Vous courez aussi la chance de gagner un forfait-plaisir Delta, hèbergement et transport aérien compris†, à l'une des destinations suivantes :
- Bangkok, Thaïlande
- Cuba
- Whistler, Colombie-Britannique
- Orlando, Floride

OU l'un des 500 week-ends délassants†† à tout hôtel ou centre de villégiature Delta en Amérique du Nord.



Utilisez la Carte GM et obtenez un crédit pouvant atteindre 10 %, applicable à l'achat d'un véhicule GM neuf chaque fois que vous séjournez chez Delta, Hôtels et centres de villégiature.

Comment participer

C'est si facile ! Du 11 janvier au 31 mai 1994, chaque transaction que vous effectuerez à l'aide de votre Carte GM chez Delta, Hôtels et centres de villégiature vous donnera une chance de gagner.

Lors de chacun de vos déplacements, assurez-vous de séjourner à tout hôtel ou centre de villégiature Delta et d'utiliser votre Carte GM pour *faire accélérer* vos chances de gagner.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la Carte GM[MC], composez le 1 800 461-3279.[2]

Aéroport de Vancouver, BC(2) • Vancouver, BC • Whistler, BC • Edmonton, AB • Calgary, AB • Saskatoon, SK • Regina, SK • Winnipeg, MB • London, ON

Delta. Hôtels et centres de villégiature

LA CHAÎNE HÔTELIÈRE CANADIENNE OFFICIELLE DES JEUX OLYMPIQUES

® Marque officielle © Association olympique canadienne 1979

Mississauga, ON • Aéroport de Toronto, ON • Toronto, ON • Ottawa, ON • Montréal, QC • Sherbrooke, QC • Trois-Rivières, QC • Saint John, NB • Halifax, NS • Sydney, NS • Orlando, FL

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT AU 1-800 268-1133.

Ce concours roulera en grand du 11 janvier au 31 mai 1994. Pour réserver communiquer avec Delta, Hôtels et centres de villégiature. Voir le règlement complet du concours aux hôtels et centres de villégiature Delta participants ou écrire à << Une Grand Prix comme Grand Prix >>, C.P. 4099, Paris ON N3L 3W9. Aucun achat requis. 1. Ce concours ne comprend pas les établissements Delta en Thaïlande et à Cuba. 2. Voir le règlement du programme de la Carte GM pour obtenir de plus amples renseignements. Les chances de gagner dépendent du nombre d'inscriptions admissibles reçues. Ce concours prend fin le 31 mai 1994, à minuit. *** Tous les séjours chez Delta, Hôtels et centres de villégiature doivent avoir lieu et les paiements doivent être acquittés à l'aide de la Carte GM avant le 31 mai 1994, à minuit. * Valeur approximative au détail : 21 593 $. † Les forfaits ont une valeur minimale de 1 998 $ à 8 905 $. †† Valeur approximative au détail de chaque week-end délassant : 300 $.
**Banque TD et GM, usagers inscrits des marques. MC Marque de commerce de General Motors Corporation. Banque TD, usager agréé.

EN 1994, OFFREZ L'EUROPE À VOTRE ENTREPRISE !

BOUGERIES INTERNATIONAL développe vos technologies. N'attendez plus pour réussir. Faites vous connaître...
Télécopie au : 011 33/ 1 64 30 17 22

BOUGERIES INTERNATIONAL
Une équipe au service de la Belle Province

EN BREF

Les PME sont plus confiantes, plus concurrentielles et mieux gérées

Les PME canadiennes sortent de la récession assagies et confiantes face à la concurrence nord-américaine. C'est ce que révèle un sondage réalisé pour la compagnie de prêts **RoyNat** auprès de 1 600 PME canadiennes, l'automne dernier.

Selon ce sondage, 68 % des entrepreneurs estiment que leur entreprise est plus concurrentielle aujourd'hui qu'en 1990 et 77 % affirment que leur entreprise est en mesure de faire face à la concurrence en Amérique du Nord; parmi ce groupe, 35 % disent que leur entreprise est très concurrentielle et 42 %, qu'elle est relativement concurrentielle.

« Ce qui me frappe dans ce sondage, affirme **Paul Goulet**, vice-président, marketing, de RoyNat, c'est que les PME sont plus confiantes, plus concurrentielles et mieux gérées qu'en tout temps au cours des trois dernières années. »

Selon les entrepreneurs interrogés, la reprise demeurera lente en 1994, mais un nombre important d'entreprises se préparent pour une croissance plus musclée.

En effet, 35 % (27 % au Québec) d'entre elles prévoient accroître leurs investissements en immobilisations en 1994 et 45 % (55 % au Québec) maintiendront leurs investissements au niveau de 1993; seulement 18 % (16 % au Québec) comptent réduire leurs immobilisations.

Par ailleurs, 20 % (25 % au Québec) des PME se proposent d'ouvrir de nouvelles installations industrielles ou de distribution en 1994; 24 % ouvriront de nouveaux points de vente au Canada, aux États-Unis ou ailleurs.

Au niveau de l'emploi, 30 % (19 % au Québec) prévoient augmenter le nombre de leurs employés à temps plein et 58 % (67 % au Québec) envisagent une situation relativement stable à cet égard; 11 % (13 % au Québec) procéderaient à des mises à pied.

La grande majorité (73 %) des répondants disent que la récession a eu un effet bénéfique sur leur gestion financière; 41 % affirment qu'ils ont amélioré leurs méthodes de marketing et 40 % déclarent avoir bonifié le contrôle de la qualité dans leur entreprise; 36 % ont amélioré leur informatique et 32 % font plus de formation professionnelle. Enfin, 84 % des PME québécoises ont eu recours à une restructuration pour améliorer leur compétitivité au cours des trois dernières années; ces chiffres se comparent à 60 %, en Ontario, à 45 %, en Colombie-Britannique, à 53 %, dans les Prairies, et à 72 %, dans les Maritimes.

Assurance-vie : plus de profit pour La Mutuelle, moins pour la Sun Life

Les années se suivent, mais ne se ressemblent pas dans l'assurance des personnes.

Le **Groupe La Mutuelle** a réalisé un bénéfice net de 125 M$ en 1993, une hausse de 87 % sur celui de 1987. Ce bénéfice lui a donné un rendement net de 0,78 % sur l'actif moyen et de 8,8 % sur l'avoir moyen des titulaires de polices.

Le Groupe La Mutuelle a terminé 1993 avec un actif propre de 16,56 milliards de dollars, en hausse de 6,9 %. Quant à l'actif propre et sous gestion du Groupe La Mutuelle, il était de 24,45 milliards à la fin de 1993, en regard de 22,83 milliards l'année précédente. Le Groupe a terminé 1993 avec un portefeuille d'assurance en vigueur de 106 milliards, comparativement à 97 milliards un an plus tôt.

De son côté, la **Sun Life du Canada** a subi en 1993 une baisse de 35,5 % de son bénéfice net, qui s'est établi à 151 M$. La baisse de la rentabilité est principalement attribuable à la hausse des créances hypothécaires commerciales improductives au Canada.

La compagnie a augmenté son actif de 12,4 % : il a atteint 44,7 milliards à la fin de 1993; par ailleurs, elle a terminé l'année avec un portefeuille d'assurance-vie en vigueur de 343 milliards, en hausse de 15 % sur celui de la fin de 1992.

Mise à pied massive chez Eaton

Le magasin **Eaton** au centre-ville de Montréal, éprouve décidément des difficultés. La chaîne torontoise a congédié environ 80 employés, la plupart des permanents, en janvier, ont appris LES AFFAIRES.

« J'ignore le nombre de gens mis à pied. De toute façon, nous ne préciserons pas combien d'employés nous avons », affirme la porte-parole du magasin, **Georgine Coutu**.

Mme Coutu précise que les mises à pied font partie d'une restructuration initiée cet été qui, dit-elle, vise « à mettre plus de gens sur les planchers de vente ».

« Nous n'avons pas d'objectifs en ce qui concerne notre restructuration. Il s'agit d'un processus continu ».

Mission d'étudiants des HEC en Europe de l'Est

Un groupe de 19 étudiant(e)s de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC) effectuera une mission commerciale en Pologne et en République tchèque du 13 au 27 mai. Ils seront accompagnés par le professeur **René Doucet**.

Les étudiants visiteront Varsovie et Prague dans le but de développer des réseaux d'affaires ou d'effectuer des études, notamment sur les sources de financement dans ces pays.

Les étudiants comptent réaliser sur place des mandats de recherche pour certaines firmes québécoises. Au moins trois compagnies québécoises ont déjà accepté d'appuyer la mission. Il s'agit de **Biothermica International**, de **Velan** et de **Denpha**, courtier en douanes. Le projet a aussi l'appui du **Centre d'études internationales des HEC**.

Les étudiants suivent actuellement un cours afin de se familiariser avec le contexte culturel et économique polonais et tchèque.

Les entreprises qui voudraient entrer en contact avec les étudiants qui seront de la mission peuvent appeler **Julie Rolland** au (514) 340-6228.

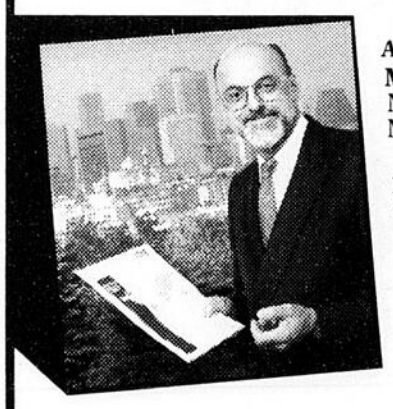
DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement
HEC

Visez la rentabilité tout en tenant compte de l'environnement

LA GESTION DES ENTREPRISES ET L'ENVIRONNEMENT

16, 17 et 18 mars 1994
9 h à 17 h

Les questions environnementales et tout ce qui les accompagne (lois, réglementation, groupes de pression, multiples intervenants, etc.) touchent de plus en plus d'entreprises. Ce programme adopte le point de vue de l'entreprise et vise à donner aux participants des outils pour comprendre ce phénomène et pour faire face efficacement aux contraintes (les politiques et le plan environnemental de l'entreprise, etc.), mais aussi aux opportunités (produits «verts», industrie de l'environnement, etc.) que soulèvent les questions environnementales.



Animateur
M. Michel Provost
M.A. (sociologie), U. de M.
M.B.A., HEC-Montréal

Professeur agrégé au Service de l'enseignement de la direction et de la gestion des organisations, il est aussi fondateur et directeur du Groupe d'études et de recherche sur le management et l'écologie (GERME) à l'École des HEC. Il s'intéresse à l'étude des principales dimensions de l'environnement externe de l'entreprise: environnement physique et environnement socio-politique.

Participants: dirigeants des entreprises qui doivent prendre en considération l'environnement en vue d'améliorer l'efficacité et les résultats de leur entreprise, responsables des affaires publiques ou environnementales, de la production, du marketing, de la recherche et du développement. Aucun préalable académique n'est requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement
de l'École des Hautes Études Commerciales
(514) 340-6001

SUR MESURE
Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

Le STAR 486

Un ordinateur bloc-note *couleur* **performant** (486DX 33Mhz), à un prix plus qu'abordable !

Appelez dès maintenant !
Démonstration gratuite à vos bureaux...



TransMax - 381-4344
10211 boul. St-Laurent, bureau 203,
Montréal (Québec) H3L 2N5

Les fonds mutuels
Une autre façon d'épargner

NICOLE LACOMBE LINDA PATTERSON

Un excellent outil de référence pour mieux comprendre ces véhicules de placement
Jacques Daoust
Président et chef de la direction
Placements Banque Nationale inc.

Une source précieuse de renseignements pour qui veut comprendre les mécanismes des fonds mutuels et en tirer profit
Jean Dumont, président
Gestion financière Talvest inc.



18,67 $ (Frais de poste et TPS inclus) 144 pages
DISPONIBLE EN LIBRAIRIES

Entreprise : _____
Nom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____
Téléphone : ( ) _____
Chèque ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex ❑
Numéro : _____ Expiration : _____
Envoyez votre commande à : **Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
AFF 02
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 058

La gestion de 100 000 $ et plus en fonds REER et en placements exige *temps* et *compétence*.



UN GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE DU TRUST ROYAL PEUT VOUS OFFRIR LES CONSEILS D'UN PROFESSIONNEL.

C'est tout un exploit de réussir à amasser plus de 100 000 $ en fonds REER et en placements. Votre défi consiste maintenant à gérer votre portefeuille efficacement. Étant donné la complexité du contexte financier d'aujourd'hui - taux d'intérêt peu élevés, lois fiscales en perpétuel changement, la vaste gamme de modes de placement et d'occasions de placements à l'échelle internationale - la gestion de votre argent demande beaucoup de temps et de compétence.

Service de gestion d'actifs personnels du Trust Royal
Au Trust Royal, nous sommes conscients des efforts, de l'énergie et des inquiétudes que suppose la gestion d'un portefeuille. Nous vous offrons donc un service destiné à vous aider à gérer vos investissements. Un professionnel chevronné en placements travaillera de concert avec vous à planifier un programme de placement et à le mettre à exécution.

Diversification de votre portefeuille en fonction de vos objectifs
Un gestionnaire de portefeuille du Trust Royal vous rencontrera pour connaître de façon précise vos objectifs, vos préoccupations et votre situation financière. Nous travaillerons en étroite collaboration avec vous à fixer vos objectifs financiers et à établir une stratégie de placement.

RENSEIGNEZ-VOUS SUR LE SERVICE DE GESTION D'ACTIFS PERSONNELS DU TRUST ROYAL

Nous recommandons un portefeuille comportant une vaste gamme de fonds communs de placement sans commission du Trust Royal couvrant chaque catégorie d'actif.

Nous prêtons une attention toute personnelle à vos inquiétudes
Un programme de suivi vous tiendra au courant de l'évolution de votre portefeuille. Vous recevrez régulièrement des relevés et des analyses de portefeuille présentés de façon claire, simple et concise.

La gestion de portefeuille vous procure un net avantage
Un gestionnaire de portefeuille du Trust Royal peut vous donner les conseils éclairés dont vous avez besoin pour protéger et faire croître l'épargne de votre famille. Nos frais de gestion reposent sur la taille de votre portefeuille et représentent un pour cent par année. Les frais habituels de gestion des fonds communs de placement s'appliquent également à chaque fonds.

VENEZ NOUS RENCONTRER

Il est peut-être temps de discuter de vos objectifs financiers. Le Service de gestion d'actifs personnels du Trust Royal est maintenant offert sur rendez-vous à l'une des succursales partout au Canada. Composez le **1 800 668-1990** ou passez à votre succursale locale du Trust Royal.

TRUST ROYAL

UN MEMBRE DU GROUPE DE LA BANQUE ROYALE

POUR DES RELATIONS D'AFFAIRES FONDÉES SUR LE RENDEMENT

ENTREPRISE

Federal Express : des projets et des investissements au Canada

Le design de systèmes et la réingénierie des processus d'affaires

Une journée au cours de laquelle madame Markus donnera les guides et les principes d'action permettant d'intégrer le rôle de la réingénierie des processus d'affaires dans les activités en technologies de l'information.

Madame Lynne Markus intervient auprès des entreprises pour des travaux reliés à la résistance au changement dans les organisations et les modes de conception des processus d'affaires. Ses interventions consultatives aux États-Unis et en Europe ainsi que la réalisation d'études stratégiques auprès de plusieurs grandes entreprises (Xerox, Digital, Deloitte & Touche, Diebold) lui ont valu la reconnaissance professionnelle de ses pairs.

avec Madame Lynne Markus

Diplomée en génie industriel de l'Université de Pittsburg, madame Lynne Markus obtint par la suite son doctorat en comportement organisationnel à la Case Western Reserve University. Professeure au Sloan School du MIT et à UCI.A, elle poursuit maintenant son enseignement au claremont Graduate School à Los Angeles.

Présentation en anglais, interprétation simultanée.

Le 10 mars 1994
Hôtel Méridien, Montréal

Le 11 mars 1994
Hilton Québec, Québec

Réservez votre journée dès maintenant

COÛT Taxes incluses
Membre de la FIQ : 150,23 $
Non-membre : 278,20 $*
**incluant le membership à la FIQ pour un an*

INSCRIPTION Téléphone : (514) 395-8689
Télécopieur : (514) 395-9007

Commanditaires de la journée :
INDUSTRIE CANADA et ROY BOURASSA ASSOCIÉS

FÉDÉRATION DE L'INFORMATIQUE DU QUÉBEC

Jon W. Slangerup ne se fait pas d'illusions : tout ce que son entreprise fait, ses concurrents le feront éventuellement.

Néanmoins, le vice-président et directeur général de **Federal Express Canada** a décidé de miser à fond sur le service à la clientèle pour accroître sa part de marché au Canada.

Federal Express domine le marché de la livraison rapide de colis à destination des États-Unis et du Mexique, un marché lucratif que servent aussi **UPS** et **Purolator**, dont la **Société canadienne des postes** a récemment acheté 75 % des actions; Purolator a la main haute sur le marché national, où les marges bénéficiaires sont minces.

« On a une forte avance au plan technologique. Notre base de données est mondiale et on peut donner en temps réel l'emplacement d'un colis et son heure de livraison, a expliqué aux AFFAIRES M. Slangerup, un Américain de 43 ans, entré chez Federal Express il y a 14 ans, comme ingénieur en aéronautique.

« Cependant, ce n'est pas assez. On a donc haussé notre niveau de service. Quand un client nous appelle, l'ordinateur central reconnaît son numéro de téléphone et affiche instantanément son dossier à l'écran d'un représentant.

« De plus, si un client attend plus de 20 secondes au téléphone et raccroche, l'ordinateur le rappelle automatiquement. »



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jon W. Slangerup : « La libéralisation du trafic aérien entre le Canada et les États-Unis nous permettrait de rendre Federal Express Canada plus efficace en éliminant la redondance entre certains services canadiens et américains. »

Centres d'affaires

Le dirigeant de Federal Express espère aussi hausser son offre de service d'un autre cran en participant à l'ouverture de 50 centres d'affaires au Canada.

« On a signé une entente à cet effet avec **Kinko's**, une société américaine qui exploite 600 centres d'affaires aux États-Unis.

Le plan d'affaires prévoit l'ouverture d'un établissement dans chaque grande ville canadienne d'ici cinq ans.

« Ces centres s'adressent aux gens en voyages d'affaires ou aux petits entrepreneurs qui ne disposent pas d'une structure organisée. Chaque Kinko offre des bureaux et salles de réunions, un service de secrétariat, de communication et de messagerie, assuré par Federal Express. »

Boîtes de perception

La société compte aussi étendre son parc de boîtes de perception (*drop box*) qui compte actuellement 700 points de service, ainsi que le nombre de ses bureaux pleins services.

« On étudie aussi la technologie des guichets automatiques pour intégrer ces équipements à nos services de messagerie. On espère exploiter un tel réseau avec un partenaire du secteur financier. »

Purolator : une promesse à tenir

M. Slangerup ne veut pas dévoiler la valeur de ces investissements, mais il souligne qu'ils représentent des dizaines de millions de dollars. Selon *Value Line*, Federal Express investira 1,2 milliard de dollars US en 1994. Elle devrait réaliser des revenus de 8,5 milliards de dollars US.

« Il faudra investir massivement au cours des prochaines années pour maintenir notre position concurrentielle. Tout le monde déborde de son créneau pour envahir le terrain de l'autre.

« Je crains que la Société canadienne des postes ait de la difficulté à tenir sa promesse de ne pas intégrer Purolator à ses services et de ne pas la subventionner; Purolator, qui a subi un déficit de 9,4 M$ en 1992, était à vendre depuis deux ans.

« Toutes les entreprises de messagerie ont regardé Purolator et toutes, à l'exception de la Société des postes, ont conclu qu'il était impossible de faire de l'argent avec cette entreprise. Ce qui l'attend, c'est son intégration éventuellement à la Société des postes », a soutenu M. Slangerup.

GILLES DES ROBERTS

École des Hautes Études Commerciales
Affiliée à l'Université de Montréal

HEC

M.B.A.-HEC

Une formation générale complète en administration, axée sur la prise de décision et offrant un vaste choix d'options dans les principaux domaines de la gestion.

Options:
Finance
Gestion de projets
Gestion des opérations et de la production
Gestion des PME
Gestion des ressources humaines
Gestion internationale
Marketing
Systèmes d'information

Maîtrise en administration des affaires (M.B.A.)
60 crédits / Temps complet ou partiel

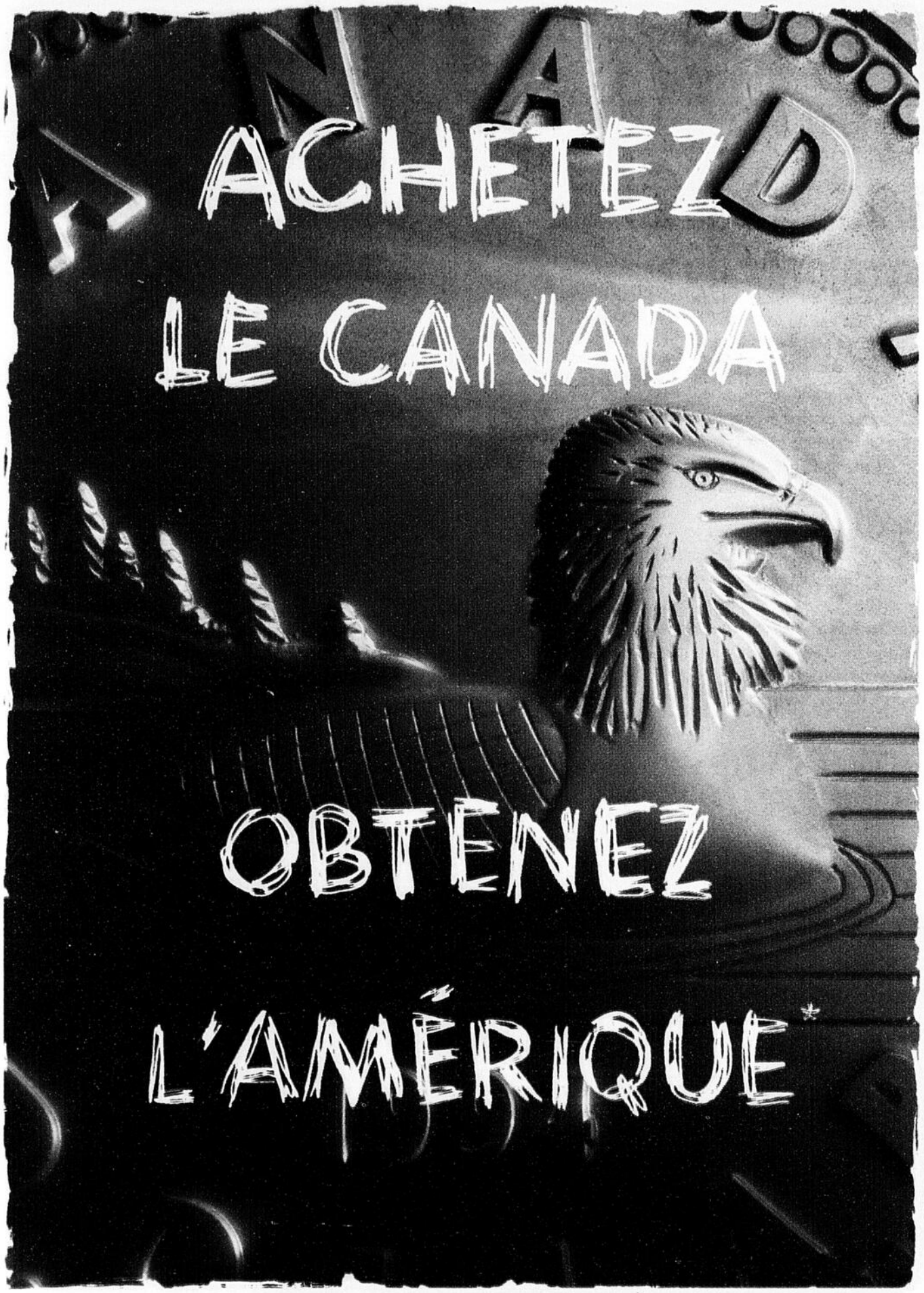
Conditions d'admissibilité
Diplôme de 1er cycle universitaire avec une moyenne d'au moins 70% et expérience de travail pertinente d'au moins 2 ans.

Tests d'admission (ou GMAT) obligatoires pour tous.
Date des prochains tests: 9 avril 1994
On doit s'inscrire à l'avance.
Coût des tests: 50$

Trimestre d'automne 1994
Date limite d'admission
1er avril 1994

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

L'esprit d'entreprise



Bell vous offre maintenant les marchés du Canada et des États-Unis en un seul service : le nouveau service *Avantage 800*[MC] Bell. Il simplifie votre gestion et permet de meilleures économies sur le

LE SERVICE
AVANTAGE 800 BELL

volume de vos appels 800. Et ce, pour beaucoup moins cher que vous ne le pensez : 42 % de moins qu'en 1992. Multipliez vos occasions d'affaires. Appelez nos conseillers au **1 800 363-BELL.**

AVANTAGE[MC] Bell

*Canada – États-Unis. Un minimum de 150 $ d'appels 800 vous est facturé.

TECHNOLOGIES

Le mandat a été confié à un spécialiste de la reconnaissance de l'écriture cursive

Concordia automatise le traitement des chèques de Bell Québec

L'**Université Concordia** a récemment obtenu un contrat de **Bell Québec** pour automatiser le traitement des chèques de cette entreprise. Le mandat a été confié à un de ses organismes de recherche qui devra mettre au point un logiciel en mesure de lire les montants écrits sur les chèques.

Mis sur pied en 1988, le **Centre d'études en reconnaissance des formes et intelligence artificielle** (CENERFIA) de Concordia a reçu près de 500 000 $ de Bell Québec afin de poursuivre ses travaux portant sur la reconnaissance de l'écriture cursive.

Directeur du CENERFIA, le professeur **Ching Y. Suen** fait autorité en matière de reconnaissance de l'écriture, un sujet qui le préoccupe depuis une vingtaine d'années. Il a publié environ 200 articles scientifiques et huit livres sur le sujet..

Résultats impressionnants

Les recherches du CENERFIA sont passablement avancées au niveau de la reconnaissance des chiffres. Ses membres ont mis au point trois algorithmes différents qui obtiennent des résultats très appréciables lorsqu'on les confronte à tour de rôle à un même problème.

M. Suen indique que le CENERFIA est le premier organisme de recherche au monde à appliquer ce procédé. Au lieu de mettre au point un super-algorithme en mesure de résoudre l'ensemble des situations possibles, on a travaillé sur des méthodes de reconnaissance différentes et adaptées à des difficultés bien précises.

Dans 93 % des cas, les trois algorithmes reconnaissent du premier coup les chiffres écrits en caractères isolés. Si les chiffres se touchent, le taux de succès passe à 90 %, en trois coups, et à 95 %, après cinq essais.

Une telle réussite est impressionnante lorsqu'on tient compte des calligraphies plus ou moins heureuses de plusieurs personnes et des multiples façons d'écrire un même chiffre. Des gens mettront, par exemple, une barre horizontale sur un *sept* ou une petite barre oblique au-dessus du *un*.

Avant de rejeter un chiffre incompréhensible, le logiciel de Bell Québec comparera le montant à celui de la facture qui accompagne le chèque. S'il est toujours impossible d'authentifier le document, le système tentera alors de déchiffrer le montant écrit en lettres.

La partie la plus difficile, à peine entamée, réside dans cette opération de reconnaissance des lettres cursives. Pour y arriver, on recourra à un système expert qui mimera la façon de procéder du cerveau humain.

Clients en vue

Afin de simplifier le travail d'analyse du logiciel, il faut toutefois lui fournir des données isolées de leur contexte. Le logiciel doit donc supprimer la ligne imprimée, sur laquelle les lettres sont écrites, et les motifs graphiques que l'on retrouve souvent sur les chèques.

Dans le cadre de l'application mise au point pour Bell, la reconnaissance des lettres cursives constitue un problème surmontable dès maintenant. Le logiciel devra reconnaître seulement une quarantaine de chiffres différents, en français et en anglais. La reconnaissance d'un texte écrit à la main soulève cependant beaucoup plus de difficultés en raison de l'étendue du vocabulaire que l'ordinateur devra être en mesure de déchiffrer.

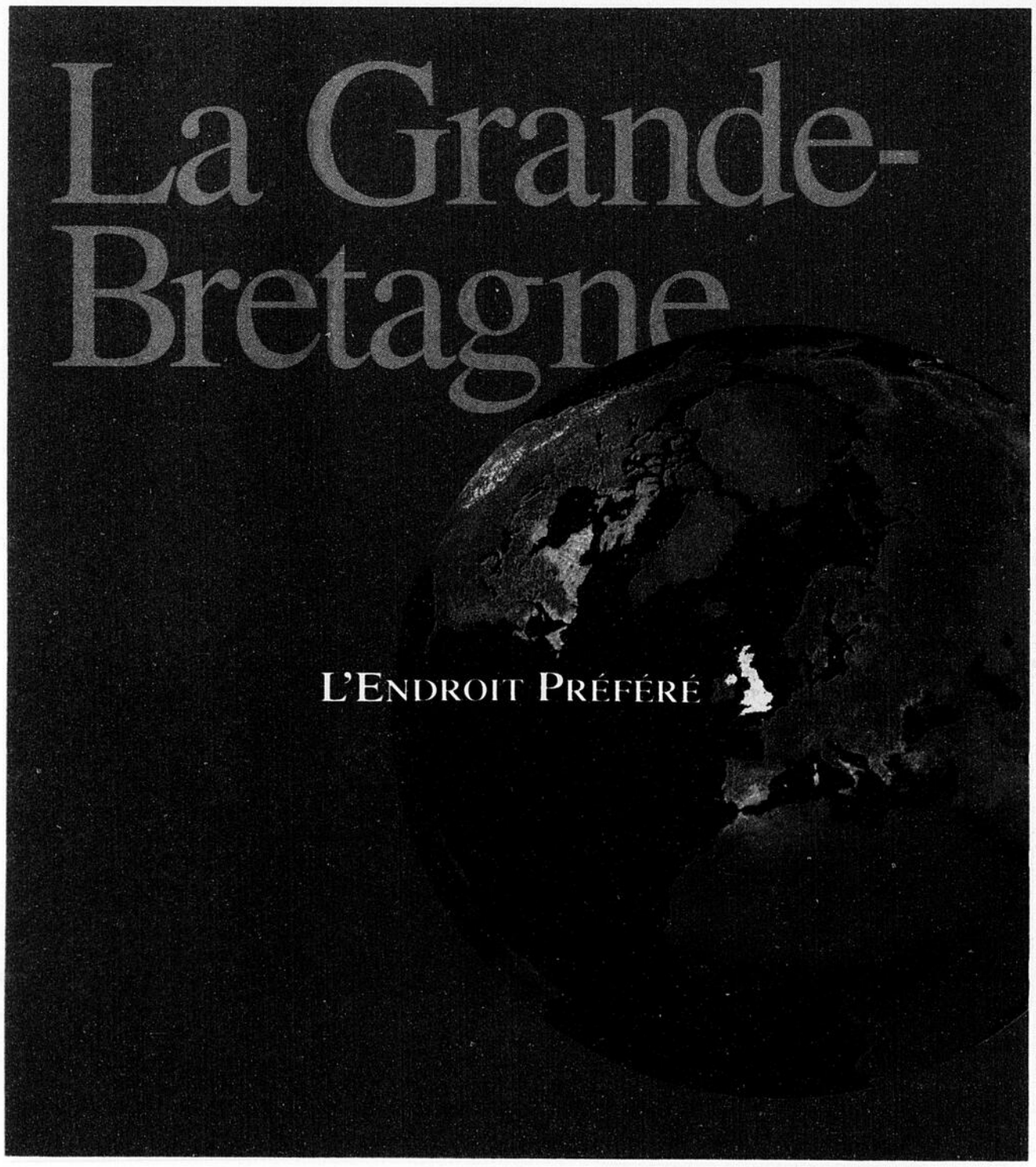
« D'ici quatre ans, l'ordinateur sera en mesure de lire une écriture manuscrite bien formée et, dans huit à 10 ans, il saura interpréter une écriture relâchée », explique M. Suen. Certes, un appareil comme le *Newton*, d'**Apple**, peut lire une écriture manuscrite, mais il s'agit toujours de celle du même scripteur. La difficulté, dans le cas du programme du CENERFIA, réside dans l'obligation de lire une multitude d'écritures.

Le contrat du CENERFIA avec Bell prévoit que le produit fini sera livré d'ici deux ans. La compagnie de téléphonie compte l'utiliser afin d'accélérer le traitement des chèques mensuels expédiés par ses sept millions d'abonnés résidentiels et 600 000 clients commerciaux.

Le directeur du centre pense que cette application pourra être utile à l'ensemble des organisations qui ont à traiter un grand nombre de paiements. On pense immédiatement à tous les paliers de gouvernement, à **Hydro-Québec**, à **Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 25 $) ou à **Gaz Métropolitain**. Le logiciel pourra tout autant faciliter la tâche des entreprises de presse qui gèrent un grand nombre d'abonnements.

Constitué d'une douzaine de chercheurs et d'une soixantaine d'étudiants aux niveaux de la maîtrise et du doctorat, le CENERFIA accueille aussi régulièrement des chercheurs invités de l'étranger. **Roch Prud'homme**, directeur du *Bureau de liaison entreprises- université*, à l'Université Concordia, souligne que les Français et les Allemands sont particulièrement avancés sur le plan de la reconnaissance de l'écriture. « En les attirant chez nous, nous y avons vu un signe de reconnaissance un peu spéciale pour la qualité du travail du professeur Suen », dit-il.

VALLIER LAPIERRE



La Grande-Bretagne est de loin le pays d'Europe que préfèrent les entreprises canadiennes pour y établir une base d'opération qui leur donnera accès sans barrières tarifaires au Marché Unique Européen. Découvrez tous les avantages que la Grande-Bretagne peut offrir à votre entreprise. Veuillez poster le coupon ci-joint ainsi que votre carte d'affaires ou communiquez avec Anne Beamish au Consulat général de Grande-Bretagne, à Montréal. Tél.: (514) 866-5863. Télec.: (514) 866-0202.

Mon entreprise envisage de s'établir ou de prendre de l'expansion en Europe:

☐ Secteur de la fabrication
☐ Secteur des services
☐ Carte d'affaires ci-joint

Envoyer au Consulat général de Grande-Bretagne
1155 rue University, Bur. 901,
Montréal, Québec H3B 3A7

MISEZ D'ABORD SUR LES FAITS, PUIS MISEZ SUR LA GRANDE-BRETAGNE.

BUREAUX À MONTRÉAL, TORONTO, OTTAWA ET VANCOUVER

Parc de recherche de concert avec les universités

UN LIEU DE SAVOIR-FAIRE

- Haute technologie
- Recherche et Développement
- Transferts technologiques

CITEC MONTRÉAL

UN RÉSEAU DE HAUT SAVOIR

Technoparc Montréal Métropolitain

(514) 744-8928

TECHNOLOGIES

Autoroute électronique : Bell Atlantic et Oracle donnent un coup d'accélérateur

Depuis quelque temps, **Bell Atlantic** (New York, *BEL*, 54 $ US) aime les primeurs. D'abord, elle annonce, il y a quelques mois, la plus grande fusion jamais réalisée, avec **Tele-Communications Inc.** (Nasdaq, *TCOMA*, 26 $ US), au coût de 30 milliards de dollars US. Voici qu'elle prend les devants sur l'autoroute de l'information.

Le consortium **UBI**, de Montréal, n'aura eu qu'un court moment de gloire au soleil.

Le 24 janvier dernier, **André Chagnon**, président du **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 28 $), annonçait que son groupe allait être le premier au monde à déployer commercialement un service de télévision interactive.

Son *Vidéoway II*, avec sa panoplie de services de banque à domicile, de loterie, de domotique à distance et de films à la demande, devait prendre toute l'industrie des télécommunications de vitesse, les travaux débutant au printemps 1995.

À la question de savoir où il se situait par rapport à la concurrence, M. Chagnon disait que tous les autres joueurs n'en étaient qu'à mettre en place de petites expériences pilote impliquant 1 000 ou 2 000 foyers. De la pacotille, quoi.

Erreur. C'était sans compter avec un joueur colossal qui, au sud de la frontière, met les ressources financières et technologiques dans la balance pour remporter la course.

Au printemps 1994, Bell Atlantic passera par une première phase pilote en Virginie.

Elle y testera son système de télévision interactive auprès de 2 000 foyers. « Nous commencerons le déploiement commercial auprès de 250 000 foyers dès novembre de la même année, a dit aux AFFAIRES **Stuart Johnson**, président de groupe chez Bell Atlantic. Nous espérons, en fait, rejoindre 1,5 million de foyers dès le printemps 1995. »

C'est la date où UBI entamera sa mobilisation. Quand le consortium aura atteint son objectif de raccorder 1,5 million d'abonnés à Vidéoway II, pour l'an 2000, Bell Atlantic devrait avoir rejoint huit millions de foyers sur un marché potentiel de 22 millions de foyers.

Menace technologique

Que Bell Atlantic déploie son réseau ne constitue pas une menace pour UBI. Chaque réseau de télévision interactive est appelé à coexister. Par contre, la technologie de la firme californienne **Oracle** (Nasdaq, *ORCL*, 32,75 $ US) qu'utilisera Bell Atlantic pourrait, elle, le devenir.

En effet, Bell Atlantic annonçait, le 10 janvier, qu'elle allait acheter le *Oracle Interactive System* (*OIS*) pour mener son offensive sur l'autoroute de l'information. C'est le 1er février, dans le cadre de la conférence *Powering up North America*, tenue à Toronto, que le président d'Oracle, **Larry Ellison**, dévoilait pour la première fois la version finale de son système de multimédia interactif.

La première chose qui saute au yeux dans ce système est son interface extrêmement simple et conviviale. Muni d'une télécommande infra-rouge qui dirige un pointeur à l'écran, l'usager n'a qu'un seul bouton à actionner sur cette commande pour déclencher des fonctions à l'écran.

Un *agent informatique*, qui se présente sous les traits d'une femme, l'oriente dans les quelques choix qui s'offrent.

Tout comme le système UBI, celui d'Oracle se présente sous la forme d'un module de 300 $ qu'on raccorde au téléviseur.

Par contre, le OIS vient sans un lecteur de carte de crédit/débit et sans une imprimante, comme c'est le cas pour le système d'UBI.

L'usager qui veut faire un achat à partir d'un canal de télémagasinage n'a qu'à introduire un numéro d'identification personnelle. Ce numéro autorise la transaction sur la carte de crédit dont l'usager a instruit le système au moment de son adhésion.

Un intérêt marquant de la technologie d'Oracle repose dans son serveur de réseau. Il s'agit d'un superordinateur à architecture parallèle, produit de la filiale **nCube**, d'Oracle.

Ce superordinateur possède la puissance nécessaire pour servir 30 000 usagers simultanément, à un coût de 500 $ par usager. Ajoutez les 300 $ du module, et vous avez un total de 800 $ par usager.

« Ce n'est pas beaucoup plus que le prix d'un magnétocassette de bonne qualité », soulignait Larry Ellison au cours de sa conférence. Par ailleurs, le coût par usager est appelé à chuter de moitié au cours des 18 prochains mois, projette-t-il.

Sur paire torsadée

La différence majeure entre les implantations d'UBI et de Bell Atlantic tient au fait que celle d'UBI se fait via le câble, alors que celle de Bell transitera par la paire torsadée du téléphone.

Bell a pris avantage de la percée révolutionnaire de la technologie de compression *ADSL* pour acheminer son signal vidéo jusqu'au domicile.

Dans la démonstration faite à Toronto, le signal circulait à la vitesse de 1,5 million de bits/seconde. Même à ce faible débit, toutes les images sur l'écran de télévision étaient impeccables et aucun délai n'était ressenti dans la réception d'un film.

Par contre, l'interaction entre la commande de l'usager et la réponse du système accusait des délais sensibles qui pouvaient devenir agaçants.

Au moment du déploiement du système, ces délais seront probablement comprimés.

Selon Stuart Johnson, Bell Atlantic jongle avec la possibilité d'acheminer dès le départ le signal à la vitesse de six millions de bits/seconde.

Or, si Bell Atlantic n'est pas concurrente directe d'UBI, Bell Canada pourrait le devenir.

En effet, la technologie d'Oracle peut fonctionner sur n'importe quel réseau de télécommunications, peu importe qu'il repose sur le câble, le téléphone ou le satellite.

Pour l'instant, le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** interdit à Bell Canada de concurrencer les câblodistributeurs dans le domaine de l'acheminement du signal vidéo.

Si cette interdiction devait être levée, Bell Canada pourrait acheter la technologie d'Oracle et acquérir des compétences dans les domaines du spectacle et de la diffusion vidéo.

UBI et **Rogers Communications** (Tor., *RCI.A*, 20,25 $) se retrouveraient alors du jour au lendemain avec un dangereux concurrent dans leur arrière-cour.

YAN BARCELO

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement
HEC

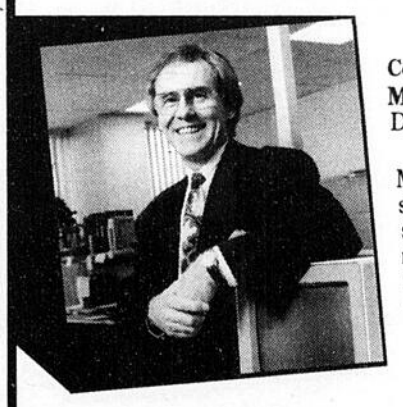
Rendez vos systèmes informatiques conformes aux besoins des utilisateurs

PLUS QUE LA QUALITÉ:
LA CONFORMITÉ DANS LES SYSTÈMES D'INFORMATION

Dans le cadre de la série d'activités «L'entreprise au service de l'entreprise»

17 et 18 mars 1994
9 h à 17 h

Assurer la qualité d'un système d'information selon les normes techniques en vigueur en même temps qu'anticiper les réactions des divers utilisateurs face à ce système peut être complexe. Cet équilibre est pourtant essentiel au succès d'un investissement aussi important pour toute organisation. Il est donc nécessaire de savoir gérer efficacement les aspects techniques, organisationnels et humains reliés à l'introduction d'un nouveau système d'information.



Coordonnateur
M. Guy Bourrassé
Doctorat en ingénierie (Paris)

M. Bourrassé, associé, Groupe Conseil OSI Inc., est spécialisé en consultation informatique. Ses travaux sont orientés vers les approches analytiques et normatives des systèmes d'information. Ses préoccupations portent sur l'évaluation de la satisfaction de la clientèle et l'assurance-qualité.

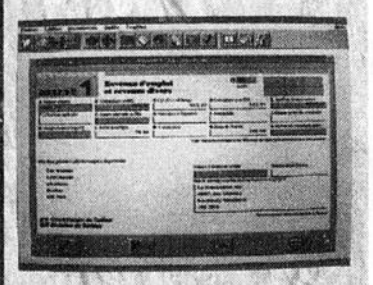
Participants: dirigeants, utilisateurs, clients, professionnels, concepteurs et directeurs de projets engagés directement ou indirectement dans le développement de systèmes d'information. Aucun préalable académique requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
(514) 340-6001

SUR MESURE
Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

NOUVEAU 93 VERSION FINALE
IMPÔT Vizion POUR WINDOWS



LE NOUVEAU LOGICIEL DES IMPÔTS PERSONNELS

1 Le premier logiciel québécois d'impôts personnels qui exploite véritablement les étonnantes possibilités de l'environnement Windows™.
2 Une révélation de simplicité... des résultats rapides et concrets que vous imprimez simplement sur du papier blanc standard.
3 Plus de 400 rubriques d'aide accessibles directement et une fonction d'optimisation pour vous et votre conjoint.
4 Un excellent investissement pour bénéficier rapidement de toutes les déductions et de tous les crédits auxquels vous avez droit!

Plus de 60 documents fédéraux et provinciaux reproduits intégralement à l'écran

MICROSOFT WINDOWS COMPATIBLE

Prix spécial de lancement 39,95 $*

Commandez par courrier ou par téléphone sans délai!

☐ Oui, je veux recevoir une copie du logiciel Impôt Vizion, version finale.

Nom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Province : _____
Code postal : _____ Téléphone : (___) _____
☐ Visa ☐ MasterCard _____ exp. _____

* Taxes fédérale et provinciale en sus. Frais de transport et de manutention de 5 $.

Je dispose...
• d'un ordinateur compatible IBM (386 ou plus);
• d'un environnement Windows™ (3.1 ou plus);
• d'une mémoire vive (RAM) de 2 Mo ou plus;
• de 5 Mo d'espace sur disque rigide;
• d'un moniteur VGA couleur minimum;
• et d'une imprimante supportée par Windows™ 3.1.

Dolmen LOGICIELS INC.
380, chemin Vincent
Westbury (Québec) J0B 1R0

1-800-463-2627

Un véhicule peut être saisi et confisqué pour une infraction douanière

L'un des recours dont dispose la division douanes accises du ministère fédéral du **Revenu**, lequel est chargé notamment des cas de contrebande et d'autres infractions à la frontière canadienne, est la possibilité de saisir et de confisquer tout véhicule qui sert à la commission d'une infraction.

Il s'agit là d'un recours souvent méconnu, d'autant plus que, comme nous pouvons le constater par le jugement rendu par le juge **Jean Legault**, le 1er avril 1993, dans l'affaire opposant **Pierre Gendron** au ministre du Revenu national, il n'est pas nécessaire que le propriétaire du véhicule soit partie à l'infraction pour que son véhicule puisse être quand même saisi et confisqué.

Saisie d'une camionnette

Dans cette affaire, le juge Legault a eu à disposer d'une requête présentée par le propriétaire d'une camionnette saisie. Il demandait au tribunal d'ordonner au ministre du Revenu de lui remettre la camionnette qui avait été saisie alors qu'elle était remplie de tabac et de cigarettes non timbrés.

La preuve a démontré que le requérant, Pierre Gendron, n'avait rien eu à voir avec les gestes présumés illégaux, lesquels avaient été commis par une jeune personne qui avait emprunté son camion.

M. Gendron a indiqué au tribunal qu'il connaissait le conducteur de la camionnette. Ce dernier lui avait demandé la permission de l'emprunter puisque la sienne était au garage.

Malgré cette preuve, le tribunal, s'en référant à l'article 164 (2) de la *Loi sur l'assise*, a indiqué qu'afin de pouvoir réussir dans sa demande pour récupérer sa camionnette, M. Gendron devait démontrer, d'une part, qu'il était innocent de toute complicité ou collusion dans l'infraction. Il devait aussi démontrer qu'il avait pris les mesures voulues pour s'assurer que le véhicule emprunté ne serait vraisemblablement pas utilisé d'une façon contraire à la loi.

Le tribunal n'a pas eu d'hésitation à conclure que le requérant était innocent de toute complicité ou collusion dans l'infraction commise.

Cependant, la preuve a démontré que M. Gendron n'avait posé aucune question à l'emprunteur du véhicule et qu'il avait prêté sa camionnette à une personne qui, à sa connaissance, n'avait aucun emploi stable et donc aucune raison de lui emprunter.

Le tribunal a aussi appuyé son jugement sur le fait que M. Gendron avait reconnu qu'il ne savait même pas que le conducteur du véhicule n'avait plus de permis de conduire. Il ignorait aussi que l'emprunteur avait accumulé plus de 1 100 $ d'amendes diverses pour des infractions aux règlements de la circulation.

Le tribunal a donc conclu que « le réclamant s'est complètement désintéressé de l'usage qui serait fait de sa camionnette lorsqu'il a accepté de la prêter... » et qu'il ne s'était pas déchargé du fardeau de la preuve qu'exige la Loi sur l'accise.

Le tribunal a donc refusé la requête de M. Gendron, confirmant ainsi le maintien de la saisie et de la confiscation éventuelle de son véhicule.

Dans cette affaire-ci, la saisie et confiscation avaient été faites pour contrebande de cigarettes.

Cependant, même une infraction beaucoup plus légère (par exemple, une fausse déclaration aux autorités douanières) peut permettre l'application de ce mécanisme de saisie et de confiscation de véhicule.

JEAN H. GAGNON



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

Voici les modèles automobile suivra

La Nouvelle Mercedes-Benz Classe E.

De nos jours, les constructeurs automobiles de voitures de luxe ont la même hantise.

Ce n'est pas la rapidité avec laquelle leurs voitures passent de 0 à 100 km/h. Ni comment elles se comportent dans les virages. C'est tout simplement, comment elles se comparent à une Mercedes-Benz.

Et c'est là où échoue toute comparaison. Car voici les nouvelles Mercedes de Classe E.

Pour le plaisir des yeux, la Classe E a une nouvelle silhouette élancée dont l'élégance ne se fanera pas. Après tout, nos voitures doivent toujours avoir grande allure quand elles seront toujours sur la route, dans quinze ans.

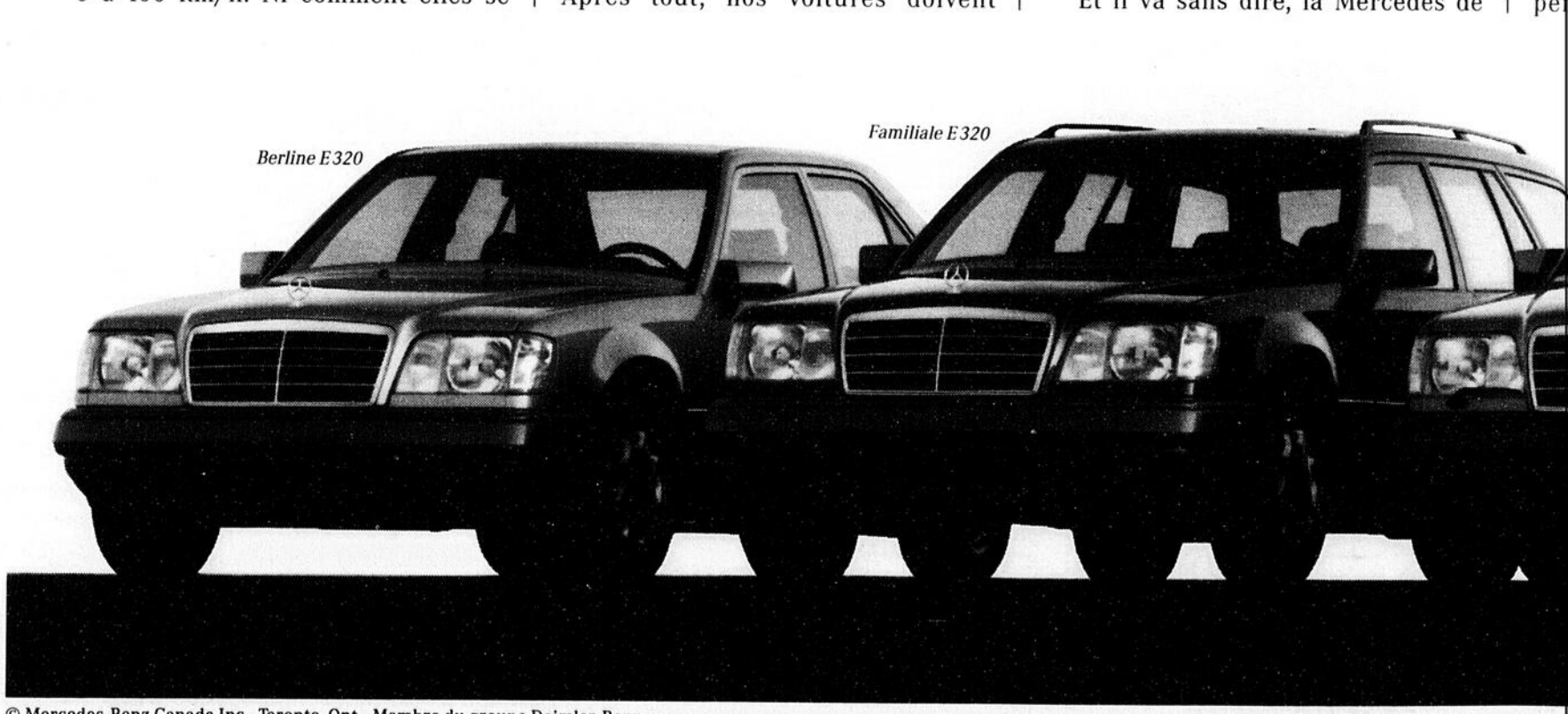
Les mots sont impuissants pour décrire les moteurs de Classe E. Il y a un 6 cylindres en ligne de 3,2 L qui rivalise avec la plupart des V8. Et un V8 de 4,2 L qui rivalise avec pratiquement tout.

Et il va sans dire, la Mercedes de

Cl
tè
tiq
co
gra
de
lux
n'a
pe

Berline E320

Familiale E320



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

EN BREF

Les vêtements Chlorophylle s'associent à Ski-Doo/Bombardier

Le fabricant de vêtements de plein air **Chlorophylle Haute Technologie**, de Chicoutimi, vient de s'associer à la division *Ski-Doo*, de **Bombardier**, à titre de fournisseur officiel.

L'entente, signée en décembre dernier, prévoit le développement d'ensembles vestimentaires et de sous-vêtements thermiques pour les motoneigistes.

Il s'agira de vêtements de haut de gamme, assortis aux couleurs des modèles les plus prestigieux de la gamme de motoneiges Ski-Doo.

Les premiers ensembles vestimentaires ont été présentés il y a quelques jours au congrès annuel des concessionnaires Ski-Doo, en Floride. Les premières livraisons en magasin sont prévues pour juin prochain, en prévision de la saison hivernale 1994-95.

1 500 ensembles

Chlorophylle prévoit fabriquer environ 1 500 ensembles pour la première saison, à raison d'environ cinq ensembles par détaillant.

Par ailleurs, c'est la première fois que Ski-Doo apposera sur ses vêtements officiels le nom et le logo de son fournisseur aux côtés du sien.

La notoriété de Chlorophylle tient, entre autres, au fait qu'elle est le seul fabricant québécois autorisé à utiliser le tissu technique *Goretex* et son procédé d'assemblage par coutures hermétiques.

Le *Goretex* est reconnu parmi les amateurs de plein air pour son imperméabilité à la pluie et au vent, mais aussi pour sa perméabilité à l'humidité et la chaleur excédentaires du corps.

Fournisseurs médicaux recherchés à Washington

La direction commerciale de l'Ambassade du Canada à Washington recherche des fabricants canadiens de fournitures médicales pour rencontrer des clients potentiels de la région.

Une série de rencontres est prévue en mars prochain avec des acheteurs et des distributeurs de fournitures médicales dans la région de Washington D.C. et des États voisins du Maryland et de la Virginie.

Cette région de 11 M d'habitants compte 270 hôpitaux et 460 maisons de santé qui emploient 35 000 personnes et totalisent 37 000 lits.

Washington est aussi reconnue pour ses nombreuses institutions d'enseignement et de recherche de pointe dans le secteur de la santé.

La direction commerciale de l'ambassade canadienne estime que la région de Washington constituerait un tremplin de choix aux États-Unis pour des fabricants de fournitures médicales.

Pour informations : Manuel M. Ellenbogen, délégué commercial Ambassade du Canada, Washington DC tél: (202) 682-1740, fax (202) 682-7619.

Deuxième salon de l'Association des femmes d'affaires

L'**Association des femmes d'affaires du Québec** tiendra son deuxième salon d'affaires annuel le 15 mars prochain, à Montréal.

L'événement aura lieu sur la mezzanine de l'*Amphithéâtre Bell*, dans l'édifice du *1000, de La Gauchetière*. Une soixantaine d'entreprises exposantes sont attendues.

Le Salon sera aussi l'occasion du lancement du projet *Femmes aux conseils* de l'Association des femmes d'affaires.

Ce projet veut favoriser la participation des femmes au conseil d'administration des entreprises.

Pour informations, tél. : (514) 845-4632.

MARTIN VALLIÈRES

s que l'industrie ra de près en 1994.

quand route, pour E. Il y L qui 8. Et prati- es de

Classe E possède certains des systèmes de sécurité les plus sophistiqués au monde, y compris les deux coussins gonflables avant.

Mais ce qui est peut-être la plus grande différence entre les voitures de Classe E et les autres voitures de luxe, c'est qu'avec les nôtres, vous n'avez pas à choisir entre sécurité, performances, confort, fiabilité et, bien entendu, valeur durable. Toutefois, vous aurez à choisir entre les berlines E320 et E420, la familiale, le coupé et la décapotable. Car chez Mercedes-Benz, nous sommes convaincus qu'aucune voiture (eh oui! pas même une Mercedes-Benz) ne peut convenir à tous les conducteurs.

Venez donc chez le concessionnaire le plus proche inspecter de près un des modèles de la nouvelle Classe E. Ce que nos concurrents ne manqueront pas de faire.

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

La Nouvelle Classe E
À partir de 55,995$



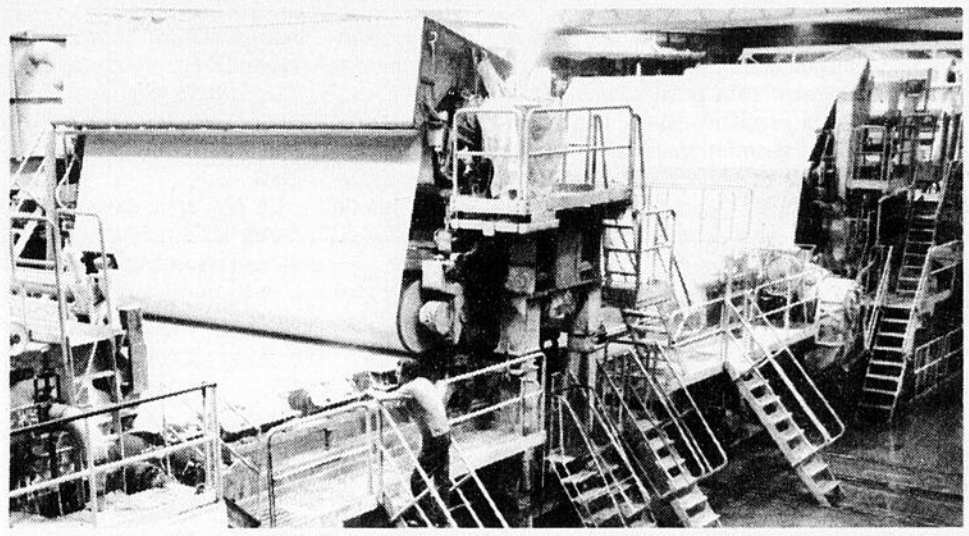
ENTREPRISE

Tripap : les machines à papier devraient rouler vers la fin de février

Tripap, filiale papetière du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FSTQ), devrait commencer à produire du papier journal satiné (surcalandré) le 23 février.

C'est ce qu'a déclaré **Yves Lamarre**, directeur de Tripap et responsable des projets spéciaux du FSTQ, aux AFFAIRES, au cours d'une visite du complexe papetier.

« Les travaux vont très bien. Il y a eu des surprises, tant bonnes que mauvaises, mais nous devrions partir comme prévu », a déclaré M. Lamarre.



Tripap se cherche un partenaire investisseur dans son usine de Trois-Rivières. L'entreprise serait en mesure de fonctionner seule, mais ce n'est pas la mission du Fonds de solidarité.

Au moment où les **Produits forestiers Canadien Pacifique** (Tor., *PFP*, 20,50 $) ont fermé l'usine, il ne restait plus qu'une unité de pâte et cinq machines à papier en état de fonctionner, sur les neuf que comptait le complexe. À son apogée, l'usine a employé jusqu'à 1 600 personnes, 900 à la fermeture.

Le FSTQ remettra en marche les machines 1, 5 et 6, mais laissera l'unité de pâte fermée. Ces trois machines sont équipées pour produire une quinzaine de qualités de papier satiné, un papier haut de gamme destiné aux revues et aux encarts publicitaires. Le FSTQ a déjà dépensé 4 M$ pour les remettre en état. Bien qu'elles datent des années 1920, **Canadien Pacifique** (CP) a bien entretenu ses machines. Selon M. Lamarre, l'usine de Trois-Rivières est très bien informatisée.

En 1990, CP a investi 15 M$ pour moderniser la no 6. CP l'a vendue, mais a dû résilier le contrat pour vendre le complexe au FSTQ.

Au cours de la visite, 160 employés étaient à l'oeuvre, dispersés dans l'immensité du complexe qui s'étend sur 2 000 pieds de longueur. Il s'élève sur plusieurs niveaux et est alimenté en eau par sa propre usine de filtration.

M. Lamarre reconnaît que l'entretien du complexe sera coûteux. Par exemple, il faut 10 gardiens pour la surveillance et 10 hommes seulement pour le chauffage.

Tripap évalue les réserves de bois dans les rivières et dans la cour de l'usine à deux années d'exploitation. Le bois sera payé à CP au fur et à mesure de la consommation.

Une fois à l'usine, les billes de bois sont déchiquetées, puis acheminées dans des cuves avec de l'eau, ce qui formera de la pâte dite mécanique. On ajoutera par la suite 22 % de pâte kraft achetée de producteurs externes.

Tripap prévoit produire à une cadence maximum de 350 tonnes métriques par jour (120 000 tonnes par année). Elle occupera à ce moment 288 employés.

M. Lamarre est bien conscient qu'il s'agit d'une petite production, selon les normes de l'industrie. Cependant, il croit qu'il y a un créneau dans le marché pour des petites commandes, que ne peuvent réaliser les grosses machines.

« Je me demande même si ce n'est pas nous qui avons la solution en exploitant à petite échelle. On voit ce qui arrive aux grosses usines dans les périodes difficiles », a soutenu M. Lamarre.

En tout cas, la mise en marché du papier ne coûtera pas très cher à Tripap. Elle a confié la vente de toute sa production à un courtier américain.

Le prix affiché du papier satiné en décembre était de 750 $ US la tonne métrique. On soustrait habituellement un escompte de 10 à 15 % pour avoir le prix de transaction. Pendant la récession, le prix du papier satiné a moins baissé, en proportion, que celui du papier journal ordinaire, a dit M. Lamarre. Il soutient qu'au prix actuel, Tripap sera rentable. La compagnie n'a pas de dettes et des frais d'amortissement à peu près nuls.

« Même si on ne fait qu'un petit profit, ce sera très bien. On aura créé 400 emplois à Trois-Rivières », a souligné M. Lamarre.

Tripap devra installer un système de traitement secondaire des eaux, qui devrait coûter entre 13 et 15 M$. Elle a jusqu'en 1996 pour se conformer aux normes environnementales.

Partenaire

Tripap se cherche un partenaire qui pourrait investir dans le projet. L'entreprise serait en mesure de fonctionner seule, a fait remarquer M. Lamarre, mais ce n'est pas la mission du FSTQ.

« Ce n'est pas un gérant qu'on cherche : on peut en trouver un nous-mêmes. On veut un partenaire d'expérience prêt à s'engager financièrement. »

Le FSTQ préfère que les employés n'aient pas de participation directe dans Tripap, pour éviter des problèmes administratifs. Les employés participent indirectement par le FSTQ.

Les employés ont toutefois accepté une baisse de 20 % de leur salaire par rapport à celui que leur versait CP, un gel de salaire de trois ans et la flexibilité des tâches. Même après cette réduction, le salaire moyen se situera dans les 50 000 $.

L'embauche a été faite d'abord selon le critère de l'ancienneté, ensuite d'après la compétence. La presque totalité sont d'ex-employés de CP.

Le FSTQ a payé l'usine de Trois-Rivières 1 $. Il a investi 26,4 M$ dans Tripap, dont 5,9 M$ ont été versés au comptant pour le stock de pièces et 14 M$, déposés en fiducie pour le bois. Il assume la responsabilité environnementale du site.

Rexfor a accordé un prêt sans intérêt de 5 M$, mais ne l'avait pas encore versé au moment de la visite.

FRANÇOIS RIVERIN



MONTRÉAL
INTEGRES INC.
TÉL. : (514) 487-7611 FAX: (514) 487-5675

QU'EST-CE QUI DURE PLUS LONGTEMPS?



QUÉBEC
MATÉRIEL DE BUREAU JANISSE INC.
TÉL. : (418) 688-6000 FAX: (418) 688-6008

FINANCE

ACTIDEV PRÉPARE SA PRIVATISATION
Maintenant que le dossier chaud de la contrebande de cigarettes est en bonne voie de se régler, Actidev s'attaque à sa privatisation **p. 39**

INVESTIR DANS L'INTERNATIONAL
Selon un gestionnaire de Pallas Monaco, les investisseurs québécois auraient avantage à élargir leurs horizons de placement **p. 47**

L'IMPÔT personnel MD
Logiciel des finances et des impôts personnels
Seulement 42 95$ taxes en sus.
INFORMATRIX 2000
Sans frais: 1-800-667-7104
24 heures sur 24 7 jours sur 7

LES AFFAIRES

Les pétrolières intégrées continuent d'augmenter leurs marges

Les marges de profit sur la vente de produits pétroliers devraient continuer de croître au moins jusqu'en 1995.

Cela laisse entrevoir des appréciations importantes du prix des actions de pétrolières intégrées. Telle est la conclusion de la récente étude de **ScotiaMcLeod** sur les pétrolières intégrées.

Robert Robinson, analyste des pétrolières chez ScotiaMcLeod, prévoit que le titre de **Shell Canada** (Tor., *SHC*, 39,25 $) atteindra 50,20 $ d'ici un an; celui de la **Compagnie pétrolière Impériale** (Tor., *IMO*, 46,25 $) devrait atteindre 52,70 $, celui de **Petro-Canada** (Tor., *PCA*, 14,25 $), 15,70 $, et celui de **Suncor** (Tor., *SU*, 30,63 $), 34,10 $.

« Le revirement de la rentabilité du raffinage et de la mise en marché est survenu comme nous avions prévu. Nous croyons que les marges augmenteront de 23 %, en 1994, et de 36 %, en 1995 », a écrit M. Robinson au début de février.

En 1992, la marge moyenne des pétrolières intégrées était de 0,39 $ par baril de produits raffinés. En 1993, elle a grimpé de 200 %, à 1,21 $. En 1995, la marge devrait atteindre 2,03 $ le baril, selon M. Robinson.

Shell obtient la plus forte recommandation d'achat, même si elle se classe derrière l'Impériale pour la marge de profit par baril.

Shell a connu la moins bonne performance parmi les intégrées en 1993, ne donnant que 10 % de rendement, plus 2 % de dividende.

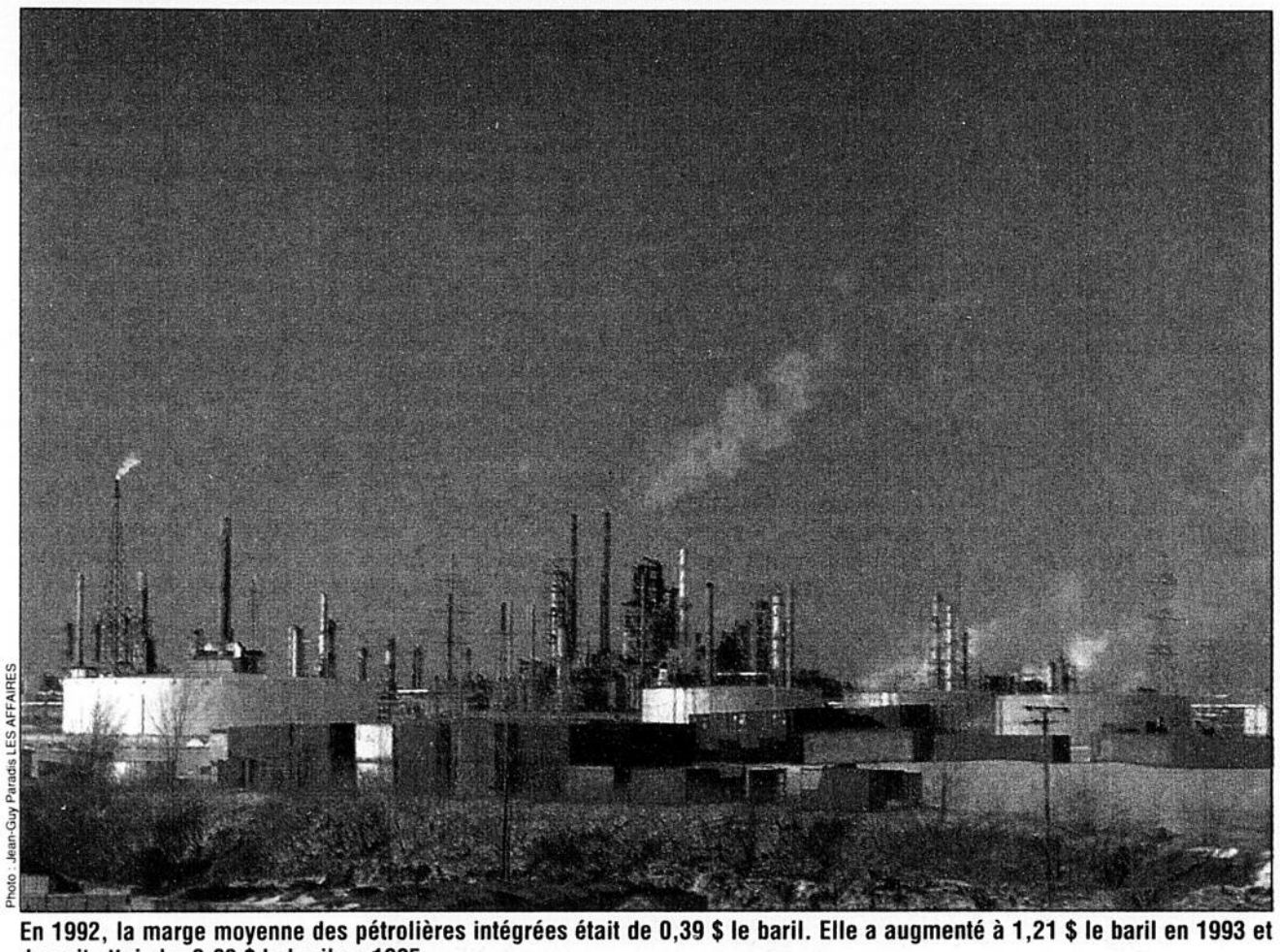


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

En 1992, la marge moyenne des pétrolières intégrées était de 0,39 $ le baril. Elle a augmenté à 1,21 $ le baril en 1993 et devrait atteindre 2,03 $ le baril en 1995.

QUELQUES STATISTIQUES SUR LES PÉTROLIERES INTÉGRÉES

Compagnie	Prix de l'action 11-02-93	Dividende par action 1993	Bénéfice[1] par action 1993	1994	1995	Fonds autogénérés par action [1] 1993	1994	1995	Marge de raffinage 1994
Impériale	46,25 $	1,80 $	1,77 $	1,84 $	2,38 $	6,04 $	6,83 $	7,53$	2,06 $ par baril
Petro-Canada	14,25	0,25	0,71	0,74	1,04	2,55	2,55	2,85	1,90
Shell Canada	39,25	0,90	0,98	1,73	3,25	5,63	6,19	7,73	1,90
Suncor	30,63	1,04	1,49	1,54	2,19	4,90	4,95	5,68	1,25

[1] Il s'agit de prévisions pour 1994 et 1995

Sources: ScotiaMcLeod — Tableau : LES AFFAIRES

Projet Caroline

Les coûts de mise en production de l'immense gisement de gaz naturel *Caroline*, en Alberta, ont été plus élevés que prévu.

Shell a également été lente à entreprendre la restructuration de ses activités de raffinage et de mise en marché.

Cependant, selon M. Robinson, ses divisions devraient toutes connaître un revirement de rentabilité au cours des deux prochaines années, conduisant à un bénéfice de 3,25 $ l'action et à des fonds autogénérés de 7,73 $ l'action en 1995, comparativement à un bénéfice de 0,98 $ l'action et à des fonds autogénérés de 5,63 $ l'action en 1993.

L'augmentation du prix du gaz naturel et de la production devrait faire augmenter les bénéfices de 56 M$ d'ici deux ans.

Toutefois, la baisse du prix du pétrole retranchera 6 M$ au bénéfice net. Le gisement Caroline pourrait rapporter à lui seul 49 M$ de bénéfice de plus, par rapport à la situation de 1993.

Si ces prévisions se réalisent, la probabilité d'une augmentation du dividende, présentement de 0,98 $ l'action, sera très élevée. Shell verse seulement 28 % de ses profits en dividende.

En l'augmentant au niveau de l'Impériale, il grimperait à 1,63 $ l'action, ce qui permettrait à la compagnie mère, **Royal Dutch Shell**, d'en profiter.

Petro-Canada est le deuxième choix de M. Robinson. Cette compagnie était d'ailleurs sa favorite de 1993. Ceux qui ont suivi sa recommandation du début de l'année ont empoché un gain de 50 %, avec le dividende.

Selon l'analyste, Petro-Canada a presque fini son retournement et sa restructuration. Elle fonctionne maintenant comme une machine bien huilée, dit-il.

La baisse du prix du pétrole ne devrait pas trop affecter la compagnie parce que, d'une part, elle a protégé sa production par des ventes à terme à 20 et à 21 $ US le baril. D'autre part, la hausse du prix du gaz naturel compensera la baisse du prix du pétrole.

Dans le secteur du raffinage, Petro-Canada devrait augmenter son taux d'utilisation à 92 % en 1994, comparativement à 78 % en 1993. La fermeture de 960 stations depuis 1992 aura accru la productivité des stations de 47 % à la fin de 1993.

Quant au projet *Hibernia*, il est en retard de trois mois sur l'échéancier. Cependant, le consortium a mis sur pied un plan pour redresser la situation.

Selon M. Robinson, le rendement après impôts du projet sera de 15 %, si le prix du baril atteint 20 $ US le baril, en dollars d'aujourd'hui, au moment de la mise en production, en 1997-1998.

Au prix actuel de 15 US $ le baril, le rendement serait pratiquement nul. M. Robinson croit cependant que le prix du pétrole sera plus élevé à ce moment-là.

L'Impériale est le troisième choix de M. Robinson parmi les pétrolières intégrées. Ses fonds autogénérés élevés et ses fortes liquidités en font une candidate probable pour une hausse de son dividende, qui est de 1,80 $ l'action, pour un rachat d'actions ou pour un dividende spécial.

L'Impériale est la plus efficace des pétrolières dans les domaines du raffinage et de la mise en marché des produits pétroliers.

Sa marge de profit a atteint 1,21 $ le baril en 1993. Elle devrait monter à 1,49 $ en 1994.

Cependant, l'Impériale est très sensible au prix du pétrole. M. Robinson s'attend à une baisse de 60 % des revenus de la production de pétrole et de gaz naturel, que devrait toutefois compenser la hausse de revenus du raffinage.

L'analyste s'attend à l'annonce de mesures de rationalisation de la part de la compagnie au cours des prochains mois.

Petro-Canada pourrait rendre une filiale publique

Selon Robert Robinson, Petro-Canada pourrait vendre au public investisseur une partie des actions de **Trocana**, filiale de production pétrolière.

Cependant, le climat n'est pas très propice à une telle émission en 1994. Si l'environnement changeait, l'analyste est persuadé que Petro-Canada irait de l'avant.

Trocana dégagerait des fonds autogénérés de 25 à 30 M$ par année, grâce à une production de 6 500 barils de pétrole et de 35 M de pi^3 de gaz naturel par jour.

Si l'émission est réalisée, il faudra réduire les fonds autogénérés de Petro-Canada du même montant.

Par contre, M. Robinson croit que Petro-Canada dispose de suffisamment de réserves pour contrebalancer la perte de production.

FRANÇOIS RIVERIN

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

FINANCE

La réduction des taxes d'accise sur les cigarettes ne modifie pas les perspectives d'Imasco

En dépit de l'augmentation du taux d'imposition des fabricants de produits de tabac et de la réduction majeure des taxes d'accise sur les cigarettes, les analystes ne modifient pas leur opinion concernant **Imasco** (Mtl, *IMS*, 39,75 $).

Le gouvernement fédéral a abaissé de 5 $ le carton sa taxe d'accise et a promis une réduction additionnelle proportionnelle à toute réduction de taxe provinciale de plus de 5 $ le carton. Cette réduction additionnelle du fédéral ne peut dépasser de 5 $ le carton. Par exemple, une province qui réduit sa taxe de 8 $ le carton recevra 3 $ du fédéral (8 $ - 5 $).

La surtaxe fédérale augmentera de 40 % les taxes payées par les fabricants sur leurs bénéfices de fabrication.

Le Québec a annoncé une baisse de 11 $ le carton de la taxe sur les cigarettes. En tout, au Québec, les taxes chutent de 24,27 $ le carton (voir tableau ci-contre).

Le gouvernement du Québec impose également une surtaxe de 50 % sur les profits des fabricants de tabac. Le taux d'imposition corporatif n'est que de 8,9 % au Québec. La surtaxe fédérale permettra d'amasser 65 M$ par année ; celle du Québec, 3 M$.

L'action d'Imasco a chuté de 2,50 $, à l'annonce de la surtaxe sur les profits des fabricants de tabac. Elle majore son taux d'imposition de 21 % à 30 %. Les nouveaux taux sont entrés en vigueur le 9 février.

Prévisions réduites

Jacques Kavafian, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, et **Philip Koven**, de **Richardson Greenshields**, ont abaissé leurs prévisions de bénéfice, mais ont laissé intact leur recommandation respective.

Les prévisions de M. Koven passent de 3,95 $ à 3,65 $ l'action, en 1994, et de 4,40 $ à 4,10 $ l'action, en 1995. Le tabac représente 49 % du bénéfice d'exploitation d'Imasco.

Il recommande de conserver l'action d'Imasco, à laquelle il accorde une valeur de 43,68 $ (un multiple de 11 fois le bénéfice d'**Imperial Tobacco** et de **CT Financial**, de 16 fois le bénéfice de **Hardee's Food System** et de 13 fois le bénéfice de **Shoppers Drug Mart**). Son cours-cible de 43,50 $ n'accorde au titre qu'une plus-value de 10 %, d'où sa recommandation neutre.

M. Kavafian a également réduit ses prévisions de bénéfice de 3,95 $ à 3,65 $, en 1994, et de 4,80 $ à 4,40 $, en 1995. Son cours-cible a été ramené de 55-65 $ à 53 $, en fonction d'un multiple moins généreux de 12 fois les profits.

« À court terme, la surtaxe enlève un certain attrait à Imasco. À long terme, l'action demeure attrayante. Imasco pourra compenser la surtaxe par des hausses de prix éventuelles et une amélioration de ses coûts de production », a écrit M. Kavafian, dans un avis envoyé à ses clients. Imperial Tobacco avait déjà mis en oeuvre un programme de réduction des coûts. Il sera sans doute accéléré.

La surtaxe pourrait être entièrement compensée par une hausse du prix de gros de 15 %, a fait valoir l'analyste. Imperial Tobacco attendra « que les émotions s'apaisent » avant de procéder à toute hausse de prix. Si la surtaxe est éliminée comme prévu en 1997, son bénéfice remontera automatiquement de 0,40 $ l'action, cette année-là.

Les prévisions de M. Kavafian tiennent compte d'une hausse de 5 % du prix de gros, en 1994 et en 1995.

CIGARETTES : NOUVELLE STRUCTURE DE PRIX AU DÉTAIL AU QUÉBEC (pour un carton de 200 cigarettes, en $)

	Avant[1]	Après[1]	Var.
Prix de gros	7,90	7,90	-------
Taxe d'accise féd.	15,85	5,85	-10,00
Taxe provinciale	13,76	2,76	-11,00
Marge du détaillant	3,16	3,16	-------
TPS	2,85	1,38	-1,47
TVQ	3,48	1,68	-1,80
Prix au détail	47,00	22,73	-24,27
Taxes provinciales totales	17,24	4,44	-12,80
Taxes fédérales totales	18,70	7,23	-11,47
Taxes en % du prix	76,5 %	51,3 %	

[1] : la réduction des taxes

Source : Jacques Kavafian ; Lévesque Beaubien Geoffrion
Tableau : LES AFFAIRES

De plus, le retour des fumeurs aux détaillants traditionnels de cigarettes (dépanneurs et pharmacies) bénéficiera à Imasco, qui exploite les tabagies **United Cigar Stores** (UCS) et les pharmacies **Pharmaprix**.

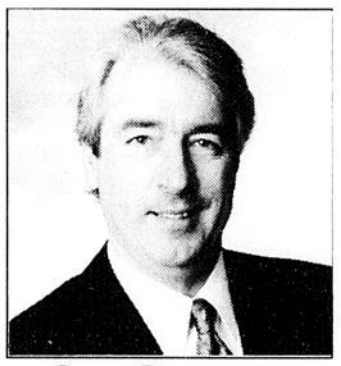
Le **Groupe UCS** était déficitaire de 6 M$ en 1993 : une détérioration de 30 % par rapport à l'année précédente. Shoppers Drug Mart/Pharmaprix a augmenté sa contribution au bénéfice d'exploitation consolidé d'Imasco de 5 %, à 100 M$. Le bénéfice d'exploitation d'Imperial Tobacco a augmenté de 7 %, à 462 M$.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre, Imasco a fait état d'une hausse de 7 % de son bénéfice consolidé, à 409 M$ ou 3,26 $ l'action (compte tenu de frais non récurrents de 24 M$ ou 0,12 $ l'action, avant impôts). Ses revenus sont demeurés stables, à 8 milliards.

Ce taux de croissance est inférieur à l'objectif interne de 15 % fixé par Imasco.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

COGECO



Guy Gougeon

Monsieur Louis Audet, président et chef de la direction de COGECO inc. est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Guy Gougeon au poste de vice-président et directeur général de COGECO Radio-Télévision inc. À ce titre, il sera responsable de tous les aspects de la gestion et du développement des activités de radio et de télévision de COGECO inc.

Diplômé en Génie de l'Université Mc Gill, monsieur Gougeon était jusqu'à maintenant vice-président de la télévision française de la Société Radio-Canada où, à ce titre, il a donné un nouvel élan à la Société au plan de la programmation, de la gestion, de l'image et des ventes publicitaires. Au cours des trente années passées au sein de la Société, il a été également vice-président à l'ingénierie nationale où il a été notamment chargé de la planification et de la mise en oeuvre du Centre canadien de diffusion de Toronto.

Cogeco Radio-Télévision inc., une filiale en propriété exclusive de COGECO inc., exploite cinq stations de radio et quatre stations de télévision au Québec et a de nombreux projets en développement incluant la proposition de création de deux chaînes satellite-câble spécialisées traitant de l'information et de personnalités du monde artistique, soit Entertainment Television Canada (en anglais) et Télé-Variétés (en français). COGECO inc., par l'entremise de ses autres filiales, dessert également environ 430 000 abonnés de la télédistribution dans cinq provinces canadiennes, et publie 33 journaux hebdomadaires au Québec et en Ontario. Les titres de COGECO et ceux de sa filiale Cogeco Câble inc. sont inscrits aux bourses de Montréal et de Toronto.

Cette annonce n'est faite qu'à titre de renseignement.

Nouvelle émission **Janvier 1994**

400 000 000 $ US

Bombardier Receivables Master Trust I

376 500 000 $ US
Certificats à taux flottant classe A garantis par des actifs, série 1994-1

23 500 000 $ US
Certificats à taux fixe classe B garantis par des actifs, série 1994-1

Bombardier Credit Receivables Corporation
Cédant

Bombardier Capital Inc.
Gestionnaire

Merrill Lynch & Co. **Scotia McLeod (USA) Inc.**

FINANCE

Après le règlement favorable du dossier de la cigarette

Actidev prépare sa privatisation

Maintenant que le dossier chaud de la contrebande de cigarettes est en bonne voie de se régler, **Actidev** (Mtl, *ACV*, 1,75 $) ouvre un nouveau dossier : celui de sa privatisation. Et selon **Alain Bouchard**, président du conseil d'Actidev, ce dossier devrait être réglé d'ici la fin de 1994.

Actidev a comme seul actif sa participation de 59,4 % dans **Alimentation Couche-Tard** (Mtl, *DCT*, 2,45 $). Or, les deux sociétés sont ouvertes, ce qui n'apporte aucun avantage en soi tout en comportant des coûts inutiles. De plus, cela crée une certaine confusion chez les investisseurs, qui se demandent s'il est préférable d'acheter les actions de l'une ou de l'autre société.

Comme Alimentation Couche-Tard a pignon sur rue avec ses 215 magasins *DÉPAN-E$COMPTE Couche Tard*, les dirigeants désirent la conserver comme société ouverte.

La baisse des taxes sur les cigarettes, la semaine dernière, représente une grande victoire pour Actidev et Alimentation Couche-Tard. « Nous sommes très heureux du résultat, a laissé tomber M. Bouchard, visiblement soulagé après deux années de combat. La baisse des taxes sera suffisante pour ramener les consommateurs dans les commerces de détail. »

La contrebande de cigarettes a durement éprouvé les dépanneurs. La direction d'Alimentation Couche-Tard a estimé le manque à gagner à 1 M$, sur son bénéfice avant impôts de son exercice 1991-92, et à 800 000 $, pour 1992-93.

M. Bouchard a évalué que l'impact de la baisse des taxes sera entre 500 000 et 700 000 $ avant impôts sur une période de 12 mois. Pour son exercice terminé le 2 mai 1993, Alimentation Couche-Tard a réalisé des profits avant impôts de 958 989 $. C'est donc une augmentation possible de 50 %. Pour ses 24 premières semaines de 1994, l'entreprise a réalisé une progression de 25 % de son profit net.

« En plus d'augmenter les ventes de cigarettes, la baisse ramènera l'achalandage dans les magasins, ce qui est également très positif », croit aussi M. Bouchard.

Les dernières semaines ont été fort occupées pour Actidev et Alimentation Couche-Tard. En effet, en novembre, les sociétés ont acheté 54 magasins de **Silcorp** (Tor., *SIL*, 9,75 $) au Québec portant les bannières *Mac's* et *La Maisonnée*. « Depuis ce temps, nous avons intégré ces nouveaux établissements et acheté sept autres dépanneurs de Silcorp. »

L'intégration se passe bien, selon M. Bouchard. On a fermé trois des magasins acquis et il en resterait deux autres à fermer.

Par ailleurs, contrairement à l'intention originale, la bannière *La Maisonnée* disparaîtra pour laisser toute la place à celle de *DÉPAN-E$COMPTE*. « Notre nouveau concept prend de plus en plus de notoriété », a souligné le président. Ainsi, la présence de 215 magasins qui arborent la même bannière consolidera la position de Couche-Tard dans l'industrie de l'accommodation au Québec.

Toutefois, la bannière *La Maisonnée* demeurera à l'intérieur des dépanneurs pour identifier les produits de boulangerie cuits sur place. De plus, on étendra cette formule aux Couche-Tard. « Avec la miniaturisation des équipements et la baisse de leurs coûts, il devient de plus en plus économique de cuire sur place, a constaté Alain Bouchard. C'est le virage des années 1990. »

ACTIDEV (*ACV*)

Activités : société de portefeuille qui détient une participation de 59,39 % dans Alimentation Couche-Tard, chef de file de l'accommodation au Québec.

Cours récent : 1,75 $ — Bas : 0,58 $ — Haut : 1,75 $ — Dividende : nil — Rendement : nil

Quatre derniers trimestres (au 31-10-93)		Ratio
Bénéfice net	0,05 $	35,0 X
Fonds auto./ action (estimé)	0,64 $	2,7 X
Valeur comptable par action	1,98 $	0,9 X
Ventes	117,9 M$	

Fin d'exercice, 30 avril	1993	1992	1991	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	111,3	111,0	83,0	15,8 %
Bénéfice net/action ($)	0,04	0,04	0,12	n.d.
Fonds aut./action ($)	0,61	0,68	0,68	n.d.
Avoir act./action ($)	1,93	1,89	2,41	n.d.
Rend. moyen/avoir (%)	2,1	1,9	5,2	Rendement moy. (3 ans)
Dette totale/avoir act.	1,05	1,37	0,90	3,0 %
Ratio fonds de roulement	1,1	1,1	1,3	
Encaisse (M$)	0,8	0,7	2,0	

Tableau : Cote 100 inc.

Pizza et hamburger dans les dépanneurs

Pour prendre ce virage, Alimentation Couche-Tard tente une expérience dans trois dépanneurs avec la collaboration de **Pizza Hut**. Elle offre ainsi des pizza cuites sur place. « La réponse est très encourageante », a affirmé M. Bouchard.

La société prévoit poursuivre l'expérience dans un quatrième site, près du **Cégep Bois-de-Boulogne**, dans la région de Montréal.

De plus, M. Bouchard a révélé qu'il discutait avec d'autres sociétés majeures pour offrir de nouveaux produits à ses clients. Il est maintenant possible d'offrir des hamburgers **McDonald** ou **Burger King** et des sous-marins **Subway** avec un comptoir de 150 pi².

La reprise économique, l'acquisition des dépanneurs de Silcorp et la chute des taxes sur les cigarettes stimulent la croissance de Couche-Tard et d'Actidev. L'introduction, en 1992, du nouveau concept de dépanneurs DÉPAN-E$COMPTE a relancé la société. Les deux derniers trimestres montrent en effet une progression des profits et des revenus.

Le président a cependant précisé que le contexte demeure difficile. « Nos ventes progressent, mais les marges bénéficiaires demeurent fragiles. »

Alain Bouchard a deux autres dossiers à mener à bon port au cours des prochains mois. De concert avec d'autres commerçants, il tente, d'une part, d'élargir la gamme des vins offerts dans les dépanneurs en négociant avec la **Société des alcools du Québec**. D'autre part, il négocie avec **Loto-Québec** de meilleures marges pour la vente des billets de loterie. Il a bon espoir que ce dernier dossier aboutira le premier.

BERNARD MOONEY

PUBLIREPORTAGE

Nouveau produit pour Somavrac Inc. de Trois-Rivières

Dow Chemical Canada et Somavrac Inc. annoncent l'ouverture d'un nouveau terminal de calcium liquide "*LIQUIDOW*" à Trois- Rivières. Les installations portuaires de Somavrac permettront la distribution de "*LIQUIDOW*", un abat- poussière, pour tout le marché du Québec. Le "*LIQUIDOW*" est largement utilisé sur toutes les routes, surfaces et chemins non pavés afin de contrôler les poussières tout en les rendant plus sécuritaires.

Les surfaces poussiéreuses provoquent de nombreux risques et problèmes dont, entre autres, une réduction de la visibilité et des difficultés respiratoires. Le "*LIQUIDOW*" est une matière hygroscopique qui capte l'humidité de l'air afin de maintenir humides toutes surfaces non pavées et d'abattre par conséquent la poussière. Comme ce produit résiste à l'évaporation, une seule application assure une efficacité prolongée.

En plus du contrôle des poussières, Somavrac Inc., conjointement avec son fournisseur Dow Chemical, offrira le chlorure de calcium sec en sacs de 20, 40 et 1 000 kg pouvant servir à stabiliser la fondation d'une route, au déneigement, au déglaçage et également, utilisé dans le béton, à en accélérer la prise ainsi que pour plusieurs autres usages commerciaux. Ce produit proviendra de l'usine de Somavrac localisée à Montréal.

Somavrac est une société de Trois-Rivières dont l'emplacement stratégique au Port de Trois-Rivières permettra d'assurer une distribution économique et efficace de "*LIQUIDOW*" dans tout le Québec.

M. Pierre Paquin, président de Somavrac Inc., se réjouit de cette alliance avec la compagnie Dow. "*Avec ce nouveau produit déjà éprouvé de Dow, le marché du Québec pourra désormais être servi de façon très compétitive. Avec du personnel hautement qualifié et des installations modernes, Somavrac deviendra un chef de file au niveau des prix et de la qualité dans ce domaine. Nous sommes prêts à relever ce défi*".

En plus de lancer ce nouveau produit, Dow et Somavrac apportent au marché du Québec une expérience exceptionnelle en matière de service et d'innovation, associée à des standards de qualité inégalés.

Pour plus d'informations communiquer avec Christiane Michaud, chez Somavrac au numéro:
(800) 563-3313

SOMAVRAC INC.

CHLORURE DE CALCIUM

LIQUIDE 35 %	FLOCONS 77-80 %	GRANULES 94-98 %
CITERNES	SACS	SACS
CITERNES-ÉPANDEURS	20-40-1000KG	20-40-1000KG

SOMAVRAC INC.
3450, boul. Royal, C.P. 294
Trois-Rivières QC G9A 5G1

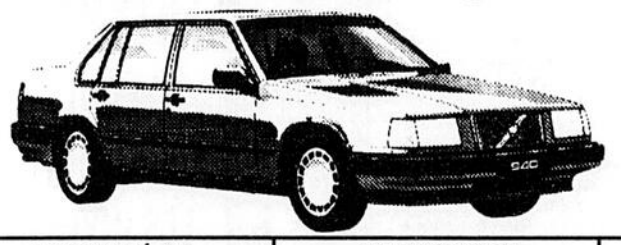
Pour vos achats de **CALCIUM**, appelez Christiane Michaud
1-800-563-3313

NOUS VOULONS VOUS TRANSPORTER DANS UN MONDE PLUS SÛR.

Chez Volvo, la tradition se poursuit et vous n'avez qu'à faire l'essai d'un de nos modèles 1994 pour découvrir les qualités de voitures conçues en fonction de la sécurité depuis des décennies.

- Garantie de 4 ans / 80 000 km
- Deux coussins gonflables
- Châssis en acier avec protection contre les collisions latérales
- Freins à disques aux quatre roues, avec antibloquage
- Programme de service routier 24 heures sur 24**

26 995 $*



- Ceintures de sécurité à fixation en 3 points et appuie-tête adapté aux 5 positions de réglage des sièges
- Verrous de sécurité aux portes arrières
- Boîte automatique
- Climatiseur
- Différentiel autobloquant
- Sièges avant chauffés
- Rétroviseurs extérieurs chauffés

VOLVO 940

* Prix conseillé au détail par le fabricant pour une 940 de niveau de base 1994. Taxes applicables.
** Offert avec la coopération de Amaco Motor Club

LAVAL	ST-LÉONARD	MONTRÉAL	ST-HUBERT	STE-AGATHE	ST-HYACINTHE
Boul. St-Martin Autos	John Scotti Auto Inc.	Uptown Auto Inc.	Lemenn Auto Inc.	Garage Francke Inc.	Automobiles Chicoine Inc.
1430. boul. St-Martin	4330, rue Jarry Est	5055, Paré	3839, boul. Taschereau	180, rue Principale	855, Johnson
667-4960	725-9394	737-6666	678-1220	(819) 326-4775	(514) 875-3999

FINANCE

Le certificat Sécuribourse : un rendement intéressant, mais souvent inférieur à celui de la bourse

Le rendement accordé par le certificat **Sécuribourse**, de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 11,13 $), peut être sensiblement inférieur à celui du marché boursier.

Le 25 janvier dernier, la Banque Nationale a lancé un certificat de dépôt dont la totalité du rendement est fonction de la croissance de l'indice boursier *TSE 100*. Le fer de lance du produit : investir à la bourse sans risquer son capital.

L'épargnant a le choix entre trois échéances : un an, trois ans et cinq ans. Selon l'échéance, il obtiendra un revenu accumulé correspondant à un multiple de la croissance du TSE 100 pour la période. Ce multiple est d'une fois la croissance du TSE 100, pour l'échéance d'un an, de 1,5 fois, pour le terme de trois ans, et de deux fois, pour celui de cinq ans.

Le dépôt minimum est de 1 000 $. Les certificats ne sont pas rachetables avant l'échéance. L'épargnant est assuré de récupérer la totalité du capital investi à l'échéance.

L'image que projette ce nouveau certificat laisse penser, de prime abord, que l'épargnant peut, sans risque, obtenir le même rendement que l'investisseur boursier. Ce n'est pas nécessairement le cas. Le rendement peut parfois être supérieur à celui de la bourse, mais également sensiblement inférieur. Pourquoi ? En raison de la méthode de calcul utilisée par la Banque Nationale pour déterminer la valeur du TSE 100 à l'échéance du certificat. Au lieu de prendre la valeur du TSE 100 à la date d'échéance du certificat, la Banque retient la moyenne de la croissance mensuelle de l'indice durant la période. Conséquence : dépendant du moment où surviendra le gros de l'appréciation boursière, la valeur moyenne mensuelle de l'indice pourra différer de sa valeur à la date d'échéance du certificat.

RENDEMENT POTENTIEL DE SÉCURIBOURSE SI LE RENDEMENT ANNUEL DU TSE 100 EST DE 8 % (pour le certificat d'un an)

	L'appréciation du TSE 100 survient		
	au début	au milieu	à la fin
Mois			
1	200 [1]	200	200
2	216	200	200
3	216	200	200
4	216	200	200
5	216	200	200
6	216	200	200
7	216	216	200
8	216	216	200
9	216	216	200
10	216	216	200
11	216	216	200
12	216	216	216
Valeur moyenne du TSE 100	215	208	201
Rendement annuel du certificat	7,33 %	4,00 %	0,67 %

[1] : On assume que la valeur initiale du TSE 100 est de 200.

Tableau : LES AFFAIRES

Divergences notables

Cette méthode peut mener à des divergences notables entre le rendement du nouveau certificat et celui de la bourse. Par exemple, en 1993, le TSE 100 a progressé de 26 %, alors que le certificat Sécuribourse d'un an aurait accordé un rendement d'environ 11 %. Ce rendement est meilleur que le taux de 5,75 % offert au début de 1993 pour les certificats traditionnels d'un an, mais il est nettement inférieur au rendement obtenu par le marché boursier en 1993.

Le premier tableau montre à quel point le rendement du certificat peut varier selon que l'appréciation annuelle de l'indice TSE 100 survient au début de la période de vie du certificat, au milieu de la période ou à la fin.

En supposant une appréciation annuelle de 8 % du TSE 100, le certificat Sécuribourse aurait accordé un rendement annuel de 7,33 %, si l'appréciation du TSE 100 était survenue au début et s'était maintenue par la suite au niveau atteint jusqu'à l'échéance du certificat. Ce rendement aurait été de 4 %, si la hausse était survenue au milieu de la période, et de 0,7 %, si la progression était survenue au cours du dernier mois de vie du certificat.

RENDEMENTS POTENTIELS COMPARÉS DES CERTIFICATS SÉCURIBOURSE DE 1 AN, DE 3 ANS ET DE 5 ANS SI LE RENDEMENT ANNUEL DU TSE 100 EST DE 8 %

	Rendement annuel du certificat si le gros de la croissance du TSE 100 survient		
	au début	au milieu	à la fin
Échéance du certificat			
1 an	7,33 %	4,00 %	0,67 %
3 ans	11,30 %	6,11 %	0,36 %
5 ans	13,97 %	8,00 %	0,31 %

Tableau : LES AFFAIRES

L'écart est grand et il explique pourquoi le rendement du certificat Sécuribourse peut diverger sensiblement de celui obtenu par le marché boursier durant la même période.

Le rendement du certificat Sécuribourse d'un an ne peut pas être supérieur à celui de l'indice. Par contre, il peut être supérieur dans le cas des certificats de trois et de cinq ans, puisque l'appréciation du certificat est déterminée par un multiple de la croissance du TSE 100 supérieur à 1.

Le deuxième tableau donne les résultats obtenus en faisant le même exercice qu'au premier tableau pour les certificats Sécuribourse de trois et de cinq ans.

On constate que, plus l'échéance est longue, plus le rendement annuel potentiel maximum pouvant être obtenu par le nouveau certificat de la Banque est élevé. De 7,33 %, pour le terme d'un an, il passe à 11,30 %, pour le terme de trois ans, et à 13,97 %, pour l'échéance de cinq ans, si l'appréciation de 8 % du TSE 100 survient au début de la période.

Les rendements potentiels maximums des certificats de trois et de cinq ans dépassent celui assumé dans nos calculs de 8 % pour la bourse.

Si la hausse survient en milieu de période, le rendement composé annuel du nouveau certificat passe alors de 4 %, pour le terme d'un an, à 6,11 %, pour l'échéance de trois ans, et à 8 %, pour le terme de cinq ans.

En établissant des multiples de 1,5 fois et de 2,0 fois la progression enregistrée par le TSE 100, la Banque Nationale accorde une prime de rendement potentiel pour les échéances plus longues. En optant pour le cinq ans, l'épargnant a de bonnes possibilités d'obtenir un rendement composé annuel se rapprochant de celui du marché boursier.

Évidemment, reste à savoir quel sera le rendement du marché boursier pour les cinq prochaines années. Pour nos calculs, nous avons supposé qu'il sera de 8 %. Ce rendement hypothétique pêche par son manque de conservatisme pour deux raisons.

D'abord, historiquement, le rendement moyen à long terme du marché boursier incluant les dividendes tourne autour de 10 %. Le rendement du certificat Sécuribourse tient compte uniquement de la croissance de l'indice boursier qui, elle, exclut le dividende. Si on enlève le taux de dividende moyen annuel de 3 % au rendement historique de 10 %, on obtient une appréciation moyenne annuelle de 7 % de l'indice. Notre hypothèse de 8 % dépasse donc de 1 % la moyenne historique annuelle.

D'autre part, comme il a enregistré un rendement composé annuel de près de 20 % pour les deux dernières années, le marché boursier risque fort probablement de connaître une croissance inférieure à sa moyenne historique de 7 % au cours des prochaines années.

En dépit de ces deux derniers constats, le nouveau certificat de la Banque Nationale répond à un besoin dans le marché. Il permet à l'épargnant de mieux diversifier son actif. Sans nécessairement obtenir le rendement du marché boursier, l'épargnant a la chance de réaliser un rendement supérieur au rendement obtenu avec un certificat de dépôt traditionnel.

CLAUDE CHIASSON

Appel d'offres

Ville de Montréal

Service de l'approvisionnement et des immeubles

Des soumissions seront reçues, avant 14 h à la date ci-après énoncée, au Service du greffe de la Ville de Montréal, 275, rue Notre-Dame Est, bureau 15, Montréal, H2Y 1C6, à l'attention du greffier, pour le projet suivant :

No bâtiment 2459
Bibliothèque
Quartier Rivière-des-Prairies
Construction - aménagement - location

Date d'ouverture : Le 9 mars 1994

Description et localisation :

Projet de construction, d'aménagement et de location d'un immeuble aux fins d'y loger une bibliothèque dans l'arrondissement Rivière-des-Prairies / Pointe-aux-Trembles.

La Ville de Montréal désire louer, selon un bail de 20 ans, un immeuble aménagé et construit selon ses exigences, sur un terrain lui appartenant et cédé au Locateur par emphytéose.

L'immeuble d'une superficie aménageable de 2375 m² doit être accessible aux personnes handicapées.

Le site à construire est situé au coin sud-ouest du quadrilatère formé par le boulevard Gouin au nord, le boulevard Perras au sud, la 48e avenue à l'est et le boulevard Rodolphe-Forget à l'ouest.

La Ville prendra possession des lieux le 29 août 1995, aménagés selon les conditions stipulées aux documents d'appel d'offres.

Un montant de 69,34 $ non remboursable (toutes taxes incluses) est exigé pour l'obtention des documents d'appel d'offres.

Les personnes intéressées peuvent se procurer les documents relatifs à cet appel d'offres en s'adressant, à compter du 15 février 1994, à la Division de la planification et de la gestion immobilière, 507, Place d'Armes, bureau 1000 (10e étage). Tout montant doit être payé en argent comptant ou sous forme de chèque visé à l'ordre de la Ville de Montréal.

Information : 872-2491, M. Jean Leclerc

Pour être considérée, toute soumission devra répondre entièrement aux normes de conformité des soumissions telles qu'énoncées dans les documents d'appel d'offres.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement, dans le hall d'honneur de l'Hôtel de Ville, immédiatement après l'expiration du délai pour leur présentation.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues et n'assumera aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

Montréal, le 7 février 1994
Le greffier,
LÉON LABERGE

PROCHAINEMENT DANS LES AFFAIRES

DOSSIER SPÉCIAL

RESSOURCES MINIÈRES



SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA LES INVESTISSEURS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 12 MARS 1994

◆ POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000 ◆



FONCEZ!



Ambra Entrepreneur 486SLC2 50 MHz

PRIX RÉDUIT

1499 $

Écran non compris

À CE PRIX-LÀ, VOUS ÊTES GAGNANT.

- Processeur économiseur d'énergie 486SLC2 d'IBM
- Logiciels préinstallés faciles à utiliser et prêts à l'emploi : MS-DOS 6.0, Microsoft Windows 3.1, Works pour Windows et Lotus Organizer pour Windows, avec les manuels
- Clavier étendu de 102 touches
- Souris compatible PS/2 avec tapis
- 3 emplacements de carte et 3 baies
- Garantie de un an avec service sur place*
- Mémoire vive de 4 Mo (extensible à 16 Mo)
- Cache processeur de 64 ko
- Mémoire vidéo de 1 Mo sur carte mère
- Disque dur de 170 Mo (jusqu'à 440 Mo)
- Accélérateur vidéographique qui multiplie par 31 les performances de Windows par rapport au mode VGA habituel
- Connecteur pour coprocesseur mathématique
- HelpPC IBM à vie, assistance téléphonique 24 heures sur 24, 7 jours sur 7

AMBRA

FAITES L'EN L'ESSAI!

PRIX INSTANTANÉS

Faites l'essai d'un ordinateur personnel Ambra et vous aurez peut-être la chance d'en gagner un sur-le-champ.

Passez chez un détaillant Ambra ou IBM participant **entre le 31 janvier et le 31 mars 1994** pour faire l'essai d'un ordinateur Ambra ou IBM. On vous remettra une des 500 000 cartes** «grattez et gagnez» qui vous révélera si vous avez gagné un des prix suivants :

- **9 premiers prix** – 2 ordinateurs personnels Ambra et 7 ordinateurs personnels IBM
- **8 deuxièmes prix** – Options de service HelpWare IBM pour un an
- **5 000 troisièmes prix** – Chandails à col cheminée *PC IBM/Alpine Canada Alpin*
- **Tirage du grand prix** – Un PS/1 IBM 486SX 25 MHz multimédia

Ce programme prend fin le 31 mars 1994.

Vous ne pouvez pas gagner sans essayer : foncez donc chez un de ces détaillants Ambra dès aujourd'hui! Pour les autres détaillants, appelez au 1 800 363•0077, poste 864.

Aventure Superstore :
Brossard, (514) 923-8100
Chomedey/Laval, (514) 686-3956
Montréal, (514) 733-6900
Montréal, (514) 282-0432
Pointe-Claire, (514) 630-6815
Québec, (418) 628-5500
St-Léonard, (514) 722-4550
Trois-Rivières, (819) 691-4520
Central Micro, Lachine, (514) 364-4980

Club Biz :
Dorval, (514) 684-2004
Greenfield, (514) 672-9142
Laval, (514) 973-2535
Montréal, (514) 593-3535
Québec, (418) 522-7279

Delta Speck Inc., Montréal, (514) 272-9340
Erso Informatique, Gaspé, (418) 368-5433
Frosty's Educational, Kahnawake, (514) 632-6732
Granada, Montréal, (514) 493-9818
Magna Tech, Montréal, (514) 933-4991
Mega Max Enr., Chicoutimi, (418) 698-6342
Praenestes Technologies, St-Laurent, (514) 335-3540

Mallette Informatique :
Montréal, (514) 871-1850
Ste-Agathe, (819) 326-3400

O.E. Direct :
Greenfield Park, (514) 923-4448
Montréal, (514) 288-5120
Montréal, (514) 735-7979
Ste-Foy, (418) 683-0303

AMBRA
ORDINATEURS PERSONNELS

Un produit d'ExperComp Services Limitée, filiale d'IBM Canada Ltée.

*Le service sur place peut ne pas être offert dans certaines régions éloignées. **Une carte par personne et par jour jusqu'à épuisement des cartes. Les règlements complets du concours sont disponibles dans les magasins. Les détaillants et distributeurs peuvent vendre moins cher. IBM et PS/2 sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Microsoft, Windows et Works pour Windows sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation. Lotus Organizer pour Windows est une marque déposée de Lotus Development Corporation.

Aluminium : les stocks des producteurs diminuent

Les stocks des producteurs d'aluminium ont baissé légèrement en décembre. Cette baisse a toutefois été plus que compensée par la hausse des stocks à la **Bourse des métaux de Londres** (LME).

Selon l'**International Primary Aluminum Institute**, les stocks d'aluminium des producteurs s'élevaient à 3 491 000 tonnes métriques à la fin de décembre 1993, comparativement à 3 504 000 tonnes métriques en novembre.

Par contre, les stocks d'aluminium n'ont pas baissé depuis. Le vendredi 11 février, ils atteignaient 2 544 525 tonnes métriques, un hausse de 11 000 tonnes durant le semaine.

Le prix de l'aluminium à reculé de 0,02 $ US la livre, à 0,56 $ US la livre.

Offre et demande rééquilibrées

Selon **Raymond Goldie**, analyste du marché des métaux chez **Richardson Greenshields Canada**, les récentes réductions de production annoncées par les producteurs, d'environ 1,011 million de tonnes, ont rééquilibré l'offre et la demande.

Au 31 décembre, M. Goldie a estimé l'offre d'aluminium à 22,83 millions de tonnes et la demande, à 22,45 millions de tonnes. Les stocks ont diminué à 97,5 jours de consommation, comparativement à 102,2 jours à la fin d'octobre.

Il faudrait que les stocks diminuent à 70 jours de consommation pour atteindre un niveau normal. C'est à ce moment que le prix de l'aluminium devrait réagir.

La semaine dernière, le **Groupe Alusuisse** a annoncé une réduction de sa production de 130 000 tonnes par année dans une de ses fonderies d'Allemagne.

Cette annonce a suivi celle d'**Alcoa of Australia**, qui réduira la production de l'usine de Portland de 26 000 tonnes métriques.

L'usine produisait à une cadence de 325 000 tonnes métriques par année.

Au cours du quatrième trimestre de 1993, Alcoa a réduit la production de ses exploitations australiennes de 6 %.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 11-02-94	Fermeture 4-01-93	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,56	0,58	- 3,45
Argent ($ US l'once)	5,21	5,46	- 4,58
Cuivre ($ US la lb)	0,83	0,85	- 2,35
Nickel ($ US la lb)	2,62	2,68	- 2,34
Or ($ US l'once)	381,85	388,50	- 1,71
Platine ($ US l'once)	393,00	397,50	- 1,13
Zinc ($ US la lb)	0,43	0,46	- 6,52
Indice CRB	227,25	228,44	- 0,52
Indice Dow Jones (denrées)	144,36	145,49	- 0,78
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	14,70	15,65	- 6,07
Brent (Mer du Nord)	13,80	14,90	- 7,38
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	520,00	480,00	8,33
Prix composés			
Toronto $ CA	417,30	398,35	4,60
Columbus $ US	409,63	401,55	2,01

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mars	5,25	5,42	- 3,14
	mai	5,29	5,46	- 3,11
	juil.	5,32	5,50	- 3,27
Cuivre ($ US la livre)	mars	0,84	0,89	- 5,62
	mai	0,84	0,88	- 4,54
	juil.	0,84	0,88	- 4,54
Or ($ US l'once)	fév.	380,00	386,60	- 1,71
	avril	381,70	388,30	- 1,70
	juin	383,70	390,30	- 1,69
Platine ($ US l'once)	avril	393,00	397,50	- 1,13
	juil.	393,20	398,00	- 1,21
	oct.	393,70	398,80	- 1,29

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

Source : Dow Jones

Richmont prend le contrôle de Louvem

Les **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*, 4,85 $) ont offert d'acheter le bloc de contrôle (31 % des actions) de la **Société minière Louvem** (Mtl, *LOV*, 0,29 $) détenu par les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 0,44 $), pour 2 M$ ou 0,25 $ l'action.

Selon **Jean-Guy Rivard**, président de Richmont, il s'agit d'une acquisition très amicale, qui obtient l'assentiment de tous, incluant celui des **Mines Aurizon** (Mtl, *ARZ*, 0,80 $), partenaires à hauteur de 50 % et gérant des travaux miniers de la propriété *Beaufort*.

« Nous adopterons la même stratégie d'affaires pour Louvem que pour Richmont. Nous miserons davantage sur les réalisations que sur la promotion. »

Richmont pourrait profiter très vite de l'acquisition. Son usine de traitement de Malartic est en mesure d'accueillir les 60 000 tonnes de minerai qui seront extraites cette année du gisement d'or Beaufort.

Selon **Gilles St-Pierre**, gérant de l'exploitation pour Aurizon, les réserves géologiques de Beaufort s'élèvent à 600 000 tonnes métriques, à une teneur de huit grammes d'or la tonne (0,23 once d'or la tonne), tenant compte d'un facteur de dilution de 20 %. Il y a 175 000 tonnes qui sont déjà aménagées pour l'exploitation.

M. St-Pierre entrevoit la possibilité d'exploiter le minerai à une cadence de 400 tonnes par jour (140 000 tonnes par année) à partir du mois de juillet.

Le coût d'exploitation se situerait entre 72 et 75 $ la tonne métrique. Jusqu'à maintenant, le taux de récupération de l'or des échantillons en vrac a dépassé 96 %.

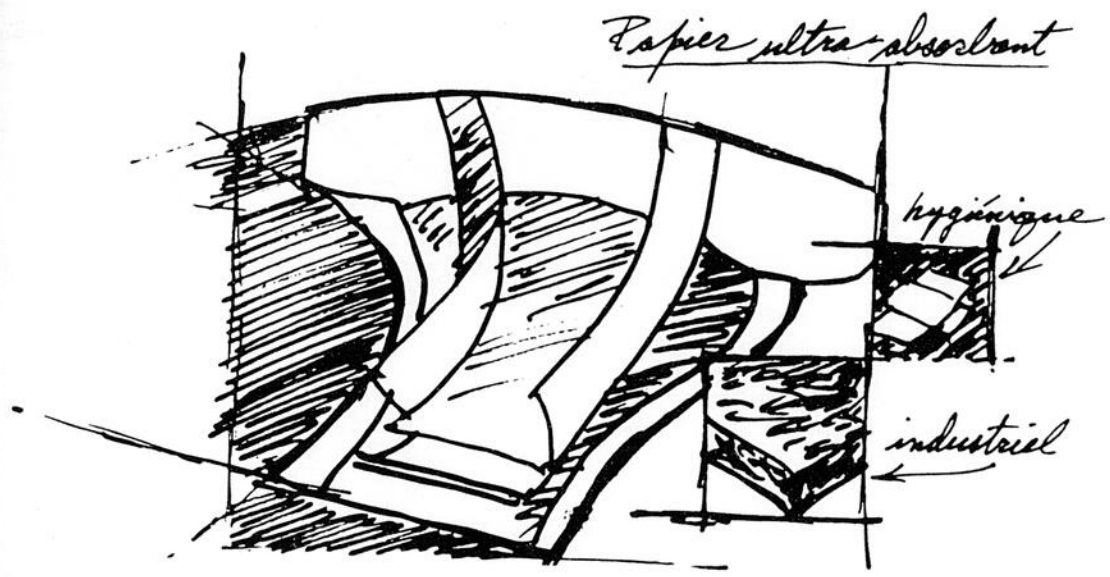
Louvem dispose d'environ 500 000 $ de liquidité. M. Rivard prévoit que les revenus provenant des travaux de mise en valeur seront suffisants pour couvrir les dépenses. **Jean Depatie** conserve la présidence de Louvem. Il occupera un bureau à Montréal, indépendant de Ste-Geneviève.

Louvem compte 26 M d'actions émises.

Quant à Richmont, elle vient d'annoncer des bénéfices nets de 3,2 M$ (0,27 $ l'action) en 1993, sur des revenus de 13,9 M$ provenant de la vente de 28 384 onces d'or. Au 31 décembre 1993, Richmont comptait 12 M d'actions émises et 13,3 M$ de liquidité.

FRANÇOIS RIVERIN

ALMA • SEPT-ÎLES • DRUMMONDVILLE • LAURENTIDES-MONTÉRÉGIE • NORD DU QUÉBEC • HULL • TROIS-RIVIÈRES • VAL-D'OR • MONTRÉAL • RIMOUSKI • SHERBROOKE • QUÉBEC



Nos ressources au service de vos projets

On parle beaucoup d'innovation en affaires. Concert Fabrication ltée, dont le président est M. Dieter Peter, a introduit en Amérique du Nord un procédé unique de fabrication à sec de papier spécialisé particulièrement absorbant, pour usages hygiénique, médical et industriel. Un procédé qui, de plus, respecte l'environnement.

« Le BFDR(Q) a contribué, entre autres, à nous faire connaître, lors d'un colloque d'affaires, auprès des maisons de commerce internationales. Les contacts qui ont suivi ont porté fruit. »
Dieter Peter, président

Concert Fabrication ltée a su profiter des ressources du Bureau fédéral de développement régional (Québec) pour concrétiser son projet. De l'aide financière oui, mais aussi des personnes ressources, des renseignements d'affaires et un accès au réseau de contacts du BFDR(Q).

Alma (418) 668-3084 1 800 463-9808 **Sept-Îles** (418) 968-3426 1 800 463-1707 **Drummondville** (819) 478-4664 1 800 567-1418 **Hull** (819) 994-7442 1 800 561-4353 **Trois-Rivières** (819) 371-5182 1 800 567-8637 **Montréal** (514) 283-7557 1 800 263-4689 **Val-d'Or** (819) 825-5260 1 800 567-6451 **Québec** (418) 648-4826 1 800 463-5204 **Rimouski** (418) 722-3282 1 800 463-9073 **Sherbrooke** (819) 564-5904 1 800 567-6084 **Nord du Québec** (514) 283-5174 1 800 561-0633 **Laurentides-Montérégie** (514) 283-7834 1 800 263-4689

Nos ressources... vos projets !

Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Federal Office of Regional Development (Québec)

Canada

Espalau acquiert Bachelor Lake

La **Société minière Espalau** (Mtl, *EPU*, 1,95 $) a conclu une entente avec les **Mines d'or du Lac Bachelor** (Mtl, *BLG*, 0,18 $) en vue de fusionner les deux compagnies.

Espalau échangerait une de ses actions pour 15 de Bachelor. Elle achèterait également la dette de 5 M$ due à **QSR** et celle de 2,5 M$ due aux détenteurs d'obligations.

QSR était le principal actionnaire de Bachelor, détenant 4,17 M d'actions (44,2 %). Espalau émettra à QSR une débenture de 500 000 $ rapportant 5 % d'intérêt annuel et convertible en actions d'Espalau à 2 $ l'action, la première année, à 2,50 $, la deuxième année, et à 3 $, pour les deux dernières années de la débenture.

Les détenteurs d'obligations se partageront 1 M d'actions d'Espalau et 400 000 droits d'achat échangeables jusqu'en 1996, à 2 $, la première année, et à 2,50 $, la deuxième année.

Si les actionnaires des deux compagnies et les autorités compétentes approuvent la transaction, Espalau deviendra le seul actionnaire de Bachelor. **Ross Finlay**, filiale d'Espalau, sera le seul créancier autre que ceux de la dette courante.

Selon **Normand Cliche**, président d'Espalau, les réserves de la mine Bachelor atteignent 650 000 tonnes de minerai à 0,23 once d'or la tonne, avec une dilution de 25 %.

Une propriété voisine, accessible par une galerie, en contiendrait 125 000 tonnes à une teneur comparable.

« Nous allons mettre en place un programme d'exploration. Nous connaissons bien la mine et les chances sont bonnes de trouver d'autres poches de minerai », a ajouté M. Cliche.

La mine Bachelor est équipée d'une usine de traitement et de tous les équipements d'exploitation.

Dona Lake : les travaux vont bon train

Par ailleurs, les travaux d'exploration vont bon train à la mine *Dona Lake*, en Ontario, propriété qu'Espalau partage avec la **Société minière Écudor** (Mtl, *ECU*, 1,45 $). Les résultats de deux forages montrent des teneurs de 0,23 once d'or la tonne et de 0,36 once d'or la tonne, sur des épaisseurs de 16 et 26 pieds respectivement.

Ces forages ont permis d'augmenter les réserves de 50 000 tonnes à 270 000 tonnes. Depuis l'achat de la mine des mains de **Placer Dome** (Mtl, *PDG*, 32,63 $), Espalau a extrait 12 886 onces d'or du gisement.

Financement de Western Quebec

Western Quebec (Tor., *WQM*, 3,30 $) a organisé le financement pour l'achat du contrôle de **Central Crude** (Tor., *CLC*, 3,30 $) et de la propriété *Eagle River* des mains des **Mines d'Or Hemlo** (Mtl, *HEM*, 13 $).

Western a vendu 2 160 000 droits d'achats spéciaux, un droit permettant d'acheter une action de Western Quebec à 3 $. **John Gray** et **Murray Pollitt**, deux initiés de la compagnie, achèteront 100 000 et 50 000 actions respectivement, à 3,10 $.

De plus, Western vendra 3 060 000 droits d'achat spéciaux de Central Crude, chacun étant convertible en une action de Central Crude au prix de 1,35 $. Ces actions proviendront du bloc de contrôle de Western.

Aurizon : 11 400 onces d'or en 1993

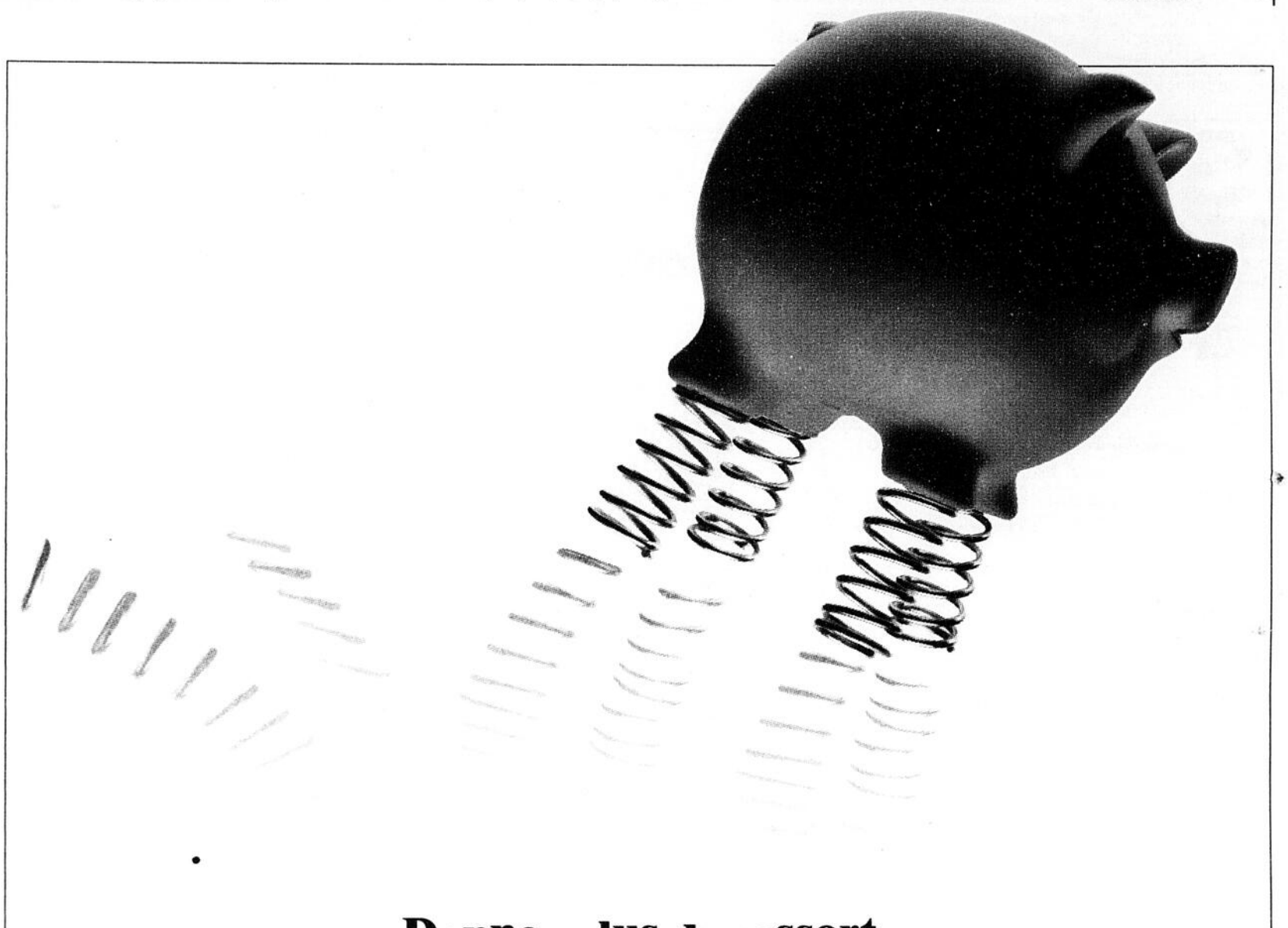
Les **Mines Aurizon** (Mtl,*ARZ*, 0,80 $) ont recu 11 448 onces d'or de la mine du *Géant Dormant*, soit sa part de 50 % de la production totale.

Réserves de 393 500 tonnes

Cambior (Mtl, *CBJ*, 21,50 $) détient l'autre part et s'occupe de l'exploitation de la mine. Les travaux d'exploration ont permis de remplacer 74 % de l'or extrait durant l'année. Les réserves prouvées et probables atteignent 393 500 tonnes, à une teneur moyenne de 0,24 once d'or la tonne.

La teneur moyenne du minerai extrait en 1993 a été de à 0,25 once d'or la tonne, en tenant compte d'un taux de récupération de 95 %. En 1994, Cambior prévoit extraire 33 000 onces d'or de la mine.

FRANÇOIS RIVERIN



Donnez plus de ressort à vos investissements!

Vous voulez que vos placements vous rapportent davantage ? Vous cherchez à en accroître le rendement et à faire fructifier vos économies ? Ne cherchez plus, voici nos 12 Fonds .

En adoptant les Fonds MD, vous avez accès à un large éventail d'actions, d'obligations, de créances hypothécaires et de titres du marché monétaire. Le rendement de votre placement ne reposant pas sur celui d'un titre en particulier, vous obtenez ainsi plus de sécurité grâce à la diversification.

Vous pouvez aussi détenir des parts de Fonds dans le cadre d'un REER. Vous avez ainsi la possibilité d'améliorer votre rendement tout en différant l'impôt sur votre revenu et sur la croissance de votre capital.

Choisissez parmi nos 12 Fonds celui ou ceux qui correspondent le mieux à vos objectifs financiers. Si vos besoins viennent à changer, il n'y a ni commission ni frais de transfert lorsque vous passez d'un Fonds à un autre, ni frais si vous rachetez vos parts, en totalité ou en partie, en tout temps. Et, grâce à notre programme de cotisation automatique, vous pouvez investir aussi peu que $50 par mois.

Pour plus de renseignements, appelez ou passez à votre succursale de la Banque de Montréal ou de Nesbitt Thompson inc., ou communiquez avec l'InfoService MD en composant le 877-1285 ou le 1 800 361-1854.

Les Fonds sont offerts par la Société de gestion de placements Banque de Montréal Limitée.
MD Marque déposée de la Banque de Montréal.

SOCIÉTÉ DE GESTION DE PLACEMENTS
BANQUE DE MONTRÉAL LIMITÉE

Comment gérer l'argent d'un petit holding

J'ai 50 ans et je voudrais prendre ma retraite à 55 ans. Je suis veuve et je n'ai plus d'enfant à ma charge. Le petit tableau ci-contre donne les principaux éléments de mon bilan. Mes immeubles à revenus me rapportent près de 1 000 $ par mois avant impôts.

Comment dois-je structurer mon actif pour m'assurer une retraite confortable ?

L.R.
Granby

Comme le montre votre tableau, votre actif net après impôts s'élève à 550 359 $. Cela présume que le gain en capital sur les immeubles à revenus a été réalisé et imposé en 1991, soit dans l'année où votre mari est décédé.

Comme vous êtes seule, vous possédez une valeur d'actif suffisante pour prétendre à une retraite convenable à l'âge de 55 ans. À ce stade de votre vie, deux objectifs doivent être poursuivis : 1. maintenir le pouvoir d'achat de l'actif actuel avant et pendant la retraite ; 2. structurer votre actif de manière à créer, à votre retraite, une source régulière de revenus de placement.

Le contexte actuel de faible inflation vous facilite passablement la tâche en ce qui a trait au premier objectif. En revanche, beaucoup de travail reste à faire au niveau de la composition de l'actif.

Moins d'immeubles d'ici cinq ans

Présentement, près de 70 % de votre actif brut se compose d'immeubles, soit des placements générant du gain en capital. Cette proportion est trop élevée. Il faudra la diminuer au cours des cinq prochaines années.

Vous habitez présentement un duplex récemment acheté d'une valeur de 141 000 $. Près de 40 % de cette propriété est louée. Les deux autres immeubles sont entièrement loués.

Vous dites, dans votre lettre, que vos revenus mensuels (après les frais d'exploitation, les intérêts, mais avant impôts) tirés de vos immeubles s'élèvent à environ 1 000 $ par mois ou 12 000 $ par année.

Une fois le solde des hypothèques soustrait, la valeur nette après impôts de vos immeubles à revenus (la portion louée du duplex incluse) totalise 271 000 $.

Ce capital vous rapporte 12 000 $ par année avant impôts. Ce rendement est faible. Il s'élève à 4,4 % par année avant impôts, ce qui n'est pas mieux que les taux offerts pour les certificats de dépôt.

À part le duplex que vous occupez, nous vous recommandons de vendre vos deux immeubles à revenus d'ici à ce que vous atteignez l'âge de 55 ans. Vous pourrez ensuite utiliser les liquidités ainsi obtenues pour bâtir un portefeuille de titres de valeurs mobilières d'environ 385 470 $ à l'âge de 55 ans.

Composition du portefeuille

Ce portefeuille devra se composer de titres à revenus d'intérêt à court terme (ils forment l'encaisse du portefeuille), d'obligations négociables (ils forment la section titres à revenus d'intérêt

→

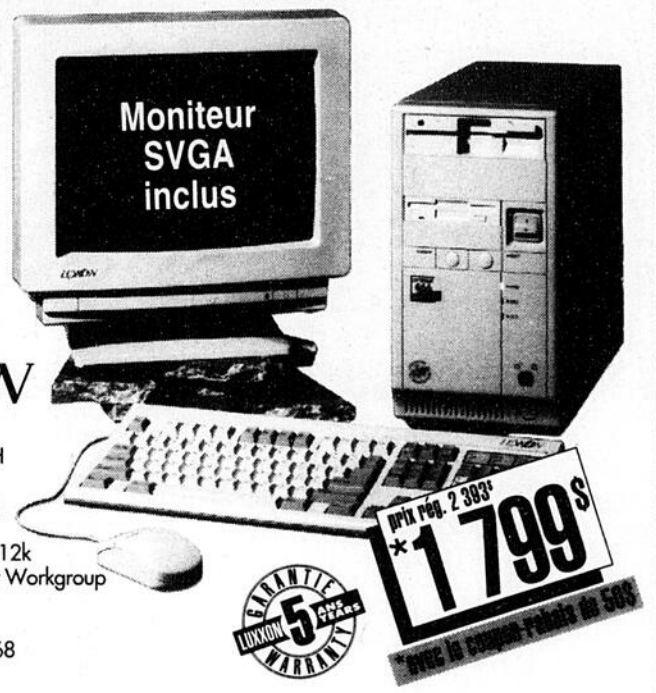
BILAN DE L.R.

ENCAISSE		
Cie de Gestion	142 800 $	
REÉR	22 000 $	
sous-total :		164 800 $
TITRES À REVENUS FIXES		
Dépôts		15 320 $
ACTIONS		
Lambert Somec (200 actions)	260 $	
Idéal Métal (200 actions)	290 $	
Cambior (300 actions)	6 939 $	
sous-total :		7 489 $
IMMEUBLES		
Résidence principale	141 000 $	
Immeuble à revenus	150 000 $	
Immeuble à revenus	129 000 $	
sous-total :		420 000 $
ACTIF TOTAL BRUT		607 609 $
DETTE		50 650 $
ACTIF TOTAL NET AVANT IMPÔTS		556 959 $
ACTIF TOTAL APRÈS IMPÔTS		550 359 $

Tableau : LES AFFAIRES

SUPER® MICRO
CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE
La bannière informatique du futur

COUPON-RABAIS LUXXON
de 50$
applicable à l'achat d'un ordinateur de marque LUXXON MD
apparaissant sur cette annonce.
Limite de un coupon par client. Offre valable jusqu'au 28 février 1994



90 jours sans intérêt*
Demandez votre carte de crédit Supermicro

Micro Ordinateur LUXXON
OPTIMUM 4661 VESA
Processeur 486 de 66mhz et coprocesseur MATH
Mémoire vive de 4 meg
2 lecteurs de disques souples de 1.2 et 1.44 meg
Disque rigide de 170 meg
Carte vidéo SuperVGA Accélérateur Windows 512k
Logiciels Dos 6.2 et Windows 3.11 français pour Workgroup
Clavier Luxxon DeLuxe 102 touches (bilingue)
Souris à 3 boutons Luxxon
Moniteur couleur Luxxon 1439 SVGA 1024 x 768
Garantie limitée Luxxon de 5 ans
prix rég. 2 383$ *1 799$
*avec le coupon-rabais de 50$
GARANTIE LUXXON 5 ANS WARRANTY

Ordinateur Bloc-note COULEUR
LUXXON
SUPERBOOK 400C
Processeur 486sx de 25mhz
(possibilité d'expansion jusqu'à 486-50)
Mémoire vive de 4 meg (possibilité de 20 meg)
1 lecteur de disque souple de 1.44 meg
Disque rigide de 130 meg
(possibilité d'expansion jusqu'à 255 meg en option)
Carte vidéo SuperVGA de 512k avec sortie externe
ÉCRAN COULEUR DualScan
Clavier bilingue
Souris intégrée (Track-ball)
1 fente pour modem intégré (optionnel)
Garantie limitée 1 an LUXXON
Logiciel Dos 6.2 anglais
(français en option)
prix rég. 4 758$ *2 999$
*avec le coupon-rabais de 50$



NOUVEAU
digital™
Imprimante laser
DEC Laser 1152
"PostScript" (niveau 2) 17 fontes
2 meg de base
Utilise le mécanisme Canon LX
Connecteur parallèle, série et AppleTalk
Garantie sur place par DIGITAL
Le meilleur ratio qualité/prix sur le marché
979,00$



IBM*
Carte maîtresse
VESA 486-66
28.2 MIPS
Carte maîtresse VESA avec processeur 486 de 66mhz et mémoire cache
Processeur mathématique inclus
(installation en sus)
*Manufacturé par IBM
Saviez-vous que vous pouvez transformer votre ordinateur actuel en IBM 486-66?
prix rég. 709$ 469,95$

SIÈGE SOCIAL (514) 368-0414 • Alma (418) 668-3378 • Amos (819) 732-8263 • Baie Comeau (418) 589-4276 • Beloeil (514) 464-6809 • Chicoutimi (418) 696-2959
Drummondville (819) 478-0994 • Îles-de-la-Madeleine (418) 986-4090 • Joliette (514) 755-1904 • La Tuque (819) 523-6115 • Matane (418) 566-2160 • Mont-Laurier (819) 623-5832
Montmagny (418) 248-3150 • Montréal (514) 365-4111 • Québec (418) 657-6206 • Rivière-du-Loup (418) 862 -5020 • Rouyn-Noranda (819) 764-9415 • Sept-Îles (418) 962-0855
St-Bruno (514) 653-7858 • St-Jérôme (514) 438-3543 • St-Marc des Carrières (418) 268-6000 • Ste-Thérèse (514) 430-7930 • Terrebonne (514) 471-3544
Trois-Rivières (819) 378-1799 • Val D'Or (819) 874-3873 • Valleyfield (514) 371-7310

* Sujet à approbation de crédit et applicable sur certains produits seulement. Cette publicité ne peut lier que le membre-détaillant Supermicro identifié. Supermicro est une marque déposée du Groupe Supermicro inc.
Les marques de commerce ci-haut mentionnées sont des marques déposées des manufacturiers respectifs. Les prix sont sujets à des changements sans pré-avis.

Attention revendeurs: Territoires disponibles

Telezone Corporation



Robert H. Turner

M. David M. Campbell, président du conseil d'administration de la société Telezone, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Robert H. Turner au poste de Président directeur-général de Telezone.

M. Turner dirigera Telezone durant la mise en place d'un service public de téléphonie sans fil au Canada. Il apporte dans ce nouveau rôle une vaste expérience internationale dans le domaine de la télécommunication. Son dernier poste a été celui de Président directeur-général de PTT Telecom Netherlands U.S. Inc., une filiale de Royal PTT Netherland, où il fut responsable de la stratégie visant l'expansion internationale de PTT et la conclusion d'alliances avec des entreprises américaines. Avant cela, M. Turner supervisa, en tant que Président-directeur des services d'exploitation, l'expansion de Bellsouth Communications Inc. par le biais d'implantations de filiales et d'acquisitions d'entreprises. M. Turner a aussi occupé des postes clés chez AT&T dans le domaine des ventes et de la gestion du marketing.

La société Telezone est une entreprise nationale qui a reçu du gouvernement fédéral une licence pour fournir au Canada un service de téléphonie sans fil. Telezone est déterminée à fournir ce service pratique et abordable aux Canadiens et à se consacrer à l'évolution des services de communication personnelle dans ce pays.

familial

Faites-nous parvenir vos questions

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

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique en les télécopiant au (514) 392-1586 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

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

du portefeuille) et d'actions de firmes solides financièrement et versant régulièrement des dividendes élevés et en croissance (ils forment la section titres à dividende et de légère croissance du portefeuille).

Idéalement, votre portefeuille devrait se répartir, selon vos prévisions du marché, comme suit : entre 10 et 25 % dans les titres d'encaisse, entre 50 et 60 % de titres à revenus fixes (obligations négociables) et entre 15 et 40 % d'actions essentiellement à dividendes élevés.

Tenir compte de la fiscalité corporative

Déjà, vous possédez d'importantes liquidités pour amorcer la construction de votre portefeuille au cours des deux prochaines années. La grande partie de ces liquidités, soit 142 800 $, se trouve dans le holding familial. Vos décisions de placement doivent donc tenir compte de la fiscalité corporative.

Si, après avoir consulté un fiscaliste, vous êtes en mesure de mettre fin à cette corporation et d'en sortir l'argent sans devoir payer l'impôt, faites-le. Sinon, conservez le holding intact.

Se verser un dividende

Dans ce dernier cas, deux choses doivent être considérées, selon **Steve Veilleux**, fiscaliste et associé de **Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne** : sur chaque dollar de revenus de placement encaissés, le holding devra en verser 25 % au fisc ; seules les valeurs mobilières émises par les corporations ne sont pas sujettes à la taxe sur le capital.

Vous pouvez retirez des sommes du holding, soit en vous versant un salaire, soit en vous versant un dividende. Nous vous recommandons d'opter pour la seconde avenue, celle du dividende.

Sur les sommes ainsi retirées, le fisc remettra au holding l'impôt perçu de 25 % pour ensuite taxer les revenus entre vos mains. Vous aurez droit à vos crédits d'impôts alloués pour les revenus de dividende.

Où investir l'argent du holding

Pour éviter la taxe sur le capital, le portefeuille du holding devra se composer d'actions de firmes solides financièrement et versant de généreux dividendes ainsi que d'obligations d'**Hydro-Québec**, qui sont considérées comme des titres corporatifs, donc exempts de la taxe sur le capital.

Il serait justifié d'acheter pour près de 100 000 $ d'actions à dividende élevé dans le holding. Ces achats devront être échelonnés sur les 18 prochains mois. Pour choisir les actions en question, nous vous conseillons de suivre un cours de base sur les valeurs mobilières, de suivre régulièrement notre chronique *Gérer son actif soi-même* (particulièrement les conservateurs) et de dénicher un bon courtier en valeurs mobilières.

Le produit provenant de la vente des immeubles devra essentiellement être investi dans les titres d'encaisse et dans les obligations négociables de grande qualité, c'est-à-dire les obligations du Canada, des provinces et des municipalités. L'échéance ne devrait pas excéder 10 ans.

Une portion du produit provenant de la vente des immeubles pourra être investie dans les actions à dividende élevé. La portion investie dans ces actions (en incluant les actions à dividende élevé du holding) ne devra pas dépasser en aucun temps 40 % du portefeuille global.

Quant aux actions que vous possédez déjà, seules celles de **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 22,50 $) peuvent être conservées. Les autres peuvent être vendues.

CLAUDE CHIASSON



Tirez plein avantage de votre prochain voyage d'affaires.

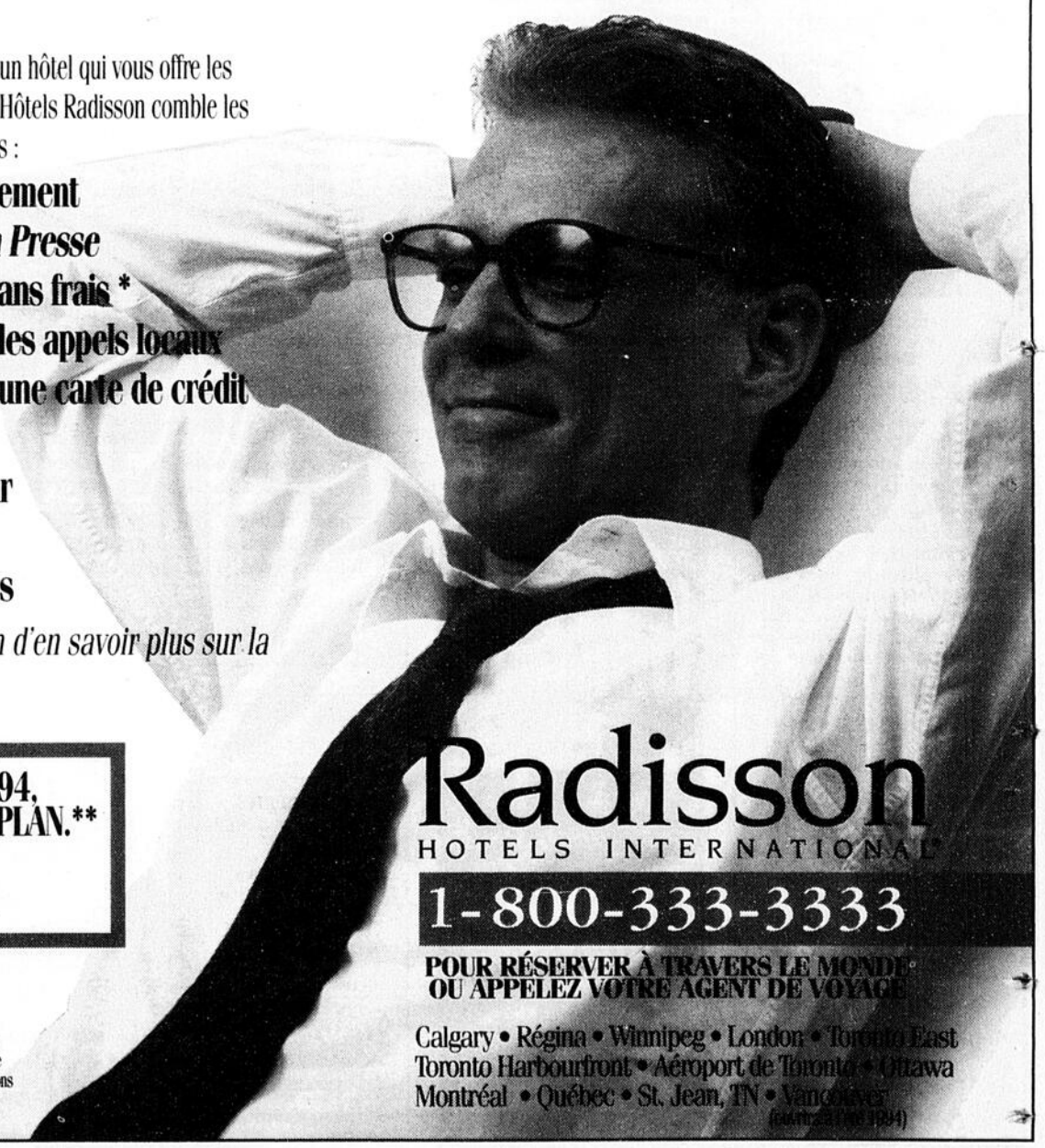
RADISSON
CLASSE
AFFAIRES

Un voyage d'affaires réussi commence par un hôtel qui vous offre les meilleurs services. La Classe Affaires des Hôtels Radisson comble les voyageurs d'affaires d'une foule d'attentions :

- **Petit déjeuner offert gratuitement**
- **Copie gratuite du journal *La Presse***
- **Télécopies et photocopies sans frais ***
- **Aucun frais de service pour les appels locaux et les interurbains portés à une carte de crédit**
- **Cafetière dans la chambre**
- **Port d'accès pour ordinateur dans la chambre**
- **Inscription et départ express**

Appelez-nous dès aujourd'hui afin d'en savoir plus sur la Classe Affaires Radisson.

JUSQU'AU 31 MARS, 1994. TRIPLEZ VOS MILLES AÉROPLAN.**
Aéroplan



Radisson
HOTELS INTERNATIONAL
1-800-333-3333
POUR RÉSERVER À TRAVERS LE MONDE OU APPELEZ VOTRE AGENT DE VOYAGE

Calgary • Régina • Winnipeg • London • Toronto East
Toronto Harbourfront • Aéroport de Toronto • Ottawa
Montréal • Québec • St. Jean, TN • Vancouver
(ouverture fin 1994)

* Certaines restrictions peuvent s'appliquer. ** Afin de bénéficier du millage boni, vous devez payer pour la chambre un tarif admissible. Le séjour n'a pas à coïncider avec un trajet par avion. Certaines restrictions de base s'appliquent Aéroplan est une marque déposée d' Air Canada.

L'APRÈS-REÉR

Les fonds distincts : un choix sécurisant

Les fonds mutuels sont de plus en plus populaires. Ils offrent un certain élément de risque et ils sont le reflet de la pauvre performance des titres à revenus fixes après la forte baisse des taux d'intérêt.

Le malheur des uns fait le bonheur des autres !

Pour la majorité des personnes qui arrivent à l'âge de la retraite, la sécurité et les taux d'intérêt prennent une importance de tout premier ordre.

Il leur est difficile d'accepter des risques et des taux d'intérêt variant entre 3,5 %, pour un an, et 5,75 %, pour cinq ans, surtout après avoir connu des intérêts supérieurs à 10 % et même à 19 %, en 1981 et 1982.

Il existe une catégorie de fonds peu connue appelée *fonds distincts*. Ces fonds sont en réalité des fonds mutuels offrant une certaine garantie. Le capital des fonds distincts, contrairement aux capitaux des fonds mutuels, est garanti. Cette garantie varie d'une institution financière à une autre et peut varier de 75 à 100 % au décès.

Cette même garantie peut être étendue du vivant du client, s'il est prêt à laisser profiter son investissement pour une certaine période, disons 10 ans pour les besoin de la cause.

Si le client retire une partie ou la totalité de ses fonds avant la fin de cette période, le capital garanti est diminué du montant retiré.

Advenant la faillite de l'institution financière, les fonds détenus par l'investisseur font partie de son patrimoine et ne font pas partie de l'actif de la compagnie.

Cas vécu

Au début de 1993, un client de 71 ans désirait recevoir un revenu garanti à vie. Ce revenu mensuel devait être égal à 1 % du capital, soit un revenu annualisé équivalant à un taux d'intérêt annuel de 12,5 %.

De plus, il n'était pas prêt à assumer des risques sur son placement et voulait, dans la mesure du possible, conserver son capital intact le plus longtemps possible.

Comme le revenu des meilleurs taux de rentes viagères était inférieur à ses besoins, l'option rente a ainsi été rejetée.

Le capital d'un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) basé sur les taux d'intérêt garantis et donnant un revenu correspondant à ses besoins aurait été totalement décimé en moins de 10 ans. Ce type de FERR a également été rejeté.

La seule option pouvant lui offrir le rendement désiré était le FERR basé sur les fonds mutuels. Le client était réticent à investir dans ce type de placement, car il trouvait le risque trop élevé, bien que les taux de rendement étaient des plus favorables. La sécurité était devenue son souci principal.

Un compromis sous forme de FERR basé sur les fonds distincts, qui, par définition, offre une garantie, lui a été offert. Nous avons fait une sélection très stricte :

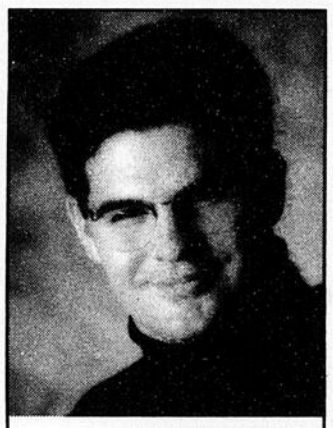
1. seules les institutions financières possédant la cote 3A de **Standard & Poor's** ont été retenues, soit neuf institutions au total;
2. ces institutions financières devaient offrir une gamme étendue de produits, tels que les fonds diversifiés, les fonds de gains en capital, les fonds d'obligations, etc. ;
3. les fonds sélectionnés ne devaient pas avoir de frais d'entrée et devaient offrir un minimum de frais à la sortie ;
4. le choix s'est limité aux institutions qui offrent au moins cinq types de fonds ayant au moins cinq ans d'existence ;
5. une comparaison sur les différents fonds distincts a été faite et les fonds n'ayant pas maintenu un rendement de 12 % les cinq dernières années ont également été éliminés ;
6. le capital devait être garanti à 100 %.

Le choix final a été très simple : une seule compagnie se conformait aux normes requises. Le rendement du contrat de FERR basé sur les fonds distincts durant les 12 derniers mois a dépassé les 28 % et la valeur de rachat du fonds a augmenté d'environ 16 %, après que le client eut reçu les paiements mensuels désirés.

ANDRÉ MATTE



André Matte est courtier en ferrs et annuités.



François Descarie

Pierre Delagrave, président du Conseil d'Impact recherche, est heureux d'annoncer la nomination de François Descarie au poste de Vice-Président Directeur Général de l'entreprise.

Diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales et membre de l'organisation depuis plus de neuf ans, monsieur Descarie a d'abord été analyste en informations stratégiques, conseiller en recherche et directeur du bureau de Montréal. À titre de Vice-Président Directeur Général, monsieur Descarie sera dorénavant responsable du développement et de la gestion des bureaux de Montréal, Québec et Toronto.

Impact recherche est une entreprise de recherche et de consultation spécialisée en marketing et en communication. Ses champs d'expertise touchent entre autres l'efficacité publicitaire, l'impact des commandites et la consultation auprès des médias.

Impact recherche
MARKETING ET COMMUNICATION
QUÉBEC MONTRÉAL TORONTO VANCOUVER

Restructuration :
L'EFFET DOMINO
LES 500
PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC
Édition 1994
LES AFFAIRES

LES MEILLEURES RENTES MENSUELLES DISPONIBLES POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 29 JANVIER 1994

LES COTES APPARAISSANT DANS LE TABLEAU FLUCTUENT DE JOUR EN JOUR
AU MOMENT D'ACHETER UNE RENTE, IL EST IMPÉRIEUX D'OBTENIR LES COTES LES PLUS RÉCENTES

	Investissement de 25 000 $		Investissement de 50 000 $		Investissement de 100 000 $	
Rente viagère simple	**Compagnie**	**Mensualité**	**Compagnie**	**Mensualité**	**Compagnie**	**Mensualité**
Homme - 60 ans		$		$		$
– garantie 15 ans	Nalaco	179,19	Allstate	360,13	Confédération	722,14
– garantie 10 ans	Nalaco	184,66	Confédération	371,38	Confédération	746,35
– garantie 5 ans	Nalaco	188,59	Confédération	380,45	Confédération	764,58
Homme - 65 ans						
– garantie 15 ans	Allstate	189,79	Allstate	381,55	Allstate	765,09
– garantie 10 ans	Allstate	199,50	Allstate	401,08	NN Financière	806,25
– garantie 5 ans	Empire	208,78	Empire	419,26	Empire	847,08
Homme - 71 ans						
– garantie 15 ans	Allstate	202,89	Allstate	407,90	Allstate	817,92
– garantie 10 ans	Empire	223,14	Empire	448,11	Empire	904,46
– garantie 5 ans	Empire	248,24	Empire	498,50	Empire	1 005,94
Femme - 60 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	170,10	Confédération	341,93	Confédération	687,16
– garantie 10 ans	Nalaco	172,82	Confédération	347,95	Confédération	699,27
– garantie 5 ans	Nalaco	174,77	Confédération	352,37	Confédération	708,16
Femme - 65 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	180,23	Nalaco	361,92	Nalaco	725,29
– garantie 10 ans	Nalaco	185,35	Nalaco	372,20	Confédération	747,22
– garantie 5 ans	Nalaco	188,88	Confédération	379,96	Empire	764,85
Femme - 71 ans						
– garantie 15 ans	Allstate	194,27	Allstate	390,57	Allstate	783,17
– garantie 10 ans	Empire	206,12	Empire	413,93	Empire	836,06
– garantie 5 ans	Empire	219,81	Empire	441,42	Empire	891,50
Rente réversible à 100 %						
Homme et femme 60 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	162,20	Confédération	327,04	Confédération	657,26
– garantie 10 ans	Nalaco	162,52	Confédération	328,04	Confédération	659,26
– garantie 5 ans	Confédération	162,61	Confédération	328,40	Confédération	659,99
Homme et femme 65 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	171,86	Nalaco	345,11	Confédération	692,54
– garantie 10 ans	Nalaco	173,06	Nalaco	347,52	Confédération	698,54
– garantie 5 ans	Nalaco	173,43	Confédération	348,50	Confédération	700,39
Homme et femme 71 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	186,47	Nalaco	374,44	NN Financière	752,21
– garantie 10 ans	Empire	191,37	Empire	384,29	Empire	776,65
– garantie 5 ans	Empire	194,82	Empire	391,23	Empire	790,65
Rente à terme certain à 90 ans						
– durée - 19 ans	Allstate	195,77	Allstate	393,57	Allstate	789,16
– durée - 25 ans	Allstate	174,46	Allstate	350,73	Allstate	703,26
– durée - 30 ans	Allstate	164,02	Allstate	329,74	Allstate	661,17

AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000 $)

LE RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ EST DE 5,50 %

Années du régime	1	5	10	15	20	25	Valeur résiduelle à 90 ans
	$	$	$	$	$	$	$
ÂGE DE 60 ANS Versements annuels minimum	1 750,10	2 184,54	2 887,64	4 457,13	4 343,18	4 225,31	32 284,96
ÂGE DE 65 ANS Versements annuels minimum	2 100,12	2 625,87	4 053,08	3 949,46	3 842,28	3 731,43	29 358,25
ÂGE DE 71 ANS Versements annuels minimum	3 874,72	3 795,14	3 694,59	3 592,46	3 489,29	2 859,60	25 618,89

Compagnies vérifiées:
Aetna, Allstate, Canada, Confédération, Crown, Empire, Équitable, Great-West, Impériale, Industrielle, Laurier, London, Manu vie, Métropolitaine, Mutuelle du Canada, Nalaco, New York Life, NN Financière, North West, Royale, Souveraine, Standard, Sun Life, Transamérica, Westbury.

Source : Cannex 1-800-387-1269 ***Tableau : LES AFFAIRES***

FINANCE

Selon un gestionnaire de Monaco, les investisseurs québécois auraient avantage à s'internationaliser

Lorsque **Joseph Benkemoun**, administrateur délégué de **Pallas Monaco**, vient au Québec, il n'en revient pas de constater à quel point les Québécois se préoccupent peu des marchés européens.

« J'ai eu l'occasion de me rendre assez souvent à Montréal, a-t-il expliqué aux AFFAIRES, au cours d'un récent entretien téléphonique. J'ai été très surpris de constater que l'intérêt dans le domaine financier reste limité au Canada et aux États-Unis. »

Selon le gestionnaire international, cela est surprenant dans le contexte de l'ouverture des frontières et des interdépendances grandissantes. M. Benkemoun n'a pas manqué d'ajouter que les médias, dont les publications financières, avaient leur part de culpabilité.

Performances des bourses européennes

Selon lui, les performances boursières des principaux pays européens en 1993 devraient attirer l'attention. La **Bourse de Londres** a progressé de 20 %, celle de Francfort, de 45 %, celle de Paris, de 22,1 %, et celle de Suisse, de 41,9 %.

« La performance en 1994 devrait être plus sélective, a convenu M. Benkemoun. Une chose est toutefois certaine : les gouvernements en Europe sont conscients que les taux de chômage deviennent insupportables et que seules des mesures concertées pourraient relancer la croissance. »

Selon lui, la bourse trouvera, dans ces mesures, des raisons pour être optimiste.

Le gestionnaire de Monaco prévoit une excellente performance de la bourse britannique. Les autorités monétaires de ce pays ont récemment causé une certaine surprise en abaissant leurs taux d'intérêt. « Les résultats des sociétés seront en progression sensible et on ne peut exclure des révisions à la hausse en cours d'année. »

Ses titres britanniques préférés sont **British Petroleum** (Londres, 374 pences), **British Telecom** (Londres, 455 pences), **Guinness** (Londres, 507 pences), **Cable & Wireless** (Londres, 500 pences) et **Vodafone** (Londres, 632 pences). Un pence vaut environ 0,02 $ CA.

Même si l'environnement reste favorable, la bourse parisienne devrait moins bien performer que celle de Londres. « À cause des déficits publics importants, la marge de manoeuvre pour relancer l'économie demeure faible. »

Les titres français intéressants incluent **Canal Plus**, (Paris, 1 100 francs), **Havas** (Paris, 467 francs), **BSN** (Paris, 951 francs) et la **Lyonnaise des Eaux** (Paris, 590 francs), selon Joseph Benkemoun. Un franc représente environ 0,22 $ CA.

Correction en Allemagne

« Après une hausse exceptionnelle en 1993, la **Bourse de Francfort** a épuisé une partie de son potentiel pour cette année », a affirmé M. Benkemoun.

Rarement un décalage d'une telle ampleur n'a été observé entre la performance économique et la performance boursière. Selon le gestionnaire, il faut donc prévoir une correction des cours au premier trimestre, à la bourse allemande.

L'investisseur profitera des faiblesses pour acheter des titres comme **Allianz** (Francfort, 2 650 marks), **Siemens** (Francfort, 690 marks), **Deutsche Bank** (Francfort, 810 marks) et **Daimler** (Francfort, 820 marks). Un mark achète environ 0,76 $ CA.

Diversification géographique

M. Benkemoun ne recommande pas au petit investisseur de se lancer dans les bourses européennes. Par contre, pour des fortunes au-dessus de la moyenne, il estime indispensable que leurs investissements soient mieux diversifiés géographiquement. Plusieurs études ont en effet démontré que l'investissement international diminuait le risque global d'un portefeuille.

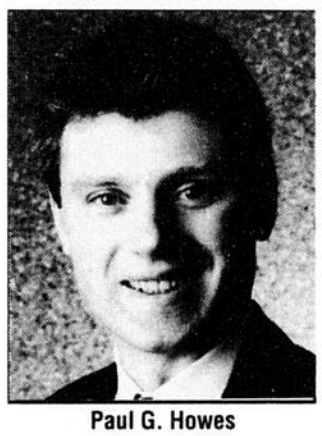
Caisse de dépôt comme actionnaire

Pallas Monaco a comme vocation unique la gestion du patrimoine sous toutes ses formes.

La firme fait partie du groupe du même nom qui compte, parmi ses actionnaires, la **Caisse de dépôt et placement du Québec**. **Jean-Claude Delorme**, président du conseil de la Caisse, siège au conseil d'administration de la **Compagnie industrielle Pallas**.

BERNARD MOONEY

MERCK FROSST
Merck Frosst Canada Inc., Kirkland, Québec



Paul G. Howes

Merck Frosst Canada Inc. est heureuse d'annoncer la nomination de Paul G. Howes au poste de président.

Originaire de Port Credit, en Ontario, M. Howes détient un baccalauréat de l'université Harvard et un M.B.A. de l'université York. Il est membre de l'Institut canadien des comptables agréés. La vaste expérience qu'il a acquise dans le domaine de la gestion financière et commerciale lui sera très utile dans l'exercice de ses nouvelles fonctions. Avant de se joindre à Merck Frosst à titre de directeur administratif des Finances, en 1987, il a travaillé onze ans au sein d'une importante firme d'experts-comptables, à Toronto et à Montréal. Depuis, il a assumé des postes de responsabilités croissantes chez Merck Frosst et au sein de la division américaine de la compagnie mère, Merck & Co., Inc., à Whitehouse Station au New Jersey. Plus récemment, il a assumé les fonctions de directeur administratif de la Commercialisation au sein de la Merck U.S. Human Health Division, où il a participé à l'établissement et à la mise en oeuvre de stratégies novatrices visant le segment hospitalier, de même qu'à la mise sur pied de l'entreprise de produits génériques de Merck aux États-Unis, West Point Pharma.

Merck Frosst, le plus important fabricant de produits pharmaceutiques axé sur la recherche au Canada, emploie plus de 1 100 Canadiens dans les secteurs de la recherche, de la mise au point, de la fabrication et de la commercialisation de produits pharmaceutiques et de produits vétérinaires.

PROFESSIONNELS

Moreau, Boisselle, Brunelle, Patenaude & Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

4510, PAPINEAU, MONTRÉAL (QUÉBEC) H2H 1V1 (514) 521-4077
2100, RENÉ-GAULTIER, VARENNES (QUÉBEC) J3X 1P1 (514) 652-3927
359, ST-CHARLES OUEST, BUREAU 300 LONGUEUIL Qc. J4H 1E7 (514) 521-4077

« Je peux maintenant commander mes vêtements L.L.Bean préférés en français et sans complication... Là, vous me faites plaisir ! »

{ *Danielle Morin — Laval, Québec* }

Notre nouveau service «Avantage Canada» fait parler de lui... en français.

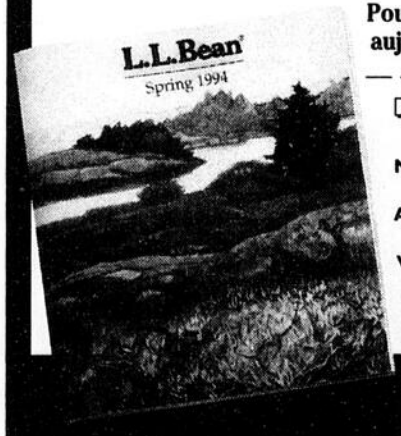
Les gens de partout au pays parlent du nouveau service «Avantage Canada», de L.L.Bean : un programme de livraison rapide et sans souci. Ce service, offert depuis l'automne dernier, vous permet de recevoir votre commande en provenance de l'État du Maine deux fois plus vite qu'avant et vous soulage des problèmes liés aux douanes et aux taxes.

Si vous n'avez pas encore profité du service «Avantage Canada» de L.L.Bean, voici ce qui vous attend :

- En composant notre numéro sans frais, vous parlerez à un préposé formé pour répondre aux clients du Québec. **Vous pourrez même demander à être servi en français.**
- Vous attendrez deux fois moins longtemps votre commande... de 5 à 11 jours, selon l'endroit où vous habitez.
- Vous recevrez vos achats directement chez vous, sans avoir à payer les frais de manutention de la Société canadienne des postes.
- Nous avons même simplifié la perception des droits de douane et des taxes. Nous vous aviserons des montants au moment de la commande et nous les porterons à votre carte de crédit.
- Les articles seront repris ou échangés rapidement et sans complication... pas d'attente pour le remboursement des droits de douane et des taxes... L.L.Bean se charge de tout !

SERVICE AVANTAGE CANADA
L.L. BEAN

Maintenant que vous connaissez le nouveau service «Avantage Canada», vous aurez encore plus de plaisir à feuilleter notre catalogue de printemps (*en anglais seulement*) : il déborde d'articles pour toute la famille, tous accompagnés de notre entière garantie de satisfaction.



Pour recevoir votre catalogue de printemps L.L.Bean, remplissez et postez aujourd'hui le coupon ci-dessous.

❑ **Oui ! Envoyez-moi le catalogue (*anglais*) de printemps L.L.Bean !**

Nom _____

Adresse _____ **App.** _____

Ville _____ **Prov.** _____ **Code postal** _____

Catalogue Marketing Systems, C.P. 167, Station R, Montreal, PQ H2S 3K6 **5824020**

L.L.Bean®

Membre de l'Association canadienne du marketing direct

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 11 février 1994

EXPLICATION DES COTES

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

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

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

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

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

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

Source: Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %
ABC FUNDS		
Fully-Mgd(ydr)	7.39	—
Fund-Value(ydr)	10.02	—
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmerPerf(i)	**5.34**	**+1.36**
A.Asset All(ir)	**12.26**	**+.07**
A.Cdn Income(ir)	5.22	-.07
A.Cdn Perf(ir)	6.26	-.78
A.GloHlth(i)	**6.02**	**+.50**
A.Poly Perf(ir)	5.12	-.33
A.US Poly(i)	**5.40**	**+.85**
R.Europa(yi)	10.42	-1.03
R.Intl(yi)	7.41	-.06
R.Korea(yi)	12.78	-1.40
R.Nippon(yi)	11.90	-.37
R.Tiger(yi)	**15.25**	**+1.34**
R.World Inc(yir)	12.37	-.12
AGF GROUP		
Amer Gth C$(i)	**10.62**	**+1.43**
Asian Gth C$(i)	14.41	-2.31
Cdn Bond(ir)	**5.65**	**+.18**
Cdn Equ(ir)	11.61	-.68
Cdn Res(ir)	15.62	-1.51
Corp Inv(Iir)	**14.76**	**+.07**
Crp Inv Stk(Iir)	10.01	-.69
Global C$(i)	**10.83**	**+.37**
Grth Equ(ir)	20.78	-.91
HiIncome(ir)	10.24	-.19
Japan C$(i)	**5.84**	**+1.39**
Special C$(i)	**9.81**	**+1.45**
Strat Inc(ir)	**9.99**	**+.50**
US Inc C$(i)	**11.06**	**+.55**
AIC GROUP		
World Equity(i)	11.26	-1.40
ALTAMIRA		
AltaFund(ir)	16.82	-1.18
Asia Pacific(yi)	16.24	-1.04
Balanced(ir)	14.06	-.57
Bond(ir)	13.63	—
Capital Gwth(ir)	13.39	-1.11
Diversifd(yi)	11.52	-.95
Equity(ir)	29.08	-.78
European Equ(i)	10.83	-2.08
Global Bond(ir)	**10.30**	**+.39**
Gth & Inc(ir)	7.56	—
Income(ir)	8.00	—
Recovery(ir)	12.01	-.25
Resource(ir)	15.28	-.97
ST Global Inc(ir)	**11.75**	**+.51**
Select Amer(i)	**21.83**	**+1.30**
Special Gro(ir)	17.48	-1.13
US Larger Co(i)	**11.58**	**+.09**
A.P.P.Q.(n)		
Equilibre(yr)	12.80	-.67
BANK OF MONTREAL		
FC Allocation(dr)	11.70	-.95
FC Bond(dr)	12.19	-.44
FC Equ Index(dr)	12.71	-.79
FC Growth(dr)	10.39	-1.41
FC Intl Gth(d)	13.97	-1.05
FC Itl Bond(d)	9.94	-.35
FC Mortgage(dr)	**12.59**	**+.01**
FC Resource(dr)	10.32	-3.33
FC SpecGth(dr)	10.45	-.85
FC US Gth(d)	11.08	-.45
BARREAU DU QUEBEC(n)		
Equilibree(ydr)	**11.31**	**+.33**
Obligations(ydr)	**10.96**	**+.48**
BEUTEL GOODMAN		
Amer Equity(yi)	8.09	-.27
Balanced(yir)	12.05	-1.00
Cdn Equity(yir)	11.92	-1.85
Income(yir)	11.38	-.52
Intl Equity(yi)	**7.08**	**+.29**
BNP (CANADA) FUNDS		
Actions(ydr)	30.73	-1.59
BOLTON TREMBLAY		
BT Bond(Iir)	5.67	—
BT Income(Iir)	9.61	-.72
Ldmk Ame(i)	**6.83**	**+.59**
Ldmk Bal(ir)	5.55	-.18
Ldmk Bond(ir)	5.64	-.18
Ldmk Cdn(ir)	7.10	-.28
Ldmk Intl(i)	8.35	-.71
Ldmk NTA RSP(ir)	5.28	-.38
Ldmk Resource(ir)	23.93	-.46
Ldmk SmCap(ir)	7.78	-1.39
Ldmk WTA RSP(ir)	5.66	-1.91
BULLOCK GROUP		
American C$(i)	**22.28**	**+1.04**
American U$(i)	**16.59**	**+.36**
Asset Strat(ir)	12.15	-.49
CIF(ir)	7.18	-.42
Growth(ir)	**3.80**	**+.26**
clA AsianDyn(Ii)	11.52	-1.96
clA EmergMkts(Ii)	**12.05**	**+.67**
clA GlobiBond(Ii)	**9.93**	**+.61**
clA OptimaxUS(Ii)	**10.36**	**+.48**
clB AsianDyn(gi)	11.51	-1.96
clB EmergMkts(gi)	**12.07**	**+.58**
clB GlobiBond(gi)	**9.91**	**+.61**
clB OptimaxUS(gi)	**10.36**	**+.48**
clC AsianDyn(i)	11.50	-2.04
clC EmergMkts(i)	**12.14**	**+.66**
clC GlobiBond(i)	**9.92**	**+.51**
clC OptimaxUS(i)	**10.36**	**+.48**
CALPA(n)		
Gyro Bond(r)	10.76	-.19
Gyro Equity(r)	13.02	-1.74
CAMAF(n)		
Camaf(ydr)	11.44	-.61
CANADA TRUST		
CTIF Equity(ydr)	77.52	-.92
CTIF Income(ydr)	11.13	-1.42
Ev AmeriGth(dr)	**10.13**	**+.30**
Ev AsiaGth(dr)	10.51	-4.02
Ev Balanced(dr)	14.85	-.40
Ev Bond(dr)	11.95	-.08
Ev EuroGth(dr)	9.82	-2.09
Ev Intl(d)	21.30	-1.62
Ev Mortgage(dr)	**61.01**	**+.08**
Ev Nor Amer(d)	37.52	-.48
Ev Spec Equ(dr)	20.93	-.90
Ev Stock(dr)	15.38	-.58
Ev US Equity(d)	**15.05**	**+.67**
CANADIAN INT'L GROUP C$		
Cdn Balanced(ir)	6.47	-.31
Cdn Bond(ir)	5.36	—
Cdn Growth(ir)	6.49	-.46
Emerg Asian(i)	11.81	-.17
Emerg Mkts(I)	**10.03**	**+.50**
European(i)	5.88	-3.13
Glob Bd RSP(ir)	**5.06**	**+.20**
Glob Eq RSP(ir)	5.38	-.55
Global(i)	**9.99**	**+.30**
Latin American(i)	**13.79**	**+1.55**
North Am(i)	**7.97**	**+2.31**
Pacific(i)	18.64	-1.69
World Bond(i)	**5.52**	**+.18**
sect Cdn(i)	5.30	-.38
sect Em Mkts(i)	**8.47**	**+.36**
sect European(i)	6.06	-2.73
sect Global(i)	**10.47**	**+.19**
sect Nth Amer(i)	**7.02**	**+2.18**
sect Pacific(i)	12.79	-1.69
sect Sht-Term(i)	6.70	—
CANADIAN INT'L GROUP US		
Em Asian US(i)	8.80	-.79
Em Mkts US(i)	7.47	-.13
European US(i)	4.38	-3.74
Global US(i)	7.44	-.40
Latin Am US(i)	**10.27**	**+.88**
North Am US(i)	**5.94**	**+1.71**
Pacific US(i)	13.88	-2.32
World Bd US(i)	4.11	-.48
CDN NATURAL RESOURCE(n)		
Can Nat Res(ylir)	5.91	-3.19
CHURCH STREET		
Balanced(dr)	12.61	-1.72
Equity(dr)	13.02	-2.63
Income(dr)	10.61	-.80
CIBC FUNDS		
Balanced(dr)	12.95	-.76
Cap App(dr)	17.85	-1.04
Cdn Bond(dr)	11.99	-.13
Cdn Equity(dr)	11.95	-1.16
Cdn Income(dr)	**10.23**	**+.01**
Equity Inc(dr)	12.11	-1.02
Far East(d)	11.02	-1.81
Global(d)	15.08	-1.21
Mortgage(dr)	**12.38**	**+.11**
US Equity(d)	**10.96**	**+.52**
CONCORDE		
Croissance(ydr)	5.99	-1.03
Hypotheques(yir)	**11.14**	**+.00**
Revenu(ydr)	11.35	-1.35
CORMEL(n)		
Actions(ylr)	10.00	—
Equilibree(yir)	**12.05**	**+.18**
COTE 100(n)		
Amer REER(yir)	**17.28**	**+.06**
Amerique(yi)	14.23	-.21
CROISSANCE QUEBEC (FONDS)		
Crois Quebec(Iir)	9.57	-1.40
CSA MANAGEMENT LIMITED(n)		
Goldtrust(Iir)	8.97	-.33
CUNDILL GROUP		
Security(Iir)	15.20	-2.44
Value(Ii)	16.38	-1.33
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	21.99	-2.36
Croissance(ydr)	9.76	-1.93
Dividende(ydr)	9.84	-1.50
Enviro(ydr)	12.27	-2.35
Equilibre(ydr)	12.66	-1.44
Hypotheques(ydr)	4.70	—
Internat'l(yd)	27.69	-1.15
Obligations(ydr)	5.33	-.52
DOMINION EQUITY(n)		
Domequity(gdr)	**11.44**	**+.62**
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	8.26	-1.31
Dyn Amer US(i)	6.15	-1.91
Dyn Cdn Gro(ir)	10.79	-2.35
Dyn Div Gro(ir)	4.81	-.41
Dyn Dividend(i)	5.70	—
Dyn Europe(i)	11.29	-1.91
Dyn Fd Cda(ir)	17.98	-2.76
Dyn Glo Bond(ir)	5.71	-.17
Dyn Govt Inc(Iir)	9.87	-.40
Dyn Green(i)	6.23	-2.20
Dyn Income(ir)	5.33	-.19
Dyn Intl(i)	6.96	-1.56
Dyn Mgd Ptfl(ir)	9.28	-1.49
Dyn Partners(ir)	7.94	-1.37
Dyn Prec Met(ir)	2.11	-2.31
ELLIOTT & PAGE		
EP AmerGth(I)	**12.33**	**+.49**
EP Bal(ir)	11.12	-1.33
EP Bond(ir)	8.84	-.11
EP Equ(ir)	11.23	-2.01
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	7.78	-1.79
Equilibre(ygdr)	10.96	-1.44
Obligations(ygdr)	10.68	-1.28
FIDELITY INVESTMENTS		
Asset Mgr C$(I)	**12.31**	**+.90**
Asset Mgr US(i)	9.16	-.22
Cap Buildr(ir)	18.10	-1.15
EmMktsBond C$(i)	10.01	—
EmMktsBond U$(i)	7.45	—
EuropGth C$(i)	13.34	-1.98
EuropGth U$(i)	9.93	-3.03
FarEast C$(i)	25.23	-3.74
FarEast U$(i)	18.78	-4.77
Glo Bond C$(ir)	10.19	-.10
Glo Bond U$(ir)	7.59	-1.17
Gov't Bond(ir)	12.21	-.16
Gr & Inc(ir)	14.58	-1.09
GthAmer C$(I)	**18.95**	**+2.32**
GthAmer U$(I)	**14.11**	**+1.22**
Intl Ptl C$(I)	**17.22**	**+.29**
Intl Ptl U$(I)	12.82	-.77
JapanGth C$(I)	**10.58**	**+1.44**
JapanGth U$(I)	**7.88**	**+.38**
LatinAmer C$(I)	**10.30**	**+.68**
LatinAmer U$(i)	7.67	-.39
N.A.Inc C$(I)	**11.21**	**+.09**
N.A.Inc US(i)	8.35	-.83
FINSCO FUNDS		
Global(yIi)	**15.61**	**+2.43**
JF Bal(ylir)	10.25	-1.06
JF Bond(ylir)	10.39	-.29
JF Cdn Equ(ylir)	11.64	-2.18
JFAmerEq C$(yIi)	15.28	-1.10
JFAmerEq U$(yIi)	11.39	-2.15
FIRST MARATHON SECURITIES(n)		
MarathonEqu(ir)	8.18	-.96
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Prec Metals(yg)	8.96	-.88
GBC FUNDS(n)		
Bond(yir)	11.57	-.69
Canada(yir)	13.65	-1.59
Internat'l(yi)	12.47	-.24
N.A. Growth(yi)	6.11	-.33
GLOBAL STRATEGY		
Asia(i)	8.12	-2.29
Canada Gwth(Ir)	**19.77**	**+.25**
Divr Amer(ir)	**11.44**	**+.18**
Divr Bond(ir)	12.17	-.25
Divr Europe(ir)	17.62	-1.01
Divr Gold Plus(ir)	7.66	-.13
Divr Growth(ir)	12.03	-.50
Divr Savings(ir)	10.11	-.10
Europe(i)	11.92	-1.81
Far East(i)	15.57	-.51
Global Fund(i)	22.29	-1.72
Income Plus(Ir)	**18.78**	**+.48**
Real Estate(i)	9.45	-1.66
US Gth C$(i)	**15.39**	**+.52**
US Gth U$(i)	11.46	-.17
World Bond(i)	11.53	-.26
GUARDIAN GROUP		
Amer Equity(I)	**10.30**	**+1.58**
Balanced(ir)	17.86	-.22
Canada Bond(Ir)	**10.43**	**+.29**
Cdn Equity(ir)	6.13	-.65
Enterprise(ir)	11.08	-1.42
Glo Equ EAFE(i)	5.58	-1.06
Gth Equity(Ir)	**8.00**	**+.13**
Intl Bal(ir)	6.02	-1.47
Intl Income(ir)	9.94	-.20
North Amer(g)	**8.84**	**+1.61**
Pacific Rim(g)	22.21	-2.20
Pfd Div(ir)	9.23	-.11
Vantage US(g)	**4.88**	**+1.67**
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydrx)	11.01	—
First Amer(ygdrx)	11.36	—
Protect Amer(ydrx)	10.31	—
HERCULES FUNDS		
Eur Value C$(yi)	10.35	-1.05
Eur Value US(yi)	7.71	-2.03
GloShTerm C$(yi)	9.98	-.10
GloShTerm US(yi)	7.44	-1.06
LatinAmer C$(yI)	**12.06**	**+3.25**
LatinAmer US(yI)	**8.99**	**+2.28**
N.A.GthInc C$(yi)	10.23	-.78
N.A.GthInc US(yi)	7.62	-1.80
PacBasin C$(yi)	10.47	-.95
PacBasin US(yi)	7.80	-2.13
WorldBond C$(yir)	9.97	-.30
WorldBond US(yir)	7.43	-1.20
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Balanced(dr)	11.46	-.52
HRL Bond(dr)	10.24	-.10
HRL Canadian(dr)	10.03	-.40
HRL Overseas(d)	14.99	-1.70
HONGKONG BANK CAN.		
Asian Grth(yd)	10.86	-2.12
Balanced(ydr)	13.30	-1.05
Equity(ydr)	15.36	-2.05
Mortgage(ydr)	**10.80**	**+.08**
HYPERION FUNDS		
Hyp Asian(i)	21.98	-1.74
Hyp Aurora(ir)	9.72	-.47
Hyp Euro(i)	12.52	-2.29
Hyp Fixed(ir)	10.76	-.15
Hyp Mngd(ir)	12.52	-.81
Hyp Val Line(I)	**16.18**	**+1.64**
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act-Equ Cdn(dr)	6.67	-.45
Act-Equ Eur(d)	11.59	-1.28
Act-Equ US(d)	**10.88**	**+.65**
Equ-Bal(dr)	5.93	-.67
Hypo-Mort(dr)	**10.74**	**+.09**
Oblig-Gouv(dr)	5.55	-.54
INVESTORS GROUP		
AssetAllocation(Idr)	4.93	-.96
Bond(gdr)	4.96	-.12
Cdn Equity(Idr)	9.33	-.93
Dividend(Id)	11.37	-.06
European(Id)	6.62	-2.30
Global(Id)	8.47	-.53
Global Bond(gd)	**5.40**	**+.28**
Growth(Id)	**7.97**	**+.06**
Growth Plus(Id)	**6.77**	**+.15**
Income(gdr)	5.67	-.09
Income Plus(Idr)	5.73	-.09
Japan Grth(yId)	**17.95**	**+.55**
Mortgage(gdr)	5.25	-.06
Mutual(Id)	10.44	-.44
North Amer(Id)	**12.11**	**+.30**
Pacific Intl(Id)	12.58	-2.90
REal Property(yIdr)	4.57	—
REtirement(Idr)	12.25	-.52
Retire Grth(Idr)	6.78	-.59
Retire Plus(Idr)	6.37	-.41
Special(Id)	**15.92**	**+.31**
Summa(Idr)	**6.35**	**+.17**
US Growth(Id)	**20.23**	**+1.66**
World Gth(Id)	6.82	-.67
JONES HEWARD GROUP		
JH Amer C$(i)	13.20	-.05
JH Amer U$(i)	9.83	-.69
JH Balanced(ir)	**15.28**	**+.24**
JH Bond(Ir)	**11.38**	**+.05**
JH Fund Ltd(ir)	12.58	-.52
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibree(ydr)	6.03	—
LAURENTIAN		
Amer Equity(d)	**8.85**	**+.91**
Cdn Balanced(dr)	6.30	-.47
Cdn Equity(dr)	7.20	-1.64
Com'wealth(d)	8.48	-.70
Dividend(dr)	8.56	-.81
Glo Balanced(d)	6.39	-.62
Govt Bond(dr)	5.65	-.18
Foreign Equity(I)	**10.91**	**+.76**
Growth&Income(ir)	10.32	-.02
Mortgage(ir)	2.00	-.32
MACKENZIE SENTINEL		
Amer Eq C$(I)	**11.70**	**+.30**
Amer Eq US(i)	8.71	-.34
Cda Bond(Iir)	**11.75**	**+.07**
Cda Equity(Iir)	11.68	-.25
Global(i)	12.08	-1.51
MACKENZIE UNIVERSAL		
American(I)	**13.23**	**+.69**
Cdn Bnd(ir)	**5.68**	**+.11**
Cdn Equity(ir)	14.24	-.88
Cdn Res(ir)	10.51	-.48
Far East(i)	5.18	-2.18
US Emerging(i)	**7.41**	**+1.59**
World Asset All(I)	**5.19**	**+.73**
World Bal RRSP(ir)	4.99	-.16
World Emerging(i)	5.33	-.50
World Equity(i)	8.36	-1.53
World Prec Met(i)	5.00	-.11
MD MANAGEMENT		
MD Balanced(yr)	12.54	-1.26
MD Bond(r)	17.62	-.17
MD Dividend(r)	11.02	—
MD Equity(r)	11.66	-.68
MD Gth Inv	7.57	-1.82
MD Money(r)	**57.24**	**+.07**
MD Select(r)	**10.35**	**+.10**
MD US Equity	**13.73**	**+.88**
MDR.A(yr)	11.62	—
MDR.B(y)	10.77	—
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	6.42	-2.73
MONTREAL TRUST GROUP		
Balanced(dr)	12.53	-.98
Dividend(dr)	**9.82**	**+.10**
Equity(dr)	27.38	-1.53
Income(dr)	9.37	-.32
Internat'l(d)	33.69	-1.24
Mortgage(dr)	10.77	—
Total Return(dr)	12.91	-1.35
MUTUAL GROUP		
Amerifund(Id)	11.91	—
Bond Fund(Idr)	11.62	-.09
CIF(Idr)	10.09	-1.56
Diversifd 25(Idr)	12.50	-.16
Diversifd 40(Idr)	14.24	-.42
Diversifd 55(Idr)	14.52	-.55
Equifund(Idr)	15.17	-.26
Premier Amer(d)	11.05	—
Premier Blue(dr)	11.78	-1.09
Premier Bond(dr)	10.89	—
Premier Gth(dr)	14.27	-.07
Premier Itl(d)	12.22	-1.93
Premier Mor(dr)	**10.49**	**+.10**
NATCAN BANQUE NATIONALE		
Act-Equ CDN(dr)	11.68	-.51
Act-Equ US(d)	**11.23**	**+2.18**
Dividendes(dr)	10.88	-.09
Oblig-Bond(dr)	10.30	-.68
NATIONAL TRUST		
American Eq(yd)	11.64	-1.63
Balanced(ydr)	12.98	-1.41
Dividend(ydr)	11.55	-1.38
Equity(ydr)	10.48	-2.28
Income(ydr)	12.01	-.23
Mortgage(ydr)	**10.52**	**+.10**
Special Equ(ydr)	14.90	-3.38
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(yr)	36.14	-1.04
Equilibre(yr)	40.93	-1.21
International(y)	**10.01**	**+.06**
MM(yr)	**34.25**	**+.06**
Obligations(yr)	38.95	-.70
ORBIT GROUP(n)		
World(yIi)	**6.65**	**+.08**
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(dr)	12.59	-.40
Balanced(dr)	11.95	-.42
Bond(dr)	9.46	—
Canadian(dr)	26.43	-1.23
Div Inc(dr)	18.66	—
N.A. Equity(d)	**13.93**	**+.51**
Pooled(d)	42.59	-.93
RRSP(dr)	14.55	-1.09
ST Bond Mtg(dr)	10.04	-.20
US Equity(d)	42.43	-1.14
US Pool PEN(d)	163.78	—
Vintage Fd(dr)	23.08	-1.07
PRET ET REVENU(n)		
Americain(yd)	43.34	-1.39
Canadien(ydr)	12.10	-1.28
Fonds H(ydr)	5.55	-.47
Obligations(ydr)	11.70	-1.34
Retraite(ydr)	34.88	-1.15
PROSPERITY CAPITAL(n)		
Amer Perf(i)	**11.04**	**+.57**
PRUDENTIAL GROUP		
Diversified(Idr)	6.85	-.44
Dividend(Idr)	5.84	-.51
Growth(Idr)	10.33	-1.62
Income(Idr)	**5.70**	**+.71**
Natural Res(Idr)	8.72	-.46
Prec Metals(Idr)	9.20	-4.07
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygir)	**11.98**	**+.57**
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	9.00	-1.42
ROYAL TRUST GROUP		
Adv Balanced(dr)	13.02	-.46
Adv Growth(dr)	**13.73**	**+.79**
Adv Income(dr)	12.01	-.32
American C$(d)	**11.83**	**+.50**
American U$(d)	8.81	-.15
Asian Growth(d)	13.48	-2.99
Bond(dr)	10.64	-.22
Canadian(dr)	14.10	-.75
Cdn Sp Gth(dr)	14.98	-.56
Energy(dr)	12.72	-.65
Euro Growth(d)	10.97	-2.48
Gth & Inc(dr)	10.06	-.32
Int'l Bond(dr)	12.08	-.04
Japanese(d)	**16.77**	**+.69**
Mortgage(dr)	11.11	-.07
Prec Metals(dr)	13.40	-2.93
Real Estate(ydr)	8.44	—
Zweig Gth C$(d)	**14.06**	**+.77**
Zweig Gth U$(d)	**10.47**	**+.12**
ROYCOM GROUP		
Summit RF(ygix)	12.27	—
Summit TDF(ygirx)	12.03	—
ROYFUND GROUP		
Balanced(dr)	7.26	-.42
Bond(dr)	5.70	-.10
Cdn Growth(dr)	14.66	-.06
Dividend(dr)	12.23	-.96
Equity(dr)	26.73	-.60
Intl Equity(d)	13.72	-1.51
Intl Income(dr)	**10.88**	**+.07**
Mortgage(dr)	**11.41**	**+.13**
U.S. Equity(d)	**15.29**	**+.89**
SAGIT GROUP		
Cam Ame Gro(i)	**5.86**	**+1.56**
Cam American(i)	11.31	-.26
Cam Balanced(ir)	8.66	-.35
Cam Global(i)	**9.07**	**+.11**
Cam Growth(ir)	10.21	-.39
Cam Pacific(i)	6.69	-1.62
Cam Resource(ir)	3.73	-2.61
Cam Spe Equ(ir)	10.13	-2.13
TC Bon(ir)	9.97	—
TC Equ(ir)	**8.50**	**+.12**
TC Inc(ir)	5.50	-.18
TC Pen(ir)	**14.70**	**+.41**
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth(d)	**15.54**	**+.65**
Balanced(dr)	**14.33**	**+.21**
Bond(dr)	**11.60**	**+.09**
Equity(dr)	**16.71**	**+.84**
Internat'l(d)	25.77	-.43
SCOTIA FUNDS		
Am Eq Gth(d)	**10.05**	**+1.02**
CanAm Grth(dr)	**10.16**	**+.41**
CanAm Inc(dr)	10.49	-.25
Cdn Eq Gth(dr)	13.17	-.67
DIF(dr)	10.92	-.12
Glo Grth(d)	**10.89**	**+.65**
Income(dr)	10.75	-.22
Mortgage(dr)	**10.92**	**+.12**
Prec Metals(dr)	10.72	-2.54
Stock Bond(dr)	11.58	-.01
SPECTRUM		
Cdn Equity(ir)	11.42	-.95
Diversified(ir)	11.61	-.51
Dividend(ir)	12.07	—
Govt Bond(Ir)	**12.39**	**+.08**
Interest(ir)	10.73	-.09
Intl Bond(Ir)	**11.00**	**+.27**
Intl Equity(i)	13.27	-.75
STRATA FUNDS		
Canadian(dr)	10.91	-1.06
Govt Bond(dr)	10.42	-.00
Growth(yIdr)	13.28	-2.84
Income(Idr)	**10.95**	**+.03**
Strata 40(Idr)	12.14	-.58
Strata 60(Idr)	12.59	-.65
Tactical(dr)	10.75	-.72
TALVEST FUNDS		
Bond(ir)	11.43	—
Diversified(ir)	6.82	-1.02
Foreign Pay(ir)	5.55	-.36
Glo Divrs(i)	8.34	-.95
Glo Growth(i)	6.54	-1.21
Growth(ir)	10.94	-1.26
Income(Ir)	**11.58**	**+.09**
New Economy(ir)	4.97	—
US Divers(i)	5.81	-.17
US Growth(i)	20.39	-.10
TD GREEN LINE		
Asian Growth(yd)	9.92	-.36
Bal Growth(dr)	11.52	-.38
Bal Income(dr)	12.29	-.22
BlueChip Equ(dr)	11.77	-.80
Cdn Bond(dr)	12.04	-.31
Cdn Equity(dr)	14.54	-.29
Cdn GovtBond(dr)	11.50	-.19
Cdn Index(dr)	6.80	-.84
Dividend(dr)	12.97	-.95
Emrg Mkts(yd)	**18.86**	**+1.39**
Glo GovBond(yd)	11.00	-.06
Glo RSPBond(ydr)	9.99	-.11
Glo Select(yd)	10.69	-.01
Intl Equity(yd)	13.76	-.65
Mortgage(ydr)	**11.59**	**+.04**
Mtg-Backed(ydr)	**10.95**	**+.00**
N.A.Growth(d)	**10.57**	**+.94**
Resource(dr)	10.63	-1.53
Sci & Tech(d)	**10.43**	**+1.57**
ShTerm Income(dr)	10.10	-.26
US Index(d)	**8.52**	**+.17**
Value(dr)	10.25	-1.57
TEMPLETON GROUP		
Balanced(Iir)	6.58	-1.35
Emerg Mkts C$(I)	**9.16**	**+.11**
Emerg Mkts U$(i)	6.82	-.58
Glo Small C$(i)	9.33	-.32
Glo Small U$(i)	6.95	-.86
Global Inc C$(i)	10.41	—
Global Inc U$(i)	7.76	-.51
Growth C$(i)	8.20	-.73
Growth U$(i)	6.11	-1.29
Hrtge Bond(ir)	5.52	—
Hrtge Retmnt(ir)	6.13	-1.61
Intl Stock C$(i)	9.63	-1.73
Intl Stock U$(i)	7.17	-2.32
TOTAL RETURN(n)		
Commax Hedge(Idr)	**4.99**	**+.66**
Global Telco(Idr)	4.97	-.29
Total Return(yd)	.66	-.12
TRADEX		
Bond(yr)	10.27	-1.15
Equity(yr)	9.25	-1.49
TRIMARK GROUP		
Americas C$(i)	**6.01**	**+2.21**
Americas U$(i)	**4.47**	**+2.05**
TRIMARK C$(Ii)	**18.12**	**+.83**
TRIMARK U$(Ii)	**13.48**	**+.60**
TRi Cdn(Iir)	16.04	-.62
TRi IncGth(Iir)	6.75	-.15
TRi RSP Equ(ir)	7.69	-.65
TRi SelGth C$(i)	**9.34**	**+1.08**
TRi SelGth U$(i)	**6.95**	**+.87**
Tri SelBal(ir)	7.04	—
Tri SelCdGth(ir)	6.77	-.88
Trim Govtlncome(ir)	5.01	—
TRUST GENERAL		
Act Amer(yd)	32.53	-.42
Act Cdn(ydr)	28.84	-1.39
Croissance(ydr)	19.23	-1.46
Equilibre(ydr)	11.46	-1.25
Hypotheques(ydr)	11.41	-.19
Internat'l(yd)	**17.45**	**+2.03**
MM(ydr)	**10.

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
FINSCO FUNDS		
MMF(ylir)	3.00	3.04
T-Bill(ylir)	2.75	2.79
US MMF(yli)	2.10	2.12
GBC FUNDS(n)		
MMF(yir)	3.44	3.50
GLOBAL STRATEGY		
T-Bill(gir)	3.18	3.23
US Savings(gir)	2.63	2.66
GUARDIAN GROUP		
Cdn MMF(ir)	3.11	3.16
US MMF(ir)	2.15	2.17
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Inst $$(dr)	3.48	3.54
HONGKONG BANK CAN.		
MMF(ydr)	3.19	3.24
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
MMF(dr)	3.51	3.57
US MMF(d)	1.93	1.95
INVESTORS GROUP		
MMF(dr)	2.56	2.59
LAURENTIAN		
MMF(dr)	2.67	2.71
MACKENZIE INDUSTRIAL		
CS Mgt(lir)	3.42	3.48
Sh Term(ir)	2.35	2.38
MACKENZIE IVY		
Sh Term(ir)	2.04	2.06
MACKENZIE SENTINEL		
MMF(ir)	3.24	3.29
MARATHON BROKERAGE		
G.O.C.MMF(ldr)	3.64	3.70
MONTREAL TRUST GROUP		
MMF(dr)	3.30	3.35
MUTUAL GROUP		
MMF(dr)	2.81	2.85
NATCAN BANQUE NATIONALE		
T-Bill(dr)	3.30	3.35
NATIONAL TRUST		
MMF(ydr)	3.06	3.11
PHN GROUP		
MMF(dr)	3.38	3.44
US MMF(dr)	2.60	2.63
PRET ET REVENU(n)		
MM(ydr)	3.24	3.29
PRUDENTIAL GROUP		
MMF(dr)	3.79	3.86
ROYAL TRUST GROUP		
$Cdn MMF(dr)	2.92	2.96
$US MMF(d)	2.14	2.16
Cdn T-Bill(dr)	1.88	1.90
ROYFUND GROUP		
Cdn T-Bill(dr)	3.18	3.23
MMF(dr)	2.94	2.98
MMF US(dr)	2.05	2.07
SAGIT GROUP		
TC MMF(ir)	3.80	3.87
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr)	3.04	3.09
SCOTIA FUNDS		
GoCT-B(dr)	3.18	3.23
MMF(dr)	3.18	3.23
PremTBill(dr)	3.45	3.51
SPECTRUM		
Cash(ir)	2.78	2.82
Saving(i)	3.68	3.75
STRATA FUNDS		
MMF(dr)	3.18	3.23
TALVEST FUNDS		
MMF(lir)	3.54	3.60
TD GREEN LINE		
Cdn MMF(dr)	3.71	3.78
Cdn T-Bill(dr)	3.36	3.41
US MMF(dr)	2.24	2.26
TEMPLETON GROUP		
T-Bill(ir)	3.32	3.37
TRIMARK GROUP		
Trimark Int(lir)	3.11	3.16
20/20 GROUP FINANCIAL		
MMF(ir)	3.87	3.94
UNITED GROUP		
Cdn Interest(ir)	4.28	4.37
MMF US(i)	2.46	2.49
FONDS AUTONOMES		
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Value(r)	10.18	-.20
CANADA LIFE(n)		
Cdn S-9(ygdr)	112.71	-1.96
Fixed S-19(ygdr)	74.28	-.46
Intl Bond S-36(ygdr)	9.95	-.53
Intl S-34(ygd)	40.68	-.31
MM S-29(ygdr)	**55.65**	**+.05**
Mngd S-35(ygdr)	29.18	-1.12
CDA RSP FUNDS(n)		
Balanced(yr)	44.03	-.65
Bond & Mort(yr)	11.76	-.78
Com Stock(yr)	24.06	-.72
MMF(yr)	**66.21**	**+.04**
COLONIA LIFE(n)		
Bond(ygdr)	12.30	-.96
Equity(ygdr)	12.20	-.10
MMF(ydr)	**10.76**	**+.04**
Mortgage(ygdr)	11.31	-.32
Spec Growth(ygdr)	11.61	-.90
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(gd)	10.00	—
AssetBuild II(gd)	10.00	—
AssetBuild III(gd)	10.00	—
AssetBuild IV(gd)	10.01	—
AssetBuild V(gd)	10.01	—
CONFEDERATION LIFE(n)		
Equity(ylr)	**17.85**	**+.87**
Fixed Income(ylr)	**12.93**	**+.55**
Fund B(ylir)	**18.68**	**+.89**
Fund C(ylir)	**13.21**	**+.56**
EMPIRE FINANCIAL GROUP(n)		
Balanced(ydr)	15.92	-1.20
Bond(ydr)	20.37	-1.07
Elite Equity(ydr)	90.89	-1.77
Intl Gth(yd)	19.85	-.75
MMF(ydr)	**14.62**	**+.02**
Prem Equ(ydr)	75.91	-1.84
GREAT-WEST LIFE(n)		
Bond(ydr)	165.45	-1.35
Diversified(ydr)	169.14	—
Equ Index(ydr)	130.84	-2.33
Equ/Bond(ydr)	177.11	-1.94
Equity(ydr)	161.64	-2.47
Mortgage(ydr)	162.62	-.93
IMPERIAL LIFE(n)		
ImpGth CdnEqu(ldr)	17.55	-1.57
ImpGth Divers(ldr)	15.81	-.57
ImpGth MMF(ldr)	**14.43**	**+.07**
ImpGth NA Equ(ld)	**10.59**	**+.95**
INDUSTRIAL ALLIANCE(n)		
Ecoflex A(ygdr)	13.21	-.72
Ecoflex B(ygdr)	11.28	-.81
Ecoflex D(ygdr)	12.23	-.77
Ecoflex H(ygdr)	**10.87**	**+.00**
IOF FORESTERS(n)		
Equity(dr)	**30.62**	**+.05**
LONDON LIFE(n)		
Bond(ygdr)	141.61	-1.02
Cdn Equity(ygdr)	200.57	-.27
Diversified(ygdr)	111.74	-.27
MMF(ygdr)	15.69	-.19
Mortgage(ygdr)	**103.32**	**+.04**
US Equity(ygd)	**16.30**	**+.75**
MANULIFE FINANCIAL(n)		
VistaBond 1(ylir)	17.40	-.96
VistaBond 2(ygir)	16.83	-.98
VistaCapG 1(ylir)	15.67	-.41
VistaCapG 2(ygir)	15.14	-.40
VistaDivrs 1(ylir)	14.85	-.34
VistaDivrs 2(ygir)	14.34	-.35
VistaEqu 1(ylir)	**13.66**	**+.04**
VistaEqu 2(ygir)	**13.18**	**+.02**
VistaSTS 1(ylir)	14.37	-.01
VistaSTS 2(ygir)	13.88	-.02
MARITIME LIFE(n)		
Balanced(yir)	17.30	-1.55
Bond(yir)	16.27	-.89
Growth(yir)	18.82	-2.32
MMF(yir)	**27.59**	**+.04**
METLIFE MVP(n)		
Balanced(ygdr)	**15.97**	**+.13**
Bond(ygdr)	18.28	-.38
Equity(ygdr)	13.53	-.22
Growth(ygdr)	**14.81**	**+.82**
U.S. Equity(ygd)	**12.13**	**+2.88**
NATIONAL LIFE OF CANADA(n)		
Balanced(ygdr)	13.41	-.90
Equities(ygdr)	284.89	-.94
Fixed Inc(ygdr)	166.57	-1.26
Global Equ(ygd)	**10.83**	**+.38**
MMF(ygdr)	**11.21**	**+.08**
NN FINANCIAL		
Balanced(ygir)	11.20	-.97
Bond(ygir)	10.12	-.89
Can-Am(ygir)	10.51	-1.42
Can-Asian(ygir)	**10.91**	**+2.79**
Cdn 35 Index(ygir)	11.79	-1.04
Cdn Growth(ygir)	**7.40**	**+.38**
NORTH AMERICAN LIFE(n)		
Cdn Bond(ygdr)	19.32	-1.31
Cdn Divers(ygdr)	16.53	-.74
Cdn Equity(ygdr)	14.17	-.70
Global Equity(ygd)	**10.97**	**+4.70**
US Equity(ygd)	**10.09**	**+.48**
ROYAL LIFE CANADA(n)		
Balanced(gir)	12.91	-.69
Equity(gir)	11.94	-.91
Income(gir)	11.74	-.09
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(ygdr)	20.05	-1.42
IIA Bond(ygdr)	22.67	-1.31
IIA Equity(ygdr)	17.05	-1.48
WESTBURY CDN LIFE(n)		
Balanced(ygir)	12.68	-1.68
Bond(ygir)	13.54	-1.33
Equ Gth(ygir)	13.19	-.13

AUTONOMES MONETAIRES	Cour	Eff
GREAT-WEST LIFE(n)		
MMF(ydr)	.80	.80
METLIFE MVP(n)		
MMF(ygdr)	5.45	5.60
NN FINANCIAL		
MMF(yir)	3.51	3.57
T-Bill(ygir)	2.36	2.39
NORTH AMERICAN LIFE(n)		
Cdn MMF(ygdr)	12.01	12.75
ROYAL LIFE CANADA(n)		
MMF(gir)	5.28	5.42
STANDARD LIFE(n)		
Ideal(ygdr)	.47	.47

Fidelity offre un fonds d'Amérique latine

Offert depuis la mi-janvier seulement, le nouveau fonds **Fidelity Latin American Growth Fund** a déjà accumulé un actif de 126,3 M$.

Le fonds est géré par **Patti Satterthwaite**, de **Fidelity Investments**, à Boston. Elle est responsable d'un actif total de 2,1 milliards de dollars pour Fidelity.

Le fonds investit à la fois dans des actions et des titres à revenus fixes des pays de l'Amérique latine.

La gestionnaire concentre ses efforts dans les marchés ayant déjà atteint une certaine taille : le Mexique, l'Argentine, le Brésil et le Chili.

Des placements secondaires se retrouvent au Venezuela, en Équateur, à Panama, en Colombie, au Guatemala et au Pérou.

Mme Satterthwaite utilise une approche *ascendante* axée sur l'évaluation individuelle des sociétés. Les types de compagnie identifiée et de critères de sélection dépendent du stade de développement des pays individuels.

Par exemple, au Mexique, la gestionnaire fait appel à la croissance des ventes et des bénéfices, tandis qu'au Brésil, une analyse du *point mort* et des fonds autogénérés est plus pertinente.

Mme Satterthwaite visite les dirigeants des pays et des compagnies en question.

Elle est secondée par huit analystes. Au total, Fidelity gère un actif de 7,7 milliards de dollars US en Amérique latine.

Le taux d'inflation moyen en Amérique latine s'élevait à 200 %, dans la décennie 1980 ; la croissance économique était de l'ordre de 1,2 %. Au cours des trois dernières années, le taux d'inflation moyen a reculé à 39 % (excluant le Brésil, 30 %); le taux moyen de croissance économique a atteint 4,5 %.

Selon l'indice d'Amérique latine de **Morgan Stanley**, les marchés boursiers de la région ont explosé de 300 %, depuis la fin de 1990, contre un gain de 50 % pour l'indice américain *Standard & Poor's 500*.

Selon Mme Satterthwaite, les marchés demeurent attrayants au chapitre des multiples boursiers et grâce aux programmes de réformes politique et économique mis en oeuvre dans plusieurs pays.

Les compagnies assainissent leur bilan : leur ratio d'endettement a glissé de 60-70 % à 30 %.

Les salaires équivalent au sixième et au septième des salaires américains. Autre facteur déterminant : 40 % de la population a moins de 15 ans, une classe de consommateurs en puissance, selon la gestionnaire.

La CIBC offre l'investissement étranger dans son REÉR Fonds mutuels

La **Banque CIBC** (Mtl, *CM*, 34,25 $) offre à ses clients la possibilité de posséder des fonds d'investissement étrangers *CIBC* dans leur *REÉR Fonds mutuels CIBC*, sans avoir à former un REÉR autogéré.

Le programme calcule automatiquement le pourcentage de contenu étranger du REÉR. Il évalue l'impact de la distribution des dividendes, des achats et des rachats d'unités, afin d'assurer que le régime n'excède pas la limite imposée de 20 %. Tout excédent est pénalisé à raison de 1 % par mois par **Revenu Canada**.

Si le contenu étranger d'un REÉR d'un client dépasse 20 %, la Banque CIBC vendra des unités des fonds étrangers et investira les sommes dans des fonds canadiens *CIBC* admissibles, précédemment choisis par le client.

Le REÉR autogéré coûte 100 $ par année; le REÉR conventionnel, 25 $. Tout investisseur disposant d'un portefeuille de 2 500 $ et plus peut utiliser le programme.

Plus-Value Altamira publie ses 15 principaux titres

Le Nouveau Fonds de **Plus-Value Altamira** (Tor., *NVL.UN*, 10,25 $) a rendu publics ses 15 principaux investissements, en ordre alphabétique.

Ils sont : **Air Canada** (Mtl, *AC*, 6,25 $), **Anderson Exploration** (Tor., *AXL*, 32,50 $), **BCE** (Mtl, *B*, 47,13 $), les **Produits forestiers Canadien Pacifique** (Mtl, *PFP*, 20,63 $), **Eden Roc Minerals** (Tor., *EDN*, 8 $), **Inco** (Mtl, *N*, 37 $), **Laidlaw** (Mtl, *LDM.B*, 8,50 $), **Metall Mining Corp.** (Tor., *MLM*, 13,50 $), **Morrison Petroleum** (Tor., *MRP*, 9,75 $), **Nova Corp.** (Mtl, *NVA*, 9,63 $), **Seagram Co.** (Mtl, *VO*, 39 $), **Sherritt** (Tor., *SE*, 11,38 $), **Tarragon Oil & Gas** (Tor., *TN*, 16 $), la **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 21,63 $) et **TVX Gold** (Mtl, *TVX*, 8,63 $).

Au 4 février, le fonds fermé avait encore 27 % de son actif de 75 M$ en encaisse.

Le fonds fermé a inscrit ses actions à la cote de la **Bourse de Toronto** et de la **Bourse de Montréal** le 30 décembre.

Il a émis 7,3 M d'unités à 10,50 $ chacune.

L'accent est mis sur les titres canadiens et américains (jusqu'à 20 %) qui ne reflètent pas leur valeur intrinsèque.

Nouveaux fonds Desjardins

Deux nouveaux fonds de placement se sont ajoutés à la gamme existante des **Fonds Desjardins** : le **Fonds Desjardins Dividendes** et le **Fonds Desjardins Croissance**.

Le Fonds Desjardins Dividendes se compose principalement d'actions de sociétés canadiennes à rendement élevé et d'obligations; dans une moindre mesure, on y retrouve des effets de marché monétaire de première qualité. Ce fonds a été constitué pour procurer un revenu de dividendes supérieur à la moyenne et une appréciation du capital à long terme.

Le Fonds Desjardins Croissance comprend principalement des actions de sociétés canadiennes à capitalisation moyenne. Son objectif est l'accroissement du capital à long terme.

Tous les fonds Desjardins sont gérés par les spécialistes de **Gestion Placements Desjardins**, société affiliée à la **Fiducie Desjardins**. Les neuf fonds sont distribués directement par la fiducie et par les caisses populaires Desjardins participantes.

Guide des styles de gestion

Un *Guide des styles de gestion de portefeuilles*, préparé par **Gestion financière Talvest**, est mis à la disposition des investisseurs et des représentants de placement.

Le guide tente d'expliquer que l'essentiel du processus de sélection de fonds consiste surtout à jumeler les objectifs de placement de l'investisseur au style de gestion le plus approprié.

La publication aborde les méthodes de gestion fondamentales de portefeuilles d'actions canadiennes et américaines, de titres de revenus fixes et de répartition de l'actif : gestion passive et active, gestion conservatrice et dynamique, approche *ascendante* et *descendante*, etc.

Une autre publication de la même série porte sur les gestionnaires de portefeuilles de Talvest et explique comment ils gèrent leurs portefeuilles d'actions, d'obligations et de répartition de l'actif. Pour informations : Gestion financière Talvest, 1800 Place du Canada, Montréal, QC, H3B 2N2, (514) 875-9090.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

L'AGENCE DE LOCATION DE VOITURES Nº 1 AU PAYS.

BUDGET S'ÉLÈVE AU-DESSUS DE LA MÊLÉE.

DES MILLES AÉROPLAN EN TRIPLE!

À chaque location de deux jours ou plus.

Nous offrons des voitures Ford et autres véhicules de qualité.

Obtenez des milles Aéroplan en triple chaque fois que vous louez un véhicule pour deux jours ou plus chez Budget. Et pour toute location d'une journée, les milles Aéroplan vous sont offerts en double.

Vous avez donc triplement la preuve qu'en louant chez Budget, vous faites un choix bien calculé! Pour réserver ou obtenir des renseignements sur nos tarifs d'hiver, consultez votre agent de voyages, ou appelez Budget en composant le **1 800 268-8970.** En anglais : **1 800 268-8900.** Dans la région de Toronto : **(416) 622-1000.**

Budget®
Un choix bien calculé.MS

Cette offre est valable à tous les comptoirs Budget participants au pays et prend fin le 31 mars 1994. Les conditions de location peuvent varier d'un comptoir à l'autre. Aéroplan est une marque de commerce d'Air Canada.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 15 février 1994

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REÉR	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR 1 an	REÉR 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																															
Commerce (CIBC)	0,10	0,10	1 1/2	5 000	2 1/8	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	1 000	2 3/4	3 1/8	3 5/8	3 7/8	4 1/4	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/2	5	6 1/4	—	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Commerc. Ital.	3/4	1/2	—	5 000 [4]	3	3	3 1/8	3 1/8	3 1/4	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,95	4,45	4,80	5,30	3 3/4	5,45	—	—	—	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Laurentienne	1/4	1/4	1 1/4	3 000 [4]	2 1/8	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	1 000	3	3 1/2	4	4 1/2	5	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	3 1/4	5 1/2	6 1/4	5 3/4	6 3/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7,15
Hong Kong du Canada	1/2	1/4	—	5 000 [4]	2 3/8	2 5/8	2 3/4	2 3/4	2 3/4	2 3/4	1 000 [3]	3	3 3/8	3 7/8	4 1/8	4 1/2	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/4	5 1/2	6 1/2	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Montréal	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	2 1/8	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 3/4	1 000	2 3/4	3 1/8	3 5/8	3 7/8	4 1/4	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/2	5 3/4	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Nationale	0,15	0,10	1 1/2	5 000 [4]	2 1/8	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	1 000	3	3 3/8	3 3/4	4 1/8	4 3/4	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 5/8	5	3 1/4	5 1/2	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Nationale de Grèce	1	1	1 1/2	5 000	3	3	3	3 1/4	3 1/2	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	4 1/2	5	5 1/4	5 3/4	4 1/4	5 3/4	6 3/4	5 3/4	7 1/4	6 1/4	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	2,15	2,35	2,55	2,55	2,55	2,55	10 000	3 1/4	4,17	4,42	5,02	5,22	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	1/2	1/4	1 1/4	5 000 [4]	—	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 3/4	2 3/4	500	3	3 3/8	3 7/8	4 1/8	4 5/8	500	3 1/2	4	4 3/8	4 3/4	5 1/4	3 1/2	5 3/4	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Scotia	1	3/4	—	5 000 [4]	2 1/8	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	1 000	3	3 3/8	3 7/8	4 1/8	4 1/2	1 000	3 1/2	4	4 1/2	4 7/8	5 3/8	3 1/2	5 3/4	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	1,65	1,70	1,80	1,87	2	2,15	10 000	2,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/8	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	1 000 [3]	2 3/4	3 1/8	3 5/8	3 7/8	4 3/8	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/4	5 1/2	—	—	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
COOPERATIVES																															
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/4	1 1/2	5 000	3	3	3	3	3	3	1 000	2 1/4	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5 1/4	3 1/4	5 1/2	6 1/2	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6	6 1/2	6,90	7,15
Cais. pop. (Mtl) [2]	1/2	1/4	1 1/4	5 000 [4]	—	2 3/8	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	1 000	2 1/4	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/4	5 1/2	6 1/2	5 1/2	6 3/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 3/4
Cais. pop. (Qc) [2]	0,35	1/4	—	3 000	3	3	3	3	3	3 1/4	1 000	3	3 1/4	3 3/4	4 1/4	4 3/4	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5 1/4	3 1/4	5 1/2	6	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
FIDUCIES																															
Canada Trust	—	1/4	1 3/4	5 000 [4]	3	3	3	3	3 1/8	3 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/4	5	6 1/4	5 1/2	—	5 3/4	5 3/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Canadienne Italienne	1/2	1/2	2	5 000 [4]	3	3	3	3 1/4	3 1/4	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/2	4	4 1/4	4 3/4	5 1/4	4	5 3/4	6 1/2	5 3/4	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	7	7 1/4
Fiducie Confédération	—	1/4	1	5 000	3 1/4	3,30	3,35	3,40	3,45	3,65	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4,05	4,30	4,85	5 1/4	4	5 1/4	5,95	5 3/4	6 1/4	5 3/4	6	6 1/4	6 1/2	6,90
Fiducie Desjardins	—	1/2	2 1/2	5 000	3	3	3	3	3 1/8	3 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/4	5	—	—	—	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Fiducie Sun Life	—	—	2,22	10 000	3	3	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	—	—	—	—	—	—	1 000	3,80	4 1/4	4 1/2	5	5 3/8	3 1/2	5 1/8	6 1/2	5 1/4	6 3/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000 [4]	2 1/8	2 1/4	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 1/2	5	3 1/4	5	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	1 3/4	5 000 [4]	3	3	3	3	3	3 1/4	—	—	—	—	—	—	500	3 1/4	3 7/8	4 1/4	4 3/4	5 1/4	3 1/2	5 1/2	6 1/2	5 1/2	7	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Sherbrooke Trust	1/4	1/4	3/4	5 000 [4]	3	3	3	3	3	3 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 5/8	5	3 1/4	5 1/2	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Soc. Fiducie Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	2 1/2	2 1/2	2 3/4	2 3/4	2,85	3	—	—	—	—	—	—	5 000	3 1/2	4	4	4 3/4	5 1/2	—	—	—	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Trust Bonaventure	—	2	—	5 000	2 3/4	2 7/8	3	3 1/8	3 1/8	3 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/2	4	4 5/8	5	5 3/8	3 1/2	5 3/8	—	—	—	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Trust Capital	—	—	—	10 000 [4]	3 1/4	3,30	3,45	3 1/2	3,80	3,80	—	—	—	—	—	—	5 000	4 1/4	4 1/2	4,80	5,20	5 1/2	4 1/4	5 1/2	6 3/4	—	7	6 1/2	6 3/4	7 1/8	7 3/4	8
Trust Général	1/4	1/4	3/4	5 000 [4]	3	3	3	3	3	3 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/4	3 3/4	4 1/8	4 5/8	5	3 1/4	5 1/2	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Trust Household	—	1 1/2	3	5 000	3,55	3,55	3,60	3,60	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4	4,40	4 1/2	5	5 1/2	4	5 1/2	—	5 1/2	—	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6 3/4	7
Trust La Laurentienne	—	—	1 1/4	5 000	3	3	3	3	3 1/8	3 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/2	3 7/8	4 1/4	4 3/4	5 1/4	3 1/2	5 1/4	6 1/4	5 3/4	6 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7,15
Trust National	3/4	—	1 1/4	5 000	3	3	3	3 1/4	3 1/2	3 1/2	—	—	—	—	—	—	500	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5 1/4	3 3/4	5,80	5 3/8	—	6 1/2	5 5/8	6 1/8	6 1/2	6,90	7,20
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	3 1/2	3 1/2	3 1/2	3,60	3,60	3,60	—	—	—	—	—	—	500	3,90	4,40	5	5 1/4	5 3/4	3,90	5 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prêt Revenu	3/4	1/2	1 1/4	5 000	3 1/8	3 1/8	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 1/2	—	—	—	—	—	—	500	3 1/2	4	4 1/4	4 3/4	5 1/4	3 3/4	5 5/8	6	5 1/2	6 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4
Trust Royal	1/2	1/4	—	5 000 [4]	3	3	3	3	3 1/4	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	3 1/2	4	4 3/8	4 3/4	5 1/4	3 1/2	5 3/4	6 1/4	5 1/2	6 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	6,90	7 1/4

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

TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

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

Le dollar canadien est en position de plus en plus précaire

Le dollar canadien se retrouve sur la corde raide.

Le lundi 14 février, notre devise a flanché : sa valeur a vivement reculé sous la barre de 0,74 $ US. Les négociations entre les Américains et les Japonais touchant leurs échanges commerciaux bilatéraux ont achoppé.

Le président américain **Bill Clinton** a annoncé des mesures afin de restreindre les importations de téléphones cellulaires japonais. D'autres mesures protectionnistes pourraient être prises si les Japonais ne se montraient pas plus conciliants avec les Américains, qui cherchent désespérément à réduire le déficit annuel de leur balance commerciale avec le Japon.

Douche froide

Ces mesures protectionnistes ont eu l'effet d'une douche froide sur les marchés financiers. La valeur du dollar américain a reculé face aux devises européennes et asiatiques. Quant au dollar canadien, il a reculé sensiblement face au dollar américain, plusieurs investisseurs craignant que le Canada, un grand exportateur vers les États-Unis, puisse aussi faire éventuellement les frais de mesures protectionnistes.

Le dollar a aussi écopé des propos de **Paul Martin**, le ministre fédéral des **Finances**, qui a annoncé que le déficit budgétaire de l'exercice 1994-95 serait ramené au niveau de 39 milliards de dollars contre un déficit prévu de 44 à 46 milliards de dollars pour l'exercice en cours. Les investisseurs n'ont guère été impressionnés par la faible réduction prévue du déficit en 1994-95.

Ça bouillonne aux États-Unis

Il y a plus. La pression se fait de plus en plus forte aux États-Unis pour hausser les taux d'intérêt. L'activité économique américaine fait preuve d'une vigueur surprenante.

Le produit intérieur brut (PIB) américain a crû de 5,9 % au quatrième trimestre de 1993. Bien que ce rythme de croissance ne puisse être maintenu, tout indique qu'il y aura une croissance assez forte.

Les dépenses d'investissement en équipements et en machinerie vont bon train aux États-Unis. **Michel Manford**, économiste de **ScotiaMcLeod**, prévoit, pour 1994, une hausse de 8 % des investissements dans la construction non résidentielle, un secteur plutôt délaissé depuis le début du nouveau cycle de croissance économique.

De plus, les commandes de biens durables progressent à un rythme très rapide. En 1993, elles ont grimpé de 7,8 %. Plus surprenant encore, elles ont bondi à un rythme de 14,2 % sur une base annuelle, au cours du quatrième trimestre de 1993. Cette explosion obligera les firmes américaines à accroître le niveau des stocks, ce qui nourrira la croissance du PIB.

On craint le réveil de l'inflation

Tout ce bouillonnement de l'activité économique survient au moment où l'appareil de production américain tourne à plein régime. Le taux d'utilisation de la capacité de production est à peine de 1 % sous le sommet cyclique historique. Le taux de chômage approche le niveau de plein emploi.

Tous les ingrédients sont en place pour faire sortir de son lit dame inflation. Les investisseurs en sont conscients. C'est pourquoi ils ont poussé les taux des obligations à long terme du Trésor américain à près de 7 %. La **Réserve Fédérale**, la banque centrale américaine, s'inquiète aussi de l'inflation, alors qu'il y a deux semaines, elle a haussé son taux interbancaire.

Cette pression à la hausse des taux américains laisse de moins en moins de marge de manoeuvre aux Canadiens pour maintenir leur taux au niveau actuel. Et s'ils s'entêtent à le faire, c'est le dollar qui écopera.

CLAUDE CHIASSON

Fonds OPTIMUM

"Prudence et compétence : deux atouts pour votre sécurité financière."

Notre approche conservatrice aux placements vise à protéger votre capital tout en maximisant le rendement à long terme de votre REÉR.

Rendements au 31 janvier 1994*

Fonds	1 an	3 ans	5 ans
Équilibré	22,8 %	14,3 %	10,7 %
Obligations	19,8 %	16,5 %	13,1 %

Aucune commission
Aucuns frais d'entrée et aucuns frais de sortie
Service professionnel personnalisé

Pour information ou pour un rendez-vous, appelez-nous :

Région de Montréal : (514) 288-1600
Extérieur : 1-800-363-7675

425, boul. de Maisonneuve Ouest, bureau 1620
Montréal (Québec) H3A 3G5

Les FONDS OPTIMUM sont des fonds communs de placements gérés par LES CONSEILLERS FINANCIERS DU ST-LAURENT INC., une société membre du GROUPE OPTIMUM.

* rendements annuels nets composés. Les performances passées ne garantissent pas les résultats futurs. Nous vous recommandons de lire attentivement le prospectus simplifié avant d'investir.

Marchés monétaires

CANADA

Semaine du :	11-02	04-02	28-01	21-01
1. Taux d'escompte (15-02-94)	4,06	4,00	3,87	3,88
2. Taux préférentiel	5,50	5,50	5,50	5,50
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	3,79	3,83	3,60	3,63
4. Papier commercial (90j.) [1]	3,90	3,97	3,73	3,85
5. Acceptations bancaires (90j.) [1]	3,88	3,89	3,69	3,71
6. Argent à demande [1]	3,50	3,50	3,75	3,62
7. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 94 - 7 %	4,21	4,13	3,89	3,98
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	5,73	5,62	5,40	5,46
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	7,16	7,16	6,98	7,09

ÉTATS-UNIS

1. Taux d'escompte	3,00	3,00	3,00	3,00
2. Federal Funds	3,38	3,25	4,00	3,19
3. Taux préférentiel	6,00	6,00	6,00	6,00
4. Bons du trésor				
13 semaines	3,28	3,24	2,99	2,96
26 semaines	3,43	3,40	3,16	3,14
5. Certificats de dépôt (90 jours)	2,83	2,74	2,56	2,55
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	3,40	3,40	3,15	3,08
7. Eurodollars (90 jours)	3,56	3,50	3,25	3,13

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Ce sont les marchés boursiers outre-mer qui ont perdu le plus de terrain

Le marché boursier canadien résiste à la première hausse des taux

Bien qu'ils soient très volatils, les marchés boursiers nord-américains ont résisté tant bien que mal à la première hausse des taux d'intérêt aux États-Unis depuis 1989.

L'indice industriel *Dow Jones* a inscrit une hausse notable de 0,6 %, à 3 894,78, le *Standard & Poor 500*, de 0,1 %, à 470,18, et l'indice composite *NASDAQ*, de 0,53 %, à 781,39. La **Bourse de New York** a été fermée plus tôt, vendredi dernier, à cause d'une tempête de neige.

Les bourses canadiennes ont démarré sur le bon pied la semaine dernière, mais ont traversé une véritable poche d'air, vendredi, reculant de 0,82 % à la suite de la débandade des titres miniers et aurifères. Le *TSE 300* a terminé la semaine en baisse de 0,9 %, à 4 405,60.

Ce sont les marchés boursiers outre-mer qui ont perdu le plus de terrain. Le *Nikkei 225*, de la **Bourse de Tokyo**, a perdu 1,5 %, à 19 990,70; le *DAX*, de la **Bourse de Francfort**, a perdu 2,2 %, à 2 090, et le *FT-100*, de la **Bourse de Londres**, 2,8 %, à 3 378,90.

Pas nécessairement un marché baissier en vue

Selon **Clément Gignac**, économiste en chef et stratège chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, l'histoire montre que la première hausse des taux d'intérêt, dans un cycle économique, est généralement suivie par une correction de l'ordre de 10 % du marché boursier, mais ne déclenche pas automatiquement le début d'un marché baissier.

« À ce stade-ci du cycle économique, et compte tenu de notre optimisme envers l'économie nord-américaine, une correction de cette envergure constituera une occasion d'achat », a écrit M. Gignac dans sa revue hebdomadaire des marchés.

Si le TSE plongeait sous les 4 300, il réduirait automatiquement sa position d'encaisse, actuellement de 10 %, de son portefeuille modèle pour acheter des actions. Sous les 4 100, il augmenterait la part de son portefeuille en actions à 60 % et la part d'obligations, à 40 %.

Selon les données historiques, le Standard & Poor 500 atteint son sommet trois mois et demi après la première hausse des taux. Par la suite, il s'ensuit une correction de plus de 10 %, qui est allée jusqu'à 25 %, au début des années 1960.

Cependant, la bourse n'est pas encore dans un marché baissier puisque, 12 mois après la première hausse, l'indice est plus élevé. Toutefois, en 1962- 63, la bourse est entrée dans un marché baissier en raison d'une crise politique internationale.

Le TSE 300 se comporte habituellement comme le S&P 500. Cependant les titres des secteurs des ressources subissent une baisse plus forte que ceux des titres qui affichent de bons rendements en dividende.

Les deuxième et troisième hausses sont pires

M. Gignac a fait remarquer que des événements internationaux, comme la reprise des tensions Est-Ouest, pourraient changer le comportement habituel des marchés boursiers.

Il a également souligné que les deuxième et troisième hausses des taux d'intérêt sont beaucoup plus dommageables pour les marchés boursiers. Elles ébranlent la confiance des investisseurs.

Le taux d'intérêt en question est celui des **Fed Funds**, présentement à 3,25 %. Il s'agit du taux d'intérêt auquel les banques et les divers intervenants du marché monétaire se prêtent entre eux.

Le gouvernement américain intervient dans le marché selon la direction qu'il veut donner aux taux d'intérêt. La **Fed Reserve** achète ou vend des titres, augmente ou diminue le taux des Fed Funds pour donner la direction voulue aux taux à court terme.

À la suite de la première hausse des taux d'intérêt aux États-Unis, le scénario moyen est le suivant : après un an, le taux d'intérêt des Fed Funds aura grimpé de 1,96 %; après deux ans, de 3,94 %. La hausse totale moyenne de tous les cycles a été de 6,73 %.

Pour le cycle qui a commencé en janvier 1977 et qui s'est terminé 58 mois plus tard, le taux d'intérêt des Fed Funds a monté de 14,49 %. Il s'agit de plus forte hausse cyclique.

Pour le cycle qui a commencé en octobre 1986 et qui s'est terminé en mars 1989, la hausse totale n'a été que de 4 %.

Durant tous ces cycles, la bourse a donné un rendement moyen, un an après la hausse des taux, de 15,55 %, pendant que les obligations ne donnaient que 1,97 % de rendement. Les bons du trésor d'un mois ont rapporté en moyenne 4,60 %.

Le pire rendement de la bourse s'est produit après la hausse de juillet 1961. Un an plus tard, les placements boursiers avaient diminué de 12,65 %. Le meilleur rendement est survenu après la hausse d'octobre 1986. Un an après, la bourse avait rapporté 43,36 %.

FRANÇOIS RIVERIN



INDICES BOURSIERS

	Ferm. 94-02-11	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2066,48	- 33,71	89,65	2190,23	1734,87
Banques	2601,74	- 23,29	14,16	2840,55	1702,70
Mines et métaux	2584,32	- 132,64	n.d.	2840,55	1702,70
Pétrole et gaz	1474,06	- 26,16	58,82	1673,58	1134,18
Prod. forestiers	2894,20	36,91	n.d.	3020,13	2056,12
Prod. industriels	1911,94	- 22,78	n.d.	2017,58	1359,97
Serv. publics	2081,52	- 12,95	32,39	2137,01	1707,26
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4405,60	- 41,59	315,06	4574,32	3301,02
TSE 200	279,75	- 0,50	n.d.	282,09	276,52
TSE 100	264,25	- 2,97	n.d.	269,16	263,01
TSE 35	220,08	- 3,50	n.d.	231,92	175,65
Mines et métaux	3609,36	- 93,99	n.d.	3830,34	2749,00
Or et argent	10335,86	- 497,66	92,74	11660,65	5187,56
Pétrole et gaz	4584,31	- 57,68	59,78	5282,40	3377,35
Pâtes et papiers	4662,83	122,29	n.d.	4750,03	3066,12
Produits de consommation	6933,67	- 77,49	31,46	7243,48	5978,48
Prod. industriels	2707,95	2,57	n.d.	2838,94	2011,62
Immeubles et construction	3674,32	- 17,25	n.d.	3790,94	2679,69
Transport + Envir.	3892,68	- 164,71	n.d.	4505,74	3305,94
Pipelines	4167,30	- 7,14	23,00	4344,08	3233,26
Services publics	3620,57	13,27	n.d.	3669,73	3133,60
Comm. & médias	9168,18	- 29,62	452,13	9215,12	7065,42
Commerce	3949,36	- 71,15	22,85	4518,33	3550,55
Serv. financiers	3367,83	- 19,47	20,70	3604,29	2426,89
Conglomérats	5381,70	96,68	n.d.	5546,96	3525,48
Biotechnologie	485,18	- 2,62	n.d.	613,22	428,39
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3894,78	23,36	26,0	3945,43	3089,03
DJ, transport	1803,14	- 23,18	n.d.	1834,81	1196,35
DJ, serv. publics	216,91	- 3,30	19,2	256,06	213,63
DJ, 65 actions	1408,75	- 4,01	n.d.	1433,89	1092,41
NYSE, composé	261,31	0,10	n.d.	265,42	218,77
Amex	477,23	- 1,06	n.d.	483,23	361,72
S & P 500	470,18	0,37	23,04	478,70	396,80
NASDAQ	781,39	4,11	n.d.	796,53	550,23
AUTRES					
Londres F. TIMES	3378,90	- 96,50	n.d.	3484,20	2381,00
Tokyo Nikkei 225	19 990,70	-310,73	n.d.	21116,21	16287,45

	Ferm. 94-02-11	Ferm. 94-02-04	Ferm. 94-01-28	1991-92 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	74,42	74,57	75,51	89,29	74,42

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 11 FÉVRIER

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	632	1 400	2 860
Titres en hausse	190 (30 %)	490 (35 %)	1 187 (42 %)
Titres en baisse	342 (54 %)	638 (46 %)	1 300 (45 %)
Titres inchangés	100 (16 %)	272 (19 %)	373 (13 %)
Hauts (52 sem.)	-	99	183
Bas (52 sem.)	-	41	146

BCE

Avis de date de référence

L'assemblée annuelle des actionnaires de BCE Inc. se tiendra le mercredi 27 avril 1994, à 10 heures, au Roy Thomson Hall, 60 Simcoe Street, Toronto, Ontario.

Les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 9 mars 1994 seront en droit de recevoir l'avis d'assemblée.

L'AVIS D'ASSEMBLÉE ET LA CIRCULAIRE DE PROCURATION DE LA DIRECTION SERONT ENVOYÉS AUX ACTIONNAIRES À COMPTER DU 14 MARS 1994 OU VERS CETTE DATE.

Par ordre du conseil d'administration,

le vice-président et secrétaire de la Société,

Guy Houle

Montréal, le 18 février 1994

BCE Inc.

PEU DE VOITURES DE LUXE PEUVENT SE VANTER D'OFFRIR UNE OPTION AUSSI REMARQUABLE : UN PRIX ABORDABLE. 599 $ PAR MOIS* CRÉDIT-BAIL DE 24 MOIS

LINCOLN. LE LUXE À SON APOGÉE.



LINCOLN MARK VIII

*Les mensualités de 599 $ s'appliquent en vertu d'un contrat de crédit-bail de 24 mois pour une Lincoln Mark VIII 1994 neuve avec Groupe d'équipements préférés 505A. Le versement total est de 14 376 $. Un acompte de 6 733 $, la première mensualité et un dépôt de sécurité sont également exigés. Frais de transport, d'immatriculation, d'assurance et taxes applicables en sus. Au terme des 24 mois, vous pouvez soit retourner la voiture, soit en devenir propriétaire moyennant une somme supplémentaire de 30 498 $. Offert uniquement aux particuliers sur approbation de crédit. Des limites de kilométrage et autres conditions s'appliquent. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Rogers dépose une offre ferme sur Maclean Hunter

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

NOS GAGNANTS

Alimentation Couche-Tard : + 0,80 $ (38,1 %) à 2,90 $

Le propriétaire des dépanneurs *Depan-E$compte Couche-Tard*, **Alimentation Couche-Tard** (Mtl, *DCT*), profitera de la réduction des taxes d'accise sur les cigarettes. La société évalue l'impact de cette mesure entre 500 000 et 700 000 $ sur son bénéfice avant impôts, sur 12 mois. En plus de l'augmentation directe des ventes de cigarettes dans ses dépanneurs, la société s'attend aussi à bénéficier d'une hausse de l'achalandage.

Rogers, bon, avril 94 : + 0,85 $ (22,7 %) à 4,60 $
Maclean Hunter : - 0,13 $ (0,7 %) à 17,38 $

Rogers Communications (Mtl, *RCI.B*, 21 $) a finalement déposé une offre ferme pour les actions de **Maclean Hunter** (Mtl, *MHP*) qu'elle ne détient pas déjà : 17 $ comptant l'action, plus un droit de participation négociable.

Chaque droit donne au porteur le droit à un paiement additionnel, si le produit net de la vente de l'actif américain de télédistribution de Maclean excède 1,5 milliard de dollars.

L'offre de 2,8 milliards de dollars est conditionnelle à ce que Maclean ne cherche pas à vendre son réseau de télédistribution américain et à ce qu'au moins 66,6 % des actions de Maclean soient déposées. Rogers a obtenu un financement intérimaire de 2 milliards de dollars auprès d'un consortium de banques.

Corby (Distilleries) A : + 5 $ (10,4 %) à 53 $
Corby (Distilleries) B : + 3,13 $ (6,3 %) à 53 $

Incapable de dénicher la cible idéale d'acquisition, le producteur de vins et de spiritueux **Distilleries Corby** (Mtl, *CDL.A*) versera un dividende spécial de 16,50 $ l'action à ses actionnaires, le 31 mars. Son actionnaire de contrôle, **Hiram Walker Gogerham & Worts** (51 %), recevra la majeure partie du dividende de 115,5 M$.

Corby n'a pas de dette et dispose de liquidités de 125 M$. Elle versera aussi son dividende trimestriel habituel de 0,28 $ l'action.

Canadien Pacifique : + 1,13 $ (4,9 %) à 23,88 $

Le lundi 14 février, **Canadien Pacifique** (Mtl, *CP*) a annoncé l'émission de 22 M d'actions à 22,75 $ chacune, auprès d'un groupe de preneurs fermes dirigé par les **Valeurs mobilières RBC Dominion**. Le produit de l'émission (484 M$) servira à rembourser certaines dettes et à financer les investissements en immobilisations de ses secteurs stratégiques.

NOS PERDANTS

Etac Sales : - 2,80 $ (86 %) à 0,45 $

Le fabricant, importateur, grossiste et détaillant de vêtements **Etac Sales** (Tor., *ESL*) s'est placé sous la protection de la *Loi facilitant les arrangements avec les créanciers*.

Sous le poids de 128 M$ de dettes, Etac Sales a décidé de fermer la collection et les magasins *Alfred Sung*, au cours des prochains mois. Etac fabrique aussi les marques *Tabi* et *Ports International* et est propriétaire des magasins *Brettons*. Etac Sales prévoit une perte d'exploitation de 10 à 12 M$ en 1993.

Dylex : - 0,12 $ (12,6 %) à 0,83 $

En raison de la faiblesse persistante de ses actions, le détaillant **Dylex** (Mtl, *DLX.A*) a senti le besoin de donner un avant-goût de ses résultats : un bénéfice d'exploitation avant impôts équivalant à celui du quatrième trimestre de l'an dernier. Pour l'année, Dylex devrait faire mieux que la perte de 21,9 M$ ou 0,35 $ l'action de l'an dernier, grâce à un redressement de la performance des chaînes *Tip Top* et *Bi-Way* et à une restructuration de sa dette.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 11 février 1994

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
NFLD CAP B	7	$5 1/4	5 1/4	5 1/4	+2 1/4	75.0
POWER FIN 5%	*	√$24	24	24	+8	50.0
QUE TEL 1955	1	√$19	19	19	+5 5/8	42.1
ALIMEN COUCH	24	√290	225	290	+80	38.1
NORTHW SPORT	2	√$42	37	41	+6	17.1
ROGERS AG94	61	475	375	460	+65	16.5
MABAIE INC	13	200	140	160	+20	14.3
MORGAN HYDRO	121	$5 1/2	440	5 1/4	+65	14.1
CARENA DEVLP	462	√295	190	245	+28	12.9
CROWNX INC A	359	√$7 3/4	6 3/4	7 3/4	+7/8	12.7

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

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
TD BNK SPECS	24	$5 1/8	495	495	−155	−23.8
IDEAL MEDAL	12	170	135	135	−35	−20.6
ASBESTOS CP	3	$45 1/4	38	40	−10	−20.0
ABL CANADA	31	$6 7/8	√6	6	−1 1/4	−17.2
INVERNESS PT	4	$11 1/4	9 3/4	9 3/4	−2	−17.0
PREMIER CDN	4	135	102	110	−20	−15.4
CAMBIOR JN95	141	$8 1/2	7 5/8	7 5/8	−1 3/8	−15.3
SPIRIT LAKE	96	140	115	115	−20	−14.8
ASHTN MINING	25	190	170	175	−30	−14.6
GTC TRNSCN A	218	$9 1/4	√8	8	−1 1/4	−13.5

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

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
THOMSON CORP	1680	$17 1/2	16 3/4	16 3/4	−3/4	−4.3
CP FORES 1IR	1625	$9 1/8	7 5/8	8 3/4	+3/4	9.4
BQ ROYALE	1555	$29 3/4	28 3/4	29 1/8	−1/8	−0.4
TVX GOLD INC	1303	$8 7/8	8 1/4	8 1/2	−1/4	−2.9
BQ TD	1280	$21 3/4	20 7/8	21 1/8	−3/8	−1.7
JANNOCK LTD	1226	$22	21 1/2	22		
BANK NS	996	$31 1/4	30	30 1/4	−1/2	−1.6
CDN PAC LTD	964	$24 1/4	22 1/2	23 7/8	+1 1/8	4.9
BQ MTL	933	$29 1/8	28	28 1/2	+1/8	0.4
NOVA CORP	890	$9 5/8	9 3/8	9 3/8		

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

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
84	33	ABCOURT M PR	70	70	70		1				
27	12	ABCOURT MN B	18	17	18	−2	80			−0.75	
8	7	ABITIBI 1IR	$8	7	7 3/4	+3/4	238				
√17 3/8	10 3/4	ABITIBI-PRCE	$17 3/8	16 1/8	17 1/4	+3/4	72			−2.08	
8	√6	ABL CANADA	$6 7/8	6	6	−1 1/4	31				
11 1/4	6 1/4	ACC TELENTER	$8 7/8	8 5/8	8 3/4		34			−1.24	
22	6	ACHATES RES	10	9	9		40				
310	50	ACIER L DC95	250	230	230	−20	15				
5 5/8	180	ACIER LER A	490	480	485	+5	4			0.25	19.4
5 5/8	325	ACIER LER B	490	465	470	−10	19				
√175	58	ACTIDEV INC	175	165	170	+10	44			0.06	28.3
√205	70	ADS ASSOC	205	175	195	+20	32			0.16	12.2
9 1/2	6 1/8	ADVENTURE EL	$7 1/8	6 3/4	7	−1/4	7			0.63	11.1
21 1/8	5 1/4	AGNICO-EAGLE	$16 5/8	15	16 3/8	+7/8	79	0.10‡	0.8	0.11‡	110.8
20	5	AGROMEX INC	11	7	9	+1	8			−0.08	
10	10	AGROMEX PR-B	10	10	10		1	0.15	150.0		
6 3/4	240	AIR CANADA	$6 1/2	6 1/8	6 3/8	+1/8	731			−2.64	
220	99	AIR CDA DC95	203	180	200	+15	596				
33 1/2	21 3/4	ALCAN ALUM	$33 1/2	30 3/4	30 7/8	−3/8	755	0.30‡	1.3	−0.54‡	
145	15	ALDONA MINES	115	115	115		15			0.01	143.7
320	195	ALGO GRP A	245	225	225	+5	1			0.15	15.0
√290	115	ALIMEN COUCH	290	225	290	+80	24			0.11	26.4
8 3/4	5 3/8	ALLELIX PHAR	$7 1/2	7 1/4	7 3/8	+1/8	7			−1.05	
15 7/8	12 1/2	ALLIANCE COM	$14 3/4	14 3/4	14 3/4	−5/8	1			0.96	15.4
30	25 3/4	ALTA EGY 775	$28	27 5/8	28		1	1.94	6.9		
14 1/2	9	ALTA ENER IR	$10 7/8	10 1/4	10 1/4		24	0.35	3.4		
23 5/8	17 1/8	ALTA ENERGY	$20 3/8	19 1/2	19 5/8	−1/8	58	0.35	1.8	0.78	25.2
18 1/8	14 3/4	ALTA NAT GAS	$17	16 3/4	17	−1/4	3	0.68	4.0	1.33	12.8
40 5/8	18 5/8	AMER BARRICK	$35 3/4	34	34 5/8	−1 1/8	71	0.08‡	0.3	0.75	46.2
23	5	AMER RESERVE	8	7	7	−1	35			−0.55	
155	√90	AMISCO IND	106	90	100	−5	19	0.05	5.0	0.05	20.0
√38	5	AMISK INC A	38	38	38	+3	3			0.01	63.3
145	80	ARDEN HOLD	115	100	100		3			0.11	9.2
27	3	ARMISTICE RS	23	20	21	−2	284				
58	17	ASBESTOS CP	$45 1/4	38	40	−10	3			0.04	
210	151	ASHTN MINING	190	170	175	−30	25				
70	25	ASHTON 095	60	60	60	−8	21				
20 1/2	13 1/2	ASTRAL INC A	$19 1/4	18 5/8	19 1/4	+1/8	22	0.30	1.6	0.72	26.7
17	11 3/4	ATCO LTD I	$16	15 3/8	15 3/4	−1/4	47	0.24	1.5	1.70	9.3
16 1/4	12	ATCO LTD II	$15 3/4	15 3/4	15 3/4	−1/4	*	0.24	1.5	−1.08	
125	70	AUBERGES GV	90	90	90	−5	2			0.63	1.4
180	50	AUDREY RES	120	111	117	−3	75			−0.81	
25	10	AUGYVA INC	16	11	11	−7	17				
18 3/4	15 3/8	AULT FOODS	$17 1/8	16 3/4	16 3/4	−3/4	105	0.60	3.6	0.97	17.3
7 3/4	290	AUR RESOURCE	$7 1/2	7	7 1/2	+3/8	44			0.02	375.0
109	26	AURIZON MNS	85	79	80	−5	106			−0.42	
66	34	AURTEC INC A	35	34	34	−4	31				
5 1/2	280	AUTOSTOCK	$5 1/4	490	495	+15	48	0.14	2.8	0.22	22.5
75	10	AVCORP IND	25	21	21	−4	40			−0.41	
35	10	AYLMER MINES	18	15	15	−3	5				
30	6	BACHELR LAKE	18	18	18		10			0.01	20.0
265	6	BAKERTALC	250	180	222	−28	817			−0.02	
32	28	BANK MTL SR1	$31 5/8	31	31	−3/8	8	2.25	7.3		
28 1/4	25 3/8	BANK MTL SR2	$27 3/8	26 7/8	27	−3/4	48	1.69‡	6.3		
30 1/8	27	BANK MTL SR4	$28 7/8	28 1/2	28 5/8	−1/4	8	2.25	7.9		
33 1/4	22 7/8	BANK NS	$31 1/4	30	30 1/4	−1/2	996	1.16	3.8	2.98	10.2
28 1/8	26 1/8	BANK NS PRC	$27 1/8	27	27 1/8		1	2.25	8.3		
29 3/4	27 1/8	BANK NS SER5	$29	29	29		9	2.31	8.0		
28 3/4	24 7/8	BANK NS SER6	$28 3/8	27 5/8	27 5/8	−3/4	14	1.79	6.5		
√23 5/8	20 1/2	BANK NS SR1	$23 5/8	23 1/4	23 3/8	+1/4	26	1.06	4.5		
21	5	BANK NS 9.5%	$20 1/4	20 1/8	20 1/4	+1/8	3	1.76	8.7		
66	18	BAREXOR INC	43	34	34	−7	700				
7 7/8	5 1/2	BATON BRDCST	$7 7/8	7 5/8	7 3/4	+1/8	6			0.07	110.7
17 1/8	13 3/4	BC GAS INC	$16 3/4	16 3/8	16 3/8	−1/4	51	0.90	5.5	2.69	6.1
26 1/8	18 3/4	BC TELECOM	$25 5/8	25 1/4	25 1/2	+1/4	150	1.20	4.7	1.81	14.1
48 5/8	42	BCE INC	$48 3/8	47 1/4	47 3/4	+1/8	656	2.68	5.6	−5.71	
44	40 1/2	BCE INC PEAC	$43 3/4	43 3/8	43 3/4	+1/4	10	2.63	6.0		
43 1/2	42	BCE INC PR O	$43 1/4	43	43 1/4	+1/4	1	2.68	6.2		
485	210	BCE INC WT	485	425	455	+10	29				
43	32 3/8	BCE MOBILE	$41 1/2	40 1/4	40 3/8	−1	32			0.05	807.5
257	171	BEAU CANADA	219	207	212	+2	224			0.04	53.0
27 1/2	25 7/8	BELL CDA SR9	$26 3/4	26 3/4	26 3/4	−3/4	*	1.88	7.0		
340	250	BENVEST CAP	300	290	295	−10	6			0.04	81.9
280	45	BESTAR INC	235	205	210	−25	7			−0.18	
16 1/2	6 1/2	BGR PRECS A	$15 3/8	14 3/4	14 3/4	−1/8	20			0.61	24.2
19 5/8	11	BIOCHEM PHRM	$15 7/8	15 1/4	15 1/2	−3/8	144			−0.22	
15 5/8	7 1/2	BIOMIRA INC	$9 1/4	8 1/2	8 1/2	−1/8	11			−1.35	
475	335	BIONAIRE INC	370	350	370	+20	42			0.23	16.1
24 7/8	19 3/4	BK MTL PEAC	$24 1/8	24	24	−3/8	10	1.15	4.8		
5 3/4	193	BK MTL SPEC	495	460	495	+20	32				
9	6 3/4	BMTC GROUP A	$8 1/4	8 1/8	8 1/8	−1/8	20	0.07	0.9	0.78	10.4
27	24	BOMBARD PR	$26 1/4	26 1/4	26 1/4	+1/2	1	1.88	7.1		
22 1/8	9 5/8	BOMBARDIER A	$20 5/8	19 5/8	20	+1/4	26	0.20	1.0	1.02	19.6
22 1/8	9 5/8	BOMBARDIER B	$20 5/8	19 5/8	19 7/8	−1/8	615	0.21	1.1	1.43	13.9
78	16	BORALEX A	68	56	68	+3	35			−0.00	
16 5/8	11 7/8	BOW VALLEY E	$13 1/4	13	13	−1/4	100			0.25	52.0
19 3/8	16 1/4	BQ LAUR	$18	17	17 1/8	−3/4	34	0.76	4.4	1.64	10.4
30 3/4	21 3/8	BQ MTL	$29 1/8	28	28 1/2	+1/8	933	1.20	4.2	2.59	11.0
11 3/4	8	BQ NATIONALE	$11 1/8	10 1/2	10 3/4	−1/8	696	0.40	3.7	1.01	10.6
31 3/4	24 1/4	BQ ROYALE	$29 3/4	28 3/4	29 1/8	−1/8	1555	1.16	4.0	0.46	63.3
21 1/4	19 1/4	BQ RY 1.45	$20 7/8	20 1/2	20 1/2	−1/8	11	1.45	7.1		
23 5/8	15 1/2	BQ TD	$21 3/4	20 7/8	21 1/8	−3/8	1280	0.76	3.6	0.82	25.8
41	20	BR CONTR OIL	38	32	38	+3	21			0.01	63.3
18 5/8	9 3/4	BRASCAN CL A	$17 7/8	17 1/4	17 3/8	−3/8	50	1.04	6.0		
70	5	BRESEA RES	50	45	45	−5	38			−0.08	
12	3	BREX EXPL A	10	9	9	−1	43				
58	23	BROOKLIN MIN	45	43	45		22				
25 1/8	19 5/8	BRUNCOR INC	$23 7/8	23 1/4	23 1/4	−5/8	15	1.28	5.5	1.74	13.4
45	26	BRUNEAU MNRL	35	32	32	−3	48				
9 7/8	7 3/8	BRUNSWICK M&	$9 1/8	9	9		*			−0.71	
C/D											
36 1/4	26 1/2	C IMP BK	$34 5/8	33 3/4	33 7/8	−3/8	754	1.32	3.9	2.99	11.3
9 3/4	5 7/8	C-MAC INDS	$7 5/8	7	7 3/8	−3/8	319			0.67	11.1
150	80	CABANO TRANS	120	105	105	+5	14			−0.49	
74	12	CACHE EXPLOR	67	51	65	+10	244			−0.02	
7 1/4	470	CAE INC	$6 3/8	6	6	−1/4	154	0.16	2.7	−3.65	
13 1/2	9 1/4	CALL-NET CLB	$12 5/8	12 3/8	12 5/8	−3/8	22				
25	9 5/8	CALL-NET ENT	$12 1/2	12 1/4	12 3/8	−1/4	10				
135	70	CAMBIEX EXPL	112	100	105	+5	109				
23 3/4	11 3/4	CAMBIOR INC	$22	20 1/2	20 1/2	−2	316	0.14	0.7	−0.15	
9 3/4	186	CAMBIOR JN95	$8 1/2	7 5/8	7 5/8	−1 3/8	141				
6 1/2	340	CAMBIOR JN96	$5 1/4	490	5	−1/4	43				
27	√2	CAMBRDG MR94	4	2	4	−1	261				
√20 1/4	13 1/2	CAMBRDGE SHP	$20 1/4	19 1/4	19 1/4	−5/8	14	0.32	1.7	−0.91	
6 1/2	280	CAMDEV CORP	$5 1/2	5 1/4	5 1/2		2			−1.21	
29 5/8	17 3/4	CAMECO CORP	$27 7/8	27	27	−1/4	231	0.50	1.9	1.40	19.3
14 7/8	445	CAMECO OC94	$13	12 1/4	12 1/4	−1/2	28				
165	35	CAMPBELL RES	87	78	80	−11	144			0.01	80.0
25	6	CANACO MNG	10	9	9	−1	34				
280	40	CANAM M DC94	260	225	240	−20	74				
5	190	CANAM MANAC	485	455	465	−10	133			−0.11	
32	13	CANCHROME MN	30	30	30		224				
350	√180	CANGENE CP	205	180	200	−20	6			−0.57	
150	5	CANSPAR RES	50	46	46		8				
17 5/8	√11	CANSTAR SPRT	$11 1/2	11	11	−3/8	195	0.20	1.8	1.23	8.9
7	5 1/8	CANTREX GRP	$6	5 5/8	5 7/8	+1/4	2				
30	16 1/8	CANWEST GLOB	$27 1/2	27 1/2	27 1/2	−2 1/2	2	0.40	1.5	1.45	19.0
5 5/8	385	CARA OPERATN	490	490	490	−35	1	0.08	1.6	0.39	12.6
√295	100	CARENA DEVLP	295	190	245	+28	462			−2.79	

Actions en direct®, plus de choix pour votre REER autogéré.

Économisez jusqu'à 100 $ en frais de commission ou de transfert en ouvrant un compte REER autogéré d'ici le 1er mars 1994.

Pour votre REER autogéré, choisissez parmi plus de 365 fonds communs de placement, CPG, bons du Trésor, actions, obligations, Obligations d'épargne du Canada et même *les programmes de réinvestissement de dividendes*. Tout se fait par téléphone pour économiser temps et argent. Pour en savoir plus sur Actions en direct, passez à une succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal ou appelez-nous sans frais.

Montréal: 987-8000
En province: 1 800 363-3967

ACTIONS EN DIRECT®
COURTAGE À ESCOMPTE

COURTAGE BANQUE ROYALE INC.

® Le symbole du *lion et du globe terrestre, Banque Royale* et *Actions en direct* sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada. Courtage Banque Royale Inc. est un usager inscrit de ces marques.

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
250	85	CASCADE AG97	215	190	205	+10	38				
25	20 3/4	CASCADE PR A	$24 7/8	24 3/8	24 3/4	-1/4	9	1.88	7.6		
8 5/8	5	CASCADES INC	$8 1/4	7 5/8	8		245			0.07	114.3
8 1/2	5	CASCADES PAP	$7 3/4	7 1/4	7 1/4	-5/8	8			-0.74	
8 3/8	5	CASCADES SA	$8	8	8	-1/4	1				
11 1/2	8 1/4	CCL INDS B	$10 5/8	10 1/4	10 3/8	-1/4	14	0.28	2.7	1.60	6.5
17 7/8	13 1/4	CDA MALTING	$16 3/4	16	16 1/2	+5/8	5	0.36	2.2	1.70	9.7
175	85	CDA TUNGSTEN	162	155	158	-2	15			-2.12	
16 7/8	12 3/4	CDN FRACMAST	$13 3/8	12 3/4	12 3/4	-5/8	5			1.30	9.8
28	26 1/8	CDN IMP SR 6	$27 1/4	26 3/4	27	-1/4	23	2.25	8.3		
28 1/8	26 1/4	CDN IMP SR 8	$27 1/4	27	27 1/8	-1/8	10	2.22	8.2		
31 1/4	27 5/8	CDN IMP SR 9	$30 3/4	30 1/2	30 5/8	-1/8	2	2.27	7.4		
28 1/4	26	CDN IMP SR10	$27 3/8	27 1/8	27 3/8		14	1.90‡	6.9		
28 7/8	26 5/8	CDN IMP SR11	$28 1/2	28	28 1/8	-1/4	7	2.21	7.9		
√16 1/2	13 1/4	CDN MARCONI	$16 1/2	16 1/2	16 1/2	+1 1/8	2	0.28	1.7	0.90	18.3
33 5/8	24 3/4	CDN OCC PET	$29 1/4	27 1/2	27 5/8	-1 5/8	220	0.40	1.4	0.26	106.3
23	15 3/8	CDN PAC FRST	$20 1/8	19 3/4	20 5/8	+1	24			-4.88	
24 3/4	16 1/2	CDN PAC LTD	$24 1/4	22 1/2	23 7/8	+1 1/8	964	0.32	1.3	-0.60	
18 7/8	11 3/4	CDN TIRE CLA	$13 1/4	12 1/4	12 1/4	-1/2	449	0.40	3.3	1.16	10.6
20	14	CDN TIRE CP	$15 1/2	15 1/8	15 1/2		2	0.40	2.6	0.90	17.2
26 7/8	20 3/8	CDN UTIL CLA	$26 3/8	25 3/4	26	-5/8	16	1.44	5.5	2.86	9.1
27	20 3/4	CDN UTIL CLB	$26 5/8	26 1/2	26 5/8	-1/4	1	1.44	5.4	2.05	13.0
71	42 5/8	CELANESE CDA	$66	64 7/8	66	-3/4	2	1.40	2.1	4.45	14.8
30	5	CEN GUARN TR	11	10	10	-1	12			-0.05	
19 5/8	10 1/2	CFCF INC	$19 3/8	18	18 3/4		27	0.20	1.1	0.80	23.4
√12 1/8	7 1/8	CGC INC	$12 1/8	11 1/4	11 3/4	-1/4	45	0.20	1.7	0.24	49.0
365	225	CGI GROUP A	298	280	295	-5	13			0.16	18.4
17	6 1/2	CHATEAU STRS	$12 3/8	11 1/2	11 1/2	-1/2	28	0.30	2.6	2.24	5.1
19	13 3/4	CHAUVCO RES	$17 1/8	17 1/2	17 1/2	-1/4	160			0.63	27.8
125	17	CHESBAR RES	119	100	114	-1	574			-0.02	
√84	45 7/8	CHRYSLER CP	$84	82 1/2	82 1/2		*	0.80‡	1.3	4.66‡	13.2
6 5/8	345	CIBC SPECS	$5 3/4	5 3/4	5 3/4	-3/4	1				
12 7/8	6 1/4	CIM ST LAW A	$12 1/8	11 5/8	11 5/8	-3/8	86			-0.53	
8 7/8	5 7/8	CINAR FILMS	$8 3/8	7 7/8	7 7/8	-5/8	20				
15	9 1/4	CINRAM LTD	$10 1/4	9 1/2	10		16	0.12	1.2	0.98	10.2
195	√95	CIRCO CR D95	110	95	95	-15	5				
7 1/2	√480	CIRCO CRAFT	$5	480	490	-5	11			0.07	70.0
√30 1/4	19 1/2	CO-STEEL INC	$30 1/4	28 3/4	29 5/8	+3/4	6	0.32	1.1	0.70	42.3
6 7/8	390	COCA COL BEV	$5 1/2	5 1/4	5 3/8		22			-0.97	
13 1/4	9 7/8	COGECO CABLE	$12 3/4	12 1/8	12 3/4		6	0.10	0.8		
13 1/2	8 1/4	COGECO INC	$13 3/8	12 1/4	13	+3/8	24	0.10	0.8	1.72	7.6
68	20	COLERAINE RS	32	28	29	-1	552			-0.13	
295	95	COLORTECH A	249	235	240		5			-0.25	
22	13 7/8	COMINCO LTD	$21	20	20	-1	13			-1.46	
26 1/2	24 1/4	COMINCO PR B	$26	25 7/8	26		1	2.44	9.4		
75	28	COMPUTERTIME	60	60	60	-10	6			0.05	12.0
150	35	CON OJIBWAY	105	90	90	-19	49				
245	30	CONS ABITIBI	115	100	100	-15	53			-0.02	
41	15	CONS OASIS R	31	23	31	-1	123				
7 1/4	5	CONSOLTX GRP	$6 5/8	6 3/8	6 1/2		4				
20	14 1/2	CONSUMRS GAS	$20	19 1/2	20	+1/2	16	0.96	4.8		
√330	210	CONT PHARM A	330	310	320	+5	60	0.05	1.6	0.98	3.3
350	215	CONT PHARM B	315	310	315	-5	1			0.15	21.0
124	58	CONTL PREC	66	65	65	-5	17			0.10	6.5
28 1/8	24 3/8	COOP FED PFD	$27 1/2	26 3/4	26 3/4	-3/4	1	2.84	10.6		
55	47 1/2	CORBY DIS A	$53	48	53	+5	4	1.12	2.1	4.64	11.4
54	47	CORBY DIS B	$53	47 1/2	53	+3 1/8	11	1.12	2.1	2.02	26.2
275	170	COSCIENT GRP	265	260	265	+5	4	0.02	0.9	0.10	26.6
49 1/2	14 1/4	COTT CORP	$41	35	39 3/4	+4 1/4	107	0.08	0.2	0.79	50.3
1234	325	CP APPN DC95	$1224	1140	1175	-25	15				
122	122	CP FOR 75DEB	$122	122	122		24				
9 1/4	365	CP FORES 1IR	$9 1/8	7 5/8	8 3/4	+3/4	1625				
17 1/2	13	CRESTR ENRGY	$15	14 3/4	15	-3/8	227				
80	12	CRISTOBAL RS	40	38	38	+1	17				
√15 3/8	5	CROWNX INC	$15 3/8	14 3/4	15 3/8	+7/8	1			-1.05	
√7 3/4	260	CROWNX INC A	$7 3/4	6 3/4	7 3/4	+7/8	359	0.30	3.9	-0.49	
21 1/8	11	CROWNX SER 1	$20 1/4	20 1/4	20 1/4	+1/4	*	1.17	5.8		
19 3/8	13	CROWNX SER 2	$19 1/4	19 1/4	19 1/4	+1/2	*	1.43	7.4		
400	155	CS RES JL96	195	185	185	-15	5				
10	5 7/8	CS RES LTD	$6 1/4	6	6	-1/4	262			0.24	25.0
20 1/2	16	CT FINANCIAL	$20 1/8	19 3/4	19 3/4	-3/4	1	0.80	4.1	1.22	16.2
7	360	DATAMARK INC	395	360	360	-30	132	0.10	2.8	0.32	11.3
87	27	DENBRIDG CAP	$78	75	78	+1 1/2	11			4.52	17.3
43	18	DENISON MN A	30	28	30	+2	10			-0.88	
40	17	DENISON MN B	28	25	25	-3	34			-3.20	
160	7	DENYVAN RES	98	90	94	-6	27			-0.74	
18 3/4	16 3/8	DESJ LAU PRA	$18 3/8	18 3/8	18 1/2	-1/8	56				
8 3/4	6 1/2	DESJ LAUR A	$7 3/4	7 3/8	7 3/8	-1/8	17				
335	120	DEVTEK CORP	290	275	290	+15	24			-2.50	
175	30	DIANOR INC	65	60	65	+5	4				
6 5/8	5 1/4	DMR GROUP A	$5 1/2	5 1/4	5 3/8		8			0.31	17.3
115	40	DMR GRP NV94	49	40	40	-5	122				
33 1/2	23	DOFASCO $2.6	$33 1/4	32 7/8	33	+1/8	3	2.60	7.9		
6	20	DOFASCO AP94	$5 1/4	360	390	-40	106				
26 3/8	12 1/8	DOFASCO INC	$25 1/2	24	24 1/4	-5/8	287			1.41	17.2
11 7/8	√71/2	DOM TEXTILE	$8	7 1/2	7 7/8	+1/4	160			0.60	13.1
20	11 1/4	DOMCO LTD	$18 1/2	16 1/2	17 3/8	-1 1/8	9	0.45	2.6	1.38	12.6
9 1/4	5 1/8	DOMTAR INC	$8 1/2	7 3/4	8 1/4	+1/4	311			-0.90	
16 1/4	11	DOMTAR PR B	$16	15 3/4	15 7/8	-1/8	15	1.12	7.1		
26 3/4	16	DONAHUE CL A	$26 3/8	25	26 1/4	+1	51	0.16	0.6		
10 3/4	280	DONAHUE D94	$10 1/4	9 1/4	10 1/4	+1/2	47				
√26 1/2	17	DONOHUE CL-B	$26 1/2	25 1/2	26 1/4	+5/8	5	0.16	0.6	0.46	57.1
14	10 3/8	DOREL CL B	$12	11 1/2	12		16				
13 5/8	10 3/8	DOREL IND A	$11 7/8	11 1/2	11 7/8	+1/4	2			0.31	38.3
105	37	DRAMEX CLA	90	90	90		1			-0.11	
11 1/2	375	DUNDEE CL A	$11 3/8	10 1/2	10 7/8		15				
198	√67	DYLEX LTD A	99	67	83	-13	1047			0.51	1.6

E/F

12 3/4	8	EAGLE PRECIS	$12 3/4	12 1/2	12 3/4		1	0.20	1.6	0.79	16.1
19 7/8	6 1/8	ECHO BAY MNS	$17 5/8	16 1/4	16 1/4	-1 1/8	41	0.07‡	0.6	-0.24‡	
210	12	ECUDOR MNS	145	135	140	-7	230				
15 1/2	12 1/4	EICON TECH	$15 1/4	14 1/2	15	+1/4	108				
18	9 1/4	ELAN ENERGY	$10	9 5/8	9 5/8	-3/8	9			0.41	23.5
9 5/8	6 7/8	EMCO LTD	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/8	1			-0.37	
415	240	ENERPLS RY-G	395	395	395		2	0.56	14.3		
420	230	ENERPLS TR-G	400	390	390	-10	20	0.56	14.4		
310	40	ESPALAU INC	200	195	195	-5	9	0.06	3.1	-0.21	
6 1/2	√35	ETAC SALES	325	35	45	-280	819	0.24	53.3	-0.75	
105	18	EXPL DABIOR	63	50	51	-11	42				
89	10	FAIRSTAR EXP	49	49	49	+4	2				
425	290	FCA INTL LTD	405	400	400	-10	11			-0.16	
16 1/4	12 1/4	FID DESJ SR1	$15 1/2	15	15 1/4	-1/4	5	1.05	6.9		
22 1/4	13 1/4	FINNING LTD	$21 5/8	21 5/8	21 5/8	+1/8	100	0.20	0.9	0.60	36.0
14 1/2	9 5/8	FLET IR JN94	$13	12	13	+1/4	1				
315	165	FLETCHR CHLG	255	250	250	-15	4	0.05	2.0	0.24	10.4
23 1/8	14 5/8	FLETCHR CLA	$21	20 1/2	20 3/4	-1/4	154			-0.41	
27 5/8	24 1/4	FLETCHR 2 B	$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/8	4	2.55	9.6		
7 3/8	5 3/8	FONOROLA INC	$6 1/4	6	6 1/4	+1/8	8				
22	6	FORBEX INC	9	7	9	-1	42				
175	80	FORESBEC A	160	140	145	-2	214			0.15	9.7
14 1/2	5 1/8	FOREX GR	$14 1/4	13 7/8	14 1/4	+1/8	39	0.40	2.8	1.34	10.6
29 3/4	23 3/4	FORTIS INC	$29 3/8	28 7/8	29 1/8	-5/8	23	1.60	5.5	2.52	11.6
18 3/8	10 1/2	FOUR SEASONS	$11 7/8	10 5/8	11 7/8	+1 1/8	124	0.11	0.9	0.25	47.5
5 3/4	305	FPI LIMITED	$5 3/8	475	475	-63	27			-0.14	
460	201	FREEWEST RES	425	400	420	+10	52			-0.12	

G/H

49	37	GARDE MNG A	49	37	41		715				
49	20	GASPESIE EX	37	30	32	-3	62				
√14 1/8	10 1/4	GAZ METRO UN	$14 1/8	13 3/4	13 7/8	-1/8	156	1.17	8.4		
60	1	GENECAN FIN	25	11	18	+5	379			-3.73	
495	15	GENECAN SER1	50	46	50	+10	10				
219	25	GENTRA INC	60	44	50	+6	200			1.70	0.3
5 1/8	175	GENTRA SER O	390	350	390	+30	2				
14	4	GLD BRIAR MN	12	9	9	-3	146				
9 1/2	280	GOLDCORP A	$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-5/8	*			0.12	68.7
14 1/8	6 3/4	GOLDN KNIGHT	$10	9 3/4	10	-1/8	3	0.10	1.0	0.18	55.6
√69 1/8	450	GOODFELLOW	$6 3/8	5 3/4	6		21	0.12	2.0	0.52	11.5
√85	32	GOTHIC RES	85	60	80	+20	48			-0.07	
300	170	GOYETTE INC	275	265	275	+10	4			0.33	8.3
9 1/2	450	GR LAUR B	$9 3/8	9 1/4	9 1/4	-1/8	19			-0.30	
28 1/2	24 1/2	GR-W LIF 745	$27 1/8	27 3/4	27 7/8	+1/8	4	2.45	8.8		
425	295	GRANISKO CLA	365	325	345	-20	168			-0.10	
8 1/8	√450	GRILLI PTY A	$5 1/8	450	465	-48	3			0.02	232.5

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

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

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

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

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

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

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

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
8 1/4	6 1/4	GRILLI PTY B	$7	6 1/2	7		2	0.22	3.2		
100	38	GROUP COVIT	78	70	70	-6	14				
270	90	GROUPE BOCEN	160	160	160		2			-0.15	
25 1/4	14 1/2	GRT W LIFECO	$24 3/4	24	24	-1 1/8	16	0.72	3.0	1.93	12.4
28	24 5/8	GRT-W LIF 75	$27 7/8	27 3/8	27 3/8	-1/2	8	1.88	6.8		
12 1/2	√8	GTC TRNSCN A	$9 1/4	8	8	-1 1/4	218	0.12	1.5		
12 1/4	8 1/4	GTC TRNSCN B	$10	8 1/2	8 5/8	-7/8	22	0.12	1.4	0.62	13.9
5 1/2	375	GUILLEVIN A	$5 1/2	5 1/4	5 1/4	-1/4	3			-0.22	
5 7/8	325	GULF CDA RES	455	445	445	-15	27			-2.10	
√425	175	GULF RES SR1	425	405	405		9				
6 3/8	450	HARTCO ENTRP	$6 1/4	6	6	-3/8	17	0.06	1.0	0.56	10.7
√25 3/4	24 1/2	HAWKER SIDD	$25 3/4	25 3/4	25 3/4	+1 1/4	*	1.08	4.2	1.80	14.3
17 1/8	6 7/8	HEES INTL BC	$16 7/8	15 1/2	16	+1/8	62	0.98	6.1	0.33	48.5
15 3/4	7 1/2	HEMLO GOLD	$13 1/2	12 7/8	13	-5/8	372	0.20	1.5	0.47	27.7
340	185	HEROUX INC	225	215	215	-10	11			-0.19	
15	9 7/8	HOLLINGER	$14 1/4	14	14 1/4	-1/4	2	0.40	2.8	1.12	12.7
50	18	HONCO INC	45	42	45	+9	2			0.08	5.6
20 3/8	11 7/8	HORSHAM(THE)	$19 3/8	18 5/8	19 1/8	-3/8	7	0.05‡	0.4	0.42	45.5
245	180	HUBBARD HLDG	220	215	215	-5	2	0.20	9.3	0.12	17.9
41	√29 7/8	HUD BAY CO	$30 5/8	29 7/8	29 7/8	-3/8	57	0.80	2.7	2.65	11.3
110	48	HYPOCRAT	55	48	48	-3	90			0.05	8.7

Nouveau

Fonds mondial équilibré REÉR Universal

100% admissible en REÉR

Appelez votre conseiller financier dès aujourd'hui ou appelez-nous au (514) 866-1505 ou sans frais au 1-800-363-4357

Mackenzie

LES FONDS UNIVERSAL

I/J

185	100	IDEAL MEDAL	170	135	135	-35	12			-0.09	
√88	60 3/4	IFL INV FNDT	$88	87	87	+4	*	6.80	7.8	-1.13	
165	70	IGLOO VIKSKI	150	135	140	+5	38	0.05	3.6	0.16	8.8
44 1/4	34 1/4	IMASCO LTD	$42 5/8	38 7/8	38 7/8	-2 3/8	494	1.56	4.0	3.26	11.9
50 3/8	43	IMPERIAL OIL	$46 7/8	45 5/8	45 3/4	-1/2	60	1.80	3.9	2.39	19.1
37 1/2	23 1/8	INCO LTD	$37 1/2	32 3/4	32 3/4	-3 3/8	344	0.40‡	1.6	2.35‡	10.4
124	35	INTER-ROCK	75	73	74	-1	28	0.35	47.3		
140	40	INTERMONT EX	55	50	53	-2	160			-0.02	
34 1/4	23 5/8	INTERPR PIPE	$33 5/8	33	33	-3/4	56	2.00	6.1	1.76	18.7
18	8 3/4	INTRAWEST CP	$17 3/4	17 1/4	17 1/4	-1/2	9	0.16	0.9	0.84	20.5
14 3/8	8 3/4	INVERNESS PT	$11 1/4	9 3/4	9 3/4	-2	4			0.42	23.2
23	13 1/4	INVESTORS GR	$22 1/4	21 1/2	22 1/4	-1/8	83	0.28	1.3	1.01	22.0
7 7/8	5 1/4	IPL INC	$6 1/8	6	6 1/8	-1/8	20	0.13	2.1	0.37	16.6
6 5/8	425	IRWIN TOY NV	$6	5 7/8	6	-1/2	6	0.20	3.3	0.30	20.0
22	8	IVACO $2.00	$22	21 1/4	21 3/4		16				
23	8 5/8	IVACO $2.25	$23	22 1/4	22 1/4	+1/8	10				
√395	115	IVACO ADC95	395	320	360	+25	38				
√8 5/8	315	IVACO INC A	$8 5/8	7 1/8	8 3/8	+7/8	115			-1.57	
√8 1/2	350	IVACO INC B	$8 1/2	7 1/4	8 1/2	+1/2	2			-3.33	
27 1/4	12 5/8	IVACO SER 4	$26 3/8	26 1/8	26 3/8	-1/8	2				
22	8	IVACO 2ND-$2	$22	21 1/4	21 7/8	+1/8	13				
15	3	J.A.G. LTEE	8	7	8	+2	64				
225	175	J.S. FIN 10%	215	200	210	-15	26	0.20	9.5		
22 7/8	14 3/8	JANNOCK LTD	$22	21 1/2	22		1226	0.80	3.6	0.93	23.7
17	13 3/8	JANNOCK 8%	$16 3/4	16 3/4	16 3/4	-1/4	1	1.20	7.2		
15 7/8	√9 7/8	JEAN COUTU A	$11 1/8	9 7/8	10	-1	162	0.12	1.2	0.75	13.3
28	11	JILBEY EXP	16	14	14	-4	46			-0.00	
11 1/2	475	JORDAN PET A	$9 1/8	8 7/8	9 1/8		1			0.20	45.6
6 1/4	290	JOURNEYS END	315	305	305		7			-0.62	

K/L

9 5/8	7 1/2	KAUFEL GRP A	$9 1/8	9	9	-1/4	2			0.64	14.1
9 3/4	7	KAUFEL GRP B	$9 3/8	9	9	-1/4	244			0.29	31.0
290	√40	KNOWLDG HS	50	40	49	+4	12			-0.12	
395	218	KWG RESOURCE	265	234	255	+15	191			-0.06	
12 3/8	√6 7/8	LABATT J IR	$7 1/8	6 7/8	6 7/8	-1/4	23	0.82	11.9		
26 3/4	21 7/8	LABATT JOHN	$22 3/4	22 1/2	22 1/2	-1/8	10	0.82	3.6	-1.13	
13 5/8	6 7/8	LAC MINERALS	$12 1/8	11 1/2	11 5/8	-5/8	395	0.06‡	0.7	0.06	193.7
35 1/2	19 1/4	LAFARG C PRE	$33	31 1/2	32 1/2	-1/2	3	0.39	1.2		
35 3/8	19 1/4	LAFARGE CORP	$33	32 1/2	33	+1	1	0.30‡	1.2	-0.90‡	
11 1/2	7 1/4	LAIDLW INC A	$8 7/8	8 1/8	8 1/8	-3/4	241	0.16	2.0	-1.09	
11 1/2	7 1/8	LAIDLW INC B	$8 7/8	8	8 1/8	-5/8	643	0.16	2.0	-1.41	
6 1/4	310	LAKEWOOD EN	395	365	380	+15	46	0.71	18.6		
221	130	LAMBRT SOMEC	130	130	130		*			-0.10	
405	235	LAPERR CL B	300	300	300		2	0.10	3.3	-0.90	
360	220	LAPIERRE CLA	320	315	320		11				
130	65	LAPIERRE D95	100	100	100	-10	3				
335	210	LASMO PLC	255	245	245	-10	1	0.02	0.8	-0.17	
11 1/2	9 1/4	LASSONDE A	$10 1/4	10	10 1/4	+1/4	7	0.19	1.9	0.67	15.3
285	100	LAUR BK FB96	135	125	125	-6	58				
28	25 5/8	LAUR BNK SR6	$27 3/4	27 1/2	27 1/2	-1/4	6	2.19	8.0		
285	97	LEADER INDUS	280	260	260	-25	122			0.18	14.4
75	40	LESSARD INC	70	61	70		18			-0.28	

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
253	180	LGS GRP CLA	220	205	210	-5	10	0.04	1.9	0.08	24.7
140	90	LIXOR INC	103	90	95	-5	69				
24	20	LOBLAW CO	$23 1/8	22 1/4	22 3/4	+1/4	36	0.24	1.1	1.09	20.9
36	21	LOEWEN GROUP	$35 3/8	34 3/4	34 3/4	-1/2	1	0.03	0.1	1.05	33.1
395	95	LOGIBEC GRPE	375	350	355	-25	22			0.19	18.7
15	√10 1/2	LOGISTEC CLB	$11 1/4	10 1/2	11 1/4	+1/4	2	0.53	4.7	1.61	7.0
27 1/8	21 1/2	LONDON INSUR	$26 1/2	25 5/8	25 7/8	-5/8	46	1.30	5.0	2.71	9.5
√22	15 1/8	LONDON PFD A	$22	21 1/2	22	+3/8	50	1.09	4.9		
27 5/8	23 3/8	LONDON 7.25	$26 3/4	26 1/2	26 5/8		10	1.81	6.8		
53	19	LOUBEL EXPL	46	40	44	+4	444				
60	13	LOUVEM M(LA)	33	28	30	+1	740	0.11	35.7	-0.19	
5 1/4	172	LSI LOGI CDA	485	455	470		118			0.15	31.3
42	11	LYON LAKE MN	27	25	26	+4	43			-0.07	

M/N

7 3/4	345	M-CORP INC	$7 1/8	6 3/8	7 1/8	+5/8	40			-2.69	
10 1/2	285	MAAX DEC94	$10	9 1/4	9 1/2		10				
16	8	MAAX INC	$16	15	15 1/8	-5/8	103			0.54	28.0
225	100	MABAIE INC	200	140	160	+20	13			-0.26	
18 3/4	10 7/8	MACLEAN HUNT	$17 3/8	16 1/2	17 3/8	-1/4	344	0.25	1

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 11 février 1994

44	10	REGISTRY RES	20	20	20	−5	3					
25	18	REITMANS A	$20	19	20	−2¾	*	0.52	2.6	1.28	15.6
35⅝	20½	RENAIS ENRGY	$29⅞	28¾	28¾	−¾	21			0.58	49.6
6⅜	242	REPAP EN INC	$6	5	5¼	−⅛	681			−2.64	
100	7	RES ORCO INC	78	57	70	+12	828			−0.05	
80	20	RES WILLIAMS	68	57	62	−6	11				
125	√85	RICH HW JL95	100	85	100	+10	4				
9⅛	7⅛	RICHEL HARD	$9	9	9	+⅛	8			0.73	12.3
5½	122	RICHMONT MIN	$5⅛	450	5	+10	94			0.17	29.4
24⅜	11¼	RIGEL ENERGY	$20	19⅝	19⅞	+⅜	191			0.64	31.1
350	250	ROCTEST LTEE	270	255	255	−5	2	0.07	2.7	0.04	63.8
8¼	180	ROGERS AG94	475	375	460	+65	61				
41½	24¾	ROGERS CAN B	$39¾	35¾	39¾	+4	10			−1.61	
25¼	16⅛	ROGERS CMM A	$21¾	21½	21¾	+⅞	1			−1.89	
24⅞	15½	ROGERS CMM B	$21	19¾	21	+1	271			−0.35	
9½	480	ROLLAND INC	$8	8	8	−¼	*			−2.78	
460	400	ROYAL AVIAT	440	425	440	+5	4				
29¾	27	ROYAL B SR F	$29½	28¾	28¾	−⅜	4	2.25	7.8		
30	26¾	ROYAL B SR G	$29⅜	29¼	29¼	−⅛	11	2.13	7.3		
31¾	27¼	ROYAL B SR H	$31	30¾	30¾	−¼	29	2.25	7.3		
29⅜	26¾	ROYAL B SR 1	$28½	28⅛	28⅛	−⅛	20	1.91‡	6.8		
5	220	ROYAL LEPAGE	430	375	410	+20	49			−2.77	
165	50	RPM TECH	145	135	135		3	0.04	3.0	0.06	20.8
7⅛	5⅜	RYL BK DC95	$6⅛	5⅞	5⅞	−½	27				
26	23⅛	RYL BK PEACS	$25⅛	25	25⅛	+⅛	18	1.11	4.4		
28½	24¾	RYL BK SER J	$27¾	27½	27¾	−⅛	10	1.77	6.4		
27¼	24⅜	RYL BK SER K	$26¾	26½	26½	−¼	4	1.57‡	5.9		
5⅝	290	RYL BK SPECS	450	440	445	+5	31				

S/T

10¾	√5	SAN FRAN A	$5	5	5	−½	*			0.37	13.5
10¼	475	SAN FRAN B	$5½	5⅛	5¼	+¼	22				
265	160	SANI MOB A	230	225	225	−1	14	0.08	3.6	0.04	56.3
450	320	SANI-GEST	450	425	425	−25	2	0.06	1.4	0.38	11.2
14⅝	7¼	SATURN SOLUT	$11	9¾	10	−¾	8			0.72	13.9
15½	6	SCEPTRE RES	$14⅝	14	14	−½	8			−0.03	
20	1	SCEPTRE WT	5	3	3	−2	25				
11⅛	7½	SCOTT HSPTLY	$9⅛	8⅝	8¾	−½	6	0.26	3.0		
13½	9¾	SCOTT PAPER	$10½	10⅜	10⅜	−¼	1	0.10	1.0	−0.58	
41¼	31¾	SEAGRAM LTD	$39½	38	38	−¾	664	0.56‡	2.0	0.74‡	38.2
17	11	SECHURA CL A	$14	14	14	+¾	1			0.91	15.4
107	32	SEG EXPLORAT	80	69	74	−16	593				
55	25	SER TECH INF	29	28	29	−1	13			0.31	0.9
43⅝	33⅝	SHELL CDA A	$39¾	39	39	−1	47	0.90	2.3	0.16	243.7
280	90	SHERMAG INC	235	210	215	−20	46			−0.07	
160	25	SHIRMAX FASH	65	50	50	+8	34			−0.01	
15⅝	7¾	SHL SYSTMHSE	$8⅝	7¾	8⅜	+⅝	76			−1.13	
14½	10½	SICO INC	$12¾	12¼	12¾	+½	9	0.32	2.5	0.90	14.2
5½	350	SIMARD-BEAUD	475	435	450	−10	52	0.10	2.2	0.63	7.1
21⅜	9⅝	SNC-LAVALN A	$20¾	18¼	18¾	−1¾	23	0.20	1.1	0.80	23.4
160	50	SOCANAV A	145	132	134	−6	91			−0.08	
335	210	SODARCAN A	290	250	285		15			−0.03	
19¾	13	SOUTHAM INC	$18¼	17½	17⅝	−⅛	5	0.20	1.1	−2.63	
20½	13¼	SPAR AEROSP	$20	19½	19⅝		60	0.24	1.2	0.33	59.5
7¼	5¼	SPEEDWARE	$5⅝	5⅜	5⅝	+¼	25			0.32	17.6
160	30	SPIRIT LAKE	140	115	115	−20	96				
7	480	SPORTSCENE A	$6½	6½	6½	−⅛	1	0.10	1.5	0.75	8.7
√219	165	SPORTSCN PRA	219	219	219	+19	1	0.18	8.2	0.20	10.9
14⅝	367	SR TELECOM	$13⅝	12⅞	13⅛	−⅜	335	0.02	0.2	0.19	69.1
104	43	ST GENEVIEVE	48	44	48	+2	31			−0.62	
130	95	ST SAUVEUR	110	110	110	+5	1	0.05	4.5	0.04	27.5
9⅞	170	STELCO INC A	$9⅜	8¼	8½		624			−0.62	
415	10	STELCO MR94	375	285	285	−15	215				
25⅜	475	STELCO 194	$25¼	25	25	−⅜	2	0.19	0.8		
17¾	14⅝	STONE CONSOL	$17	16⅛	16⅝	+⅛	301				
64	35	STRATMIN A	50	40	49	−1	78			−0.05	
40	9	SULLIDAN EXP	17	17	17	−2	2	3.68	2161.8		
34⅞	23½	SUNCOR INC	$31⅜	30½	30⅞	−⅝	35	1.04	3.4		
13	9½	SUZY SHIER	$10½	10	10	−⅜	2			0.66	15.2
6¾	275	SYNERGIS A	$6⅛	6	6⅛	−⅜	5			−1.88	
35	16¾	TALSMN ENGY	$30½	29½	29½		6			−2.65	
53	12	TANDEM RES	32	26	30		220				
26¾	25	TD BK SER G	$25⅞	25¼	25¾	−¼	16	1.35‡	5.2		
16¾	14¾	TD BNK PEACS	$16½	16½	16½	−¼	2	0.71	4.3		
6½	305	TD BNK SPECS	$5⅛	495	495	−155	24				
110	48	TECHMIRE LTD	82	75	75	−6	9			−0.18	
26¾	17½	TECK CORP A	$26	26	26	−¾	1	0.20	0.8	0.35	74.3
27½	17	TECK CORP B	$26¾	25	25	−1⅝	55	0.20	0.8	0.86	29.1
√25½	25	TELEBEC SR 7	$25½	25¼	25¼		3				
52	38¼	TELEGLOB 2ND	$51⅞	50¼	50¼	−1¾	5	2.00	4.0		
21¾	15	TELEGLOBE	$21¼	20¼	20¼	−1¼	86	0.32	1.6	3.54	5.7
6½	410	TELEMEDIA A	$5⅝	5¼	5½	−⅛	13			0.28	19.6
250	114	TELSOFT MOB	170	160	160	−15	16				
17⅝	12½	TELUS CORP	$17	16⅜	16¾	+¼	547	0.92	5.5	1.18	14.2
11¼	7⅛	TEMBEC INC A	$10⅞	10½	10⅝	−⅛	26			−1.25	
23	13	TERRES NOIRE	17	17	17	−4	1			0.08	2.1
√57	10	TFH INTL INC	57	53	53	+13	4			−0.78	
6⅛	√475	THERATECH B	$5½	475	495	−68	25				
18½	13⅞	THOMSON CORP	$17½	16¾	16¾	−¾	1680	0.45‡	3.6	0.26	64.4
350	240	THOMSON SPEC	315	315	315	−35	1				
160	105	TIE TELE CDA	130	124	124	−1	2			0.12	10.3
√80	35	TIMMINCO LTD	80	75	80	+5	4			−1.09	
310	175	TIOMIN RES	295	280	280	−5	349				
120	20	TOLGECO GRPE	100	85	85	−20	3			0.06	14.2
28⅜	26⅜	TOR-DOM SR F	$27	27	27		2	2.25	8.3		
27⅜	21⅛	TORSTAR CLB	$26⅜	25⅞	25⅞	−1	4	0.84	3.2	1.66	15.6
18¼	7⅜	TOTAL PETE	$18	17¾	17¾	−¼	1	0.05‡	0.4	0.71‡	18.6
21⅞	16⅝	TR-CDA P NEW	$19⅞	19⅛	19¼	+¼	89	0.92	4.8		
19⅝	17¼	TR-CDA P PRB	$19½	19⅜	19⅜	−⅛	44	1.25	6.5		
√20¼	16¼	TRANS MTN P	$20¼	20	20¼	+⅜	3	0.96	4.7	0.83	24.4
16¼	12⅝	TRANSALTA CP	$16⅛	15⅝	15¾		187	0.98	6.2	1.20	13.1
8	230	TRANSAT A.T.	350	325	340		45			−0.31	
370	60	TRANSWEST EN	255	236	236	+1	18			−0.01	
325	85	TRIDEL ENTRP	205	203	205	+2	4			−11.37	
√430	163	TRILON F A	430	405	410	+10	12	0.30	7.3	0.44	9.3
19	11¾	TRIMAC LTD	$16¼	16	16	−⅝	23	0.12	0.8	0.83	19.3
44½	22½	TRIMARK FINL	$39½	39	39		6	0.20	0.5	72.00	0.5
273	68	TRIZEC CP A	108	96	100	+3	472			0.15	6.7
260	73	TRIZEC CP B	108	96	108	+12	6			0.17	6.4
7⅛	270	TRIZEC SR 6	465	465	465	+40	*	1.30	27.9		
27	√26¾	TRNSALTA 840	$26¾	26¾	26¾	−¼	125	2.10	7.9		
9¼	260	TVX GOLD INC	$8⅞	8¼	8½	−¼	1303			0.11	77.3

U/V

√24½	16½	UAP INC A	$24½	23⅝	24		13	0.46	1.9	1.35	17.8
11¾	6⅝	UNI-SELECT	$10¼	9⅞	10	−¼	29	0.08	0.8	1.45	6.9
23⅜	15¼	UNICAN SEC A	$21½	21	21½	−¼	2	0.12	0.6	1.21	17.8
23⅝	15¼	UNICAN SEC B	$22	22	22	+¼	1	0.14	0.7	0.78	28.2
160	75	UNIGESCO 'A'	120	100	120	+35	1			−1.22	
164	71	UNIGESCO 'B'	110	91	98	+3	122			−0.80	
28¼	14⅝	UNIT DOM IND	$27⅜	26⅜	26¾	−⅝	297	0.20‡	1.0	0.16‡	124.4
27	25	UNIT DOM 9.5	$26	25	25	−1	6	2.38	9.5		
135	47	UNIVA APR95	65	57	60	−8	12				
10¼	7	UNIVA INC	$7½	7⅛	7⅛	−¼	72	0.28	3.9	−0.79	
26	21¾	UNIVA SER 1	$25⅝	25⅜	25⅜	−⅛	41	2.00	7.9		
5⅛	390	UNIVERS INFO	$5	475	490	−10	50				
√9½	450	UTD WESTBRNE	$9½	8¾	9		45			−0.14	
√26	15	VAL ROYAL	$26	24¾	24¾	+¼	6	0.08	0.3	0.65	38.1
14	10¾	VAN HOUTTE	$13¼	13	13	+¼	6	0.14	1.1	0.59	22.0
30	12	VANQUELIN A	22	22	22	−3	10				
30½	17⅝	VIDEOTRON	$30⅛	27½	30	+1¾	324	0.12	0.4	0.25	120.0
52	29	VIOR MIN(LA)	33	30	31	−1	156			−0.03	
80	46	VIRGINIA GLD	70	60	70	+7	245				
85	28	VISIONTRN A	60	60	60	−8	1			0.04	15.0

W/X

11⅝	430	WASCANA EN	$9	8⅝	8¾		311			−0.55	
345	75	WEST QUE MNS	330	330	330	+10	1			−0.51	
24⅝	16¾	WESTCOAST EN	$23⅞	23⅛	23¼	−½	326	0.88	3.8	−0.78	
44½	36	WESTON GEORG	$41	41	41		130	0.70	1.7	1.36	30.1
5⅛	375	WESTRK I F I	465	465	465	−25	*	0.89	19.1	0.03	155.0
8¼	340	WISE STR A	415	375	385	−15	90			0.82	4.7
47	12	WRIGHTBAR MN	29	27	28	−1	101				
43⅝	30½	XEROX CDA B	$42½	42½	42½	−1⅛	3	1.29	3.0	1.78	23.9

Y/Z

84	13	YORBEAU R A	79	74	74	−3	209			−0.03	
16¾	413	20-20 FINCL	$15	14⅛	14⅛	−1⅜	8	0.12	0.8		

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 11 février 1994

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
DAVIS DIST B	8	√300	210	300	+90	42.9
TINTINA MNS	67	140	95	135	+35	35.0
IVACO INC B	5	√$8	8	8	+2	33.3
SUDBURY CONT	46	√$6	455	6	+130	27.7
KOOKABURRA R	1218	√160	110	145	+29	25.0
LYTTON MNRL	296	495	390	495	+95	23.7
GENTRA SER M	3	√$6¾	6	6¾	+1¼	22.7
ROGERS AG94	120	460	375	460	+85	22.7
CROWN RES CP	9	√$8⅞	8¼	8⅞	+1⅝	22.4
EQUITY RESRV	357	208	140	194	+34	21.2

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

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
GLENTEL	55	$8	6¼	6⅜	−3⅜	−34.6
METALL MY98	14	400	315	315	−110	−25.9
REVENUE DC94	3	147	115	115	−35	−23.3
CALEDONIA MN	1095	√375	229	250	−60	−19.4
GEN LEASEHLD	*	200	√200	200	−45	−18.4
MULLEN TRUCK	333	$7¼	6	6	−1⅛	−15.8
INVERNESS PT	206	$11¼	9½	10	−1¾	−14.9
ENCAL ENERGY	4758	360	275	315	−55	−14.9
PHOENIX CAN	6	280	235	235	−40	−14.5
ASBESTOS CP	7	$49	40½	40½	−6½	−13.8

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

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
MACLEAN HUNT	12763	$17½	16⅜	17⅜	−⅛	−0.7
STELCO INC A	6540	$9½	8⅜	8⅝		
BANK NOVA SC	5381	$31⅜	30	30⅛	−⅝	−2.0
TOR-DOM BANK	5063	$21¾	20½	21⅛	−⅜	−1.7
PLACER DOME	5022	$34⅜	31½	32¼	−2¼	−6.5
ROYAL BK CDA	4907	$29¾	28¾	29⅛	−⅛	−0.4
ENCAL ENERGY	4758	360	275	315	−55	−14.9
ABITIBI 1IR	4497	√$8	6⅞	7¾	+¾	10.7
BANK OF MTL	4406	$29⅛	28	28⅝	+⅜	1.3
LAIDLW INC B	4120	$8⅞	8	8¼	−½	−5.7

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

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
6⅜	5	A BUC OR TWO	$5⅜	5⅛	5⅜	+⅜	5				
5¾	181	ABER RESOUR	460	425	435	−5	275			−0.15	
√8	6⅞	ABITIBI 1IR	$8	6⅞	7¾	+¾	4497				
√17⅜	10¾	ABITIBI-PRCE	$17⅜	16	17⅛	+⅝	601			−2.08	
8⅛	6	ABL CANADA	$7	6	6	−¾	29				
40	15	ACADIA MNRL	21	20	20		31			0.03	6.7
11⅜	6½	ACC TELENTER	$8⅞	8⅝	8⅝	−⅛	10			−1.24	
330	205	ACCORD FINCL	235	217	217	−18	25	0.06	2.8	0.06	36.2
390	75	ACCUGRAPH A	300	235	280	−10	272			−0.13	
15	475	ACKLANDS LTD	$14¼	12½	13	−1	83			0.96	13.5
76	21	ADEX MINING	31	28	28	+1	355				
350	√290	ADRIAN RES	335	290	320	+20	370				
5⅝	230	ADV GRAVIS	315	285	285	−15	294			−0.01	
75	65	ADVANTX MARK	75	65	75		307				
9½	5⅝	ADVENTURE EL	$7	6½	7	−¼	2			0.63	11.1
21	9⅝	AGF MGMT BPR	$20½	19⅞	20½	+¼	34	0.48	2.3	0.55	37.3
21¼	5¼	AGNICO-EAGLE	$16⅝	15	16⅜	+⅞	303	0.10‡	0.8	0.11‡	110.8
10⅛	7	AGRA IND A	$10	9¾	9⅞	−¼	5	0.14	1.4	0.29	34.1
10¼	7	AGRA IND B	$9⅞	9½	9½	−½	17	0.16	1.7	0.11	86.4
7	410	AIM SAFETY	$6⅜	5¾	6¼	−⅛	19				
18	9⅞	AINSWRTH LUM	$17¾	16⅛	17	+⅞	187			1.48	11.5
6¾	240	AIR CANADA	$6½	6⅛	6⅜		783			−2.64	
220	95	AIR CDA DC95	204	180	200	+15	198				
15¾	12	AIT ADV INFO	$15	13⅝	13⅝	−¾	17			0.35	38.9
5⅞	150	AKITA DR CLA	375	350	365	−25	171				
√33⅝	21¾	ALCAN ALUM	$33⅝	30¾	31	−⅛	3357	0.30‡	1.3	−0.54‡	
23⅜	20	ALCAN SR 'C'	$23	22⅛	23		76	1.50	6.5		
26⅜	21¾	ALCAN SR 'D'	$25⅞	25½	25⅞	+⅝	9	1.49‡	5.8		
19¾	16⅛	ALCAN SR 'E'	$19⅝	19⅜	19½	+⅛	10	1.13	5.8		
320	200	ALGO GRP A	245	245	245	+25	1			0.15	16.3
16	9	ALGOMA CENT	$15	14½	14½	−½	1			1.96	7.4
23	190	ALGOMA FN PR	$22⅝	21¼	22¼	+¼	620	1.38	6.2		
450	335	ALGONQN MERC	350	350	350	−10	2	0.30	8.6	0.10	35.0
8⅞	5⅛	ALLELIX PHAR	$7⅞	7⅛	7⅝	+⅛	42			−1.05	
20⅜	12	ALLIANCE COM	$14⅞	14½	14⅞	−½	4			0.96	15.5
8⅝	6½	ALPHANET TEL	$8⅝	7¼	8¼	+1	51				
30	25⅜	ALTA EGY 775	$28¼	27⅝	27¾	−¼	5	1.94	7.0		
14½	8⅞	ALTA ENER IR	$11	10¼	10¼	−⅜	1506	0.35	3.4		
23⅝	17⅛	ALTA ENERGY	$20½	19½	19⅝		2082	0.35	1.8	0.78	25.2
9¼	5¾	ALTA GENETIC	$6	6	6	−⅛	2			0.65	9.2
18¼	14½	ALTA NAT GAS	$17	16⅜	16⅞	+⅛	155	0.68	4.0	1.33	12.7
350	23	ALTAI RES	320	274	280	−35	364			0.05	56.0
9¼	300	AM ECO CORP	$5⅝	5⅜	5½	+⅜	5			−0.08	
245	80	AMAX WT JA96	95	95	95	+15	1				
40⅝	18⅜	AMER BARRICK	$36	34	34⅝	−1¼	3053	0.08‡	0.3	0.75	46.2
70	21	AMER LEDUC	40	36	40		28			0.06	6.7
8⅞	355	ANCHOR LAMIN	$7⅞	7	7⅜	−½	475	0.05	0.7	0.47	15.7
35⅛	15⅛	ANDERSN EXPL	$33½	32	32	−1¾	1108			0.66	48.5
15	10½	ANDRES WNS A	$12¼	11½	11½	−⅞	10	0.60	5.2	0.97	11.9
15	11	ANDRES WNS B	$12	12	12		*	0.52	4.3	0.96	12.5
41	34	ANG-C TEL265	$39⅝	39½	39½		1	2.65	6.7		
43	36½	ANG-C TEL290	$42½	41⅞	42		1	2.90	6.9		
46	39	ANG-C TEL315	$46	45	45	−1	1	3.15	7.0		
34½	27½	ANG-C TEL4.5	$34	33⅞	34	−½	1	2.25	6.6		
282	99	ANTARES MNG	115	105	112	+7	68			−0.23	
203	√60	APPLIED CARB	105	60	95	−15	452				
16¼	12⅞	ARBOR CAP A	$16	15	15	−1	5	0.05	0.3	0.48	31.2
16¼	12¾	ARBOR CAP B	$15¾	14	14½	−1¼	15	0.05	0.3	0.62	23.4
19½	10½	ARCHER RES	$18	16½	17½	+1	153			0.40	43.8
38⅛	30	ARGUS 270PRB	$37¾	37	37	−¾	1	2.70	7.3		
375	144	ARIMETCO INT	220	200	203	+1	379			−0.09	
8½	85	ARMBRO ENT	155	150	150		42			−3.72	
234	35	ARROWLINK CP	210	185	197	+7	196			−0.09	
59	17	ASBESTOS CP	$49	40½	40½	−6½	7			0.04	
140	80	ASCENTEX EN	95	90	90	−5	18				
225	150	ASHTN MINING	183	171	180	−15	33				
70	22	ASHTON 095	65	60	60	−5	16				
20¼	13⅝	ASTRAL INC A	$19¼	19⅛	19⅛		36	0.30	1.6	0.72	26.6
9	8½	AT PLASTICS	$9	8½	8⅞		509				
17	11⅝	ATCO LTD I	$16⅛	15⅜	15¾	−¼	266	0.24	1.5	1.70	9.3
7	√410	ATCOR RES A	460	410	420	−45	25			0.33	12.7
7	√410	ATCOR RES B	440	410	410	−50	1				
190	15	ATHABASK GLD	105	85	98	+13	241				
19⅞	14⅞	ATI TECH	$18¾	17¼	17⅞		165				
190	51	ATLAN GOLD	144	130	130	−13	29			−0.07	
14⅝	13¾	ATLANTIS COM	$14½	14⅛	14½	+¼	11				
270	98	ATLANTIS RES	165	155	155	+13	65			0.12	12.9
12⅛	9	ATS AUTOMAT	$12	11¼	11½	−¼	331				
18⅞	15⅜	AULT FOODS	$17¼	16⅝	16⅝	−¾	97	0.60	3.6	0.97	17.1
7⅞	290	AUR RESOURCE	$7⅝	6⅞	7⅜	+¼	604			0.02	368.7
109	26	AURIZON MNS	85	78	80	−5	308			−0.42	
425	180	AZCO MINING	325	300	310		135			−0.11	
395	241	AZTEC RES	265	260	260	−5	79				
181	119	B C BANCORP	134	129	130		81			0.05	26.0
27	25⅜	B C RAIL PR	$26½	26⅛	26⅛	−¼	7	2.31	8.9		
11¾	8⅞	B C SUGAR A	$11	10⅝	11	+¼	153	0.40	3.6	0.63	17.5
21	13½	BAA PLC	$20⅝	19⅞	19⅞	−¾	1	0.33	1.6	0.42	47.3
75	15	BACA RES LTD	27	25	25	+4	15			−1.54	
210	101	BAJA GOLD	185	165	180	−5	91			−0.27	
260	112	BALLARD JN97	205	200	200	−5	3				
8	5¼	BALLARD PWR	$6½	6	6½	+½	2				
7	255	BALLISTIC EN	$5⅞	5⅛	5¾	+⅛	343				
17⅜	9⅞	BANISTER INC	$16¾	16½	16½	−¼	40			1.28	12.9
32¼	28	BANK MTL SR1	$31¾	31	31	−⅜	48	2.25	7.3		
28⅜	25⅜	BANK MTL SR2	$27½	26⅞	27⅛	−⅝	70	1.69‡	6.2		
30	27	BANK MTL SR4	$29	28⅜	28¾		30	2.25	7.8		
23⅝	20½	BANK N SC PR	$23⅝	23⅛	23⅝	+⅜	87	1.06	4.5		
33¼	22¾	BANK NOVA SC	$31⅜	30	30⅛	−⅝	5381	1.16	3.9	2.98	10.1
28⅛	26	BANK NS PRC	$27¼	26⅞	27⅛

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
40	9	BRYNDON VENT	20	18	20	+1	15			−0.20	
31	22⅝	BUDD CDA INC	$27	26¾	26¾	+¼	37	2.50	9.3	0.72	37.2
C/D											
9¾	5⅞	C-MAC INDS	$7⅝	7	7⅛	−¼	90			0.67	11.1
195	100	CABLESHARE A	138	125	130	+5	18			−0.06	
19¾	12	CABRE EXPLOR	$12½	12⅛	12⅛	−¼	788			0.55	22.0
7¼	475	CAE INC	$6¼	6	6	−¼	1274	0.16	2.7	−3.65	
√10	405	CALDWELL CLA	$10	9	9⅝	+⅝	46	0.60	6.2	0.48	20.1
√375	43	CALEDONIA MN	375	229	250	−60	1095			−0.08	
170	95	CALEX RES	125	112	125	−5	9				
8⅜	495	CALIAN TECH	$7½	6⅞	7	+⅛	40				
13½	9¼	CALL-NET CLB	$12¾	12⅛	12¾	+¼	860				
25	9½	CALL-NET ENT	$12⅞	12⅛	12⅜	−⅜	702				
195	140	CAMBERLY EN	165	140	165	+25	130				
23¾	11¾	CAMBIOR INC	$22⅛	20½	20½	−2	1065	0.14	0.7	−0.15	
9⅞	182	CAMBIOR JN95	$8⅝	7⅝	7¾	−¾	432				
6½	325	CAMBIOR JN96	$5⅜	475	5		140				
29	√2	CAMBRDG MR94	5	2	3	−1	319				
√20½	13⅜	CAMBRDGE SHP	$20½	19¼	19¼	−¼	220	0.32	1.7	−0.91	
9	5⅜	CAMCO (ONT)	$8½	7¼	8	−⅛	16	0.03	0.4	0.10	80.0
29⅝	17¾	CAMECO CORP	$28	27⅛	27⅛	−⅜	416	0.50	1.8	1.40	19.4
15	445	CAMECO OC94	$13	12	13	+⅜	15				
160	33	CAMPBELL RES	89	79	79	−11	1535			0.01	79.0
√160	40	CAMVEC CORP	160	130	160	+25	55			−0.15	
11⅝	9⅝	CAN-BAN EQU	$11⅛	10¾	10⅞	−⅛	118	0.67	6.2		
7⅝	5	CAN-BANC CAP	$7	6½	6¾	+⅛	240	0.02	0.3		
155	70	CANADEX RES	100	97	97	−3	3			0.14	6.9
495	195	CANAM MANAC	475	475	475		2			−0.11	
√10³⅛	320	CANBRA FOODS	$10⅜	8¼	10	+1⅜	33	0.50	5.0	1.34	7.5
26	23⅝	CANFOR $2.25	$25½	25⅛	25½		5	2.25	8.8		
47¼	27⅛	CANFOR CORP	$45½	43	45¼	+¾	68	0.52	1.1	1.38	32.8
350	√190	CANGENE CP	210	190	200	−20	15			−0.57	
240	60	CANHORN MNG	90	81	81	−9	6			0.08	10.1
5	290	CANLAN INVST	440	435	435	−5	17			0.12	36.3
17⅜	√11	CANSTAR SPRT	$11½	11	11	−½	304	0.20	1.8	1.23	8.9
26½	25	CANUTIL 7.75	$25⅞	25¼	25¼	−⅝	2	1.94	7.7		
16¾	340	CANWEST AP94	$14⅞	14¼	14¼	−1¾	13				
30¼	15¾	CANWEST GLOB	$28¼	27¼	27¼	−1¼	22	0.40	1.5	1.45	18.8
5	225	CAPILANO INT	440	410	420	−20	226				
5	365	CARA OPER A	495	485	490	−5	275	0.08	1.6	0.29	16.9
5¾	385	CARA OPERATN	$5⅛	490	490	−10	234	0.08	1.6	0.39	12.6
√295	105	CARENA DEVLP	295	190	247	+32	566			−2.79	
17½	12½	CARIBBE A US	$17½	17	17½	+½	4	1.00‡	5.7		
6⅛	5	CARIBGLD RES	$6	5	6	+½	98				
225	100	CASCADE AG97	200	200	200	−15	1				
8⅝	5	CASCADES INC	$8⅛	7¾	8⅛	+⅛	1099			0.07	116.1
8⅝	5¼	CASCADES PAP	$7¾	7¼	7¾	+¼	16			−0.74	
410	56	CATHEDRL GLD	400	370	390		51			−0.48	
11½	8½	CCL INDS A	$10½	10½	10½	+⅛	*	0.23	2.2	1.55	6.8
11⅝	8¼	CCL INDS B	$10¾	10⅜	10½	−⅛	157	0.28	2.7	1.60	6.6
17⅞	13⅛	CDA MALTING	$16⅜	15⅜	16		122	0.36	2.3	1.70	9.4
11	390	CDA SOUTHERN	$7⅜	7⅜	7⅜		1			−0.05	
19	16¼	CDA T M PR C	$19	18½	19		4	0.90	4.7		
√22¼	19¾	CDA T M SER1	$22¼	22	22¼	+¼	22	1.06	4.8		
21¾	19½	CDA T M 8% B	$20¾	20⅛	20¾	+⅝	4	1.60	7.7		
10	8	CDA TR IN UN	$10	9¾	9⅞		14	0.72	7.3	0.72	13.7
185	85	CDA TUNGSTEN	170	150	155	−6	68			−2.12	
14¼	11½	CDN BANK NOT	$12	11½	11¾		28	0.20	1.7		
370	185	CDN CREW EN	270	250	250	−11	55			−0.26	
10⅝	200	CDN FORMOST	$8⅝	8¼	8½	−⅛	8			0.30	28.3
16⅞	12¾	CDN FRACMAST	$13⅜	12¾	12¾	−½	25			1.30	9.8
300	120	CDN FROBISH	205	185	200		33			0.20	10.0
39	26	CDN GEN INV	$38⅝	37⅛	38⅜	+⅛	70	1.02	2.7	0.94	40.8
36¼	26½	CDN IMP BANK	$34¾	33¾	34		−¼	2875	1.32	3.9	2.99	11.4
93	83	CDN IMP SR 4	$93	92⅞	93	+¼	38	4.18	4.5		
23½	20¼	CDN IMP SR 5	$23⅜	23	23⅜		38	1.02	4.4		
28⅛	26⅛	CDN IMP SR 6	$27¼	26¾	27	−¼	19	2.25	8.3		
28⅛	26⅛	CDN IMP SR 8	$27¼	27	27¼		24	2.22	8.1		
31½	27⅝	CDN IMP SR 9	$31	30¼	30½	−¼	38	2.27	7.5		
28⅜	26	CDN IMP SR10	$27¾	27⅛	27¼		27	1.90‡	7.0		
28⅞	26½	CDN IMP SR11	$28½	28	28	−½	20	2.21	7.9		
28	24⅝	CDN IMP SR12	$27⅝	27⅛	27⅜	−¼	23	1.63‡	5.9		
28¼	24⅜	CDN IMP SR13	$27¾	27½	27⅝	−⅛	45	1.75	6.3		
300	150	CDN JOREX	235	217	217	−13	13			0.12	18.1
85	25	CDN MAN N-V	57	50	57	+2	4	0.20	35.1	0.27	2.1
125	40	CDN MANOIR	65	50	65	−16	8			−0.36	
90	45	CDN MAP FN A	84	73	78	+3	75			0.04	19.5
16⅞	13	CDN MARCONI	$16⅝	16⅜	16⅜		162	0.28	1.7	0.90	18.2
25	9⅝	CDN NAT RES	$20½	19	20	−½	1074			0.77	26.0
7⅛	340	CDN NEWSCOPE	360	360	360	−10	13			0.62	5.8
6¼	300	CDN NRTHSTAR	$5½	5⅜	5⅜	−⅝	1	0.16	3.0	1.33	4.0
33¾	24½	CDN OCC PET	$29¼	27⅜	27⅝	−1⅝	277	0.40	1.4	0.26	106.3
300	105	CDN PAC C$PR	300	300	300	+15	2	0.04	1.3		
23½	15	CDN PAC FRST	$21	19½	20½	+¾	2276			−4.88	
24¾	16½	CDN PAC LTD	$24¼	22⅜	23¾	+1	3076	0.32	1.3	−0.60	
6⅜	335	CDN PIONEER	480	475	475	−25	24			0.36	13.2
10¾	7	CDN REAL UN	$10	9½	10		2	0.80	8.0		
6	375	CDN ROXY PET	495	495	495	−5	1			−0.10	
18⅞	11⅝	CDN TIRE CLA	$13⅜	12⅛	12¼	−⅝	3410	0.40	3.3	1.65	7.4
20½	14¼	CDN TIRE CP	$15½	15⅛	15½		2	0.40	2.6	0.90	17.2
27	20¼	CDN UTIL CLA	$26½	25¾	26	−⅛	125	1.44	5.5	2.86	9.1
27⅜	20¾	CDN UTIL CLB	$26⅝	25¾	26½	−⅛	18	1.44	5.4	2.05	12.9
28¼	26⅜	CDN UTIL PRP	$27½	27⅛	27½	−¼	1	2.00	7.3		
27½	26	CDN UTL SR I	$27⅛	26¾	27		159	2.19	8.1		
26¼	25	CDN UTL SR L	$25⅛	25⅛	25⅛		*	1.93	7.7		
28	25½	CDN UTL SR Q	$26⅝	26½	26⅝	+⅛	7	1.48	5.5		
12¾	10	CDN WES N 4%	$12	12	12	−½	*	0.80	6.7		
15¾	13½	CDN WES N 55	$14½	14½	14½	−1¼	*	1.10	7.6		
8½	400	CDN WESTN BK	$7¾	7	7	−¾	6	0.07	1.0	0.46	15.2
289	140	CDN 88 ENRGY	250	221	247	+22	671				
71⅛	40	CELANESE CDA	$66	64½	66	−½	16	1.40	2.1	4.45	14.8
37	4	CEN GUARN TR	12	10	10	−1	36			−0.05	
80	12	CENT CAPITAL	65	42	42	−17	44			−25.54	
7⅝	450	CENT FUND A	$7⅜	7	7⅛	−¼	77	0.01	0.1	−0.06	
26	24	CENTRA G 785	$25½	25¼	25¼	−¼	5	1.96	7.8		
193	45	CENTRL CRUDE	162	150	150	−12	81			−0.09	
19½	10½	CFCF INC	$19½	18	18¾		107	0.20	1.1	0.80	23.4
290	150	CFS GROUP	220	220	220		1	0.05	2.3	0.11	20.0
12	7⅛	CGC INC	$12	11¼	11¾	−¼	26	0.20	1.7	0.24	49.0
8⅝	485	CHAI-NA-TA	$7	6¼	6⅞	+½	88				
5¾	280	CHALLENG INT	400	350	400	+40	253	0.20‡	6.7	0.20‡	14.9
375	210	CHANCELLR EN	265	250	258	−2	236				
274	35	CHANNEL RES	270	240	260	−4	245			−0.02	
6	310	CHASE RES	$5¼	495	495	−30	145				
17	7	CHATEAU STRS	$12	12	12	−1	1	0.30	2.5	2.24	5.4
19¼	13¾	CHAUVCO RES	$17¾	17¼	17½	−¼	158			0.63	27.8
12⅛	410	CHC HELI CLA	$11¾	11⅛	11½		94	0.10	0.9	0.80	14.4
12	425	CHC HELI CLB	$11¾	11½	11⅝	−⅛	18	0.10	0.9		
6½	25	CHC HELI D94	$6	5¾	5⅞	−⅛	11				
99	34	CHENI GLD MN	58	55	57	+2	29			−2.49	
28	18¼	CHIEFTN INTL	$21⅛	20	20	−1	44				
84¼	45⅜	CHRYSLER CP	$83⅜	78½	79	−3⅛	28	0.80‡	1.4	4.66‡	12.6
23½	18¼	CHUM CL B	$21	19⅜	20	−1	265	0.17	0.8	1.24	16.1
10¾	7½	CIMARRON PET	$8⅞	7½	8		43	0.10	1.3	0.05	160.0
9	6	CINAR FILMS	$8½	7⅞	7⅞	−½	60				
495	140	CINEPLEX	380	360	365	+5	156			−2.76‡	
15½	9¼	CINRAM LTD	$10¼	9½	10		472	0.12	1.2	0.98	10.2
√5¾	√5⅛	CINTECH TELE	$5¾	5⅛	5⅛	−⅜	68				
190	100	CIRCO CR D95	110	110	110		*				
7½	485	CIRCO CRAFT	490	490	490	−5	18			0.07	70.0
44	15	CITADEL GOLD	35	30	33	−4	25			0.01	33.0
√63	6	CITY RES	63	48	60	+10	524			−0.02	
√390	75	CLAIRVS MR96	390	340	355	+5	35				
8¾	5	CLAIRVST GRP	$8¾	8¾	8¾		4	0.10	1.1	−0.36	
80	5	CLIFF RES	30	26	26	+1	1803			−0.02	
185	5	CLUBLINK CP	130	115	115	−16	85			−0.01	
189	55	CML IND	140	130	135		7			0.13	10.4
14½	6⅞	CO-ENERCO	$7½	7⅛	7¼		773			0.40	18.1
470	350	CO-MAXX EGY	420	370	395	−30	41				
30	19⅛	CO-STEEL INC	$30	28	29½	+1	186	0.32	1.1	0.70	42.1
33	18	COBI FOODS	25	19	22	−8	38			−0.22	
6¾	390	COCA COL BEV	$5⅝	5¼	5⅜		80			−0.97	
495	230	COGAS ENERGY	390	375	390		36			0.22	17.7
13⅛	10	COGECO CABLE	$12¾	12¼	12⅝	−⅛	5	0.10	0.8		
13½	8¼	COGECO INC	$13¼	12¾	13	+¼	28	0.10	0.8	1.72	7.6
18⅜	7¾	COGNOS INC	$17⅞	16½	17½	+½	34			0.14	125.0
11¼	5⅛	COHO ENERGY	$5½	5⅛	5¼	+⅛	1			−0.03	
72	13	COLONY PAC	40	36	40	+4	27			−0.01	
295	100	COLORTECH A	245	235	245	+5	10			−0.25	
28½	11⅛	COMINCO FERT	$28	26½	27⅛	−⅜	184	0.90	3.3	1.97	13.8
22⅛	13⅝	COMINCO LTD	$21	19⅝	19¾	−⅞	385	0.30	1.5	−1.46	
27	23	COMINCO PR A	$27	27	27		*	2.00	7.4		
26⅛	23½	COMINCO PR B	$26	25¾	25¾	−¼	1	2.44	9.5		
260	180	COMINCO RES	260	220	235	+5	568			−0.13	
44	10	COMINCO SP94	33	20	26	−9	334				
12³⁄₄	9¼	COMM SATLLTE	$9½	9⅜	9½		10	0.20	2.1	0.40	23.8
345	145	COMPAS ELEC	170	168	168	+23	2			0.22	7.6
375	61	COMPUTALOG	256	226	245	−15	1023			0.25	9.8
7¾	5½	COMPUTR BROK	$7¼	7¼	7¼		4				
145	55	COMSTATE RES	128	123	123	−3	16			0.04	30.7
115	50	CON CDN EXPR	95	85	95	−5	2			−2.17	
65	16	CON ENF CORP	40	38	40		2			−0.72	
√205	45	CON MERCTLE	205	150	205	+25	104			0.05	41.0
295	46	CON NEVADA G	180	180	180	−5	13				
12	3	CON PROF F94	7	4	6	+1	566				
10⅜	285	CON RAMROD G	$8¾	8	8⅜	−¼	239			0.24	34.9
26	7	CONPAK SEAFD	20	15	20	+4	55	0.01	5.0	0.03	6.7
425	190	CONS CARMA A	400	385	390	−5	75			0.50	7.8
290	76	CONS ENF PR	130	130	130		2	1.75	134.6	−4.44	
125	50	CONS HCI A	100	100	100		1			−0.10	
75	23	CONS PROF MN	63	55	63	+1	157			−0.90	
7⅛	490	CONSOLTX GRP	$6⅝	6½	6½		59				
340	90	CONSUMER PAC	340	260	290	+15	117			−1.54	
20	14⅝	CONSUMRS GAS	$20	19½	19⅞	+⅜	94	0.96	4.8		
325	225	CONT PHARM A	325	315	320	+5	23			0.98	3.3
195	153	CONTL BANK	165	162	165	−1	1			0.03	55.0
75	16	CONTRANS A	56	51	56		23			−0.36	
√65⅛	255	CONTRANS 7.5	$65⅛	5¾	5¾	−¼	7				
26½	13⅛	CONWEST EXPL	$23¼	22½	22½	−⅛	105	0.24	1.1	−0.31	
56	47½	CORBY DIS A	$53¼	47½	53	+5½	42	1.12	2.1	4.64	11.4
54	46	CORBY DIS B	$53	47½	53	+3½	24	1.12	2.1	2.02	26.2
29	7⅜	COREL CORP	$26¼	21¼	25¼	+1½	545			0.90	28.1
107	38	CORNER BAY	98	87	90		57			−0.16	
400	125	CORNUCOPIA	260	240	240	−5	40			−0.22	
19⅞	13¼	CORP FOODS	$19	18½	18½	−¾	25	0.24	1.3	0.83	22.3
360	100	COSCAN DEV	275	240	240	−30	281	0.30	12.5	0.21	11.4
49⅝	14¼	COTT CORP	$41⅛	34½	39⅞	+4¼	594	0.08	0.2	0.79	50.5
435	130	COUNSEL CORP	430	380	415	+25	113			−0.73	
√75⅛	200	COUNSEL CP C	$7⅝	7¼	7⅝	+⅜	10				
14	12⅜	COUNSEL R UN	$13¾	13½	13⅝		30				
9½	360	CP FORES 1IR	$9½	7¾	8¾	+¾	3553				
√24½	12	CRESTBROOK	$24½	19	22¾	+2½	78	0.15	0.7	−1.39	
17⅝	12¾	CRESTR ENRGY	$15½	14½	15		165				
8⅞	450	CROWN BUTTE	$5¼	5	5		9				
25½	16	CROWN L 2.50	$25	24⅞	25		30	2.50	10.0		
√8⅞	370	CROWN RES CP	$8⅞	8¼	8⅞	+1⅝	9			−0.62	
25⅝	16	CROWNX $2.00	$25⅜	25⅛	25⅛		10	2.00	8.0		
√15⅜	5	CROWNX INC	$15⅜	14½	15⅜	+⅞	26			−1.05	
√73¼	260	CROWNX INC A	$7¾	6¾	7⅝	+⅝	1899	0.30	3.9	−0.49	
21¼	10¾	CROWNX SER 1	$20½	20¼	20⅜	+⅛	6	1.17	5.7		
19⅜	11	CROWNX SER 2	$19⅜	19	19¼	+¼	6	1.43	7.4		
√23¼	12½	CROWNX SER 3	$23¼	22½	22½	−½	3	1.84	8.2		
26	24⅞	CRS PFD NT	$25⅝	25⅜	25⅜	−¼	52				
400	155	CS RES JL96	195	180	180	−15	33				
10	5¾	CS RES LTD	$6¼	6	6	−¼	155			0.24	25.0
10	330	CSA MGMT A	$8⅞	8¾	8⅞	−⅛	6	0.15	1.7	0.12	74.0
27⅜	24¾	CT FIN PFD2	$26⅜	25¾	26⅜	+⅜	5	2.13	8.1		
20½	16	CT FINANCIAL	$20⅜	19¾	19¾	−¼	11	0.80	4.1	1.22	16.2
28⅛	25	CT FINCL SR4	$27⅞	27⅝	27¾		34	1.84	6.6		
27⅜	25⅛	CT FINCL SR5	$27	26½	26¾	+¼	22	1.60‡	6.0		
10⅞	490	CUBE ENERGY	$8⅛	7⅞	8	+¼	7			0.39	20.5
√210	40	CUSAC INDS	210	185	190	−5	115			−0.62	

FONOROLA
la dernière vague en télécommunications

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

vancouver kitchener toronto ottawa montréal

82	18	CZAR RES D94	55	50	52	−5	152				
245	103	CZAR RESRCES	215	197	204	−8	1665			0.14	14.6
375	17	DAKOTA MIN	260	245	260	+10	9			−0.16	
203	90	DAKOTA SP95	130	120	120		2				
390	√165	DALMYS CDA	170	165	165	−5	14			−0.01	
390	150	DALMYS CDA C	165	150	150		19			−1.17	
125	21	DATATECH SYS	95	81	90	+5	19			0.14	6.4
√300	155	DAVIS DIST B	300	210	300	+90	8			−0.45	
5	250	DAYTON MNG	490	460	465	−10	358			−0.09	
39	13	DEAK RES	18	16	16	−3	1226			0.06	2.6
√42	9	DEJOUR MNS	42	33	36	+3	1156			−0.04	
31¼	7	DELRINA CORP	$28¾	24½	28⅝	+2⅝	394			0.26	110.1
44	18	DENISON MN A	29	27	29	+1	71			−0.88	
40	17	DENISON MN B	27	24	25	−2	49			−3.20	
7¼	295	DENISON 9.5	$6¾	6½	6¾	+¼	31				
7	295	DENISON 9.75	$6⅝	6½	6⅝		6				
475	155	DEPRENYL AN	340	340	340	−35	2				
5½	228	DEPRENYL RES	280	240	260	+9	227	0.40	15.4	−0.11	
√5¾	310	DERLAN INDS	$5¾	5	5⅜	+⅜	742	0.14	2.6	−0.49	
9½	6¼	DERLAN 9.5 A	$9⅜	9	9⅜	+⅛	80	0.81	8.6		
18¾	16½	DESJ LAU PRA	$18½	18⅜	18⅜	−¼	3				
9	6½	DESJ LAUR A	$7⅜	7⅜	7½	−½	20				
120	25	DEVELCON EL	95	85	85	−5	50			0.01	85.0
45	25	DEVJO IND	30	30	30		10			0.09	3.3
183	95	DEVRAN PETE	110	103	105	+3	119			0.14	7.5
335	115	DEVTEK CORP	295	280	280		36			−2.50	
120	51	DEXLEIGH CRP	105	95	95	−5	39			0.16	5.9
67	37	DIA MET MNRL	$57½	56	57	+½	43				
8¾	340	DICKENSON A	$6⅞	6¼	6⅜	−⅝	8	0.05	0.8	0.24	26.6
8½	200	DION ENTER	225	200	205	−20	44			0.02	102.5
7⅞	440	DISCOVER WST	$5¾	5¼	5¼	−⅛	28			0.28	18.8
350	120	DISYS CORP	195	185	195		46			−0.11	
6⅝	5⅛	DMR GROUP A	$5½	5⅜	5⅜		52			0.31	17.3
115	40	DMR GRP NV94	49	40	40	−1	23				
33½	22⅞	DOFASCO $2.6	$33¼	32¾	33½	+¼	68	2.60	7.8		
6	20	DOFASCO AP94	$5¼	360	385	−60	659				
26⅜	12⅛	DOFASCO INC	$25¾	23⅞	24⅜	−⅝	2142			1.41	17.3
√65	42½	DOFASCO 4.75	$65	64	64		3	4.75	7.4		
23	12	DOM EXPLORER	17	15	16	−2	266			−0.01	
11⅞	√7½	DOM TEXTILE	$8	7½	7¾	+⅛	678			0.60	12.9
√19¼	9⅞	DOMAN IND A	$19¼	18¼	19	+⅛	44	0.05	0.3	1.30	14.6
√19¼	10	DOMAN IND B	$19¼	18½	18⅞	−⅛	300	0.05	0.3	0.85	22.2
√60⅜	32	DOMAN IND 7%	$60⅜	60	60	+¾	4	1.75	2.9		
26	21¾	DOMTAR $2.25	$25¼	25¼	25¼		*	2.25	8.9		
9¼	5	DOMTAR INC	$8½	7¾	8¼	+⅜	853			−0.90	
16⅛	11	DOMTAR PR B	$16	15¾	15¾	−¼	15	1.12	7.1		
√26⅜	16⅛	DONAHUE CL A	$26⅜	25	26⅜	+1⅜	208	0.16	0.6		
10¾	265	DONAHUE D94	$10¼	9¾	10¼	+1¼	42				
26¼	16¾	DONOHUE CL-B	$26¼	25½	26¼		4	0.16	0.6	0.46	57.1
14	10½	DOREL CL B	$13¾	13¾	13¾	−½	1				
19½	11⅞	DORSET EXPLN	$13	12½	12⅝	−½	317			0.39	32.4
17½	14⅝	DOVER IND	$17½	17½	17½	+½	1	0.56	3.2	1.17	15.0
33	13½	DRECO E CL A	$16	15½	16	+½	5			1.36	11.8
185	100	DRUG ROYALTY	145	135	145	+5	1072			−0.22‡	
11½	370	DUNDEE CL A	$13⅜	10½	11½	+¼	243				
√12¼	400	DUNDEE CL B	$12¼	12	12		1				
32	11	DUNDEE-PALL	23	20	23		25			−0.19	
54½	39½	DUPONT CDA A	$54	53¼	53¼	−1¼	20	0.70	1.3	2.41	22.1
178	85	DURKIN HAYES	99	90	90		118			0.07	12.9
11⅛	470	DUSA PHARMA	$7	6⅛	6½	+¼	161			−0.23	
30¼

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
8	5	GUARDIAN CAP	$7 3/4	7 1/2	7 3/4	-1/4	2	0.05	0.6	0.07	110.7
√5 1/4	410	GUILLEVIN A	$5 1/4	5 1/4	5 1/4	+1/4	1			-0.22	
6	315	GULF CDA RES	460	445	445	-10	85			-2.10	
√425	172	GULF RES SR1	425	405	405	+5	53				
180	45	GULFSTRM RES	110	93	97	-2	211			-0.01	
226	175	GWIL IND INC	200	200	200	+10	1			0.05	40.0
70	30	H.E.R.O. IND	51	51	51	+1	1			0.07	7.3
240	120	HALEY INDS	180	170	170	-5	19			-0.46	
5 1/2	38	HALLMARK TEC	$5 1/4	490	5		326				
6 1/4	455	HALOZONE TEC	$5	475	475	-25	80				
350	220	HALTON REINS	280	280	280		38			0.35	8.0
305	120	HAMMON MFG A	270	220	240	-11	53			0.20	12.0
185	85	HARBOUR PETE	137	130	130	-3	151				
√30	7	HARDROCK EXT	30	25	30	+10	127				
13	5 1/2	HARRIS STL A	$12 1/2	11 5/8	11 5/8	-1/8	212	0.13	1.1	-0.06	
11	5 1/4	HARRIS STL B	$11	10 1/4	11	+1/4	99	0.13	1.2	0.18	61.1
430	190	HARROWSTON A	245	230	243	-2	40			32.56	0.1
6 1/2	450	HARTCO ENTRP	$6 1/4	6	6 1/8	-1/8	19	0.06	1.0	0.56	10.9
28	20 1/4	HAWKER SIDD	$26	25 1/2	26		1178	1.08	4.2	1.80	14.4
18 5/8	12 1/4	HAYES-DANA	$18 1/8	17 3/8	17 1/2	-3/8	41	0.56	3.2	0.78	22.4
287	111	HCO ENERGY	200	180	187	-3	33			-0.23	
14 5/8	7 3/8	HEES IN PR E	$14 1/4	13 7/8	13 7/8		8	1.09	7.8		
17 1/8	6 7/8	HEES INTL BC	$17	15 1/2	16	+1/8	308	0.98	6.1	0.33	48.5
142	32	HELIX CIRCTS	108	82	103	+18	229			-0.68	
15 5/8	7 1/2	HEMLO GOLD	$13 1/2	12 3/4	13	-5/8	291	0.20	1.5	0.47	27.7
10 7/8	5 3/4	HEMOSOL INC	$8	7 1/4	7 3/4	+1/4	33				
240	23	HIGH RVR GLD	222	203	210	-16	202			-0.01	
8 1/4	425	HIGHRIDGE EX	$7 1/2	7 1/8	7 1/2	-1/4	75			0.16	46.9
175	70	HIGHWOOD RES	120	115	120	-2	7			0.07	17.1
9	425	HILLCREST RS	$5 1/2	5	5 1/8		384			0.30	17.1
230	130	HILLSBOROUGH	145	135	140		16			1.02	1.4
470	150	HLTH CARE IR	410	390	400	+5	60				
15 1/8	9 7/8	HOLLINGER	$14 1/4	13 7/8	14 1/4	-1/8	208	0.40	2.8	1.12	12.7
385	115	HOLLINGER WT	320	275	320	-5	7				
95	50	HOME CA GR B	65	65	65		8			-0.40	
23 1/4	13	HOME OIL CO	$18 3/4	18	18 1/4	-3/8	404			0.31	58.9
275	200	HOME PRO SR4	275	230	275	+25	7	0.19	6.8		
285	176	HOME PRODUCT	210	190	200		90			0.04	50.0
32 3/8	14 1/2	HOMESTAKE	$29 3/8	27 1/2	28 1/2	-1 1/2	7	0.10‡	0.5	-1.30	
20 1/2	11 3/4	HORSHAM(THE)	$19 3/8	18 1/4	18 7/8	-5/8	234	0.05‡	0.4	0.42	44.9
41 1/8	√29 5/8	HUD BAY CO	$30 3/4	29 5/8	29 7/8	-1/4	1679	0.80	2.7	2.65	11.3
6 1/2	440	HUDS BAY DIE	$6	5 1/4	5 7/8	+3/8	99				
23 7/8	16	HUMMINGBIRD	$21 1/2	20 1/2	21 3/8	+3/8	32			0.66	32.4
6 1/2	100	HY&ZEL'S INC	$5 1/4	5	5		7			0.48	10.4
7 3/4	325	HYAL PHARMAC	$6 3/4	5 5/8	6 1/2	+5/8	81			0.14	46.4
480	275	HYCROFT DEV	425	405	415	-15	35				
85	30	HYDRA EXPL	58	55	55	-2	8				

I/J

135	75	IATCO INDUST	105	80	100	+10	1558			-0.07	
34	12	ICAN MNRLS	24	20	20	-2	32				
44 1/4	34 1/4	IMASCO LTD	$42 3/4	38 7/8	39	-2 1/2	1154	1.56	4.0	3.26	12.0
460	370	IMASCO 6%PR	455	450	455	+5	13	0.29	6.4		
26 1/4	22	IMP LIFE 8.5	$26	25 1/2	25 1/2	-1/4	13	2.13	8.3		
73	24	IMPERIAL MTL	69	56	69	+11	386			-0.01	
50 1/4	42 3/4	IMPERIAL OIL	$46 7/8	45 5/8	45 7/8	-1/4	251	1.80	3.9	1.43	32.1
375	200	IMUTEC CORP	275	235	265	+30	167			-0.19	
37 1/2	23 1/8	INCO LTD	$37 1/2	32 5/8	32 3/4	-3 1/4	2847	0.40‡	1.6	2.38‡	10.2
25 5/8	22 1/4	INCO 7.85%	$25 3/8	25	25	-1/4	10	1.96	7.8		
275	45	INCOME TR B	45	45	45	-5	1			-0.90	
9	5 1/4	INDUSTRA SVC	$6 3/8	6	6 3/8		4	0.08	1.3	-2.35	
5 1/2	150	INT AQUA FDS	295	280	280		22			-0.40	
26 5/8	14	INT COLIN EN	$19 5/8	19 1/8	19 1/4	-1/4	54			1.23	15.7
9 1/4	440	INT MUREX TC	$8 1/4	7 7/8	7 7/8		3			-1.09	
16 1/4	330	INT MUSTO EX	$15 7/8	12 5/8	14 3/8	-3/8	939			0.05	287.5
48	9	INT PLATINUM	42	30	34	+3	5541			-0.07	
22 1/4	√16 1/4	INT SEMI CLA	$17	16 1/4	16 1/4	-3/8	466	0.40	2.5	1.05	15.5
24 1/4	√16 1/2	INT SEMI CLB	$17 1/4	16 1/2	16 1/2	-3/4	104	0.40	2.4		
9 3/8	√6 1/4	INT SEMI 1IR	$7	6 1/4	6 3/8	-5/8	1836	0.40	6.3		
290	81	INT SKYLINE	107	94	94	-7	100				
150	40	INT UNP HLDG	150	135	135	-14	51				
435	195	INT VERIFACT	225	195	196	-24	664			0.05	39.2
8 1/4	5 5/8	INTEGR NETWK	$7 1/2	7	7 1/8	-1/8	62				
470	206	INTENSITY RS	270	225	267	+17	511			0.06	44.5
8 3/8	300	INTER-C PROD	495	465	485	+15	238			-0.62	
26 1/4	19	INTER-CTY C	$24	23 5/8	23 5/8		13	2.00	8.5		
12 1/2	6 3/4	INTERA INFO	$6 7/8	6 7/8	6 7/8	-1/8	1			0.32	21.5
76	16	INTERACTN RS	55	45	53	+3	62			-0.02	
8 1/2	400	INTERMETCO	$8 1/2	8 1/4	8 1/2	+1/4	21	0.12	1.4	0.22	38.6
34 1/4	23 5/8	INTERPR PIPE	$33 5/8	32 7/8	33	-5/8	318	2.00	6.1	1.76	18.7
11	6	INTERTAN INC	$10	9	9 7/8	-1/8	102				
20 7/8	12 3/8	INTERTAP POL	$20 7/8	20 1/4	20 1/2	-1/4	67	0.10	0.5	0.82	25.0
90	5	INTL CONTR A	15	15	15	-3	2			-0.04	
65	10	INTL DUN CLA	25	25	25	-12	1	0.02	8.0	0.05	5.0
55	15	INTL DUN CLB	26	26	26	-9	4	0.02	7.7	0.05	5.2
22	11 1/4	INTL FOR 'A'	$20 1/2	18 1/2	20 1/8	+7/8	719			1.59	12.7
19 1/4	13	INTL INNOPAC	$17 1/2	17	17 1/2		12			-2.31	
91	30	INTL MAHGN B	43	36	36	-5	43			-0.11	
120	30	INTL MOVIE G	35	35	35	+4	7				
120	40	INTL OILTEX	91	82	88	-2	251			0.02	44.0
290	120	INTL PETROL	193	170	180	+5	160			-0.28	
5	380	INTL POTTER	415	400	405	-20	25			0.61	6.6
84	52	INTL PURSUIT	70	61	67	+7	95			0.01	67.0
415	142	INTL RETAIL	350	305	330	-15	157			-0.12	
18	8 3/4	INTRAWEST CP	$17 3/4	17 3/8	17 3/8	-1/4	6	0.16	0.9	0.84	20.7
205	√127	INVENTRONICS	130	127	127	-3	198			-0.05	
14 3/8	8 3/4	INVERNESS PT	$11 1/4	9 1/2	10	-1 3/4	206			0.42	23.8
23 7/8	13	INVESTORS GR	$22 1/2	21 1/4	22 1/8	+1/8	238	0.28	1.3	0.67	33.0
140	65	IONA APPLIAN	95	90	90	+5	4			-0.32	
28	19 3/4	IPSCO INC	$26	25 1/2	26	+1/2	251	0.48	1.8	1.36	19.1
6 3/4	430	IRWIN TOY NV	$6 1/4	5 3/4	6 1/8	-1/8	14	0.20	3.3	0.30	20.4
7	475	IRWIN TOY V	$6 1/2	6 1/4	6 3/8	-1/8	27	0.20	3.1	0.26	24.5
19 1/8	12 1/4	ISG TECH	$14 3/4	14 1/4	14 1/2	-1/4	5			-0.24	
25 3/4	19	ISLAND TEL	$25 3/4	25 1/4	25 1/2		2	1.20	4.7	1.92	13.3
16 1/8	10 1/2	ISM INFO SYS	$15 3/8	14 1/2	15	-1/2	11			0.40	37.5
√22	8 1/4	IVACO $2.00	$22	21 3/4	22	+3/4	1				
22 3/8	9 1/2	IVACO $2.25	$22 1/4	22 1/4	22 1/4		6				
25 1/8	18 1/2	IVACO $2.40	$24 3/4	24 3/4	24 3/4	-1/4	5	2.40	9.7		
√25	22 1/2	IVACO $2.50	$25	25	25	+1/8	*	2.50	10.0		
45	26	IVACO $4.425	$45	44 5/8	45		*	4.43	9.8		
400	110	IVACO ADC95	395	320	360	+10	59				
√8 5/8	315	IVACO INC A	$8 5/8	7 1/8	8 1/2	+1	983			-1.57	
√8	350	IVACO INC B	$8	8	8	+2	5			-3.33	
27 3/4	13	IVACO SER 4	$26 3/4	26 1/8	26 1/2		1				
√22	8	IVACO 2ND-$2	$22	21 7/8	21 7/8	+5/8	6				
22 7/8	14	JANNOCK LTD	$22	21 1/2	21 7/8	-1/8	192	0.80	3.7	0.93	23.5
17	13 3/4	JANNOCK 8%	$16 7/8	16 1/2	16 1/2	-1/4	9	1.20	7.3		
√108	34	JASCAN RESRC	108	85	96	+11	603			0.25	3.8
15 3/4	√10	JEAN COUTU A	$11	10	10	-1	24	0.12	1.2	0.75	13.3
490	370	JOHN FORSYTH	410	375	375	-5	11			0.09	41.7
71	18	JONPOL EXPLR	40	36	36	-4	128			-0.07	
11 1/2	470	JORDAN PET A	$9 1/2	9	9 1/4	+1/8	241			0.20	46.3
180	50	JORDEX RES	150	145	150	-2	26				
5 3/4	190	JOSS ENERGY	230	205	224	-6	31			0.07	32.0
6 1/8	280	JOURNEYS END	310	305	305		43			-0.62	
√81	29	JOUTEL RES	81	57	78	+16	4386			-0.02	

K/L

9 5/8	6 7/8	KAUFEL GRP B	$9 1/4	9 1/8	9 1/4		3			0.29	31.9
250	200	KELTIC INC A	250	250	250		4			-1.27	
24 3/4	18	KERR ADDISON	$23 1/2	23	23	-1/2	6	0.60	2.6	3.60	6.4
239	40	KEY ANACON	70	67	70	+5	12				
290	65	KINROSS DC96	280	230	240		91				
475	125	KINROSS GOLD	455	415	440	+10	1214			-0.09	
√160	65	KOOKABURRA R	160	110	145	+29	1218				
230	85	K2 ENERGY	150	140	147	+5	273				
12 3/8	√6 3/4	LABATT J IR	$7 1/8	6 3/4	6 7/8	-1/4	669	0.82	11.9		
26 7/8	21 3/4	LABATT JOHN	$22 7/8	22 3/8	22 3/8	-1/4	455	0.82	3.7	-1.13	
13 5/8	6 3/4	LAC MINERALS	$12 1/8	11 3/8	11 3/4	-5/8	2268	0.06‡	0.7	0.06	195.8
35 1/4	19 1/8	LAFARG C PRE	$33 3/8	31 3/8	33	+5/8	173	0.39	1.2	2.05	16.1
35	19 1/4	LAFARGE CORP	$33 1/4	32 1/4	32 1/2	+1/8	1	0.30‡	1.2	-0.90‡	
15 3/4	12 1/4	LAIDLAW SR G	$14 1/4	13 3/4	14 1/4	+5/8	53	1.00	7.0		
11 1/2	7 1/8	LAIDLW INC A	$8 7/8	8 1/8	8 1/4	-5/8	64	0.16	1.9	-1.09	
11 5/8	7 1/8	LAIDLW INC B	$8 7/8	8	8 1/4	-1/2	4120	0.16	1.9	-1.41	
90	26	LAIRD GRP A	65	60	60	-5	100			0.31	1.9
6 1/8	300	LAKEWOOD EN	400	360	390	+25	188	0.71	18.1		
47	18	LANDMARK CP	32	27	27	-2	378			-0.19	
65	21	LARAMIDE RES	50	38	50	+10	117			-0.05	
√73 3/4	118	LASER FRIEND	$73/4	6 1/2	7 3/8	+3/4	273				
335	205	LASMO PLC	255	255	255	+10	*	0.05	1.8	-0.17	
25 1/8	24	LAUR $1.875	$24 3/4	24 3/4	24 3/4	+1/4	*	1.88	7.6		
19 1/4	16 1/4	LAUR BANK	$18	17	17	-1	18	0.76	4.5	1.64	10.4
215	100	LAUR BK FB96	130	125	125	-10	24				
28 1/8	25 1/2	LAUR BNK SR6	$27 7/8	27 1/2	27 5/8	-1/4	6	2.19	7.9		
55	22	LAURASIA RES	37	32	34		29			0.01	34.0
25	5	LEADLEY GUNN	14	12	13	+1	364			-0.22	
13 1/2	√11	LEONS FURNIT	$12 1/2	11	11 3/4	-1/8	30	0.15	1.3	2.20	5.3
45	13	LEVON RESRCE	39	30	31	-6	9			-0.14	
18	8	LIDCO IND	11	9	11	+1	58			0.03	3.7
22 1/4	9 7/8	LINAMAR MACH	$21 5/8	19 7/8	20 3/8	+1/4	93			1.60	12.7
50	5	LINC CAP NEW	47	43	44	+1	136				
155	90	LIQUIDATION	110	98	105	-5	85			0.07	15.0
18 1/4	8 1/2	LIVE ENTER	$16 3/4	15	16 3/4	+1 1/2	131				
24 1/8	20	LOBLAW CO	$23 1/8	22 1/4	22 3/4	+3/8	84	0.24	1.1	1.09	20.9
38 3/8	30 1/4	LOBLAW CO PR	$36 3/4	36 1/4	36 3/4	+3/8	1	2.40	6.5	1.16	31.7
59	47 1/2	LOBLAW SR 2	$56	56	56	-2	1	3.70	6.6		
36 3/8	20 3/8	LOEWEN GROUP	$35 5/8	34 7/8	35		269	0.03	0.1	1.05	33.3
27	21 1/2	LONDON INSUR	$26 3/8	25 3/4	26 1/4	-1/8	169	1.30	5.0	2.71	9.7
√22	15	LONDON PFD A	$22	21 1/2	22	+3/8	89	1.09	4.9		
27 5/8	23 1/4	LONDON 7.25	$26 3/4	26 1/2	26 5/8		18	1.81	6.8		
58	13	LOUVEM M(LA)	31	29	30	+1	48			-0.19	
5 1/4	167	LSI LOGI CDA	485	455	470		1116			0.15	31.3
275	50	LUSCAR O&G	145	110	135	+5	344			0.05	27.0
13	7 5/8	LYNX EN B	$8 3/4	8 3/8	8 3/8	-3/8	3				
6 3/4	231	LYTTON MNRL	495	390	495	+95	296			-0.01	

M/N

7 1/2	355	M-CORP INC	$7 1/8	6 3/4	7 1/8	+1/4	13			-2.69	
10 3/8	300	MAAX DEC94	$9 3/4	9 1/2	9 1/2	-1/8	1				
16	8	MAAX INC	$15 3/4	15 1/2	15 1/2	-1/4	2			0.54	28.7
12	5	MACKENZIE FN	$11 1/2	10 7/8	11 1/8		797	0.12	1.1	0.34	32.7
18 3/4	10 7/8	MACLEAN HUNT	$17 1/2	16 3/8	17 3/8	-1/8	12763	0.25	1.4	0.10	173.7
35	7	MACMILL GOLD	19	16	18		47				
24 1/8	18 5/8	MACMILL SR10	$23 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/4	1	1.47	6.3		
23 5/8	16 3/8	MACMILLAN BL	$23 1/4	21 1/2	23	+1 3/8	1448	0.60	2.6	0.26	88.5
13 1/4	6 7/8	MACMILLAN IR	$12 1/2	11 1/4	12 1/4	+1	1676	0.60	4.9		
22	16 1/4	MACMILLN SR8	$21	20 1/2	20 1/2	-1 1/4	2	1.08	5.3		
68 1/2	37	MAGNA INTL A	$67	64 1/8	64 1/2	-2 1/4	497	0.80	1.2	3.26	19.8
270	10	MAJESTIC EL	27	22	23	-5	741			-1.39	
155	50	MALETTE DC96	125	105	125	+30	24				
12 3/8	7 3/4	MALETTE INC	$10 7/8	10 1/4	10 3/4	+1/4	197	0.20	1.9	-0.47	
475	360	MALETTE QUE	410	390	390	-30	49			-0.15	
460	400	MALOFILM COM	460	450	450		4				
8 1/2	225	MANNVLLE O&G	$6 7/8	6 3/8	6 5/8	-1/8	447			0.10	66.2
√90	13	MANSON CREEK	90	75	75		93				
14 1/2	12 1/4	MAPLE LEAF	$13	12 3/4	12 7/8	+1/8	188	0.38	3.0	0.81	15.9
30 1/2	24	MAPLE LF GAR	$27 1/2	27 1/8	27 1/8		1	0.80	2.9	1.43	19.0
21 1/2	15 3/8	MARITIM ELEC	$20 3/4	20 3/8	20 1/2	+1/8	5	1.00	4.9	2.00	10.3
√21	16 1/2	MARITIM L PR	$21	20 3/4	21	+1/4	7	1.04	5.0		
25 3/4	19 3/4	MARITIME T&T	$24 3/4	24 1/2	24 1/2	-1/4	79	1.28	5.2	1.92	12.8
11 7/8	460	MARK RES	$8 3/4	8	8 3/4		129			-0.17	
180	80	MARK'S WORK	136	112	128	-8	411			0.08	16.0
400	241	MARKBOROUGH	345	325	335	+10	1400			0.14	23.9
5 7/8	440	MARLEAU LEM	465	455	460		55	0.07	1.5		
258	121	MAXX PETROL	170	161	165	+4	192			0.07	23.6
162	45	MCCHIP RES	100	92	100	+3	19			0.06	16.7
22	11	MCGRAW-H RYR	$12	11	12	+1/4	4	0.60	5.0	-0.40	
41	4	MCNELLEN RES	16	14	16	+3	12			-0.42	
390	95	MDC CORP 'A'	360	330	330	-15	566			0.04	82.5
18	11 1/2	MDS HEALTH A	$13 1/2	13	13 1/8	-3/8	11	0.12	0.9	0.05	262.5
16 3/4	10 3/4	MDS HEALTH B	$13 1/4	13	13 1/8	+1/8	380	0.14	1.1	1.57	8.4
14	10	MELCOR DEV	$12 1/4	11 1/2	12	-1/2	4	0.25	2.1	1.65	7.3
8 3/4	7 5/8	MEMOTEC COMM	$7 7/8	7 5/8	7 5/8	-1/8	3				
6 3/4	185	MENTOR EXPL	$6 1/2	6	6 1/2	+1/8	*			-0.47	
√405	300	MERCHANT A	405	375	405	+15	326	0.12	3.0	0.54	7.5
5 1/8	240	MERFIN HYGNC	405	375	390	-20	196			0.16	24.4
11 7/8	6 1/4	MERIDIAN TEC	$10 5/8	9 5/8	10 1/8	+1/4	523	0.05	0.5	0.22	46.0
85	5	METAL M MR94	30	15	15	-15	286				
13 7/8	9 7/8	METALL MIN	$13 5/8	13	13 1/8	-3/8	342			0.13	101.0
425	150	METALL MY98	400	315	315	-110	14				
24	7	METALORE RES	$21 1/2	19	19	-2 1/2	4				
12 5/8	7 1/8	METHANEX CP	$11 1/2	11 1/8	11 3/8	-1/8	643			-0.95	
5 5/8	375	METHANEX 1IR	$5 1/4	480	5	-1/8	2407				
12 3/8	9 5/8	METRO-RICH A	$12 1/4	12	12 1/8	-1/8	19			0.88	13.8
11 3/8	8 1/2	MFP TECH SVC	$11 1/8	10 1/2	10 3/4		38	0.20	1.9	1.11	9.7
6 3/4	175	MICC IN 8625	310	285	310	+35	1				
300	60	MICC INV LTD	125	115	115	+30	7			-2.24	
25	24 3/4	MICH CAP PRA	$24 7/8	24 3/4	24 3/4		11	1.09	4.4		
80	30	MICROBIX BIO	40	40	40	-5	1				
6 3/4	375	MICROSTR SFT	400	375	380	+5	13				
71	12	MIDAS MNRLS	44	40	40	-4	106			-0.04	
15 5/8	6 1/4	MIDLND WALWN	$14 5/8	14	14 1/4	-1/4	203	0.12	0.8	2.01	7.1
√15 3/4	12 5/8	MILLTRONICS	$15 3/4	14 1/2	14 7/8	+1/4	115				
315	160	MINERA RAY A	285	270	280		228				
310	170	MINERA RAY B	280	270	280		11				
100	55	MINING&ALL	75	75	75	+10	3			0.03	25.0
6 3/4	490	MIRAMAR MNG	$6 3/8	5 7/8	6 1/4	+1/2	680				
25 3/8	18 1/4	MITEL $2.00	$25	24 3/4	25	+1/4	7	2.00	8.0		
12	200	MITEL CORP	$9	8 1/8	8 1/2	+1/8	498			0.27	31.5
365	165	ML CASS PET	220	210	210	-10	15				
15 5/8	9 1/8	MNT CAP SH	$14 1/4	14	14 1/4	+5/8	3				
15 1/2	12 3/4	MNT EQ DIV	$15 1/2	14 5/8	14 7/8	-1/8	51	1.20	8.1		
6 7/8	5 5/8	MODATECH SYS	$6 7/8	6 3/8	6 3/8	-3/8	156				
26	17 5/8	MOFFAT COMM	$26	24 7/8	24 7/8	-3/8	36	0.30	1.2	2.72	9.1
28 7/8	22 1/8	MOLSON CO A	$27 3/4	25 1/2	26 3/4	+3/4	794	0.72	2.7	2.76	9.7
28 3/4	22 1/2	MOLSON CO B	$27 1/2	26	27	+1/2	69	0.72	2.7	-1.12	
19 3/4	9 7/8	MONARCH DEV	$19	19	19		*	0.16	0.8	1.11	17.1
49	18	MONETA PORCU	26	22	24	+3	56			0.09	2.7
28 1/8	19 3/4	MOORE CORP	$26 7/8	25 3/4	26 1/8	-5/8	634	0.94‡	4.8	1.19‡	16.3
8	6	MORDN&HELWIG	$6	6	6		*	0.10	1.7	-0.22	
15	3	MORGAN FINCL	13	12	13	+1	1305			-0.06	
7	420	MORGAN HYDRO	$5 1/2	440	5 1/4	+80	1435				
190	60	MORRISN JA96	82	80	80	-1	18				
9 1/8	6 1/2	MORRISON MID	$7 1/2	7 3/8	7 3/8	-1/8	25				
14 3/8	7 1/4	MORRISON PET	$9 7/8	9 1/8	9 3/4	-1/4	502	0.04	0.4	1.12	8.7
9 7/8	5 1/8	MOSAID TECH	$9	8 3/4	8 3/4	-1/8	78			0.61	14.3
√16	10 1/2	MOTOR COACH	$16	15 1/2	15 1/2	-1/4	1	0.50	3.2		
8	6	MPG INV CORP	$8	7 3/4	8	+1/8	2	0.18	2.3	0.16	50.0
325	127	MR JAX FASH	140	140	140

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
19	7¼	ONEX CORP	$16½	15⅝	16⅜	+⅛	123	0.40	2.4	1.73	9.5
200	25	OPAWICA EXPL	135	105	130	+20	31			−0.03	
7	475	OPTIMA PET	$6½	6¼	6½	+⅛	1				
23	7⅜	ORBIT O& PRC	$10¼	9⅞	9⅞	−⅝	1	0.85	8.6		
10¼	6⅞	ORBIT O& 7.5	$10	9¾	9¾	−¼	3	0.75	7.7		
340	70	ORBIT OIL&G	230	210	216	−4	364			0.12	18.0
415	160	ORENDA FRST	385	350	380	+30	42			0.25	15.2
22	6	OROFINO RES	15	8	9	+1	13516			−0.01	
8¼	39	ORVANA MNRLS	$6¼	5¾	6⅛	+⅛	95			−0.01	
16¾	11½	OSF INC	$14¼	13½	13½	−½	166	0.10	0.7	1.06	12.7
25¼	20⅛	OSHAWA GRP A	$23	22	22	−1¼	86	0.48	2.2	1.27	17.3
160	80	OSPREY ENERG	90	87	90		11			0.01	90.0
110	20	OXFRD PRP	55	52	52	−3	22	0.00	0.8	−3.43	
315	175	PAC CASS A	255	255	255	−10	1			−0.50	
285	150	PAC CASS B	225	225	225	−1	3			0.04	56.3
23½	14½	PAC NTHN CLA	$22⅜	21⅞	22¼	+¼	41	0.88	4.0	1.63	13.7
26	19	PAC NTHN 675	$23¾	23⅝	23¾	+¼	3	1.69	7.1		
21½	13⅜	PACIF FOREST	$20⅜	19¾	20¼	+¼	353				
240	15	PACIFIC GOLD	85	70	75	−7	141			−0.21	
405	185	PAGURIAN 'A'	370	350	360		623	0.30	8.3	0.44	8.2
6¾	250	PALOMA PETE	395	325	355	−40	238			0.14	25.4
√50	10	PAN AM MINRL	50	35	43	+9	75			−0.01	
215	180	PAN EAST PET	205	190	200	−5	171				
100	20	PANATLAS EGY	84	80	80		24			−1.60	
48⅜	34⅝	PANCDN PETE	$42¾	40	42⅝	+1⅝	68	0.80	1.9	1.85	23.0
420	√275	PANTORAMA IN	300	275	275	−25	7	0.22	8.0	0.30	9.2
400	200	PARAGON ENT	325	300	300	−25	5				
5½	250	PARAGON PETE	310	280	290	−20	45			0.02	145.0
26⅜	12⅝	PARAMOUNT RS	$22¼	21¾	21¾	−¼	133	0.10	0.5	0.48	45.3
8¼	450	PARKLAND IND	$7¼	7¼	7¼		1			0.56	12.9
84	32	PATHEON INC	71	65	68	−4	108			−0.01	
6	55	PE BEN OIL	400	390	400	+10	9			0.52	7.7
6¼	415	PEERLESS CPT	425	425	425		4			−0.47	
26	7	PEGA CAP CP	18	15	16	+2	53				
36	18	PEGASUS GOLD	$28	26	26½	−1½	344	0.10‡	0.5	−0.37‡	
11¾	5⅜	PENGROWTH UN	$11¼	10⅝	11	+⅛	37	0.91	8.3	0.98	11.2
10⅝	285	PENN WEST PT	$5⅜	490	5⅛	+⅛	66			0.35	14.6
350	210	PENNINGTN ST	240	225	225		5	0.00	0.2	−0.49	
7⅝	5½	PET VALU	$7⅜	7¼	7⅜	+¼	8				
17	7¼	PETER LONG D	$14	14	14		9			−0.64	
14⅝	7¼	PETRO-CANADA	$14½	13¾	14¼	+⅛	1048	0.13	0.9	0.66	21.6
√8½	170	PETROMET RES	$8½	7¼	8¼	+¾	437			−0.02	
270	105	PETROREP RES	130	115	120		11				
415	105	PETROSTR PET	225	210	212	−9	156			−0.02‡	
12½	6¼	PHILIP ENVIR	$7¼	6⅞	7⅛	−⅛	886			0.53	13.4
10	8	PHILLIPS CAB	$9	8½	8¾	+¼	55			−0.64	
365	185	PHOENIX CAN	280	235	235	−40	6			0.03	78.3
23¾	15¾	PINNACLE RES	$20	19⅜	20	+⅝	99			0.72	27.8
79	12	PIONEER MTLS	47	38	43	+1	388				
125	27	PIPESTONE PT	72	67	70		91			0.01	70.0
√220	76	PLACE RES A	220	180	205	+15	378			0.03	68.3
37⅛	16¼	PLACER DOME	$34⅜	31½	32¼	−2¼	5022	0.26‡	1.1	0.37	87.2
11½	5	PLAINTRE SYS	$6	5½	5¾		19				
6⅜	440	PLASTIBEC	$6¼	6	6	−⅜	10			0.30	20.0
450	60	PLATINOVA AS	270	260	260	−20	22				
450	60	PLATINOVA SP	270	250	260		36			−0.23	
139	8	PMC CORP	83	73	73	−7	41			−0.11	
140	21	PMG FINANCL	125	120	120	+10	21			0.07	17.1
11	450	POCO PETROL	$10¼	9⅝	9⅞	−¼	1161			−0.20	
180	125	POINTER EXPL	130	125	125		110				
39	23⅛	POTASH SASK	$39	36⅝	37⅝	+1½	1101	0.72	1.9	1.82	20.7
√20¼	5⅝	POTASH SP94	$20¼	18	18⅝	+⅝	58				
23⅝	15	POWER CORP	$23	22⅛	22½		783	0.70	3.1	0.64	35.2
45	38	POWER CP S86	$45	44⅝	44⅝	−⅛	4	2.18	4.9		
35½	19½	POWER FINCL	$35½	33⅞	34¼	+⅜	29	0.96	2.8	1.83	18.7
22½	19¼	POWER FN PRA	$22⅜	22¼	22⅜		59	1.05	4.7		
18½	6⅜	PRCSION DR A	$15¼	14⅞	15	−⅝	140				
27¼	24	PREM UTD CDN	$27	26½	26⅞	+⅛	15	2.13	7.9		
27⅛	23½	PREM UTD US	$26½	26	26⅛	−⅜	4	1.81‡	6.9		
19	9⅝	PREMDOR INC	$17¾	17⅛	17⅛	−⅞	287			0.21	81.5
10½	5¾	PRIME RES GR	$10	9¼	10	+⅜	442				
14½	10	PRIMEX FOR	$11½	10½	10⅞	−¼	68	0.16	1.5	1.33	8.2
115	25	PRINCTN MNG	52	49	49	−3	253			−0.37	
10½	360	PROMIS SYS	485	475	475	−25	3			1.29	3.7
10	7	PUB ST NEW U	$9⅜	9¼	9½	+⅛	9	0.68	7.2		
√225	100	PUBL STOR 4	225	186	186		2	0.07	3.8		
95	28	PURE GOLD RS	37	33	34	−2	1141			−0.01	
200	31	PWA CORP	140	125	140	+12	1531			−3.82	
10	200	PWA 2.4375	$8	7¾	7¾		7				
28	25½	PWR FINCL B	$27¾	27	27⅛	−⅝	17	1.75	6.5		

Q/R

7	350	QSOUND LABS	$5¼	485	5	−¼	42			−0.14	
225	18	QSR LIMITED	210	200	210		7			−0.21	
13⅛	√9	QUADRA LOGIC	$9¾	9	9¾	+⅜	84			−0.70	
6⅛	5½	QUADRON PFD	$6	6	6	+½	*				
8⅝	495	QUADRON RES	$6	5¾	5¾	−¼	76				
75	11	QUARTEX CORP	48	45	48	+1	31				
30	7	QUARTZ MOUNT	15	13	13	−2	97			−0.33	
22¼	16⅜	QUE TEL	$21⅞	21½	21¾	−¼	17	1.24	5.7	1.69	12.9
21	17	QUEBECOR A	$18¾	18¾	18¾	−½	*	0.20	1.1	1.10	17.0
21	16⅞	QUEBECOR B	$19⅜	18½	18¾	−½	909	0.20	1.1	0.79	23.7
28	20⅜	QUEBECR PRIN	$26⅞	26¼	26⅝	−⅛	235	0.17‡	0.9	1.30	20.5
475	132	QUEENSTAKE R	380	365	370	−5	183	0.05	1.4	−0.19	
104	55	QUEENSTN MNG	96	78	94	+9	319			−0.02	
29	16¼	QUNO CORP	$25½	24¼	25½	+½	9			−2.16	
8¾	6⅛	QUORUM GRWTH	$8⅜	7⅝	8⅛	+¼	38				
445	200	RAM PETE	230	210	230		9			−0.30	
300	140	RAMPART MERC	175	151	165	−15	58			0.32	5.2
6⅞	425	RANCHMNS RES	$6⅛	5½	5⅝	−⅜	96	0.23	4.1	−0.56	
√14	8¼	RAND A TECH	$14	13	13	+⅜	87				
7⅞	5⅜	RANGER OIL	$7⅝	7	7	−¼	1451	0.08‡	1.5	0.22‡	23.7
18¼	10¼	RAYROCK YELL	$17⅞	16½	17⅝	+⅛	84			0.33	53.4
210	38	REA GOLD CP	190	170	190	+11	197			−0.80	
14⅜	10	REAL FUND UN	$13¼	13	13		47	1.08	8.3		
155	√35	RECLAM MGMT	40	35	40		5			−0.31	
180	32	RED OAK RES	45	40	40	−7	42				
170	47	REDAURUM RED	140	131	131	−4	115			−0.01	
365	178	REDFERN RES	220	210	212	−10	302			−0.01	
√8¼	7½	REDSTONE RES	$8¼	7¾	8⅛	+⅛	94	0.02	0.2	0.10	81.2
35	23¾	REED STENH 1	$29	28	29	+1	5	1.28	4.4	−2.91	
13¼	√75	REGAL GREET	$8½	7⅝	8½	−¼	13			0.90	9.4
249	43	REGIONAL RES	200	190	190	−20	10				
25¼	18	REITMANS A	$22	19	20	−¼	36	0.52	2.6	1.28	15.6
25	17⅛	REITMANS LTD	$21	21	21	+1	2	0.52	2.5	1.65	12.7
6⅞	355	REMINGTN ENG	380	360	370		111			0.16	23.1
36	20⅜	RENAIS ENRGY	$29⅞	28½	28⅝	−⅞	502			0.58	49.4
6¼	355	REP WASTE IN	430	415	425		17			0.22	19.3
450	235	REPADRE CAP	400	385	400	−15	104				
6½	245	REPAP EN INC	$6	5	5¼	−⅛	3376			−2.64	
8½	485	RESOQUEST R	$5½	5⅜	5½	+½	6			0.08	68.8
340	75	RESOURCECAN	320	320	320	−5	10	0.05	1.6	0.59	5.4
170	35	REVENUE DC94	147	115	115	−35	3				
430	225	REVN PROPRTY	420	405	405	−20	1263			−0.60	
160	40	RFC RES FNCE	125	115	120		20				
6⅜	175	RICHLAND CLA	305	300	300	−15	5				
5½	122	RICHMONT MIN	$5¼	445	5	+10	108			0.17	29.4
24½	11⅛	RIGEL ENERGY	$20⅛	19¼	19⅞	+½	206			0.64	31.1
165	25	RILEYS DATA	155	135	155		1			0.13	11.9
128	35	RIMOIL CLA	60	56	60		16			−0.02	
17⅞	12	RIO ALGO 2IR	$16¾	16	16	−¾	93	0.60	3.8		
23¼	17⅛	RIO ALGOM	$22¼	21⅝	21¾	−½	339	0.60	2.8	0.81	26.9
11¾	450	RIO ALTO EXP	$9⅜	8⅝	8¾		450			0.32	27.3
8½	√260	RISING RES	315	260	300	−10	26			0.12	25.0
30	14⅞	RIVERSID FOR	$29	26½	28¾	+1¾	67	0.24	0.8	3.11	9.2
8¾	185	ROGERS AG94	460	375	460	+85	120				
41½	24½	ROGERS CAN B	$39⅝	35¾	39⅜	+3⅜	72			−1.61	
25⅝	16⅛	ROGERS CMM A	$23	20⅝	23	+2½	126			−1.89	
24⅞	15½	ROGERS CMM B	$21⅛	19¾	21	+1⅛	2786			−0.35	
9½	490	ROLLAND INC	$8¼	8¼	8¼		1			−2.78	
325	150	ROMAN CORP	270	260	265	+5	6	0.10	3.8	0.29	9.1
103	96	ROTHMANS INC	$100	97	97	−3	5	4.00	4.1	10.60	9.2
46	4	ROXMARK MINE	14	12	14	+2	316				
460	400	ROYAL AVIAT	440	430	440	−5	3				
97	86	ROYAL B PR E	$96⅜	96	96⅜	+⅜	1	4.42	4.6		
29¾	26⅝	ROYAL B SR F	$29½	28½	28⅞	−¼	29	2.25	7.8		
29¾	27	ROYAL B SR G	$29½	29⅜	29⅜		11	2.13	7.2		
31⅝	27⅜	ROYAL B SR H	$31	30¾	30¾	−¼	46	2.25	7.3		
29⅝	26⅝	ROYAL B SR 1	$28½	28	28⅜	−⅛	49	1.91‡	6.7		
21⅜	19⅛	ROYAL B 1.45	$21	20½	20½		33	1.45	7.1		
31⅞	24¼	ROYAL BK CDA	$29¾	28¾	29⅛	−⅛	4907	1.16	4.0	0.46	63.3
495	220	ROYAL LEPAGE	435	380	400	+5	103			−2.77	
8⅞	235	ROYAL OAK	$6½	5¾	6⅛	+⅛	493			−0.07	
11¼	9⅝	RPF INTL UN	$10¾	10¾	10¾		12	0.55	5.1		
17¾	9¼	RY TR MTG PR	$17	17	17		*	1.00	5.9		
7⅛	5⅜	RYL BK DC95	$6¼	5⅞	6	−½	78				
28¾	24⅝	RYL BK SER J	$27⅞	27½	27½	−⅜	50	1.77	6.5		
27½	24⅜	RYL BK SER K	$26¾	26½	26¾	+⅛	74	1.57‡	5.9		
300	158	RYL OAK MY96	185	170	170	+4	36				

S/T

23½	14⅝	SAM MANU-TEC	$23	22½	22¾	−¾	23	0.24	1.1	1.32	17.2
5½	200	SAMOTH CAP	495	475	475	−15	9			0.09	52.8
215	175	SAN ANDREAS	200	190	190	−15	87				
275	125	SBN SYSTEMS	190	170	190	−5	15			−0.58	
53½	36½	SCEPTRE IN A	$52¾	51½	52½	+¼	7	2.28	4.3	2.46	21.3
15½	6	SCEPTRE RES	$14¾	14	14⅛	−¼	380			−0.03	
26	1	SCEPTRE WT	5	3	3	−2	373				
18	13	SCHNEIDER	$17¼	17¼	17¼		*	0.32	1.9	1.31	13.2
18	13	SCHNEIDER A	$17¾	17⅜	17¾	+⅜	2	0.32	1.8	2.51	7.1
415	98	SCINTILORE E	230	220	223	−2	137			−0.05	
350	175	SCINTREX LTD	300	290	300	+10	3	0.10	3.3	0.15	20.0
11¼	8	SCOTT HSP C	$9	9	9	−¼	1	0.26	2.9	0.86	10.5
11⅛	7½	SCOTT HSPTLY	$9⅛	8⅜	8⅞	−¼	32	0.26	2.9		
14	9¾	SCOTT PAPER	$10¾	10¼	10¾	+⅛	19	0.10	0.9	−0.58	
41⅜	31¾	SEAGRAM LTD	$39⅝	37⅞	38	−¾	2033	0.56‡	2.0	0.74‡	38.2
10	5¾	SEARS CANADA	$8⅛	7⅝	7⅞	−⅛	138	0.24	3.0	0.05	157.5
8	450	SECOND CUP	$7¾	7⅝	7⅝	−⅛	8			0.26	29.3
173	107	SECUR HME 8%	165	141	159	+14	52	0.74	46.2		
8½	450	SENVEST CAP	$7	6¾	7		8	0.07	1.0	0.05	140.0
15¾	6⅞	SERENPET INC	$8½	8⅜	8⅜	−⅜	9			0.22	38.1
29½	20¼	SERVICE INTL	$28	26⅝	27⅝	+⅞	28			1.58	17.5
27½	17	SHAW COMM B	$26¼	24⅝	25⅝	−⅝	75	0.12	0.5	1.01	25.4
15	10¼	SHAW IND CLA	$12	11⅜	11⅝	−½	100	0.12	1.0	3.01	3.9
15	10⅞	SHAW IND CLB	$11⅝	11½	11⅝	+⅛	11	0.11	0.9	1.81	6.4
44	33⅝	SHELL CDA A	$40	38⅝	38⅝	−1⅜	139	0.90	2.3	0.16	241.4
12¾	6⅞	SHERRIT INC	$11⅜	10½	11⅛	+⅜	875	0.14	1.3	−0.58	
435	50	SHERRIT OC95	370	275	340	+45	72				
15¾	√75	SHL SYSTMHSE	$8⅝	7⅝	8⅜	+½	3816			−1.13	
17⅞	9¼	SIDUS SYSTEM	$17¾	15	16½	+1	68				
80	25	SIGNAT JA97	70	51	55	−5	27				
380	300	SIGNATURE BR	350	300	350	+5	158				
72	√30	SIKAMAN GLD	36	30	32	−1	650			−0.47	
13½	400	SILCORP LTD	$10⅜	9¼	9⅝	−¾	10			−20.07	
157	95	SIMMONDS COM	150	125	150	+21	941			−0.25	
√73⅛	325	SLATER IND A	$7⅜	6⅝	7¼	+¼	3			−0.87	
7⅝	330	SLATER IND B	$7½	6⅞	7½	+½	373			−0.14	
15	8	SLATER 7%SR1	$14⅛	14⅛	14⅛	−⅛	*	1.40	9.9		
34½	13⅞	SLOCAN FOR	$34¼	32½	33¼		322	0.24	0.7	2.58	12.9
21¼	9⅛	SNC-LAVALN A	$19¾	18½	18½	−2	20	0.20	1.1	0.80	23.1
17¾	8¾	SNT LTD CAP	$16⅞	15¾	16	−½	43				
15⅞	12⅜	SNT LTD EQT	$14½	13⅞	14	−⅜	91	1.16	8.3		
168	51	SOCANAV A	140	130	135	−10	15			−0.08	
18¼	410	SOFTKEY SFTW	$18¼	17	17	−1	121			0.08	212.5
73	22	SOGEPET LTD	66	53	53	−15	14				
11¼	7	SOLID STATE	$11	10½	11	+¼	56				
5¼	440	SONOR INV 9%	495	495	495	−5	*	0.45	9.1		
41	14	SONORA GOLD	19	17	19		140			−0.21	
6⅜	5	SOUTH CHINA	$5⅝	5¼	5⅜	−⅛	165				
20	13	SOUTHAM INC	$18¼	17¼	17⅝	−⅝	235	0.20	1.1	−4.70	
10¼	390	SOUTHERNERA	$6¾	5¾	6⅜	+⅜	107			−0.10	
20½	13¼	SPAR AEROSP	$20	19	19⅝	−¼	101	0.24	1.2	0.33	59.5
220	5½	SPECTRA GRP	$5⅞	5½	5⅝	−⅛	5			0.08	70.3
6½	5½	SPECTRA N-V	$5⅝	5½	5⅝	+⅛	6				
13½	8¾	SPECTRU SIGN	$10⅝	10	10¼	−¼	35				
7¼	5¼	SPEEDWARE	$5¾	5⅜	5¾	+⅜	6			0.32	18.0
20⅛	13	SPEEDY MUFF	$18½	18	18½	+¼	2				
14⅝	383	SR TELECOM	$13¾	12⅞	13⅜		85	0.02	0.1	0.19	70.4
125	50	ST ANDREW G	86	84	84	−6	50			−0.06	
350	250	ST CLAIR P&W	275	265	265	−10	1			0.27	9.8
103	42	ST GENEVIEVE	49	44	47	+2	220			−0.62	
12⅞	6	ST LAW CEM A	$12⅛	11½	11½	−⅜	148			−0.53	
16⅜	10	STACKPOLE	$14¾	14¼	14½	+⅛	11			0.75	19.3
199	31	STAMIN RES	185	140	178	+23	477				
7⅝	180	STAMPEDER EX	$5⅝	5⅜	5½	−⅛	306			0.04	137.5
200	126	STARREX MNG	165	150	165		9			0.01	165.0
9⅞	169	STELCO INC A	$9½	8⅜	8⅝		6540	0.50	5.8	−0.62	
420	9	STELCO MR94	375	280	290	−15	3413				
25¼	25	STELCO PFD B	$25¼	25	25¼		39				
25⅜	465	STELCO 194	$25⅜	24⅜	25	+¼	115	1.94	7.8		
8⅝	470	STN INCORP	$7⅛	6⅝	6¾	−⅜	85			−0.67‡	
17⅞	14⅝	STONE CONSOL	$16¾	16¼	16¾	+¼	70				
6¾	270	STRIKE EN A	310	275	275	−5	8				
50	21	STROUD RES	32	32	32	−4	1			−0.01	
√6	92	SUDBURY CONT	$6	455	6	+130	46			−0.09	
12½	5⅜	SUMMIT RSRCE	$9⅜	8¾	8¾	−½	200	0.04	0.5	0.47	18.6
250	56	SUN ICE LTD	150	135	140	−15	16			0.29	4.8
35	23⅜	SUNCOR INC	$31½	30¼	30⅜	−1⅛	260	1.04	3.4		
21	16	SURREY METRO	$20¼	19¾	20¼	−¼	11	0.60	3.0		
13	9	SUZY SHIER	$10½	10⅜	10⅜		6			0.66	15.7
6¾	275	SYNERGIS A	$6½	6	6⅜	−⅜	443			−1.88	
35	22	SYNEX INTL	29	27	27	−2	37			0.02	13.5
70	22	T&H RESOURCE	69	48	66	+16	1907			−0.06	
11⅜	6	TAIGA FOREST	$10⅝	10	10¼	−¼	44				
31	21	TALISMAN 2IR	$26	25	25	−⅛	1102				
35¼	16¾	TALISMN ENGY	$30⅝	29⅛	29⅝	+⅛	1859			0.40	74.1
130	5	TARO INDS	119	113	118	+3	86			0.05	23.6
22½	8⅞	TARRAGON O&G	$17⅝	16	17⅜	+1⅜	686			0.75	23.2
18¼	17	TARXIEN CORP	$18	17¼	17¼	−⅝	20				
7⅜	285	TCG INT CL A	$6⅝	6⅛	6⅝	+½	24	0.10	1.5		
7¼	275	TCG INT CL B	$6⅜	6	6¼	+¼	27	0.11	1.8		
26⅜	25	TD BK SER G	$26	25¼	25⅝	−¼	39	1.35‡	5.3		
93¼	82	TD CL A PR E	$92⅞	92⅛	92⅞		75	4.17	4.5		
26¾	17	TECK CORP A	$25¾	25¾	25¾	−1	1	0.20	0.8	0.35	73.6
27½	17	TECK CORP B	$26¾	25	25⅛	−1½	904	0.20	0.8	0.86	29.2
350	32	TECSYN INTL	310	276	290	−1	509			0.64	4.5
17	155	TECSYN 1STPR	$15	14½	15		12				
5⅝	325	TEE-COMM EL	400	380	385		102			−0.05	
460	230	TEL NT CAP	415	380	385	−30	6	0.00	0.1		
12½	10¼	TEL NT EQUIT	$12¼	12⅛	12⅛		21	0.80	6.6		
15½	10¾	TELE-METRO B	$15	14½	14½	−¼	4			0.48	30.2
52	38½	TELEGLOB 2ND	$52	50¼	50¼	−1¾	7	2.00	4.0		
21¾	15	TELEGLOBE	$21¼	20¼	20¼	−1¼	52	0.32	1.6	3.54	5.7
6½	410	TELEMEDIA A	$5⅝	5⅜	5⅜	−¼	1			0.28	19.2
8¾	375	TELEPANEL	$6⅞	6½	6¾		180				
26½	25⅛	TELESYS SER1	$26	25¾	26	+¼	5	1.94	7.5		
9⅜	√53⅛	TELULAR CDA	$6¾	5⅜	6⅛	−¾	292			−0.15	
17⅝	12½	TELUS CORP	$17	16⅜	16⅞	+⅜	1125	0.92	5.5	1.18	14.3
11¼	7¼	TEMBEC INC A	$10⅞	10½	10⅝	−⅛	455			−1.25	
10⅞	450	TERRA INDUST	$10⅝	9¾	10½	+⅝	2	0.08‡	1.0	3.31‡	2.4
360	108	TESCO CORP	265	245	260		193			0.05	52.0
135	40	TEXACO C PTR	99	92	93	−4	143			−0.10	
5¼	315	TEXAS STAR	345	330	345	+5	82				
√65	13	TFH INTL INC	65	52	55		4831			−0.78	
√80	60	THD CDN G I	$80	78⅜	80	+1¾	39	2.05	2.6	2.03	39.4
18½	13¾	THOMSON CORP	$17⅝	16¾	16⅞	−⅜	1277	0.45‡	3.6

Shermag hausse son bénéfice de 58 %

Shermag (Mtl, *SMG*, 2,15 $), fabricant de meubles de bois massif de Sherbrooke, a haussé son bénéfice net de 58 %, au troisième trimestre terminé le 31 décembre. Il s'est chiffré à 189 000 $ ou 0,02 $ l'action, contre un bénéfice de 183 000 $ ou 0,01 $ l'action, un an plus tôt.

Le bénéfice avant impôts a plus que doublé. Il est passé de 212 000 $ à 506 000 $. Les revenus se sont accrus de 11,4 , à 10,9 M$.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice, les ventes ont augmenté de 16,4 %, à 31,2 M$. Le bénéfice avant impôts a atteint 1,3 M$, contre une perte d'exploitation de 346 000 $, un an plus tôt. Le bénéfice net a explosé de 31 000 $ (perte de 0,03 $ l'action) à 779 000 $ (0,04 $ l'action).

Les ventes aux États-Unis représentent 54 % du chiffre d'affaires au troisième trimestre, contre une proportion de 33 %, un an plus tôt. Les exportations sont passées de 3,3 M$ à 5,9 M$: un accroissement de 77,9 %.

Quebecor : hausse du bénéfice annuel de 33 %

Excluant les gains et les pertes non récurrents, **Quebecor** (Mtl, *QBR.B*, 18,88 $) a haussé son bénéfice de 34 %, au cours de l'exercice terminé le 31 décembre. Il est passé de 56,2 M$ ou 0,85 $ l'action à 75 M$ ou 1,11 $ l'action.

Le bénéfice d'exploitation a bondi de 93 %, à 214 M$, en 1993.

Quant à son chiffre d'affaires, il a augmenté de 21 %, à 3,1 milliards de dollars.

Eicon accroît son bénéfice de 72 %

La **Corporation Technologies Eicon** (Mtl, *EIC*, 15 $), concepteur de logiciels d'interconnexion informatique, a accru son bénéfice de 72 % au deuxième trimestre terminé le 31 décembre. Il est passé de 2,76 M$ ou 0,10 $ l'action à 4,75 M$ ou 0,14 $ l'action.

Les résultats comparatifs de 1992 excluent la perte provenant des secteurs abandonnés, qui a réduit le bénéfice de 2,4 M$ ou 0,09 $ l'action.

Au cours du deuxième trimestre, Eicon a procédé à un premier appel public à l'épargne, résultant en 5,5 M d'actions additionnelles en circulation.

L'accroissement du bénéfice net résulte de l'augmentation du chiffre d'affaires, d'une meilleure marge de profit et de l'intérêt réalisé sur les sommes de l'émission non dépensées.

Eicon a aussi connu une diminution de son taux d'imposition consolidé.

Ses ventes se sont relevées de 34 %, à 19,1 M$.

Calian double son bénéfice

Calian Technology (Tor., *CTY*, 7 $), fournisseur de systèmes de télécommunications mobiles par satellite, a presque doublé son bénéfice net, au premier trimestre terminé le 31 décembre, à 533 000 $ ou 0,06 $ l'action. Ses ventes ont grimpé de 62 %, à 11,2 M$.

La hausse des ventes est attribuable à des commandes canadiennes dans les domaines de l'aérospatiale et de la défense.

La marge de profit brute a cependant décliné de 13,5 % à 10,7 %. À titre de société publique, Calian a perdu accès à certains crédits d'impôts remboursables, réduisant sa marge brute d'environ 2 %.

Au 31 décembre, la société de Kanata disposait d'une encaisse de 7,6 M$. La portion à court terme de sa dette à long terme s'élevait à 3,8 M$, contre un avoir des actionnaires de 19,5 M$.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Gaz Métropolitain	17 février 1994, 16 h 00	Bonaventure Hilton, Montréal
IPL	18 février 1994, 15 h 00	Château Frontenac, Québec
Gestion Hubbard	23 février 1994, 16 h 00	425, Avenue Marier, Montréal
Restaurants Sportscène	24 février 1994, 16 h 00	10715, boul. Pie IX, Montréal
Espalau	25 février 1994, 10 h 00	Hôtel Confortel, Val-d'Or
Groupe Covitec	25 février 1994, 9 h 30	1, Place Ville-Marie, Montréal
Exploration Nora	28 février 1994, 10 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Alcan** : div. trim. de 0,075 $ US payable le 22 mars aux actionnaires inscrits le 22 février.
- **British Petroleum adr** : div. trim. de 0,526 $ payable le 9 mai aux actionnaires inscrits le 25 février.
- **Cambridge (Centres commerciaux)** : div. trim. de 0,08 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- **Cameco Corp.** : div. trim. de 0,125 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **Celanese Canada** : div. trim. de 0,35 $ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 7 mars.
- **Corby (Distilleries)** : div. spécial de 16,50 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 24 février.
- **Co-Steel** : div. trim. de 0,08 $ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 8 mars.
- **DuPont Canada** : div. trim. de 0,075 $ US payable le 22 mars aux actionnaires inscrits le 22 février.
- **Edper (Entreprises)** : div. sem. de 0,20 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 21 février.
- **Hawker Siddeley Canada** : div. trim. de 0,27 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- **Lafarge Corp.** : div. trim. de 0,075 $ US payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 18 février.
- **MacMillan Bloedel** : div. trim. de 0,15 $ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 22 février.
- **MPG Investment Corp.** : div. trim. de 0,045 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- **Noranda** : div. trim. de 0,25 $ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 25 février.
- **Occidental Petroleum** : div. trim. de 0,25 $ US payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- **Pagurian Corp.** : div. trim. de 0,075 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 21 février.
- **Penzoil Co.** : div. trim. de 0,75 $ US payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 28 février.
- **Québec-Téléphone** : div. trim. de 0,31 $ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 1er mars.
- **Shaw Communications** : hausse du div. annuel de 0,12 $ à 0,14 $ l'action B et hausse du div. sem. de 0,05 $ à 0,06 $ l'action A payables le 1er juin aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- **Slocan Forest Products** : div. de 0,22 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 22 février.
- **United Dominion Industries** : div. trim. de 0,05 $ US payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 4 mars.
- **Versa Services** : div. trim. de 0,055 $ payable le 25 mars aux actionnaires inscrits le 11 mars.
- **Viceroy Homes** : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 18 février.
- **Westmin Resources** : div. trim. de 0,05 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 18 février.

PLUS DE 335 FRANCHISES
Aucun ouvrage n'est aussi complet.
Pour seulement 39,54 $*
*Frais de poste et TPS inclus
Le guide des franchises du Québec
Pour comparer, étudier, analyser les bannières disponibles sur le marché, c'est l'instrument tout désigné.
LE GUIDE DES FRANCHISES DU QUÉBEC
collection LES AFFAIRES

Compagnie :
Nom :
Adresse :
Code postal : Téléphone : ( )
Chèque ❑
Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro : Expiration
Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 041

DEVENEZ UN PRO DE LA PUBLICITÉ
Pour seulement 42,21 $ TPS et frais de poste inclus
2e édition
Avec 1001 trucs publicitaires apprenez :
• Comment écrire des textes qui vendent
• 70 mots qui font sonner la caisse enregistreuse
• Quels genres d'illustrations sont les plus efficaces
• 12 façons de rendre vos publicités plus crédibles
• Quels genres de mises en pages marchent le mieux
• 45 façons de positionner votre produit
18,5 X 23,5 cm, 294 pages, 1994
Luc Dupont
1001 TrucS publicitaires

Entreprise :
Nom :
Adresse :
Code postal : Téléphone : ( )
Chèque ❑ Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro : Expiration
Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES inc. AFF 02
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 055

INFINITI Q45 1994



pour 699 $ PAR MOIS
Bail 24 mois, acompte de 15 000 $, transport et préparation inclus, 25 000 km gratuits pour un an, 0,07 ¢ du kilomètre excédentaire, 1ère mensualité et dépôt de garantie exigés, toutes taxes applicables en sus.
INFINITI
INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est
382-8550

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 70 Améliorations : 50 Détériorations : 19

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
ACC (TelEntreprises)	194	620	0,03	0,13	24 996	18 380	3 m.	31-Déc-93
	(6 977)	1 098	(1,25)	0,24	82 458	54 174	12 m.	31-Déc-93
AIT Advanced Information	133	587	0,02	0,11	5 354	4 633	3 m.	31-Déc-93
Alberta Energy	91 600	42 200	1,23	0,53	626 200	567 500	12 m.	31-Déc-93
Algoma Steel	24 500 [2]	(36 600)	0,93	(1,46)	243 900	195 000	3 m.	31-Déc-93
	7 100 [2]	(74 100)	0,27	(2,96)	889 000	419 900	12 m.	31-Déc-93
Andres (Vins)	2 237	2 138	0,48	0,46	18 194	18 993	3 m.	31-Déc-93
	4 287	4 263	0,92	0,92	45 996	47 734	9 m.	31-Déc-93
ATS Automation Tooling	542	809	0,08	0,14	24 706	21 235	3 m.	25-Déc-93
	2 142	1 880	0,35	0,31	63 105	55 717	9 m.	25-Déc-93
Aventure Electronique	5 006	3 294	0,59	0,43	130 099	125 526	12 m.	31-Déc-93
Beta Well Service	2 824	3 146	0,34	0,65	12 395	8 239	3 m.	31-Déc-93
Brascan	6 500	(80 700)	0,02	(0,99)	1 417 000	1 452 000	3 m.	31-Déc-93
	109 300	(113 400)	1,01	(1,56)	5 355 000	5 672 000	12 m.	31-Déc-93
Brunswick Mining	(156)	(6 080)	(0,01)	(0,15)	67 895	64 990	3 m.	31-Déc-93
	(22 704)	16 176	(0,57)	0,41	231 611	334 727	12 m.	31-Déc-93
Calian Technology	533	291	0,06	0,06	11 191	6 989	3 m.	31-Déc-93
Cambridge (Centres Comm.)	16 661 [23]	(80 564)	0,45	(2,51)	241 362	245 347	9 m.	31-Déc-93
Camco	1 600	1 500	0,08	0,08	447 000	420 000	12 m.	31-Déc-93
Cameco Corp.	73 036 [3]	7 970	1,40	0,15	305 846	309 904	12 m.	31-Déc-93
Canadex Resources	252	248	0,06	0,06	4 449	4 451	6 m.	31-Déc-93
Canadian Fracmaster	10 102	16 654	0,24	0,41	77 669	64 040	3 m.	31-Déc-93
	23 320	23 461	0,56	0,58	148 021	104 623	6 m.	31-Déc-93
Canadian Roxy Petroleum	(1 202)	(1 485)	(0,09)	(0,11)	22 359	21 891	12 m.	31-Déc-93
Co-Steel	7 400	2 000	0,24	0,07	280 400	215 000	3 m.	31-Déc-93
	26 400	3 200	0,87	0,11	1 057 200	873 500	12 m.	31-Déc-93
Cominco Resources Internat.	(3 564)[2]	(5 399)[23]	(0,06)	(0,10)	7 086	14 973	3 m.	31-Déc-93
	(17 843)[23]	(9 355)[23]	(0,28)	(0,17)	34 423	58 628	12 m.	31-Déc-93
Consolidated HCI Holdings	(335)	661	(0,02)	0,03	8 514	7 294	3 m.	31-Déc-93
Consoltex (Groupe)	(4 868)	1 467	(0,36)	0,36	145 396	94 691	6 m.	31-Déc-93
Deprenyl Research	(556)	77	(0,03)	0,00	3 656	5 422	3 m.	31-Déc-93
	(2 079)	6 007	(0,11)	0,35	15 087	17 424	12 m.	31-Déc-93
Diversicare[1]	1 528	1 215	0,30	0,24	19 529	14 912	3 m.	31-Déc-93
	5 382	4 129	1,06	0,82	70 022	54 147	12 m.	31-Déc-93
Doman Industries	1 477	5 821	(0,01)	0,15	164 728	151 384	3 m.	31-Déc-93
	40 199	27 213	1,13	0,85	661 659	550 829	12 m.	31-Déc-93
DY 4 Systems	2 125	1 084	0,52	0,40	12 366	8 830	3 m.	31-Déc-93
Edper (Entreprises)	(5 600)[3]	(298 000)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12 m.	30-Nov-93
Eicon Technologies	4 750	2 760	0,14	0,10	19 100	14 200	3 m.	31-Déc-93
	8 770	4 140	0,28	0,15	35 900	27 000	6 m.	31-Déc-93
Euro-Nevada Mining	1 767	1 137	0,09	0,07	3 896	3 003	3 m.	31-Déc-93
	5 837	3 827 [2]	0,33	0,25	13 474	9 074	9 m.	31-Déc-93
FCA International	(75)[3]	(1 950)	(0,01)	(0,18)	17 949	17 609	3 m.	31-Déc-93
	40 [3]	(2 739)	0,00	(0,26)	35 888	35 701	6 m.	31-Déc-93
Firan Corp.	2 413	413	0,23	0,04	159 535	99 534	12 m.	30-Nov-93
Ford Canada	(161 100)	(151 000)	(19,43)	(18,21)	4 070 800	3 879 200	3 m.	31-Déc-93
	(246 700)	(363 800)	(29,76)	(43,87)	15 918 400	14 443 100	12 m.	31-Déc-93
Galtaco	327	163	0,08	0,04	s.o.	s.o.	3 m.	31-Déc-93
Gandalf Technologies	(6 788)	8	(0,29)	0,00	30 266	41 291	3 m.	1-Jan-93
	(11 082)	(18 532)	(0,60)	(1,18)	99 457	122 415	9 m.	1-Jan-94
Gennum Corp.	4 257	4 018	1,06	1,02	27 492	26 050	12 m.	30-Nov-93
Gibraltar Mines	(5 096)	863	(0,37)	0,07	9 882	19 170	3 m.	31-Déc-93
	(11 298)	3 107	(0,82)	0,26	47 800	67 338	12 m.	31-Déc-93
Glamis Gold	1 880	757	0,08	0,05	13 753	8 582	3 m.	31-Déc-93
	3 052	2 051	0,13	0,12	21 729	17 514	6 m.	31-Déc-93
GM Canada	328 000 [23]	(72 000)	s.o.	s.o.	21 800 000	18 300 000	12 m.	31-Déc-93
Hees International	(61 062)	(77 814)	(0,80)	(1,04)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-93
	67 013	36 255	0,55	0,10	358 725	405 011	12 m.	31-Déc-93
Hemosol	(8 816)	(2 116)	(0,87)	(0,27)	1 505	333	12 m.	31-Déc-93
Holopak Technologies[1]	412	488	0,12	0,15	11 961	8 272	3 m.	31-Déc-93
	1 288	1 033	0,37	0,31	37 256	24 078	9 m.	31-Déc-93
Home Products	1 139 [2]	314	0,07	0,05	35 328	18 643	12 m.	30-Sep-93
International Oiltex	961	352	0,03	0,01	n.d.	n.d.	6 m.	31-Déc-93
Kerr Addison Mines	(148)	(1 299)	(0,01)	(0,07)	4 231	4 844	3 m.	31-Déc-93
	31 334	(1 725)	1,78	(0,10)	16 053	16 163	12 m.	31-Déc-93
Mackenzie (Corp. financière)	9 901	2 589	0,17	0,04	47 598	32 757	3 m.	31-Déc-93
	23 911	14 538	0,41	0,25	132 485	99 088	9 m.	31-Déc-93
MacMillan Bloedel	5 100	(16 500)	0,03	(0,17)	938 800	789 500	3 m.	31-Déc-93
	53 200	(48 800)	0,42	(0,52)	3 762 000	3 039 300	12 m.	31-Déc-93
Minerais Lac	(58 000)	6 000	(0,39)	0,04	117 000	124 000	3 m.	31-Déc-93
	(63 000)	13 000	(0,43)	0,09	440 000	478 000	12 m.	31-Déc-93
Morden & Helwig	782	562	0,16	0,11	142 105	139 294	12 m.	31-Déc-93
Motor Coach Industries	8 200	9 300	0,98	1,11	125 100	124 500	12 m.	31-Déc-93
Nam Tai Electronics[1]	1 845	(654)	0,28	(0,14)	18 248	15 792	3 m.	31-Déc-93
	5 197	2 503	0,87	0,47	70 844	57 955	12 m.	31-Déc-93
NewTel Enterprises	33 496	30 920	1,82	1,73	295 338	284 706	12 m.	31-Déc-93
Noranda	1 000	4 000 [3]	(0,01)	(0,06)	1 433 000	1 348 000	3 m.	31-Déc-93
	(37 000)[2]	79 000 [3]	(0,41)	0,10	5 272 000	5 545 000	12 m.	31-Déc-93
Noranda (Foresterie)	(62 000)	(260 000)[3]	(0,49)	(0,22)	416 000	365 000	3 m.	31-Déc-93
	(104 000)	(88 000)[3]	(0,87)	(0,77)	1 570 000	1 432 000	12 m.	31-Déc-93
Nova Scotia Power	91 500	s.o.	1,07	s.o.	738 100	s.o.	12 m.	31-Déc-93
Nowsco Well Service	6 132 [3]	1 933	0,29	0,12	91 855	60 233	3 m.	31-Déc-93
	26 436 [3]	7 807	1,38	0,48	286 614	210 541	12 m.	31-Déc-93
Pagurian Corp.	29 404	30 190	0,32	0,33	39 965	37 203	12 m.	31-Déc-93
Québec-Téléphone	29 000	28 800	1,69	1,70	242 700	241 900	12 m.	31-Déc-93
Quebecor	74 600	87 300 [23]	1,10	1,34	3 076 900	2 535 600	12 m.	31-Déc-93
Redlaw Industries	579	892	0,16	0,26	s.o.	s.o.	3 m.	31-Déc-93
Richelieu (Quincaillerie)	4 625	4 227	0,73	0,70	64 482	63 440	12 m.	30-Nov-93
Richmont (Mines)	1 811	598	0,15	0,05	6 481	2 894	3 m.	31-Déc-93
	3 206	2 002	0,27	0,17	13 919	8 974	12 m.	31-Déc-93
Shermag	289	183	0,02	0,01	10 937	9 814	3 m.	31-Déc-93
	779	31	0,06	(0,02)	31 224	26 809	9 m.	31-Déc-93
Slocan Forest Products	28 500 [2]	2 800	1,61	0,21	141 000	70 500	3 m.	31-Déc-93
	61 500 [2]	6 400	3,90	0,47	46 640	257 300	12 m.	31-Déc-93
Stelco	13 000	(4 000)	0,12	(0,10)	676 000	546 000	3 m.	31-Déc-93
	(36 000)	(127 000)	(0,62)	(1,76)	2 500 000	2 200 000	12 m.	31-Déc-93
TransAlta Corp.	54 300	46 300	0,34	0,30	318 600	291 800	3 m.	31-Déc-93
	183 800	182 500	1,16	1,18	1 208 300	1 101 600	12 m.	31-Déc-93
United Dominion Industries[1]	22 288	10 389	0,59	0,25	498 228	420 432	3 m.	31-Déc-93
	44 710	24 244	1,11	0,57	1 830 000	1 520 000	12 m.	31-Déc-93
Vencap Equities	2 949	3 767	0,23	0,27	8 274	9 798	3 m.	31-Déc-93
	4 462	3 485	0,39	0,32	15 921	14 331	9 m.	31-Déc-93
Ventra Group	1 585	(198)	0,07	(0,02)	28 533	11 929	3 m.	31-Déc-93
Versa Services	1 595	1 427	0,13	0,11	99 664	99 678	3 m.	29-Déc-93
Westcoast Energy	158 000	97 000	1,82	1,37	3 627 000	1 780 000	12 m.	31-Déc-93

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont ceux sur la base des activités poursuivies.
[1] : en dollars US [2] : inclut un gain non récurrent [3] : inclut une charge non récurrente **n.d.**: non disponible **s.o.**: sans objet

REER OPTION GARANTIE

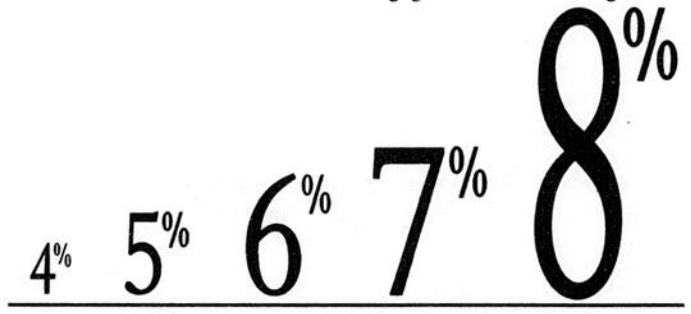
MISEZ LE TOUT POUR LE TAUX

8 % 5e année

5 ans / 5 taux

C'EST PAYANT... LONGTEMPS!

Avec le REER OPTION GARANTIE de la Banque Laurentienne, vous vous assurez d'un taux supérieur pour les 5 prochaines années. Un taux croissant qui atteindra **8 %*** la cinquième année! Voilà un moyen efficace de faire fructifier votre argent pour longtemps, tout en bénéficiant d'une souplesse qui vous permet de replacer votre argent au meilleur taux du marché, sans pénalité, à la date du 2e, 3e ou 4e anniversaire de votre placement. Avec le REER OPTION GARANTIE, vous êtes gagnant sur toute la ligne!



*Cette offre se termine le 1er mars 1994 et ne peut être combinée à aucune autre offre. Les taux indiqués sont les taux en vigueur jusqu'au 1er mars 1994 inclusivement.

Nous sommes en mesure de répondre à toutes vos questions. Communiquez avec nous, ou mieux, passez nous voir.

LIGNE SPÉCIALE INFO-REER

Région de Montréal : (514) 284-REER

Extérieur de Montréal : 1 800 463-1110

BANQUE LAURENTIENNE

La banque *qui vous simplifie* la banque

EN BREF

Canadien Pacifique émet 500 M$ d'actions

Discrètement, **Canadien Pacifique** (Mtl, *CP*, 23,88 $) émettra 22 M d'actions ordinaires à un prix unitaire de 22,75 $ l'action : un placement brut de 500,5 M$.

Le placement auprès d'un groupe de preneurs fermes dirigés par les **Valeurs mobilières RBC Dominion** devrait être terminé le 10 mars.

Le produit net de l'émission (484 M$) servira à rembourser certaines dettes de la société de gestion et à financer des ajouts aux installations et au matériel de ses secteurs de base : le transport, le charbon et le pétrole.

Manac implante une usine en Ontario

Manac, filiale du **Groupe Canam Manac** (Mtl, *CAM.A*, 4,65 $), implantera une usine de semi-remorques en Ontario : un investissement de 3 M$.

Cette deuxième usine au Canada portera la capacité annuelle de production de Manac à plus de 5 400 unités.

La mise en production aura lieu au troisième trimestre de 1994. L'usine créera 200 nouveaux emplois et générera des ventes annuelles de plus de 50 M$. Le site n'a pas été dévoilé.

Manac explique cette décision d'investissement par la demande soutenue, un carnet de commandes record de 1 700 unités et par le désir de mieux servir le marché canadien.

Manac contrôle plus de 25 % du marché de la semi-remorque au pays et 50 % du marché québécois.

Matco Ravary : placement de 3 M$ auprès de Ro-Na

Comme prévu, **Matco Ravary** (Mtl, *MCO*, 1,70 $) a vendu au **Groupe Ro-Na Dismat** 1,2 M d'actions du Trésor au prix de 2,50 $ chacune : un placement privé de 3 M$. Le prix équivaut à peu près à sa valeur comptable.

Cette émission porte à 4,5 M le nombre d'actions en circulation de Matco. Ce financement est lié au redéploiement de Matco dans le créneau des magasins entrepôts, grâce à ses *Ro-Na L'Entrepôt*.

En tant que marchand membre de Ro-Na, Matco a adhéré à la nouvelle bannière de Ro-Na. Dès 1994, Matco entend ouvrir deux premiers établissements à Saint-Laurent, sur le Chemin Côte-Vertu, et à Québec. Matco étudie actuellement d'autres sites éventuels.

Matco aura besoin de 10 à 12 M$ sur deux ans pour implanter quatre *Ro-Na L'Entrepôt* ; trois sont assurés.

Matco entend aussi procéder à un appel public à l'épargne auprès du public. Différentes avenues sont examinées : actions ordinaires, actions privilégiées, débentures convertibles, bons de souscription, etc.

Matco entrevoit un chiffre d'affaires de 35 à 40 M$ par magasin. Matco versera des redevances à Ro-Na, en fonction des revenus de chaque établissement.

L'offre de Rogers pour Maclean lui coûtera 18 $ l'action

Rogers Communications (Mtl, *RCI.B*, 21 $) a déposé une offre non sollicitée de 17 $ comptant pour la totalité des actions de **Maclean Hunter** (Mtl, *MHP*, 17,38 $) qu'elles ne détiennent pas déjà (8,3 %).

L'offre compte aussi un droit de participation qui donnera le droit à son porteur à un paiement potentiel si le produit net de la vente de l'actif du réseau américain de télédistribution de Maclean Hunter excédait 1,5 milliard de dollars, en 1995.

L'offre est conditionnelle à ce que Maclean n'ait pas conclu d'accord ou d'entente portant sur la vente de son actif américain de télédistribution et à ce qu'au moins 66,6 % des actions ordinaires de Maclean soient déposées. Elle prend fin le 15 mars.

L'analyste **Marianne Godwin**, de **Richardson Greenshields** estime le coût à 18,08 $ l'action ou 3,26 milliards de dollars. Ce total inclut les frais de la transaction et la dette nette de Maclean Hunter (244 M$).

Dominion Bond Rating Service a placé les titres de dette à long terme et le papier commercial de Maclean Hunter sur sa liste de surveillance, en vue d'une décote éventuelle. La firme new-yorkaise d'évaluation de crédit **Fitch Investors Services** a placé certains titres de dettes de la filiale **Rogers Cablesystems** sur sa liste d'alerte. Elle s'inquiète des fonds que Rogers pourrait aller chercher dans ses filiales pour boucler la transaction.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FONDS DE PLACEMENT
Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	16,44 $	par action A	10-02-94
Canada Trust Income	10,05 $	par action	10-02-94
Central Fund	6,58 $	par action A	10-02-94
Fonds COTE 100 Amérique	14,09 $	par part	11-02-94
Fonds COTE 100 Amérique REER	17,07 $	par part	11-02-94
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,86 $	par part	08-02-94
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,26 $	par part	09-02-94
United Corporations	49,94 $	par part	10-02-94

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT[1, 6] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 94-02-11)

Description	Échéances 1 an[5]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	3,78	4,37	4,67	4,97	5,28	5,90	6,36
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	4,10	4,70	5,15	5,47	5,71	6,54	7,21
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	4,25	4,85	5,36	5,84	6,02	6,96	7,69
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	4,25	4,88	5,42	5,87	6,14	7,22	7,96
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	4,35	5,02	5,63	6,02	6,25	7,32	8,07
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	4,40	5,00	5,51	5,99	6,17	7,11	7,85
Obligations négociables à fort escompte[2] rendement à l'échéance[3]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada[4] rendement à l'échéance	4,13	4,75	5,25	5,62	6,01	6,99	7,56
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	4,25	4,93	5,49	6,02	6,45	7,69	8,36

[1] L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.
[2] Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.
[3] Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalant à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'imposition de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 $ à vie sur les gains en capital.
[4] Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.
[5] Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.
[6] Rendements offerts aux institutions.

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

CAISSES COMMUNES
Valeur de l'actif net par action[1] et taux de rendement un an

	RENDEMENT % 94-01-31	COTES MENSUELLES 94-01-31	93-12-31	93-01-31
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	15,75	11,06	10,78	10,04
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré	14,80	186,07	182,80	162,05
• Actions canadiennes (1)	27,80	14,82	14,23	12,46
• Obligations	12,90	193,44	190,95	171,32
• Court terme	6,30	170,52	169,91	160,43
• International-actions (2)	21,50	13,88	13,39	11,50

(1) Un fractionnement de 10/1 a été effectué en date du 31 mai 1993.
(2) Fonds non enregistré

	RENDEMENT % 94-01-31	COTES HEBDOMADAIRES 94-02-04	94-01-28	93-02-06
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	21,11	11,25	11,31	10,31
• Obligations	17,42	10,85	10,96	10,25
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique				
• Marché monétaire	5,50	34,25	34,23	32,65
• Obligations	18,10	38,95	39,23	34,02
• Actions	29,60	36,14	36,52	29,40
• Équilibré	24,80	40,93	41,43	34,61
• International	0,30	10,01	10,02	------
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)				
• Équilibré	23,29	12,02	12,05	10,74
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	23,81	45,38	45,92	37,66
• Fonds de placement	20,19	15,75	15,88	14,61
• Marché monétaire	5,22	10,07	10,07	10,05
• Obligations	15,96	10,58	10,62	9,74
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	26,45	32,99	33,21	26,65

* Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou pour ceux à cote séparée.

Tableau : LES AFFAIRES

BRADGATE ARMS
HÔTEL À TORONTO
OÙ L'ON EST VRAIMENT COMME CHEZ SOI
présente
LE PLAN EUROPÉEN DU BRADGATE
Les gens d'affaires se sentent comme chez eux au Bradgate Arms grâce à son confort traditionnel à l'européenne et à l'excellence de son service. Profitez d'une chambre de luxe et d'un petit déjeuner continental au "Avenues" pour seulement
115 $ occupation simple/double par nuit
STATIONNEMENT GRATUIT PAR NOS CHAUFFEURS
Réservations
(416) 968-1331 ou sans frais 1-800-268-7171
L'hôtel est très bien situé, soit à l'angle de Avenue Road et St. Clair (54 Foxbar Rd.)

COURS DES CHANGES - Le 11 février 1994, pour un dollar, vous avez ...

Pays	Unité monétaire		Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,537 1	Jamaïque	Dollar	21,049 1
Afrique française	Franc CFA	595,400 0	Japon	Yen	76,710 0
Allemagne	Mark	1,286 4	Liban	Livre	1 247,070 0
Antilles anglaises	Dollar	1,990 9	Maroc	Dirham	7,031 1
Argentine	Peso	0,737 4	Mexique	Nuevo peso	2,290 0
Australie	Dollar	1,038 4	Nicaragua	Cordoba	4,740 0
Autriche	Schilling	9,040 0	Norvège	Couronne	5,555 4
Bahamas	Dollar	0,738 8	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,290 6
Barbade	Dollar	1,486 0	Pakistan	Roupie	22,340 0
Belgique	Franc	26,490 0	Pays-Bas	Florin	1,442 0
Bermudes	Dollar	0,738 9	Pérou	Inti	1,599 6
Brésil	Cruzado	367 452,400 0	Philippines	Peso	42,540 0
Chili	Peso	317,140 0	Porto-Rico	Dollar	0,738 9
Colombie	Peso	604,340 0	Portugal	Escudo	129,130 0
Cuba	Peso	0,975 5	Rép. Dominicaine	Peso	9,520 0
Danemark	Couronne	5,018 6	Roumanie	Leus	1 093,487 8
Égypte	Livre	2,468 1	Royaume-Uni	Sterling	0,502 9
Espagne	Peseta	104,900 0	Russie	Rouble	1 122,022 9
États-Unis	Dollar	0,738 9	Singapour	Dollar	1,168 3
Finlande	Mark	4,140 1	Sri Lanka	Roupie	36,320 0
France	Franc	4,372 6	Suède	Couronne	5,928 3
Grèce	Drachme	185,040 0	Suisse	Franc	1,080 7
Haïti	Gourde	8,866 1	Tchécoslovaquie	Couronne	22,219 2
Hong Kong	Dollar	5,715 1	Tunisie	Dinar	0,779 7
Inde	Roupie	23,148 7	Turquie	Lire	13 471,510 0
Iran	Rial	1 292,240 0	Venezuela	Bolivar	80,990 0
Israël	Shequel	2,196 6	Yougoslavie	Dinar	0,000 0
Italie	Lire	1 241,050 0			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

IMMOBILIER

L'AUBERGE UNIVERSEL EST REVENDUE À UN GROUPE D'HOMMES D'AFFAIRES MONTRÉALAIS

Coup de théâtre à l'ex-établissement de Raymond Malenfant. L'acquéreur récent, Marcel Beaulieu, un hôtelier de Québec, a revendu l'Auberge à Vittorio Di Vito **p. 65**

LA SCHL PRÉVOIT UNE MODESTE REPRISE DE LA CONSTRUCTION EN 1994

Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement, les constructeurs québécois mettront 35 700 logements en chantier cette année, soit 5 % de plus qu'en 1993 **p. 67**

LES AFFAIRES

Le nouveau Code civil ne protège pas suffisamment les prêteurs

Les banques refusent toujours de financer les copropriétés indivises

Les institutions financières sont encore très réticentes à financer des appartements en copropriété indivise, en dépit des nouvelles dispositions du *Code civil* à cet égard.

« Nous ne finançons toujours pas ce mode d'habitation, même avec le nouveau Code. Nos garanties ne sont pas assez claires », a déclaré aux AFFAIRES **Paul Lachapelle**, directeur du service des hypothèques à la **Banque Toronto-Dominion**.

Responsabilité

Depuis toujours, les copropriétaires de ce mode d'habitation sont solidairement responsables des dettes qui grèvent l'immeuble, contrairement à ce qui est le cas pour la copropriété divise (condominium traditionnel). En d'autres mots, ils sont tenus de payer le versement hypothécaire d'un des copropriétaires qui omet de le faire. Cette contrainte de responsabilité rend la copropriété indivise impopulaire.

En outre, la vente d'une partie indivise (appartement) est ardue, puisque les acheteurs n'arrivent pas à trouver le financement hypothécaire nécessaire pour cette partie. Les prêteurs refusent parce que leur garantie hypothécaire sur l'indivision s'éteint avec la vente de l'immeuble.

Avec le nouveau Code, certains croyaient que les banques seraient davantage intéressées à financer ce mode d'habitation. En effet, l'article 1013 du nouveau Code stipule que « les indivisaires peuvent, par écrit, convenir de reporter le partage du bien à l'expiration de la durée prévue de l'indivision. Cette convention ne peut excéder 30 ans, mais elle peut être renouvelée ». Le partage du bien signifie la vente de l'immeuble ou sa conversion en copropriété divise (condo traditionnel).

Avec une convention reportant la vente de l'immeuble, la garantie hypothécaire du banquier est protégée pendant la durée de la convention. Ainsi, l'hypothèque subsiste à la vente de l'appartement indivis à l'intérieur de cette période.

La convention est modifiable

Le hic, a expliqué **Serge Allard**, notaire spécialisé dans la copropriété, c'est que les copropriétaires peuvent à leur gré modifier la convention de 30 ans et permettre plutôt, par exemple, le partage dans l'année qui suit. Cette modification n'a aucunement besoin du consentement des prêteurs.

Ainsi, s'il y a vente, l'hypothèque de chacune des copropriétés, selon l'article 2679 du nouveau Code, « est reportée, selon son rang, sur le prix de cession qui revient au constituant ». En d'autres mots, la banque ne devient plus qu'un créancier ordinaire à la vente de l'immeuble, un statut beaucoup plus risqué que celui de créancier hypothécaire.

Selon M. Allard, les prêteurs ne peuvent légalement obliger les indivisaires à inclure dans la convention un article indiquant qu'ils respecteront le report du partage.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

La vente d'un appartement indivis est ardue, puisque les acheteurs n'arrivent pas à trouver le financement hypothécaire nécessaire.

De toute façon, une telle inclusion ne réglerait qu'une partie du problème. Par exemple, pour un triplex, l'un des trois indivisaires peut acquérir la participation d'un des deux autres, sans que la banque n'en soit au courant. Dans ce cas, les banquiers ont le même problème que dans le cas ci-haut mentionné. La garantie hypothécaire du banquier sur la copropriété qui change de main devient ordinaire.

Prenons l'exemple de **Gaétan Tanguay**, qui aurait hypothétiquement contracté un prêt hypothécaire à la banque pour sa copropriété indivise. Pour diverses raisons, Gaétan Tanguay déclare faillite. Pour s'en tirer, il a demandé aux deux autres copropriétaires de l'immeuble, son frère, **Jean-Guy Tanguay**, et sa soeur, **Gaétane Tanguay**, d'acquérir sa partie de l'immeuble peu avant la faillite.

Dans ce cas, la banque aurait certaines difficultés à récupérer son dû, puisque l'argent peut être dépensé, camouflé, etc., contrairement à un immeuble. En outre, la requête de la banque serait parmi la liste des créanciers ordinaires cherchant à récupérer leur argent du failli Tanguay.

Si Gaétan Tanguay avait été propriétaire d'une maison unifamiliale, la banque aurait tout simplement récupéré son prêt à la vente ou saisi la propriété, puisque l'hypothèque grève l'immeuble et non la personne.

Même si des notaires réussissaient à régler ou à contourner ces pépins techniques, il reste que les prêteurs ne sont pas certains qu'il y ait un marché pour ce type d'habitation. « La valeur de la garantie est problématique. Qui sera intéressé à acheter la copropriété indivise qu'on pourrait saisir », s'interroge **Louise Désormeaux**, conseillère juridique à la **Banque Nationale**.

FRANCIS VAILLES

Montréal autorise ses premières conversions en condos

Depuis l'entrée en vigueur du règlement, en septembre 1993, huit propriétaires ont obtenu de la Ville de Montréal l'autorisation de convertir leur immeuble en condominiums (copropriétés divises).

Une demande de conversion a été acceptée au conseil municipal de décembre dernier et six, à celui de janvier. On en prévoit 11 pour le conseil de février. « Le rythme va s'accélérer. On reçoit énormément de demandes d'informations au sujet de la conversion », a indiqué **François Goulet**, conseiller en aménagement au module de l'habitation du *Service de l'habitation et du développement urbain* de la Ville de Montréal.

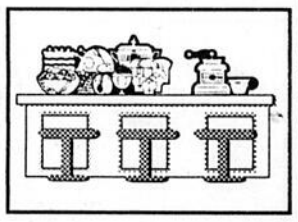
M. Goulet a précisé qu'une autorisation de conversion n'aboutit pas nécessairement à la conversion effective de l'immeuble. « À l'extérieur de la **Communauté urbaine de Montréal**, où la conversion est permise, beaucoup ont obtenu l'autorisation de leur ville et de la **Régie du logement** et n'ont finalement pas converti, faute d'acheteurs pour les unités à convertir », a-t-il dit.

À Montréal, rappelons que tous les immeubles locatifs construits depuis moins de cinq ans de même que tous les duplex et triplex sont admissibles à la conversion en condominiums. Les autres immeubles pourront également être convertis si le loyer y excède de 15 % le loyer de référence du secteur. En outre, le taux d'inoccupation de la zone doit être égal ou supérieur à 3 %.

Les démarches pour obtenir l'autorisation de la Ville peuvent prendre entre deux et trois mois, estime M. Goulet.

Il faut également se plier à la loi prescrite par le gouvernement du Québec et gérée par la Régie du logement. Avant tout, le propriétaire doit aviser chacun des locataires en place et la Régie de son intention de convertir. La loi interdit aux propriétaires d'évincer un locataire afin de procéder à la conversion et de le harceler dans ce but. Le harcèlement est passible d'une amende de 28 975 $.

La mise en vente est également contrôlée. Le propriétaire ne peut vendre le logement à un tiers s'il ne l'a pas d'abord offert au locataire en place aux mêmes prix et conditions.

PROCHAINEMENT DANS LES AFFAIRES
CAHIER SPÉCIAL
FRANCHISES

SOYEZ PRÉSENT
UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS
DATE DE PARUTION: 12 MARS 1994
◆ POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000 ◆

◆Carrefour



LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11 h
Interurbain sans frais
1-800-361-7210
Fax : (514) 392-4723

◆Immeuble commercial

◆Bureaux à louer

Espaces à bureaux à Ville Mont-Royal

Dans édifice à bureaux de 2 étages
- 7 400 pi ca., rez-de-chaussée
- 1 500 pi ca. au sous-sol
- 1 200 pi ca. pour entreposage
- stationnement inclus
- disponibilité immédiate

Pour information contactez René Spychaj : (514) 340-1555, poste 247

Bureaux de prestiges

À louer

- *Édifice rénové*
- *Vue non obstruée*
- *Jusqu'à 60 000 pi ca. disponible*
- *4 ascenseurs*
- *Air climatisé*
- *Stationnement intérieur / extérieur*
- *Sécurité: 7 jours par semaines*
- *Prix extrêmement compétitif*



ÉDIFICE LAFONTAINE
2120 Sherbooke Est

Pour renseignement: (514) 522-4558

4984, Pl. de la Savane
Près de Décarie & Métropolitain (métro Namur), 3 500 à 5 000 pi ca. (9 $ le pi ca.). TOUT COMPRIS.
(514) 341-5331 poste 273

Rive-sud de Montréal
Louez 4 000 pi ca. de bureaux et vous aurez 10 % de l'immeuble gratuitement. Prix du marché. Immeuble neuf de prestige.
Lucien Pichereau (514) 467-3126

Ahuntsic
Édifice de prestige, localisation stratégique. Système de sécurité, aménagement fonctionnel et personnalisé, secrétariat et autres services disponibles. Stationnement int. / ext.
(514) 334-9130

BELOEIL (aut. 40) et LAVAL (aut. 440). Bureau à louer, plusieurs services inclus, idéal pour professionnel ou commerçant.
Sylvain Allaire 1-800-463-3822

Cabinet d'affaires Summum
Bureaux privés, fenestrés, centre-ville, 140 pi ca. ch. Tous les services, plus comptabilité, maillage, télémarketing, etc. Venez découvrir **la formule**
Guy Ricard (514) 842-7030 18e étage 1010 Sherbrooke O., Mtl.

Comptable/ fiscaliste
CA de Laval offre à louer des locaux à bureaux pour un comptable et/ou fiscaliste, comprenant divers services (réceptionniste, téléphone, photocopieur, télécopieur).
(514) 669-2357

Ahuntsic
Centre d'affaires 560
Ambiance professionnelle dans un édifice de prestige. Bureaux meublés ou non, service téléphonique personnalisé bilingue; salle de conférence, photocopieur, télécopieur; stationnement int. / ext.
(514) 334-9130

Bureau à louer
de 140 à 4 000 pi ca.
Avec ou sans service de bureautique.
Plusieurs sites sur la Rive-Sud de Montréal.
André Beauchamp (514) 465-8348

BUROLUX
1376, Sainte-Catherine O. Coin Crescent, Montréal.
Bureaux privés, meublés
- Salles de conférence
- Réceptionniste, secrétariat
- Photocopie, fax.
- Bail mensuel ou annuel.

(514) 875-9694

PLATEAU
Bureau-condo, rénové dans superbe édifice victorien, 2 300 pi ca. + s.s. 1 500 pi ca., 3 stationnements. À vendre: 250 000 $ ou à louer 2 500 $ / mois.
4307 St-Hubert, Mtl (514) 278-2387

◆Bâtisses industrielles à vendre

À VENDRE / À LOUER
Bâtisse industrielle de 145 000 pi ca.:
- 60 000 pi ca. d'entrepôt (25 pi. net de haut)
- 80 000 pi ca. d'usine
- 5 500 pi ca. de bureaux exécutifs
- 1 100 000 pi ca. terrain industriel
- 15 km est de Mtl, 2 km de 40 Est.
- Prix / bail avantageux
- Financement disponible

Contacter LOUIS TOURILLON (514) 395-6091 Courtiers protégés

Rive-sud de Montréal
À vendre / à louer, bâtisse de 24 000 pi ca. ou 37 000 pi ca. Près de l'autoroute 30. Sans taxes d'affaires.
Laberge / Langlois agents (514) 652-2969

Bâtisse industrielle
8 000 pi ca., 12 pieds de hauteur, 550 volts, autoroute 10, secteur Granby.
(514) 375-4681

COMBATTEZ



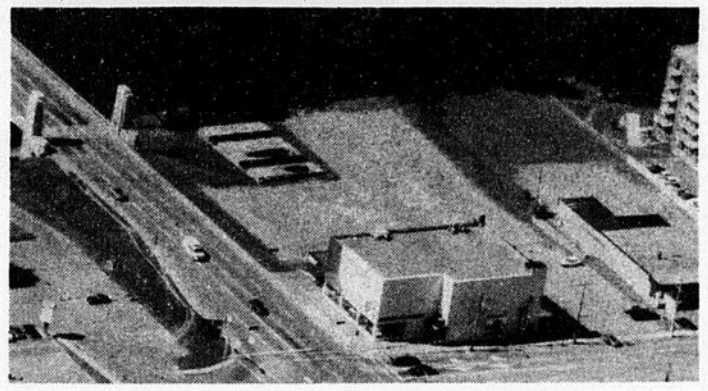
LA FIBROSE KYSTIQUE

LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE

◆Bâtisses commerciales à vendre ou à louer

BONNE OPPORTUNITÉ À VENDRE OU À LOUER

Aux limites de Cap-de-la-Madelaine et de Trois-Rivières, en bordure de la rivière Saint-Maurice et du pont Duplessis, circulation de 30 000 véhicules par jour, bâtisse en béton, incombustible, de 33 000 pieds carrés sur terrain de 75 000 pieds carrés.



SITE STRATÉGIQUE !

RE/MAX de francheville inc: (819) 373-7140 André Breton, propriétaire & crtr

MAX-IMMO
Michel Gareau
B.Comm. Courtier
(514) 625-5285
Cell.: (514) 945-8250

REPRISE DE FINANCE
- 6X commercial
- 1575 Fleury E. (Ahuntsic)
- Rev. net pot. 100 000 $

PRIX DE LIQUIDATION

ET AUTRES REPRISES DISPONIBLES

- **Immeuble:** 50 app. sur Queen Mary
- **Immeuble industriel** à Laval
- **Centre commercial :** locataires AAA

Arc Immobilier crtr (514) 875-0790

Près de Granby
Superficie de 5 800 pi ca. dont une partie peut servir de salle de montre. Possibilité de 2 commerces. Construction récente. Grand terrain. Située au 1260, rue Principale Est, à St-Paul d'Abbotsford.
(514) 469-4945

Auteuil Laval
Bâtisse commerciale, 2 commerces rdc, bureaux à l'étage, tous loués, avec baux en cours. Bon revenu.
(514) 963-2053

◆Commerces

Tabagie Granby
Depuis 60 ans, chiffre d'aff.: 660 000 $ / an. Contrats: bureau de poste, S.A.Q. (vin et bière), Loto-Québec, cass. vidéo. Plus grand choix de journaux et revues en ville et région. Excellent long bail. Bon profits: bilan audité CA.
Bernard Beaudry (514) 378-8617

Restaurants Vente par proprio
2 magnifiques restaurants situés au bord de la rivière Richelieu, dont un de 200 places incluant terrasse panoramique, 735 000 $, et un de 70 places, style Vieille Europe, 295 000 $.
Information (819) 864-9568

◆Bâtisses industrielles à vendre

LONGUEUIL
Prix révisé / À vendre
Bâtisse industrielle de 50 652 pi ca. Terrain 143 800 pi ca. Hauteur libre 21 pi. Air climatisé, gicleurs.
Edward Perlman Gratien Faucher crtr
La Capitale Maître crtr inc. (514) 281-1515

P.A.T. Parc industriel
Accès rapide autoroute 40. Bâtisse: 8 300 pi ca., terrain: 50 875 pi ca. cotés A-1, propriétaire prêt à louer pour 5 ans, 28 000 pi ca. Terrain, pour plus de 40 000 $ / année. Prix réaliste.
Réjean Hébert RE/MAX de la pointe inc. crtr (514) 645-8845

À vendre
100 000 pi ca. de bâtisse incluant 10 000 pi ca. de bureaux climatisés. Située parc industriel sur la Rive-Sud. Terrain clôturé, stationnement asphalté, occupation immédiate.
Imm. Le-Mer inc. crtr (514) 939-1172

◆Commerces

Terrebonne: Bâtisse commerciale, bons revenus, prix de l'évaluation, secteur achalandé. **Édifices à bureaux:** Boul. des Seigneurs, excellent investissement. **Bistrot - restaurant** 50 places, moitié prix.
Michèle Vézina Re/Max des Mille-Iles (514) 471-5503

Resto-bar Sainte-Foy
Situé sur le boul. Laurier, 300 places, 50 000 $ / sem. Loyer très raisonnable. Raison de vente: santé. Prix: 1,5 M $.
Louis G. Lavoie Guy Dion Expansion 2000 crtr (418) 654-2000 (418) 653-5805

Restaurant-bar
Sud-ouest de Montréal, nouvellement rénové, établi depuis 20 ans, 200 places avec terrasse, bon chiffre d'affaires, fonds de commerce: 450 000 $. Raison de vente: maladie. Écrire à: **Les Affaires, réf. #1521, 1100 boul. René-Lévesque O., 24e étage, Mtl, Qc, H3B 4X9.**

Restaurant-bar à vendre
Dans un village prospère de la Gaspésie, à Les Méchins, clientèle établie, en exploitation depuis 25 ans.
(418) 729-3631 (418) 729-3852

On recherche
Commerce rentable à échanger pour maison moderne 1991, au lac Memphrémagog. Valeur 185 000 $; équité 100 000 $.
(819) 564-2088 ou écrire à: Commerce C.P. 356 Ste-Élie d'Orford J0B 2S0

Agence de voyage
avec contrat de franchise; très bon potentiel, situé dans le West Island. Profitez de la haute saison!
André après 18h30 (514) 434-6666

◆Commerces

Saint-Barthélemy - Saint-Tropez des Caraïbes
Port franc, ni taxes, ni impôts
À vendre, fonds de commerce, sublime bar-cocktail vidéo américain. Décoration des années 1960 offrant vue magnifique sur le port.
Environ 200 m² dont la moitié en terrasse-deck couverte face aux bateaux. Occasion à ne pas manquer!
Prix: 5,5 M FF / $1 M US
Chiffre d'affaires annuel: 3,5 M FF
011 (590) 278939

Salon de quilles à vendre
Situé sur la rive-sud de Montréal, établi depuis 1989, grosses quilles, bar et restaurant sur place. Atelier (pro-shop) à revenus. Ligues (14) formées (entre 500 et 600 quilleurs). Une affaire à ne pas manquer, profitez-en!
Écrire à: Journal Les Affaires, réf. # 1530, 1100, boul. René-Lévesque O., 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9.

À vendre ou à louer
Grand centre d'amusement à Victoriaville comprenant pool, vidéo, comptoir, snack-bar, comptoir à crème glacée, 3 500 pi ca. de superficie. Bâtisse de 2 étages avec grand 7 1/2.
(819) 758-5656 (819) 758-7129

Saint-Sauveur
Au coeur du village, resto-bistro, bien établi, min. 30 places + terrasse, boisson.
(514) 227-8958

Fonds de commerce
Vêtements pour hommes
Mercerie fine, établie depuis plus de 45 ans sur la Rive-Sud. Emplacement exceptionnel au centre-ville. Clientèle de professionnels et de gens nantis. Profitabilité supérieure. Facilité de financement. Raison de vente: retraite.

Épicerie et magasin général
20 km de St-Hyacinthe, peu de concurrence locale. Chiffre d'affaires intéressant, excellent potentiel de croissance. Incluant: bâtisse commerciale et résidence, les stocks et tout l'équipement pour l'exploitation, le tout à prix raisonnable.
Jean-Claude Cadieux Courtier Habitat St-Hyacinthe crtr inc. (514) 771-1818

Quincaillerie recherchée
Petit centre de matériaux, secteur recherché: Saint-Jérôme et environs jusqu'à Sainte-Agathe.
(514) 432-2420

Champignonnière
Située sur la Rive-Sud de Montréal. Bien établie. Chiffre d'affaires: 500 000 $ / année.
Écrire à: C.P. 451, Succ. A, Mtl (Qc) H3C 2T1

Brasserie
Située à Boisbriand, bord de l'eau avec terrasse, excellent potentiel, fonds de commerce: 375 000 $ ou avec bâtisse.
Claude (514) 437-0868 (514) 437-2325

Station de service
2 portes de garage pour mécanique, meilleure localisation à Saint-Sauveur, excellent achalandage, bon chiffre d'affaires.
Paget: (514) 339-3656

Saint-Sauveur
Restaurant déjeuner-dîner, 42 places, site stratégique. Bail à long terme. Idéal pour couple. Très bonne affluence. Prix: 165 000 $.
(514) 227-8523 (514) 226-6458

Restaurant à vendre Formule unique
Rive-Sud. Un des plus beaux restaurants. 450 places. Occasion à ne pas manquer. Possibilité d'association.
(514) 653-1421 (514) 653-5141

Commerce à vendre Rive-Sud
Centre de rénovation Ro-Na. Quincaillerie et matériaux (10 000 pi ca.). Établi depuis 30 ans, bon chiffre d'affaires.
Pour information (514) 691-0443

Franchise Fragrance
Boutique de parfums, cosmétiques, services de beauté, maquillage, esthétique, accessoires. Depuis 1972. Brossard, Mail Champlain.
(514) 676-5004 (514) 252-3727

Franchise A.L. Van Houtte à vendre
Centre-ville, avec terrasse.
Lorn Cassof, Active (514) 735-2488

Restos - Estrie
Pub: site touristique, près du golf. Ch. d'aff. 400 000 $. Possibilité de logis.
"Truck stop": route 112, près de Granby.
Jocelyne Lessard crtr (514) 534-3888

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble commercial

◆Transactions immobilières diverses

800 REPRISES DE FINANCE DE 150 PREMIERS CRÉANCIERS DIFFÉRENTS

Il vous est maintenant possible d'avoir accès, en un rapport complet, à toutes les reprises de finance "actives" sur l'île de Montréal. Ce rapport exclusif vous permet l'entière autonomie pour vos recherches "d'aubaine immobilière". À chaque immeuble on y retrouve: la catégorie, la région, l'évaluation, la date reprise, la créance délinquante, le créancier, propriétaire ainsi que ses coordonnées complètes.

Paul Turcotte FRI BAA (514) 722-7706

◆Espaces industriels à louer

Châteauguay
Édifice prestigieux 1992
20 pi. haut. 2 200 pi ca. et plus. Près aut. 30. Climatisé, thermopompe, gaz naturel.
G. Beauregard
Imm. Alliance enr. crtr
(514) 691-1017

Parc industriel Sainte-Julie
Condo industriel à vendre ou à louer. Face à la Transcanadienne, 7 500 pi ca. (2 200 pi ca. de bureau climatisé). Construction récente, hauteur libre 20 pi., 2 quais de chargement.
(514) 649-2181 jour
(514) 653-7966
soir et week-end

Fondation québécoise du cancer

◆Terrains

LE VERSANT SAINT*FERRÉOL
50 TERRAINS & 2 LACS
Projet de 50 terrains à vendre, comprenant 2 lacs privés et une source, tous les terrains cadastrés, total de 3 586 000 pi ca. pour résidences secondaires, à 30 min. de Québec.
Madame Claudette Barnabé
Tél.: (418) 622-1285 ou (418) 654-2000

Domaine forestier Black Lake
625 acres. Érablière 13 000 entailles, potentiel de 25 000. Plantation 17 000 épinettes. 7 km de chemin en forêt. 280 000 $.
(418) 599-2828

Lacolle
7 km frontière US. 7,3 km de route 15, desservi par CN, 54 419,20 pi ca. Rev. bruts 9 840 $ / an.
(514) 671-5941
(514) 246-3872
courtiers protégés

Granby
61 acres de terrain, dont 28 bornés par l'école des métiers et la Polyvalente J.H. Leclerc
(514) 378-1348
(819) 562-9386

Région Joliette
Plus de 10 M pi ca. zonés blancs. Possibilité de plus de 250 terrains.
Guy Laberge
Normand Langlois
SYST-M A INC. crtr
(514) 652-2969

Montréal-Nord
24 000 pi ca. commercial sur boul. Pie IX. Lieu stratégique.
Roger
(514) 945-4837
(514) 625-4910

Île Perrot
150 000 pi ca. incluant certains plans de construction pour centre commercial, boul. Don Quichotte, prix équivalant à l'évaluation municipale.
(514) 430-8900
(514) 430-8903

◆Immeuble résidentiel

◆Propriétés à revenus

C'EST LE TEMPS D'ACHETER!



Rosemère "prime spot "
36 x 2 (14 x 5 1/2, 38 x 4 1/2, 20 x 3 1/2)
Beaucoup de retraités, ascenseurs, aucun vacant, 1979, terrain: 137 218 pi ca. Site et rendement exceptionnels. 35%, qui dit mieux?



C.D.N. face au métro Plamondon
18 (10 x 4 1/2, 4 x 3 1/2, 4 x 2 1/2)
Planchers bois franc. Proprio à l'extérieur du pays. Doit vendre.



CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL
Tout béton, garage, piscine, ascenseurs, (78 65 x 3 1/2, 13 x 2 1/2).
Planchers bois franc, corridor et hall d'entrée style condo, 500 000 $ de rénovations complétées, toit 1993. Syst. au gaz, ascenseurs, génératrice. Clef en main, très propre, prix d'aubaine. Éval. mun. 3 307 000 $, prix: ± 2 600 000 $. Revenus: 525 756 $. 4,9 x revenus. Idéal pour acheteur exigeant.

LES SERVICES IMMOBILIERS PERMAPRO INC. COURTIER Conseillers en investissement immobilier

Normand Jutras
Claude Lessard
(514) 646-2010
(514) 521-5876

◆Condos à vendre

Au Verre-Bourg Sainte-Foy
Magnifique penthouse, très grande superficie, 2 jardins intérieurs, bain tourbillon, climatisation, 2 grands stationnements. Directement du proprio. Prix: 329 000 $.
(418) 877-2045

Mont Sainte-Anne
Condo meublé, 2 c.c., état neuf, aucun comptant, 67 000 $. Option location: 6 mois - 5 000 $, 12 mois - 7 000 $.
M. Côté
(418) 833-7884

Sainte-Adèle
Condo à vendre pour hypothèque, 2 c.c., 2 s. bains, foyer, meublé, superficie de 1 250 pi ca.
Serge
(514) 676-0767

Île-des-Soeurs Urgent
Maison de ville, unité de coin, grande serre, planchers lattes de bois blanchi, cuisine-dînette, 3 c.c., s. sol aménagé. Valeur: 300 000 $, demande: 269 000 $.
Louise Morin
(514) 766-4927
(514) 765-9313
La Capitale Maître Courtier inc.

OUTREMONT
2 luxueux condos, 2 c.c., 1 300 et 1 000 pi ca., neufs, vue magnifique, terrasse, prix: 166 000 $ et 126 500 $.
Louise Valois
Royal LePage
(514) 733-6681

Walt Disney
4 000 $ comptant, grands condos de 1 ou 2 c.c., autofinancement si désiré. Achat intelligent.
(514) 271-0525

◆Fermes

SAINT-EUSTACHE
Domaine pour serriculteur à vendre. 5 arpents pour production en serres à St-Eustache. Superficie existante en serres d'acier et de bois de 35 000 pi ca. Équipement de serres compris. Entrepôt; résidence de qualité supérieure. Terrain paysager. Construction 1989. Prix demandé 385 000 $, négociable.
Roger Lévesque courtier
RE/MAX V.R.P. INC. (514) 472-7220

◆Hors frontières

Costa Rica
Propriété de 2 acres, 17 ch. meublées, tennis, piscine, 10 min. de l'aéroport. 975 000 $ US négociable.
au Canada
(604) 684-6200

Îles-de-la-Madeleine Havre-Aubert
À vendre, cottage 6 pièces, 5 arpents, terre boisée et prairie, belle vue.
André Dépôt
(514) 372-9830
Cell.: 594-9999
Trans-Action M.S. crtr

◆Résidences

Résidences de prestige
Professionnels: ayez votre bureau à la maison
Chomedey: triplex de prestige dont grand cottage luxueux avec 2 foyers. Surface habitable: 2 500 pi ca. + (1 x 3 1/2) + (1 x 4 1/2).

Saint-Lambert: résidence coloniale de prestige, cottage avec terrasse, verrière, 2 garages détachés, paysagement exceptionnel. Terrain: 13 600 pi ca.
Une visite s'impose!
Fabienne Bouchard (514) 252-7979
RE/MAX de la pointe inc. crtr (514) 645-8845

◆Laurentides

Club de golf Balmoral Morin Heights



Maison neuve très luxueuse, 3 c.c., 2 1/2 s. bains, s. sol fini, garage double. Planchers en bois franc au 1er étage, entrée en ardoise. Prix: 239 000 $.
(514) 226-1294
(514) 430-4550

LAVAL
La campagne en ville. 11 960 pi ca., plus 180 pieds de **bord de l'eau.** Bungalow aire ouverte, bain tourbillon, foyer, garages, piscine.
(514) 666-6445

SAINT-EUSTACHE
Attention professionnels. Superbe bungalow, constr. 1986. 10 pièces, garage détaché, situé sur artère principale. Stationnement 12 voitures. Secteur idéal pour place d'affaires. 269 000 $.
Roger Lévesque crtr
RE/MAX V.R.P. inc.
(514) 472-7220

Laval
Maison canadienne façade de rivière des Prairies avec piscine int., terrain: 26 000 pi ca. Descente de bateau. Droit acquis pour professionnel.
(514) 689-8026

BOISBRIAND
Superbe propriété de prestige située dans le domaine de l'Érablière. 4 400 pi ca. de superficie habitable; 10 640 pi ca. de terrain paysager. Piscine creusée; 10 pièces pour seulement 298 000 $. Idéal pour professionnel.
Roger Lévesque crtr
RE/MAX V.R.P. inc.
(514) 472-7220

Sainte-Adèle
Site exceptionnel, Jardins Loup-garou, à proximité du golf et ski Chanteclerc. Terrain: 75 000 pi ca., maison sur 3 étages, grande salle de séjour, solarium, foyer, 3 c.c. Vente par le proprio.
Week-end
(514) 229-5568
Jour: (514) 321-9692
Soir: (514) 661-8034

1,3 acre, lac navigable, Laurentides (95 km de Mtl), Luxueuse maison climatisée, 3 000 pi ca., pierre / bois, 2 foyers, 3 c.c., 2 1/2 s. bains, solarium, vivoir, bureau, cuisine / salon / s. à manger (30' X 30'), vacuum, alarme, 3 vérandas, paysager, quai. 419 000 $.
Info - Photos
Fax: (819) 327-5171

◆Cantons de l'est

335- Cantons de l'Est: domaine de 29 acres "blanc" boisé adulte, super lac ensemencé, érablière, cabane à sucre avec cottage neuf de style recherché. Site enchanteur pittoresque, privé, unique, pour clients sérieux. FAUT VOIR.
Claude Fournier crtr
(514) 378-8461
La Capitale Maître crtr inc.

Lac Memphrémagog Condo à vendre
Très moderne, directement sur le lac Memphrémagog. Meublé, récemment décoré, à 5 min. du centre-ville et à 10 min. du mont Orford. Piste cyclable, piscine extérieure, tennis, plage privée, foyer, 2 s. bains, 2 c.c. Stationnement intérieur, 2 balcons. Vendu directement par le propriétaire pour moins de 230 000 $.
(819) 868-0039
(819) 822-7645

Domaine récréatif
Près d'Orford, 900 000 pi ca., lacs privés, immense maison, 6 c.c., possibilité de plus, 3 s. bains, salle de réception, zoné touristique. Idéal pour thérapie, maison de repos, club, etc. Près de frontière US, club de golf, pentes de ski. Vente par le propriétaire.
(819) 876-2676

Lac Memphrémagog
Joignez l'utile à l'agréable, secteur de choix, maison rénovée avec 4 villas faciles à louer, hiver/été, chacune avec accès à 2 plages. Près ski Orford.

Connaisseurs, magnifique propriété sur le lac, luxe et confort, paix et beauté sont au rendez-vous. Ne manquez pas votre chance de vous joindre à l'élite.
Martine Chamard
La Capitale Estrie crtr
1-800-263-5039

Magog Offre exceptionnelle
Propriété luxueuse située au bord d'un lac, paisible, terrain boisé, prix réduit: 248 000 $.
(819) 843-1892

Lac Memphrémagog Bord de l'eau
Superbe canadienne récente, 5 lucarnes, vendue meublée et équipée, 2 foyers, 3 c.c., 3 s. bains, balcon-terrasse 36 X 12 en béton, 50 lumières-lampadaire ext., portail, quai 60 pi. (bateau), belle plage.
Prix réduit de 600 000 $ à 495 000 $
Denis Houle / Imm. Tourelle
(514) 443-8811

Memphrémagog
PRIX POUR VENDRE
Bord de l'eau
2 superbes propriétés dans les 200 000 $.
Condo
2 c.c., foyer, tout meublé.
Century 21 Dir. Crtr
Michel Audet
(819) 566-2223

◆Terrains résidentiels

SAINTE-JULIE
DOMAINE DES HAUTS-BOIS
Voisin du Parc du Mont-Bruno. Superbes terrains boisés en montagne. 7 $ le pied carré. Il ne reste que 20 terrains prêts à bâtir.
HÂTEZ-VOUS !
(514) 649-1377

LAVAL
Duvernay, Val-des-Arbres. Secteur prestigieux construit avec résidences de 400 000 $ à 1 000 000 $. 8 500 pi ca., infrastructures comprises. 125 000 $.
(514) 973-4030 (514) 661-3953

SAINT-BRUNO
Bordure du parc provincial, terrain 550 000 pi ca., pour développement unifamilial, secteur de choix.
Nicole Chabot crtr inc.
La Capitale Maître Crtr
(514) 653-3131

Terrain à vendre
Domaine des Appalaches Inc. Notre-Dame des Bois, près du Maine. Superficie 11 km ca., 9 lacs, 3 montagnes, terrains 33 000 pi ca. Prix 4 600 $ et plus, financement disponible: 100 $ comptant, 75 $ / mois. Documentation gratuite.
(819) 888-2314
fax: (819) 888-2427

Ville d'Estérel
Super vente de terrains. Grandeur selon vos besoins, avec des accès au lac Masson et une taxe foncière de 0,69 $, service de police inclus. Nombreux avantages.
Information
(514) 229-2895

Terrebonne Bord de l'eau
60 000 pi ca., chemin privé, vue panoramique, 300 pi. de rive, arbres matures, rue privée. 25 min. de Mtl, 4,00 $ / pi ca.
Daniel
(514) 433-1451
soir: (514) 965-0963

BOUCHERVILLE
Terrain de 39 500 pi ca. en bordure du fleuve. Site de prestige pour construction résidentielle.
(514) 679-2243

◆Parc-Extension

Immeuble à revenus, 29 logements, revenu brut: 135 000 $ / an. Pas d'agent.
G. Major
Jour: (514) 270-9537
Soir: (514) 522-6818

◆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 à louer

Ville Saint-Laurent
Châteaux de Casson, très grand 6 pièces luxueux, 2 solariums, 2 garages, piscine int., s. d'exercice, terrain paysager avec étang et tennis, vue Mont-Royal. Libre 1er mars.
(514) 332-1404

◆Cantons de l'est

Maison canadienne Magog
Située sur le bord du lac Lovering, 3 c.c., salon, cuisine, s. à manger, s. bains, s. séjour, s. de jeux, planchers de chêne. Par le proprio.
(819) 843-8522

◆Domaines

Domaine



Résidence de prestige, aménagée en B & B, 16 pièces, vue splendide sur le fleuve. Terrain: 200 000 pi ca. Près de Notre-Dame-du- Portage.
Immeubles G.L.M.C. crtr
(418) 862-9015

◆Domaines

RIVE-SUD DE QUÉBEC
Domaine 84 arpents, vue directe sur le fleuve, 10 min. des ponts, 2 foyers, garage, piscine creusée, lac, etc.
Prix: 595 000 $

Superbe domaine, 210 arpents, maison rénovée, 2 étages, écurie, érablière, 30 min. des ponts.
Prix: 219 000 $
André Allard crtr inc.
(418) 831-0301

◆Domaines

SAINT-BRUNO LAC SEIGNEURIAL
240 412 pi ca. en bordure du lac. 15 pièces, 7 c.c., 3 foyers, maison secondaire, tennis, garage 6 autos.
Nicole Chabot crtr inc.
La Capitale Maître Crtr
(514) 653-3131

SUTTON
Domaine 2 millions pi ca., avec chutes, ch. de la Montagne à l'ouest du ch. Schweitzer. 400 000 $. Une partie subdivisée.
(514) 263-7482

◆Occasions d'affaires

◆Distributeurs demandés

C.G.S. INC.

Le leader national dans le domaine du nettoyage de tapis et de lavage à haute pression détenant la marque de commerce la plus reconnue de l'industrie recherche des contracteurs indépendants pour des secteurs non exploités.
Capital requis: 14 000 $. Possibilité de financement.

* MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN
* QUÉBEC MÉTROPOLITAIN
* QUÉBEC RÉGIONAL

Pour un rendez-vous: M. Lemieux
Bur.: (514) 687-0222 1-800-361-3512

Nouveau au Québec

Occasion exclusive et limitée. Gagnez de 40 000 à 100 000 $ et plus. Devenez dépositaire de protections de toit dans votre région. À temps plein ou partiel.

THERMO 2000
REVÊTEMENT ÉLASTOMÉRIQUE SANS JOINTS

Scelle hermétiquement le toit et le protège contre les éléments. Inutile de changer les bardeaux. Réduit de moitié les coûts de réfection du toit. Si c'est bon pour la Tour du CN, c'est bon pour n'importe quel toit! APPELEZ-NOUS. Nous vous le prouverons. Territoires protégés. Investissement : 9 950 $. Inventaire, formation et soutien de la direction assurés. Ce produit a fait ses preuves. Seules les candidatures sérieuses seront considérées.

Pour de plus amples renseignements, appeler :
(514) 633-2414

DITRIBUTEURS RECHERCHÉS

Gestionnaires conseils, établis depuis plus de 10 ans recherchent personnes ou entreprises pour distribuer 2 logiciels d'affaires. Doit procéder par démonstration auprès du client. La clientèle se compose de commissaires industriels, de professionnels et de manufacturiers. Deux territoires protégés présentement disponibles: L'ouest de l'île de Montréal, sa Rive-Sud et Mauricie/Bois-Francs. Ordinateur IBM compatible portable et voiture nécessaires. Aucun investissement requis. Marché et gamme de logiciels en croissance. Expérience auprès de la clientèle d'affaires un atout définitif. Bilinguisme obligatoire.

Pour une évaluation de votre candidature, communiquez avec:
Mme Rita Baker
Les Gestionnaires conseils Productivité Plus inc.
(514) 843-7693

AFFAIRES FACILES
DU JAMAIS VU AU CANADA

26 nouveaux produits uniques
Domaines: vidéo, beauté, sensualité, santé, vêtements, brevets, inventions, soins capillaires, etc.
Cherchons: promoteurs, organisateurs, distributeurs.
Argent requis: de 7 500 à 28 000 $ comptant.
CONCEPT INTÉGRAL (514) 687-3052

L'OR NOIR

Faites votre salaire, devenez distributeur de nos cafés Storme, Madonna et autres. Dans votre quartier, localité, région. Exclusivité, investissement minime.
(514) 848-9759



OXFAM QUÉBEC

(514)937-1614
2330, rue Notre-Dame O., Bureau 200, Montréal (Qc) Canada H3J 1N4

◆Offres de service

COURTIER EN PHOTOCOPIEURS
(Xerox® - Ricoh® - Konica® etc...)

Économisez jusqu'à **70%** • vente • location • service

M.C.D.M. Ltée
(514) 381-6268

DISTRIBUTRICE À FRIANDISES LA PLUS RENOMMÉE AU MONDE

- Temps plein ou partiel. - 20 emplacements fournis.
- Aucune vente requise. - Fonds de roulement instantané.
- Aucun compte recevable. - Aucune mauvaise créance.

Notre programme de mise en marché GÉNÈRE un revenu comptant très considérable qui dépasse largement n'importe quel salaire moyen.

INVESTISSEMENT GARANTI
15 800 $
Pour un rendez-vous, composez le (514) 633-2467
Références disponibles sur cette compagnie CANADIENNE.

Produits chimiques

Possède des informations sur les produits de nettoyage suivants: industriel, institutionnel, alimentaire, transport, pâtes et papiers.
A. S. T. L.
(514) 527-7858

PROFESSIONNEL MEXICAIN

offre ses services comme représentant commercial lors de la prochaine foire qui aura lieu en mars à Mexico, ainsi que pour vos affaires en Amérique latine.
Federico Centeno
(514) 447-9678

Travailleur autonome

Apte à exécuter à mon domicile, en français et en anglais, tous travaux (qualité laser) nécessitant l'expertise des logiciels Word Perfect et Lotus 123. Correction de textes, traduction, comptabilité, etc.
(514) 844-8668



La douleur est réelle

Guy Richer
Président d'honneur

Édifice Sun Life, 1155, rue Metcalfe, Bureau 41, Montréal (Québec) H3B 2V6 (514) 874-0095
N° d'Enregistrement 0432922-11-13

Soyez généreux

Fondation canadienne pour l'iléite et la colite

◆Entreprises à vendre

CONSTRUCTION ET RÉNOVATION

- Établie depuis 1956
- 5 sous-catégories
- Raison de vente: retraite

(514) 629-0335 (514) 669-7543

MANUFACTURE DE PORTES ET FENÊTRES
Saint-Marc des Carrières

- Très bien équipée
- Située à quelques kilomètres de l'autoroute 40
- Clientèle établie

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec M. Marcel Laframboise au
Bur.: (418) 268-3304 rés.: (418) 268-3015

GOLF À VENDRE EN ESTRIE

- *Magnifique terrain de golf*
- *Site enchanteur*
- *18 trous avec champ de pratique construit sur un terrain de 210 acres*
- *Terrain mature, en exploitation depuis 25 ans*
- *Bâtisse comprenant pro-shop, cuisine, salle de réception, bar et curling*
- *Garage, atelier de réparation et entrepôts*

Pour plus d'information
Contactez Jean-Marie Rancourt
(819) 820-9944

Belle occasion!

Propriétaire désirant prendre sa retraite. Entreprise manufacturière existant depuis 20 ans. Produits de construction et rénovation. Rendement et potentiel exceptionnels. Capital requis: 500 000 $ et plus.
M. Roux
(514) 642-6328

Rive-Sud Services comptables

Achalandage et équipement, clientèle établie, spécialisé en construction, bon chiffre d'affaires. Comptant requis.
Jour: (514) 670-3170
Soir: (514) 677-7396

◆Services spécialisés

AVIS AUX PROPRIÉTAIRES D'IMMEUBLES

Vous voulez conserver votre immeuble mais vous départir de la gestion? Je suis la personne toute désignée pour vous représenter:
* location
* entretien et rénovations
* devant les tribunaux, etc.

Service aussi offert à court terme. Expérience de 5 ans en gestion d'immeubles et comptabilité. Bacc. en économie, bilingue.
Mme Gélinas
(514) 676-9606

◆Services financiers

Société de Consultation Financière GESCO

Banque de jumelage spécialiste en gestion et financement d'entreprises, disposant de plusieurs sources de financement pour tous vos projets: acquisition de compagnie, achat d'équipements, démarrage d'entreprise, redressement, expansion.
(514) 879-1777

PIERRE HENRI
Gestionnaire Agréé/e (Fellow)
Organisation et réorganisation d'entreprises
Comptabilité
Achat et vente de commerce
Investissement
(514) 443-6883
1-800-461-7766

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

◆Équipement de bureaux à vendre

NOUS ACHETONS TOUTES LES MARQUES DE SYSTÈMES TÉLÉPHONIQUES USAGÉS

$ S $

S • E • B • I

1-800-663-7324

◆Investisseurs demandés

On a les idées... mais pas la liquidité.
Beaucoup de cran... mais pas l'argent.
Investissez immédiatement avant que l'on coûte trop cher.
Pour faire partie de l'équipe, contacter le 1-800-263-1236

Faire plusieurs 1 000 000 $ avec moins de 60 000 $

Si des profits de plusieurs millions de dollars vous intéressent (avec un investissement initial inférieur à soixante mille dollars).
(514) 891-8215

◆Services spécialisés

POUR VENDRE VOTRE ENTREPRISE

- Fixer prix juste
- Bâtir dossier vente
- Offrir acheteurs ciblés
- Négocier discrètement
- Conclure rapidement

SOYEZ GAGNANT, contactez
Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
Daniel Chartrand Adm A.
(514) 923-3535
(514) 635-0151

Pour investisseurs sérieux

Hypothèque de premier rang, amortissable sur 15 ans au taux annuel de 9%, échéant en 1998, garantie par un immeuble commercial très bien situé dans la région de Granby. Prix demandé: 300 000 $.
(514) 378-6619
fax: (514) 777-4875

◆Services spécialisés

DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉS
CADIEUX, MASSÉ ET ASSOCIÉS

- Recherches et études de marché: Québec, Canada, États-Unis et Europe
- Stratégie de marché adaptée à vos besoins
- Intervention spécifique et parrainage conseil
- Développement et introduction de produits
- Développement des ventes sur les marchés américains et européens
- Accès à des réseaux de distributions établis et efficaces.

Notre force:
L'élaboration de stratégies originales et innovatrices assurant le développement de vos ventes et de vos profits.

85, rue St-Charles Ouest, suite 201
Longueuil, Québec
J4H 3W7
CADIEUX, MASSÉ & ASS.
Experts en développement de marchés
Tél.: (514) 463-4620
Fax: (514) 928-0387
Experts en Développement de marchés

Confiez-nous la gestion de vos immeubles

Évitez les risques actuels, planifiez votre portefeuille à long terme.
M. Paquette, C.G.A.
(514) 363-4463

Les secrets du marketing de réseau, par Michel Chapdelaine. Ex-Couronne d'Amway, cours neutres. Informez-vous:
(514) 353-3846

◆On demande

Nouveau concept
Devenez votre propre patron

Manufacturier recherche une personne désirant s'établir en affaires pour devenir propriétaire-opérateur d'un commerce de détail spécialisé et sans compétition afin de couvrir la région de la ville de Québec. Nous vous aiderons à organiser votre magasin. Ce concept demande un investissement maximum de 60 000 $, incluant les stocks, l'aménagement, ainsi que l'ameublement. Nos produits ne se déprécient pas, ne se démodent pas. Excellent profit.
Pour information
Madame Chaput (514) 384-1518

◆Entreprises demandées

Fusion / Acquisition

Conseillers en vente et financement d'entreprises possèdant les connaissances et les contacts pour obtenir partenaires, acquéreurs ou capital de risque recherchent entreprises manufacturières et/ou grossistes à vendre.
Réseau Atlas Intercorp.
Michel Galipeau
(514) 856-1875

Manufacturier saisonnier de produits cosmétiques désire acheter ligne de produits complémentaires idéalement avec une concentration de vente dans la période de janvier à juin. Écrire à: **Journal Les Affaires, réf.# 1528, 1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9.**

◆Investisseurs demandés

Associé recherché

Centre informatique avec service à la clientèle (PME) établi depuis 1988, recherche associé pour satisfaire à la demande grandissante. Expansion en cours.
Écrire à: Journal Les Affaires, ref. # 1531, 1100 boul. René-Lévesque O., 24e étage, Montréal, (Qc) H3B 4X9

Recherchons investisseurs sérieux pour transaction de métaux précieux et pierres précieuses. Rendement élevé sur capital investi.
Contacter:
(514) 227-3938
(819) 538-8791
Paget:1-553-9559

Financier demandé

Investisseur sérieux en agriculture, bonne garantie, bon revenu sur action. Écrire à: **Journal Les Affaires, réf. # 1529, 1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Mtl (Québec) H3B 4X9.**

L'inventeur Jean St-Germain

offre son nouveau produit à toute personne ou compagnie désireuse d'en faire la commercialisation ou d'en détenir les droits internationaux.
Jean St-Germain
(514) 798-2100

On recherche

Un ou des investisseurs avec capital, intéressés dans un projet touristique. Terre noire disponible; Poss. de revenus très intéressants.
(514) 621-0689
fax: (819) 367-2742

THÉÂTRE NATIONAL INTERCULTUREL

recherche partenariat: commanditaires, mécènes, pour projet d'envergure.
C. Chapdelaine
(514) 525-2165

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

L'Auberge Universel est revendue à un groupe d'hommes d'affaires montréalais

Coup de théâtre à l'*Auberge Universel* : l'acquéreur récent, **Marcel Beaulieu**, a revendu l'hôtel à **Vittorio Di Vito**, propriétaire du restaurant de l'auberge.

Plus précisément, sept actionnaires ont racheté l'auberge à parts égales, a indiqué M. Di Vito, au cours d'un entretien téléphonique. **Paul Durocher**, **Paul Salvas**, **Giovanni Santoianni** et **Guérino Frattarolu**, des hommes d'affaires de Montréal, sont au nombre des actionnaires. Les associés de M. Di Vito dans le restaurant, le **Stadium Club**, ont acquis les deux autres participations.

En janvier, Marcel Beaulieu, un hôtelier de Québec, avait acquis l'ancien hôtel du **Groupe Malenfant** des mains de la **Banque d'Amérique du Canada** et de la **Caisse centrale Desjardins du Québec**. L'Auberge avait été achetée 7,4 M$ comptant. Quelques jours plus tard, M. Beaulieu a revendu l'hôtel au groupe d'hommes d'affaires pour 8 M$. L'hôtelier de Québec finance une partie de la transaction.

Des négociations difficiles avec le nouveau propriétaire sont à l'origine de la transaction, a indiqué M. Di Vito. Bien sûr, l'Auberge Universel en soi intéresse les nouveaux acquéreurs. Cependant, une mésentente entre les deux parties concernant le bail aurait contraint M. Di Vito et le Stadium Club à s'installer ailleurs.

L'Auberge Universel, affiliée à la chaîne **Ramada**, est située au 5000 de la rue Sherbrooke Est, près du boulevard Viau. L'hôtel compte 231 chambres, quatre salles de banquet (750 places), cinq salles de réunion (145 places) et le restaurant Stadium Club.

M. Di Vito, qu'il ne faut pas associer au propriétaire du **Restaurant Chez Vito**, rue Côte-des-Neiges, n'en est pas à ses premières armes dans le secteur hôtelier. Depuis 15 ans, il a exploité plusieurs restaurants dans les hôtels de **Raymond Malenfant**, notamment celui du *Manoir Richelieu*, dans Charlevoix, du *Plaza Universel*, à Québec, et du *Centre des congrès de Rimouski*. Malheureusement, la débâcle du Groupe Malenfant l'a obligé à se défaire de ses concessions, ne conservant que celle de l'Auberge Universel. M. Di Vito veut accroître la rentabilité de l'hôtel, qu'il compte rénover d'ici quelque temps.

FRANCIS VAILLES

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000)

Profitez de notre réussite

Avec l'ouverture prochaine de plusieurs magasins, ***LE FOU DU DOLLAR*** est en voie de devenir une chaîne importante de magasins au détail.

Notre stratégie est axée sur:
– une administration compétente;
– un choix de sites stratégiques;
– une politique d'achats agressive;
– une image et un service à la clientèle hors pair.

Sites disponibles
Région de Montréal, Drummondville, Sherbrooke

Vous êtes intéressés?
En tant qu'associé-opérateur actif ou comme investisseur?

Communiquez au **(514) 388-9311** ou écrivez au:

8660, Esplanade, C.P. 353
succursale d'Youville
Montréal
H2P 2V5

LE FOU DU DOLLAR

Charlie

Restauration rapide:
Viande fumée et déjeuners 24 heures

- Depuis 10 ans à Sherbrooke (déjà 3 restaurants)
- Plan Média bien établi
- Formation initiale et continue
- Pignon sur rue ou centres commerciaux
- Territoire protégé
- Investissement minimum: 75 000 $

Pour renseignements: composez Tél.: 819-346-2797 Fax: 819-346-0615

«c'est là que ça se passe»

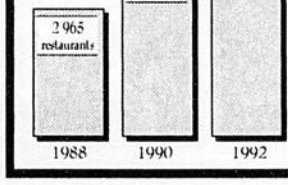
SUB

8 600 restaurants

LA PLUS GRANDE CHAINE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

. Plus de 8 600 restaurants.
. Déjà 565 restaurants au Canada.
. 46 dans la province de Québec.

- Investissement minimum : 35 000 $
- Formation complète
- Concept simple



Franchises disponibles dans votre quartier

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

RARE OPPORTUNITÉ AVEC VAL-PAK

Votre enquête sérieuse est encouragée. Nous sommes la plus grande compagnie de notre genre avec 400 franchisés à travers le Canada et les États-Unis. Voici une opportunité exclusive d'être propriétaire de votre propre entreprise de postes directs de coupons.

Aucun versement de droits, distribution de machines ou inventaire n'est requis. Si vous êtes bilingue et à la recherche d'un commerce clair avec un haut potentiel de revenu, prenez 5 minutes et appelez:

KAREN HUGHES (514) 744-3266 • 1-800-268-6866
Références complètes disponibles
Un investissement à partir de 10 000 $ est requis et les parties intéressées peuvent s'informer.

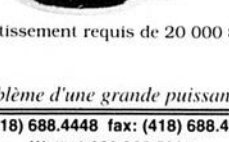
val-pak

Val-Pak inc. est une marque de commerce de Val-Pak du Canada Limitée.

SITE EXCEPTIONNEL - CENTRE ROCKLAND

Offrez-vous une **franchise** pour gens gourmands.

La Sandwicherie RAPI-BOUFFE



investissement requis de 20 000 $

À l'emblème d'une grande puissance

tél.: (418) 688.4448 fax: (418) 688.4911
Watt: 1.800.263.5825

Aspirama
LES GRANDS SPÉCIALISTES DE L'ASPIRATEUR

Commerce d'aspirateurs et d'accessoires
Distributeur exclusif des aspirateurs allemands «VORWERK».
Technologie ultra-performante.
Vente, réparation et entretien des marques courantes.
Formation complète. Formule «clé en main».

Étude de rentabilité professionnelle.
Financement facilité par des experts.

(418) 653-1001 ou 1(800) 668-3030

FRANCHISES CONCEPT CANADA INC. 2600, boul. Laurier, bureau 2710, 7e étage, Tour Belle Cour, Ste-Foy (Québec) G1V 4M6

Des concepts de franchises rentables

DEVENEZ FRANCHISEUR POUR LE QUÉBEC

- Le magasin spécialisé dans la vente de souliers pour enfants possédant le plus d'expérience au Canada
- Établi depuis 42 ans, les franchises sont disponibles depuis 25 ans
- Dépositaire de produits de renommée internationale
- Franchise régionale à prix abordable
- Formation complète et matériel fournis
- Assurez-vous un avenir au sein d'une industrie grandissante !

Kiddie Kobbler
Souliers pour les jeunes
1-800-561-9762 ou 1-613-820-0505

Comptables... avec ou sans titre professionnel... Établissez votre propre cabinet comptables et tenue de livres

Investissez dans une franchise PADGETT
- 27 ans d'expérience
et 250 cabinets en Amérique du Nord.
Un programme marketing irrésistible. Un service de soutien incomparable. 4 semaines de formation initiale. Un système comptable performant, un progiciel informatique sur mesure.

Appelez : (514) 933-4520 - 1-800-665-4520

UNIGLOBE Voyages

PRENEZ LE CONTRÔLE !

Venez apprendre comment devenir propriétaire d'une agence de voyages sans expérience antérieure.

Concept éprouvé • équipe d'experts pour suivi conseil et formation continus
plus de 1000 franchises à travers le monde.
Franchise disponible
territoires : Québec et Montréal

Pour rendez-vous • **Tél. : (514) 393-8950**

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix !

Pour information : **(514) 392-7782**

◆Carrefour de l'auto

Granby Volskwagen Audi

Les Automobiles Gran-Mont Inc.
C.P. 175, 1133 Principale, Granby (Québec)
1993 AUDI 100S, auto., toit ouvrant, mags, sac à ski, verte, neuve.
1993 AUDI 100S, auto., toit ouvrant, mags, sac à ski, blanche, neuve.
1993 AUDI 90S QUATTRO SPORT, 5 vitesses, toit ouvrant, rouge, neuve.
1992 AUDI 80, auto., roues BBS, blanche, DÉMO, 8 500 km.
1993 AUDI 100S QUATTRO, toit ouvrant, mags, noire, 26 000 km, comme neuve.
1994 AUDI 100 QUATTRO familiale, C.D., verte, DÉMO, 6 000 km.
1989 PORSCHE 911 cabriolet, édition spéciale, bleue, 22 000 km, impeccable.
Gérard Druez (514) 372-4763

Lexus LS 400
1992, Beige sable, cuir ivoire, 18 000 km, toute équipée.

Lexus SC 400
1992, vert émeraude, cuir, aileron arrière, 30 000 km.

Lexus GS 300
1993, bleu indigo, antipatinage, toute équipée, très bas kilométrage.

Lexus Gabriel (514) 748-7777

PASSAT GLS 93, 2 démos en stock. Confort et performance.
JETTA GL 93, démos, 5 vitesses, essence et turbo diésel.
AUTOHAUS LTÉE (514) 364-2753

Park Avenue Volkswagen

Audi S4, 1993, bourgogne, 14 000 km, 44 900 $
Audi 100SQ, 1993, grise, 13 000 km, 32 500 $
4 Audi 100S, 1993, neuves, à partir de 31 800 $
Audi 90CS, 1993, blanc perle, 8 000 km, 30 900 $
Audi 100, 1991, grise, 74 000 km, 20 995 $

Notre spécialiste Audi:
M. Michel Robert
(514) 656-4811

Park Avenue Audi
8805, boul. Taschereau O. Brossard (Qc)

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 216 000 lecteurs chaque semaine !

Pour information : **(514) 392-7782**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

BCA Publications déménagera à la Tour Scotia : 18 000 pi²

BCA Publications vient de s'entendre avec **Gestion Monit** pour emménager à la *Tour Scotia*, au 1002 de la rue Sherbrooke Ouest.

D'ici quelques mois, la société occupera le 16e étage et la moitié du 15e étage, une superficie totalisant quelque 18 000 pi². Le bail a une durée de 10 ans, nous a indiqué **Serge Giroux**, directeur de la location de la Tour Scotia.

BCA Publications est éditeur. Parmi ses revues, on compte *Bank Credit Analyst*, *The International Bank Credit Analyst* et *BCA Interest Rate Forecast*. La société est actuellement située au 3463 de la rue Peel, entre les rues Sherbrooke et Docteur Penfield.

La Tour Scotia, construite en 1990, appartient à parts égales à la **Banque Scotia** et à **Monit International**. Actuellement, 75,8 % des 330 000 pi² de l'immeuble sont occupés. Cette proportion passera à 81 % grâce à BCA.

FRANCIS VAILLES

Locaux de la CUM : plus que cinq immeubles en lice

Plus que cinq immeubles sont en lice pour accueillir les locaux de la **Communauté urbaine de Montréal** (CUM).

En novembre dernier, la CUM avait invité une quarantaine de propriétaires immobiliers de Montréal à lui soumettre des offres. De ce nombre, 22 ont répondu à l'invitation.

La CUM en retient cinq avec qui elle négociera, a indiqué **Réal Normandeau**, chef de la division de la gestion immobilière au service du soutien technique de la CUM. D'ici quelques semaines, elle réduira ce nombre à deux.

Selon nos informations, de sources sûres, le *Complexe Desjardins*, où loge la CUM, est parmi les cinq immeubles restants. M. Normandeau n'a pas voulu nous indiquer le nom des quatre autres, tous des immeubles de catégorie A ou mieux.

La CUM recherche des locaux d'une superficie variant entre 65 000 et 72 000 pi². Idéalement, le bail aura une durée de 10 ans, avec deux options de cinq ans pré-négociées.

La CUM demandait un immeuble situé dans le périmètre suivant : le fleuve Saint-Laurent (au sud), la rue Sherbrooke (au nord), la rue Berri (à l'est) et la rue Drummond (à l'ouest). L'édifice doit être situé à moins de 800 pieds d'une station de métro.

Nouvelle École des HEC : appel d'offres de la deuxième phase en mars

L'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC) de Montréal prévoit lancer l'appel d'offres pour le deuxième lot de construction de son nouvel établissement à la troisième semaine de mars.

Le deuxième lot de construction comprendra les fondations de l'École, le stationnement souterrain de quatre étages et, possiblement, toute la structure en béton du bâtiment, qui aura six étages au-dessus du niveau du sol. Cette phase coûtera plusieurs millions de dollars, a dit **Jean Guertin**, directeur de l'École, sans vouloir dévoiler le budget prévu à cet égard.

Le contrat pour le premier lot, soit l'excavation du sol, a été octroyé à **L.A. Hébert**, de Saint-Constant. L'offre s'élevait à 2 050 000 $. Selon nos informations, obtenues de sources sûres, l'École des HEC avait budgété 4 M$ pour cette partie des travaux. « Nous faisons faire les travaux dans des conditions favorables », s'est contenté de dire M. Guertin.

Le contrat le plus élevé sera vraisemblablement celui relié à la mécanique et à l'électricité du projet, a souligné M. Guertin.

En incluant le terrain, la nouvelle École des HEC devrait coûter quelque 93 M$. Cette somme exclut le stationnement souterrain (475 places), qui s'autofinancera. L'école aura une superficie brute de construction de 44 000 m² (475 000 pi²) sur six étages. L'immeuble devrait être parachevé pour la rentrée de l'automne 1996. L'architecte est **Dan S. Hanganu**.

PORTEFEUILLE
LES AFFAIRES - VIDÉOWAY®
100 000 $

RÉSULTATS DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 11 FÉVRIER 1994

GAGNANT DU PRIX HEBDOMADAIRE DE 100 $
LES AFFAIRES - VIDÉOWAY®

M. YVAN MORIN*,
de QUÉBEC

NOTE: Aucun gagnant hebdomadaire ne pourra se mériter plus d'un prix hebdomadaire. Si la personne dont le portefeuille affiche la plus forte valeur a déjà gagné un prix hebdomadaire, le prix sera décerné au participant dont le portefeuille affiche la plus forte valeur à l'exception des portefeuilles des participants ayant déjà gagné un tel prix. * Le signe S apparaîtra à côté du nom d'un participant ayant déjà gagné un prix hebdomadaire. Une personne qui aura gagné un prix hebdomadaire restera admissible aux grands prix de performance Disnat qui seront attribués le 7 mai 1994. Les participants abonnés au système Vidéoway recevront du lundi au vendredi, la valeur au marché de leur portefeuille et pourront aussi consulter la liste des 50 meilleurs portefeuilles.

vidéoway
Vidéotron

VOICI LES GRANDS PRIX DE PERFORMANCE DISNAT QUI SERONT ATTRIBUÉS LE 7 MAI 1994

1er GRAND PRIX DE PERFORMANCE
10 000 $
Disnat
Une division de Valeurs Mobilières Desjardins Inc.

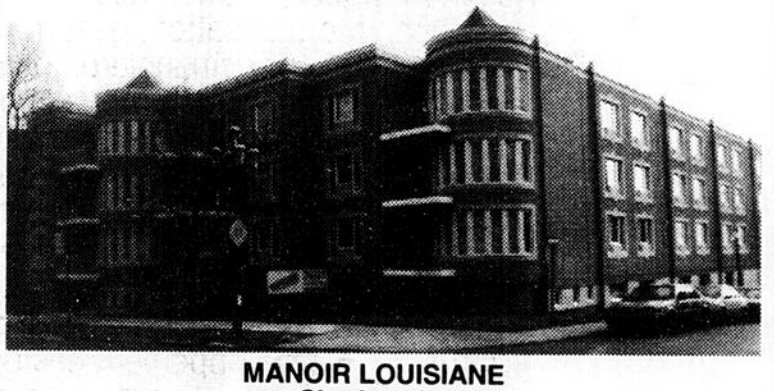
2e prix: 3 000 $
3e prix: 2 000 $
4e prix: 1 000 $
5e prix: 500 $

Disnat
Courtier à escompte en valeurs mobilières.

LES 50 PORTEFEUILLES EN TÊTE:

	NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR PORT.
1	LAVALLÉE ROSAIRE (S)	BOISBRIAND	120338,20 $
2	MORIN YVAN (*)	QUÉBEC	120009,31 $
3	PARADIS SYLVAIN (S)	SAYABEC	119838,88 $
4	ROUILLER ANDRÉ	STE-JULIENNE	119161,14 $
5	SAVOIE MARIE-KIM	STE-FOY	117567,48 $
6	ROSSIGNOL GUY	COTEAU-DU-LAC	117432,83 $
7	BOISVERT LINE	LORRAINE	117047,01 $
8	LAVALLÉE FRANCINE	BLAINVILLE	116569,38 $
9	GAGNÉ LOUISETTE	ALMA	116177,84 $
10	DESCHÊNES JEAN-CLAUDE	LAVAL	116020,48 $
11	DESGROSEILLIERS MONICA	ST-HUBERT	115908,45 $
12	CLÉMENT MARTIN	LORRAINE	115888,67 $
13	LEBLOND JEAN-FRANCOIS	PLESSISVILLE	115792,10 $
14	RANGER YVAN	ST-TIMOTHÉE	115737,07 $
15	PECLET CLAUDE	LAC-DES-ÉCORCES	115625,49 $
16	BOIVIN NATHALIE	STE-FOY	115561,11 $
17	LEFRANCOIS LOUIS	LAVAL	115402,46 $
18	PÉRUSSE JACQUES	BATISCAN	115379,33 $
19	RIENDEAU GHISLAINE	ST-RÉDEMPTEUR	115339,12 $
20	LEBLANC RACHÈLE	MARIA	115333,50 $
21	FORTIN CHS-HENRI	ALMA	115095,59 $
22	FORTIN JACYNTHE	CHARNY	114915,98 $
23	FORTIN HAROLD	ALMA	114819,62 $
24	DUPUIS JOSÉE	LAVAL	114786,77 $
25	GARCEAU JACQUES	QUÉBEC	114693,91 $
26	CORNEILLIER FRANCINE	TROIS-RIVIÈRES	114597,62 $
27	RHÉAUME ROBERT	BEAUPORT	114393,16 $
28	BERNIER SYLVIE	BERRY	114379,07 $
29	DESHAIES JACQUES	ST-ÉMILE	114317,21 $
30	LAVALLÉE MARTIN	BOISBRIAND	113894,95 $
31	VACHON MAXIME	CHARNY	113844,14 $
32	VACHON GUY	CHARNY	113819,24 $
33	MILETTE ROB	ST-LÉONARD	113778,18 $
34	DUFOUR ALAIN	REPENTIGNY	113774,67 $
35	FORTIN OMER	LONGUEUIL	113636,34 $
36	VILLENEUVE MICHEL	MONTRÉAL	113596,75 $
37	BOURBONNIÈRE GILLES	BEAUPORT	113495,18 $
38	CÔTE MARTIN	STOKE	113434,38 $
39	ARSENAULT RENÉ	ST-ANSELME	113360,91 $
40	LEGAULT GUY	CHAMBLY	113333,45 $
41	LÉVESQUE MAGALIE	QUÉBEC	113281,00 $
42	STECYK GEORGE	MONTRÉAL	113257,48 $
43	L'HEUREUX GÉRARD	MONT ST-HILAIRE	113212,45 $
44	PERREAULT JEAN	ST-ALPHONSE RODRIGUEZ	113211,11 $
45	COUTURE ANTOINETTE	QUÉBEC	113190,12 $
46	WHISSELL FLORENT	GATINEAU	113042,22 $
47	WAGNER DANIEL	CANDIAC	113006,07 $
48	CARON GILLES	ANJOU	112998,55 $
49	PARIS JACQUES	CHAMBLY	112821,34 $
50	OSTIGUY ROBERT	RICHELIEU	112774,16 $

À VENDRE



MANOIR LOUISIANE
rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec)

- résidence pour personnes âgées
- 83 chambres meublées – maximum de 100 lits
- construction de qualité (fin 1990) et site idéal
- 4 étages en béton avec parement de brique
- chauffage électrique, climatisation centrale
- grande salle à manger, salons, 2 ascenseurs
- terrain d'environ 1 672 m²

Prix d'inscription : 5 399 000 $
Mise de fonds de 15 % (LNH)

Pour renseignements et visites, contacter :

Michel Bensmihen, B.A.
Normand Choinière, M.A., M.A.H.
a/s Services Immobiliers Commerciaux
Royal Lepage Ltée
2001, rue University, bureau 1950
Montréal (Québec) H3A 2A6

Tél. : bur. : (514) 841-5011 ou 3800
rés. : (514) 684-3036
Téléc. : (514) 841-3856

La SCHL prévoit une modeste reprise de la construction en 1994

La construction résidentielle amorcera une lente reprise en 1994, prévoit la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL).

Selon l'organisme fédéral, les constructeurs québécois mettront 35 700 logements en chantier cette année, soit 5 % de plus que les 34 015 de 1993. En 1995, il faut s'attendre à 39 000 mises en chantier. La hausse de 1994 fera suite à six années de baisse consécutive.

Néanmoins, la SCHL souligne que cette activité sera nettement inférieure à la moyenne annuelle de 47 000 unités des 30 dernières années.

« La reprise sera alimentée par une croissance de l'emploi, qui redonnera confiance aux consommateurs, et par les faibles taux d'intérêt. Toutefois, ces facteurs positifs seront atténués par une croissance de la migration nette plus faible que prévue et par des stocks de logements inoccupés qui demeurent élevés », indique **Jean-François Dion**, économiste à la SCHL.

Les entrepreneurs en construction spécialisés dans les maisons individuelles de moyen de gamme profiteront de cette reprise. La SCHL prévoit qu'il y aura 18 600 mises en chantier de maisons de deuxièmes acheteurs en 1994, soit 8 % de plus qu'en 1993. En 1995, on s'attend à 20 800 nouveaux logements de ce type.

Quant aux logements multiples (maisons jumelées, en rangée et immeubles multirésidentiels), leur nombre augmentera à 17 100, en 1994, et à 18 200, en 1995, des hausses respectives de 1 et 6 %.

D'autre part, les ventes de maisons existantes augmenteront de 3 %, en 1994, et de 5 %, en 1995 : elles atteindront, respectivement, 32 500 et 34 000 unités.

Pour la première fois depuis quatre ans, prévoit la SCHL, le prix moyen des maisons vendues par l'entremise du *Système inter-agences* (SIA/MLS) augmentera de 2,5 % en 1994.

Cette progression sera notamment attribuable à une part plus grande des ventes de maisons dispendieuses, mais également à plus forte demande. En 1995, le prix moyen des maisons vendues bondira de 3 %, prévoit la SCHL.

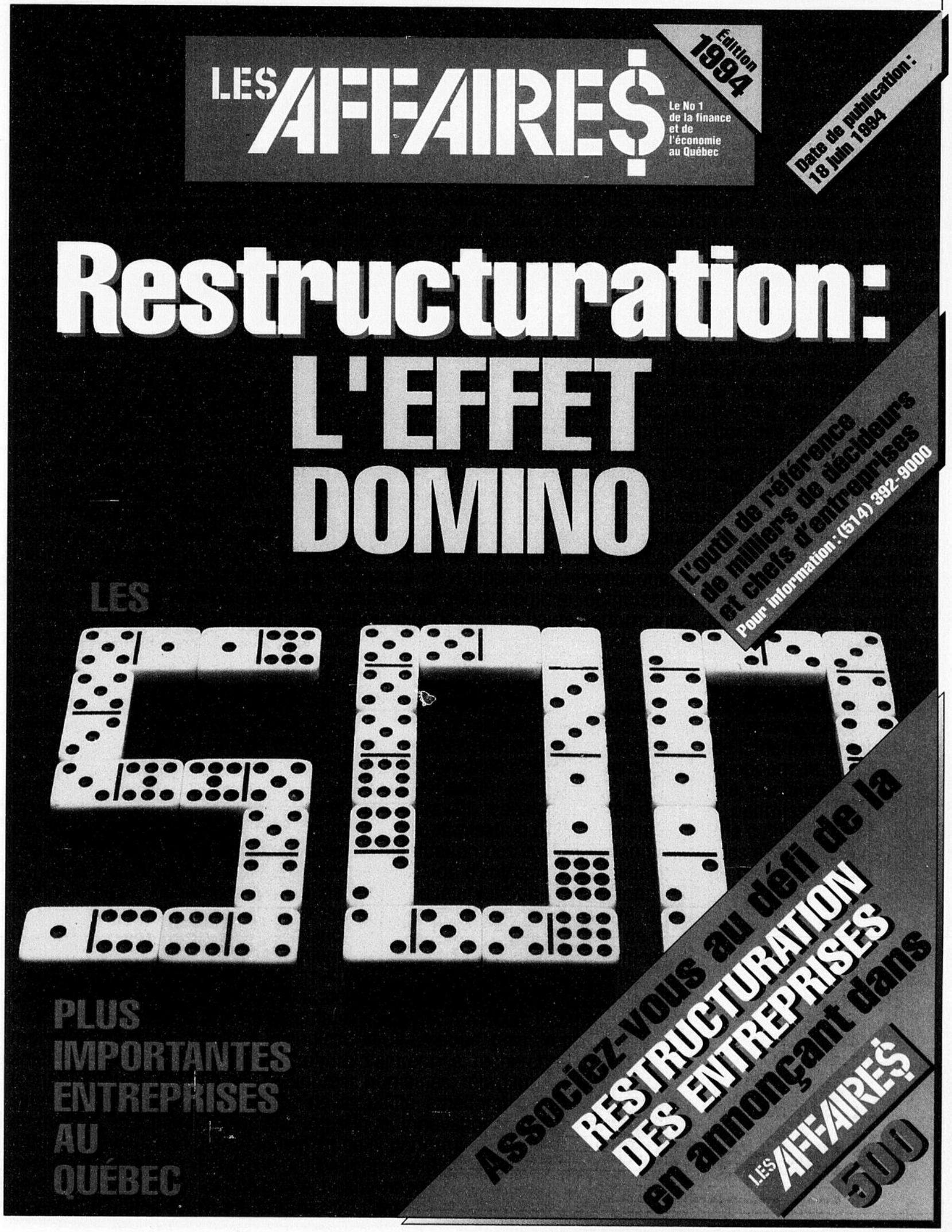
FRANCIS VAILLES

Les appartements La Cité refinancés : 40 M$

Les entreprises **Madikap** viennent de refinancer *Les appartements La Cité*, un complexe multi-résidentiel de la rue du Parc, à l'angle de Prince-Arthur, près du centre-ville de Montréal.

Le prêt hypothécaire de premier rang de 39,8 M$ a été octroyé par la compagnie d'assurance **La Mutuelle du Canada**, la principale société du **Groupe La Mutuelle**. Construits en 1975, *Les appartements La Cité* font partie d'un complexe immobilier qui comprend un centre commercial, un hôtel et un édifice de bureaux.

Les entreprises Madikap, fondées en 1974, sont une société privée montréalaise entièrement détenue par **Jean Sylvère**. Le portefeuille immobilier de M. Sylvère est composé de 2 000 unités de logements résidentiels et de plus de 1 M de pi² de locaux commerciaux, de bureaux et industriels.



UN PLUS GRAND POTENTIEL DE RENDEMENT POUR VOTRE REER

Une excellente production canadienne

Le Fonds RoyFund[mc] Actions Ltée

Investir au pays.

En investissant dans le Fonds RoyFund Actions Ltée, vous pouvez gagner des revenus substantiels tout en participant à l'expansion d'entreprises qui forment la base de l'économie canadienne.

Pour les investisseurs qui visent la croissance.

L'objectif du Fonds RoyFund Actions Ltée est de procurer aux investisseurs des taux de rendement supérieurs ainsi que la croissance du capital à long terme. Le portefeuille du Fonds comporte une très vaste gamme d'entreprises canadiennes de premier ordre, dont l'expansion a été constante, de même que des titres d'autres entreprises prometteuses. Ajoutez à cela la possibilité de diversifier dans des titres de sociétés étrangères, jusqu'à la limite permise en contenu étranger, et vous bénéficiez d'un fonds offrant un potentiel de croissance élevé.

Le gestionnaire du Fonds cherche à procurer des rendements uniformes aux investisseurs. Il vise également à dépasser les rendements affichés par la Bourse de Toronto et ce, sur une base régulière.

Mise de fonds minimum peu élevée.

Vous n'avez pas besoin d'une grosse somme pour investir dans le Fonds RoyFund Actions Ltée.

Le Fonds RoyFund Actions Ltée
(Rendements en pourcentage)

Un an	Trois ans
38,1	13,6
Cinq ans	**Dix ans**
7,1	10,3

Les taux de rendement indiqués constituent les rendements totaux annuels composés réels pour la période désignée, terminée le 31 janvier 1994, compte tenu des variations dans la valeur des parts et le réinvestissement des répartitions et excluent les frais optionnels payables par un titulaire de parts qui auraient pour effet de diminuer les rendements.

Caractéristiques du Fonds

- Mise de fonds initiale de seulement 100 $
- Investissements additionnels de 25 $
- Entièrement admissible aux REER
- Sans frais d'entrée ou de sortie • Offert dans toutes les succursales de la Banque Royale

La mise de fonds initiale peut être de 100 $ seulement. Vous pouvez ensuite effectuer des dépôts de 25 $ ou plus, à tout moment. Vous pourriez également utiliser le Plan d'épargne REER-matique® de la Banque Royale qui prélève, chaque mois, le montant que vous voulez dans votre compte, pour l'investir dans le Fonds RoyFund Actions Ltée ou dans tout autre Fonds mutuel RoyFund de votre choix. C'est une façon simple d'accroître votre REER.

Aucune commission.

Le Fonds RoyFund Actions Ltée constitue un instrument de placement de choix pour les investisseurs qui recherchent avant tout la croissance de leurs placements.

Tout comme l'ensemble des 12 Fonds mutuels RoyFund, le Fonds RoyFund Actions Ltée ne comporte aucuns frais d'entrée ou de sortie. Vous n'avez donc pas à débourser de commission à la vente ou à l'achat, ni de frais sur les transferts entre les Fonds du groupe RoyFund.

Pour en savoir plus sur le Fonds RoyFund Actions Ltée ou sur tout autre Fonds mutuel RoyFund, passez à votre succursale de la Banque Royale où un représentant en fonds mutuels se fera un plaisir de vous renseigner.

Les Fonds mutuels RoyFund sans frais d'entrée ou de sortie.
Passez à votre succursale dès aujourd'hui.

BANQUE ROYALE 125 ans

Les Fonds RoyFund sont également offerts, sans commission, par l'entremise du service de courtage à escompte de la Banque Royale, Actions en direct®.

On trouvera des informations importantes sur le Fonds RoyFund Actions Ltée dans le prospectus simplifié des Fonds. Pour en obtenir un exemplaire, s'adresser à Les Services Fonds mutuels Banque Royale Inc. dans une succursale de la Banque Royale du Canada et le lire attentivement avant d'effectuer un placement. Le rendement passé indiqué ci-dessus n'est pas garant des rendements futurs. La valeur des parts et des rendements du Fonds RoyFund Actions Ltée fluctue. Les Fonds mutuels RoyFund sont vendus par Les Services Fonds mutuels Banque Royale Inc. (une entité distincte de la Banque Royale du Canada bien qu'elle lui appartienne en propriété exclusive). Le symbole du *lion et du globe terrestre* est une marque déposée de la Banque Royale du Canada. Les Services Fonds mutuels Banque Royale Inc. est un usager inscrit de cette marque. [mc] Marque de commerce de la Banque Royale du Canada * Marque déposée de la Banque Royale du Canada