LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **15 au 21 février 1997** Vol. LXIX No 7 **128 pages** **1,95 $**

COURTAGE **BGL** LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — TRANSPORT INTERNATIONAL

TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Cette semaine

Fiscalité Québec colmate une échappatoire fiscale de 50 M$. Baptisée le *Quebec Shuffle* par les initiés, elle avait été utilisée notamment lors de la vente des **Jets de Winnipeg** en 1995 **pp. 2-3**

Environnement Les embouteilleurs de boissons gazeuses s'opposent à la hausse à 0,10 $ de la consigne sur les bouteilles que propose le gouvernement du Québec **p. 5**

Tête d'affiche Le nouveau président de **Merck Frosst Canada**, **André Marcheterre**, arrive à ce poste au moment où le marché des médicaments est en pleine évolution **p. 9**



Investir Dans le secteur de la santé, trois sociétés ouvertes canadiennes, **Extendicare**, **MDS Health Group** et **Counsel Corporation**, connaissent une forte croissance. Elles offrent à l'investisseur une occasion de participer à la vigueur de ce secteur sans courir autant de risques qu'avec les titres de biotechnologie **p. 45**

Rubriques LES AFFAIRES

APRÈS-REER	56
BOURSES	70 À 76
COMMERCE EXTÉRIEUR	14-15
FEMMES ENTREPRENEURES	30
FONDS MUTUELS	66-67
GAGNANTS/PERDANTS	70
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	55
IMMOBILIER	81 À 87
MARKETING	38-39
MONDE DU TRAVAIL	42
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	59 À 65
RÉSULTATS FINANCIERS	78-79
REVUE DES MARCHÉS	69
TAUX D'INTÉRÊT	68
TECHNOLOGIE	17, 19
VOTRE ARGENT	52

Finances personnelles

Le REER: un outil essentiel

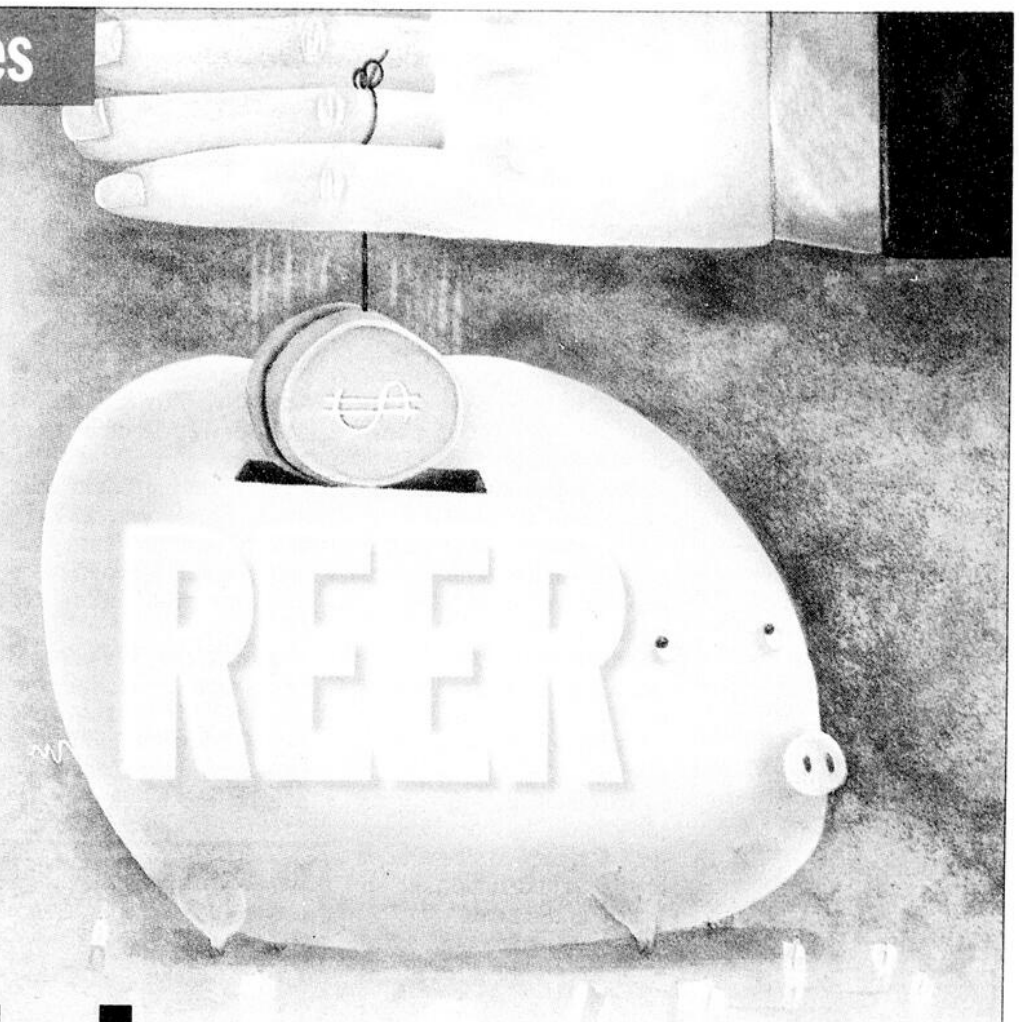


ILLUSTRATION : MARC MONGEAU

● **Les revenus des retraités demeurent trop souvent insuffisants. Seulement 25 % des Québécois cotisent à un REER** **pp. B1 à B28**

Cahier spécial **Intranet**



Les façons de communiquer changent radicalement

● De plus en plus d'entreprises se convertissent à l'intranet **pp. C1 à C12**

ILLUSTRATION : BENOÎT LAVERDIÈRE

La tournée des régions — *Dossier spécial*

L'Outaouais se branche sur la haute technologie

● Le secteur de l'information est très dynamique **pp. 33 à 37**



ScotiaMcLeod
Membre FCPE

PROGRAMME LEADERS Scotia

RENDEMENT 18,88 %

Au 30 novembre 1996 le rendement moyen annualisé du portefeuille d'actions canadiennes du Programme Leaders Scotia sur une période de cinq ans a été de 18,88 % (rendement moyen des actions canadiennes* : 14,75 %) *Source : Globe HySales

Discutez-en avec un conseiller en placement de ScotiaMcLeod

Admissible aux fins d'un REÉR — http://www.scotiacapital.com — 1 800 361-1858

07

0 66713 00152 9

L'ACTUALITÉ

Les résidants qui quittent le Québec ne paieront jamais l'impôt *sauvé* sur leur REER au fisc québécois

Francis Vailles

Les résidants qui quittent le Québec ne paieront jamais l'impôt qu'ils doivent au gouvernement du Québec sur les économies placées dans leurs régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER).

Au Canada, l'impôt des particuliers est versé à la province de résidence. Un résidant ne versera pas un sou d'impôt au Québec sur ses REER s'il les retire au moment où il est résidant d'une autre province, même s'il a reporté les impôts qu'il devait payer au Québec grâce au REER toute sa vie durant.

Le raisonnement s'applique également pour les résidants des autres provinces qui s'installent au Québec, mais le solde migratoire inter-provincial défavorise le Québec depuis plus de 20 ans.

Par exemple, au cours de la dernière année complète recensée par **Statistique Canada** (1995- 96), 42 395 Canadiens ont quitté le Québec et 27 564 y sont entrés, soit un solde négatif de 14 831.

Au Québec, le taux marginal d'impôt maximum des particuliers est de 52,94 %, réparti presque également entre Ottawa et Québec.

En comparaison, ce taux est de 46,07 % en Alberta, le plus bas taux des provinces canadiennes.

Autrement dit, lorsqu'un Montréalais fortuné déménage à Calgary, il économise 6,87 points d'impôt sur les REER qu'il retirera.

Ce Montréalais aura avantage à quitter le Québec à la fin de l'année, puisque l'ensemble de ses revenus de cette même année seront imposés au taux albertain.

Ce phénomène d'écart de taux d'impôts explique l'importance qu'on accorde à la baisse des taux ontariens.

D'autre part, lorsqu'un résidant canadien quitte le pays et devient non- résidant, il doit payer au fisc fédéral les impôts dus sur les placements de ses REER, comme s'il les avait retirés.

Il n'a toutefois pas à payer les impôts dus au gouvernement provincial. Par exemple, lorsqu'un résidant quitte le Québec pour aller vivre aux États-Unis, il économise quelque 26,5 % de la valeur accumulée dans ses REER. ■

LES AFFAIRES

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

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

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

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

Prêts aux entreprises des autres provinces : une échappatoire qui fait l'affaire du Québec

Le Québec profite d'une différence avec les autres provinces dans la taxation des sociétés qui lui rapporte passablement d'argent et qui permet à diverses entreprises des autres provinces d'économiser 42,5 % de certains impôts.

Pour bien comprendre cette magie fiscale, plaçons-nous dans la peau de l'entreprise ontarienne O1, propriétaire de l'entreprise ontarienne O2.

Pour financer l'importante croissance de O2, O1 peut lui verser de l'argent sous forme de capital ou lui faire un prêt, au taux d'intérêt du marché. Les intérêts que recevra O1 sur le prêt fait à O2 sont imposables au taux ontarien de 15,5 %.

Pour réduire ce taux, O1 décide d'incorporer une entreprise québécoise, Q1, dans laquelle elle verse le capital-actions nécessaire à la croissance de O2.

Par la suite, Q1 fait un prêt à O2, au taux d'intérêt du marché. En contrepartie de ce prêt, Q1 recevra des revenus d'intérêt de O2, qui sont imposables. Mais voilà, le taux d'imposition de ces intérêts au Québec pour les grandes sociétés est de 8,9 %, soit 6,6 points de pourcentage de moins qu'en Ontario.

Par exemple, pour un prêt de 2 M$, sujet à un taux d'intérêt annuel de 5 %, les revenus d'intérêts de Q1 seront de 100 000 $. Q1 paiera 8 900 $ d'impôt provincial sur ces intérêts, contre 15 500 $ en Ontario, une économie de 6 600 $ (ou 42,5 %).

Normalement, Q1 devrait payer une taxe sur le capital au Québec, calculée sur le capital-actions qu'a versé O1 dans Q1. Le capital sujet à une taxe peut toutefois être réduit du prêt fait à une corporation, ce qui est le cas de Q1 à O2.

Comme le prêt est identique à l'avoir des actionnaires, la taxe sur le capital ne s'applique pas.

Cette mesure permet à la société O1 de payer moins d'impôt et au gouvernement du Québec d'imposer des revenus qui n'auraient pas été réalisés au Québec autrement.

Cette différenciation des taux de taxes a été introduite dans le budget de 1981-82 de l'ex-ministre des **Finances** du Québec, **Jacques Parizeau**, qui y avait vu un avantage pour le Québec.

Aujourd'hui, le fisc québécois récolte entre 25 et 28 % de tous les impôts payés par des entreprises au Canada, même si le produit intérieur brut du Québec ne correspond qu'à quelque 22,5 % de celui de l'ensemble du Canada. (FV) ■

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Price 61
Agropur 80
Alfid (Groupe) 81
Alft Technologies 34
Aliments Carrière 38
AlliedSignal Aérospatiale 32
American HomePatient 45
Arizona Star 62-63
Ault (Aliments) 80
Banque de dév. du Canada ..43
Banque Hongkong du Canada ..13
Banque Nationale 8, 81
Banque Scotia 80
Barrick Gold Corp. 62-63
Bear Stearns 69
Beatrice Foods 80
Bema Gold Corp. 62-63
Bocenor (Groupe) 48
Bureau d'études Zariffa 31
C-MAC Industries 47
Cadcom 35
Caisse de dépôt 43
Cambior 59
Canadair 31
Capital CGD 34
Capstone Pharmacy 45
Cascades 64-65
CiscoSystem 69
CML Technologies 35
Coginter 31
Coleraines (Res. minières) 60
Collège LaSalle (Groupe) 43
Compositech 32
Counsel Corp. 45
Crèmerie des Trois-Rivières ..44
Culinar 38
Dalmys 29
Dean Witter Discover 69
Desgagnés (Groupe) 44
Dessau 31
Diamond Robinson Equities ...59
Distribution aux consommateurs 29
Dominion Bridge 7
Explorations minières du Nord .60
Extendicare 45
Fonds de solidarité 31
Forex (Groupe) 46
Four Seasons Hotel 80
FuseWorks 36
Gaz de France 43
Gaz Métropolitain 43
GE Capitale B26
Géomax International 34
Golden Knight Resources 60
Golden Star Resources 59
Grafolie 22
Greenstone Resources 62-63
Hebco International 40
Hudon et deaudelin 38-39
Hydro-Québec 31, 43
Images Coast 2 Coast C12
Imax Corp. 79
Impression SGF 31
Intel 69
Intellia Informatique C12
Interunion Marketing 31
Inuksuk 22
IPL 58
Johnson & Johnson 77
Kevlar 85
Kimberly-Clark 64-65
KPMG 29
L'Entraide 8
Lanvista 36
Lavery, de Billy 43
Le Groupe Mutuelle 40
Lévesque Beaubien Geof. .43, B4
Loubel (Exploration) 60
LTEE 31
Malette Québec 46
MDS Health Group 45
Métro-Richelieu 38-39
Mines d'or Virginia 60
Minolta 19
Montrusco et Associés 80
Morgan Stanley 69
Mouvement Desjardins 8
MSV (Ressources) 60
Naturam 15
NéoMédia C12
Nortel 15, 47
Noverco 43
Paine Webber 69
Papiers Perkins 64-65
Papiers Scott 64-65
Pegasus Gold 59, 62-63
Philip Environmental 80
Prime Resources Group. 62-63
Procycle 18
Provigo 38-39
Provincial Papers 61
Reimer Express 31
Roadway Express 31
Rolland 61
Royal Mat 40
Safarir 32
Salomon Brothers 69
Samson Bélair Deloitte & Touche 28
Saputo 44
Scott Paper Co. 64-65
Seahawk Minerals 59
Seanix Technologies 16
Sécurité Auratech 34
Services cartographiques 2+1 .35
ServiceWare Corporation 36
ShowbaseMedia 34
Scprin International 31
Spruce Falls Acquisition Corp. .80
Sylvain Faust 22, 35
Teamsoft 17
Télévitesse Systems 36
Telsoft 22
Tembec 46, 80
TouchNet Canada 35
3Comm Computer 69
Trizec 81
TVX Gold 60
Vacances Air Transat B27
Viceroy Homes 78-79
WBL Technologie 30



Pour vendre, acheter, louer, échanger une propriété...

SUR INTERNET

BIQ BOURRSE Immobilière du Québec

BIQ: une banque de données hébergée chez cedep.net
Tél.: (514) 277-2110 Fax: (514) 276-1118

http//:www.biq.com

Des solutions REÉR fiables.

MAINTENANT, LE MARCHÉ BOURSIER VOUS OFFRE UN FILET DE SÉCURITÉ.

Alliez la sécurité d'un CPG au rendement du marché boursier.

Le nouveau CPG Avantage marché boursier^MC CIBC offre des possibilités de croissance illimitée puisque ses revenus sont basés sur l'indice TSE 35^MC de la Bourse de Toronto. Plus important encore, comme il s'agit d'un CPG, votre capital est garanti sans condition.

CONTRIBUEZ AU MAXIMUM AVEC LE PRÊT MAXIMISEUR REÉR CIBC.
Consultez votre représentant CIBC dès aujourd'hui !

1 800 465-2422

BANQUE CIBC

On voit la vie de *votre* façon.^MC

L'offre de REÉR-CPG Avantage marché boursier^MC CIBC est d'une durée limitée. Votre rendement dépendra de l'ampleur, le cas échéant, de la hausse de l'indice TSE 35^MC pendant la durée de votre placement et s'appuiera sur un calcul du rendement à intérêt simple. Aucune limite n'est établie relativement à la progression de votre rendement, le cas échéant. Toutefois, aucun rendement n'est garanti : si le TSE 35^MC régresse, vous pourriez n'obtenir aucun rendement. Renseignez-vous. L'indice TSE 35^MC est établi et publié par la Bourse de Toronto conformément à des normes déterminées par cette dernière à l'occasion. ^MC Marques de commerce de la Banque CIBC. L'indice TSE 35 est une marque de commerce de la Bourse de Toronto qui accorde une licence d'utilisation de l'indice et de la marque de commerce à la Banque CIBC sans toutefois appuyer le CPG Avantage marché boursier^MC ni assumer aucune responsabilité à son égard.

Francis Vailles

Québec bouche une échappatoire fiscale de 50 M$

Le *Quebec Shuffle* avait été utilisé lors de la vente des Jets de Winnipeg en 1995

Le gouvernement du Québec a bouché l'échappatoire fiscale qu'utilisaient certaines entreprises pour éviter de payer l'impôt provincial sur les gains en capital.

Cette échappatoire aurait coûté jusqu'à 50 M$ par année au fisc québécois, selon un chiffre qui circule à Québec.

Le gouvernement n'est toutefois pas en mesure d'estimer le manque à gagner de façon précise. Pour ce faire, il faudrait qu'il ait une idée de la fréquence d'utilisation de l'échappatoire et qu'il consulte les documents fédéraux.

La législation fiscale qui viendra boucher l'échappatoire sera précisée lors du prochain budget, mais certaines des modifications s'appliqueront rétroactivement au 19 décembre, date à laquelle le ministère a indiqué ses intentions (bulletin d'information 96-9 sous *Resserrement des règles relatives au transfert d'un bien sans incidence fiscale immédiate*).

Transfert hors-Québec

Comment une entreprise échappait-elle au fisc ? Quelque temps avant de réaliser un gain en capital, l'entreprise ou le particulier transférait du Québec le bien sujet à un gain en capital dans une société incorporée dans une autre province, par exemple en Ontario.

Au fisc québécois, l'entreprise indiquait avoir roulé ce bien (généralement des actions) vers l'Ontario au coût d'achat du bien, ce qui lui permettait de ne pas réaliser de gain en capital au Québec. Par contre, au fisc fédéral, l'entreprise indiquait avoir transféré le bien à sa valeur marchande, payant conséquemment l'impôt fédéral sur le gain en capital.

Au moment de vendre effectivement le bien et de réaliser le gain en capital, l'entreprise déclarait au fisc ontarien avoir vendu ce bien à sa valeur de vente.

Le fisc ontarien se fiait à la valeur de roulement du bien récemment déclaré au fédéral pour calculer s'il y a gain en capital. Comme l'entreprise a déclaré au fédéral avoir roulé ce bien à la valeur marchande, le gain en capital est nul aux yeux du fisc ontarien. L'entreprise ne paie donc pas de gain en capital au provincial.

Cette passe fiscale était possible parce que le gouvernement du Québec, comme ceux de l'Ontario et de l'Alberta, permet que les entreprises fassent deux déclarations distinctes sur la valeur du bien transféré, l'une au fédéral et l'autre au provincial.

Souplesse coûteuse

Dans les faits, le fisc accorde aux entreprises la souplesse de rouler un bien au coût d'achat et ainsi de reporter l'impôt pour leur permettre de réorganiser leurs affaires. Ces règles souples ont été utilisées pour éviter plutôt que reporter l'impôt.

Le stratagème a été popularisé sous le nom de *Quebec Shuffle* (faux-fuyant québécois) lors de la vente des **Jets** de Winnipeg à une société américaine pour un montant de 68 M$ US, en 1995. Cette fois, c'est le gouvernement du Manitoba qui a perdu quelque 3 M$ d'impôt dans cette affaire.

Plusieurs croyaient que cette planification fiscale audacieuse n'était possible qu'en faveur d'entreprises d'autres provinces s'incorporant au Québec, comme ce fut le cas des Jets. Toutefois, cette échappatoire peut aussi être utilisée par des entreprises du Québec. Les deux autres provinces qui ont un régime de taxation des corporations distinctes, l'Ontario et l'Alberta, sont également sujettes à cette échappatoire.

Québec sera clément à l'endroit des entreprises qui déclareront, avant le 31 mars 1997, avoir utilisé de tels stratagèmes pour éviter l'impôt et qui paieront les impôts dus. Pour les entreprises prises en délit par les vérificateurs du ministère du **Revenu**, Québec imposera de sévères indemnités, pouvant aller jusqu'à 50 % de l'impôt qui aurait dû être payé. Ce montant s'ajoutera à l'impôt à payer, incluant les intérêts, a indiqué **François Tremblay**, directeur des lois sur les impôts au gouvernement du Québec.

Un sur quatre

Selon un fiscaliste d'un bureau de comptables de Montréal, l'échappatoire est à la mode depuis deux ans. Pour qu'un contribuable y trouve son compte, le gain en capital doit se chiffrer dans les centaines de milliers de dollars, étant donné les coûts inhérents à l'échappatoire (incorporation, consultants, etc.).

Un contribuable sur quatre en mesure d'utiliser l'échappatoire s'en est prévalu, a avancé le fiscaliste, qui tient à garder l'anonymat. Ceux qui ont réalisé toute l'opération sur une courte période de temps (*planification fiscale agressive*) craignent peu le risque, comme les courtiers.

« La planification est difficilement décelable lorsqu'elle est bien faite, sur trois ou quatre ans. Les gros dollars ont été très bien faits. Les plus petits ont été faits plus rapidement », a expliqué le fiscaliste.

Selon lui, cette passe-passe était davantage utilisée par des entreprises de l'extérieur du Québec, notamment de l'Ontario, qui transféraient dans la Belle Province leurs éléments d'actif sujets à un gain en capital.

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

Le fiscaliste dit connaître une société ouverte de Toronto qui a utilisé le stratagème dans le cadre d'une importante transaction entre entreprises canadiennes au cours de la dernière année. La société a réalisé un gain en capital de plusieurs dizaines de millions et ainsi privé le fisc ontarien de plusieurs millions.

Le gouvernement ontarien a aussi bouché l'échappatoire le 19 décembre, coordonnant ses efforts avec ceux du Québec.

« Pour les exercices qui se terminent après le 19 décembre, nous allons demander aux entreprises de préciser dans leur rapport d'impôt la raison d'un transfert, vers quelle province le bien est roulé et la proportion des affaires qu'elles réalisent dans la province où le bien est roulé », nous a expliqué **Roger Filion**, fiscaliste au ministère des **Finances** de l'Ontario.

L'Ontario n'a pas encore déterminé de procédures de vérification pour les cas réalisés avant le 19 décembre. Toutefois, le ministère peut déjà resserrer ses recherches puisque toute entreprise qui effectue un roulement doit l'indiquer dans sa déclaration de revenus, a indiqué M. Filion.

Au Québec, on rapprochera vraisemblablement les déclarations de roulement fédérales et provinciales. ■

Une économie de 120 000 $ pour un gain en capital de 1 M$

En recourant à l'échappatoire, une entreprise pouvait économiser l'impôt provincial sur le gain en capital, soit l'équivalent, au Québec, de 12 % du gain en capital.

Au Québec comme au fédéral, les trois quarts des gains en capital sont imposables; ils le sont au taux de 16,25 % au Québec et de 29,12 % au fédéral (en incluant la surtaxe de 4 %). L'économie nette de l'évitement est de 12,2 % (16,25 % X 75 %).

Prenons l'exemple de particuliers qui, à l'automne 1995, détiennent des actions payées 1 M$ il y a quelques années.

Les actions valent 2 M$ à l'automne 1995 et les actionnaires veulent s'en départir. Pour éviter l'impôt, ils incorporent une société en Ontario et transfèrent leurs actions dans cette société.

Au fisc québécois, ils déclarent que ce roulement est fait au coût d'achat et au fisc fédéral, à la valeur marchande.

Ils paient immédiatement l'impôt sur le gain en capital au fédéral et ne paient aucun impôt au Québec, n'ayant pas réalisé de gain en capital aux yeux du fisc québécois.

À l'été 1996, ils liquident leurs actions, qui n'ont pas davantage augmenté de valeur, et réalisent un gain en capital de 1 M$.

Pour le fisc ontarien, la valeur de transfert des actions de l'entreprise est celle déclarée au fédéral.

Comme l'entreprise a déclaré au fédéral avoir transféré ses actions à la valeur marchande, le fisc ontarien ne prélève pas d'impôt, puisque, à ses yeux, il n'y a pas eu de gain en capital.

Sur leur gain de 1 M$, ses actionnaires ont économisé l'impôt québécois, équivalant à 12 %, soit 120 000 $. ■



La I30 d'Infiniti

Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. Une berline de luxe offrant un tel équilibre entre esthétisme et pragmatisme. Ce n'est pas tous les jours car l'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étourdissant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cube d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour ne citer que quelques-uns de ses équipements de série, signalons les sièges chauffants en cuir, le contrôle électrique généralisé et un système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs, la télécommande de verrouillage / déverrouillage des portes avec antivol et la garantie complète de 4 ans et 100 000 km devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Tout cela, et bien plus encore, propulsé avec une aisance déconcertante par un moteur V6 de 3 litres à DACT développant des performances de haut niveau sans consommation déraisonnable d'essence. Elle a vraiment tout pour elle. Mais ce n'est pas tous les jours que l'on prend le volant d'une I30 pour aussi peu que 449 $ par mois. Et, qui sait, demain auront-elles toutes déjà trouvé preneur. INFINITI

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

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

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

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

*Sur approbation du crédit. TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE. Taxes et immatriculation en sus. Location du modèle de base 1997 sur 24 mois. 5 500 $ de dépôt en échange équivalent. Coût annuel du crédit de 5,75 %. Option de rachat de 27 060 $. Base de 20 000 km/année. 0,08 $ du kilomètre supplémentaire. Plusieurs plans de location disponibles. Offre valable pour un temps limité. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Réforme de l'impôt foncier à Toronto : un « cadeau empoisonné » pour les entreprises

Claude Forand

Les commerçants et industriels de Toronto ne savent plus s'ils doivent rire ou pleurer. D'une part, la province vient de promulguer sa loi visant à corriger les écarts énormes d'impôt foncier auxquels sont soumis les gens d'affaires depuis près de 40 ans. Mais l'annonce survient au moment même où le gouvernement décharge sur Toronto les coûts croissants de l'aide sociale et des HLM, financés à même le compte de taxes foncières.

« Une décision comme celle-là risque sérieusement de nuire à l'attrait futur de Toronto pour brasser des affaires », s'inquiète **George Fierheller**, président de la **Chambre de commerce de la région métropolitaine**.

La réforme de l'impôt foncier des entreprises en Ontario était attendue avec impatience. Les gouvernements successifs en parlaient depuis 20 ans, mais le gouvernement de **Mike Harris** a eu le courage politique de la mettre en place.

La loi de 1997 sur le financement équitable des municipalités vise à corriger les injustices flagrantes auxquelles sont présentement soumis les commerçants et les industriels de Toronto. Par exemple, une entreprise établie à Mississauga, en banlieue, paie présentement 70 % moins de taxes foncières qu'à Toronto; à North York, c'est 57 % de moins, et à Etobicoke, c'est 53 % de moins.

Les conséquences sont évidentes. « C'est une situation intolérable si l'on veut assurer la compétitivité de Toronto à long terme pour attirer des entreprises », admet George Fierheller.

Il ajoute que les taxes foncières des commerces et industries de Toronto sont de 45 à 80 % plus élevées qu'ailleurs dans la région.

La province vient de mettre au rancart l'ancien système datant de 1953 et basé sur la valeur marchande de l'époque. La nouvelle formule permettra d'évaluer annuellement les entreprises d'après leur valeur actualisée, c'est-à-dire en fonction de leur prix de vente réel sur le marché. Une étude menée par la Chambre de Commerce prévoit que les taxes foncières des entreprises pourraient diminuer en moyenne de 31 %, alors qu'un fardeau de 770 M$ sera transféré aux propriétaires résidentiels. C'était une loi très attendue par les 177 000 propriétaires d'édifices commerciaux et industriels à Toronto.

Cadeau empoisonné

Le malheur, c'est que la réforme de la loi survient dans un contexte de « démêlement » des responsabilités entre la province et les municipalités. En clair, le gouvernement a annoncé la réforme attendue de la taxation foncière, mais en y assortissant un « cadeau empoisonné » : Toronto, comme les autres villes en province, devra maintenant défrayer à 50 % avec la province (plutôt que 20 % comme auparavant) les coûts de l'aide sociale, des HLM et d'une série d'autres mesures du genre, dont les coûts sont en pleine croissance et qui sont difficiles à gérer.

On devine la suite : c'est surtout sur le dos des commerces et des entreprises que la Ville-Reine devra financer ces services pour les plus démunis. Il n'en fallait pas plus pour que la Chambre de commerce, réjouie par la réforme de la taxation dans un premier temps, déterre la hache de guerre !

« Non seulement les taxes foncières des entreprises de Toronto vont grimper en flèche, mais cette situation va entraîner la fuite des commerces et des usines vers les villes de banlieue, qui n'ont pas à assumer des coûts sociaux aussi élevés », déplore George Fierheller. C'est notamment le cas des Mississauga, Markham et Richmond Hill, qui ont raflé d'importantes entreprises jadis installées en sol torontois, et qui possèdent les infrastructures requises pour accueillir à bras ouverts les nouveaux venus.

Aux incrédules, George Fierheller fait valoir une étude sur l'impact de ces mesures pour Toronto. Les résultats font l'effet d'une douche froide : les entreprises paieront en moyenne 7 900 $ de plus par année en taxes foncières.

Par exemple, les taxes foncières de l'édifice **First Canadian Place**, symbole des affaires au centre-ville, augmenteraient de 4 M$ par année !

« Le risque, ajoute le président, c'est que Toronto perde éventuellement son attrait au chapitre de la qualité de vie, qui joue beaucoup lors du recrutement de nouvelles entreprises. »

Les principaux intéressés sont sur le qui-vive. « Si les taxes foncières augmentent soudainement de 25 ou 30 %, les commerçants vont descendre dans la rue », lance **Paul Arsenault**, de la **Librairie Champlain**. Seule librairie française de Toronto (depuis la fermeture de **Renaud-Bray** l'an dernier), Champlain loue une superficie de 8 115 pi² et paie près de 12 000 $ de taxes foncières par année. « D'après notre marge de profit, il faudrait augmenter notre chiffre d'affaires d'environ 40 000 $ par année pour couvrir la hausse éventuelle des taxes. »

Réaction semblable de la part de **Tim Lekas**, franchisé des **Rôtisseries St- Hubert** un peu au nord de Toronto. « Les petits commerçants n'auront d'autre choix que de quitter la ville » dit-il. M. Lekas, dont les installations sont louées, verse près 50 000 $ par année en taxes foncières et de 12 000 à 15 000 $ en taxe d'affaires. « Puisque mon restaurant est situé un peu en banlieue de Toronto, j'espère être moins victime de ces réformes, dit-il Une baisse des taxes ? J'aimerais bien y croire ! »

Vite la mobilisation

Pour l'heure, la **Chambre de commerce du Grand Toronto** tente de mobiliser ses 10 000 membres pour l'action ! L'organisme invoque que Toronto n'a pas une base fiscale capable de faire face à l'augmentation effrénée des coûts de l'aide sociale, des HLM et autres services du genre, qui devront être largement assumés par l'impôt foncier des entreprises.

« Il est grand temps de réaliser que depuis plus de 40 ans, ce sont en bonne partie les commerces et les entreprises de Toronto qui ont financé le développement de la ville », dit le président George Fierheller.

Des chiffres : en 1992, l'évaluation des édifices commerciaux et industriels totalisait 5,7 milliards, soit seulement le tiers de l'évaluation totale de la région métropolitaine. En revanche, ces entreprises versaient plus de 60 % de toutes les taxes foncières de la région.

Pour la Chambre de Commerce, cette disparité inacceptable est le principal facteur expliquant pourquoi la relance de Toronto tarde à se faire au rythme où elle devrait survenir.

« Dans la situation actuelle, on est en train de tuer la poule aux oeufs d'or », déplore George Fierheller. ■

La Chambre de Commerce Brésil-Canada
en collaboration avec
Le Conseil Canadien pour les Amériques
présentent
"Le Brésil aujourd'hui: perspectives économiques et processus de privatisation"
avec
J.M.M. do Amaral-Gurgel
Associé, Amaral Gurgel Avocats
São Paulo et Vancouver
Montréal, mardi le 25 février, 1997
en présence de
M. Antonio Luz,
Consul et Attaché Commercial,
Consulat du Brésil à Montréal
Hotel Reine-Élizabeth
(petit déjeuner-continental - Salon MacKenzie)
Enregistrement: 8h Présentations: 8h30
Pour plus amples informations, veuillez contacter
Alfredo Moreira au numéro (514) 288-1744



Le courtier qui s'impose

WHALEN, BÉLIVEAU & ASSOCIÉS inc.
courtiers en valeurs mobilières
MONTRÉAL · QUÉBEC · TORONTO · CALGARY · VANCOUVER

Membre FCPE

Symbole de force, le bœuf musqué du Nord est surtout reconnu pour son ingéniosité et sa ténacité.

Les embouteilleurs de boissons gazeuses s'opposent à la hausse de la consigne à 0,10 $

Alain Duhamel

Les embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec s'opposent à l'augmentation de la consigne de 0,05 $ à 0,10 $ sur leurs contenants à remplissage unique. Ils refusent aussi de donner leur aval à la reconduction de l'entente actuelle sur la consignation et la récupération des contenants de boissons et de bière.

L'*Entente sur la consignation, la récupération et recyclage des contenants à remplissage unique de bière et de boissons gazeuses* a expiré le 31 décembre 1996, après avoir été en vigueur pendant 12 ans sans modification importante. L'**Association des brasseurs du Québec** (ABQ), l'**Association des détaillants en alimentation du Québec** (ADAQ), l'**Association des distributeurs de bière sans alcool du Québec**, le **Conseil canadien de la distribution alimentaire**, l'**Association des embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec** (AEBGQ) et la **Société québécoise de récupération et de recyclage** (**Recyc-Québec**) sont parties à cette entente.

L'AEBGQ s'est démarquée des autres partenaires et veut soustraire le contrôle du système de récupération de l'emprise de Recyc-Québec. « Nos positions sont très éloignées », a dit **Nycol Pageau-Goyette**, présidente de l'AEBGQ, qui doit en reparler ces jours-ci avec **David Cliche**, ministre de l'**Environnement et de la Faune**.

Partisane de la collecte sélective qu'elle juge plus efficace et plus équitable, l'AEBGQ avait indiqué, l'été dernier, dans son mémoire au **Bureau des audiences publiques sur l'environnement** (BAPE), qu'elle ne consentirait à la reconduction du système comme mesure transitoire qu'à la condition de n'y rien changer. Or, la perspective d'une augmentation de la consigne change la donne.

Privatisation de la consigne

La position de l'AEBGQ apparaît au ministère comme une privatisation de la consigne et lui est inacceptable. « Il n'est pas question de renoncer à la consigne, a dit un porte-parole du cabinet du ministre, **Claude Beauchamp**. Les embouteilleurs voudraient privatiser la consigne. Ce n'est pas dans les plans du gouvernement. Nous ne pensons pas que nous pourrions rejoindre nos objectifs environnementaux par ce moyen. »



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Nycol Pageau-Goyette : « Nous ne pouvons pas refiler des augmentations de coûts aux clients.Nous sommes prêts à assumer toute la responsabilité de nos produits. En gérant nous-mêmes, nous pourrions faire des économies. »**

Le MEF, avec le concours des autres partenaires, a reconduit l'entente actuelle pour une durée de 60 jours et souhaite conclure une nouvelle entente d'une durée d'au moins une année, le temps de concevoir et de mettre en oeuvre une nouvelle politique de gestion des matières résiduelles, que lui inspirera le rapport du BAPE dont la livraison est aussi prévue ces jours-ci.

Le temps presse car le revenu de la consigne à 0,05 $ ne suffit plus à financer le système de récupération et le fonctionnement de Recyc-Québec.

La société tire ses revenus des consignes non réclamées. Or, depuis deux ans, elle est victime du succès de la consigne puisque le taux de récupération a dépassé les 71,4 %, plafond au-delà duquel l'activité de récupération ne s'autofinance plus, et a atteint 73,4 %.

Recyc-Québec a terminé l'année 1994-95 avec un excédent des dépenses sur les revenus de 1,7 M$ et l'année 1995-96, avec un déficit de 4,4 M$. La société prévoit terminer 1996-97 avec un déficit de l'ordre de 8 M$ et elle aura complètement épuisé sa réserve de 21 M$ dans deux ans.

La société propose d'augmenter à 0,10 $ la consigne de manière à porter à 85 % le pourcentage de récupération.

« Pour nous, c'est une charge supplémentaire importante, a dit Mme Pageau- Goyette. Nous ne pouvons pas refiler des augmentations de coûts aux clients. Nous sommes prêts à assumer toute la responsabilité de nos produits. En gérant nous-mêmes, nous pourrions faire des économies. »

Selon l'AEBGQ, le système de consignation et de récupération des contenants à remplissage unique de bière et de boissons a produit, pendant la période d'un an se terminant le 30 juin 1995, un manque à gagner de 11,9 M$, dont 8,6 M$ ont été directement à la charge des embouteilleurs et 3,3 M$ à la charge de Recyc-Québec.

En 1994, il y a eu 3,3 milliards de contenants vendus au Québec. Les embouteilleurs en ont mis en marché 30 %, les brasseurs, 43 % et les autres, 27 %.

Cependant, les embouteilleurs utilisent dans une proportion de 95 % des contenants à remplissage unique, tandis que les brasseurs vendent 80 % de leur production en bouteilles consignées et réutilisables.

Les brasseurs se servent des bouteilles comme d'une arme pour contrer l'invasion de leur marché par des concurrents américains.

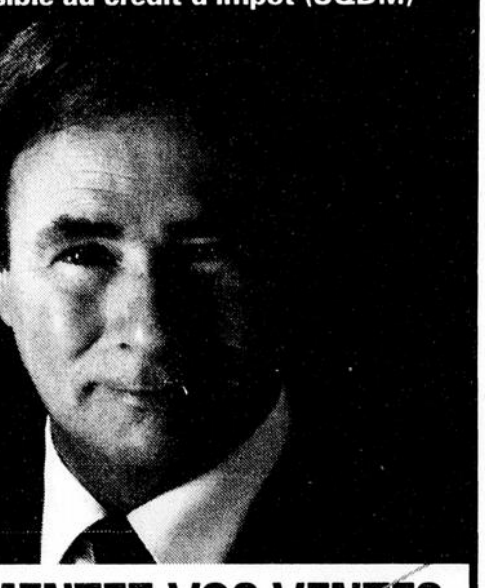
Cependant, les embouteilleurs de boissons gazeuses doivent faire face à la concurrence des embouteilleurs d'eau et de jus, des producteurs de lait et des distributeurs de café sans que, pour autant, ils ne consignent leurs contenants.

« Les brasseurs ont un autre agenda. Nous avions autrefois les mêmes ententes, mais nous n'avons plus rien en commun avec la bière qui a ses propres intérêts », a constaté Nycol Pageau-Goyette. ■

VOTRE ASSURANCE DEVRAIT INCLURE LA CARTE MÉDICAMENTS
Utilisée par 1 million de québécois
CALPSS
(514) 281-2277
Acceptée dans toutes les pharmacies
PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER, EMPLOYEUR OU SYNDICAT

PROJECTEUR MULTIMÉDIA EIKI LC-7000


• Super brillant 500 ANSI-Lumen
• Résolution SVGA / MAC 16
• Vidéo PAL / SECAM / NTSC
concept audio-visuel
25 ans Ensemble
VENTE • LOCATION • SERVICE
** Disponible en location à la journée, à la semaine ou au mois
** Informez-vous sur nos programmes d'essai, crédit de location, programme d'échange et crédit-bail.
Votre distributeur autorisé EIKI
10, rue King, Montréal (Québec)
(514) 954-0000 1-800-567-7076
Service d'urgence 24 heures

NOUVELLE ÉDITION
admissible au crédit d'impôt (SQDM)

AUGMENTEZ VOS VENTES
Faites comme 62 000 personnes depuis 24 ans
Inscrivez-vous maintenant
Séminaires
Vente stratégique MD
Montréal: 17 et 18 février, 10 et 11 mars
Québec: 13 et 14 mars
Vous apprendrez comment :
- Faire face aux objections
- Conclure vos ventes
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
Mastercard et Visa acceptés
Gérance de vente
Montréal: 24, 25 et 26 février
Québec: 21, 22 et 23 avril
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Fax : (418) 626-6264
Cours de vente Roger St-Hilaire
Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. Surveillez le télé horaire

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

Opinions

ÉDITORIAL

La couleur de la margarine, la pointe d'un iceberg

Malgré le lobby permanent de l'**Union des producteurs agricoles** (UPA), le syndicat des producteurs agricoles du Québec, le gouvernement **Bouchard** entend permettre la vente de margarine jaune, révèle un avis publié dans la Gazette officielle du 8 janvier. Le règlement doit être édicté le 22 février et être entériné par le gouvernement en mars.

En levant sa restriction de 1987 sur la couleur de la margarine, Québec harmonisera sa réglementation avec celles des autres gouvernements et respectera l'Accord sur le commerce intérieur qui doit entrer en vigueur en septembre.

Naturellement, l'UPA a déclaré la guerre au projet gouvernemental. Il se peut, en effet, que cette mesure fasse baisser légèrement la consommation de beurre. Cependant, là n'est pas la vraie question.

Si l'UPA veut vraiment servir les intérêts de ses membres, favoriser l'emploi et aider l'économie, elle doit commencer par s'assurer que les entreprises de transformation de lait ne manquent pas de matière première. Si ces entreprises avaient plus de lait, elles pourraient développer des marchés étrangers et y exporter davantage de produits à valeur ajoutée, ce qui leur permettrait de transformer plus de lait. Le développement des marchés étrangers contribuerait aussi à réduire les stocks de beurre (10 M de kilos à la fin de 1996) de la **Commission canadienne du lait** (CCL).

Ces stocks ne sont pas dus à la faiblesse de la demande interne; ils résultent plutôt du système de gestion de l'offre, qui, lors de l'établissement des quotas de production, fixe les quantités de lait à produire en fonction de la période de l'année où la demande interne est à son maximum (l'automne); l'excédent de lait produit pendant les périodes où la demande de produits laitiers est plus faible force les entreprises à produire plus de beurre et de poudre de lait, dont la CCL achète et entrepose les excédents.

Le fait que les entreprises de transformation ont juste assez de lait l'automne (elles en ont même manqué l'automne dernier) les empêche de développer des marchés étrangers. On ne peut, en effet, servir sérieusement ces marchés sans les approvisionner à l'année longue.

Les ventes à l'étranger des transformateurs qui exportent sont plafonnées par le système de gestion de l'offre. En effet, seulement 7 % du lait industriel va à la fabrication de produits exportés (fromages, lait de longue conservation). Un autre bloc de 6 % du lait industriel a été concédé pour la production d'ingrédients entrant dans des produits industriels transformés (pâtisserie, confiserie, mets surgelés, etc.). Ces volumes de lait (13 % au total) sont plafonnés par l'UPA et ses alliés parce qu'ils sont vendus à un prix inférieur (de 25 $ à 45 $ l'hectolitre selon les produits et les périodes) à celui (50-52 $) que les producteurs obtiennent pour le lait destiné à la fabrication des produits courants destinés au marché intérieur.

On pourrait comprendre la résistance de l'UPA à l'obtention de prix inférieurs pour certaines classes de lait si 87 % du lait n'était pas maintenu à un prix artificiel.

Le prix payé aux producteurs, qui est fixé par les bureaucrates qui gèrent le système canadien de limitation de la production, tient compte de la valeur au marché des droits de produire (quotas), qui représentent la moitié de l'actif d'une ferme laitière.

Ce système de quotas, qui compte pour 50 % de la valeur des fermes laitières, est devenu une bombe à retardement, que les gouvernements ne savent pas comment désamorcer. En plus d'être anti-économique, ce système coûte cher aux consommateurs et à l'économie.

Certes, à cause de sa complexité et de son importance pour les producteurs, ce système ne peut être éliminé rapidement. Nos gouvernements auraient toutefois intérêt à commencer par en supprimer les principaux effets pervers. Sans quoi, c'est la pression des Américains qui en aura raison. ■



Jean-Paul Gagné

LES AFFAIRES

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

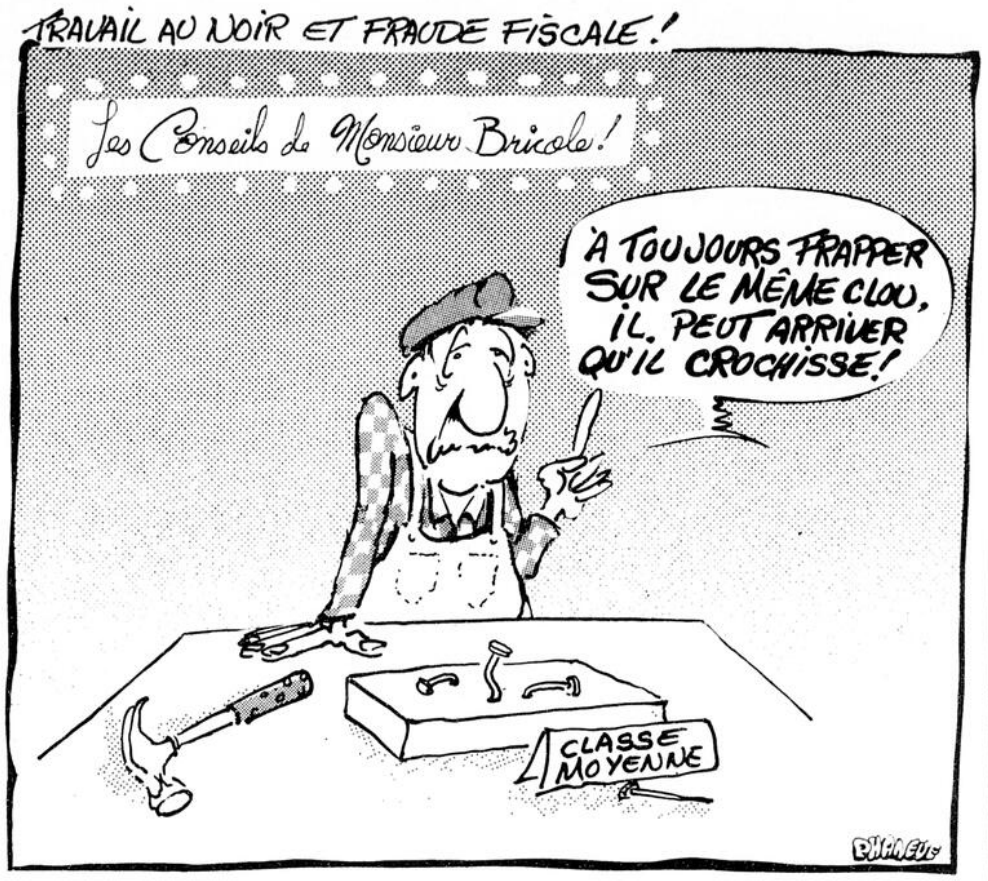
Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** — Chef de pupitre : **Michel Clermont**
Directeur cahiers spéciaux : **Normand Saint-Hilaire** — Directrice section finance : **Dominique Beauchamp**
Directeur cahiers technologies : **Yan Barcelo** — Directeur artistique : **Jacques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

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

Tirage : Directeur : **François Blondin** — Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires 1 an : 48,00 $ (51 fois l'an) **2 ans : 72,00 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (51 fois l'an) et **Affaires PLUS** (11 fois l'an) **1 an: 62,62 $ 2 ans : 89,95 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **André Préfontaine**
Directeur administratif : **Ginette Roy**
Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay**
Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée** — Président du conseil : **Rémi Marcoux**

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



POINT DE VUE

Une réforme de l'aide sociale à retravailler

Faut-il s'étonner du grincement de plus en plus strident qui nous vient des citoyens à l'endroit des programmes de soutien de revenu auxquels 850 000 Québécois ont recours tous les ans ? Sur les 3,2 M de Québécois qui travaillent, c'est 27 % de la main-d'oeuvre. C'est dire que le travail de 2,5 Québécois finance un Québécois qui ne travaille pas. C'est beaucoup. Le coût de l'aide sociale représente la totalité de l'impôt sur le revenu de 800 000 Québécois. Peut-on s'étonner que Québec veuille apporter des correctifs à cette situation ?

La ministre de l'**Emploi et de la Solidarité**, **Louise Harel**, vient de déposer un document de consultation sur la réforme de la sécurité du revenu. Cette réforme s'inscrit dans un contexte où la clientèle et le coût ont augmenté considérablement.

Depuis la réforme de 1989, les dépenses à l'aide sociale ont augmenté de 63 % et le nombre de ménages aidés a crû de 43 %. On comptait à la fin de 1996 près de 470 000 ménages à l'aide sociale, comprenant près de 800 000 personnes. L'aide sociale coûte 4 milliards de dollars par année.

La réforme proposée offre trois volets : 1. on instaure le guichet unique en intégrant les **Centres locaux d'emploi** et tous les services offerts à la main-d'oeuvre.

Cette réforme met fin à l'éparpillement des services où on retrouvait trois réseaux distincts : les Centres Travail-Québec pour les assistés sociaux, la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** pour les travailleurs et les centres de **Développement des ressources humaines** pour les chômeurs. Il faut espérer que les gouvernements fédéral et québécois s'entendront pour créer un seul réseau.

2. une famille à l'aide sociale recevra dorénavant deux chèques : un pour les enfants (l'allocation unifiée) et un pour les adultes. En quittant l'aide sociale, cette famille continuera à recevoir l'allocation unifiée jusqu'à un revenu de travail d'environ 15 000 $. À partir de ce montant, l'aide sera rapidement réduite.

Cette proposition, inspirée des rapports **Fortin** et **Bouchard**, souffre d'un problème majeur au plan de l'équité.

En effet, l'aide aux familles très pauvres est augmentée au détriment des familles à revenu moyen et élevé, ce qui a pour effet de restreindre le nombre d'enfants qui bénéficient d'une aide de l'État. Les personnes seules et les couples sans enfant ne sont pas mis à contribution pour financer la nouvelle politique familiale.

3. Les prestataires de 15 à 24 ans devront ou s'inscrire dans un programme de formation ou retourner à l'école, à défaut de quoi ils seront pénalisés de 150 $ par mois. C'est la proposition la plus coûteuse de la réforme et probablement la plus naïve. En effet, toutes les évaluations de tels programmes mis en place aux États-Unis indiquent des coûts plus importants que ce qu'on peut envisager économiser.

Pire : les jeunes de moins de 21 ans seraient ceux qui en bénéficient le moins. **James Heckman**, professeur à l'**Université de Chicago** et responsable de l'évaluation des programmes américains offerts aux personnes démunies, mentionnait à *The Economist* que l'effet net de ces mesures était pratiquement nul.

Il eût mieux valu appliquer la recommandation de Pierre Fortin et prévoir une prestation plus faible aux jeunes. Accorder de l'aide sociale aux moins de 25 ans est une erreur grave. La réforme de 1989 de **Pierre Paradis**, qui octroyait la parité, a attiré les jeunes à l'aide sociale. En abaissant leur niveau de prestation, Québec enverra au moins un message clair.

Il vaut mieux poursuivre ses études et recourir au régime de prêts et bourses que de s'inscrire à l'aide sociale.

Ce n'est pas l'aide sociale qu'il faut dynamiser, mais le système d'éducation. ■



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

Le président de Dominion Bridge obtient une hausse de salaire de 50 % pour les deux dernières années

Les dirigeants de l'entreprise ont deux ans de plus pour exercer à prix moindre les options d'achat d'actions

Francis Vailles

Michel L. Marengère, président du conseil d'administration et chef de la direction de **Dominion Bridge** (Nasdaq, *DBCO*, 2 $ US), de Lachine, vient d'obtenir une augmentation de salaire rétroactive de 50 % pour les années 1995 et 1996.

En janvier 1997, le comité de rémunération de l'entreprise a autorisé le versement de 180 000 $ US de primes (223 000 $ CA) à M. Marengère pour chacune des années 1995 et 1996. Le salaire de base de M. Marengère pour chacune de ces deux années s'élevait à 360 000 $ US (446 000 $ CA). Rémunération annuelle totale : 669 000 $ CA.

Au même moment, **Nicolas Matossian**, président et chef de l'exploitation de Dominion Bridge, a obtenu une augmentation de 96 000 $ US (119 000 $ CA) sur son salaire de 240 000 $ US (298 000 $ CA) pour chacune des deux années 1995 et 1996. Sa rémunération annuelle totalise 417 000 $ CA.

L'information est tirée de la circulaire de sollicitation de procurations de l'entreprise, publiée en vue de l'assemblée des actionnaires qui aura lieu le 28 février prochain, à New York. Nous l'avons obtenue par le truchement de la *Securities & Exchange Commission* des États-Unis. Dominion Bridge, qui oeuvre dans la construction et la fabrication d'équipement industriel lourd, a son siège social officiel au Delaware.

Ces augmentations de salaire sont versées sous forme de primes, mais ne sont pas basées sur des objectifs de rendement. « En vertu de leur entente de services, MM. Marengère et Matossian ont droit à une prime minimale égale à 50 % et à 40 % de leur salaire de base respectif. Les primes minimales pour ces années (*1995 et 1996*) ont été autorisées en janvier 1997 », lit-on dans la circulaire, sous le tableau de la rémunération des dirigeants.

Les droits sur ces primes minimales ont été introduits récemment. Dans la circulaire de sollicitation de l'an dernier (mai 1996), le chapitre à ce sujet ne donnait pas de précisions. « ... même si la compagnie n'a aucune formule précise de primes (*no formal bonus arrangements*), les primes seront versées à la discrétion du conseil d'administration ou du comité sur la rémunération ».

Le nouveau chapitre à ce sujet dans la circulaire du 28 janvier 1997 laisse place à interprétation. « Le comité sur la rémunération recommande le paiement de bonus de temps à autre aux employés et aux cadres de l'entreprise afin de leur offrir une prime incitative à la productivité durant chacune des années fiscales. L'entente de service pour MM. Marengère et Matossian inclut une prime minimale de 50 % et 40 % de leur salaire de base respectif, sujet à la recommandation du comité. D'autres primes pourraient être versées seulement si la compagnie atteint ou dépasse certains objectifs de performance liés au bénéfice net, aux revenus et aux acquisitions stratégiques. À part ceux inscrits dans les ententes de services, il n'y a aucune formule mathématique (*mechanical formula*) ou politique officielle concernant le versement de primes aux employés et aux dirigeants de l'entreprise. »

Options réduites et prolongées

D'autre part, les dirigeants auront entre huit et 24 mois de plus pour exercer leurs options d'achat d'actions. Plusieurs de ces options, émises entre 1994 et 1996, venaient à échéance sans que les dirigeants n'aient pu en profiter, le prix courant des actions étant plus bas que le prix d'exercice des options.

Désormais, tous les dirigeants pourront exercer leurs options avant le 30 septembre 1998, sans quoi ces options deviendront caduques, en principe. Pour en faciliter l'exercice, la compagnie a abaissé le prix de levée de toutes les options à 2 $. Avant ce changement, survenu le 12 septembre 1996, la majorité des prix de levée étaient de 4 $ et plus.

Michel Marengère détient 825 000 options d'achat de titres (actions et bons de souscription) et M. Matossian en a 400 000. En incluant les options, le premier contrôle 2 484 792 actions, soit l'équivalent de 8,5 % des actions ordinaires en circulation.

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 1996, les revenus de Dominion Bridge ont explosé, passant de 155,8 M$ à 362,6 M$, en raison d'acquisitions (**MIL Davie**, **McConnell Dowell**, etc.). Durant cette période, l'entreprise a accusé une perte nette de 5,7 M$, contre un bénéfice net de 2 M$ l'année précédente. ■

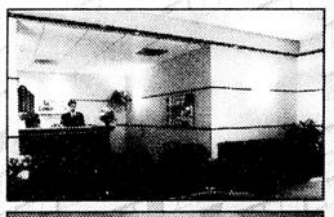
LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le système de santé canadien est l'un des plus coûteux des pays industrialisés (environ 72 milliards de dollars, ou 2 500 $ par habitant, en dépenses annuelles totales, publiques et privées). Il est possible d'apporter les changements nécessaires à l'aide des ressources existantes; il faudra toutefois en modifier la répartition... utiliser les ressources disponibles plus judicieusement. »

Rapport final du Forum national sur la santé, 4 février 1997

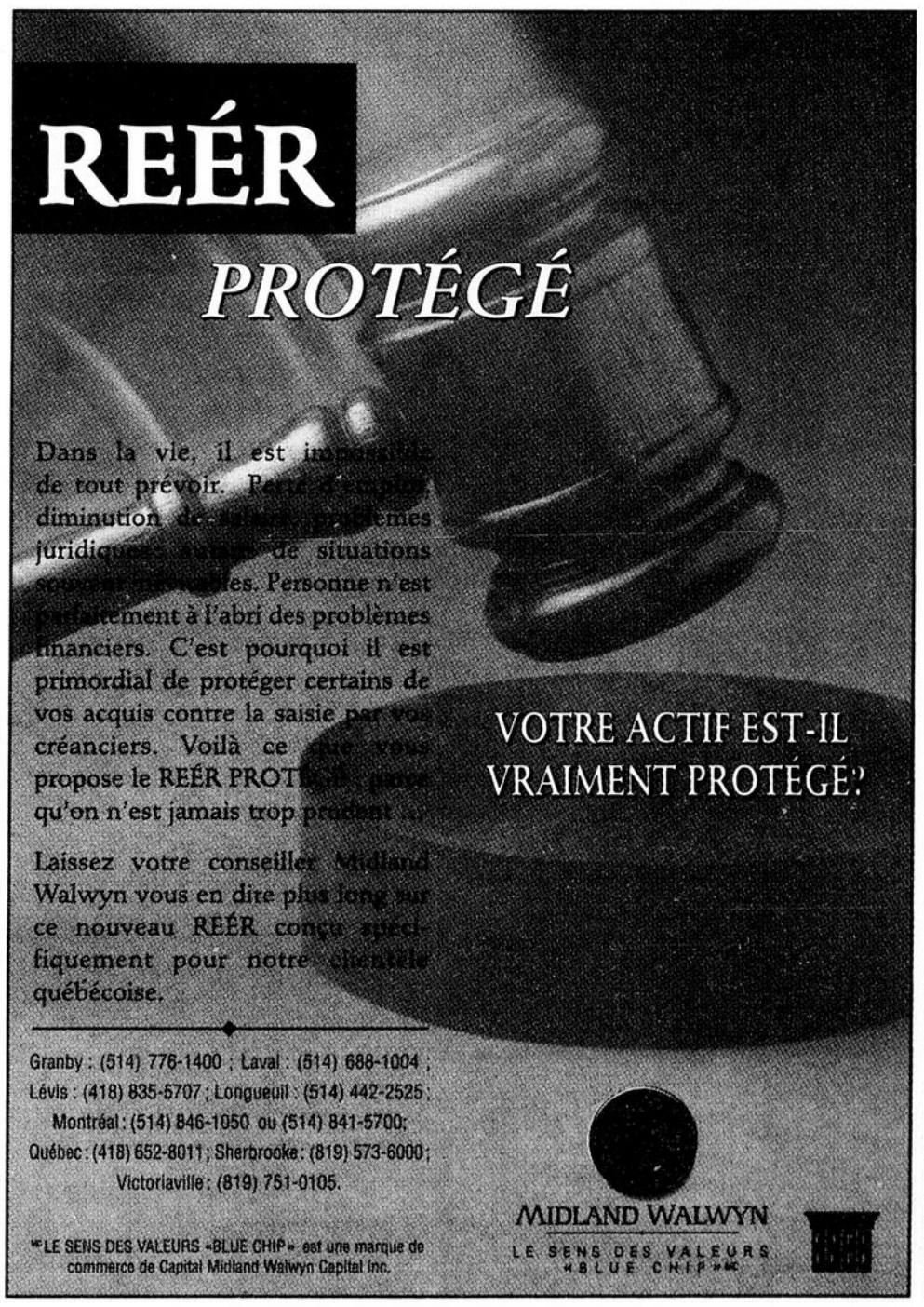
CAMIONNAGE INTRA-QUÉBEC ET ONTARIO
transport de containers
entreposage
ISO 9002
70e anniversaire
(514) 935-5405

CAN-AM IMMIGRATION CLINIC INC.
VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (green card)
SONT ADMISSIBLES AU VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN EN TANT QUE CANADIENS: investisseurs, propriétaires de PME, employés cadres, main d'oeuvre très spécialisée, professionnels, agents manufacturiers, représentants commerciaux, distributeurs.
155, rue Principale Ouest, suite 116, Magog (Québec) J1X 2A7
Téléphone : (819) 868-2441 • Télécopieur : (819) 868-0746

FORFAIT CORPORATIF


La nouvelle direction de *LA TOUR CENTRE-VILLE* est heureuse d'offrir aux gens d'affaires des appartements munis de cuisinettes pour courts et longs séjours. Située AU COEUR DU CENTRE-VILLE, à proximité de tous les centres d'activités de Montréal, notre appartement-hôtel est toujours à quelques pas de vos rendez-vous et réunions d'affaires.
62.00$ (taxes en sus)
par jour
occ. simple ou double
Comprenant:
• appels et fax locaux
• café à la chambre
• stationnement intérieur
• journal
Prix valable jusqu'au 30 avril 1997
La Tour Centre-Ville
appartements-hôtel
400, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (coin Bleury)
(514) 866-8861 ou
1 800-361-2790 (sans frais)





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

L'ACTUALITÉ

Distribution de produits d'assurance : guerre de lobbies à Québec

Le Rapport Baril reflète les opinions des courtiers

Jean-Paul Gagné

Le projet du vice-premier ministre et ministre d'État de l'**Économie et des Finances**, **Bernard Landry**, de faire adopter avant l'été une loi sur la distribution des produits et services financiers rencontre des difficultés.

Le dépôt du projet de loi serait retardé, confirme-t-on à Québec. Toutefois, nous assure-t-on, que le projet de loi soit déposé au printemps ou, au pire, à l'automne, il y aura adoption d'une nouvelle loi en 1997.

La raison de ce report est double : 1. contrairement aux rapports habituels des commissions parlementaires qui se contentent de résumer les opinions exprimées lors des consultations et qui ne font pas de recommandations, la **Commission du budget et de l'administration** présidée par le député **Jacques Baril** (PQ, Arthabaska), a fait onze recommandations, qui, pour la plupart, vont à l'encontre des objectifs poursuivis par le ministre.

Alors que le ministre veut optimiser le décloisonnement des réseaux de distribution des produits et services financiers et réduire les coûts des produits pour les consommateurs, le Rapport Baril recommande un ensemble de mesures qui empêcheraient la vente de produits d'assurance par les institutions de dépôt (caisses Desjardins et fiducies incorporées au Québec). Les banques ne sont pas touchées car elles relèvent d'une loi fédérale.

2. Les intermédiaires (agents et courtiers) dans la distribution de produits d'assurance ont fait un lobby intensif auprès des députés des partis politiques, qui interviennent à leur tour auprès des ministres du gouvernement pour faire valoir leurs vues et défendre le rapport Baril, dont les opinions sont très semblables sur plusieurs points. Le ministre Landry attend les avenues de solution que préparent les fonctionnaires de son ministère.

Il doit rencontrer en mars les députés qui ont participé aux travaux de la commission et débattre du rapport en chambre.

Convergences de vues

Beaucoup de personnes estiment que les courtiers ont très bien manoeuvré et qu'ils ont même infiltré la Commission du budget et de l'administration. Deux courtiers y siégeaient : **Rosaire Bertrand**, député péquiste de Charlevoix, et **Cosmo Maciocia**, député libéral de Viger.

Très actifs dans les travaux de la commission, ils ont vu à ce que le rapport de la Commission reflète les vues des courtiers, dont l'objectif se résume à la protection de leur marché : la distribution du plus grand nombre de produits financiers par leur intermédiaire.

La convergence des vues des courtiers et du Rapport Baril apparaît nettement dans le dernier numéro de la revue *Prospective* de l'**Association des intermédiaires d'assurance de la Province de Québec** (AIAPQ) : un tableau comparant les recommandations du Rapport Baril et des recommandations de l'AIAPQ établit un accord sur presque tous les points.

Cette convergence vaut aussi pour plusieurs recommandations des associations d'intermédiaires en assurance de dommages.

Néanmoins, le **Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec** dénonce la « recommandation majeure et méconnue du rapport (Baril) qui lève complètement la barrière à la distribution d'assurance dans les institutions de dépôt ».

Voici ce que dit cette recommandation : « La Commission recommande au gouvernement de ne pas permettre la distribution des produits d'assurance par les institutions de dépôt, sauf aux conditions suivantes : établir un encadrement uniforme; offrir des produits d'assurance par une filiale dédiée à ces activités; assurer la distribution des produits d'assurance par des intermédiaires dûment qualifiés; interdire le cumul des fonctions (double emploi); prévoir des dispositions régissant l'utilisation des renseignements personnels; utiliser des espaces réservés (locaux distincts) pour la vente de produits d'assurance. »

Le **Mouvement Desjardins**, la **Banque Nationale** et **L'Entraide assurance-vie**, qui distribue directement ses produits d'assurance, donnent un tout autre sens à cette recommandation.

Selon eux, cette recommandation signifie que la distribution de produits d'assurance ne devrait être faite que par une filiale, située dans un endroit différent, et par des intermédiaires reconnus par les intermédiaires de marchés eux-mêmes, qui, selon une autre recommandation du Rapport Baril, contrôleraient 75 % des sièges de l'organisme unique d'autoréglementation et d'autodiscipline (les autres sièges seraient occupés par des consommateurs nommés par le ministre; les compagnies d'assurance et les institutions de dépôt ne seraient pas représentées).

De plus, les intermédiaires de marché qui siégeraient à cet organisme tout puissant seraient « élus » par leurs pairs, ce qui signifie, selon **Gaëtan Gagné**, président de l'Entraide, qu'ils seraient là pour défendre les vues protectionnistes de leurs association ».

Recloisonnement

Pour Desjardins, cette recommandation, si elle était retenue par le gouvernement, signifierait que les caisses ne pourraient plus offrir de l'assurance dans leurs locaux (actuellement, la vente d'assurance n'est pas faite par un salarié de la Caisse, mais par un employé d'une compagnie d'assurance du Mouvement Desjardins).

L'obligation de maintenir des locaux séparés accroîtrait les coûts de distribution, ce qui rendrait les produits non concurrentiels, contrevenant ainsi à l'objectif du ministre de réduire les coûts de distribution des produits et de permettre aux institutions québécoises d'être plus compétitives face aux grandes compagnies, dont plusieurs, canadiennes et étrangères, vendent déjà directement aux consommateurs.

Pour Gaëtan Gagné, la mise sur pied d'un organisme unique d'autoréglementation qui serait contrôlé par les courtiers est « un non-sens. Que le gouvernement fasse une loi qui met tout le monde sur le même pied. On ne peut pas fonctionner en se faisant dicter les règles du marché par un compétiteur. »

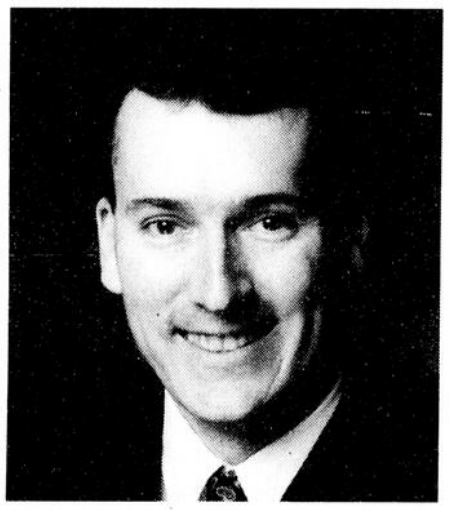
M. Gagné, comme les autres, ne veut pas voir disparaître les courtiers, mais s'assurer que le soleil luit pour tout le monde.

Le consommateur en otage

« Les courtiers et le Rapport Baril prennent le consommateur en otage. C'est une attitude contraire au mouvement d'ouverture des marchés, alors que les consommateurs peuvent déjà acheter des produits financiers dans Internet. Comment peuvent-ils vouloir empêcher des consommateurs d'acheter directement des produits des institutions, alors qu'ils peuvent acheter des fonds mutuels et des actions dans Internet ?

« Comme se fait-il que, comme compagnie d'assurance, je suis responsable de tout face à l'assuré (le capital de la police, la solvabilité, etc.), mais que je ne le serais pas assez pour vendre une police à un consommateur ? Vouloir donner aux intermédiaires le monopole de la vente des produits d'assurance condamnerait les entreprises québécoises face aux géants des autres provinces et de l'étranger. Ce serait manquer de jugement. » ■

Nomination
MONSIEUR MUFFLER



Philippe C. Landry
à la Direction du marketing

Monsieur Normand Paquette, vice-président de la division MONSIEUR Muffler, annonce la nomination de Monsieur Philippe C. Landry au poste de Directeur du marketing.

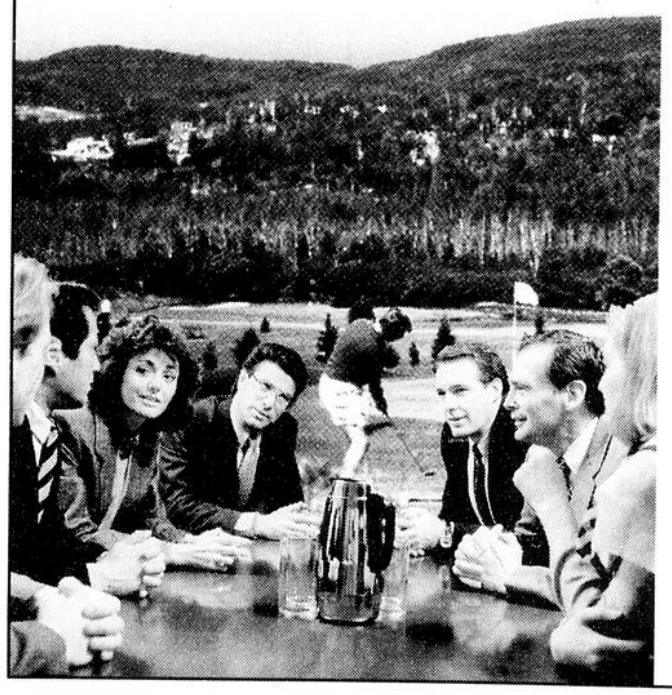
Avant de se joindre à l'équipe de MONSIEUR Muffler, Monsieur Landry a occupé plusieurs postes de direction dans le domaine du marketing, de la promotion et de la publicité.

Au cours des dix dernières années, il a oeuvré dans différentes agences de publicité ainsi qu'au sein d'importantes compagnies de fabrication et de services.

Sa venue sera un atout majeur au développement de l'entreprise autant au Québec qu'à l'extérieur.

MONSIEUR Muffler
Division de AUTOSTOCK INC.
compte plus de 80 points de vente

LES LAURENTIDES EN UN APPEL



Organiser vos réunions dans les Laurentides c'est vous assurer d'un service hors pair.
Le Bureau des congrès des Laurentides met à votre disposition l'expertise de ses conseillers. À partir de vos besoins précis, ils effectuent une présélection des principaux établissements d'affaires de la région des Laurentides. Sans plus d'efforts vous recevrez à vos bureaux les soumissions détaillées qui répondent à vos attentes.
P.S. Ce service est gratuit.

ASSOCIATION TOURISTIQUE DES LAURENTIDES (ATL)
BUREAU DES CONGRÈS, SERVICE AFFAIRES

Montréal et les environs : **(514) 990-5625**
Partout au Québec : **1-800-561-NORD**

André Marcheterre veut travailler en partenariat pour contrôler le coût des soins de santé

Réjean Bourdeau



André Marcheterre

Âge: 43 ans
Titre: Président de Merck Frosst Canada
Défi: Mettre en marché de nouveaux produits et travailler en partenariat pour contrôler le coût des soins de santé
Carrière: depuis 20 ans chez Merck Frosst Canada : vice-président au groupe commercial Merck Sharp & Dome pour la région Centre-Atlantique, en 1995; vice-président aux ventes de Merck Frosst Canada, en 1992; directeur des relations avec le gouvernement canadien et l'entreprise en 1990; directeur des ventes pour l'est du Canada en 1987. Il a entrepris sa carrière au sein de l'entreprise comme représentant pharmaceutique en 1977.

Depuis le 16 décembre, **André Marcheterre**, 43 ans, est le premier francophone à présider **Merck Frosst Canada**, leader de l'industrie pharmaceutique innovatrice au pays et filiale de **Merck**, multinationale américaine qui réalise des ventes de plus de 16 milliards de dollars US.

Il remplace l'Ontarien **Paul G. Howes**, 42 ans, en poste depuis trois ans, nommé président de **DuPont Merck Pharmaceutical**, à Wilmington, au Delaware.

De son propre aveu, M. Marcheterre arrive en fonction alors que le marché des médicaments est en pleine évolution.

Face aux nombreux défis qui l'attendent, le nouveau président souhaite avant tout travailler en partenariat avec les payeurs (gouvernements et compagnies d'assurances) et les fournisseurs (médecins et pharmaciens) pour contrôler le coût des soins de santé. « Les médicaments ne sont pas le problème du système de santé, a déclaré M. Marcheterre. Ils sont la solution. »

Pour cela, il estime que les gouvernements doivent favoriser l'accès aux nouveaux produits par le biais des listes de remboursement.

Pour sa part, Merck Frosst mettra l'accent sur l'utilisation adéquate de ses produits afin d'en arriver à une gestion thérapeutique optimale. « Il n'y a pas de formule magique », dit-il. Il croit cependant qu'en travaillant ensemble, les différents intervenants pourront améliorer les diagnostics et les traitements, tout en donnant davantage d'informations aux bénéficiaires.

« Une maladie gérée adéquatement permet de réduire les journées d'hospitalisation et tout ce qui en découle. Par le partenariat, on réduira les frais de santé », indique-t-il.

Gerry Gallivan, qui travaillait avec lui au bureau de Westpoint, en Pennsylvanie, sait que cette stratégie porte fruit. « Aux États-Unis, j'ai vu André développer des liens avec des groupes de spécialistes, incluant des médecins. Il a réussi un travail formidable », se rappelle le vice-président, ventes américaines, *Human Health*, pour **Merck**.

Loi des brevets

Dès le mois de février, la révision de la *Loi sur les brevets* (C- 91) retiendra aussi l'attention de M. Marcheterre, qui tire une partie de sa réputation du travail qu'il a accompli lors de son adoption en 1993.

Selon le Dr **Jacques Gagné**, ex-doyen de la faculté de pharmacie à l'**Université de Montréal**, la réussite de M. Marcheterre dans ce dossier s'explique par les *3 D* : dynamisme, diplomatie et détermination.

« Ce projet de loi était d'une grande importance pour la recherche au Canada et l'apport d'André a été plus qu'important », se souvient le président du conseil d'administration de **Lab International**, firme de recherche pharmaceutique de Laval.

Selon M. Marcheterre, la prochaine révision sera tout autant cruciale. « Au cours des dernières années, plusieurs pays ont pris de l'avance sur le Canada en termes de protection des brevets. Il faut améliorer la loi pour la rendre équivalente à ce qui se passe au niveau international. »

Actuellement, la durée effective des brevets pharmaceutiques est de 10 ans en moyenne au Canada, comparativement à 14 ans aux États-Unis et 15 ans en Europe. Au-delà de cette période, les sociétés génériques peuvent copier les formules chimiques et fabriquer des médicaments substituts, à meilleurs coûts.

« Les sociétés innovatrices ont rempli les engagements pris lors de l'adoption de la loi, a précisé le président. L'augmentation du prix des médicaments n'a pas été supérieure à celle de l'inflation et nous avons fait des investissements en fonction de nos chiffres d'affaires. »

Produits

Chaque année, Merck Frosst Canada investit plus de 10 % de ses ventes d'environ 500 M$ en recherche et développement (R & D). La société emploie 1 300 personnes, dont 850 employés permanents et 100 à temps partiel, à son siège social de Kirkland. La société fabrique plus de 150 médicaments, destinés aux marchés nationaux et internationaux.

Son laboratoire biomédical, le quatrième plus important en Amérique du Nord, compte plus de 200 scientifiques dont le travail est de découvrir des médicaments destinés à la prévention et au traitement des maladies respiratoires (asthme) et inflammatoires (arthrite).

Le centre de recherche a développé plusieurs produits, comme le *Flexeril*, contre les spasmes musculaires, le *Blocadren*, contre les problèmes cardiaques, et le *Timoptic*, contre le glaucome.

« Je souhaite également poursuivre une commercialisation efficace de nos produits », a souligné le président. Merck Frosst prévoit la mise en marché de deux nouveaux produits d'ici à l'an 2000 : le *Singulair*, contre l'asthme, et un médicament pour le traitement de l'arthrose.

Gestion

Ce goût pour la vente, la commercialisation et le marketing font partie des forces de M. Marcheterre. Marié à **Jacinthe Lépine**, ergothérapeute née à Neuville, dans le comté de Portneuf, il a acquis une formation administrative au **Cégep de Sainte-Foy**, avant d'obtenir son baccalauréat de l'**Université d'Ottawa**.

« Ce qui fait la force d'André, c'est qu'il possède à la fois un sens comptable, un talent de vendeur et de bonnes stratégies en marketing », a déclaré **Christian Blouin**, conseiller du cabinet de relations publiques **National**, qui était entré au service de Merck Frosst comme représentant des ventes dans la même période que le nouveau président. Selon lui, M. Marcheterre possède la vision et le leadership pour stimuler ses troupes. « J'aime voir les gens se surpasser et être responsables, tout en ayant du plaisir », a dit le président.

C'est aussi ce qu'il fait quand il quitte temporairement sa résidence de Lorraine pour des excursions de pêche à la truite ou de chasse au petit gibier avec son père, **Gérard**, ex-répartiteur pour le **Canadien National**, et ses fils, **Pierre-Alexandre**, 12 ans, et **Vincent-Olivier**, 11 ans. « C'est une bonne façon d'amener les enfants dans la nature et de leur enseigner la prudence. » ■

BCE

Avis de date de référence

L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires de BCE Inc. se tiendra le mercredi 30 avril 1997, à 10 h 30, au Palais des Congrès de Montréal, 201, avenue Viger Ouest, Montréal (Québec).

Les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 14 mars 1997 seront en droit de recevoir l'avis d'assemblée.

Par ordre du conseil d'administration,

le premier vice-président Affaires juridiques et secrétaire de la Société,
Josef J. Fridman

Montréal, le 27 janvier 1997

BCE Inc.

Le luxe à votre portée.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Profitez d'un taux spécial sur la Lexus LS 400 1997.
Taux de location 4,9 %
Mensualité 899 $

À 4,9 % d'intérêt et 899 $ par mois, le grand luxe de la nouvelle Lexus LS 400 1997 est d'autant plus savoureux. Quel plaisir de conduire une voiture d'un tel raffinement, aux performances remarquables et au confort superbe. Sur la route, la LS 400 répond avec puissance, sûreté et élégance. Et maintenant, elle est plus accessible que jamais, mais seulement jusqu'au 28 février 1997.



LS 400

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

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

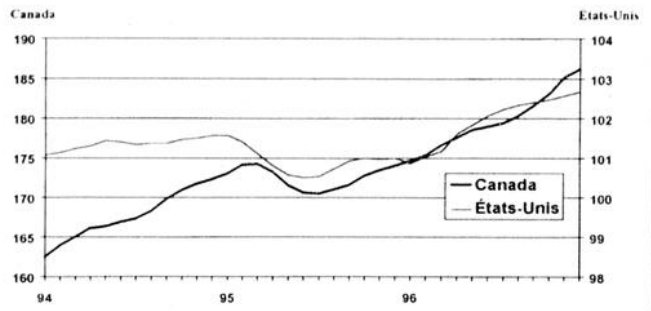
Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin E., Laval (Québec)
H7M 1Z1
Tél. : (514) 668-2710

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

* L'offre s'applique à la location d'une Lexus LS 400 1997 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 9 500 $, frais de transport et de livraison (800 $), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 30 paiements mensuels de 899 $ pour un coût total de 26 970 $ plus taxes. Limite de 60 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire. (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 44 800 $ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. L'offre prend fin le 28 février 1997. Location sans acompte et autres termes de location offerts. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Évolution des indicateurs composites avancés - Canada et États-Unis

BANQUE NATIONALE



Malgré un léger repli en décembre, la croissance de l'indicateur composite avancé était nettement plus vigoureuse au cours de la deuxième moitié de 1996 au Canada. À la fin de l'année, c'était surtout les marchés financiers et le logement qui ont contribué à son accroissement. Aux États-Unis, au contraire, l'indicateur avancé a sensiblement fléchi au deuxième semestre. Les ralentissements observés dans le secteur manufacturier et dans la construction résidentielle en sont les principaux responsables.

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
États-Unis				
Ventes au détail	déc.	0,6	- 0,2	5,0
Nouv. commandes	nov.	0,4	1,1	4,1
Commandes en carnet	nov.	0,4	1,3	7,7
Mises en chantier (000)	déc.	1,329	1,514	1,465
Production industrielle	déc.	0,8	0,8	3,2
Balance commerciale (M$)	nov.	- 13,192	- 12,701	- 161,8
Prix à la consommation	déc.	0,3	0,3	2,9
Prix à la production	déc.	0,5	0,4	2,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	5,3	5,2	5,4
Revenu personnel	nov.	0,5	0,0	4,8
Indicateur avancé US	nov.	0,1	0,0	0,4
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,7	0,8	3,5
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	nov.	0,9	1,3	1,8
Ventes de voitures (000)	nov.	4,6	2,3	4,2
2. Livraisons manufacturières	nov.	3,0	- 2,8	2,3
Nouvelles commandes	nov.	1,9	- 1,3	2,4
dont : biens durables	nov.	4,2	- 3,7	3,2
3. Inventaires manuf. (M$)	nov.	1,0	0,4	3,8
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,33	1,36	1,36
4. Mises en chantier (000)	nov.	138,0	118,1	122,3
Production				
Produit intérieur réel	nov.	0,5	0,4	1,4
Production industrielle	nov.	1,2	0,2	1,2
dont : manufacturière	nov.	1,7	- 0,5	0,7
Construction	nov.	- 0,2	0,1	- 2,8
Services	nov.	0,3	0,6	1,8
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	nov.	537	- 9,9	5,3
Importations de marchandises	nov.	4,7	- 3,2	2,7
Balance commerciale (M$)	nov.	1 815,7	1 526,6	34 545,1
Inflation				
Prix à la consommation [4]	nov.	0,4	0,2	1,5
Prix industriels [4]	nov.	- 0,2	- 0,5	0,9

Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	déc.	9,7	10,1	9,7
- Québec	déc.	12,1	12,6	11,7
Rémunération hebdomadaire	nov.	0.1	- 0,5	2,6

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

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Le pouls de l'économie

L'année 1996 s'est terminée sur une bonne note

Statistique Canada a annoncé une hausse de 0,5 % de la production au Canada en novembre 1996. Cette performance est surfaite dans la mesure où elle s'explique par la grève dans les usines de **General Motors** (GM) en octobre.

Dans ce contexte, il est préférable de considérer ensemble octobre et novembre pour avoir une bonne idée de la croissance économique en fin d'année. Ce faisant, et même en supposant que la production en décembre ne fasse aucun progrès par rapport au niveau de novembre, on obtient une croissance économique réelle de 4,2 % au rythme annuel pour le dernier trimestre de 1996, ce qui ferait suite à une avancée de 3,3 % au trimestre précédent.

L'année 1996 mérite bien d'être considérée comme une année de reprise, à tout le moins pour sa deuxième moitié.

Le secteur manufacturier

L'impact de la grève chez GM sur les récentes statistiques semble confirmer l'impression que le secteur manufacturier, et en particulier celui des automobiles et des pièces, est déterminant pour expliquer les soubresauts dans la croissance économique au Canada.

Il est vrai qu'au cours des dernières années, la contribution des entreprises manufacturières aux fluctuations de la croissance fut supérieure au poids de ces entreprises dans l'économie canadienne. Cependant, ce poids étant inférieur à 20 % (et inférieur à 2,5 % pour l'industrie des autos, camions et pièces), la contribution des entreprises manufacturières n'est pas forcément dominante pour autant.

Le graphique ci-haut démontre qu'en novembre dernier, la production de biens et services était de 9,5 % supérieure au niveau moyen enregistré en 1993. Cette croissance s'est déroulée en trois phases bien distinctes.

L'envolée de 1994

Il y a d'abord eu l'envolée de 1994. En décembre 1994, la production était déjà de 6,5 % supérieure au niveau moyen de 1993. Plus du tiers de cette croissance, soit 2,4 %, provenait des entreprises manufacturières, ce qui est certes remarquable compte tenu de leur poids dans l'économie.

Et cette forte contribution des industries manufacturières provenait pour 0,5 % du secteur des autos, camions et pièces. Cependant, les entreprises produisant des produits électriques et électroniques faisaient encore mieux, avec une contribution de 0,7 %, à partir d'un poids dans l'économie similaire.

En dehors des entreprises manufacturières, les contributions du commerce de gros et des services socioculturels, ces derniers regroupant les services aux entreprises, les entreprises oeuvrant en éducation, soins de santé, hébergement et restauration, etc., ont été plus fortes, soit de 0,8 % chacune, à partir, il est vrai, d'un poids plus important dans l'économie.

La stagnation en 1995

Sur le plan économique, l'année 1995 est à oublier. En décembre 1995, la production de biens et services était même légèrement inférieure au sommet atteint un an auparavant. La contribution des entreprises manufacturières avait marqué un recul de 0,5 %, au demeurant très diffus, si bien qu'on ne peut montrer du doigt un secteur en particulier pour cette contre-performance.

De plus, en dehors des industries manufacturières, les entreprises oeuvrant dans la construction contribuaient davantage à la baisse, à raison de 0,6 %. Et pourtant, leur poids dans l'économie, autour de 5 %, est bien inférieur à celui des entreprises manufacturières.

Une autre contribution à la baisse, soit de 0,2 %, fut celle des services non commerciaux. Le maintien à flot de l'économie en 1995 aura été dû principalement aux avancées des entreprises oeuvrant dans les communications, dans la finance et les services socioculturels.

La reprise en 1996

En novembre 1996, la production de biens et services dans l'économie était supérieure de 3,1 % au niveau atteint en décembre 1995. Les entreprises manufacturières y ont contribué pour près du tiers, soit 0,9 %.

C'est bien, compte tenu du fait que la reprise pour ces entreprises ne s'est manifestée qu'à partir d'avril, le précédent sommet de décembre 1994 n'ayant été dépassé qu'en juillet 1996.

En raison de cette reprise tardive, la contribution de l'industrie des autos, camions et pièces fut minime. Elle est de 0,3 % si on ne compte qu'à partir d'avril.

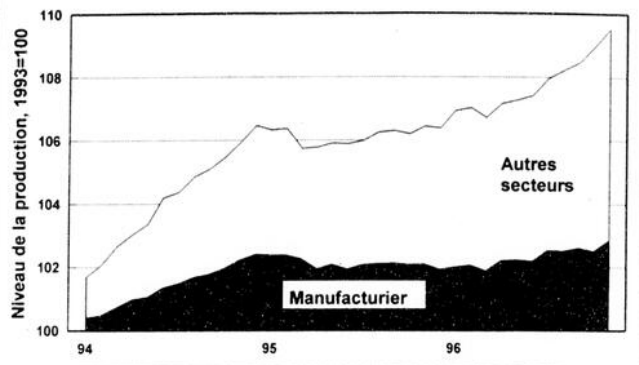
Quant aux entreprises non manufacturières, elles ont contribué pour 2,5 % à la croissance totale de l'économie jusqu'ici en 1996. Le secteur de la finance, des assurances et des services immobiliers a contribué pour 0,8 %. Malgré un repli en novembre, le commerce de gros contribue pour 0,5 %, et les secteurs des communications et des services socioculturels pour 0,3 % chacun.

Le déclin du secteur public

Pour 1996, le tableau est complété par le repli de 0,3 % des services non commerciaux, lesquels, rappelons-le, proviennent essentiellement du secteur public. Depuis 1993, la croissance serait plus élevée de 0,7 % sans ce secteur.

Tout n'est cependant pas perte sèche, dans la mesure où une partie de ce déclin reflète le transfert d'activités du secteur public au secteur privé. ■

Croissance de la production au Canada - contribution des secteurs



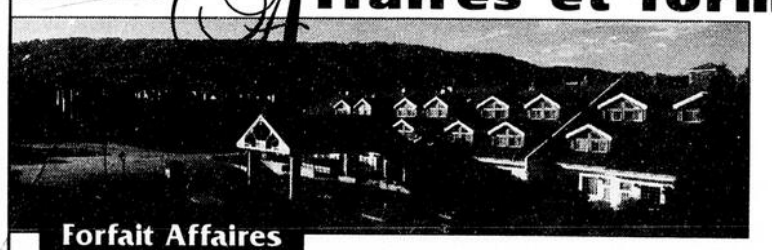
Source : Statistique Canada — Graphique : Banque Nationale



Marc Pinsonneault

Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

Affaires et formation



Forfait Affaires
10 chambres et plus
- Chambres de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Équipement audio-visuel de base
- Frais de service

Aussi disponible : animation pour groupe service de secrétariat

À partir de 57 $ par personne, en occ. double
Taxes en sus

Également disponible
FORFAIT FORMATION
100 % ADMISSIBLE AU PROJET DE LOI 90

HÔTEL Manoir Saint-Sauveur
246, Chemin du Lac Millette
Saint-Sauveur-des-Monts, (Québec) Canada J0R 1R3
Tél. : (514) 227-1811 Téléc. : (514) 227-8512
www.qbc.clic.net/manvic/mss.html manvic@qbc.clic.net

Au coeur des Laurentides
1 800 361-0505

LES AFFAIRES

Entreprendre

Chili : un atout que les entreprises québécoises doivent saisir au vol

L'accord de libre-échange confère au Canada un avantage commercial de 11 % pour deux ans **pp. 14-15**

Marques maison : les fabricants de marques nationales sont inquiets

En 1996 au Québec, la popularité des produits de marques maison a augmenté de 19 % dans le secteur de l'alimentation **pp. 38-39**

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



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Les Systèmes Purkinje sont sur le point de signer un contrat de 70 M$ sur cinq ans

La licence permettra à 70 000 médecins d'utiliser son logiciel

■ **Renald St-Arneault : « Le marché est sur le point d'exploser. L'an prochain on doublera notre chiffre d'affaires. »**

Réjean Bourdeau

Renald St-Arneault, 39 ans, est un médecin nouvelle vague. Quand il reçoit ses patients, deux fois par semaine à ses bureaux de Saint- Thomas-de-Joliette, il n'utilise plus de papier lors des examens ou pour noter les symptômes de ses malades.

Ses consultations sont plutôt consignées dans son ardoise électronique, grâce au logiciel informatique *DCI* (Dossier clinique informatisé), mis au point par **Systèmes Purkinje**, d'Anjou, une entreprise qu'il a fondée en 1978.

Cet outil révolutionnaire, qui s'utilise avec un stylo magnétique, stocke les dossiers patients, affiche des images et donne des renseignements sur la médication.

D'autres modules, utilisés par les employés administratifs, permettent également de prendre des rendez-vous ou d'effectuer la facturation.

« Nos produits rendent la gestion des dossiers médicaux plus efficace et sécuritaire », a résumé le président.

Conscient que la révolution informatique allait jouer un rôle dans la pratique médicale, le Dr St-Arneault a créé les Systèmes Purkinje il y a presque 20 ans, alors qu'il étudiait en première année de médecine.

Produit

C'est toutefois en 1990 que l'entreprise a pris le tournant vers son logiciel DCI. Depuis, l'entreprise connaît une croissance soutenue.

En deux ans, son nombre d'employés est passé de 40 à 130, dont 90 sont spécialisés en recherche et développement. D'ici la fin de l'année, le Dr St-Arneault prévoit embaucher une trentaine de personnes supplémentaires.

« Le marché est sur le point d'exploser. L'an prochain on aura doublé notre chiffre d'affaires », a-t-il déclaré.

Les ventes de Purkinje dépassent les 15 M$. Environ 80 % d'entre elles sont réalisées au pays, particulièrement au Québec. La situation est cependant sur le point d'être inversée.

Contrat de 70 M$

Le Dr St-Arneault a révélé que l'entreprise était sur le point d'annoncer un contrat de 70 M$ sur cinq ans avec une organisation américaine de soins de santé intégrés, cotée à la bourse newyorkaise.

Selon ses informations, cette *HMO* (*Health Maintenance Organisation*), qui regroupe 70 000 médecins de tous les coins des États-Unis, a décidé d'informatiser l'ensemble de son système clinique avec le logiciel DCI de la société québécoise.

« À lui seul, ce contrat équivaut à des ventes plus élevées que tout ce que nous avons au Québec », a-t-il précisé.

Et ce n'est pas fini. Le Dr St-Arneault est convaincu que de nouveaux contrats américains seront signés d'ici la fin de l'année, d'autant plus que depuis le mois de mai, l'entreprise possède un bureau de vente et de marketing à San Antonio, au Texas.

« On commence à récolter le fruit de notre travail », a-t-il soutenu.

Distributeurs américains

Des discussions sont présentement en cours avec des distributeurs américains spécialisés dans les systèmes de facturation médicale et les systèmes d'informations hospitalières.

L'objectif de Purkinje est de réaliser une dizaine d'ententes d'ici la fin de l'année.

« Sans aucun doute, 1997 est l'année des États-Unis, a-t-il souligné. L'an prochain, ce sera au tour de l'Europe. »

La clientèle de Purkinje se trouve du côté des cliniques médicales privées, des centres d'accueil et des centres hospitaliers de soins de courte durée.

Pour le moment, le Dr St-Arneault remarque que les clients achètent, dans un premier temps, des quantités limitées.

« On est dans un marché pilote, a-t-il reconnu. Les grandes organisations prennent une dizaine de logiciels pour se familiariser. Mais ils commencent à passer une deuxième série de commandes. »

Avance technologique sur la concurrence

Le Dr St-Arneault constate que son entreprise possède une avance technologique sur la concurrence puisqu'elle a été la première à se lancer dans ce créneau particulier.

La force de Purkinje réside, selon lui, dans le fait que ses produits sont développés par des médecins, pour des médecins.

Au Québec, environ 500 d'entre eux sur 16 000 utilisent déjà ses logiciels.

« Ce taux de pénétration fait que les médecins d'ici sont certainement les plus modernes dans l'utilisation d'équipements », a rappelé le président. Bien qu'orientée vers l'international, la stratégie de développement de Purkinje ne compte pas négliger le Québec.

« Toute la conception des logiciels continuera à se faire ici, a assuré le président. De plus, il faut consolider nos ventes. »

Depuis ses débuts, l'entreprise a investi 40 M$ en recherche et développement.

Acquisitions d'ici à un an

Dans les 12 prochains mois, le président prévoit faire de nouvelles acquisitions au Québec et au Canada.

Le mois dernier, Purkinje a acheté **Gestion ABH**, 15 employés, de Montréal, concepteur du logiciel *Opus 3*, spécialisé dans le secteur médico- administratif.

Le Dr St-Arneault, qui a lancé sa première entreprise à 13 ans, en vendant des timbres de collection par la poste, a gardé une âme d'entrepreneur.

« Ce n'est toutefois pas l'argent qui nous pousse à nous dépasser, a-t-il déclaré. On cherche avant tout à avoir de l'influence sur la santé des gens. »

Son but est d'augmenter la qualité des soins, tout en réduisant les coûts. « En tant que médecin je peux avoir de l'impact sur une vingtaine de patients par jour. Grâce aux logiciels on en rejoint des milliers. » ■

Systèmes Purkinje en un coup d'oeil

Activité	conception et mise en marché d'outils informatiques pour les médecins et les professionnels de la santé
Siège social	Anjou
Effectif	130
Chiffre d'affaires	plus de 15 M$
Marchés	Québec (64 %), États-Unis (20 %), reste du Canada (16 %)
Actionnaires	49, incluant Renald St-Arneault, Malik Hassan, SPEQ des employés, Daniel Langlois (Softimage), Pierre Ducros (ex-président DMR), Montrusco, Investissements Desjardins, Crédit agricole français
Fondation	1978

LE VRAI COMPAQ ARMADA POURRAIT-IL SE LEVER ?



Voici le Armada 4100, le bloc-notes qui vous permet de modifier chaque jour vos ressources technologiques.
COMPAQ
©1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Armada, marques déposées au U.S. Patent and Trademark Office.
Votre vie en sera transformée.



CENTRES DE COMMUNICATION PERSONNELLE

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

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

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

Montréal
Cellcom Montréal
Tél. : (514) 739-7777
Cellular One
Tél. : (514) 385-0770
Cellular One
Centre Rockland
Tél. : (514) 340-1269
Centre de Téléphone Mobile
Tél. : (514) 526-2020
Centre de Téléphone Mobile
Montréal-Est
Tél. : (514) 729-2020
Centre de Téléphone Mobile
Galeries d'Anjou
Tél. : (514) 351-4494
Citécell
Carrefour Angrignon
Tél. : (514) 363-6610
Place Versailles
Tél. : (514) 352-0500

Montréal – centre-ville
Bell Mobilité
La Cathédrale
Tél. : (514) 284-0284
La CelluBoutique
Complexe Desjardins
Tél. : (514) 282-3388
Bell Mobilité
Centre Eaton
Tél. : (514) 288-8436

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

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

Québec
Centre Cellulaire Charest
Tél. : (418) 687-2121
Les Galeries de la Capitale
La CelluBoutique
Tél. : (418) 627-8962

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

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

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

Ste-Foy
La CelluBoutique
Tél. : (418) 650-1000
Place Laurier
Cellulaire 1
Tél. : (418) 659-3400

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

CENTRES CELLULAIRE PLUS

Beloeil
R.C.C.
Mail Montenach
Tél. : (514) 446-7176

Chicoutimi
Cellulaire Chic enr.
Tél. : (418) 696-0506
Place du Royaume
Cellulaire Chic
Tél. : (418) 690-9766

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

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

Granby
Audiotec
Tél. : (514) 378-3618

Laval
Cellcom Laval
Tél. : (514) 629-7777
Centre de Téléphone Mobile
Tél. : (514) 682-9366

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

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

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

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

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

Sherbrooke
Cellulaire Flamand inc.
Carrefour de l'Estrie
Tél. : (819) 821-9994
Cellulaire Flamand inc.
Tél. : (819) 823-9994

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

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

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

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

Victoriaville
Communication 1er Choix
Tél. : (819) 357-7777
Grande Place des Bois-Francs
Tél. : (819) 357-5776

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

LA TROUSSE BUREAU MOBILE
Bell *Mobilité*
1997

- Centre de messages
- Interface Centre de messages
- Centre de messages pour télécopies
- Facturation détaillée

Devenez super efficace!
Messagerie fax, boîte vocale et facturation détaillée

Affrontez le monde des affaires avec la trousse *Bureau mobile* de Bell Mobilité. Avec elle, plus besoin de courir pour trouver le numéro du télécopieur le plus proche : c'est votre cellulaire qui enregistre le document. Vous n'aurez plus qu'à décider vers quel télécopieur l'acheminer. Vous obtiendrez aussi une **messagerie vocale** reliée à votre cellulaire ou à votre téléavertisseur et la **facturation détaillée** de vos appels. Tout cela **sans frais, pendant les trois premiers mois**, en vous abonnant à l'un de nos forfaits **avant le 31 mars**. Si vous êtes déjà abonné, vous serez heureux d'apprendre que vous pouvez aussi profiter de cette offre. Pour tous les détails, composez le **1 888 4MOBILE**.
Bell Mobilité : le réseau cellulaire qui va plus loin.

Bell *Mobilité*MD

Offre disponible avec forfaits spécifiques, sous contrat de 12 mois ou plus. Taxes, options additionnelles et autres frais (licence, activation, interurbain, itinérance) en sus. Sous réserve de certaines conditions et d'approbation de crédit. Dans certains forfaits, le téléphone et le téléavertisseur ne sont pas compris. Sous réserve de modification sans préavis.

Battery Plus · Bell Téléboutique · FUTURE SHOP · la Baie · Maison Sony. · Stereo Audio-Vidéo · Zellers

La Banque Hongkong du Canada lance le courtage à escompte électronique à Montréal

La principale banque étrangère au Canada mise sur le commerce électronique

Martine Auger

La filiale de courtage à escompte de la **Banque Hongkong du Canada** vient d'obtenir l'approbation de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** pour exploiter une succursale à Montréal.

« Les clients ont déjà commencé à téléphoner », affirmait, enthousiaste, **Peter James Hickman**, président-directeur général des **Services d'Investissements Banque Hongkong Inc.**, quand nous l'avons récemment rencontré à ses bureaux de Toronto.

La succursale montréalaise, qui est située rue Mansfield, offre un service de courtage à escompte traditionnel, mais aussi le courtage électronique *Net Trader*. Le service n'est pas encore accessible en français.

« Nous misons beaucoup sur Montréal, a affirmé aux AFFAIRES **Youssef Nasr** (prononcé nazar en français), récemment nommé chef de la direction adjoint au siège social de la **Banque Hongkong du Canada** à Vancouver. Les services que nous offrons répondent au caractère international du commerce montréalais. » M. Nasr était depuis 1990 vice-président exécutif de la BHK du Canada à Toronto. Celle-ci est une filiale de **HSBC Holdings plc**.

La septième banque du Canada (21,5 milliards de dollars d'actif au 31 octobre 1996) n'arbore peut-être pas la technologie comme son cheval de bataille, mais elle est une des plus avancées dans le commerce électronique.

La Banque fait du courtage à escompte depuis mai 1995 en Ontario et en Colombie-Britannique. En novembre dernier, elle a été la première à lancer au Canada le courtage à escompte électronique. Ce service génère 10 % des revenus de la filiale. Depuis, d'autres institutions sont entrées dans cette arène et, « d'ici à un an, toutes les banques l'offriront », prévoit M. Nasr.

Données internationales

Selon **Anthony Marcon**, directeur des nouveaux produits, le *Net Trader* « est beaucoup plus complet ». Il offre des informations sur les actions inscrites aux bourses internationales, bien que, pour l'instant, seules celles des bourses nord-américaines peuvent être négociées. Les données sont mises à jour en temps réel.

Le *Net Trader* offre de la recherche de **James Capel**, un courtier affilié, et des données provenant d'autres sources. On y trouve aussi des graphiques, des lettres financières et des commentaires. Des groupes de discussion incluent parfois des points de vue d'économistes de renommée internationale. HSBC a des économistes dans 77 pays.

Le *Net Trader* élimine les chèques puisqu'il donne la possibilité de débiter ou de créditer directement le compte de l'utilisateur.

Un service avertisseur avertit par pagette les clients qui ont demandé de surveiller des indices ou des prix de titres. « Le défi n'est plus de trouver des logiciels. Le défi réside dans leur emballage... afin d'éviter la confusion chez l'utilisateur », a précisé M. Nasr.

Les données voyagent par un réseau digital, ce qui assure la sécurité. Aucun nom, aucun numéro et aucun mot de passe ne sont transmis par Internet. Les commandes arrivent au service de courtage où elles sont identifiées et placées pour exécution. « Pour des raisons de sécurité, nous n'avons pas la moitié des applications qui nous sont disponibles... La sécurité est une obsession », a dit M. Nasr.

Encyclopédie financière

Cette préoccupation a aussi été à la base de la création du logiciel de gestion en direct, *Hexagone*. Ce réseau privé de gestion possède des standards de sécurité supérieurs à ce qui existe dans le monde.

L'Hexagone est une sorte d'« encyclopédie financière de voyage » mise à jour en temps réel. En plus d'informations financières, Hexagone permet à l'utilisateur de gérer son portefeuille, de contrôler les transactions financières de sa compagnie et d'approuver celles-ci par voie électronique où qu'il soit dans le monde.

Le système élimine la paperasse et, par le fait même, réduit les erreurs causées par les mauvaises transcriptions ou l'erreur humaine. De plus, il permet de régler les formalités exigées par des ententes (lettres de crédit, informations sur les comptes, transferts, cours des monnaies) au moment même où les parties négocient.

Hexagone englobe tous les services « sous un même chapeau ». Ainsi, l'utilisateur n'a pas à obtenir l'accès chaque fois qu'il veut utiliser une application, car le système contrôle l'accès ou le type de transactions permises à chaque membre de l'entreprise. « C'est la *Rolls Royce* de la gestion », a affirmé M. Nasr. Son prix : 200 $ pour la version commerciale et 40 $ pour la version de base.

Ce produit est conçu pour les compagnies et les personnes qui font des affaires partout dans le monde. Toutefois, de concert avec **Microsoft**, BHK développe une version pour les individus qui sera testée en avril prochain.

Clientèle internationale

Selon M. Nasr, Hexagone est le système « le plus étoffé et le plus développé », notamment au point de vue international. Les produits de BHK sont développés avec la préoccupation constante des déplacements internationaux des utilisateurs.

M. Nasr est lui-même un ces citoyens du monde. D'origine libanaise, il a étudié à Cambridge, Angleterre (B.A. et M.A), et à Cambridge, États-Unis, (MBA de **Harvard**). Depuis 1976, il a travaillé au **Groupe HSBC** à Londres, à New York et à Toronto; il est maintenant à Vancouver, où est le siège social de la BHK du Canada. « Le futur bancaire ne nécessite plus autant de présence physique qu'avant. »

Il ne faut pas s'étonner que la BHK se soit alliée à la **Banque CIBC** et à la **Banque Royale** pour développer *Mondex*, une carte à puce qui accepte de l'argent en diverses devises. Son détenteur pourra voyager dans plusieurs pays sans avoir à incessamment renflouer ses poches au bureau de change ou à la banque. Un lecteur placé dans un porte-clé permet de vérifier le solde de la carte.

Montréal : marché important

Chacune de ces initiatives technologiques doit générer un taux de croissance de 30 à 50 % par an au Canada. Le Québec est appelé à se développer à ce même rythme.

Au Groupe HSBC, plus de 6 000 personnes réparties dans le monde s'affairent aux développements technologiques.

Les services de commerce électronique, le *ETRS* (*Electronic Trade Related Services*), comptent parmi les révolutions prochaines. Ce système permettra de relier manufacturiers, détaillants et fournisseurs afin que même les étapes qui précèdent le paiement (commandes, inventaire, dédouanements,...) s'effectuent de façon électronique.

Grâce à ces développements technologiques, le légendaire slogan *La distance n'a plus d'importance* n'est définitivement plus l'apanage de **Bell Canada**. Bientôt, les bâtiments des institutions bancaires deviendront des musées du passé financier. ■

CONCOURS EN ADMINISTRATION

L'Université Laval se distingue une nouvelle fois !

1re aux Jeux du commerce 1997



La délégation étudiante au Baccalauréat en administration des affaires de l'Université Laval s'est méritée la première place aux Jeux du commerce qui ont réuni à Ottawa les représentants de onze universités québécoises et ontarienne.

2e aux 1997 National MBA Games



À l'Université Western Ontario, la délégation étudiante du MBA de l'Université Laval s'est classée au deuxième rang aux MBA Games qui ont réuni les représentants de 14 universités canadiennes. L'Université Laval sera l'hôte en 1998 des prochains MBA Games.

- Un monde de compétence
- Une formation pour vous distinguer
- B.A.A. : Taux de placement exceptionnel
- Nouveau MBA Laval : cheminements souples et évolutifs
- Programmes de formation continue sur mesure pour les entreprises

Félicitations à tous nos étudiants et étudiantes !

Leur compétence et leur enthousiasme contribuent activement au leadership de la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval.

Joignez-vous à une équipe gagnante !
Pour information : 418-656-2180.

UNIVERSITÉ LAVAL
LE SAVOIR DU MONDE PASSE PAR ICI

AACSB

FSA
Faculté des sciences de l'administration
Compétitivité et entrepreneurship

«Uniconseil Informatique
vous réserve une place de choix...



au sein de notre équipe de consultants.



Serge Pagé,
associé principal, Uniconseil Informatique

Croyez-en ma parole !»



1 888 866-0601
DU 15 AU 21 FÉVRIER INCL., ENTRE 9 h ET 16 h.

Téléphonez-moi et je vous donnerai de plus amples renseignements sur Uniconseil et sur le monde de la consultation en technologie de l'information.

Ou bien, faites-moi parvenir votre CV sur-le-champ à l'adresse suivante :
Serge Pagé, associé principal, UNICONSEIL, dossier n° PRO999,
425, boul. de Maisonneuve, bureau 1600, Montréal (Québec) H3A 3G5.
Télécopieur : (514) 840-1166
Adresse électronique : uconseil@citenet.net

Prenez place.

PROFESSIONNELS EN TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION



Un conseil judicieux, un avenir prometteur !

Les gens qui œuvrent chez nous bénéficient d'une formation leur permettant de prendre en charge divers mandats de prestige. Ils peuvent de plus profiter à la fois de la satisfaction et de l'excellente rémunération que leur procure une brillante carrière de consultant, et de la sécurité que leur offre une entreprise fortement sollicitée.

UNICONSEIL
INFORMATIQUE

ENTREPRENDRE

Les similitudes entre le Canada et le Chili sont prometteuses

Daniel Allard

Les similitudes entre le Canada et le Chili sont prometteuses pour le développement du commerce entre les deux pays. Par contre, les entreprises canadiennes devront cibler pour réussir dans le marché de l'Amérique latine.

Le principe de « l'assistance mutuelle », qui est la pierre d'assise de l'accord avec le Chili, reconnaît la grande similitude entre les deux économies : densité de population faible sur un grand territoire, marchés nationaux limités, besoin d'exporter.

L'impressionnante croissance du produit intérieur brut (PIB) chilien de 6 % en moyenne depuis 10 ans s'est surtout manifestée dans le secteur des ressources. Cependant, les 14 M de Chiliens réalisent qu'il y a des limites à la croissance et qu'ils ne peuvent pas continuer à puiser dans leur héritage naturel de façon indéfinie. La diversification des exportations est devenue une nécessité.

Le Canada, qui a vécu cette problématique, peut offrir au Chili son savoir- faire technologique et en gestion des ressources.

Cibler les occasions

À Santiago, qui ressemble plus à Singapour qu'à Mexico, on gère la rotation de l'utilisation des voitures en publiant dans les quotidiens les plaques d'immatriculation des voitures qui ne pourront circuler dans la ville le lendemain pour protéger la salubrité de l'air ! Le secteur environnemental du Chili est plein d'occasions, particulièrement dans son irrespirable capitale de 5,5 M d'habitants.

L'importante augmentation des investissements canadiens dans le secteur minier au Chili, qui a déjà privatisé l'eau potable, provoquera une augmentation des besoins en eau et obligera à traiter de plus importantes quantités d'eaux polluées.

Selon **Jean Domingue**, directeur général de **Naturam Environnement**, de Baie-Comeau, rencontré en décembre à Santiago, le marché de la consultation en environnement au Chili est une affaire de 25 M$ par année, assurée actuellement à 50 % par des entreprises chiliennes.

De son passage à *Canada Expo '96*, il retient que les Chiliens cherchent surtout à acheter des équipements plutôt que des services de consultation. Conclusion : ils achètent avec précipitation et devront réparer le mal une fois fait ! « C'est dommage que le boom économique fasse faire trop vite, a dit M. Domingue. Une entreprise comme la mienne sera bonne dans cinq ans ici. » Il constate que le Chili n'est pas aussi en demande qu'il le croyait.

Bruno Arsenault, président de **Serca**, connaît le Chili puisqu'il y va chaque année depuis 1990. « Pour bien faire, il faut chercher à s'associer avec une firme làbas, avoir de l'argent à investir et, surtout, un produit difficile à copier », résume-t-il ! Il a spécialisé son entreprise de l'Île des Soeurs dans la formation de partenariats ! Il voit le Chili comme une base pour attaquer les marchés du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) et du Pérou.

Michel Lafleur, responsable du développement des marchés à la **Société de promotion économique du Québec métropolitain**, qui était à Canada Expo '96, est moins affirmatif.

« Si une entreprise vise les pays du Mercosur, elle ne devrait pas s'installer au Chili à cause de la récente entente Chili- Mercosur. » Selon lui, ce facteur de choix d'emplacement n'est pas suffisant. Il dit avoir constaté au Chili un retard de 10 à 15 ans en matière d'équipement de production, particulièrement en optique.

« D'après moi, l'**Institut national d'optique** (INO) a intérêt à regarder ce pays. C'est aussi le cas pour nos entreprises biomédicales. La certification *ISO* n'existe à peu près pas au Chili », a dit Michel Lafleur.

L'aquaculture, la gestion et le management en entreprise, la foresterie et les mesures d'économie d'énergie ou encore le domaine de la santé sont d'autres bons secteurs. Il est très difficile de trouver de bonnes portes et fenêtres au Chili.

Distance

Ce n'est pas bon marché de rejoindre les 500 M d'habitants du continent et ses 50 M de consommateurs à revenus moyens et supérieurs. Choisir la porte du Chili et ses quelque 3 M de consommateurs aisés, c'est supporter un vol Montréal-Toronto-Miami-Santiago (sans décalage horaire cependant) de 14 heures au coût de 1 300 $.

Des droits d'atterrissage au Canada seraient demandes par la compagnie aérienne **LAN Chile**, qui cherche par ailleurs des partenaires nord-américains et qui a actuellement pressenti Miami et Los Angeles pour établir sa base nord-américaine.

Du côté maritime, les ports québécois sont à 25 ou 30 jours de celui de Valparaiso. Malgré son éloignement de 5 844 milles nautiques, Montréal y est plus près que Vancouver, à 5 919 milles nautiques, mais il faut aussi compter le canal de Panama.

Le Chili offre deux zones franches portuaires, une au sud et une au nord, où il n'y a pas de TVA (normalement de 18 %) et où le tarif de douane est de 6 %, au lieu de 11 %.

Y a-t-il une vocation pour le port de Québec ?

« En distribution de fruits et légumes, le port de Philadelphie exerce un quasi-monopole, pour le raisin particulièrement », a dit M. Lafleur. Cependant, l'ambassadeur Lortie, qui est originaire de la région de Québec, répond affirmativement, rappelant que 55 M$ de céréales du Canada partent annuellement de Vancouver et de Québec vers le Chili. ■

CARTES D'AFFAIRES

INVESTIGATION
D.L INC.
Maurice Dalpé
Président
CONSEILLER EN SÉCURITÉ
ENQUÊTES ET FILATURE
• INDUSTRIEL • COMMERCIAL • CORPORATIF
À VOTRE SERVICE DEPUIS 1991
MONTRÉAL-RIVE SUD (514) 446-8855
EXTÉRIEUR 1-800-318-8855
TÉLÉCOPIEUR (514) 467-2380

Chili : l'Accord de libre-échange confère au Canada un avantage commercial de 11 % pour deux ans

Daniel Allard

Si tout se déroule comme on le souhaite à Ottawa, d'ici au début de juin, l'Accord de libre-échange bilatéral « intérimaire » entre le Canada et le Chili, signé le 18 novembre 1996, sera ratifié par les deux parlements et pourra entrer en vigueur.

Toutefois, la disparition automatique à partir du 2 juin 1997 du tarif douanier chilien de 11 % sur la grande majorité des biens industriels clés et des services exportés du Canada vers le Chili, qui donnera un avantage significatif aux entreprises canadiennes sur le marché chilien, pourrait être de courte durée.

Comme cet accord servira de pont en vue de l'accession du Chili à l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALENA) et permettra de dynamiser le projet plus vaste de la *Zone de libre-échange des Amériques* (ZLEA) prévue pour 2005, le Canada ne fait que prendre de l'avance. Dès que le Chili aura intégré l'ALENA, les efforts d'intégration se concentreront sur la ZLEA. « C'est la prochaine étape pour le Canada et, dans ce processus, il n'y aura pas d'autre accord bilatéral. Aucun n'est en vue », a affirmé le ministre du **Commerce international**, **Art Eggleton**, que LES AFFAIRES ont rencontré à Santiago.

« Grâce à l'accord avec le Chili, les entreprises canadiennes auront un avantage certain pour environ deux ans; tout dépend de ce que va faire le président américain **Bill Clinton** », a précisé le ministre. Il n'en tient maintenant qu'aux entreprises canadiennes d'en profiter pour se démarquer des entreprises américaines au Chili.

Peu de difficultés sont prévisibles concernant le processus de ratification de l'accord avec le Chili dans les deux pays. À Ottawa, le gouvernement déposera un projet de loi à cet effet dès février. À Santiago, bien que le gouvernement chilien n'ait pas le parfait contrôle au Sénat, la date du 2 juin a été retenue parce qu'elle correspond à l'évaluation la plus rapide pour les deux parties.

Quant à la propriété intellectuelle et aux services financiers, les négociations de l'accord avec le Chili ont préféré les exclure.

L'accord avec le Chili, qui octroie des avantages et des garanties en matière d'investissements, est stratégique, puisque le niveau des investissements canadiens dans la région est de 15 milliards de dollars US (3,5 au Brésil, un en Argentine et au Venezuela), dont plus de 7 milliards au Chili.

Selon **Margot Edwards**, agent commercial en poste à l'ambassade du Canada à Santiago, cette « filière canadienne », qui comprend plus de 55 compagnies (minières et autres, dont **Cambior**, la **Société des alcools du Québec**, **SNC-Lavalin** et **SR Telecom**), « représente une situation absolument unique ! Exploiter un tel avantage est une stratégie qui s'impose pour nos PME visant le Chili. »

Prenant acte de la vente récente par **Nortel** de 180 M$ US de matériel téléphonique à **VTR**, l'ambassadeur affirme que « les entreprises canadiennes doivent saisir l'avantage concurrentiel que donne l'accord avec le Chili pour deux ans ». ■

Canadian Connection

Le 6 février, le Canada et le Chili ont signé des accords additionnels de coopération en matière de travail et d'environnement. **Marc Lortie**, ambassadeur du Canada au Chili, qui terminera son mandat cet été, croit que ces deux accords offrent au Canada une occasion unique de participer activement à la modernisation des lois et pratiques chiliennes touchant l'environnement et le travail, le Chili n'ayant conclu de tels accords avec aucun autre pays !

Offre d'une durée limitée

Espace luxueux à louer.



L'Acura 3,5RL 1997

Location de 598 $ par mois.* **Acompte de 5 500 $. PDSF† de 54 600 $, ou financement à l'achat au détail, à un taux préférentiel de 4,8%**.** Voici notre grande berline, luxueuse chef de file de nos voitures Acura. Grâce au couple élevé de son moteur de 3,5 litres et à la magnifique réponse d'une suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues et d'un système de traction asservie, l'Acura 3,5RL inspire d'abord la puissance. Ajoutez à cela le vaste intérieur garni de cuir, l'ingénieux contrôle automatique de la température, la chaîne sonore Acura/Bose® avec 8 haut-parleurs et changeur CD six disques et les sièges avant chauffés, et voilà qu'elle personnifie l'élégance. Pour votre sécurité enfin, la 3,5RL est dotée des systèmes d'entrée sans clef avec bouton d'urgence, antivol et d'immobilisation. À voir sans plus tarder, chez votre concessionnaire Acura le plus près.

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

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

*Location-bail offerte seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Tarif établi pour la nouvelle Acura 3,5RL (modèle KA965V). Paiements de 598 $ par mois, pendant 48 mois, sur approbation du crédit. Total des paiements de 28 704 $. Acompte ou échange équivalent de 5 500 $ et premier paiement mensuel requis. **Des plans sans acompte initial sont aussi offerts**. Allocation de 96 000 km (des frais de 0,10 $ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant prédéterminé, taxes en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. †Transport et préparation (850 $), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura. **Financement de H.C.F.I. à 4,8%, sur approbation du crédit. Termes de 24-48 mois offerts sur la nouvelle Acura 3,5RL 1997. Exemple : 20 000 $. Paiement mensuel = 458,78 $ pendant 48 mois. Coût de l'emprunt = 2 021,44 $. Coût total = 22 021,44 $. Taxes, frais d'immatriculation, assurances, transport et préparation (850 $) en sus. ®Bose est une marque déposée de Bose Corporation.

ENTREPRENDRE — Le relève

À Vancouver, Paul Girard a bâti Seanix, une entreprise informatique de 100 M$



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Paul Girard : « Une bonne partie de notre croissance passera par le Québec et l'Ontario. Nous prévoyons également vendre beaucoup plus aux États-Unis. »**

Francis Vailles

Comme bien d'autres jeunes, **Paul Girard**, de Jonquière, a traversé le Canada en automobile. Son objectif était de voir l'Exposition universelle de Vancouver, en 1986.

Après ce périple, Paul Girard se retrouve sans le sou, à 22 ans, dans une Colombie-Britannique qu'il connaît peu. Pour gagner sa croûte, ce diplômé en économie de l'**Université Queen's** (Ontario) pense instinctivement à se lancer en affaires.

Il vend sa camionnette, emprunte 12 500 $ à son père et se met à assembler des composantes menant à la fabrication de disques durs.

Banal ? L'an dernier, Paul Girard dit avoir réalisé un volume d'affaires de 92 M$ dans le secteur informatique et projette d'atteindre les 150 M$ cette année ! Et il n'a que 32 ans !

Selon les données de la firme **Nielsen**, l'entreprise qu'il préside et détient entièrement, **Seanix Technologies**, a accaparé 5 % du marché des ordinateurs personnels au Canada, soit autant que les multinationales **HP** et **Toshiba**.

Valeur ajoutée

Les années 1989 et 1991 ont été déterminantes pour Seanix, a expliqué **Paul Girard**, rencontré lors de son passage récent à Montréal. L'entreprise a changé de cap, en 1989, lorsqu'un client lui a demandé d'assembler des ordinateurs.

« En 1991, nous avons réalisé qu'il y avait trop de concurrence dans l'assemblage d'ordinateurs. Pour se distinguer, nous avons fait la conception de nos propres cartes maîtresses, à laquelle s'est ajouté la conception des boîtiers », a expliqué M. Girard, dont l'entreprise compte quelque 150 salariés, dont 20 ingénieurs.

Les cartes maîtresses ont été assemblées à Taïwan jusqu'en 1994, année où Paul Girard en a transféré l'assemblage à l'usine de Richmond, en banlieue de Vancouver, où Seanix a son siège social.

Les clients de Seanix sont généralement des petites entreprises qui achètent des ordinateurs adaptés à leurs besoins chez des revendeurs locaux (intégrateurs, boutiques, etc.).

« De plus en plus, les ordinateurs sont faits sur mesure. Nous voulons faire passer notre production sur demande de 50 à 80 % de notre production totale », a indiqué M. Girard, qui vend ses ordinateurs sous la marque de commerce *ASI 9000*, *ASI PRO* et *Pentium PRO*.

Au cours des prochaines années, Seanix sollicitera davantage les grandes entreprises et concurrencera directement les grands fabricants, telle **IBM**.

Quelque 70 % des produits de Seanix sont vendus dans l'Ouest canadien, tandis que les provinces à l'est du Manitoba absorbent environ 30 % de la production, principalement le Québec et l'Ontario.

« Une bonne partie de notre croissance passera par le Québec et l'Ontario. Nous prévoyons vendre beaucoup plus aux États-Unis, où nous n'écoulons que 1 % de nos ordinateurs », a expliqué M. Girard.

Gestion des stocks

Pour réussir à contrôler cette croissance, Paul Girard a les comptes à recevoir, les stocks et la marge de profit à l'oeil. Actuellement, les comptes à recevoir ne sont vieux que de sept jours, en moyenne; M. Girard veut réduire ce délai à cinq jours. Pour avoir un délai aussi court, M. Girard a retenu les services d'une société de financement qui fait la collection des comptes.

En moyenne, les stocks ne sont entreposés que 25 jours et M. Girard a pour objectif de réduire ce délai à 18 jours. Seanix fait des prévisions sur le nombre de composantes d'ordinateurs plutôt que sur le nombre de produits finis.

« Dans l'informatique, la dépréciation des produits est très rapide. Nos composantes perdent 5 % de leur valeur chaque mois, en moyenne, d'où l'importance d'avoir très peu de stocks », a expliqué M. Girard.

En plus de contrôler ses stocks et ses comptes à recevoir, M. Girard a procédé à une intégration verticale, en concevant et en fabricant davantage ses propres composantes.

Ces décisions ont permis à Seanix d'accroître sa marge brute. M. Girard prépare tranquillement l'entreprise à un financement public et à l'inscription de ses actions en bourse. Les employés reçoivent plus de 30 % des bénéfices et ont des options d'achat d'actions. ■

Gerbro Inc.



Nadine Sayegh-Gut, c.a.

Gerbro Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Nadine Sayegh-Gut au poste de présidente et chef de la direction. À l'emploi de Gerbro depuis 1989, Mme Sayegh-Gut a occupé plusieurs postes de direction et plus récemment celui de vice-présidente. Avant de se joindre à Gerbro, elle a été dix ans à l'emploi de Price Waterhouse à Montréal.

Mme Sayegh-Gut succède à Herbert Spindler, FCA qui a été nommé vice-président du conseil.

Gerbro Inc. est une société privée de gestion et d'investissement située à Montréal.

HOPITEX
Le plus important Salon de biens et services du réseau de la santé
PLUS DE 150 EXPOSANTS
4 000 VISITEURS DU RÉSEAU DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX
Palais des Congrès de Montréal
7 et 8 mai 1997
• Le Congrès annuel de l'Association des hôpitaux du Québec
• Le Carrefour de l'innovation
• Le NetCafé de l'AHQ
• Le Salon de l'alimentation
Une première !
Conférences thématiques gratuites sur le site de l'exposition
Une présentation de
AHQ Association des hôpitaux du Québec
Pour réservation d'espace :
Service de l'organisation des événements
(514) 282-4223

Seanix songe à construire une usine au Québec

Le Québec est parmi les trois provinces de l'est du Canada où **Seanix Technologies** pourrait implanter une usine d'assemblage d'ordinateurs personnels.

L'entreprise de Richmond, en banlieue de Vancouver, prendra une décision d'ici à avril à ce sujet et l'assemblage commencera en août. De 30 à 40 personnes seront embauchées, chiffre qui grimpera à 100 d'ici à deux ans. L'usine, qui approvisionnera l'est du Canada et des États-Unis, pourrait éventuellement fabriquer des cartes maîtresse et des boîtiers d'ordinateurs. On pourrait également y installer un centre de recherche.

Les provinces en concurrence sont le Québec, l'Ontario et le Nouveau- Brunswick. L'investissement ne dépasserait pas 10 M$. « Je suis positif pour le Québec, qui est une bonne place d'affaires. Évidemment, je suis originaire du Québec et je connais beaucoup de gens qui travaillent ici; j'y ai plus de contacts. Cependant, ça demeure une décision d'affaires », a déclaré **Paul Girard**, président de Seanix, dont il est l'unique propriétaire.

Sur les quelque 150 employés de Seanix, 11 travaillent à Montréal (ventes), cinq à Toronto, deux en Alberta, quatre à T'ai-Pei (Taïwan) et environ 130 en Colombie-Britannique.

M. Girard, âgé de 32 ans, est le troisième d'une famille de cinq enfants natifs de Jonquière, au Saguenay. (FV) ■

Protégez votre patrimoine pour les générations futures



PLANIFIEZ L'AVENIR DÈS MAINTENANT

Grâce à la planification de succession, vous pouvez être confiant que le patrimoine que vous avez bâti soit transmis en toute sécurité selon vos volontés. Cela exige un soin attentif, des stratégies fiscales à propos, le choix avisé d'un exécuteur testamentaire ainsi qu'un testament dûment complété et mis à jour. De cette façon vous évitez des charges fiscales imprévues, des procédures légales et bien d'autres délais. Une fois cette planification complétée, vous sentirez un grand poids de moins sur vos épaules.

Pour profiter d'une planification de succession experte et très utile, appelez le Groupe de Planification Financière DPM.

Pour une consultation gratuite, pour la tranquillité d'esprit : Le Groupe de Planification Financière DPM

DPM
Groupe de Planification Financière
LES PROFESSIONNELS DU FONDS MUTUEL, LES EXPERTS DU REÉR
(514) 630-7500
(514) 681-9119 Laval
(514) 746-3887 Sorel
(514) 297-4434 Eastman
(514) 955-1631 St-Léonard
(514) 746-9937 Sorel
(819) 770-9209 Hull
(514) 348-8182 St-Jean-sur-Richelieu

FONDS D'INVESTISSEMENT DYNAMIQUE
INSPIRÉE PAR LE PARTENARIAT ET STIMULÉE PAR LA PERFORMANCE.
L'équipe dévouée des gestionnaires de Dynamique s'est engagée à atteindre les seuls objectifs financiers qui comptent vraiment, les vôtres.
Admissible au REÉR

Valeurs mobilières vendues par Valeurs Mobilières DPM Inc. Les prospectus simplifiés des fonds mutuels Dynamique contiennent des renseignements importants. S'il vous plaît, demandez-en des exemplaires auprès du Groupe de Planification Financière DPM et lisez-les soigneusement avant d'investir.

Teamsoft s'impose dans le marché des logiciels de gestion de temps en réseau

Michel Dumais

Dans le créneau fort prisé des logiciels de gestion de temps, château fort des **Microsoft**, **Novell** et **Lotus**, une société québécoise est déterminée à jouer les trouble-fêtes : **Teamsoft**. Son arme : le multi- plateforme et le temps réel.

Novembre 1991. **Gilles Fortin**, ancien professeur d'informatique à l'**UQAM**, fonde **Logiciels Team Coordination**. Grâce à un prêt à redevance de 270 000 $ de la **Société de développement industriel du Québec**, la première version du logiciel *Team Agenda* voit le jour et est lancée en octobre 1992.

Disponible en premier lieu sous plateforme **Macintosh** et distribué par l'éditeur hollandais **MacVONK**, Team Agenda devient très rapidement le numéro un des collectiels de gestion de temps en France, en Allemagne, en Suède et au Japon. Malheureusement, MacVONK fait faillite en janvier 1994 et Teamsoft devra reprendre l'édition à son propre compte, retrouver un nouveau distributeur pour l'Europe et fignoler une solution de mise en marché pour le continent nord-américain.

Aujourd'hui, Teamsoft et son logiciel Team Agenda, disponible sur **Windows** et Macintosh, occupent une position dominante dans les marchés européens et japonais.

Les ventes de 1996 ont été de 500 000 $, dont 85 % provenaient des distributeurs étrangers et ne comptaient que pour environ 35 % du prix payé par les utilisateurs.

Team Agenda

Contrairement à la plupart des logiciels de gestion de temps et des agendas électroniques, Teamsoft a été conçu dès le départ pour permettre la coordination d'équipes de travail. Bien qu'il puisse être employé en monoposte, la grande force de Teamsoft, c'est le travail de groupe.

Articulé autour d'une architecture client-serveur, Team Agenda permet l'affichage côte à côte de plusieurs agendas avec défilement synchronisé, la délégation d'engagement à autrui, le repérage des engagements incomplets, la gestion de multiples tâches ainsi que la synchronisation automatique avec les PDA de type Newton. Alors que ses compétiteurs s'appuient sur le protocole de courrier électronique, le logiciel de Teamsoft s'exécute en temps réel.

Version 3.0

La version 3.0, qui sera disponible très bientôt, intégrera un gestionnaire de contacts, une interface avec le courrier électronique, le logiciel *First Class* et la synchronisation avec le PDA Psion. Une des grandes nouveautés sera la possibilité de voir son agenda, et celui des membres de son équipe, à partir d'un fureteur Internet comme **Netscape** ou **Explorer**, pour ensuite le modifier. Gilles Fortin siège d'ailleurs, avec les Microsoft, Netscape et autres, au comité international chargé d'établir un standard d'agenda « Internet » permettant une collaboration entre les différents logiciels. Le nom de code : *I-Calendar*.

Déjà disponible en versions Macintosh et Novell, le logiciel-serveur version 3.0 fonctionnera sous **Windows NT Server**, un plus, considérant la prédominance que prend de plus en plus cette plateforme. Quant à la version 3.5, prévue pour la fin de 1996, en plus d'être compatible avec le nouveau standard Internet inter-agenda, elle supportera les communications inter- serveurs et sera disponible en version **Unix**.

Le marché américain

Fort de son équipe de 14 personnes, Gilles Fortin lorgne aujourd'hui le marché américain. Selon une étude d'**International Data Corporation** (IDC) (www.idcresearch.com), plus de 80 % des revenus des firmes se spécialisant en agendas électroniques et travail de groupe proviennent des État-Unis.

« Nos ententes avec nos partenaires comme **CHENE Microsystèmes** en France, **MacVONK-Deutschland** et **Nippon Polaroid** fonctionnent bien », déclare M. Fortin.

Teamsoft compte aussi parmi ses clients **France Télécom**, **Péchiney**, **Électricité de France**, **Mercedes-Benz**, **Bayer** ou encore **Nippon Telegraph & Telephone**. « Si nous parvenons à prendre une part de marché de 4 à 7 % en 1998, cela représenterait des ventes, en 1998, de 9 à 17 M$. De quoi assurer un rendement élevé sur l'investissement », commente M. Fortin.

En 1996, la société de capital de risque **Logisoft** et la **Société Innovatech du Grand Montréal** ont investi 1 M$ dans Teamsoft. Selon **Roger Jenkins**, président de Logisoft, « Teamsoft a le potentiel pour devenir le leader mondial dans ce domaine fort prometteur. Teamsoft est multi-plateforme et multilingue. Qui d'autre peut prétendre cela ? 1997 sera décisive du côté marketing. Nous devons très rapidement pénétrer le marché américain. »

Depuis 1995, Logisoft a investi dans cinq sociétés de haute technologie possédant un très haut potentiel de rentabilité : **Avel-Tech**, de Laval, **Locus Dialogue**, issue du **Centre de recherche informatique de Montréal**, **Ordinox**, **Kunst Macchina** et Teamsoft.

Roger Jenkins affirme que Teamsoft devra « réinvestir dans la recherche et le développement pour maintenir son avance sur ses concurrents ».

« L'ajout d'un gestionnaire de contacts et d'un gestionnaire de tâches dans la version 3.0 répond aux demandes des clients, déclare Gilles Fortin. Avec la fonction agenda dans Internet, nous nous adaptons aux demandes du marché mondial. »

Applications verticales

M. Fortin envisage aussi de rendre compatible Team Agenda avec les nouveaux services de communications personnelles (PCS) et avec les systèmes de réponse téléphonique vocale du genre de celui que Locus Dialogue développe.

« Imaginez, un patient pourrait prendre un rendez-vous avec son médecin au téléphone, consulter l'agenda de son praticien et confirmer son rendez- vous. Le marché est immense, dit M. Fortin. Teamsoft deviendra une plateforme ouverte. »

Teamsoft est en train d'adapter Team Agenda à une solution logicielle pour les dentistes, selon **André Cardyn**, directeur du marketing de Teamsoft. « Nous croyons qu'il faut établir des alliances stratégiques avec d'autres firmes, ajoute-t-il. Nous finalisons une entente avec **SoftArc**, conceptrice du logiciel FirstClass, utilisé par plus de 5 M d'utilisateurs à travers le monde. L'alliance **Teamsoft-SoftArc** ira au delà du simple courrier électronique traditionnel, car, avec sa version 4.0, FirstClass facilitera la mise en place de conférences et de groupes de travail sur Internet. »

1997 sera importante pour Teamsoft. Avec son extension Internet, Team Agenda deviendra le premier collecticiel multiplateforme en temps réel à couverture mondiale, ce qui lui permettra de détenir une avance technologique face à la concurrence américaine (Lotus, Microsoft, Novell). Si le succès est au rendez-vous, 8 à 10 nouveaux emplois en haute technologie seront créés par l'entreprise montréalaise. ■

(On peut rejoindre Michel Dumais à dumais@mlink.net)

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• ARTS •

DIMENSION PLUS
Oeuvres d'art, encadrements, cadeaux corporatifs et reconnaissance.
http://surfnshop.stremy.com/dimensionplus

• COMPTABLES •

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

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

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

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

• FRANCHISES •

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

• IMMOBILIER •

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

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

S.I.A.® EN DIRECT™
Plus de 140 000 propriétés d'une mer à l'autre.
http://www.mls.ca

• INFORMATIQUE •

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

• INTERNET •

JB CRÉATION WEB
Conception et hébergement Internet/Répertoire de C.V. et d'offres d'emploi
Tél.: (514) 446-0509
http://www.jbcreationweb.com

Création de sites Web et de documents multimédias
Tél.: (418) 654-2844
http://www.vfxmultimedia.com

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

IMAGITRON MULTIMÉDIA
Tél.: (418) 654-2844 Fax: (418) 654-1300
http://www.imagitron.com

• PHOTOGRAPHIE •

R. FURNESS
Prise de vues industrielles / Imagerie numérique
Tél./Fax: (514) 484-9185 • E-mail: rfur@videotron.ca
http://pages.infini.net/rfur/photographierfurness.html

• PUBLICITÉ •

APEX MEDIAS
Tél.: (514) 655-8576
• Sites Internet commerciaux
• Archivage CD ROM
• Développements multimédia
• Présentations corporatives
http://www.apexmedias.ca

• RESTAURANTS •

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

• VOYAGES •

VOYAGES ACTION
Meilleur service, meilleurs tarifs
(514) 464-0363 • (800) 331-0363
http://home.istar.ca/~voyages/

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

Devenez un négociateur averti !

Offrez-vous cet outil indispensable
Informez-vous sur nos conférences et séminaires privés

Seulement 259 $ + taxes

Cet atelier d'une journée vous permettra de :

- Savoir écouter
- Connaître le verbal, para verbal, non-verbal
- Reconnaître les visuels et les auditifs et s'adapter à leur style
- Connaître les étapes de toute négociation
- Savoir contrôler et concilier
- Traiter séparément la personnalité du négociateur et le sujet de la négociation
- Reconnaître les tactiques de la négociation utilisées contre vous et savoir les contourner
- Adapter le contenu de votre message à votre interlocuteur
- Savoir quand votre interlocuteur ment
- Reformuler les idées et les sentiments de l'interlocuteur
- Comprendre les principes de base du pouvoir et reconnaître l'impact de ceux-ci
- Mettre au point votre solution de repli
- Découvrir les paramètres d'une négociation «gagnant-gagnant»
- Être en parfait contrôle et retirer le maximum

Nous formons des cadres et des membres de différents départements tant dans les PME que dans les multinationnales (références sur demande)

«Cette formation donne des résultats impressionnants»
Serge Martin-*Martin Internationnal*

FORMATION/MARKETING NOUVEAU CONCEPT
1.800.976.7866 ou (514) 621.7866
Internet : http://www.lalcom.com/fmnc

HULL	LAVAL	LONGUEUIL	MONTRÉAL	QUÉBEC
	28 fév. (VEN)		27 fév. (JEU)	24 fév. (LUN)
27 mars (JEU)	20 mars (JEU)	26 mars (MER)	19 mars (MER)	24 mars (LUN)

Formation/Marketing Nouveau Concept (Division : La Petite Université) Formateur agréé S.Q.D.M.

ENTREPRENDRE

Procycle lance de nouveaux produits

Procycle, fabricant de bicyclettes de Saint-Georges, lancera au printemps une bicyclette à assistance électrique.

Cette bicyclette est équipée d'un petit moteur électrique situé dans le moyeu de la roue arrière et qui se met en marche lorsque le cycliste accroît la force qu'il transmet au pédalier. Le petit moteur aide alors le cycliste à monter les pentes et à avancer contre le vent. Ce vélo sera commercialisé au Canada sous la marque *Mikado* et aux États-Unis sous la marque *Peugeot*. Le moteur (100 watts, 24 volts) et la batterie (2,5 amp/h) sont fournis par la compagnie japonaise **Sanyo**, avec qui Procycle détient une licence d'exploitation pour l'Amérique du Nord.

Raymond Dutil, président de Procycle, a révélé aux AFFAIRES que la bicyclette avait été présentée l'automne dernier dans des expositions nord- américaines et qu'elle avait été bien accueillie. Ce produit n'est toutefois pas encore entré dans les moeurs des Nord-Américains, contrairement aux Européens qui utilisent beaucoup la bicyclette. Le produit est destiné principalement à la population vieillissante. Il se vendra 1 500 $.

Produits d'exercice

Procycle vient par ailleurs de commencer à Saint-Georges la fabrication des tapis roulants *Bodyguard*, un équipement d'exercice de haut de gamme destiné au marché domestique. Ce tapis se détaillera 3 000 $. Ce produit sera distribué au Canada et aux États-Unis. Il vient d'être exposé au salon d'Atlanta et il sera montré en juillet au salon de Chicago, la principale exposition de produits d'exercice à se tenir aux États-Unis.

Le lancement de ce produit découle de l'achat par Procycle d'éléments d'actif de l'entreprise qui le fabriquait à Québec. Les produits Bodyguard sont bien connus aux États-Unis, où ils sont vendus depuis 10 ans, et même en Europe. La marque provient de Norvège; de plus, le produit a déjà été fabriqué par une filiale de la compagnie suédoise **Monark**. Le tapis roulant sera d'abord vendu sur le marché nord-américain avant d'être offert en Europe.

Procycle compte lancer en mars des escaladeurs, qui se vendront environ 2 000 $. La compagnie travaille aussi sur un vélo stationnaire qu'elle compte sortir en juillet.

Selon Raymond Dutil, la fabrication de ces produits devrait contribuer à stabiliser l'activité de l'usine de vélo et à réduire les mises à pied dues aux variations saisonnières dans la production de vélo. Les vélos (350 000 par année) sont principalement produits de septembre à juin. Quant à la production des appareils d'exercice, elle se fera surtout l'été, puisque les ventes de ce type d'équipement se font principalement à l'automne.

M. Dutil espère que la division de produits d'exercice réalisera des ventes de 10 M$ d'ici à deux ans. Procycle réalise un chiffre d'affaires d'environ 50 M$ et emploie 450 personnes. (JPG) ■

UN CHOIX DIFFICILE

Les familles d'ordinateurs bloc-notes Toshiba :
Chacune d'entre elles, une force du monde d'aujourd'hui.

Satellite
Satellite® 110CS/CT
- Pentium® cadencé à 100 Mhz
- 8 Mo, extensible à 40 Mo
- Disque dur de 810 Mo
- Écran couleur Enhanced STN/TFT à matrice active de 11,3 po



Satellite
Satellite® 200CDS
- Pentium® cadencé à 100 Mhz
- 8 Mo, extensible à 40 Mo
- Disque dur de 810 Mo
- Écran couleur Enhanced STN de 11,3 po
- Lecteur CD-ROM 6x



Satellite Pro
Satellite Pro® 420CDS
- Pentium® cadencé à 100 Mhz
- 8 Mo, extensible à 40 Mo
- Disque dur de 810 Mo
- Écran couleur Enhanced STN de 11,3 po
- Lecteur CD-ROM 6x



Satellite Pro
Satellite Pro® 420CDT
- Pentium® cadencé à 100 Mhz
- 8 Mo, extensible à 40 Mo
- Disque dur de 810 Mo/1,35 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 11,3 po
- Lecteur CD-ROM 6x



Satellite Pro
Satellite Pro® 430CDS/CDT
- Pentium® cadencé à 120 Mhz
- 16 Mo, extensible à 48 Mo
- Disque dur de 1,35 Go
- Écran couleur Enhanced STN/TFT à matrice active de 11,3 po
- Lecteur CD-ROM 10x (vitesse moyenne)



Tecra
Tecra® 500CS/CDT
- Pentium® cadencé à 120 MHz
- 16 Mo, extensible à 144 Mo
- Disque dur amovible de 1,35 Mo
- Écran couleur Enhanced STN/TFT à matrice active de 12,1 po
- Lecteur CD-ROM 6x (inclus avec le 500CDT, option avec le 500CS)



Tecra
Tecra® 510CDT
- Pentium® cadencé à 133Hz
- 16 Mo, extensible à 144 Mo
- Disque dur amovible de 2,1 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 12,1 po
- Lecteur CD-ROM 10x (vitesse moyenne)



Tecra
Tecra® 720CDT
- Pentium® cadencé à 133 Mhz
- 16 Mo, extensible à 144 Mo
- Disque dur amovible de 1,2 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 12,1 po
- Lecteur CD-ROM 6x



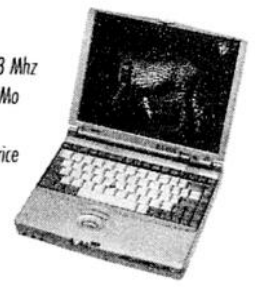
Tecra
Tecra® 730CDT
- Pentium® cadencé à 150 Mhz
- 16 Mo, extensible à 144 Mo
- Disque dur amovible de 2,1 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 12,1 po
- Lecteur CD-ROM 6x



Tecra
Tecra® 740CDT
- Pentium® avec MMX™ cadencé à 166 Mhz
- 16 Mo, extensible à 144 Mo
- Disque dur amovible de 2,1 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 13,3 po
- Lecteur CD-ROM 10x (vitesse moyenne)



PORTÉGÉ
Portégé® 650CT
- Pentium® cadencé à 133 Mhz
- 16 Mo, extensible à 80 Mo
- Disque dur de 1,35 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 11,3 po
- 4,8 lb



PORTÉGÉ
Portégé® 660CDT
- Pentium® cadencé à 150 Mhz
- 16 Mo, extensible à 80 Mo
- Disque dur de 1,44 Go
- Écran couleur TFT à matrice active de 11,3 po
- Lecteur CD-ROM 10x (vitesse moyenne)
- 5,5 lb (avec lecteur de disquette)



TOSHIBA

1 800 387 5645

intel inside pentium
intel inside pentium
Designed for Microsoft Windows 95

Minolta ouvre un centre de bureautique de 1 M$ à Montréal

Jean-Paul Gagné

Minolta (Montréal) inc. vient d'ouvrir au coeur de Montréal un centre de bureautique qui a nécessité un investissement de 1 M$. Ce nouveau centre a permis de créer 10 emplois. Minolta emploie maintenant 85 personnes dans la région de Montréal.

Ce centre, qui compte 4 000 pi^2, est une première en Amérique du Nord selon **Jacques Abenaim**, président-directeur général de Minolta (Montréal), filiale de Minolta, fabricant japonais d'équipements bureautiques et d'appareils photo.

Le centre offre la possibilité de faire des photocopies noir et blanc et couleur, de télécopier des documents (par modem ou disquettes) et de louer à l'heure des ordinateurs reliés à un copieur. On peut y reproduire des documents et les relier, y faire du laminage, de la plastification, de l'infographie et de la numérisation d'images. Les usagers paient les différents services utilisés au moyen d'une puce programmable, qu'ils acquièrent sur place.

Le centre est équipé d'un copieur couleur digital *CF900*, qui a coûté près de 100 M$ à développer et qui a requis la collaboration de 1 000 ingénieurs. Le CF900 reproduit en couleur les illustrations digitalisées dans un ordinateur et transmises par une interface.

Jacques Abenaim est un spécialiste de la bureautique. Il est entré dans ce domaine en 1970 comme représentant d'une compagnie américaine. Cinq ans plus tard, il mettait sur pied sa propre compagnie de distribution, **Le spécialiste de machines de bureau SMB**. En 1977, il devenait distributeur des produits de bureautique de Minolta pour l'île de Montréal et la banlieue. Douze ans plus tard, Minolta offrait d'acquérir SMB, à laquelle succédait Minolta (Montréal), que M. Abenaim dirige depuis.

Le centre de bureautique qu'il vient d'ouvrir, rue Sherbrooke, est une création de M. Abenaim. Jusqu'à maintenant, Minolta (Montréal) se contentait de vendre des photocopieurs et d'offrir le service après-vente, comme le font tous les autres centres de service de Minolta dans la plupart des pays.

Une partie de l'espace du nouveau centre a été réservée comme salle de montre de produits de démonstration. On y conserve aussi des pièces de rechange, ce qui accommodera les préposés au service après-vente.

Ceux-ci sont attachés au centre de service, situé à Ville Saint-Laurent; ce centre de service comprend aussi un atelier de réusinage de photocopieurs et de télécopieurs pour répondre à la demande croissante d'appareils remis à neuf.

La situation du centre, juste en face de l'Université McGill, l'assure en partant de la clientèle étudiante (les étudiants bénéficient de réductions de 20 % ou plus) et en fait une vitrine pour ses produits bureautiques.

M. Abenaim espère ouvrir trois ou quatre autres centres du genre dans la région de Montréal. On peut imaginer que certains de ces centres seront situés près d'autres universités.

Même si sa tâche principale est de diriger Minolta (Montréal), Jacques Abenaim estime que rien ne lui interdit d'implanter de tels centres ailleurs au Québec, dans les autres provinces et même aux États-Unis.

Cette possibilité s'offre à lui, explique-t-il, parce qu'il en a imaginé le concept. Il a d'ailleurs été approuvé par le conseil d'administration de **Minolta (US) Corp.**, de qui relève Minolta (Montréal) et qui est le plus gros client de la société japonaise.

Minolta a réalisé pour son dernier exercice terminé le 31 mars 1996 un chiffre d'affaires de 3,66 milliards de dollars US et un bénéfice net de 42,45 M$ US.

Bien qu'elle soit plus connue de la plupart des consommateurs pour ses appareils photo, Minolta fait 70 % de son chiffre d'affaires dans les produits de bureautique, incluant des télécopieurs. (JPG) ■

"Performance" 1996
Textures mixtes réalisées par Gérard Dansereau

C'est une simple question de

PERFORMANCE



Le monde est plus compétitif que jamais.

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

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

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

Perspective et Performance.

GOODMAN PHILLIPS & VINEBERG

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

ELLE FAIT DÉJÀ



LA NOUVELLE CATERA: L'ENFANT TERRIBLE DE CADILLAC.

MARIAGE RAVAGEUR DE LA TENUE DE ROUTE GERMANIQUE ET DU LUXE AMÉRICAIN, LA NOUVELLE CATERA BOULEVERSE TOUT SUR SON PASSAGE. DE L'ALLEMAGNE, ELLE HÉRITE D'UN CENTRE DE GRAVITÉ SURBAISSÉ LUI PROCURANT AGILITÉ ET STABILITÉ, AINSI QUE D'UN SYSTÈME DE SUSPENSION MACPHERSON QUI MORD LITTÉRALEMENT LA ROUTE.

DE L'AMÉRIQUE, ELLE TIENT NON SEULEMENT UN NERVEUX V6 MODIFIÉ DE 200 CHEVAUX ET DES SACS GONFLABLES LATÉRAUX, MAIS AUSSI LE CONFORT SIGNÉ CADILLAC ET L'ASSURANCE DE NE PAYER AUCUNS FRAIS POUR L'ENTRETIEN RÉGULIER, AU COURS DES QUATRE PROCHAINES ANNÉES.

*ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA, 1996
**PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ DU FABRICANT POUR UN VÉHICULE DE BASE. TRANSPORT (895 $), IMMATRICULATION, ASSURANCES ET TAXES EN SUS. LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE À PRIX MOINDRE. VOYEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR PLUS DE DÉTAILS.

DES RAVAGES.



L'HEUREUX MARIAGE FAIT DÉJÀ DES RAVAGES AUPRÈS DES CRITIQUES QUI LUI CONFÈRENT LE TITRE ULTIME DE «LA MEILLEURE NOUVELLE VOITURE DE LUXE DE L'ANNÉE.»*

RIEN DE TROP BEAU POUR LA CADILLAC DES SPORTIVES VENDUE À PARTIR DE 42 200 $.** POUR OBTENIR LA LISTE DES CONCESSIONNAIRES PARTICIPANTS, COMPOSEZ LE 1 800 463-7483.

CATERA

LA CADILLAC EN TENUE SPORTIVE.

ENTREPRENDRE

Paul Laurent lance sa « Cibercité des affaires »

Jean-Paul Gagné

L'homme d'affaires et internaute accompli **Paul Laurent**, de Boucherville, vient de lancer sa « Cibercité des affaires », un centre virtuel multi-services destiné aux entreprises et aux gens d'affaires qui désirent utiliser Internet à des fins commerciales.

La cibercité imaginée par Paul Laurent comprend sept centres bien distincts. Quatre sont opérationnels, alors que les trois autres feront leur apparition dans les prochains jours ou dans les prochaines semaines. Tout est en français puisque Paul Laurent veut faire de sa cibercité le plus important lieu de rassemblement des cibernautes d'affaires de la francophonie. Il projette toutefois de mettre bientôt son concept à la disposition des anglophones et des personnes de langue espagnole.

Les quatre centres en activité sont les suivants :

1. *L'Agora* : c'est un lieu de forums (avec des conférenciers sur des sujets déterminés, comme les exportations par Internet, les problèmes des inventeurs, etc.) et de groupes de discussion sur des sujets variés.

2. *L'interbulle* : ce service offre un bulletin bimensuel sur des activités susceptibles d'intéresser les internautes des affaires et des rubriques sur le monde de l'Internet des affaires.

3. *La tour* : elle est l'équivalent d'un immeuble de bureaux où les gens d'affaires fréquentant la « cibercité des affaires » trouveront différents services : des vitrines, des bureaux, des sites commerciaux, un babillard. Cette tour loue des espaces à tous les gens d'affaires qui voudront s'y afficher : consultants, fournisseurs, agents de commerce, distributeurs, représentants, grossistes, industriels, fabricants, entrepreneurs, sous-traitants, inventeurs, organismes divers, clubs, associations, etc. Les visiteurs peuvent y laisser leur carte d'affaires.

4. *L'agence* : il s'agit d'un guide de sites d'affaires. L'agence a pour mission de publier les adresses utiles aux internautes des affaires et de faire de la recherche assistée dans Internet (veille technologique et concurrentielle, aide à la mise en marché, etc.). Elle offre aussi des services de traduction en ligne.

Les trois sites suivants sont en construction.

5. *Les parcs industriels* : ce service vise à regrouper les entreprises d'une même région afin qu'elles puissent développer des partenariats, des stratégies et des synergies et pour leur permettre d'exporter ensemble.

6. *Le campus* : ce site offrira de la formation à distance. Paul Laurent discute à ce sujet avec l'**Université du Québec à Montréal**.

7. *Les clubs privés* : ce service permettra aux gens d'affaires, fabricants, distributeurs, membres d'associations, etc. de se constituer des lieux virtuels de discussions privées sur des projets d'affaires et des sujets qu'ils ne veulent pas partager avec tout le monde.

Le Secrétariat de l'autoroute de l'information, à qui Paul Laurent avait demandé de l'aide pour bâtir son service des parcs industriels destiné aux entreprises des différentes régions, a refusé son aide financière. Toutefois, Paul Laurent dit avoir reçu une lettre d'appui du ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie**.

Pour plus d'information à ce sujet, on peut visiter le site à l'adresse suivante : www.affinter.com.

Paul Laurent sera aussi conférencier au Forum québécois de l'Internet qui se tient au Palais des congrès de Montréal les 25, 26 et 27 février 1997. Ce Forum est organisé par **Promexpo** en collaboration avec le **Centre de recherche informatique de Montréal**. (JPG) ■

◆ Carrières

Le Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec (RCPEQ), organisme réunissant les producteurs et les transformateurs de produits de l'érable, recherche un ou une:

Directeur général - Directrice générale

Le RCEPQ exerce un leadership dans le développement du secteur acéricole par ses activités de développement des marchés, d'information auprès de ses membres, de contrôle de la qualité des produits commercialisés et par ses actions de stabilisation des approvisionnements et des prix. Son aire d'intervention dépasse les frontières du Québec et du Canada.

La personne que nous recherchons doit détenir une expérience solide en marketing et démontrer des capacités à rallier au projet du groupe des gens aux intérêts très différents. Elle devra faire preuve de leadership, d'écoute, de diplomatie, de sens stratégique et de vision. La réussite de ses mandats exige aussi de grandes capacités de communication, de travail en équipe et de gestion des ressources humaines et financières. Le bilinguisme est essentiel pour ce poste offrant à son titulaire des défis et des possibilités de réalisations remarquables. Les curriculum vitae doivent parvenir avant le 5 mars 1997 à l'adresse suivante:

AVOGESCO
(Att. RCPEQ)
1250, boul. René-Lévesque ouest, Suite 1400
Montréal (Québec) H3B 5E9

La rémunération sera évaluée en fonction de l'expérience du candidat ou de la candidate retenu.

En bref

Inuksuk : alliance avec Grafolie

Le fabricant d'accessoires pour la motoneige, la moto et le quad (véhicules tout terrain), **Conception et Fabrication Inuksuk**, de Berthierville, lance une nouvelle ligne de vêtements.

La société, fondée il y a 19 mois, compte une vingtaine d'employés. « Pour diversifier nos produits, nous avons conclu une alliance avec le fabricant de vêtements plein air **Grafolie** », a annoncé **Luciano Romiti**, président de Inuksuk.

Installée à Laval depuis cinq ans, Grafolie conçoit et fabrique des vêtements de haut de gamme et emploie une dizaine de personnes. La nouvelle ligne de vêtements sera disponible à la mi-avril. (RB) ■

Placements Telsoft investit 1,5 M$ dans Sylvain Faust

Placements Telsoft, société de capital de risque spécialisée dans l'industrie des logiciels, a investi 1,5 M$ dans **Sylvain Faust** (SFI), de Hull.

Créée en 1988, SFI développe des outils logiciels visant à améliorer la productivité des programmeurs de base de données.

L'investissement de Telsoft servira à acquérir une nouvelle technologie, de même qu'à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour soutenir l'expansion internationale de la commercialisation et de la distribution des produits *SQL-Programmer*, *SQL-Sombrero* et *SQL-Optimizer*. « L'acquisition de la nouvelle technologie ajoute un produit très important à notre gamme. Elle renforce notre position sur le marché des outils de base de données en nous permettant d'offrir à nos clients un plus vaste choix de solutions », a affirmé **Sylvain Faust**, président de SFI. Telsoft est une société détenue par plusieurs investisseurs, dont **Télésystème National** et la **Caisse de dépôt**. (RB) ■

L'Assomption créera un parc de biotechnologies végétales

La Ville de L'Assomption, située dans la région de Lanaudière, créera le premier parc de biotechnologies végétales au Québec. Pour réaliser son projet, la Ville a acquis la ferme expérimentale fédérale, pour une somme qui sera dévoilée plus tard.

Ottawa avait annoncé il y a plusieurs mois la fermeture de sa ferme expérimentale de L'Assomption, le 31 mars prochain.

Les installations s'étendent sur 600 000 m² (6,5 M de pi²), avec une possibilité de développement additionnel de 1,2 M de m². Elles comprennent la plupart des sols de culture que l'on retrouve au Québec, des serres et des laboratoires.

La Ville de L'Assomption, au nord-est de Montréal, a mis sur pied une société sans but lucratif pour administrer ce projet baptisé **Carrefour industriel et expérimental de Lanaudière** (CIEL). Son conseil d'administration est formé de gens d'affaires et provenant du milieu des biotechnologies végétales (engrais et pesticides naturels, médecines douces, etc.).

Comme l'a expliqué aux AFFAIRES **Gilles Labbé**, préfet de la municipalité régionale du comté (MRC) de L'Assomption et maire de la ville voisine de Le Gardeur, la Ville de L'Assomption louera les facilités de son CIEL à des entreprises privées qui en feront leur centre de recherche.

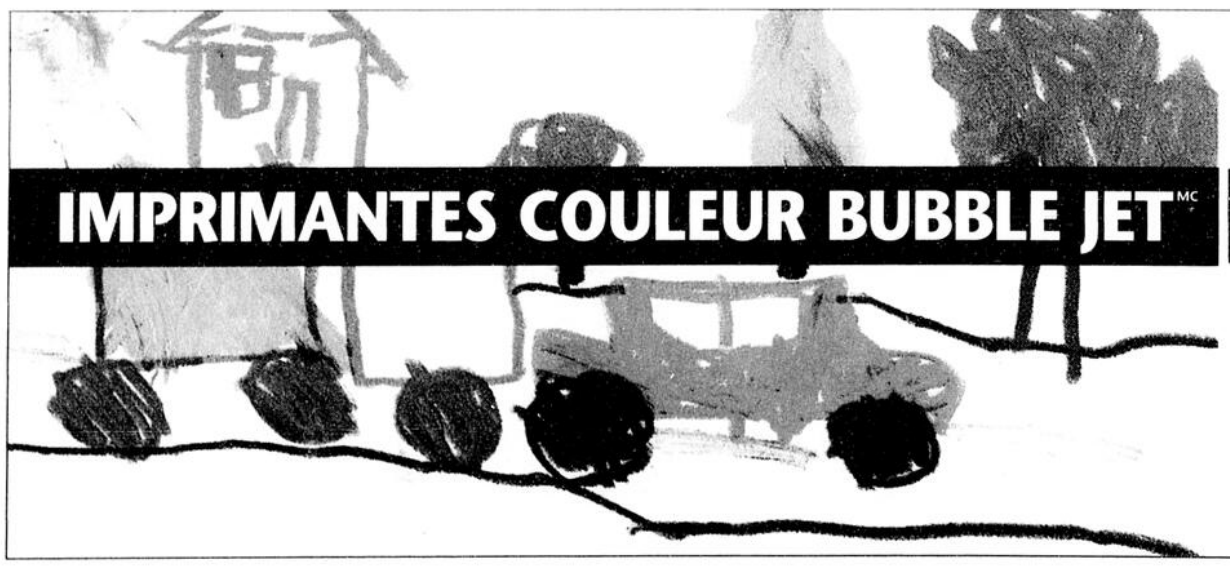
Selon une étude commandée par le promoteur (la Ville), les entreprises qui se sont montrées intéressées par le projet pourraient créer 433 emplois au CIEL au cours des cinq prochaines années. Notons que la ferme expérimentale fédérale n'a jamais employé plus de 20 personnes.

Le projet du CIEL devrait se mettre en branle dès ce printemps.

Par ailleurs, les MRC de la région de Lanaudière se sont regroupées pour appuyer la candidature de Sainte-Geneviève-de-Berthier pour obtenir l'usine d'éthanol, un projet contesté de 100 M$ qui créerait une centaine d'emplois directs.

L'éthanol est utilisé comme carburant naturel (fait à partir du maïs) pour les véhicules; l'éthanol est mélangé aux carburants fossiles.

Si cette usine s'établit dans Lanaudière, le CIEL de L'Assomption deviendrait presque à coup sûr son centre de recherche. Toutefois, le plan d'affaires du CIEL et ses prévisions d'emplois sont indépendants de l'usine d'éthanol. (DF) ■



LES AFFAIRES

Dossier spécial

Syndics et redresseurs d'entreprises

Une mauvaise image qui a la vie dure



PHOTO: Jean-Guy Parent/s, LES AFFAIRES

Michel Laliberté

■ Gilles Campeau : « Aucun entrepreneur ne va crier sur les toits qu'il nous consulte. Personne ne veut être vu en notre compagnie. »

La profession de syndic souffre d'une image négative. Dès qu'un de ces *spécialistes de l'insolvabilité* se pointe dans une entreprise, la machine à rumeurs s'active, ce qui a pour conséquence d'alimenter la nervosité parmi les fournisseurs et les employés, déstabilisant davantage l'entreprise.

Pourtant, la présence d'un syndic ne conduit pas nécessairement à la fermeture de l'entreprise et à la liquidation des éléments d'actif. Bien au contraire. Son intervention assure parfois la survie de la compagnie.

Les principaux intéressés le confirmeront, la fonction de redresseur de compagnie représente la majeure partie du travail des syndics. Cette facette de leur travail est toutefois méconnue. « Notre travail est très ésotérique; ça ne se passe pas sur la place publique », dit **Gilles Campeau**, associé de la firme **KPMG** à Montréal.

M. Campeau est conscient que les syndics sont perçus comme des têtes de Turc dans l'opinion publique. « Dès que les gens entendent parler de nous, c'est parce que nous liquidons l'actif d'une entreprise et que des emplois sont perdus. C'est l'image qui reste des syndics. »

Aux bureaux montréalais de KPMG, les consultations, surtout celles auprès d'entrepreneurs, représentent près de 70 % du travail des syndics.

Y trouver son compte

En février 1995, la firme KPMG est intervenue à l'hôtel **Le Chanteclerc** de Sainte-Adèle. L'établissement hôtelier, qui exploite également un centre de ski, éprouvait des problèmes de liquidités et venait de se placer sous la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

Les syndics de KPMG ont aidé le propriétaire à concocter une proposition à l'intention des créanciers, une offre qui assurerait la continuité de l'entreprise. « Tous les intervenants y ont trouvé leur compte : les banques ne perdaient pas leurs investissements, les fournisseurs conservaient un client et les 250 employés gardaient leurs emplois. »

La proposition, qui garantissait la transparence des activités - tous les créanciers sont au courant des moindres faits et gestes de l'entreprise - fut acceptée.

Depuis cette entente, l'hôtel et le centre de ski poursuivent leurs activités et KPMG tente de trouver un acheteur ou des gens intéressés à investir dans la relance de l'entreprise. La question du passif en suspens se réglera une fois cet objectif atteint.

Un orchestre de spécialistes

Nonobstant les bonnes intentions et les efforts investis, il est parfois trop tard pour qu'une entreprise puisse profiter d'un plan de redressement. La faillite et la liquidation de l'actif sont dès lors inévitables.

Dans une telle situation, les créanciers savent d'emblée qu'ils ne recouvreront pas la totalité des sommes en jeu. Un travail méticuleux des syndics permet en revanche de minimiser les pertes.

« Le milieu des affaires s'est modernisé avec les années. Les bureaux de syndics ont également évolué et comptent maintenant dans leurs rangs des spécialistes de divers domaines pour faire face à un secteur des affaires plus complexe. »

Le syndic Gilles Campeau donne l'exemple d'**Artopex** de Laval qui fabriquait des ameublements de bureau. KPMG a fait appel à une équipe d'informaticiens, de fiscalistes, de comptables et d'avocats pour mener ce dossier à terme. « Un projet hors de l'ordinaire, se rappelle M. Campeau. L'entreprise en faillite exploitait en effet quatre usines au Québec et confiait des contrats à des partenaires en Ontario et dans quelques États américains. Autant de lois et de réglementations différentes et parfois subtiles. »

Les informaticiens ont réussi à extraire du système informatique de l'entreprise des données sur son secteur de R&D. Leur travail a facilité celui des fiscalistes qui ont étudié les déclarations de revenus antérieures. Ils ont constaté que l'entreprise n'avait pas réclamé tous les crédits d'impôts pour R&D auxquels elle avait droit.

Ils ont également obtenu des différentes autorités gouvernementales des remboursements de droits de douane payés pour les matières premières et de taxes de vente.

Les spécialistes du syndic ont par ailleurs obtenu une modification au statut de l'entreprise, lui permettant ainsi de récupérer des primes versées en trop à la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST).

KPMG a également su tirer profit du bon rendement d'une des deux usines qu'Artopex possédait à Laval. La firme a conclu une entente pour vendre ces installations à des investisseurs de Granby. Trois avantages ressortent de cette vente : les créanciers ont récupéré une plus importante partie de leur créance, une nouvelle petite entreprise est née sans qu'elle n'ait eu à se préoccuper de la plupart des obstacles liés au démarrage et plusieurs personnes ont conservé leur emploi.

De métier à profession

Le métier de syndic est devenu une profession avec le temps, souligne M. Campeau.

L'**Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité**, fondée au début des années 1980, s'est fixé comme objectif de redorer le blason des syndics, passablement terni au Québec à la suite de quelques cas de fraude.

L'Association, dont M. Campeau présidait les destinées l'an dernier, n'écarte pas la possibilité de céder le pas, à long terme, à un ordre professionnel.

Au fil des ans, M. Campeau en a entendu de toutes les sortes lors de fêtes : « As-tu une voiture que je pourrais acheter pas cher, lui demandent certains. Heureusement, tient-il à préciser, cette perception tend à changer. ■

Réagissez

avant qu'il ne soit trop tard !

- Votre entreprise connaît certaines difficultés financières ?
- Votre entreprise voit sa rentabilité décroître et connaître des difficultés au niveau de sa trésorerie ?
- Vous voudriez discuter des possibilités de redressement, de réorganisation commerciale, d'arrangement ou de proposition ?
- Votre entreprise prend de l'expansion et sent le besoin d'obtenir un diagnostic fiable externe afin de mieux gérer sa croissance ?

Nos professionnels peuvent vous aider

Le Groupe Mallette Maheu

QUÉBEC

Christian Côté, CA
René Gagnon, CA, CIP
Michel Paré, CA, CIP
Téléphone: (418) 653-4431
Télécopieur: (418) 656-0800

LAVAL

Daniel Girouard, CIP
Téléphone: (514) 669-9211
Télécopieur: (514) 669-0420

ARTHUR ANDERSEN

MONTRÉAL

Marcel Roy, CA, CIP
René Leduc, CMA, CIP
Jean Bourgeois, CA, MBA
Téléphone: (514) 868-1641
Télécopieur: (514) 848-6205

Également présent dans une trentaine de villes au Québec

Les syndics et redresseurs

Dossier spécial

Les syndics veulent redresser leur image

On les voit comme les fossoyeurs des entreprises alors qu'ils soutiennent faire tout le contraire

Madeleine Guay

Presque tous les syndics que les journalistes des AFFAIRES ont rencontrés pour la préparation de ce dossier nous ont demandé de ne pas accentuer leur image de fossoyeurs d'entreprises. En fait, soutiennent-ils, ils sont tout le contraire.

« Les individus ont probablement encore une perception négative de notre rôle, déplore **Carole Versailles**, CIP, syndic de faillite de la firme **Coopers & Lybrand**. Cependant, les gens d'affaires savent qu'ils peuvent faire appel à nous pour redresser la situation et faire en sorte que l'entreprise et les emplois soient sauvés si, bien sûr, nous agissons à temps. »

Comptables, avocats ou même économistes, la formation des syndics surprend toujours. Mme Versailles précise que c'est le surintendant des faillites qui détermine ce qu'il faut obtenir comme compétences : de l'expérience dans le domaine de l'insolvabilité ainsi que la réussite d'examens écrit et oral.

Elle-même ancien séquestre officiel du gouvernement fédéral, poste qui consiste à s'assurer de la bonne gestion de la loi, entre autres par les syndics, illustre bien la multitude d'avenues qui mènent à la profession.

De par la nature variée de leur expérience, les syndics - ou officiers de cour - font partie de plusieurs organisations et sont soumis à plusieurs codes d'éthique. Par exemple, beaucoup d'entre eux sont des comptables agréés.

Codes de déontologie

Si les syndics sont à la fois membres de l'**Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité** (ACPI), de sa composante provinciale (l'**Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité**), de la corporation professionnelle des comptables agréés, ils sont soumis à trois codes de déontologie : celui de l'ACPI, celui de la profession et celui de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

Mme Versailles ajoute « qu'outre le code d'éthique de la profession d'origine du professionnel, les codes de la loi et des associations en insolvabilité sont pratiquement les mêmes.

« Aussi, les avocats peuvent maintenant conserver leur titre, ce qui ne leur permet quand même pas d'exercer leur profession afin d'éviter les conflits d'intérêts. »

Cadre élargi des fonctions

Bien que le rôle du syndic ait toujours consisté à représenter l'ensemble des créanciers, on a élargi le cadre de ses fonctions après avoir précisé la notion de *proposition*, en 1992, dans la nouvelle *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

Il est vrai que cette *proposition* existait bien auparavant, mais elle n'avait aucunement toutes les dimensions qu'on lui a données aujourd'hui. C'est cette disposition qui donne aux syndics la possibilité d'aider les entreprises à survivre et à se remettre sur pieds.

« On a pris le meilleur de beaucoup de lois internationales pour faire en sorte que la loi canadienne soit un outil de redressement et de sauvegarde des emplois et des entreprises », a dit Mme Versailles, qui précise que la *proposition* s'inspire pour beaucoup du *Chapitre 11* de la loi américaine sur les faillites.

Le syndic devient donc l'expert en insolvabilité. Lorsque les entreprises y font appel parce qu'elles ne peuvent plus payer et qu'elles veulent éviter la faillite, le syndic évalue la situation. La première question qu'il se pose : est-il possible de redresser les états financiers ? Il examinera en même temps la volonté de coopération des administrateurs.

Les entreprises qui obtiennent un sursis doivent élaborer un plan de restructuration et le proposer aux créanciers. C'est ce qu'on appelle l'*avis d'intention de faire une proposition*, que le syndic doit déposer chez le séquestre officiel pour que tous les créanciers suspendent leurs démarches ou procédures de poursuite ou d'exécution des jugements.

Pendant ce délai, le syndic travaille avec l'entreprise pour la conseiller sur les *propositions* à faire aux créanciers. Plusieurs plans fonctionnent très bien et sauvent nombre d'entreprises et d'emplois.

Les consommateurs aussi

Il est à noter qu'une disposition semblable à la *proposition* commerciale existe pour les consommateurs, qui peuvent, grâce à l'aide du syndic, établir un plan pour offrir aux créanciers un règlement de leurs dettes.

Si les créanciers acceptent le plan, la faillite sera évitée et la personne préserve ses biens.

Il reste que seul le syndic peut administrer une faillite et que son rôle premier est de réussir à rapatrier tout ce qui fait partie du patrimoine de la compagnie ou de l'individu pour liquider ce patrimoine afin de distribuer l'argent recueilli selon l'ordre de collocation que la loi a prescrit.

Un rôle qui paraît simple, mais qui nécessite souvent plusieurs enquêtes et évaluations des transactions.

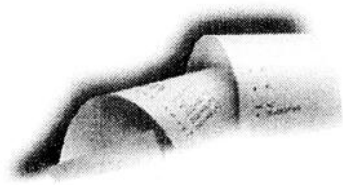
Les syndics doivent donc réunir plusieurs qualités dont celles de bien connaître les lois, d'être de fins négociateurs pour tirer des liquidations les meilleurs prix, d'être aussi d'habiles administrateurs. ■

Fournier, Lukca + Associés (s.e.n.c.)
Conseillers en restructuration
Syndics et gestionnaires
Une équipe de 25 professionnels et du personnel de soutien
• Proposition
• Faillite commerciale & personnelle
• Réorganisation / Redressement
750, boul. Marcel-Laurin, bureau 390
Saint-Laurent (Qc) H4M 2M4
119, rue Saint-Charles Ouest, bureau 220
Longueuil (Qc) J4H 1C7
969, rue Ouimet, bureau 103
Saint-Jovite (Qc) J0T 2H0
Téléphone : (514) 747-5181
Télécopieur : (514) 747-7535
Affilié à Grou, La Salle + Associés

SL **Sam Lévy & Associés Inc.**
Syndics de Faillite
Sam Lévy c.a., syndic
André Bastien c.a.,c i p
Marc Savary
276, rue St-Jacques, Suite 926, Montréal (Québec) H2Y 1N3
Téléphone: (514) ***282-9999*** *• Télécopieur: (514) 282-6607*

TOUT BIEN CALCULÉ...





... le meilleur reste à venir !

Plus forts que jamais et toujours reconnus pour l'excellence de leurs services personnalisés, voici réunis les associés spécialisés en redressement et en insolvabilité du Groupe MMG.

L'équipe, qui compte plus de trente personnes, est en mesure d'offrir à sa clientèle les services dont elle a besoin lorsqu'une situation financière particulière le nécessite.

Le Groupe MMG

Moquin, Ménard, Giroux, et Associés — *Comptables agréés Société en nom collectif*
Moquin, Ménard, Giroux, du Temple inc. — *Syndic de faillite et gestionnaire*

• Place Montérégie
101, boul. Roland-Therrien
bureau 500
Longueuil (Québec) J4H 4B9
Tél. : (514) 670-9615

• 3090, boul. Le Carrefour
bureau 600
Laval (Québec)
H7T 2J7
Tél. : (514) 682-8880

Membre du Groupe Moores Rowland International

De mauvaises surprises fiscales guettent les entreprises en réorganisation

Assurez-vous que votre syndic est familier avec les impacts fiscaux de la loi



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Lynda Lalande : « Si les entreprises ne prêtent pas suffisamment attention à l'impact fiscal de leur réorganisation, elles pourraient avant longtemps se retrouver à nouveau dans une situation d'insolvabilité. »

Michel De Smet

Pour les entreprises insolvables, l'actuelle *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* ressemble à un bouquet de roses... épines comprises.

L'impact positif majeur de la *Loi* entrée en vigueur en novembre 1992 veut que le débiteur bénéficie désormais d'une suspension des procédures en lui allouant un délai de 30 jours durant lequel il peut élaborer une proposition concordataire d'entente avec ses créanciers.

Ce répit, le débiteur peut le mettre à profit pour consulter sans précipitation les professionnels de l'insolvabilité et établir ainsi un plan de redressement lorsqu'il estime que sa compagnie a une possibilité raisonnable d'éviter la faillite.

La beauté de la chose c'est que, pour une fois, le bonheur des uns fait aussi l'affaire des autres. De fait, une entreprise qui survit à une situation financière critique préserve des emplois; les créanciers peuvent récupérer des montants plus importants que dans un contexte de faillite; les fournisseurs conservent un client; les banquiers peuvent espérer encaisser des pertes réduites.

Impact fiscal

Tout serait donc parfait s'il n'y avait pas les épines que les ministères du **Revenu** fédéral et provincial destinent aux entreprises en réorganisation.

De fait, les ministères considèrent comme un gain d'entreprise imposable l'avantage qu'obtient le débiteur dont la proposition concordataire est approuvée par les créanciers.

« Cette disposition était présente à l'article 80 de la *Loi fédérale de l'impôt sur le revenu*, précise **Lynda Lalande**, directrice des services spéciaux, insolvabilité, de la firme **Samson Bélair Deloitte & Touche**.

Toutefois, des amendements législatifs adoptés en juin dernier ont eu pour effet d'en favoriser l'application par le ministère. »

Québec a emboîté le pas le 3 juin 1996, en harmonisant sa législation fiscale avec celle d'Ottawa.

« Imaginons une PME dont les créances s'élèvent à 500 000 $. Elle en arrive à une entente avec ses créanciers pour un règlement de la dette à un niveau de 40 %.

« Les 300 000 $ de grâce qu'elle réalisera dans l'opération seront sujets, après déduction des soldes fiscaux, à imposition. »

Concrètement, l'entreprise en réorganisation pourra déduire des 300 000 $ les soldes auxquels elle à droit, à commencer par ceux qui présentent le meilleur niveau de liquidité.

En particulier, le solde des pertes provenant d'années antérieures non expirées, le solde des biens amortissables et des ressources ainsi que le prix de base rajusté (PBR) des immobilisations.

Finalement, une fois ces déductions réalisées, c'est au montant excédentaire, s'il existe, que nos deux ministères du Revenu vont s'intéresser.

De fait, l'entreprise devra inclure 75 % du montant de cet excédent éventuel devra ses revenus de compagnie pour fins d'imposition.

Soulignons que cette mesure est applicable au cours de l'exercice financier durant lequel le créancier s'acquitte des montants qu'il s'est engagé à payer à ses créanciers.

M^me^ Lalande suggère aux dirigeants d'entreprise qui envisagent de soumettre une proposition concordataire à leurs créanciers de s'assurer que le spécialiste en insolvabilité qu'ils consultent est suffisamment informé de cette dimension fiscale.

« De plus en plus de professionnels de l'insolvabilité sont sensibilisés à cette réalité.

«Cependant, dans le cas contraire, la situation peut s'avérer désastreuse pour le débiteur qui, insuffisamment informé, risque fort de voir son entreprise replonger en situation d'insolvabilité l'année du paiement de ses créances. » ■

ROY & ASSOCIÉS
SYNDICS

ÉTABLI DEPUIS 1946

JACQUES ROY, C.A., SYNDIC
JEAN ROY, C.A., SYNDIC

VICTORIAVILLE
450, boul. Bois-Francs Nord (819) 758-0696

TROIS-RIVIÈRES
1240, Royale, Bureau 412 (819) 379-3585

SHAWINIGAN
747, 5ème Rue (819) 537-1936

DRUMMONDVILLE
1325, boul. Lemire (819) 475-0182

THETFORD MINES
683, boul. Smith Nord (418) 338-9559

Sans frais : (région 819) **1-800-567-2504**
Télécopieur : **(819) 758-2158**

Trois fois plus de solutions



Lynda Lalande, Céline Chouinard et Guylaine Houle

L'équipe de syndics et gestionnaires de Samson Bélair/Deloitte & Touche se multiplie..: Nos trois nouveaux syndics se joignent à nos professionnels pour vous offrir des solutions innovatrices en matière d'insolvabilité :

- Propositions et faillites de consommateurs
- Propositions et faillites commerciales
- Mises sous séquestre
- Diagnostic et redressement d'entreprises
- Liquidations judiciaires ou autres
- Gestion intérimaire sous toutes ses formes

Des gens de solutions :
Michel Pelland, Gaëtan Laflamme, Michèle Demers et Stephan Lessard.

Syndics et gestionnaires
1, Place Ville-Marie, bureau 3000, Montréal (Québec) H3B 4T9
Tél. : (514) 393-7115 Téléc. : (514) 393-7140

Samson Bélair Deloitte & Touche

Les syndics et redresseurs

Dossier spécial

Projet de loi C-5 : les sénateurs entretiennent le suspense

Le projet de loi est un complément à la réforme de la loi actuelle sur la faillite et l'insolvabilité

Michel De Smet

Lorsqu'il entrera en vigueur, le projet de loi C-5 modifiant la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* ne devrait pas entraîner de bouleversements profonds en matière de faillites et de redressements commerciaux.

Selon **Guylaine Houle**, syndic aux services spéciaux et financiers de la firme **Samson Bélair Deloitte & Touche**, le projet, qui a été adopté en troisième lecture par la Chambre des communes l'automne dernier, se définit d'abord comme un complément à la réforme majeure amorcée par la mise en application, en novembre 1992, des dispositions de la loi actuelle sur la faillite et l'insolvabilité.

En fait, la surprise - il serait plus juste de parler de suspense - devrait plutôt venir de la date d'entrée en vigueur du projet de loi. Initialement, elle était prévue pour le 1er janvier 1997.

Prudents, les professionnels de l'insolvabilité parlent plutôt aujourd'hui de janvier 1998.

« Le projet est actuellement bloqué au Sénat, indique **Stéphane Leblond**, président de l'**Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité**.

« Avant de l'adopter, et selon leur procédure habituelle, les sénateurs ont entendu les témoignages des groupes et des personnes intéressés au dossier.

«Quelqu'un a dû soulever un problème de fond qui aura eu pour effet de semer de sérieuses réserves dans l'assemblée. »

M. Leblond souligne d'ailleurs que, dans le passé, ce fut toujours un vrai tour de force d'arriver à un consensus sur un projet législatif entre les divers acteurs engagés dans les faillites et les réorganisations d'entreprise. Ces difficultés persistent en raison des intérêts souvent radicalement divergents de chacun.

Délai de réflexion plus long

De plus, selon M. Leblond, le principe statutaire qui prévoit qu'un comité parlementaire se penchera automatiquement tous les trois ans sur une réévaluation de la *Loi* représente une grande source de polémique.

Le suspense persiste sur la date d'entrée en vigueur de la loi; possiblement janvier 1998

Il juge notamment le délai trop court entre chaque ronde d'amendement pour pouvoir apprécier pleinement la validité des modifications proposées.

« Il serait préférable de s'accorder plus de temps pour *digérer* les modifications qui sont à chaque fois proposées. Des périodes plus longues permettraient aux instances supérieures de justice, cours d'appel et suprême, de rendre des jugements cruciaux sur certaines causes litigieuses en matière d'insolvabilité. »

À cet égard, M. Leblond émet une opinion tout à fait favorable à l'égard d'une proposition du projet de loi C-5 qui veut porter le délai de révision à six ans.

Le texte prévoit aussi, ultérieurement, allouer une septième année pour mener à terme les travaux du comité parlementaire en charge de la révision.

M. Leblond demeure toutefois convaincu que le climat préélectoral actuel ne favorisera pas l'adoption du projet de loi avant longtemps.

Le pessimisme relatif de ce dernier n'est certes pas le fait du hasard.

Les professionnels de la faillite et du redressement ont appris depuis bien longtemps les vertus de la patience.

Il faut enfin souligner qu' entre l'annonce de modifications majeures à la *Loi sur la faillite* et l'entrée en vigueur, il y a cinq ans, de l'actuelle *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, il s'est écoulé... 27 ans ! ■

Pierre Laberge & associés inc. PL Syndics de faillites

3420, rue Hochelaga
Montréal (Québec) H1W 1H3
Tél.: (514) 521-5188 Fax: (514) 521-5032

Pierre Laberge, ca, c.i.p. syndic
Michel Beauchamp, c.i.p. syndic

Faillites personnelles
Faillites commerciales & corporatives
Propositions

REPENTIGNY — SUR RENDEZ-VOUS — LAVAL

1166, Iberville
Repentigny (Québec) J5Y 3L9
Tél.: (514) 657-2573

2, boul. de la Concorde Ouest, bureau 202
Laval (Québec) H7N 6G6
Tél.: (514) 662-0515

DIFFICULTÉS FINANCIÈRES...



"Nous conseillons les dirigeants d'entreprises et les guidons dans le redressement de la situation. Un simple appel vous convaincra de notre efficacité".

Dominic DeVeaux, F.Adm.A., CMC

Vos conseillers en matière de saine gestion

DEVEAUX BRAULT & ASSOCIÉS INC.

ADMINISTRATEURS AGRÉÉS
CONSEILLERS EN MANAGEMENT

1010,rue Sherbrooke Ouest, bureau 610 Montréal (Québec)
Téléphone: 514.845.86.57 Télécopieur: 514.845.99.85

Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité

Difficultés financières, proposition aux créanciers, faillite, restructuration financière?

Consultez un des 200 professionnels de l'insolvabilité et du redressement d'entreprises et de particuliers, membres de l'Association et détenteur du titre CIP (voir la rubrique «Syndics de faillite» dans les pages jaunes).

Affiliations — Ordre des comptables agréés du Québec
Association Canadienne des Professionnels de l'Insolvabilité

Du travail en perspective pour les syndics

Madeleine Guay

« Depuis 1989, le nombre de faillites augmente tous les ans et ces augmentations sont importantes (voir tableau), fait observer **Stéphane Leblond**, président de l'**Association québécoise des professionnels en insolvabilité**.

« On parle d'une augmentation du nombre de faillites de 10 % et jusqu'à 50 % dans les bureaux de certains syndics. »

La situation économique difficile des dernières années est une cause importante, mais on peut aussi expliquer cette montée spectaculaire des faillites par la structure d'entreprises au Québec. Contrairement à l'Ontario, où les grosses entreprises prédominent, le Québec est champion des PME, ce qui augmente la possibilité de gonfler les statistiques sur les faillites.

Les syndics, au nombre de 220 à 225 au Québec, ont beaucoup de travail. C'est pourquoi la majorité d'entre eux voient d'un oeil méfiant une des modifications à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

« La nouvelle législation vise à désengorger les tribunaux ontariens alors que nous n'avons pas ce problème ici, soutient M. Leblond. La *Loi* va donc accélérer le processus en Ontario, mais elle ne fait qu'augmenter le travail des syndics au Québec. »

La proposition en question du projet de loi C-5 a été présentée l'an dernier au Parlement canadien. On en a retardé l'adoption jusqu'au 1er janvier 1998.

Déposée aux communes en 1996, la loi devait être approuvée par le Sénat. Mais celui-ci a plutôt ordonné une nouvelle enquête sur certains aspects des modifications qui posaient toujours problème pour un grand nombre de syndics. « Le problème avec une loi fédérale, c'est qu'elle s'applique à la grandeur du pays. »

La proposition controversée de la *Loi* est celle qui implanterait des services de médiation qui seraient offerts par un séquestre du gouvernement fédéral. On veut ainsi éviter que les différends entre le syndic, qui représente la masse des créanciers, et le débiteur ne soient résolus qu'à la cour.

Dans les cas de litige concernant le revenu excédentaire ou la libération du failli, on ne se présentera plus au tribunal devant le registraire provincial pour qu'il rende son jugement, mais devant un fonctionnaire fédéral qui fera fonction de conciliateur.

Le médiateur tentera de rapprocher les parties pour qu'elles parviennent à s'entendre. Si l'accord est impossible, les parties pourront alors se présenter à la Cour supérieure.

Selon le Séquestre officiel du district de Montréal, **Patricia Alférez,** administrateur associé, faillite, d'**Industrie Canada**, cette procédure permet de diminuer les coûts associés au jugement à la cour tout en libérant les tribunaux.

« Contrairement à la situation qui prévaut dans le reste du Canada et aux États-Unis, la médiation est un moyen peu populaire et employé depuis peu au Québec. On n'a qu'à penser aux avocats qui commencent seulement à utiliser ce moyen pour régler les différends. »

La préoccupation des syndics se rapporte plutôt à la facilité qu'auront les créanciers de s'opposer aux libérations de failli ou au revenu excédentaire. Dans le régime actuel, les oppositions sont exceptionnelles car elles entraînent des frais de cour élevés, autant pour le gouvernement que pour les créanciers.

Cependant, comme l'indique M. Leblond, la possibilité de contester deviendrait très facile et abordable.

« Beaucoup de créanciers que l'on rencontre souvent dans les faillites nous ont clairement indiqué qu'ils demanderaient chaque fois une médiation. »

D'où le travail supplémentaire pour les syndics qui, pour se présenter en médiation, devront aller vérifier de nouveau le dossier de débiteur et consacrer plus de temps pour les rencontres. ■

Nombre des faillites

Province	Nb. de consommateurs	Nb. d'entreprises	Total 1996	Total 1995
Terre-Neuve	777	199	976 872	
Nouvelle-Écosse	1 912	617	2 529	2 135
Île-du-Prince-Édouard	70	53	123	106
Nouveau-Brunswick	726	331	1 057	706
Québec	22 963	5 371	28 334	23 822
Ontario	27 386	3 200	30 586	25 866
Manitoba	2 525	262	2 787	2 527
Saskatchewan	1 635	385	2 020	1 750
Alberta	9 098	1 880	10 978	9 420
Colombie-Britannique	5 920	867	6 787	5 246
Territoires du Nord-Ouest	33	13	46	27
Yukon	23	7	30	19
Canada	73 068	13 185	86 253	72 496

Source : Industrie Canada — Tableau: LES AFFAIRES

Le Groupe FULLER LANDAU Inc.
Gestionnaires & syndics de faillite

- Faillites personnelles et corporatives
- Propositions commerciales
- Redressement d'entreprises
- Consultation initiale sans frais
- En affaires pour vous servir

• Patrick Sullivan, CIP - poste 317
• Gaétan Perreault, CA, CIP - poste 305

875-2865

Place du Canada, bureau 200
1010, rue de La Gauchetière O., Montréal

MÉTRO Bonaventure

PFEIFFER & PFEIFFER INC.

Syndic de faillites

- Faillite
- Redressement
- Séquestre
- Consultant
- Agent
- Proposition concordataire
- Planification financière

1085, St-Alexandre, suite 400
Montréal, Québec
H2Z 1P4
Tél.: (514) 393-8122
1-800-363-6697
Télec.: (514) 393-8120

LE REDRESSEMENT C'EST AUSSI NOTRE AFFAIRE

ROBITAILLE DELISLE MARCOUX MARINEAU

Syndic de faillites, conseiller en insolvabilité, gestionnaire

400, boulevard Jean-Lesage, Bureau 345,
Québec (Québec), G1K 8W1
Téléphone : (418) 649-0767
Télécopieur : (418) 649-1518

500, Sherbrooke Ouest, Bureau 950,
Montréal (Québec), H3A 3C6
Téléphone : (514) 847-0180
Télécopieur : (514) 847-0181

Gérald Robitaille, Adm. A., C.I.P. Pierre Delisle, I.C.I.A. Raymond Marcoux, C.I.P.
Jocelyn Marineau, DDN, C.I.P. Jacques Marquis, C.I.P.
Division de Gérald Robitaille et associés ltée

Dossier spécial

Le projet de loi C-5 : des ajustements plutôt qu'une révolution



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Guylaine Houle : « Le projet de loi vient raffiner certains éléments contenus dans la présente *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. »**

Michel De Smet

Le projet de loi fédéral C-5 ne constitue pas un changement radical de cap par rapport à l'actuelle *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. Les 70 modifications proposées s'inscrivent plutôt dans la continuité de cette dernière.

Telle est l'opinion qu'a exprimée **Guylaine Houle**, syndic, services spéciaux et financiers, de la firme **Samson Bélair Deloitte & Touche**.

« En matière commerciale, le projet C-5 propose une sorte de rafraîchissement de la présente *Loi*. On codifie certains points qui étaient jusqu'ici du ressort de la jurisprudence tout en offrant des options supplémentaires aux parties pour qu'elles en arrivent plus facilement à une entente sur la proposition concordataire des débiteurs. Ce qui était du reste l'objectif de la réforme majeure de la *Loi* de 1992. »

Plus de flexibilité donc à venir pour les débiteurs. Un exemple : le projet de loi propose des amendements à l'article 65 qui traite de la résiliation des baux commerciaux. Pour l'heure, le débiteur, dans le cadre de la réorganisation commerciale de son entreprise, dispose de 30 jours d'avis pour résilier son bail et verser en compensation à son locateur le moindre des montants suivants : soit six mois de loyer ou, le cas échéant, le reliquat du montant locatif qu'il lui reste à payer jusqu'à l'échéance de son bail.

Le projet C-5 lui offrira trois options. Ainsi, il pourra proposer au locateur une indemnité correspondant au préjudice réel subi par suite de la résiliation, sous réserve que l'offre comporte des conditions identiques à celles touchant les créanciers ordinaires.

Par ailleurs, il lui sera également possible de faire une offre au locateur basée sur une formule préétablie d'évaluation des dommages.

Enfin, une troisième possibilité s'offre au débiteur : celle de ne pas présenter d'offre distincte au locateur créancier. Dans ce cas, celui-ci disposera d'une réclamation basée sur le formulaire préétabli déjà mentionné avec droit de vote de créancier ordinaire.

Au chapitre des précisions, le projet de loi s'intéresse également aux responsabilités des syndics et séquestres en matière de responsabilité environnementale.

Préoccupations environnementales

Selon M^me^ Houle, les jugements actuels ne disposent que de la jurisprudence comme cadre de référence. Le projet C-5 propose d'apporter des modifications à l'article 14 de la *Loi*, afin de dégager ces professionnels de l'insolvabilité de toute responsabilité personnelle découlant de fait ou dommage lié à l'environnement survenu avant ou après leur nomination, à moins que le dommage ne soit attribuable à leur propre négligence grave ou à leur inconduite délibérée.

M^me^ Houle relève également l'importance des modifications proposées à l'article 50.

On sait qu'un des grands mérites de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* a été d'offrir la possibilité aux entreprises en réorganisation de se mettre pendant un délai de 30 jours à l'abri de la loi, un répit qui permet au débiteur d'élaborer plus sereinement les grandes lignes de sa stratégie de réorganisation et de bonifier de la sorte sa proposition.

Or, l'actuel projet de loi, s'il est adopté, autorisera le tribunal, avant même l'assemblée des créanciers, à refuser la proposition s'il est convaincu que le débiteur n'agit pas de bonne foi ou encore que la proposition ne sera vraisemblablement pas acceptée par les créanciers. ■

INVENTAIRES DE L'EST INC.
EASTERN INVENTORIES INC.
en affaires depuis plus de 20 ans

En effectuant la prise de vos inventaires au moyen du code à barre, grâce aux ondes FM, nous permettons aux redresseurs de contrôler les inventaires ou aux syndics d'obtenir la juste valeur pour ceux-ci.



- **VALIDATION** en temps réel
- **INSTALLATION** du code à barre
- **DÉTAIL D'INVENTAIRE** par tablette, section et département

N'hésitez pas à nous contacter pour un estimé

900 employés pour un service exceptionnel

Montréal: (514) 448-9213
Sherbrooke: (819) 569-8065
Québec: (418) 648-6199
Chicoutimi: (418) 698-0275

Agents
Conseillers
Redresseurs
Séquestres
Syndics de faillite

Nos syndics de faillite :

- Charles W. Bissegger, CA, CIP
- Jean-Daniel Breton, CA, CIP
- Martin Daigneault, CA, CIP
- Denis Hamel, CA, CIP
- Pierre Laporte, CA, CIP
- Richard Messier, CA, CIP
- Sylvain Vincent, CA, CIP
- Stanley Wener, CA, CIP

1, Place Ville Marie, bureau 2400
Montréal (Québec) H3B 3M9
(514) 875-6060

CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG

Les créanciers non garantis exigent de plus en plus de participer au processus de redressement de leurs débiteurs

Sophie Beaudouin

Les créanciers non garantis ne veulent plus être des victimes silencieuses lors de la faillite ou de l'insolvabilité de leurs débiteurs. De plus en plus, ils exigent de faire partie du processus de redressement et ne veulent plus se contenter de voter sur la proposition finale lors de l'assemblée des créanciers.

Cette nouvelle attitude est perçue d'une façon positive par **Raymond Messi**, associé-conseil du Groupe conseil en finances corporatives de **KPMG**. « Ces dernières années, les créanciers, garantis ou non, sont plus ouverts aux ententes de restructuration même si elles entraînent des pertes dans l'immédiat.

« Les créanciers désirent maintenir une relation d'affaires qui leur permet de récupérer éventuellement leur dû, en plus de réaliser de nouvelles ventes avec une entreprise en meilleure santé au lieu de récolter les miettes lors de la liquidation de l'actif, en plus de perdre un client. »

Selon son collègue **Michael Pesner**, associé au même groupe, ces changements de comportement du milieu des affaires apparaissent alors que l'économie est instable et que le nombre de faillites augmente au pays.

« Il est plus facile d'arriver à un partenariat entre les diverses parties qu'il y a 10 ans. Les créanciers garantis adoptent maintenant une attitude plus souple et appuient plus facilement un processus de restructuration ce qui permet un dialogue.

« De plus, les créanciers non garantis ont souvent vécu des difficultés financières ou déjà fait face à la faillite d'un client, ce qui les rend plus compréhensifs. »

Évidemment, des ingrédients doivent être présents au début ou à la fin du processus : tout d'abord, la compagnie doit être viable dans une forme restructurée et elle doit avoir une équipe de gestion intelligente et forte et, en dernier lieu, on doit pouvoir obtenir une bonne base d'affaires après la restructuration de l'endettement.

Ces trois éléments sont des conditions sine qua non à toute réussite, affirment les experts. Ils ne sont pas cependant une garantie de succès.

Distribution aux consommateurs, par exemple, avait réussi à réunir autour d'elle un consensus de la part de ses créanciers et une restructuration de son endettement. Pourtant, le redressement n'a pas réussi.

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



■ **Selon Michael Pesner et Raymond Messi, les créanciers privilégient de plus en plus le redressement d'entreprise. Cette procédure prend d'ailleurs le pas sur la liquidation pure et simple.**

Une loi qui change la donne

Au-delà des changements d'attitude de la part des créanciers, la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, en vigueur depuis 1992, a grandement facilité le redressement d'entreprises en difficulté en imposant un moratoire sur les créances pendant un certain temps.

Voilà qui permet aux parties en jeu de bâtir un plan de restructuration.

Après le dépôt de l'avis d'intention de faillite, les propriétaires disposent de 30 jours pour déposer une proposition. Ce délai est extensible jusqu'à six mois.

« Le législateur a reconnu le besoin de temps. Cela permet à l'entreprise de maintenir ses activités sous la surveillance du syndic afin que les créanciers ne soient pas lésés », dit M. Messi.

Autre point important, les créances de la Couronne sont maintenant considérées comme des créances ordinaires, sauf pour les retenues à la source des employés, ce qui permet une plus grande marge de manoeuvre.

De plus, l'entreprise peut maintenant annuler les baux à long terme avec une pénalité de six mois de loyer, ce qui permet de diminuer sa taille et de ne pas garder des locaux inutiles.

Dalmys est un exemple parfait de la nouvelle entente possible entre les diverses parties dans un cas de faillite, selon M. Pesner.

Méthodes de redressement

Le détaillant de vêtements féminins, qui regroupe aussi **Antel** et **Cactus**, avait démontré des signes évidents de détresse juste avant les Fêtes en 1995. Après le dépôt de son intention de faillite, les créanciers ont accepté de prendre des risques importants en fabriquant les vêtements pour la collection du printemps afin que la compagnie puisse poursuivre ses activités.

Tous ces risques ont finalement porté fruit. **Reitmans**, qui cherchait à prendre de l'expansion, a acheté la moitié des magasins au mois de mars 1996. Dalmys a fermé les autres. Toutes les parties ont reçu des compensations, même les créanciers non garantis.

Selon le **Bureau de vêtements national**, qui les représentait, ils ont reçu entre 40 et 49 ¢ par dollar exigible. Cette somme est supérieure à celle qu'ils auraient perçue en cas de liquidation, affirment les deux associés.

Politique d'ingérence

Le Bureau de vêtements national est un organisme de surveillance de crédit pour les fournisseurs dans le domaine du vêtement. Depuis longtemps, l'organisme a adopté une politique d'ingérence lorsqu'elle s'aperçoit qu'une entreprise de détail est en difficulté.

« On a tenté de discuter des problèmes de Dalmys avec les propriétaires bien avant le dépôt d'intention de faillite, mais ces derniers étaient trop têtus, explique le président du Bureau, **Bert Lafford**.

« À l'époque, on pensait que seulement 30 magasins étaient en difficulté. Les analyses ont démontré une situation plus grave qu'on l'imaginait. »

Pour M. Lafford, le scénario de faillite est trop familier dans le monde du commerce de détail. Si on prend le problème à temps, on peut *sauver les meubles* avec un peu d'effort de part et d'autre, estime-t-il.

« Évidemment, nous n'avons pas de contrôle sur les détaillants qui désirent déposer une faillite, mais nous désirons être partie prenante du processus de redressement. Nous essayons d'aborder ce processus d'un point de vue global. »

La communication n'est pas toujours facile à établir, cependant, entre le détaillant et le Bureau. Selon M. Lafford, il est plus facile de blâmer l'organisme pour la baisse de sa côte de crédit que de prendre sa part de responsabilité et admettre qu'on était trop optimiste en espérant une reprise imminente pour se renflouer.

Nouvelle association

Quoi qu'il en soit, l'idée d'un redressement d'entreprise est une avenue de plus en plus étudiée en cas de faillite et d'insolvabilité et elle vaut la peine d'être répandue dans tous les milieux d'affaires, estiment MM. Pesner et Messi.

Les deux spécialistes ont contribué à l'émergence de l'**Association canadienne en restructuration d'entreprise**, il y a trois ans.

L'Association est affiliée à son pendant américain, **Turn Around Management Association**.

Les membres, au nombre de 200 environ, se réunissent chaque mois pour discuter de différentes expériences, sujets ou nouvelles approches en redressement d'entreprise. Les réunions sont ouvertes à tous les intéressés. ■



WBL Technologie : un dépanneur à la fine pointe de la technologie

L'entreprise, présidée par Julie Nault, se spécialise dans le découpage au laser, la micro-soudure au laser et le traçage au laser

Renée Claude Simard

Qu'est-ce qu'ont en commun certaines composantes de meubles d'**Amisco** et les nouveaux présentoirs de cigarettes **Players** ? **WBL Technologie**.

WBL se spécialise dans le découpage au laser, dans la micro-soudure au laser et dans le traçage au laser. Cette entreprise, fondée en 1993, est un sous-traitant auprès de différents secteurs manufacturiers.

« WBL est un gros dépanneur à la fine pointe de la technologie, a indiqué **Julie Nault**, présidente de la société, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES. Ce qui est intéressant avec le laser, c'est qu'on touche à une multitude de secteurs. On découpe à l'aide du laser diverses composantes de produits. Le marché est quasi illimité. On touche le secteur des enseignes, des présentoirs en magasin, le secteur agricole, celui du meuble, etc.

« On peut couper tous les matériaux qui sont en feuille : l'acrylique, le plastique, le métal, l'aluminium, le bois, le marbre, l'acier inoxydable, etc. »

La mission de WBL est de rejoindre les PME et d'offrir un service de haute technologie au laser accessible.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Julie Nault : « Grâce à la plieuse à contrôle numérique, nous allons pouvoir plier les composantes de ce présentoir à cigarettes Players. WBL a découpé les composantes de ce produit. »**

WBL Technologie en un coup d'oeil

Activité	sous-traitant en découpage au laser
Siège social	Boucherville
Marchés	rive sud de Montréal, Montréal
Effectif	15
Actionnaires	Julie Nault (45 %), André Auger (45 %) et Stefaan Carbon (10 %)
Année de fondation	1993

Honneurs

WBL s'est vu décerner le titre de *PME de bronze*, pour la région de la rive sud de Montréal, du programme de reconnaissance des PME de la **Banque Nationale**, édition 1996. L'entreprise de Boucherville a remporté cet honneur pour son dynamisme en affaires, sa compétence et son sens de l'innovation.

« On est les premiers au Québec à avoir eu un laser pour faire exclusivement de la sous-traitance. Il y a des entreprises qui possèdent un laser pour répondre à leurs besoins et qui offrent aussi un service de sous-traitance », a indiqué l'entrepreneure de 33 ans.

Mme Nault a fondé WBL avec **André Auger**, son partenaire en amour. Les deux tourtereaux se sont lancés en affaires par un concours de circonstances.

« André était technicien au **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ). Il travaillait en production assistée par ordinateur avec une machine de découpage au laser. Cette machine fut à vendre. De mon côté, je ne voulais pas travailler à l'extérieur. Je voulais être près de mes enfants. J'avais d'ailleurs ouvert une garderie à la maison à cette époque. L'idée de se lancer en affaires a germé et s'est concrétisée. »

Le couple Nault-Auger a trois enfants : **William** (huit ans), **Béatrice** (six ans) et **Laurence** (quatre ans), d'où vient le nom WBL.

Jusqu'à cet été, Mme Nault et M. Auger se partageaient à parts égales le capital-actions de la société. « Nous avons cédé 10 % de nos actions à un de nos employés, **Stefaan Carbon**. Il est ingénieur en mécanique et s'occupe spécifiquement de la production. M. Carbon, qui était avec nous depuis un an, est un atout important pour nous. On voulait solidifier l'entreprise du côté technique. On voulait assurer une relève technique. »

Mme Nault s'occupe de la gestion et de la comptabilité de l'entreprise. Son bureau est situé au domicile familial. M. Auger, 37 ans, est directeur technique. « C'est le pro du laser », a lancé Mme Nault.

M. Auger s'occupe de la production, du design, de la conception et des relations avec les clients. « Quand les clients téléphonent chez WBL, ils veulent parler à André. André saisit bien leurs besoins. Par ailleurs, André et moi, on se complète très bien en affaires. André est un innovateur et possède le savoir-faire en laser. L'aspect de la gestion l'intéresse moins. Des projets, il en a plein la tête. Moi, je suis le frein et je m'occupe de toute la paperasserie. Cela fait un bon équilibre. »

Investissements

WBL emploie une quinzaine de personnes. L'usine est en exploitation 24 heures sur 24 et fonctionne avec trois quarts de travail. Au cours des 10 derniers mois, l'usine a fonctionné sept jours sur sept.

L'entreprise a doublé sa superficie cet été, passant de 4 000 à 8 000 pi² afin de faire face à la demande croissante et à l'arrivée d'une nouvelle machine. WBL, qui possède déjà deux machines à découpage au laser entièrement assistées par ordinateur, fera bientôt l'acquisition d'une plieuse à contrôle numérique.

« On voulait investir dans une autre machine au laser. On a finalement réajusté notre tir et on a décidé d'acheter une plieuse à contrôle numérique à la fine pointe de la technologie, a souligné Mme Nault. Cela va nous permettre d'offrir des produits plus finis à nos clients et d'accroître notre chiffre d'affaires. »

La plieuse devrait être en exploitation dans environ deux mois.

La rive sud de Montréal et le bassin de Montréal constituent les principaux marchés de WBL. Mme Nault, qui préfère garder secret son chiffre d'affaires, a toutefois souligné que les ventes de l'entreprise ont doublé chaque année.

Mme Nault attribue les succès de son entreprise à la qualité, à la rapidité, à la précision des travaux exécutés et à sa flexibilité. « Un autre facteur, c'est la reconnaissance des gens face au laser. C'est un outil innovateur qui est encore méconnu au Québec. Cependant, les gens commencent à changer leurs habitudes. Auparavant, les travaux de découpage de nos clients étaient faits à la mitaine, avec des outils plus conventionnels. Le laser augmente la précision et la rapidité d'exécution. C'est très innovateur. »

Des projets

Les projets fourmillent pour les années à venir, question de conserver la longueur d'avance sur le marché. « Actuellement, WBL n'est qu'un sous-traitant, un dépanneur, a indiqué Mme Nault. On veut éventuellement fabriquer nos propres produits. Nous faisons de la recherche en ce moment pour cibler un marché. L'étape des prototypes est amorcée. Cela va nous permettre de contrôler davantage le développement de l'entreprise. Ce n'est pas une question d'offre dans le domaine où l'on est, mais de demande. On veut se prémunir contre cela. »

À plus court terme, l'objectif de Mme Nault est de décrocher la cote *ISO 9002*. Le processus est déjà en branle sous l'aile de la **Banque de développement du Canada**. « Obtenir la certification ISO est très important pour nous. Cela va nous permettre de répondre à de plus grandes compagnies qui recherchent cette accréditation. »

Mme Nault veut de plus mettre l'accent sur la recherche de clients. « Jusqu'à maintenant, nous nous sommes fait connaître par le bouche à oreille. C'est incroyable la force de cet outil. Depuis trois ans, on ne fait que réagir à ce qui arrive et l'expansion a été très forte. Maintenant, la forte croissance commence à ralentir. »

WBL aimerait aussi éventuellement sortir du Québec et étendre ses services en Ontario et aux États-Unis. « C'est un atout important pour assurer notre développement et maintenir un taux de croissance élevé. » ■

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

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

Profitez-en pour vous procurer des bons-rabais :

Logiciel de comptabilité «Makisoft» développé par Les Systèmes comptables Fortune 1000
20 $ de rabais

LE COMPTABLE MAKISOFT

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

Desjardins pour s'aider soi-même

Soprin fera la démonstration de l'efficacité énergétique des bâtiments canadiens en Chine

Les jours de grands froid et de redoux de janvier ne pouvaient mieux adonner ! Une mission du ministère de la **Construction** de Chine (MOC) parcourait le Canada pendant cette période à la recherche de procédés et de technologies en matière d'efficacité énergétique des bâtiments guidée par **Soprin International**, de Longueuil, meneur d'un consortium d'entreprises et d'institutions canadiennes qui, pendant cinq ans, soutiendront le gouvernement chinois dans la mise en oeuvre de sa politique d'efficacité énergétique.

« C'était la période idéale, un vrai test de torture, a dit **Claude Tardif**, porte-parole du consortium. Les faire venir en juillet, ce serait comme leur dire que nous n'avons pas confiance ! » « Le Canada a pris de l'avance depuis bien des années. Nous avons plusieurs climats différents et nous avons pu bien démontrer nos technologies avec ce climat, a dit **André De Broux**, ingénieur, directeur du projet. Ils ont aimé tout ce que nous leur avons montré. »

La mission chinoise, composée de huit personnes, a visité 22 entreprises du Québec, de l'Ontario et de l'Ouest canadien. Elle avait pour but d'identifier des produits et des technologies qui pourraient être employés avec succès en Chine.

Le mandat de Soprin International est considérable : « Il s'agit d'organiser l'efficacité énergétique pour le quart de la population de la planète ! » a dit André De Broux.

La firme longueuilloise a obtenu ce mandat à la suite d'un appel de proposition de l'**Agence canadienne de développement international** (ACDI). Elle fait équipe avec **Dessau**, de Laval, **LTEE**, filiale d'**Hydro-Québec** de Shawinigan, **Sohel Zariffa**, spécialiste de l'efficacité énergétique, **Louis- Philippe Lavoie**, de **Coginter**, et Claude Tardif, d'**Interunion Marketing**, de Montréal.

L'ACDI dépensera 8,48 M$ dans la réalisation de ce projet et le MOC, 130 M$. L'enjeu est considérable et pourrait ouvrir le plus vaste marché du monde aux manufacturiers canadiens de matériaux et de systèmes de chauffage, de climatisation et de ventilation. La Chine mettra en chantier 7,8 milliards de m^2 d'immeubles résidentiels et commerciaux d'ici à cinq ans; elle souhaite en même temps freiner la croissance - environ 15 % par année - de la consommation énergétique.

La contribution canadienne consiste à aider le ministère de la Construction de Chine à mettre sur pied un *Centre d'efficacité énergétique dans les bâtiments* (CEEB) qui articulera tous les éléments de la politique chinoise : adoption et mise en vigueur de codes et de normes, formation professionnelle, développement de systèmes et de programmes d'économie d'énergie et approvisionnement en équipements.

La pièce de résistance du mandat consiste à réaliser cinq projets de démonstration dont les mises en chantier commenceront ce printemps. Il s'agit de la construction du siège social du CEEB à Beijing, de la rénovation de deux immeubles résidentiels à Harbin, de la construction de nouveaux immeubles à Wuxi et à Guangzhou et de la construction de nouveaux immeubles résidentiels dans la province de Fujian.

« Le transfert du savoir-faire et des technologies se fera à travers les projets de démonstration, a dit André De Broux. Je suis convaincu que nous allons percer ce marché. »

Le consortium canadien veut faire du siège social du CEEB une vitrine des meilleures technologies canadiennes. (AD) ■

Roadway achète Reimer : 260 emplois perdus

Roadway Express (Road, *Nasdaq*, 20,48 $ US), d'Akron, en Ohio, un géant du transport routier aux États-Unis, a fait l'acquisition du transporteur canadien **Reimer Express**, de Winnipeg, pour une somme estimée à 25 M$ US.

Ce faisant, Roadway Express cédera à sa nouvelle filiale canadienne toute ses activités en territoire canadien et fermera toutes ses installations de l'Ontario et du Québec. La compagnie américaine, installée au Canada depuis 1982, employait 260 personnes et avait des installations à Vanier, Sainte- Thérèse-de-Blainville et Saint-Luc.

Reimer Express, transporteur spécialisé dans les lots brisés, emploie 1 300 personnes et exploite un réseau étendu dans toutes les provinces. Son chiffre d'affaires s'élevait à 117 $ CA en 1995. Roadway Express exploite un réseau qui s'étend dans toute l'Amérique du Nord et emploie 26 000 personnes. Au 31 décembre 1996, son chiffre d'affaires annuel s'élevait à 2,3 milliards de dollars US. (AD) ■

Dac Air retarde sa commande de Regional Jet

La compagnie aérienne roumaine **Dac Air** a de la difficulté à prendre livraison d'une commande de trois *Regional Jet* (RJ), fabriqués par **Canadair**.

Ahmed Galipeau, porte-parole de la filiale de **Bombardier**, a nié que la société de l'Europe de l'Est connaisse des problèmes financiers. Il a toutefois reconnu « qu'en raison de problèmes de démarrage, la compagnie n'était pas en mesure d'accepter ses commandes d'avions rapidement ».

Pour le moment, deux RJ, au coût de 18 M$ US chacun, sont stockés dans les garages de Dorval.

Selon M. Galipeau, la compagnie roumaine prendra possession d'un appareil au cours des prochaines semaines. Le deuxième aurait été vendu à un autre client. La fabrication du troisième a été remise à une date ultérieure. (RB) ■

Investissement de 175 000 $ dans Impression SGF

Impression SGF, de Saint-Félix-de-Valois, est la première société de la région à bénéficier d'un investissement du **Fonds régional de solidarité Lanaudière** (FRSL), qui est issu du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**.

L'injection de 175 000 $ dans un projet d'investissement total de 256 000 $ permettra le maintien de 10 emplois et la création de cinq nouveaux. Le reste de l'investissement est financé par les actionnaires.

Impression SGF imprime des panneaux-réclame extérieurs de grand format en utilisant une technologie européenne.

Selon **Réjean Fontaine**, président de l'entreprise, ce système de projection directe réduit le coût et le délai de livraison, sans réduire la qualité du produit fini. (RB) ■

SUPER AUBAINE DE DÉBUT D'ANNÉE

LE PLAISIR DE CHANGER DE VÉHICULE AUX DEUX ANS

AVANTAGE 24 mois

Berline ou familiale 299 $ par mois

LOCATION 24 MOIS SEULEMENT

Première mensualité exigée. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Des frais de 0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent.

TRANSPORT INCLUS
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Sable GS 97

Véhicules tels qu'illustrés



Taurus GL 97

- Moteur V6 à injection électronique séquentielle
- Transmission automatique 4 vitesses à surmultipliée
- Climatiseur
- Banquette arrière à dossier divisé repliable 60/40
- GROUPE D'ÉQUIPEMENTS PRÉFÉRÉS 410A (SABLE), 161A (TAURUS) :
- Programmateur de vitesse
- Rétroviseurs extérieurs chauffants à réglage électrique
- Radio AM/FM stéréo/cassettes
- Verrouillage électrique des portes
- Freins ABS
- Groupe éclairage

MERCURY SABLE MISE DE FONDS OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT	MENSUALITÉ	FORD TAURUS MISE DE FONDS OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT
3 250 $	299 $	3 100 $
2 250 $	349 $	2 100 $
1 250 $	399 $	1 100 $

FORD

Voyez le concessionnaire de votre région

MERCURY LINCOLN

ENTREPRENDRE

Circuits imprimés : *Québec inc.* et Compositech projettent une usine de 33 M$ à Montréal

150 emplois dans l'électronique ?

Francis Vailles

La petite société américaine **Compositech** (Nasdaq, *CTEK*, 5,50 $ US) projette d'installer dans la région de Montréal son usine produisant des composantes pour les plaques de circuits imprimés. L'investissement de 33 M$ créerait 150 emplois.

Pour ce faire, Compositech compte toutefois sur la participation très importante de trois sociétés québécoises de capital de risque : le **Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ)**, la **Société générale de financement** (SGF) et la **Société Innovatech du Grand Montréal** (SIGM).

Compositech a récemment conclu une entente de principe avec ces trois sociétés, en vertu de laquelle Compositech détiendrait 50 % de l'usine et les trois sociétés, 50 %. Les parties poursuivent leurs discussions pour compléter la transaction et le financement.

Plus précisément, le Fonds, la SGF et la SIGM injecteraient 7,5 M$ de capital-actions dans l'entreprise qui détiendra l'usine (Compositech Canada) et 7,5 M$ dans la société américaine (Compositech USA), a indiqué **Jean-Yves Duthel**, porte-parole du Fonds. La répartition de l'investissement dans Compositech Canada serait la suivante : 5 M$ pour le Fonds (33,3 %), 1,25 M$ pour la SGF (8,3 %) et 1,25 M$ pour la SIGM (8,3 %).

La SIGM et la SGF investiraient chacune 3,75 M$ dans Compositech USA et en deviendraient ainsi actionnaires à hauteur de 42 % (21 % chacune). En somme, chacune des trois sociétés injecterait 5 M$.

La production débuterait en 1998. Les ventes annuelles de Compositech Canada atteindraient 30 M$ US (37 M$ CA). L'usine ferait la miniaturisation de circuits imprimés sur principe de laminage (*copper-clad fiberglass epoxy laminates*). Ces composantes de plaques de circuits imprimés sont utilisées dans pratiquement tous les équipements électroniques (micro-ordinateurs, équipements de télécommunication, etc.).

Des pertes de 3,3 M$

Compositech est une société de développement de nouvelles technologies installée à Hauppage, dans l'État de New York. L'entreprise, qui compte 40 employés, n'a encore aucune usine, a indiqué M. Duthel. Récemment inscrite sur le Nasdaq, Compositech a réalisé des revenus de 158 152 $ au cours des neuf premiers mois de son exercice (de janvier à septembre 1996), mais des pertes de 3,3 M$ (0,66 $ l'action). Pour la période correspondante de l'année précédente, les revenus s'étaient élevés à 59 522 $ et les pertes, à 2,3 M$ (0,57 $ l'action), indique un document que la société a déposé à la **Securities & Exchange Commission**.

Interrogé sur le sérieux de l'entreprise et du projet, M. Duthel a donné l'exemple de **Biochem Pharma**. « Jusqu'à l'an dernier, Biochem Pharma ne faisait pas de bénéfices. Or, cette année, elle a réalisé 60 M$ de bénéfices. Nous misons sur une entreprise technologique qui installerait sa principale usine au Québec », a dit M. Duthel.

Les actionnaires de Compositech sont expérimentés et issus du milieu, a ajouté M. Duthel. Il s'agit de **Jonas Medney**, **Fred Klimpl**, **Samuel Gross**, **Richard Lucier**, **Ralph Segawitz**, **Kenneth Varker**, tous des Américains.

À la SGF, on précise que tout n'est pas encore ficelé. « Habituellement, nous faisons une annonce seulement lorsque le projet va de l'avant. Cette fois, Compositech doit divulguer l'entente de principe parce son inscription en bourse l'y oblige », a expliqué **Janine S. Brault**, porte- parole de la SGF. ■

En bref

Safarir lancera un magazine américain : *Nuts*

Safarir, le magazine québécois de l'humour, lancera en avril prochain une édition américaine : *Nuts*.

Nuts sera publié à 100 000 exemplaires d'un bout à l'autre des États-Unis. « Aux États-Unis, ce sont les grandes chaînes de magasins qui vendent la majorité des publications. Et pour entrer dans ces chaînes, il faut pouvoir alimenter tous leurs établissements », a expliqué aux AFFAIRES **Sylvain Bolduc**, 34 ans, éditeur et principal actionnaire de Safarir.

Nuts sera publié six fois par année au début, avec comme objectif d'atteindre 10 parutions par la suite. Le nouveau magazine sera entièrement produit à Québec, aux bureaux de Safarir. M. Bolduc espère prendre une petite part du marché américain au magazine *Mad*, propriété de **Time Warner**, dont le tirage atteint un million d'exemplaires.

Créé il y a 10 ans, Safarir est vendu à 41 000 exemplaires au Québec. Il est lu chaque mois (12 parutions par année) par quelque 150 000 lecteurs.

Depuis juin 1995, Safarir est aussi distribué en France, avec des résultats décevants cependant. Le tirage, en baisse constante, est actuellement de 20 000 exemplaires par mois (non inclus dans les 41 000). Le problème, en France, est le réseau de distribution anarchique qui repose sur les kiosques à journaux situés sur les trottoirs, a expliqué M. Bolduc.

De dimensions réduites, ces kiosques empilent des milliers de journaux et de magazines. (DF) ■

Projet de 20 M$ pour AlliedSignal

AlliedSignal Aérospatiale Canada a annoncé un projet de modernisation de 20 M$ sur cinq ans, à son usine de Saint-Laurent.

La première phase à être réalisée, au coût de 8,1 M$, a permis de construire une nouvelle section pour l'entretien de génératrices utilisées dans les avions.

AlliedSignal prévoit embaucher une quarantaine de personnes supplémentaires cette année. Ils viendront s'ajouter à ses 420 emplois existants.

Le gouvernement du Québec a remis une contribution remboursable de 4 M$ à l'entreprise pour réaliser son projet.

Il s'agit de la première du **Fonds d'investissement du secteur aérospatial**, lancé lors du *Sommet sur l'économie et l'emploi*.

L'an dernier, la filiale d'**AlliedSignal Canada**, détenue par **AlliedSignal USA**, a obtenu un nouveau mandat pour la réparation et la remise à neuf d'équipements aéronautiques, notamment pour les génératrices servant au démarrage des moteurs d'avions et à la ventilation. (RB) ■



TOP
Service de formation sur mesure de l'UQAM
C'EST LE TEMPS DE S'INSCRIRE !



Solange Cormier est professeure au département de communications de l'UQAM et auteure de la Communication et la gestion.

COMMUNICATION
Communication interpersonnelle : outil de gestion
Les 13 et 14 mars 1997 de 9 h à 17h

Vous voulez améliorer votre capacité d'écoute, identifier les ressources et les limites de votre style de communication, développer de meilleures stratégies d'influence, découvrir les différentes formes de rétroaction ? Bref, mieux utiliser la communication comme outil de gestion ? Le modèle éprouvé par **Solange Cormier**, depuis plus de vingt ans, vous aidera à atteindre vos objectifs ! **Clientèle:** gestionnaires, conseillers, chargés de projets, professionnels ou travailleurs autonomes.



Lucien Aubé est professeur en formation professionnelle et continue au département des sciences de l'éducation de l'UQAM. Il a développé une approche unique du modèle de l'approche par compétence en formation qu'il met régulièrement en place en entreprise.

FORMATION
L'approche par compétence en formation
Les 13 et 14 mars 1997 de 9 h à 17h

Vous vous sentez concerné par la qualité de la formation continue de votre main-d'oeuvre ? L'approche par compétence en formation constitue le moyen privilégié pour développer des compétences. Les professionnels, conseillers, concepteurs, formateurs et gestionnaires en formation qui doivent développer des formations par compétence et qui veulent s'initier à ce modèle, seront en mesure d'élaborer un plan de formation par compétence et capable d'appliquer ce modèle dans des situations réelles au sein de leur organisation, dès la fin de leur formation.

TOP = Tous les Outils pour Performer

TOP MESURE CES SESSIONS PEUVENT ÊTRE ADAPTÉES POUR VOTRE ORGANISATION SELON VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

Telephone (514) 987-4068
Internet http://www.unites.uqam.ca/formation

Universite du Quebec a Montreal

AVIS
DE SATISFACTION



GERMAIN LATOUR

UN AUTRE CLIENT COMBLÉ

M. Germain Latour avait conduit plusieurs heures. Il pleuvait des cordes. Le sommeil le gagnait. Il descendit au Germain-des-Prés pour laisser passer le mauvais temps et appela sa femme pour se plaindre de son sort. Une demi-heure après, bien au chaud dans son peignoir, il dégustait un merveilleux repas qu'on lui avait monté du Bistango. Puis il rappela sa femme. Il fallait qu'elle vienne le rejoindre pour le week-end. Elle n'avait qu'à sauter dans le premier avion, le Germain-des-Prés était à côté de l'aéroport! M. Germain Latour avait compris qu'il y a des hôtels pour laisser passer le mauvais temps et d'autres pour prendre du bon temps!

GERMAIN DES PRÉS

HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC 1 800 463-5253

LES AFFAIRES Dossier spécial



L'Outaouais@.qc.ca se branche sur la haute technologie

Le secteur de l'information est particulièrement dynamique

Réjean Bourdeau

L'Outaouais prend des airs de troisième millénaire. Les entreprises du savoir et les produits innovateurs font maintenant partie de ses perspectives de développement économique.

Pour tout dire, l'avenir de la région se conjugue à l'indicatif de la nouvelle économie et des industries de haute technologie.

De Hull à Gatineau, les petites entreprises de télécommunications, de géomatique, de logiciels, de produits Internet et multimédias, prennent leur place sur l'échiquier régional...et mondial.

« La stratégie développée depuis 10 ans commence à porter fruit », a souligné **Franco Materazzi**, conseiller à **Cité 2001**, centre d'incubation technologique de Hull.

L'objectif est simple : entrer de plain-pied dans la *Silicon Valley du Nord*, en profitant du voisinage d'Ottawa et de Kanata, réputées pour le foisonnement des géants **Bell, Northern Telecom**, **Mitel**, **Newbridge**, **Corel**, **Cognos**, **SystemHouse** et **Oracle**.

Tonus

Il faut dire qu'avec ses 1 500 emplois *high tech*, l'Outaouais est encore loin des 40 000 qui se trouvent de l'autre côté de la frontière, en Ontario.

Mais, pour se donner du tonus, elle mise sur les nombreux atouts qu'elle a développés au fil des ans.

Les entreprises peuvent notamment profiter de l'avantageuse politique québécoise de crédits d'impôts en recherche et développement, de même que de la proximité des nombreux centres de recherche fédéraux.

En outre, plusieurs sociétés de financement, comme **Capital CGD**, la **Société de développement industriel**, le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**, **Placements Telsoft**, **Innovatech du Grand Montréal**, etc., rendent le capital disponible aux entrepreneurs.

D'autres organismes, comme Cité 2001, aident au démarrage et au développement des entreprises de haute technologie.

Sans oublier les projets de l'**Institut national de multimédia** et **Hiérapolis** qui ajoutent de l'expertise de haut niveau à la région.

L'Institut, en collaboration avec **Digital Equipement du Canada** et le **Musée canadien des civilisations**, permet la création, le stockage et la distribution d'informations et d'applications multimédias.

Pour sa part, dès 1998, le vaste projet d'inforoute de Hiérapolis donnera accès à la population de l'Outaouais à une panoplie de services par le biais d'ordinateurs, de téléphones ou de bornes électroniques.

Virage technologique

Ce virage technologique cherche essentiellement à contrer la perte de plus de 3 000 emplois dans l'administration publique fédérale depuis trois ans.

Il vise aussi a diversifier une économie axée sur l'industrie forestière, les services et le tourisme.

« Depuis quelques années, l'économie de la région fait du surplace », a déclaré **Josée Lavoie**, économiste à la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre.**

Ce jeu à somme nulle s'explique, selon elle, par le fait que les investissements réalisés dans l'industrie du bois et du papier sont annulés par le ralentissement du secteur de la construction et par les mises à pied dans la fonction publique.

Cette situation a pour effet de faire osciller le taux de chômage de la région entre 11 et 12 %.

L'Outaouais, qui compte plus de 300 000 habitants, représente 4 % de la population québécoise.

La **Communauté urbaine de l'Outaouais**, qui regroupe Aylmer, Buckingham, Gatineau, Hull et Masson-Angers, est le troisième centre urbain en importance, après Montréal et Québec.

Économie tertiaire

Son économie reste fortement concentrée dans le secteur tertiaire, qui regroupe 86 % des emplois de la région.

Grâce au **Casino de Hull**, au Musée canadien des civilisations et au **Parc de la Gatineau**, le secteur du tourisme se porte plutôt bien.

De son côté, le secteur manufacturier est peu présent dans l'économie, alors que 70 % des 10 000 emplois se retrouvent dans les sept usines de pâtes et papiers et la vingtaine de scieries commerciales.

« Le secteur du bois reste cependant dynamique », a constaté **Richard Picard**, directeur régional, Outaouais, du ministère québécois de l'**Industrie, du Commerce, des Sciences et de la Technologie**.

Au cours des dernières années, la scierie **James Maclaren**, de Maniwaki, a rouvert ses portes.

La **Scierie Makibois** a été relancée à la suite d'une participation de 50 % de la société d'État **Rexfor** et par la contribution d'investisseurs locaux.

Le **Groupe Forex** a construit une usine de gaufres pour la fabrication de panneaux de bois, de 20 M$, à Bois-Franc.

Des projets d'acquisitions et d'expansion sont également sur le point de se réaliser du côté de **Planchers de Bois Franc D. Lauzon.** ■

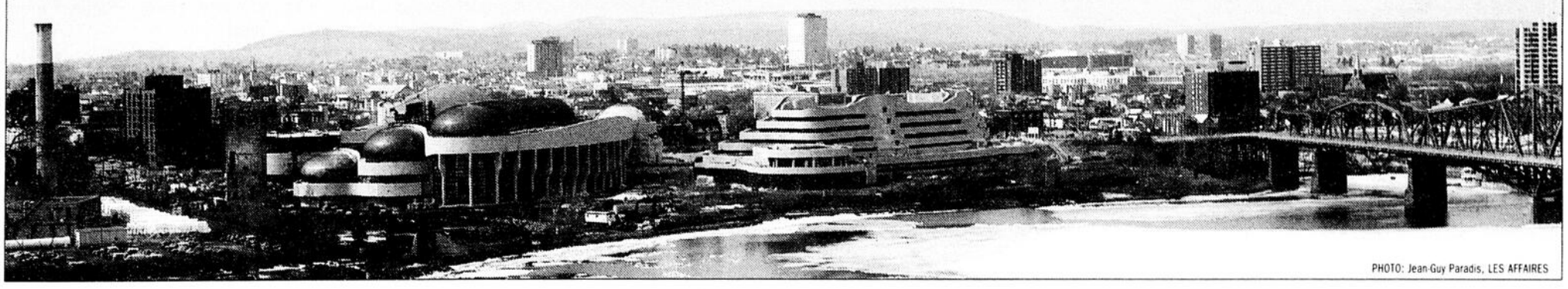
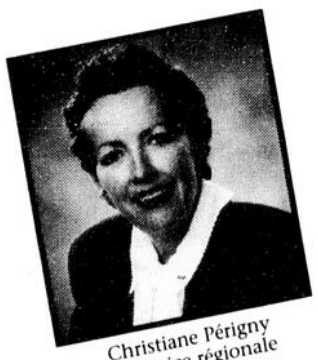


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Les régions et Bell : un partenariat d'avenir.



Christiane Périgny
Directrice régionale
Outaouais

En travaillant de très près avec les entrepreneurs et les décideurs de la région de l'Outaouais, nous sommes en mesure de mieux connaître les besoins des gens d'ici. Notre expertise grandit quotidiennement grâce à l'échange de connaissances avec nos partenaires. Avec eux, nous participons au développement économique de notre communauté. C'est ainsi qu'ensemble, chaque jour, nous bâtissons l'avenir.

Bell
du génie et des gens™

La haute technologie s'associe au capital de risque

Réjean Bourdeau

Les entreprises technologiques de l'Outaouais ont su profiter de la manne de capital de risque qui s'offre à eux. Parmi les différents fonds disponibles, la société régionale **Capital CGD** fait partie de ceux qui leur donnent un bon coup de pouce.

« Notre mission est d'investir dans les PME de tous les secteurs qui offrent un bon potentiel de croissance », a souligné son président, **Pierre L. Raymond**.

Sécurité Auratech

En janvier, CGD a réinvesti 200 000 $ dans **Sécurité Auratech**, portant ainsi sa participation dans cette société à 500 000 $.

Ce nouvel apport, qui aidera Auratech à développer son réseau de distribution dans une dizaine de pays, s'inscrit dans le cadre d'un investissement global de 440 000 $, dans lequel ont participé notamment la **Société de développement industriel** et la **Banque Nationale**.

Fondée en 1994 et employant 17 personnes, Auratech, de Hull, a mis au point une technologie unique de systèmes d'alarme pour usage extérieur. Ce système, utilisé pour les résidences de haut de gamme de plus de 1 M$, les prisons, les périmètres de sécurité policières, etc, est le fruit d'un essaimage d'**Instantel**, de Kanata, qui possède une participation dans l'entreprise.

Son président, **André Gagnon**, a expliqué que l'entreprise allait commercialiser un deuxième produit au printemps. « Il s'agit d'un produit bas de gamme », a-t-il précisé. Les principaux marchés visés seront les concessionnaires automobiles et les résidences privées de 500 000 $ à 1 M$.

ShowbaseMedia

En octobre, la société **TechnoCap** a investi 750 000 $ dans la compagnie de logiciels de bases de données sur Internet **ShowbaseMedia**, d'Aylmer. Ce nouvel apport a permis un financement total de 3,1 M$ et créé 17 emplois.

Nouvellement fondée, cette entreprise a mis au point un logiciel qui peut publier, sur le Web, différentes bases de données, allant des listes de clients aux catalogues de produits. « Nous connaissons une croissance très rapide », a reconnu son cofondateur et président, **Michel Desautels**.

Déjà, 10 000 copies de son logiciel sont utilisées partout dans le monde, par des clients aussi prestigieux que **AT&T**, **Sony** et **J.C. Penny**.

« Il faut cependant créer un nouveau produit à tous les trois mois si on veut garder l'intérêt du marché », a-t-il expliqué. Au 15 novembre l'entreprise possédait trois produits. Elle compte en commercialiser quatre nouveaux d'ici le mois de juin.

Géomax

Géomax International, de Hull, a été mise sur pied en octobre 1994, à la suite de l'implication de trois actionnaires, dont **Capital CGD**, qui a injecté 500 000 $.

Cette entreprise se spécialise en géomatique, à partir d'une technologie éprouvée dans les années 1980 par la firme **ACDS** et adaptée aux besoins du jour par l'équipe de recherche et développement de Géomax.

Elle répond également aux besoins des utilisateurs de cartographie numérique et de gestion d'infrastructures (AM/FM).

La société québécoise conçoit des logiciels de pointe pour gérer les actifs et les réseaux de distribution des entreprises de services publics, comme **Vidéotron** et **Hydro-Québec**.

Les municipalités comme Saint-Hyacinthe, Granby, Lasalle et Hull font aussi partie de sa clientèle. En décembre, Géomax a signé un contrat avec la ville de Montréal pour développer un serveur de géomatique.

Pour l'exercice en cours, son président, **Jean-Guy Laplante**, prévoit réaliser des ventes de 2 M$. Géomax emploie 17 personnes.

Alft Technologie

La société **Alft Technologie**, de Hull, a été fondée il y a 10 ans par le Dr **Émilio Panarella**, ex-chercheur au **Centre national de recherche** d'Ottawa, en physique des plasmas.

L'entreprise qui compte 10 employés, développe des sources de rayons X de faible énergie qui pourront être utilisées pour fabriquer, notamment, des circuits imprimés pour les ordinateurs.

« Nous travaillons aujourd'hui sur un projet qui aura des résultats d'ici les cinq prochaines années », a expliqué **André Cadieux**, chargé de projets pour Alft.

Une fois que l'ampoule sera mise au point, les clients futurs de l'entreprise seront les fabricants d'équipements qui servent à fabriquer les puces électroniques, comme **Canon**.

Pour soutenir l'entreprise de haute technologie dans ses recherches, Capital CGD, la **Banque de développement du Canada** et Innovatech du Grand Montréal ont investi 1,5 M$ dans Alft Technologie.

« On croit à ce que l'on fait, a ajouté M. Cadieux. Il faut savoir prendre des risques, si on veut être en mesure de profiter de l'énorme potentiel du marché. » ■

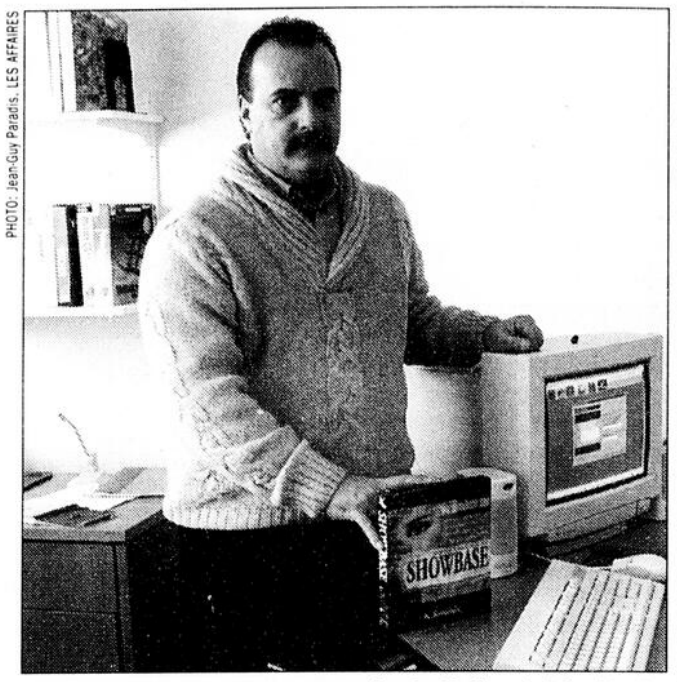


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Michel Desautels : « Face à la croissance rapide du secteur, l'appui d'un partenaire financier est important. »**

Le Québec des régions

• Outaouais

Le Secrétariat au développement des régions se veut un des partenaires privilégiés du développement économique grâce à sa présence dans la région de l'Outaouais ainsi que dans les quinze autres régions du Québec.

Au cours des prochaines semaines, le gouvernement du Québec adoptera une politique de soutien au développement local et régional afin de faire en sorte que le citoyen ait accès à de meilleurs services et que les services reliés à l'économie et à l'emploi soient gérés le plus efficacement possible dans chacune des régions du Québec.

Alors que le palier régional demeure le lieu de la concertation, de la planification et de l'harmonisation des actions, le palier local sera le lieu des services de première ligne dans le développement économique et la création d'emplois. En effet, le citoyen doit être au coeur des préoccupations. Concrètement cela veut dire :

- une porte d'entrée, le Centre local de développement (CLD), pour assurer les mesures de soutien aux entreprises et aux employeurs (entrepreneurs potentiels ou en activité, entrepreneurs individuels et collectifs). Ainsi, le gouvernement accréditera et contribuera désormais au financement d'un seul organisme local de soutien aux entreprises par territoire de MRC.
- la mise en place d'un réseau unique de services publics intégrés d'emploi : c'est le Centre local d'emploi (CLE) qui offre dans un même lieu les services d'emploi aux personnes en emploi, aux chômeurs, aux prestataires de la sécurité du revenu aptes au travail, aux personnes sans emploi et sans revenu, aux étudiants à la recherche d'emploi, tout autant qu'aux employeurs et entreprises à la recherche de main d'oeuvre.

Pour plus d'informations :
SDR - OUTAOUAIS
170, rue Hôtel-de-Ville, bureau 7.120,
Hull (Québec)
J8X 4C2
Tél.: (819) 772-3038
Téléc.: (819) 772-3968

Gouvernement du Québec
Secrétariat au développement des régions

Québec

Dossier spécial LES AFFAIRES Ne manquez pas à chaque semaine un dossier complet sur une région du Québec

dans l'édition du 22 février
Côte-Nord
La tournée des régions

Nous remercions nos commanditaires
Comptables agréés du Québec
BANQUE NATIONALE Notre banque nationale
et
Bell
Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Gouvernement du Québec Secrétariat au développement des régions

Association des Professionnels en Développement Economique du Québec
apdeq
LA 2e SEMAINE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
du 1er au 7 juin 1997, c'est un rendez-vous à ne pas manquer ... pour échanger et bâtir l'avenir !
Enjeu : nouvelle croissance

Des occasions d'affaires en technologie de l'information

Partenaires financiers, distributeurs et informaticiens sont en demande

Réjean Bourdeau

Les entreprises de l'Outaouais spécialisées dans les technologies de l'information recèlent de nombreuses occasions d'affaires. Pour se réaliser pleinement dans un marché à grand potentiel, elles sont à la recherche de partenaires financiers, de distributeurs, d'ingénieurs et d'informaticiens.

Parmi elles, **CML Technologies**, une des plus importantes firmes de la région, partira bientôt à la recherche d'un financement privé. « Le montant recherché variera entre 4 et 6 M$», a révélé son président **Franz Plangger**.

CML fait la conception, la fabrication et la vente d'équipements de communication. Elle se spécialise notamment dans les systèmes d'appel d'urgence 9-1-1 et les systèmes de contrôle du trafic aérien. C'est pour développer son marketing international et pour acquérir des équipements de production que l'entreprise de Hull amorcera la recherche d'un partenaire financier.

Elle espère ainsi épauler la **Société de développement industriel** et la **Caisse de dépôt et placement** et la **Société d'investissement Desjardins**, qui ont investi dans l'entreprise.

Fondée en 1979, CML réalise des ventes de 12 M$ et emploie 125 personnes.

Services Cartographiques 2+1

Lise Laflamme, présidente de **Services Cartographiques 2+1**, de Hull, veut embaucher des ingénieurs, des informaticiens et des programmeurs pour soutenir la croissance de sa société.

« Compte tenu de la forte concentration d'entreprises technologiques des deux côtés de la rive, on se livre une concurrence féroce pour attirer le personnel », a-t-elle expliqué.

Les Services Cartographiques 2+1 font la conception et la distribution de logiciels pour les systèmes d'informations géographiques, particulièrement la cartographie numérique. En exploitation depuis 1989, la société emploie 40 personnes.

Mme Laflamme recherche également des distributeurs pour le Québec et le Canada, de même qu'un partenaire stratégique dans un secteur complémentaire qui posséderait un bon réseau international.

Sylvain Faust cherche des revendeurs

La société **Sylvain Faust** (SFI), de Hull, souhaite trouver des revendeurs, des distributeurs, de même que des partenaires stratégiques intéressés à intégrer sa technologie dans leurs produits.

Elle cherche également du personnel intéressé à la mise en marché de produits technologiques d'avant-garde.

« On se concentre sur la mise en place de l'infrastructure nécessaire pour soutenir notre expansion internationale en termes de commercialisation et de distribution de produits », a déclaré **Michael McPhee**, vice-président exécutif.

Créé en 1988, SFI conçoit des outils de programmation pour les développeurs de systèmes de gestion de base de données relationnelles.

Pour l'exercice en cours, elle compte réaliser des ventes de 2 M$ et employer 35 personnes. Environ 95 % de son chiffre d'affaires est exporté, principalement aux États-Unis.

Cadcom cherche du capital de risque

Le concepteur de logiciels de normalisation de dessin assisté par ordinateur (DAO) **Cadcom**, de Hull, cherche du capital de risque.

Selon son président, **Rémi Laprise**, cette injection de capital est nécessaire pour soutenir la croissance de la firme.

De plus, la société cherche des distributeurs de produits spécialisés en DAO et sera bientôt à la recherche de nouveaux programmeurs et d'employés de vente et de marketing.

Présentement, l'entreprise emploie sept personnes. « On devrait être une douzaine d'ici la fin de l'année, a précisé M. Laprise. L'an prochain, on sera une vingtaine. »

Son logiciel, *NADAO*, qui permet de concevoir les plans d'arpentage et d'ingénierie, est utilisé notamment par les villes d'Aylmer, de Hull et de Gatineau, de même que par les principales firmes de génie civil de la région.

TouchNet Canada : réseau de 250 guichets

La société hulloise **TouchNet Canada**, détenue en partie par **TouchNet Information Systems**, du Texas, travaille au déploiement d'un réseau de 250 guichets libre-service, dans les régions de Montréal, Québec et Hull.

Ces bornes interactives, utilisées par les particuliers et les entreprises, donnent différents types d'informations, comme du contenu gouvernemental, culturel, médical, etc.

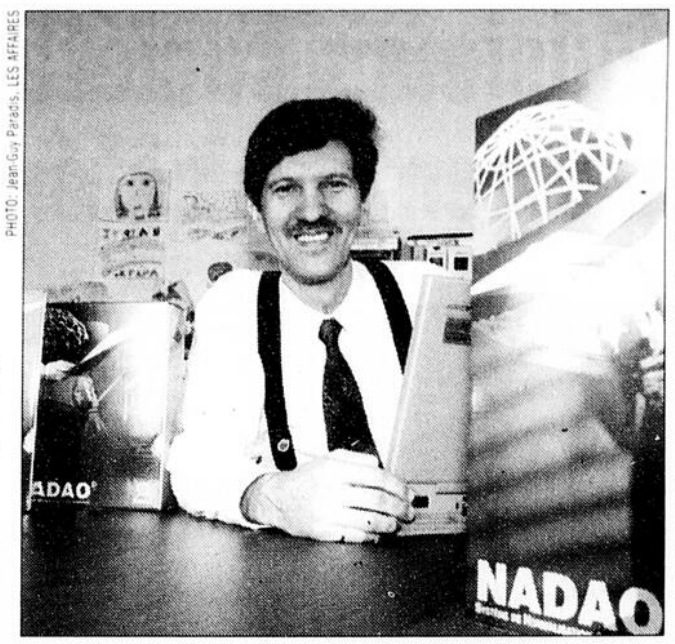
Elles permettent aussi aux usagers de faire des transactions bancaires, de même que l'achat, par exemple, de billets de spectacle.

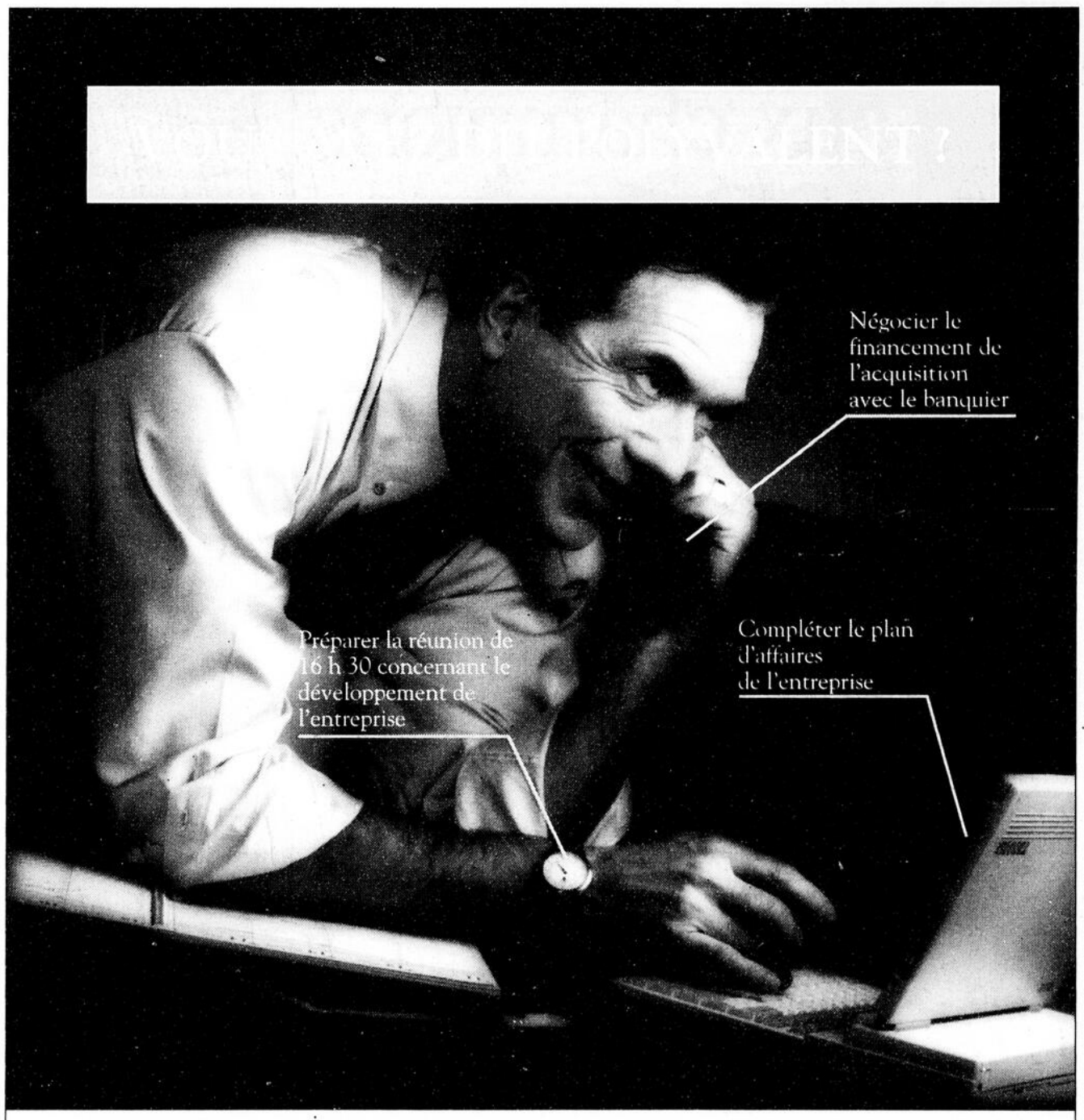
Le directeur général de TouchNet, **Bruno Voyer**, cherche des entreprises intéressées à rendre leur contenu accessible dans les guichets.

Il est également intéressé à développer des partenariats avec des concepteurs de logiciels multimédias qui utilisent la technologie Internet. ■

■ Rémi Laprise : « On cherche du capital de risque et de nouveaux distributeurs. »

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES





Votre petite entreprise grandit et la gestion de vos affaires devient de plus en plus complexe. Pourquoi ne pas vous adresser à un comptable agréé ?

Son expérience et ses compétences multiples aideront votre entreprise à assurer son développement, sans mauvaises surprises.

CA

Les comptables agréés de l'Outaouais

partenaires en affaires

Plusieurs sociétés technologiques passent du côté québécois

Réjean Bourdeau

Le commissaire industriel de Hull, **Laurent Thauvette**, ne le crie pas sur tous les toits, mais sa municipalité a réussi à attirer plusieurs sociétés technologiques ontariennes au cours des 12 derniers mois.

« La promotion de nos avantages donne des résultats », a-t-il affirmé.

Il faut dire que son argumentation se traduit en dollars pour les entreprises qu'il parvient à recruter.

Tout d'abord, le Québec offre des crédits d'impôts pour la recherche et le développement supérieurs à son vis-à-vis ontarien.

Les loyers du côté de l'Outaouais sont également moins élevés, sans oublier l'abondance des sociétés de capital de risque et des parcs industriels qui ouvrent tout grands leurs bras aux entrepreneurs.

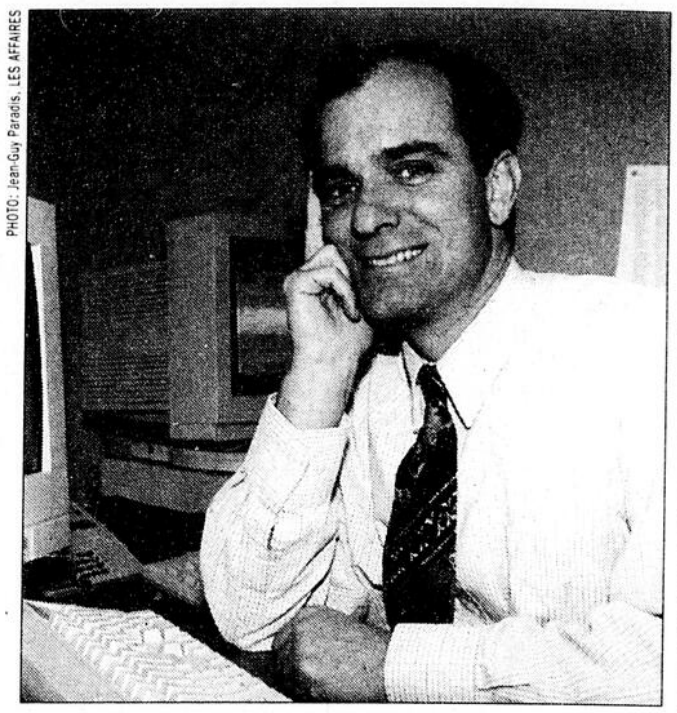


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Robert Mimeault : « La politique québécoise de crédits d'impôt nous permettra d'avoir 25 % plus de personnel pour le même rendement financier. »

Télévitesse

La société de Kanata, **Télévitesse Systems**, fait partie de celles qui ont été convaincues. Elle se prépare à quitter ses installations ontariennes, pour amener ses 50 employés à Hull, dès le mois d'avril.

« La politique québécoise de crédits d'impôts nous permettra d'avoir 25 % plus de personnel pour le même rendement financier », a expliqué son président, **Robert Mimeault**.

Selon lui, il s'agit d'un avantage important pour une entreprise en démarrage.

Dès son arrivée, le président souhaite embaucher une quinzaine de personnes supplémentaires dans les secteurs de la fabrication et de la mise en marché de son produit *Access TV*.

Fondée en 1994, la société a développé un logiciel de repérage électronique de nouvelles télévisées.

Grâce à sa plate-forme audio, vidéo et textuelle, ce produit innovateur permet de voir, de rechercher, ou d'enregistrer les émissions de télé à partir d'ordinateurs personnels.

Bien plus, en inscrivant des mots-clés, comme des noms de politiciens, de sportifs, ou d'entreprises, le programme enregistrera tout ce qui aura été dit sur le sujet pendant la journée.

Ce service est offert dans un premier temps aux entreprises et aux gouvernements, mais il sera bientôt disponible aux particuliers.

Télévitesse est la propriété d'un groupe de sept investisseurs, dont M. Mimeault, de **Newbridge Networks Corporation**, et des employés.

FuseWorks

La firme **FuseWorks**, spécialisée dans les plates-formes de jeux et d'amusement sur Internet, est établie à Hull depuis décembre.

Au cours du même mois, l'entreprise a profité d'un investissement de 750 000 $ de la société de capital de risque montréalaise **TechnoCap**.

Selon son cofondateur et président, **Robert Muise**, FuseWorks s'est installée dans l'édifice de **Bell**, qui possède des installations très sophistiquées.

« C'est le meilleur endroit que nous pouvions trouver », a déclaré le président. Pour le moment, le local de 5 000 pi² accueille les 18 employés de la société.

D'ici la fin de l'année, M. Muise s'attend à embaucher une vingtaine de nouveaux employés.

Cette expansion s'explique par la mise en marché de la plate-forme multimédia de jeux *FuseWorks Hydra*, qui permet à plusieurs joueurs d'accéder, en temps réel, à des jeux interactifs sur Internet.

Il s'agit d'une première car, jusqu'à maintenant, les joueurs devaient être propriétaires de cédéroms ou de systèmes BBS.

M. Muise prévoit réaliser des ventes de 250 000 $ à 1 M$ pour sa première année d'exploitation.

ServiceWare

Fondée en 1989, à Ottawa, la société **ServiceWare Corporation** a déménagé ses pénates à Hull, au mois de mai.

« C'était une des conditions pour obtenir un financement privé », a expliqué son président **Chris Waller**.

Cette injection de capital avait été accordée, en décembre 1995, par la société **Innovatech du Grand Montréal** et par **Capital CGD**, une société régionale d'investissement de l'Outaouais.

À cette période, l'effectif de ServiceWare s'établissait à une quinzaine de personnes. Aujourd'hui, l'entreprise, qui exporte plus de 85 % de ses ventes dans 12 pays, compte 32 employés.

ServiceWare conçoit et développe des logiciels d'informations pour améliorer le service à la clientèle, gérer les garanties de produits et mesurer la performance des entreprises.

Ses produits, de la série *ServicePlus*, sont maintenant disponibles sur *Windows NT* et *Windows 95*.

Selon M. Waller, l'entreprise connaît une croissance de 30 % de son volume d'affaires depuis trois ans. Au cours des quatre premiers mois de son nouvel exercice financier, ses ventes ont augmenté de 60 % par rapport à la même période l'an dernier.

Lanvista

Le concepteur de logiciels **Lanvista**, qui emploie 75 personnes, a lui aussi traversé du côté de Hull.

Ses premiers contacts en sol québécois ont eu lieu en 1993 quand l'entreprise a développé des liens avec d'importants clients, comme l'**Université McGill**, de Montréal, et l'**Agence spatiale canadienne**, de Saint-Hubert.

Elle a pourtant franchi le pas à la suite de ses discussions avec le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**, qui investira sous peu dans l'entreprise.

Selon **Eric Alain**, président de Lanvista, le Fonds est sur le point d'annoncer un investissement de 1,45 M$, en partenariat avec la **Société de développement industriel** qui consentira un prêt de 1,5 M$.

Cet apport de capital servira le volet marketing de l'entreprise et permettra l'ouverture de nouveaux bureaux à Calgary, Toronto, Québec et Vancouver. Lanvista conçoit et développe un logiciel de gestion des ressources en réseautique, nommé *NetFM*.

Ce produit permet aux administrateurs de réseaux de gérer l'information disponible en termes de logiciels, d'équipements et de personnel.

« L'entreprise est en pleine expansion, a soutenu M. Alain. On double nos ventes d'une année à l'autre. » L'an dernier, la société a réalisé des ventes de 7 M$, comparativement à 14 M$ cette année.

Pour le prochain exercice, M. Alain prévoit un chiffre d'affaires de 28 M$. Si tout va selon les plans du président, Lanvista deviendra une société ouverte dès 1998. ■

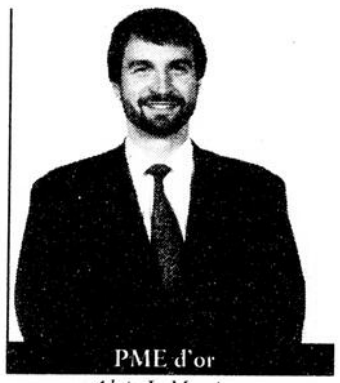
Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux champions 1996

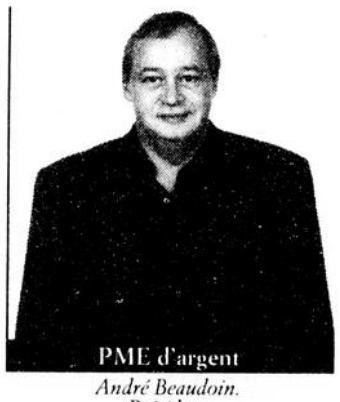
PME
Les PME de la Banque Nationale

Trois entreprises, de par leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation, ont vu leurs efforts récompensés en se méritant le titre de lauréat du programme de reconnaissance des PME de la Banque Nationale dans la région **Outaouais**.

La Banque Nationale encourage ceux et celles qui ont l'audace de penser autrement.



PME d'or
Alain L. Mercier
Président
Almerco inc.



PME d'argent
André Beaudoin
Président
Slush Puppie Canada inc.



PME de bronze
Louis R. Dussault
Président
S. Edgar Dussault & fils inc.

BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement

Les jeunes entrepreneurs de la région profitent de la vague technologique

Réjean Bourdeau

Les membres de la **Jeune Chambre d'affaires de l'Outaouais** ne lancent pas tous leurs entreprises du côté de l'Internet, de l'informatique ou des logiciels.

Certains connaissent cependant du succès en profitant de la vague technologique qui déferle sur la région.

Par exemple, **Antoine Normand**, président de **Cactus Communications Internet**, et son associé **Jean-Yves Martineau**, 23 ans tous les deux, viennent de récolter un important contrat pour le projet **Hiérapolis**.

Hiérapolis

Ce projet, de l'avis de ses initiateurs, est le plus vaste projet d'inforoute à voir le jour au Québec, sinon au pays.

D'ici l'an prochain, Hiérapolis devrait permettre à la population de l'Outaouais d'avoir accès à une manne de services gouvernementaux, touristiques, commerciaux, etc. Grâce au réseau, les citoyens pourront, par exemple, communiquer avec les représentants municipaux pour payer leurs comptes de taxes, obtenir des permis de construction ou poser des questions sur le zonage.

Depuis l'an dernier, on a commencé l'implantation d'un réseau à large bande qui permettra aux fournisseurs d'Aylmer, de Buckingham, de Gatineau, de Hull et de Masson-Angers d'obtenir l'accès pour leurs services.

Sites Internet de l'Outaouais

Projet Hiérapolis	www.hierapolis.net
ShowBaseMedia	www.showbase.com
Géomax International	www.jgl@ocanix.on.ca
Cactus Communications	www.cactuscom.com
Laurentien Câbles TV	www.laurentien-cable.com
Cad Com	www.lapro2@uci.ca
TouchNet	www.touchnet.com
Sylvain Faust	www.sfi-software.com
Lanvista	www.lanvista@magi.com
ServiceWare	www.serviceware.ca
Télévitesse	www.televitesse.com
CML Technologies	www.cmltech.com

Les quatre grands partenaires de Hiérapolis sont la **Communauté urbaine de l'Outaouais** pour 40 % (3,2 M$), **APG Solutions & Technologies** pour 28 % (2,2 M$), le **Fonds de l'autoroute de l'information** pour 20 % (1,6 M$) et le **Conseil Régional de Développement de l'Outaouais** pour 12 % (1 M$).

Le contrat de Cactus, obtenu en décembre, d'une valeur de 300 000 $ pour 18 mois, concerne la gestion de l'information qui circule sur le réseau de Hiérapolis.

Pour le moment, la société fondée en 1995 emploie cinq personnes. Les nouvelles activités de l'entreprise vont amener l'ajout de trois nouveaux joueurs d'ici le mois de mai.

« On aurait du travail pour une dizaine d'autres, mais il faut s'en tenir à notre fonds de roulement », a expliqué M. Normand, dont la société vend aussi de l'accès Internet aux particuliers et aux entreprises.

Le président se réjouit de voir Cactus grandir à vue d'oeil. « Pour les trois premiers mois de l'année, l'entreprise a connu des ventes plus élevées que pour les 12 mois de l'an passé », a révélé le jeune entrepreneur.

Jean-Louis Desrosiers, 33 ans, est en affaires depuis 12 ans. Son entreprise **Systèmes informatiques JLDR** se spécialise dans la conception de logiciels comptables personnalisés.

Programmation sur mesure

« Nous faisons de la programmation sur mesure selon les types d'entreprise », a expliqué le président.

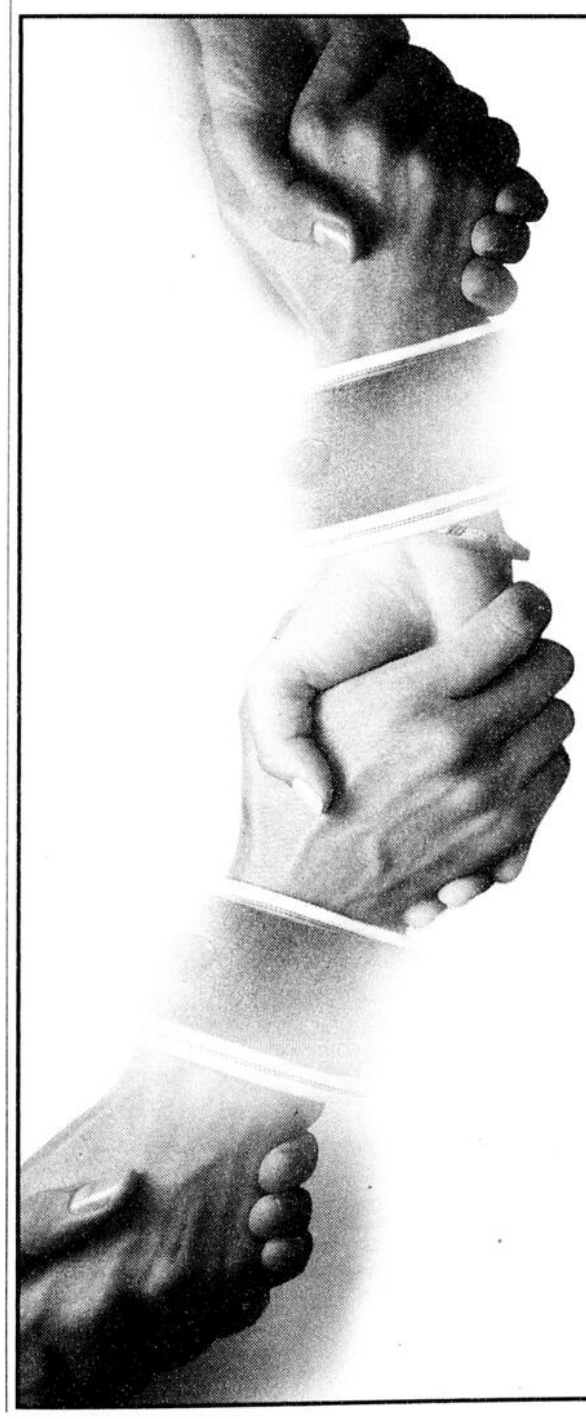
Par exemple, le logiciel *Système comptable JLDR* peut être adapté à la gestion des stocks pour les commerces de détail. Il peut également porter une attention spéciale aux coûts de fabrication des entreprises manufacturières.

Dans les prochains mois, l'entreprise va mettre en marché une version graphique sur *Windows 95* de son logiciel comptable.

En plus de la vente d'ordinateurs et d'accessoires, JLDR fait également la gestion des réseaux informatiques de sa clientèle, qui se trouvent à 75 % en Outaouais.

L'entreprise de M. Desrosiers emploie cinq personnes mais il est sur le point d'embaucher un nouveau programmeur et un commis comptable. ■





Dans l'Outaouais,
un réseau de partenaires qui grandit de jour en jour.

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec) travaille à bâtir un véritable réseau de partenaires. Le BFDR(Q) a conclu des ententes pour aider au développement de votre PME avec :

- le Centre d'incubation technologique d'entreprises 2001 inc. (CITE 2001 inc.),
- les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC).

Partenaires stratégiques de votre croissance.

BFDR(Q) OUTAOUAIS
(819) 994-7442 • 1 800 561-4353

CITE 2001 INC.
(819) 595-0694

SADC DE PAPINEAU
(819) 986-1747

SADC PONTIAC CFDC
(819) 648-2186

SADC DE LA VALLÉE-DE-LA-GATINEAU
(819) 449-1551

Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Federal Office of Regional Development (Québec)
Canada

La popularité des marques maison préoccupe les fabricants de marques nationales

Francis Vailles

La popularité grandissante des marques maison commence à indisposer les fabricants de marques nationales. Dans le secteur relativement stable de l'alimentation, les ventes de produits de marque maison ont augmenté de 11 % au Canada et de 19 % au Québec en 1996. **Hudon et Deaudelin** (magasins *IGA*) a été un des responsables de cette croissance au Québec, surpassant la moyenne avec un accroissement de 24 % en 1996 et de 30 % en 1995.

« La popularité et les bas prix des marques maison nous préoccupent effectivement », a dit **Georges Sani**, chef de secteur, marketing de clientèle, chez **Culinar** (marques *Vachon*, *Viau*, *Bitelife*, *Grissol*, etc.).

Le **Groupe Jean Coutu** (GJC) fait le même constat. « Il y a quelques années, les fabricants de marques nationales ne s'en faisaient pas, car les marques maison étaient de moindre qualité. Ce n'est plus le cas et cela les achale », a dit **François-Jean Coutu**, président et chef de l'exploitation de GJC, qui commercialise la marque *Personnelle*.

Qualité-prix

Plusieurs raisons expliquent cette popularité. D'une part, la dernière récession a incité nombre de consommateurs à se tourner vers les marques maison, moins chères. En moyenne, a affirmé M. Coutu, le prix de vente des produits maison est de 10 et 15 % moindre que celui des grandes marques comparables.

Les consommateurs sont moins fidèles à une marque. « Les consommateurs veulent en avoir pour leur argent, mais cherchent tout de même une certaine fiabilité », a affirmé **Pierre Delagrave**, vice-président de **Cossette communication marketing**.

D'autre part, les détaillants en ont profité pour proposer à leurs clients des produits maison de meilleure qualité. « Les distributeurs (**Métro**, **Provigo**, IGA, etc.) nous demandent souvent une qualité équivalente ou supérieure aux marques nationales, avec analyse d'un bureau indépendant », a affirmé **Bernard D'Amours**, directeur du marketing des **Aliments Carrière**, dont les trois quarts des ventes sont étiquetées marque maison (légumes surgelés, légumes en conserve, etc.).

En décembre 1994, Carrière a fait faire un test aveugle à des milliers de consommateurs. Après dégustation, les consommateurs devaient choisir entre les petits pois de marque maison et les petits pois de la marque nationale la plus populaire. Les trois quarts des consommateurs ont choisi la marque maison, soutient M. D'Amours.

Au surplus, les distributeurs ont raffiné la présentation de leurs produits, améliorant l'emballage et la présence sur les tablettes. C'est sans compter le ciblage des marques privées : les marchands, notamment dans l'alimentation, ont établi jusqu'à trois gammes de marque maison, dont le prix varie avec la qualité.

Chez IGA, on a le *Choix budget*, la marque *IGA* et la marque *Nos compliments*. Chez Métro-Richelieu, les équivalents sont les marques *Économichoix*, *Choix évident Métro* et *Sélection Mérite*, tandis que Provigo mise sur deux marques (*Génération Zel* et *Expérience*) comme le prochain à venir au Québec, **Loblaw** (*No name* et *President's Choice*).

Jean-Marc Léger, président de **Léger et Léger**, remet en question la pertinence de la stratégie des différentes gammes de produits maison. La gamme inférieure peut rester dans l'esprit du consommateur comme le standard de qualité de l'ensemble des produits maison. Pour bien établir le statut d'une marque, il faut que sa qualité soit constante d'une catégorie de produits à l'autre, ce qui n'est pas toujours le cas.

Selon M. Léger, les marques maison demeureront moins populaires au Québec qu'au Canada. « Les marques maison connaissent une forte croissance au Québec, mais n'atteindront pas les parts de marché des autres provinces. Une certaine limite sera atteinte », croit-il. ■

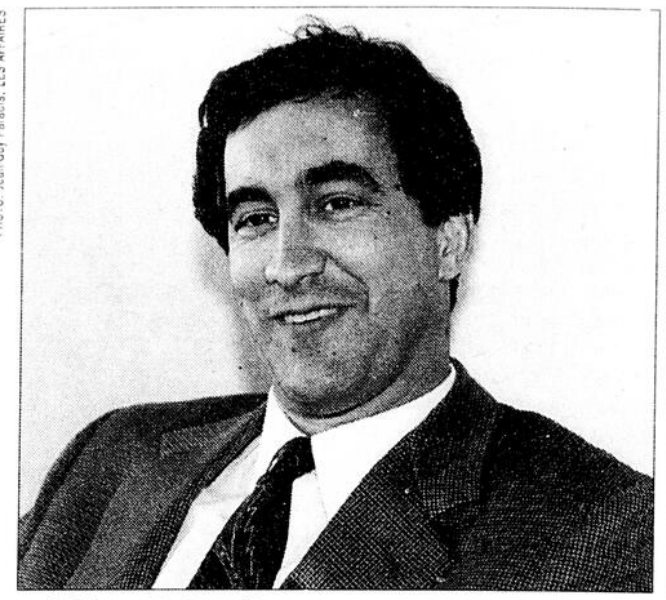


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **François-Jean Coutu : « Aujourd'hui, les produits de marques maison sont de meilleure qualité et les gens sont plus infidèles. »**

PLUSIEURS TENTENT DE S'Y FAIRE UNE PLACE...

* Location-bail offerte exclusivement par Honda Canada Finance Inc. Offre portant sur la CR-V (modèle RD185V) 1997 neuve. Versement mensuel de 348 $ pendant 48 mois pour un total de 16 704 $. Sujet à l'acceptation du crédit. Un versement initial de 1 330 $ ou échange équivalent, la première mensualité ainsi qu'un dépôt de garantie de 425 $ sont exigibles. **Des programmes de financement sans versement initial sont également offerts.** Franchise de kilométrage de 96 000 km ; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (850 $) ainsi que taxes, assurance et

HONDA

COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR SAVOIR OÙ SE TROUVE LE

Dernière tendance dans les marques privées : les marchands lancent des produits exclusifs

Une tendance nouvelle est apparue dans les marques maison. Les marchands lancent des produits exclusifs, qu'on ne retrouve ni chez les autres épiciers ni sous les marques nationales.

C'est le cas de **Provigo**, avec ses quelque 100 produits *Expérience* (*Tentazione*, *Tendrement vôtre*, *Flagrant délice*, etc.), qui n'existent pas sous une marque nationale. « Les produits différents Expérience sont une façon pour nous de fidéliser les clients aux magasins Provigo, puisque ces clients ne peuvent retrouver ces produits ailleurs », a expliqué **Marie Bernier**, porte-parole de Provigo, qui doublera les marques Expérience en 1997 (contre quelque 500 produits *Zel*).

IGA mise aussi sur l'exclusivité. « Notre premier objectif avec le développement de la marque maison est de nous différencier », a affirmé **Bernard Godbout**, directeur du développement commercial de la marque maison de **Hudon et Deaudelin**.

IGA fera passer le nombre de différents produits maison de 802 en 1996 à près de 1 000 d'ici à la fin de 1997. En excluant les viandes, les fruits, les légumes et la boulangerie, environ le quart des produits en magasin porteront une étiquette maison.

En fait, l'objectif ultime des distributeurs est d'accroître leur rentabilité.

Selon le type de produits, la marque maison peut procurer aux détaillants une marge brute supérieure d'environ 10 % à celle qu'ils obtiennent avec les grandes marques.

« La différence de marge de profit correspond essentiellement à notre support marketing de la marque nationale », a expliqué **Georges Sani**, chef de secteur, marketing de clientèle, chez **Culinar**. Qu'on pense à la publicité, à la recherche de nouveaux produits, au service à la clientèle et aux coûts des tablettes.

La concurrence des marques maison a fait pression sur les prix des marques nationales. Pour répondre à cette concurrence accrue, plusieurs grands fabricants ont poussé plus fort sur la recherche et lancé de nouveaux produits.

Ceux qui jouent sur les deux tableaux font face à un dilemme.

« Certains fabricants abandonnent leur propre marque. L'industrie a tendance à se polariser entre les fabricants qui se concentrent sur les marques maison et ceux qui fabriquent des marques nationales », a avancé M. Sani.

Entre autres raisons, M. Sani a cité les conflits de production, dans le secteur de l'alimentation.

Par exemple, une société qui fabrique sa propre marque et celle des détaillants peut se retrouver avec un problème de capacité de production si les deux marques sont en solde durant la même semaine. Cette société devra alors sacrifier sa propre marque, ayant un contrat avec le distributeur pour la marque maison.

Dans l'alimentation, seulement un fabricant sur 10 joue sur les deux tableaux, estime M. Godbout.

C'est le cas des **Biscuits Leclerc**. Dans d'autres secteurs, cette proportion grimpe jusqu'à 50 %. (FV) ■

Part de marché des marques maison par type de produit[1]

Condiments/sauces	23,1 %
Aliments en conserve	21,4 %
Aliments réfrigérés	30,7 %
Papier/emballage	35,1 %
Desserts/collations/confiserie	30,1 %
Boissons	29,9 %
Aliments congelés	30,9 %
Produits pour animaux	26,7 %

Part de marché des marques maison selon la région[1]

Provinces atlantiques	23,5 %
Québec	16,7 %
Ontario	25,8 %
Manitoba	29,0 %
Saskatchewan	31,1 %
Alberta	26,4
Colombie-Britannique	27,6 %
Canada	24,1 %

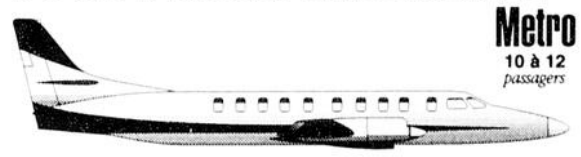
[1] : Il s'agit de la part du volume d'expéditions au Canada dédié aux marques maisons en 1995-96 (52 semaines finissant le 3 février 1996).

Source : Conseil canadien de la distribution alimentaire

Tableau : LES AFFAIRES

POUR VOS DÉPLACEMENTS!

Metro
10 à 12
passagers



MAX AVIATION INC.★

(514) 656-1710
1-800 561-0613

★ UNE ENTREPRISE DU GROUPE CARGAIR LTÉE



CR-V représentée avec la galerie de toit offerte en option.

LA TOUTE NOUVELLE HONDA CR-V : SUPERBEMENT ÉQUIPÉE. 26 800$†

La toute nouvelle Honda CR-V à traction intégrale se démarque par son originalité... et par son vaste intérieur. Cinq personnes s'y asseoient confortablement et elle offre encore tout l'espace qu'il faut pour passer de l'avant à l'arrière sans difficulté. Et ce n'est pas tout: une foule de caractéristiques de série et de progrès technologiques y trouvent également place. Vraiment, c'est une Honda. Voici donc venu le temps de découvrir la CR-V, l'utilitaire sport aux multiples talents qui se conduit en douceur, comme une voiture. On vous enviera votre espace.

LOCATION EN TÊTE

CR-V 1997

348$*

PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
VERSEMENT INITIAL DE 1 330$.
PDSF DE 26,800$†.

OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE

• Système RealTime™ à 4 roues motrices • Boîte automatique à 4 rapports avec dispositif de détection de l'inclinaison • Moteur à 16 soupapes et injection • Suspension indépendante à deux leviers triangulés aux 4 roues • Système de freins antiblocage (ABS) • Coussins gonflables avant gauche et droit • Climatisation à grand rendement avec filtre micrométrique • Radio AM/FM stéréo avec 4 haut-parleurs • Programmateur de vitesse • Glaces, rétroviseurs, serrures et télécommande d'ouverture du hayon électriques • Hayon à double ouverture • Sièges avant avec passage central • Compartiment étanche pour l'eau, la glace ou les vêtements humides • Table à pique-nique escamotable et amovible • Prises 12 V avant et arrière • Table centrale repliable

immatriculation en sus. Option d'achat au terme de la location (consulter un concessionnaire à ce sujet). Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. †Transport et préparation (850 $) ainsi que taxes, assurance et immatriculation en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Veuillez vous renseigner chez un concessionnaire Honda. Conduisez toujours dans le respect de la nature.

CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS OU POUR OBTENIR UN CATALOGUE.

CONÇUE ET CONSTRUITE SANS CONCESSION

ENTREPRENDRE

Récupération des pneus usés : 525 entreprises ont acquis le cahiers de charges

Alain Duhamel

Le projet de récupération des pneus hors d'usage donne lieu à une ruée des transporteurs sur le cahiers de charges.

En moins de trois semaines, 525 entreprises ont acheté un exemplaire du cahier des charges pour l'appel de services lancé par la **Société québécoise de récupération et de recyclage (Recyc-Québec)**, responsable de la mise en place d'un système de récupération des pneus hors d'usage. La société avait préparé 200 enveloppes, vendues à 25 $ l'unité.

Il s'agit de contrats de deux années pour effectuer la collecte locale, vérifier le nombre des pneus récupérés et les acheminer directement vers un centre de traitement ou vers l'un des quatre sites régionaux de transit. Le Québec compte environ 10 000 points de vente qui deviendront autant de lieux de réception des pneus usés. La conclusion de l'appel d'offres est prévue pour le 17 mars.

Chaque année, le Québec produit environ 7 M d'équivalent de pneus automobiles (EPA). À partir de l'été prochain, l'achat d'un pneu comprendra une consigne dite différentielle, c'est-à-dire remboursable en partie seulement à l'achat de nouveaux pneus en échange des pneus usés. Recyc-Québec propose une consigne de 4 $ sur le pneu d'automobile et de 7 $ sur le pneu de camion avec un remboursement de 1 $ le pneu usé retourné.

Les différences de 3 $ et de 6 $ rapporteront environ 18 M$ par année et serviront au financement du système de collecte et de transport et du programme d'encouragement au recyclage et à la valorisation des pneus hors d'usage. Le montant de la consigne envisagée pourrait être différent à la lumière des soumissions.

Recyc-Québec évalue à environ 3,9 M$ la première année le coût de transport des pneus pour l'ensemble du Québec, soit 0,66 $ le pneu; la cueillette et le tri local coûteront environ 0,31 $ le pneu, tandis que les coûts de transport vers les sites de transit ou de traitement s'élèvront en moyenne à 0,35 $ le pneu, avec une variation allant de 0,25 $ à 1 32 $ selon la distance parcourue.

Débouchés

Les principaux débouchés pour les pneus hors d'usage sont le recyclage primaire en gros morceaux et en poudrette, la transformation en produits commerciaux et la valorisation énergétique.

Pour chacun de ces débouchés, Recyc-Québec prévoit des primes à l'encouragement qui lui coûteront, pour une première année complète de fonctionnement, environ 5,2 M$. Elles seront plus généreuses pendant les premières années et diminueront par la suite.

Ainsi, pour le recyclage en gros morceaux, la prime sera de 50 $ la tonne métrique les premières années et 40 $ la tonne ensuite; le recyclage en poudrette donne droit à une prime de 125 $ la tonne métrique les trois premières années et de 100 $ la tonne par la suite. Ces deux volets coûteront plus de 4,5 M$ par année à Recyc-Québec.

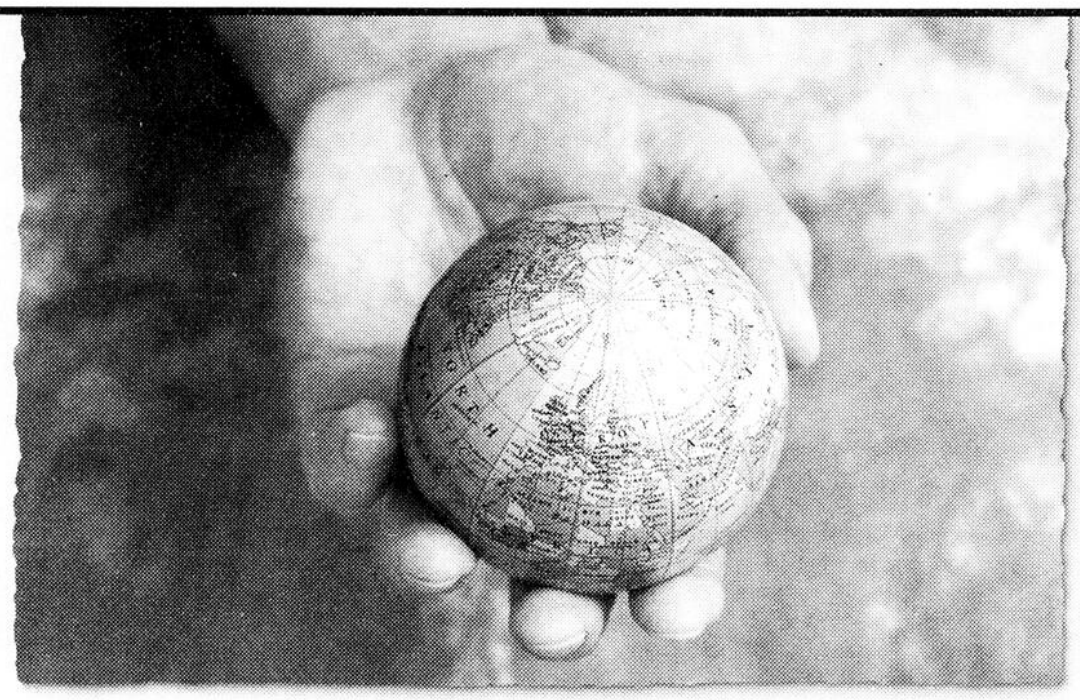
Les transformateurs de cette matière première auront eux aussi accès à des primes d'encouragement qui coûteront à Recyc-Québec plus de 1 M$ la première année et au moins 1,5 M$ chaque année par la suite.

Les valorisateurs énergétiques qui sont surtout des cimenteries toucheront une prime de de 50 $ la tonne métrique les trois premières années et de 40 $ la tonne métrique par la suite.

Il est prévu que les valorisateurs s'approvisonneront de plus en plus dans les sites d'entreposages existants où se trouvent entre 14 et 25 M de pneus. En l'an 2005, les montagnes de pneus devraient avoir disparu du paysage québécois.

L'industrie québécoise de la réutilisatiòn des pneus est déjà à pied d'oeuvre. **Royal Mat**, de Beauceville, investit entre 3 et 4 M$ pour accroître sa capacité de production de tapis et de garde-boue et augmenter l'effectif de 16 personnes.

Hebco International, de Sorel, a investi près de 30 M$ dans le procédé de pyrolyse du pneu et prévoit employer 129 personnes dans une usine et un centre de recherche pour lesquels elle vient de se voir promettre une aide de 1,3 M$ du ministère du **Développement des ressources humaines** du Canada. ■



Chaque séjour à un hôtel Hilton au Canada rapporte maintenant un monde de récompenses.

Hilton HHonors Mondial. Le meilleur programme de récompenses hôtelières est maintenant offert au Canada. Hilton HHonors^MS Mondial vous permet *d'obtenir et d'échanger* des points dans plus de 400 hôtels Hilton dans 50 pays à travers le monde. Mieux encore, pour chaque séjour admissible à l'hôtel, vous obtenez des points HHonors et des milles de l'une de 19 compagnies aériennes majeures; c'est ce que nous appelons un « Coup double^MS ». Comme vous pouvez le constater, en devenant membre gratuitement du programme Hilton HHonors Mondial, vous avez le monde à portée de la main. Pour devenir membre Hilton HHonors Mondial immédiatement, rien de plus simple: visitez notre site sur Internet au http://www.hilton.com ou composez le 1 800 HILTONS.

Profitez des nombreux avantages du programme Hilton HHonors Mondial à ces hôtels Hilton au Canada: Montréal Aéroport Hilton, Montréal Bonaventure Hilton, Québec Hilton, Saint John (N.-B.) Hilton, Toronto Airport Hilton, Toronto Hilton, Windsor Hilton.

HILTON HHONORS MONDIAL

Vous pouvez également obtenir et échanger vos points HHonors aux hôtels Conrad International et Vista. L'adhésion, l'obtention et l'échange des points sont assujettis aux conditions de HHonors et ne comprennent pas les taxes. ©1997 Hilton HHonors Mondial.

Information juridique : 571 928 $ versés à Québec

La **Société québécoise d'information juridique** (SOQUIJ), qui recueille, analyse et distribue de l'information juridique, a versé 571 928 $ au fonds consolidé du gouvernement du Québec à la suite de son exercice financier 1995-1996.

C'est ce que révèle le rapport annuel de cette société. Cet excédent, en hausse de 7 %, a été obtenu sur des revenus de 8,8 M$, qui ont augmenté de 10,8 % sur ceux de l'année précédente.

La SOQUIJ produit de l'information juridique sous différentes formes : recueils de résumés de jugements dans différents domaines en version papier, sur cédéroms et sur disquettes, jugements dans leur texte intégral, documents d'information sur différentes questions juridiques.

La SOQUIJ, qui en est à sa 21e année, relève du ministre de la **Justice** du Québec. (JPG) ■

Bénéfice record pour Le Groupe Mutuelle

Le Groupe Mutuelle a enregistré un bénéfice net de 198 M$ en 1996, le plus important de son histoire; la compagnie d'assurances en avait réalisé un de 192 M$ en 1995.

Elle a obtenu un rendement de ses capitaux propres de 10,3 %, comparativement à 11 % l'année précédente.

Le groupe d'assurance de personnes a augmenté de 16 % son actif géré, qui atteignait 43 milliards à la fin de 1996. Ses revenus de primes ont diminué de 9,5 %, s'établissant à 2,09 milliards. Son encours d'assurance vie a progressé de près de 10 milliards, atteignant 153,5 milliards, dont 35 milliards aux États-Unis. Ses ventes de fonds de placement ont dépassé les 900 M$.

Au chapitre des innovations, le Groupe Mutuelle a été la première institution financière à souscrire des prêts hypothécaires par l'entremise du réseau Internet. Elle offre aussi un service de rentes dans Internet. (JPG) ■

Précision

Une erreur bête nous a fait écrire récemment (1er février) que **Bill Gates** était président d'**Apple**. Bill Gates est évidemment président de **Microsoft**, première compagnie de logiciels au monde. ■

Serveur Lotus[MD] Domino[MC]

■

DB2[MD] Database Server

■

Internet Connection Server

■

Communications Server

■

Transaction Server

■

Directory and Security Server

■

Tivoli[MC] Management Server

■

La page d'accueil d'IBM Canada Ltée est située au www.can.ibm.com.

IBM, OS/2, DB2, AIX et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Lotus est une marque déposée et Domino est une marque de commerce de Lotus Development Corp. Tivoli est une marque de commerce de Tivoli Systems Inc. Windows NT est une marque déposée de Microsoft Corp.
© IBM Corporation, 1997.
© IBM Canada Ltée, 1997.
Tous droits réservés

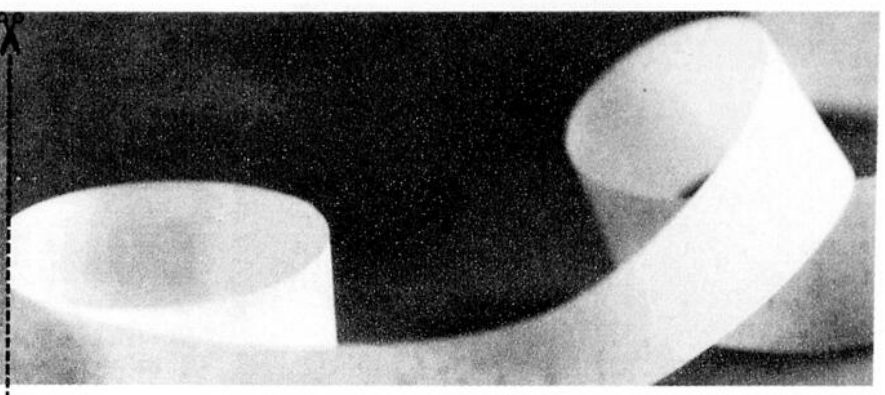


@

Solution Serveurs logiciels IBM nº 1

Créez un site Web pour votre entreprise, sans difficulté.

Soyez présent sur le Web avec l'aide de Lotus Domino, un logiciel fondé sur Notes. Domino vous permet de monter facilement un serveur Web interactif. Ainsi, vos clients et employés pourront communiquer et collaborer entre eux sur Internet n'importe où, n'importe quand.



+

Solution Serveurs logiciels IBM nº 3

Faites des affaires sur Internet pour augmenter vos ventes et votre clientèle.

Vendre vos produits sur Internet peut vous attirer des millions de nouveaux clients potentiels... mais présente aussi des risques. Les Serveurs logiciels IBM aident à diminuer ces risques, en créant un environnement sécurisé pour le traitement d'informations confidentielles comme les factures ou les cartes de crédit.



#

Solution Serveurs logiciels IBM nº 7

Analysez les données en profondeur et élargissez votre champ d'action.

Transformez des tonnes de données en noyaux d'information cruciale sur votre clientèle pour vous aider à prendre de meilleures décisions, plus rapidement. Par exemple, accédez par Internet ou par l'intranet de votre entreprise à un entrepôt de données grâce à DB2 Database Server. Ce serveur entièrement évolutif tourne sous Windows NT[MD], OS/2[MD] et AIX[MD].

Il est plus facile de régler vos problèmes d'affaires quand vous avez plusieurs options.

L'une des façons les plus habiles de prendre les devants est de tirer parti des possibilités d'Internet. Pour savoir pourquoi, vous n'avez qu'à nous téléphoner ou à visiter notre site Web pour obtenir à titre gracieux un exemplaire d'*Internet – Le guide des décideurs*. IBM et ses partenaires commerciaux peuvent vous amener au-delà d'Internet pour vous aider à créer un environnement commercial plus polyvalent et plus compétitif.

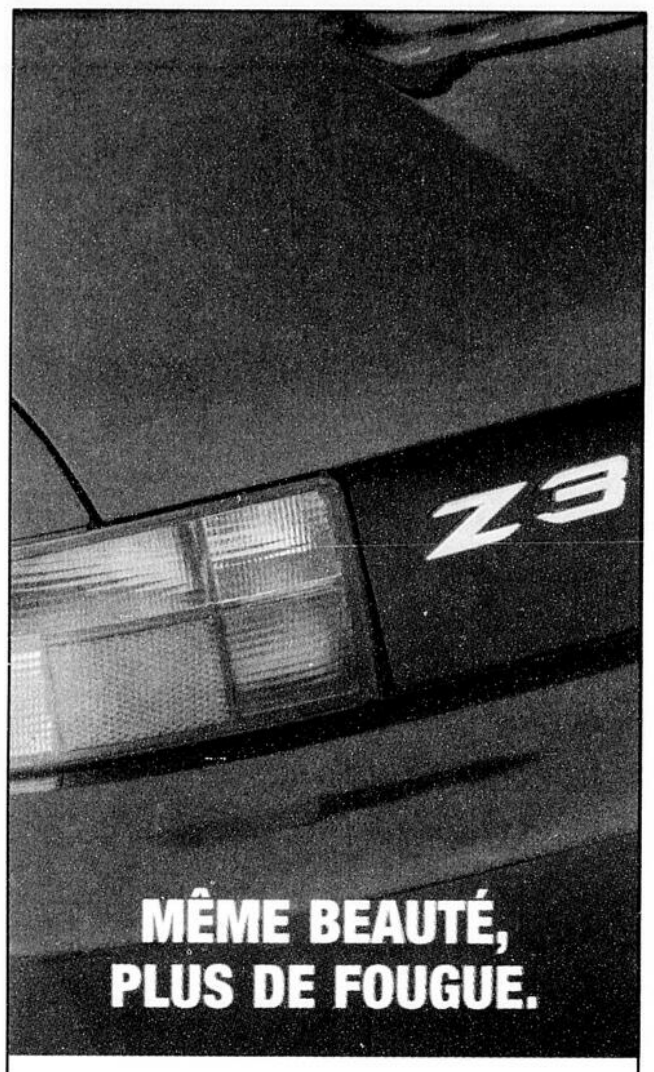
☎

Composez le 1 800 IBM-2255, poste 8305 (1 800 426-2255)

@

Visitez notre site Web en tapant www.software.ibm.com/info/sn1/

Des solutions pour une petite planète[MC] IBM[MD]



MÊME BEAUTÉ, PLUS DE FOUGUE.

VOICI LE BMW Z3 AVEC MOTEUR DE 2,8 LITRES.

Que vous l'admiriez de loin ou que vous en profitiez au volant, le roadster BMW Z3 n'est pas un véhicule qui passe inaperçu.

Pour 1997, sous le capot de cette BMW aux lignes exquises se cache un nouveau fauve prêt à bondir. Au moteur de 1,9 litre d'origine s'ajoute en effet un moteur de 2,8 litres d'une puissance exceptionnelle.

MOTEUR DE 1,9 LITRE, À PARTIR DE 40 900 $.
NOUVEAU MOTEUR DE 2,8 LITRES, À PARTIR DE 49 900 $.

Vous découvrirez qu'un moteur de 2,8 litres six cylindres développe cent quatre-vingt-neuf chevaux vous assurera des performances exclusivement BMW.

Cette nouvelle combinaison de couple élevé à bas régime, de lignes classiques et de maniabilité BMW ne s'adresse à nul autre qu'aux véritables amateurs de conduite.

Avec le nouveau roadster Z3 à moteur de 2,8 litres, BMW prouve une fois de plus que la puissance ne va pas sans la grâce.

POUR SAVOIR COMMENT COMMANDER UN ROADSTER BMW Z3, VEUILLEZ FOURNIR LES INFORMATIONS SUIVANTES PAR TÉLÉCOPIEUR :

NOM
VILLE
CODE POSTAL
☐ MOTEUR DE 1,9 LITRE ☐ MOTEUR DE 2,8 LITRES
NUMÉRO DE TÉLÉPHONE

Renvoyer par télécopieur au : 1-888-BMW ROAD
Un représentant de BMW communiquera avec vous dans les 48 heures qui suivent.

LE PLAISIR DE CONDUIRE.

Un syndicat et son représentant coupables de diffamation

Le juge **Pierre J. Dalphond** de la Cour supérieure conclut dans un récent jugement qu'un représentant syndical ne saurait, sous le couvert de son mandat, se permettre de violer de façon délibérée des droits aussi fondamentaux que la sauvegarde de la dignité, de l'honneur et de la réputation d'un individu[1].

Requête en accréditation

Les faits qui ont mené à une telle conclusion peuvent se résumer comme suit.

En octobre 1991, le **Syndicat québécois de l'industrie et des communications, local 145** dépose une requête en accréditation afin de représenter les employés du **Groupe RCM**. RCM, une société sans but lucratif employant des personnes handicapées, décide de contester cette requête en accréditation.

C'est alors que le représentant syndical envoie une lettre à chacun des administrateurs de RCM les invitant à cesser de combattre l'accréditation. Copie de cette lettre est également envoyée à trois dirigeants de la caisse populaire avec laquelle l'employeur faisait affaire depuis plus de 10 ans.

En juin 1992, le commissaire du travail saisi du dossier accrédite le syndicat. Toutefois cette décision sera ultérieurement cassée par le juge **Jean Girouard** du Tribunal du travail.

Dans sa décision, le juge Girouard ordonne la tenue d'un scrutin secret qui s'avérera négatif. Le syndicat abandonnera alors tout effort d'implantation auprès des employés de RCM.

Communiqué de presse

Or, devant la décision du commissaire du travail d'accréditer le syndicat, un des administrateurs de RCM remet sa démission et affirme dans un journal local que sa décision est motivée par l'arrivée du syndicat.

Le syndicat réagit à cette situation en émettant un communiqué de presse dans lequel il commente le départ de cet administrateur ainsi que l'administration de RCM en général.

Ce communiqué, repris dans sa presque totalité par un journal local, critique expressément deux administrateurs en laissant sous-entendre qu'ils auraient abusé de leur pouvoir quant à l'administration des finances et de l'exploitation et que seule une enquête publique pourrait tirer les choses au clair.

Ce communiqué va même jusqu'à traiter l'administrateur démissionnaire de menteur, de manipulateur et d'exploiteur de personnes handicapées.

Devant de tels faits, le RCM, de même que ses administrateurs, déposent une action en diffamation contre le syndicat et son représentant syndical. Par cette action, les demandeurs affirment avoir été victimes d'une campagne de diffamation qui a nui à leur image et réclament des dommages et intérêts ainsi que des dommages exemplaires.

En défense, le syndicat argumente que les lettres et le communiqué de presse devaient être acceptés dans le contexte d'une accréditation fortement contestée par l'employeur et ajoute n'avoir jamais agi malicieusement.

Quant au représentant syndical, il argumente que les gestes reprochés ont été posés dans le cadre de ses fonctions et qu'il devait ainsi être exempté de toute responsabilité.

Action accueillie en partie

Le juge Dalphond accueille en partie l'action de RCM et de ses administrateurs.

En effet, il voit dans les commentaires contenus dans le communiqué de presse des propos diffamants portant atteinte à la vie privée des deux administrateurs expressément nommés et leur accorde des dommages exemplaires en plus de dommages et intérêts.

Il attribue également à RCM, à titre d'atteinte à sa réputation, un montant de 10 000 $ en dommages et intérêts ainsi qu'une somme de 5 000 $ en tant que dommages exemplaires.

Par ailleurs, le juge condamne à la fois le syndicat et son représentant syndical à payer solidairement aux demandeurs les montants accordés.

Le juge retient la responsabilité personnelle du représentant syndical, étant d'avis qu'on ne peut, sous le couvert d'un tel mandat, se permettre de violer de façon délibérée et intentionnelle les droits fondamentaux d'un individu que sont la sauvegarde de sa dignité, de son honneur et de sa réputation.

En écrivant le communiqué contenant des propos diffamants, le représentant syndical a commis un délit entraînant sa responsabilité personnelle. ■

[1] Groupe RCM Inc. c. Morin D.T.E. 96T-1062



Carl Panet-Raymond
Avocat au sein du cabinet Loranger Marcoux

Centre de perfectionnement

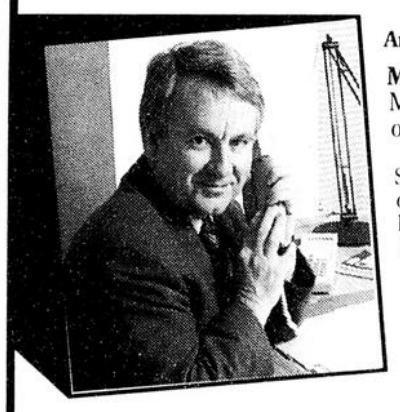
HEC

Pour être un dirigeant plus efficace

Relation gestionnaire-employés :
les aspects humains de la gestion

12, 13 et 14 mars 1997 – 9 h à 17 h

Au coeur des activités de direction, la relation gestionnaire-employés peut être autant source d'angoisse que de grande satisfaction. Comprendre la dynamique de cette relation est essentiel à tout gestionnaire qui désire atteindre efficacité et résultats. Ce programme vise à développer des habiletés de supervision.



Animateur
M. François Boulard
M.Ps. (psychologie industrielle et organisationnelle), U. de M.

Spécialiste et consultant en ressources humaines, M. Boulard oeuvre à l'intérieur de nombreux programmes de ressources humaines de l'École des HEC. Son style d'animation facilite le transfert des apprentissages en milieu de travail.

Participants : tous les gestionnaires à tous les niveaux de l'entreprise qui supervisent d'autres personnes ainsi que les conseillers qui aident ces gestionnaires. 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
http://www.hec.ca/~cphec/rss.htm (514) 340-6001

Sur mesure *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*

La Banque de développement du Canada a prêté plus de un milliard en 1996

La **Banque de développement du Canada** (BDC) a consenti en 1996 un total de 6 040 prêts pour une somme de 1,08 milliard de dollars. Il s'agit de hausses respectives de 7 % et 11 % par rapport à 1995. Ces nouveaux prêts ont porté à 3,85 milliards la valeur totale de l'encours des prêts de la BDC aux PME canadiennes à la fin de 1996, en hausse de 10 % sur la fin de 1995. Ces entreprises emploient 212 200 personnes.

Au Québec, la BDC a consenti 1 626 nouveaux prêts pour une valeur de 386 M$. Il s'agit de hausses respectives de 12 % et 15 % sur l'année précédente. Les engagements totaux de la BDC envers des PME du Québec atteignaient 1,44 milliard à la fin de 1996, en hausse de 12 % sur 1995.

Dans l'ensemble du Canada, 37 % des prêts consentis en 1996 par la BDC l'ont été à des entreprises de la nouvelle économie, comparativement à 25 % en 1995. Au Québec, 48 % des prêts consentis par la BDC l'ont été à des entreprises du savoir (38 % en 1995). C'est la plus forte proportion dans les différentes régions du Canada.

En général, les prêts de la BDC servent à appuyer des investissements qui sont du double du montant prêté, ce qui veut dire que le financement de la banque a contribué à générer des investissements globaux de deux milliards par les entreprises canadiennes.

En outre, plus de 9 000 entreprises ont fait appel à des conseillers de la banque en 1996. (JPG) ■

Hydro-Québec accroît son emprise sur Gaz Métro

Hydro-Québec vient d'accroître de six points de pourcentage son intérêt dans **Noverco**, qui possède 100 % de **Gaz Métropolitain inc.**, qui possède 80 % de la **Société en commandite Gaz métropolitain** (les autres actions sont détenues par le public).

Ce bloc d'actions, acquis de **Gaz de France**, porte à 38,16 % la participation directe d'Hydro-Québec dans Noverco, sans compter son option d'achat de 8,4 % des actions de Noverco.

L'exercice de cette option, qui devrait être fait dans un avenir rapproché, portera à 46,56 % l'intérêt d'Hydro-Québec dans Noverco.

Lors de la dernière assemblée annuelle de la Société en commandite Gaz métropolitain, les associés ont élu au conseil de leur société deux représentants d'Hydro, soit **Jacques Ménard**, président du conseil d'Hydro-Québec et principal dirigeant de **Nesbitt Burns** au Québec, et **Nicolle Forget**.

À la suite de la transaction, Gaz de France conserve 17,56 % de Noverco, la **Caisse de dépôt** possède 35,88 % et **Lévesque Beaubien Geoffrion**, 8,4 %.

Hydro Québec détient une option d'achat pour le bloc de Lévesque Beaubien Geoffrion. (JPG) ■

Inauguration de l'École supérieure de mode de Montréal

L'**École supérieure de mode de Montréal** vient d'inaugurer ses nouvelles installations de 20 000 pi², situées dans les locaux du **Groupe Collège LaSalle** au 1100 Sainte-Catherine Ouest, Montréal. L'école compte quelque 200 étudiants.

Cette école, qui a débuté en septembre 1995, offre un programme d'enseignement de niveau baccalauréat (96 crédits), qui se donne en deux ans et demi; elle est une entité administrative de l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM), mais elle est gérée conjointement par le Groupe Collège LaSalle et l'UQAM. Le programme offre trois concentrations : design et stylisme; commercialisation; gestion industrielle. Ses diplômés renforceront l'industrie québécoise de la mode, dont les artisans n'ont jamais pu bénéficier d'une formation universitaire spécialisée dans leur domaine.

L'École supérieure de mode de Montréal a été réalisée grâce à la détermination du Groupe Collège LaSalle, qui offre déjà depuis plusieurs années un programme d'enseignement des techniques liées à l'industrie de la mode de niveau collégial. Le premier projet, présenté à l'UQAM au début des années 1980 était resté lettre morte; l'idée fut relancée en 1990 par le Collège LaSalle; en 1991, l'UQAM créait un comité pour élaborer un programme; à l'été 1995, le ministre de l'**Éducation** de l'époque, **Jean Garon**, autorisait la création de l'école.

L'école est dirigée par **Michèle Boulanger-Bussière**, directrice aux affaires administratives, et **Nathalie Langevin**, directrice aux affaires académiques. Cet hiver, le premier contingent d'étudiants et d'étudiantes admis en septembre 1995 bénéficie de stages dans 21 entreprises de Montréal. (JPG) ■

Le cabinet de Paul Leduc s'associe à Lavery, de Billy

Le cabinet d'avocats de **Paul Leduc**, spécialisé en droit du travail, vient de s'associer au bureau de **Lavery, de Billy** à Laval. Le cabinet de Paul Leduc comptait cinq avocats.

Lavery, de Billy réunit plus de 155 avocats dans des bureaux situés à Montréal, Québec, Ottawa et Laval. (JPG) ■

HEC

L'École de gestion réinventée

M.B.A. et D.E.S.(gestion)

Séances d'information
18 février, 18 heures

M.B.A.
(séance à l'amphithéâtre)

Entièrement révisé en 1996, le MBA-HEC a répondu très favorablement aux attentes des étudiants lors de son année de lancement. À portée internationale et ancré dans l'action, le MBA-HEC adopte une approche multidisciplinaire. Une grande attention y est accordée à l'encadrement pédagogique. Au choix : MBA intensif, une formule à temps complet (54 semaines), ou MBA en action, une formule à temps partiel (sur 3 ans), pour les gens «en action» dans leur entreprise.

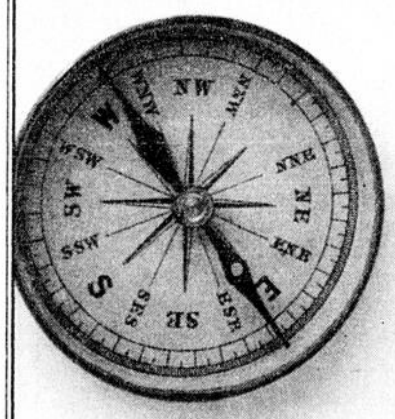
Diplôme d'études supérieures en gestion
(séance à la salle Banque de développement du Canada)

Souple et court, le D.E.S.(gestion) s'adresse aux bacheliers de toutes les disciplines autres que la gestion, avec ou sans expérience de travail. Pour comprendre le fonctionnement des entreprises, pour apprendre à concevoir un plan stratégique, à gérer un budget de fonctionnement ou un système d'information, pour connaître les outils de marketing, et plus encore : le D.E.S.(gestion) des HEC, offert à temps complet ou partiel.

Pour information :

École des Hautes Études Commerciales
3000, ch. de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec)
H3T 2A7

(514) 340-6151
Registraire.info@hec.ca
MBA@hec.ca
http://www.hec.ca



Le nouveau guide des services à l'intention des PME

Pour trouver le chemin du succès



Pour vous procurer votre exemplaire, composez notre numéro sans frais,
1 800 761-5133
Internet : http://strategis.ic.gc.ca/guidepme.html

Canada

ENTREPRENDRE

Les Croisières Nordik, c'est la fin

Après trois saisons d'exploitation à perte, le **Groupe Desgagnés** met fin au service du *Nordik Passeur* entre Rivière-au-Renard, Port Meunier et Havre Saint-Pierre et en même temps cesse toute activité de sa filiale, les **Croisières Nordik**.

« Nous le faisons à regret », affirme **Louis-Marie Beaulieu**, président et chef de la direction du Groupe Desgagnés. « Les gens de la Minganie croyaient à ce projet et nous donnaient une collaboration exemplaire. »

Le Groupe Desgagnés a accumulé des pertes de 2,4 M$ dans cette aventure et ne croyait pas pouvoir atteindre la rentabilité avant plusieurs années. Il lui aurait fallu investir au moins 700 000 $ par année pendant encore cinq ans dans la promotion de son produit dans les marchés canadien, américain et européen.

L'ouverture d'une route entre Havre Saint-Pierre et Natashquan, combinée à la croissance des coûts d'exploitation, notamment du carburant, et à l'expiration du soutien financier de **Tourisme Québec**, repoussait encore plus loin les perspectives de rentabilité.

En 1994, l'achalandage s'est élevé à 13 573 segments/personnes; il a grimpé à 20 568 segments/personnes l'année suivante puis est retombé à 16 160 segments/personnes l'été dernier, y inclus 4 064 segments/personnes pour le trajet Havre Saint-Pierre/Baie-de-Johan-Beetz, désormais reliés par une route. Le seuil de rentabilité se trouve à environ 30 000 segments/personnes.

Le *Nordik Passeur*, qui est amarré à Québec, est à vendre. « Je sais qu'un jour, il y aura une traversée, a dit M. Beaulieu. À long terme, il y a un potentiel. Il faudra quelqu'un qui est prêt à investir pendant cinq ou huit ans dans la mise en marché. » (AD) ■

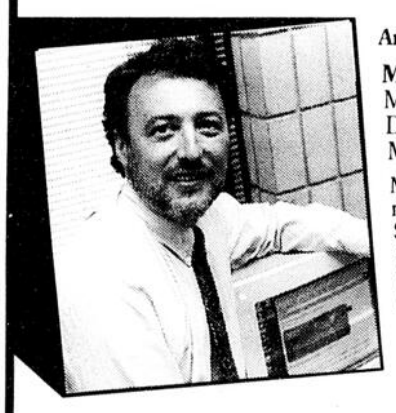
DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement

HEC

Commerce électronique à l'aide d'Internet

14 mars 1997 - 9 h à 17 h et
Soirée optionnelle : 13 mars 1997 - 18 h 30 à 21 h 30

Ce programme vous fournira les concepts et approches qui vous permettront de relever les défis du commerce électronique sur Internet. En quoi le World Wide Web est-il différent des autres médias? Quelles en sont les utilisations possibles? Quel est le niveau d'investissement nécessaire? Quels sont les bénéfices auxquels on peut s'attendre? Quels sont les principaux risques?... Le programme vise à fournir aux participants les concepts et approches qui leur permettront de relever les défis du commerce électronique sur Internet.



Animateur

M. Jean Talbot
M.B.A., HEC-Montréal
Doctorat (sciences de gestion),
Montpellier II

M. Talbot est professeur agrégé au Service de l'enseignement des technologies de l'information de l'École des HEC. Sa recherche et son enseignement portent principalement sur l'impact des technologies de l'information sur l'opération et la gestion des organisations. Il est responsable de la conception et du développement du site World Wide Web de l'École des HEC.

Participants : toutes les personnes qui auront à participer à la définition de la stratégie Internet de l'entreprise et du contenu de son site WWW : dirigeants de PME, entrepreneurs, responsables et analystes en informatique, en marketing et en communication organisationnelle. 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
http://www.hec.ca/~cphec/ceai.htm (514) 340-6001

Sur mesure — *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*

En bref

Le groupe Saputo en voie d'acquérir la Crèmerie des Trois-Rivières

Le groupe **Saputo**, de Montréal, est en train d'acquérir la **Crèmerie des Trois-Rivières**, une entreprise de quelque 60 employés.

« Nous en sommes à la vérification diligente », a déclaré aux AFFAIRES **Camillo Livio**, vice-président exécutif de Saputo.

Paul Duhaime, propriétaire de la Crèmerie des Trois-Rivières, a préféré ne pas faire de commentaires à ce sujet.

Il s'agira de la première incursion de Saputo dans le lait de consommation. Saputo fabrique surtout des fromages, principalement du mozzarella qu'elle distribue dans les restaurants et aux fabricants de pizza.

Elle exploite aussi une usine de transformation de lactosérum (petit-lait) un résidu de la fabrication de fromage.

La Crèmerie des Trois-Rivières transforme et distribue du lait de consommation dans la région de la Mauricie et en livre de petites quantités dans la région de Montréal.

Elle possède aussi une activité de crème glacée.

M. Livio a déclaré que Saputo réalise cet achat pour connaître davantage l'industrie du lait de consommation.

Il a nié être en discussion pour l'achat des activités de lait de consommation (*Sealtest*) des **Aliments Ault au Québec**.

Ces activités seraient à vendre. Ault vient de convenir de vendre ses laiteries et ses activités connexes en Ontario à **Agropur**. (JPG) ■

Lancement du concours des Mercuriades

Le **Chambre de commerce du Québec** vient de lancer son concours *Les Mercuriades*. Il s'agit de la 17e édition de ce concours lancé pour reconnaître l'excellence des entreprises faisant affaires au Québec.

L'édition 1997 a pour thème *Les portes s'ouvrent devant vous*.

Ce concours s'adresse à toutes les entreprises privées du Québec. Tant les PME que les grandes entreprises peuvent s'inscrire (c'est gratuit) dans l'une ou l'autre des catégories suivantes : développement de la main-d'oeuvre, entrepreneuriat, marchés extérieurs, marketing, performance énergétique, qualité, recherche et développement, service à la clientèle.

Les entreprises ont jusqu'au 25 avril pour faire parvenir leur candidature. On peut obtenir un questionnaire de mise en candidature en appelant la Chambre de commerce du Québec (514-844-9571 ou 1-800-361-5019).

Les entreprises finalistes et les lauréates seront choisies par un jury indépendant.

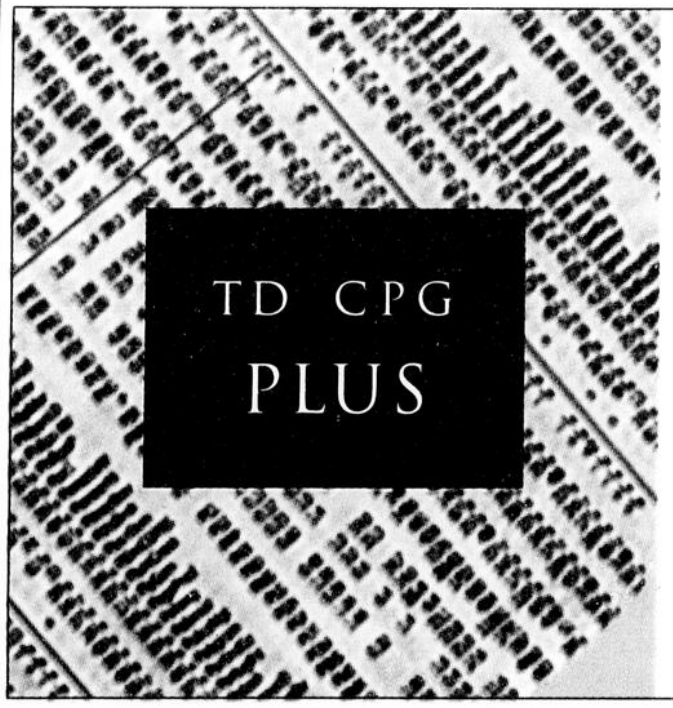
Le dévoilement des finalistes aura lieu en mai 1997. Quant à la soirée de gala qui honorera le nom des entreprises lauréates, elle aura lieu le 18 juin 1997 au *Palais des congrès de Montréal* (JPG) ■

Michael Turcotte et Louis Audet à l'Orchestre symphonique

Michael Turcotte, premier vice-président, Québec, de la **Banque Royale**, vient d'être nommé président du conseil de l'**Orchestre symphonique de Montréal**. Il entrera en fonction vers le 31 mars.

Par ailleurs, **Louis Audet**, président et chef de la direction de **Cogeco**, a accepté la présidence de l'Orchestre en remplacement de **Pierre Brunet**, président de chef de la direction de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

M. Brunet continue de siéger au conseil de l'Orchestre et présidera la fondation qui sera bientôt créée pour gérer les fonds de dotation de l'Orchestre. (JPG) ■



BONNE NOUVELLE POUR
LES INVESTISSEURS QUI CROIENT AUX
GAINS SANS PÉPINS.

Le TD CPG PLUS est le placement tout indiqué pour votre REER, car il combine croissance illimitée du marché boursier et sécurité d'un CPG. Ça vous intéresse?*
Composez le **1 800 668-7777** *ou passez à une succursale TD dès aujourd'hui.*

TD
Comme vous. Pour vous.
*Marque de commerce de la Banque Toronto-Dominion.

LES AFFAIRES

Investir

ScotiaMcLeod Membre FCPE
Christian St-Sauveur
Conseiller principal en placements
Tél. : (514) 335-4629 ou **(800) 363-8005**
- Analyse de portefeuille
- Gestion de portefeuille
- Fonds de pension
- Planification des revenus pour la retraite
- REÉR
- FERR

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 2,79 %
Précédent: 2,83 %
Variation - 0,04 %
52 semaines
H/6,03 %
B/2,63 %



Le dollar ($ canadien en ¢ US)

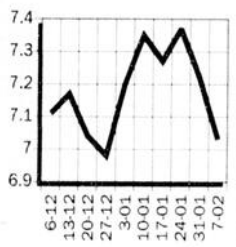
Fermeture: 74,05 ¢ US
Précédent: 74,24 ¢ US
Variation - 0,19 ¢ US
52 semaines
H/75,22 ¢ US
B/72,18 ¢ US



Les obligations

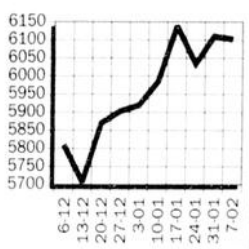
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 7,03 %
Précédent: 7,22 %
Variation - 0,19 %
52 semaines
H/7,81 %
B/6,69 %



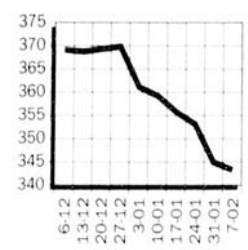
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 6101,74
Précédent: 6109,58
Variation - 7,84
52 semaines
H/6138,80
B/4611,58



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 343,30 $ US
Précédent: 344,90 $ US
Variation - 1,60 $ US
52 semaines
H/414,70 $ US
B/343,30 $ US



Extendicare, Counsel et MDS Health : trois firmes du secteur de la santé en forte croissance

Claude Chiasson

Extendicare (Mtl, *EXE*, 18,40 $), **Counsel Corp.** (Tor., *CXS*, 17,95 $) et **MDS Health Group** (Tor., *MHG.B*, 27,90 $) sont trois entreprises canadiennes bien ancrées dans le secteur nord-américain de la santé.

Avec la haute technologie et les télécommunications, la santé est sans contredit un des trois secteurs les plus à la mode de la présente décennie. Les deux premiers comprennent plusieurs sociétés ouvertes dans lesquelles les Canadiens peuvent investir. Mais, pour le secteur de la santé, la brochette de firmes ouvertes aux investisseurs est plutôt restreinte.

Bien sûr, les firmes de biotechnologie se sont multipliées depuis 1990; elles forment le volet à risque élevé du secteur de la santé.

Par ailleurs, d'autres entreprises tirent leur pain quotidien de la vente de produits et de services de la santé depuis bon nombre d'années. Le Canada compte trois sociétés ouvertes de ce type qui soient de taille appréciable.

De surcroît, une bonne partie de leur chiffre d'affaires provient des États-Unis. Contrairement aux titres de biotechnologie, elles sont de nature moins risquée. Leurs ventes et leurs profits progressent régulièrement.

Extendicare

Parmi elles, Extendicare est la plus ancienne. Au Canada, elle exploite des centres de soins prolongés, des résidences pour retraités et personnes en perte d'autonomie et des laboratoires. Elle offre aussi par sa filiale **Para-Med** des soins à domicile dans trois provinces : l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. Elle exploite 49 centres de soins de la santé en plus d'avoir des contrats de gestion pour 15 autres centres. Ensemble, ces centres peuvent héberger plus de 7 412 personnes.

Aux États-Unis, le nombre de centres de soins prolongés possédés ou gérés par contrat s'élève à plus de 170. Outre ces centres, l'entreprise exploite des pharmacies institutionnelles ainsi que des laboratoires. Là aussi, elle prodigue des soins à domicile par le truchement de sa filiale à part entière **United Professional Companies**.

Le vieillissement de la population et la nécessité pour les gouvernements de réduire les coûts des soins de la santé sont les deux vecteurs de croissance des entreprises de cette industrie. Extendicare en a largement profité. De 1979 à 1995, ses ventes sont passées de 86 M$ à 1,375 milliard de dollars. Cette entreprise a été très rentable. Plus impressionnants encore ont été ses fonds autogénérés qui se chiffrent maintenant à plus de 100 M$ par année.

Pour ses propriétaires, Extendicare a été une vache à lait. Avec les fonds autogénérés des soins de la santé, les propriétaires ont pu financer une diversification dans le secteur financier en achetant la compagnie d'assurance-vie **Crown-vie**, au début des années 1980. Dix ans plus tard, cette acquisition devait s'avérer une grosse erreur. En effet, l'écroulement des valeurs immobilières a presque acculé à la faillite le groupe **Crownx**, la compagnie mère formée pour regrouper les services financiers et les activités d'Extendicare.

La croissance des ventes et des fonds autogénérés d'Extendicare ne suffisait plus à éponger les pertes de Crown Life. Heureusement, le groupe a pu la céder à **Haro Financial Corp.**, une entreprise qui a été appuyée dans cette transaction par le gouvernement de la Saskatchewan.

Aujourd'hui, les seuls vestiges de cette mésaventure sont la participation de 32 % dans Crown-vie qui apparaît encore au bilan d'Extendicare et, évidemment, une dette probablement plus élevée qu'elle n'aurait dû l'être. Toutefois, on doit souligner qu'Extendicare possède un parc immobilier très important par rapport aux autres entreprises du secteur. Au 31 décembre 1995, sa valeur comptable totalisait 672 M$.

MDS

MDS Health Group est la seconde plus ancienne firme canadienne oeuvrant dans le secteur des soins de la santé. En proportion de ses ventes, son parc immobilier est beaucoup moins important que celui d'Extendicare.

L'entreprise excelle surtout dans les services exigeant peu d'investissement. Ses spécialités : les services de laboratoire pour les diagnostics, la distribution de médicaments et d'équipements aux institutions de la santé, les services de facturation informatisés pour les cliniques médicales et la commercialisation de spectromètres permettant de détecter dans diverses substances toute trace de matière organique ou non organique.

Avec l'acquisition en 1996 de **Les Laboratoires Néo-Pharm** (Montréal) et **Les Laboratoires Harris** (États-Unis), MDS est devenue le chef de file au Canada pour les contrats de recherche et d'analyse en laboratoire. C'est une niche que MDS a su très bien exploiter. C'est grâce à elle que ses ventes sont passées de 47,7 M$ en 1980 à 689,2 M$ en 1995.

Autre activité intéressante de l'entreprise : sa filiale (38 %) de capital de risque **MDS Health Ventures** évalue et investit dans des petites entreprises de biotechnologie. Elle possède 30 % des parts en circulation du fonds à capital fermé **Health Care and Biotechnology Fund** (Tor., *HCB.UN*, 8,65 $) qui fournit du financement aux petites entreprises de biotechnologie.

Counsel Corp.

Enfin, Counsel Corp. est la plus jeune des trois grandes sociétés canadiennes de la santé. La compagnie tire ses origines du secteur financier alors qu'elle a pris pied en 1979 dans le monde des fiducies en achetant **Exchequer Trust**.

Puis, du secteur financier, elle s'est diversifiée dans le secteur médical en achetant **Diversicare** en 1983. Comme pour Extendicare, ses affinités avec le secteur financier lui ont valu bien des déboires à la suite de l'écroulement des valeurs immobilières. Ces activités ont été graduellement abandonnées après 1992.

Aujourd'hui, Counsel se dévoue essentiellement au secteur de la santé. Son mode d'exploitation est cependant bien différent d'Extendicare. La compagnie investit dans des sociétés ouvertes américaines de la santé. Elle cible les entreprises qui ont besoin d'un apport en capital et de savoir- faire en gestion, pour réaliser leur plein potentiel de croissance. Counsel vise ainsi à accroître la valeur de ses placements dans ces sociétés pour éventuellement les revendre et encaisser du coup une plus-value intéressante.

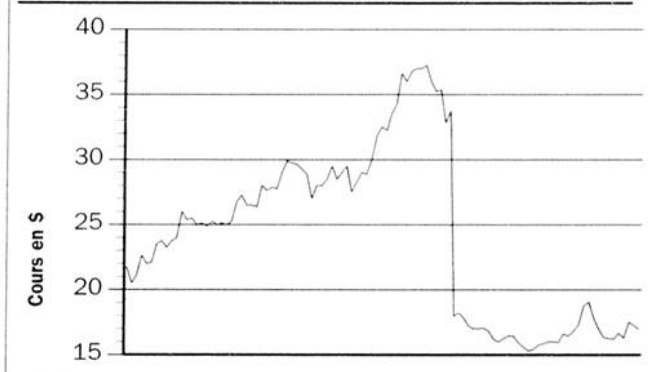
Elle possède actuellement des intérêts dans trois sociétés américaines : 26 % dans **American HomePatient** (Nasdaq, *AHOM*, 24,63 US), 20 % dans **Capstone Pharmacy** (Nasdaq, *DOSE*, 11,38 $US) et 65 % dans **Stadtlanders Pharmacy**. AHOM oeuvre dans les services des soins de la santé à domicile ; Capstone exploite des pharmacies institutionnelles.

La troisième société privée distribue des médicaments très spécialisés. Elle a obtenu la distribution exclusive aux États-Unis du médicament *Crixivan* conçu par **Merck** (New York, *MRK*, 93,50 $ US) pour les sidatiques. À son troisième trimestre 1996, Stadtlanders a réalisé des ventes équivalant à 380 M$ sur une base annuelle.

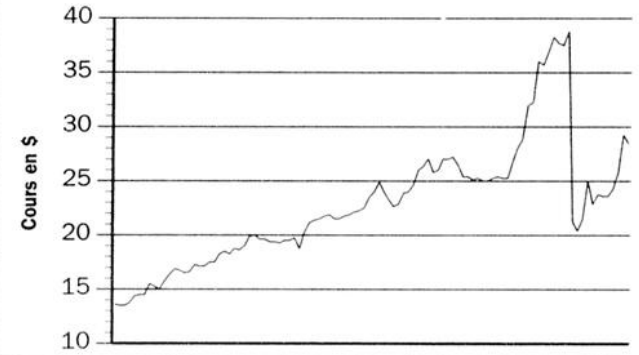
Pour 1997, l'analyste **Amelia Young** de **Griffiths McBurney Partners** prévoit pour cette entreprise des ventes de 643 M$ et un profit net de 35 M$. Tous ces chiffres sont en dollars canadiens. Si cette filiale atteint son objectif, l'impact sera important sur les ventes de Counsel. Ses ventes ont totalisé 237 M$ en 1995. ■

Du 10 février 1995 au 31 janvier 1997

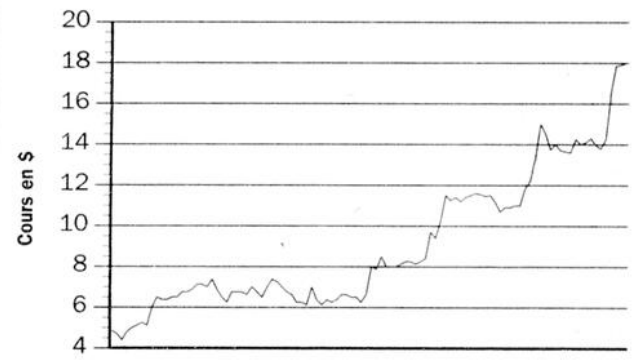
Extendicare (Tor., EXE, hebdo)



MDS Health Group (Tor., MHG,B, hebdo)



Counsel Corp. (Tor. , CKS, hebdo.)



Source : Télécote EMS — Graphique : LES AFFAIRES

INVESTIR

Les prix des panneaux particules orientées chutent à des niveaux rarement vus

Claude Chiasson

Les fabricants de panneaux particules orientées (OSB) traversent une période très difficile.

Depuis septembre dernier, le prix du panneau particules s'est complètement décroché de celui du bois d'oeuvre. Auparavant, lorsque le prix du bois d'oeuvre grimpait, celui de l'OSB ne tardait pas à suivre. Plus maintenant.

Le prix du bois d'oeuvre est resté élevé, à plus de 400 $ le 1 000 pieds mesure de planche et ce, même en décembre et janvier, des mois de faible activité pour la construction domiciliaire.

Par contre, le prix du panneau particules orientées a chuté. Présentement, il s'élève à près de 127 $ le m^3 (épaisseur 7/16e de pouce), alors qu'il était, il n'y a pas si longtemps, à 200 $ et plus.

Cette chute de prix a engendré des pertes pour les fabricants. **Malette Québec** (Mtl, *MQI*, 2,25 $), filiale de **Tembec** (Mtl, *TBC.A*, 10 $), a essuyé une perte nette de plus de 2 M$ à son premier trimestre terminé le 31 décembre 1996. « Faibles prix du panneau et du papier », a expliqué **Gaston Malette**, président de Malette Québec.

La firme américaine **Louisiana Pacific** (New York, *LPX*, 20,75 $ US) a aussi déclaré une perte à son quatrième trimestre. Son président, **Mark Surryn**, n'a pas hésité à blâmer le mauvais contexte qui sévit dans le marché de l'OSB pour les maigres résultats de sa firme.

L'avenir qu'il a dépeint pour ce produit n'est guère reluisant pour 1997. Trop de nouvelles usines sont arrivées au stade de l'exploitation en même temps. « Il faudra du temps pour rééquilibrer l'offre et la demande », a signalé M. Surryn.

L'une des pires périodes du Groupe Forex

Le **Groupe Forex** (Mtl, *FOX.B*, 5,90 $) s'apprête à devenir le plus important producteur de panneaux particules au Canada. « C'est l'une des pires périodes de notre jeune histoire », a avoué son président, **André Lascelle**. Le bénéfice net du quatrième trimestre n'a été que de 0,02 $ par action, contre 0,26 $ par action pour le trimestre précédent.

« Nous ne sommes guère habitués à ce genre de résultats », a dit M. Lascelle. En effet, le Groupe Forex a réalisé constamment de généreux profits depuis 1993. Les fonds autogérés atteignaient le plus souvent 2 $ et plus l'action chaque année.

Une pointe d'optimisme

Contrairement au président de Louisiana Pacific, MM. Lascelle et Malette voient une lueur d'optimisme à l'horizon. D'abord, l'arrivée de plusieurs nouvelles usines en 1996 laissait présager une période de vaches maigres. « Elle est arrivée six mois plus tôt que prévu », a dit M. Lascelle. Par conséquent, elle se terminera plus rapidement que prévu, selon lui.

Plusieurs facteurs lui permettent de tabler sur une éventuelle remontée des prix. « Si les prix des panneaux particules baissent, ce n'est pas dû à la faible activité dans la construction. La preuve : nos bois de colombage se vendent très bien dans le marché américain. C'est là un facteur encourageant.

« Par ailleurs, les fabricants de panneaux s'apprêtent à servir de nouveaux marchés, notamment l'Asie. Nous livrons déjà des panneaux au Japon, et ce ne sont pas des petites livraisons », a précisé M. Lascelle.

Ces deux facteurs laissent entrevoir de meilleurs jours pour les fabricants de panneaux particules.

Gaston Malette ne croit pas non plus à une faiblesse prolongée des prix. « Même si les prix ont tombé, je n'ai pas encore vu une seule fermeture d'usine. Normalement, lorsque la demande pour un produit forestier faiblit, les entreprises ne tardent pas à décréter des temps d'arrêt de production ou à fermer carrément les usines moins performantes », a avancé M. Malette.

Autre point intéressant : les stocks de panneaux particules des grossistes ne sont pas élevés. « Tout ce qu'ils achètent est déjà vendu. Donc, la demande pour notre produit est là », a constaté M. Malette.

Selon ces deux chefs d'entreprise, les prix se redresseront au cours du printemps, la période forte pour l'industrie de la construction. « Déjà nous sentons une légère reprise dans les prix », a ajouté André Lascelle.

Forex pourrait devoir laisser tomber son dividende

Cependant, jusqu'à ce que les beaux jours reviennent, le Groupe Forex devra passer au mode survie.

La compagnie a versé de généreux dividendes à ses actionnaires au cours des dernières années.

Par contre, cette fois-ci, la firme risque de faire faux bond à ses actionnaires en omettant le prochain versement de son dividende.

Cela est d'autant plus probable que la compagnie vient de déposer une offre pour acheter les participations respectives de 35,2 % dans **Forex St-Michel** et de 35,3 % dans **Forex Maniwaki** que possède Rexfor, une société du gouvernement québécois. Le coût de l'acquisition est de 65 M$.

La première usine située à Saint-Michel-des-Saints a rapporté gros à Forex. L'achat de la part de Rexfor dans cette usine aura un impact important sur les profits de Forex lorsque le marché de l'OSB sera plus favorable.

Quant à l'autre usine, elle est en construction. Elle devrait être fonctionnelle à la mi-année. Là, le problème se pose différemment. En vendant sa participation à Forex, Rexfor se retire du projet dont le coût est estimé à près de 100 M$.

Le Groupe Forex perd donc un partenaire dont l'apport était important au niveau du financement.

La compagnie de **Jean-Jacques Cossette** devra, par conséquent, garder tous ses sous pour restructurer le financement de l'usine de Maniwaki. ■

Malette Québec (MQI)

Activités : société spécialisée dans la production de papier couché MFC et dans la fabrication de panneaux structuraux orientés (OSM).

Siège social : 625, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal, Québec, H3B 1R2, tél. : (514) 397-0735

Cours récent	**2,10 $**	Bas	**1,92 $**	Dividende :	**0,00 $**
		Haut	**3,60 $**	Rendement	**nul**

Quatre derniers trimestres (30-09-96)		**Fin d'exercice,** 30 sept.	**1996**	**1995**	**1994**	**Croissance moy.** (2 ans)
Bénéfice net/act.*	**0,26 $**					
Ratio	**8,1 X**	Ventes (M$)	**102,8**	**108,7**	**68,1**	**22,9 %**
		Bénéfice net (000$)	**3 817**	**11 064**	**(8 286)**	**N.D.**
Fonds auto./act.*	**0,89 $**	Fonds aut. (000$)	**14 193**	**20 800**	**(3 306)**	**N.D.**
Ratio	**2,4 X**	Avoir act. ($)	**87 534**	**76 717**	**60 653**	**20,1 %**
						Rendement moy. (3 ans)
Valeur comptable par action	**6,09 $**	Rend. moyen/avoir (%)	**4,6**	**16,1**	**nég.**	**N.D.**
		Dette totale (000$)	**83 823**	**104 157**	**107 553**	
Ratio	**0,3 X**	Ratio fonds de roulement	**1,5**	**1,3**	**1,8**	
Ventes	**102,8 M$**	Encaisse (M$)	**4,5**	**13,8**	**1,4**	

* Dilué — Tableau : Cote 100 inc.

Groupe Forex (FOX.A)

Activités : société spécialisée dans la fabrication de bois de sciage et de panneaux structuraux OSB.

Siège social : Boîte postale 296, Val D'Or, Québec, J9P 4P3, tél. : (819) 825-4841

Cours récent	**6,40 $**	Bas	**4,60 $**	Dividende :	**0,40 $**
		Haut	**6,80 $**	Rendement	**6,3 %**

Quatre derniers trimestres (30-09-96)		**Fin d'exercice,** 31 déc.	**1995**	**1994**	**1993**	**Croissance moy.** (2 ans)
Bénéfice net/act.	**0,81 $**					
Ratio	**7,9 X**	Ventes (M$)	**183,0**	**207,7**	**90,1**	**42,6 %**
		Bénéfice net (000$)	**21 403**	**32 741**	**14 167**	**22,9 %**
Fonds auto./act.	**2,96 $**	Fonds aut. (000$)	**65 596**	**82 635**	**25 782**	**59,5 %**
Ratio	**2,2 X**	Avoir act. ($)	**81 918**	**66 097**	**38 272**	**46,3 %**
						Rendement moy. (3 ans)
Valeur comptable par action	**5,45 $**	Rend. moyen/avoir (%)	**28,7**	**61,9**	**42,4**	**44,3 %**
		Dette totale (000$)	**75 380**	**61 971**	**40 790**	
Ratio	**1,2 X**	Ratio fonds de roulement	**2,7**	**1,9**	**1,6**	
Ventes	**176,5 M$**	Encaisse (M$*)	**69,7**	**56,4**	**25,1**	

* Inclut les fonds réservés — Tableau : Cote 100 inc.

Sans frais.

(Votre REER étant autogéré, pourquoi devriez-vous payer des frais de gestion ?)

VOUS NE DEVRIEZ PAS ! C'est bien pourquoi vous êtes exempté des frais de gestion annuels. L'investissement initial minimum requis est de 15 000 $. Et nos commissions sur les opérations boursières au Canada sont parmi les plus basses. Composez le 1 800 463-7081 pour en savoir plus.

Courtage Réduit Scotia

® Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse. Membre FCPE.

L'augmentation de la sous-traitance dans l'électronique profitera à C-MAC

Le titre a triplé depuis la fin de 1994

Nicolas Milette

« Le titre de **C-MAC Industries** (Tor, *CMS*, 12,60 $) est sous-évalué et devrait connaître une croissance soutenue au cours des prochaines années. » C'est du moins ce qu'a affirmé **Patrice Bastien**, analyste financier aux **Valeurs mobilières Desjardins**.

« La compagnie dispose de liquidités de 30 M$ et sa dette à long terme s'élève à 6 M$ seulement. C-MAC est donc en bonne position pour procéder à des acquisitions stratégiques. Elle est aussi bien placée pour profiter de la croissance du secteur des télécommunications, notamment les télécommunications sans fil. »

Le son de cloche est le même chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**. L'analyste **Benoit Chotard** recommande fortement l'achat du titre. Son cours-cible est de 14,25 $ d'ici 12 à 18 mois. « Le bénéfice de l'entreprise devrait croître de façon soutenue étant donné la poursuite de la sous-traitance des grandes entreprises mondiales et grâce à la diversification de sa clientèle et de sa gamme de produits offerts. « De plus, la forte demande internationale dont font l'objet les produits de C-MAC contribuera à accroître l'utilisation de la capacité de production excédentaire de la société. »

M. Bastien prévoit une croissance des ventes de 16,7 % en 1996, de 19,5 % en 1997 et de 9,4 % en 1998 et une progression de 41 % des bénéfices en 1996, de 24 % en 1997 et de 19 % en 1998.

Relance du titre

M. Chotard est un peu plus conservateur dans ses prévisions. Il entrevoit une augmentation des ventes de 15 % en 1996, de 12 % en 1997 et de 10,3 % en 1998 et un relèvement de 39 % des bénéfices en 1996, de 22 % en 1997 et de 18 % en 1998.

Son prix-cible est de 13 $ d'ici à la fin de 1997.

Le marché n'a pas apprécié la prise de participation majoritaire de C-MAC dans **Memotec Communications** (Tor., *MCM*, 7,90 $) en 1994, ni sa grande dépendance envers **Nortel** (Tor., *NTL*, 96,90 $), son principal client (environ 50 % des revenus).

Après avoir atteint un creux de 3 $ à la fin 1994, son titre n'a cessé de croître depuis lors; il s'est établi à 12,25 $ au début 1997. La diversification de la clientèle, les acquisitions judicieuses, le démarrage d'une usine de fabrication en Chine ainsi qu'un meilleur contrôle des coûts sont autant de facteurs expliquant la relance du titre.

La principale raison de l'optimisme des analystes est la tendance lourde des grands fabricants internationaux tels **Chrysler** (New York, *C*, 33,88 $ US), Nortel ou **Ericsson**, par exemple, à sous-traiter une part grandissante de leur production à des fabricants indépendants. La répartition géographique de ses usines et la diversification de sa gamme de produits offerts permettra à C-MAC de profiter du phénomène de l'impartition. À titre d'exemple, le fabricant de pièces d'autos **Magna International** (Tor, *MG.A*, 71,45 $) a su tirer profit de cette tendance en signant d'importants contrats avec les géants de l'auto.

Diversification

C-MAC est une entreprise multinationale établie à Sherbrooke, au Québec. Elle fabrique et assemble des produits microélectroniques destinés au marché des fabricants internationaux dans les domaines des télécommunications, de l'automobile, de l'instrumentation, de l'aérospatiale et de l'équipement militaire. C-MAC a acquis plusieurs usines de Nortel à qui elle est restée intimement liée. À la fin de 1995, près de la moitié de ses ventes totales étaient destinées à cet important client.

C-MAC poursuit ses efforts de diversification. Elle livre maintenant ses produits à **Lucent Technologies** (New York, *LU*, 53,38 $ US), à **Hewlett Packard** (New York, *HWP*, 51,25 $ US), à **Alcatel S.A.** et à **Nokia**, notamment. Elle a également décroché, en 1996, un contrat avec Chrysler pour la fourniture d'appareils de contrôle du chauffage de siège du véhicule *Grand Cherokee*. Cela constitue une importante percée dans le secteur de l'automobile.

La compagnie se spécialise dans quatre grands secteurs d'activité : les micro-circuits (30 % des revenus), les produits d'interconnexion (30 % des revenus), les appareils de contrôle de fréquence à base de cristaux de quartz (15 % des revenus) et l'assemblage de circuits imprimés (20 % des revenus). Elle compte 15 usines partout dans le monde : six au Canada, quatre aux États-Unis, trois en Angleterre, une en France et une en Chine.

Ses installations sont disposées stratégiquement pour servir rapidement les clientèles. Construite avec un partenaire local, l'usine en Chine approvisionne notamment Nortel et Lucent. Cette incursion sur le marché chinois recèle un fort potentiel de croissance compte tenu de l'énorme potentiel du marché asiatique, croient les deux analystes. ■

C-MAC industries : statistiques financières

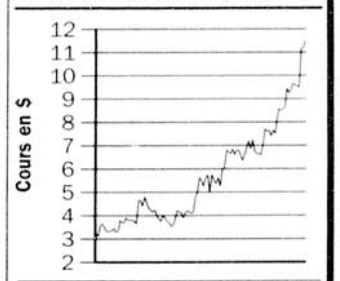
	1994	1995	1996 p	1997 p	1998 p
Revenus	203,4 M$	265,5 M$	309,7 M$	370 M$	404,8 M$
Bénéfice brut	37,5 M$	49,4 M$	57,3 M$	66,2 M$	75,7 M$
Marge brute	18,4 %	18,6 %	18,5 %	18,7 %	18,7 %
Marge nette	5,7 %	7,0 %	8,0 %	8,0 %	8,2 %
Bénéfice par action	0,20 $	0,39 $	0,55 $	0,68 $	0,81 $

p : prévisions

Source : Valeurs mobilières Desjardins — Tableau : LES AFFAIRES

C-MAC industries (Montréal, CMS, hebdo)

Du 10 fév. 1995 au 31 jan. 1997



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

AVALON ≈ UNE RACE PARTICULIÈRE DE BERLINES PLEINE GRANDEUR

AVALON.
ESPACE, CONFORT
ET QUALITÉ
PLEINE GRANDEUR.

(À PRIX SANS FOLIE DES GRANDEURS)

Si vous envisagez de faire l'achat d'une berline pleine grandeur, attendez-vous à une grande surprise. La Toyota Avalon 1997 vous offre des lignes pures et sophistiquées, un intérieur spacieux conçu pour 6 passagers, toutes les commodités voulues, un puissant moteur V6 de 200 chevaux, une douceur de roulement exceptionnelle ainsi que la qualité, la fiabilité et la durabilité inégalées de Toyota au prix étonnamment abordable de **33 718 $****. Alors, faites-vous un grand plaisir : passez voir votre concessionnaire Toyota et vivez l'expérience Avalon dès aujourd'hui.

TOYOTA

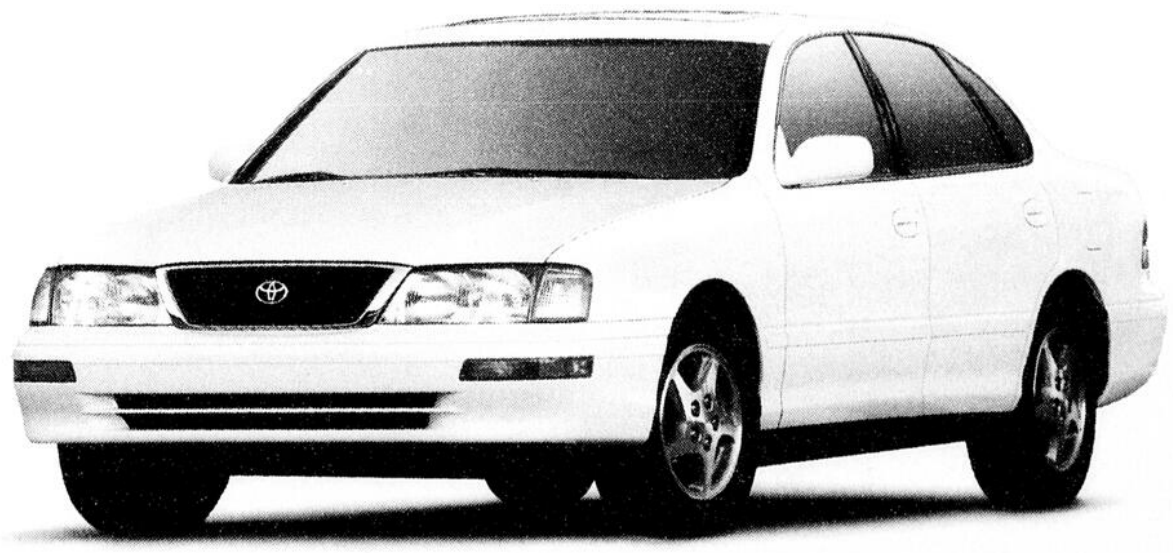
CRÉDIT TOYOTA

Programmes de location de Crédit Toyota. Offres de location sur approbation du crédit valables sur tous les modèles 1997 neufs, loués et livrés au plus tard le 28 février 1997. Immatriculation, enregistrement, assurances et taxes en vigueur en sus. *En fonction d'une location-bail de 48 mois pour l'Avalon XL (modèle BF12BP-A avec transmission automatique) avec acompte de 4 300 $ ou échange net équivalant. Un montant maximum de 700 $ de frais de transport et de préparation inclus. Premier versement et dépôt de garantie de 475 $ exigés au moment de la livraison. Prix de l'option d'achat de 17 533,36 $ basé sur un maximum de 96 000 km. Des frais de 0,15 $/km s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire. **PDSF de l'Avalon XL, modèle BF12BP-A, excluant les frais de transport et de préparation. Modèle présenté avec des équipements en option. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour tous les détails.

TOYOTA AVALON XL

LOUEZ À PARTIR DE
398$*
PAR MOIS/48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

SEULEMENT 4 300 $ D'ACOMPTE.



Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux canadiens.

INVESTIR

Le Groupe Bocenor pourrait doubler ses ventes aux États-Unis en 1997

L'action s'échange à 19 fois les profits de cette année

Dominique Beauchamp

Grâce à son accréditation auprès d'un regroupement d'achats de 1 800 marchands, le **Groupe Bocenor** (Mtl, *GBO*, 1,90 $) espère doubler ses ventes américaines de 4 M$ à 8 M$ en 1997.

Les ventes américaines n'étaient que de 500 000 $ en 1995, l'année de l'implantation en sol américain de son usine de fenêtres en PVC, au New Hampshire.

En 1996, Bocenor a réalisé 9 % de ses ventes aux États-Unis. Ce chiffre devrait atteindre 15 % cette année. Le Groupe Bocenor a budgété une hausse de 15 % de ses ventes totales en 1997, ce qui les porterait à 54 M$.

Fournisseur accrédité de Servicestar

Le fabricant de fenêtres de Sainte-Marie de Beauce est devenu un fournisseur accrédité de **Servicestar**, un regroupement d'achats de Pennsylvanie. Ses 1 800 membres comprennent des cours à bois et des quincailleries partout aux États-Unis.

« Servicestar est un centre de référence incroyable. Certains de leurs membres nous ont visité au salon de Boston après une convention de leur regroupement. Leur visite s'est soldée par l'ouverture d'une dizaine de nouveaux comptes en Ohio seulement », a déclaré **Guy Bonneville**, vice- président, ventes et marketing, de Bocenor.

Après avoir étudié le marché américain, Bocenor a choisi de servir sélectivement les spécialistes de la fenêtre hors des grands centres urbains.

Pour l'instant, le groupe laisse les magasins de grande surface aux géants **Anderson** et **Marvin**.

Les entrepreneurs américains sont friands de fenêtres de bois, le secteur de prédilection de Bocenor. Les fenêtres de bois représentent 70 % du marché américain. Non seulement le Groupe Bocenor dispose-t-il d'une capacité de production excédentaire à Sainte-Marie, mais les marges bénéficiaires du segment des fenêtres de bois de haut de gamme sont plus intéressantes.

« Nous ne passons pas tout l'escompte du dollar canadien aux clients américains », a déclaré **Jean-Louis Bonneville**, président de Bocenor.

Au cours des 12 mois terminés le 30 septembre, Bocenor a réalisé une marge nette de 3,8 %, malgré un taux d'utilisation de sa capacité de production de l'ordre de 50 %. M. Bonneville prévoit de meilleures marges en 1997.

L'autre avantage des distributeurs régionaux est le faible taux de roulement de leur personnel.

Cela permet à la société d'offrir un service à la clientèle plus poussé. De plus, Bocenor est un guichet unique puisqu'elle fabrique des fenêtres en aluminium et en PVC aussi.

Les Américains aiment bien que Bocenor puisse leur fournir des fenêtres de dimensions non standard et de couleurs différentes en trois semaines, comparativement à des délais de trois à quatre mois pour les fabricants américains.

Le **Groupe Transport Robert**, de Boucherville, effectue le transport des fenêtres de Bocenor.

« Il nous faudra bien gérer la croissance américaine pendant les périodes de pointe saisonnières. Il est important de maintenir la qualité du service afin de ne pas nuire à notre relation d'affaires », a déclaré Jean-Louis Bonneville.

Expansion

En 1996, Bocenor a surclassé ses prévisions de ventes américaines de 24 %. Le Groupe avait visé le Vermont, le New Hampshire, le Maine, le Massachusetts, le Connecticut, New York et le nord du New Jersey.

Cette année, Bocenor étendra son territoire de clientèle au Michigan, à l'Ohio, à l'Illinois et à l'Indiana. Bocenor pense pouvoir servir au moins 125 magasins d'ici à deux ans. Une telle expansion pourrait générer des ventes annuelles additionnelles de 20 M$, dans deux ans.

En 1996, Bocenor a accru ses ventes ontariennes de 35 %, notamment grâce à la chaîne *Cashway*. L'année prochaine, la société devrait être en mesure de réaliser plus de 60 % de ses ventes hors du Québec et de diminuer ainsi sa dépendance du marché québécois en faible croissance.

Le Groupe Bocenor peut réaliser un volume d'affaires de 75 M$ avec ses usines actuelles.

L'entreprise croit pouvoir atteindre cet objectif en 1999. Si le marché américain prend plus d'ampleur que prévu, Bocenor pourrait devoir y ajouter de la capacité de production.

Hausse du cours de l'action

L'action du Groupe Bocenor a grimpé en bourse depuis que sa restructuration financière est terminée. Le nouveau départ de la société, sa rentabilité accrue et de meilleures communications avec le milieu financier ont porté fruit.

L'action de Bocenor est passée de 0,81 $ à 2,25 $ entre novembre et la mi-janvier. Elle s'est repliée à 1,90 $ au cours des derniers jours. À ce cours, l'action commande un multiple de 19 fois le profit attendu en 1996 (de l'ordre de 0,10 $ par action). Les résultats annuels seront publiés le 25 février.

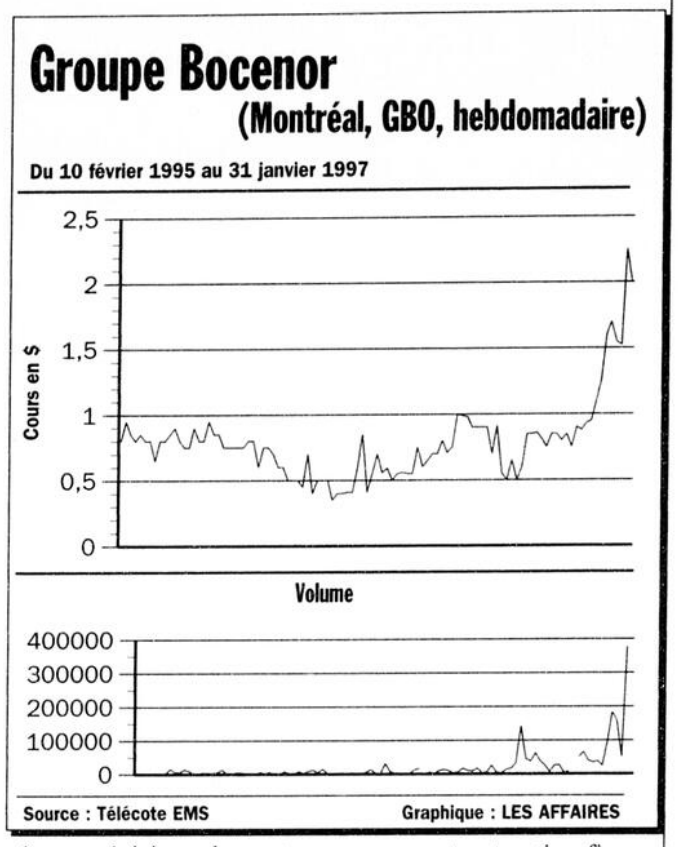
Les investisseurs ne sont pas tous conscients que la restructuration financière a triplé le nombre d'actions en circulation, ce qui dilue le bénéfice par action.

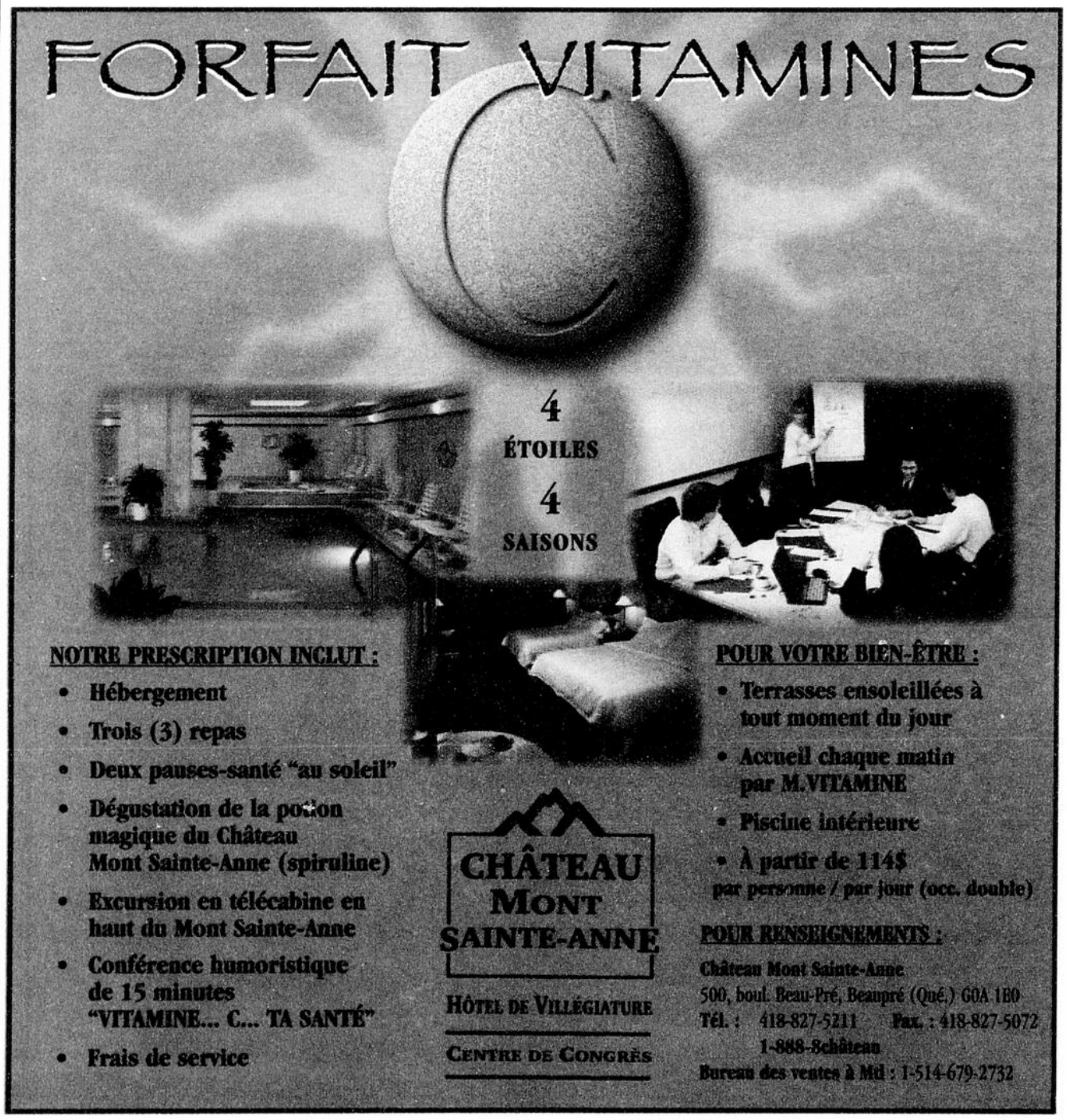
M. Bonneville admet que des boursicoteurs et des investisseurs plus confiants ont enflé le cours de l'action à court terme.

Il avait prévu le retrait sous 2 $ à court terme. Il croit que le titre reprendra son ascension à la publication des résultats annuels et d'autres projets à l'exportation.

« Nous avons actuellement cinq Russes en formation chez nous. Les bonnes nouvelles ne sont pas terminées. »

De plus, deux analystes financiers préparent des rapports de recherche qui créeront de l'intérêt pour le titre, autrefois ignoré. ■









Personne ne vole plus souvent vers Chicago à chaque jour d'affaires que l'équipe de Canadien International et de American Airlines®. Et à Chicago, nous offrons des correspondances pratiques vers plus de 150** destinations aux États-Unis à partir du même aérogare.

De Montréal*

6h25 16h12
9h13 19h38
12h56

Plus que toute autre compagnie aérienne.

De plus, les membres de Canadien Plus et de AAdvantage® de American Airlines peuvent à la fois cumuler et encaisser des points sur l'un ou l'autre des transporteurs vers tout près de 300** destinations en Amérique du Nord et vers plus de 400** destinations à travers le monde.

Appelez Canadien au 1 800 665-1177, American Airlines au 1 800 624-6262 ou votre agent de voyages dès aujourd'hui.

Chicago et les États-Unis.

5 fois par jour d'affaires.

Canadien
AmericanAirlines®

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

INVESTIR

Al Frank, du Prudent Speculator, choisit 10 titres américains à fort potentiel

Dominique Beauchamp

Pour la troisième année consécutive, l'auteur du bulletin financier *The Prudent Speculator*, **Al Frank**, a choisi 10 titres américains à fort potentiel.

Bien qu'il sélectionne ses titres en fonction d'un rendement attendu sur trois à cinq ans, M. Frank se plie volontiers à la discipline de nommer 10 titres favoris pour l'année qui vient. Il fonde ses recommandations sur une évaluation fondamentale individuelle des entreprises. Ses 10 sélections sont les titres les plus sous-évalués et les plus en défaveur de son univers qui ont le potentiel de doubler. Plusieurs entreprises sont en redressement ou connaissent des ratés.

En 1996, ses 10 titres ont procuré un rendement de 16,2 %, comparativement à un rendement de 26 % pour le *Dow Jones* et de 20,3 % pour le *Standard & Poor's 500*. En 1995, ses titres s'étaient appréciés de 25,3 %, comparativement à des rendements de 33,4 % pour le *Dow Jones* et de 34,1 % pour le *S&P 500*.

Toutefois, ses choix de 1995 ont gagné 72,09 % dans les deux années suivant leur sélection. « Nos choix font souvent mieux la deuxième, troisième et quatrième année après leur publication », a-t-il prévenu dans sa lettre du 3 janvier. Il ajoute qu'un portefeuille bien diversifié devrait contenir de 25 à 100 titres différents dans 17 industries selon sa taille afin de diminuer le risque de l'ensemble du portefeuille. Le portefeuille devrait également conserver une encaisse pour saisir d'autres occasions de placement tout au long de l'année.

Dans l'industrie sous-évaluée des semiconducteurs, M. Frank ne recommande qu'un seul titre, **Lam Research** (Nasdaq, *LRCX*, 34,38 $ US). C'est une aubaine sous 33,37 $ US, selon lui. M. Frank aime bien le profil démographique du golf. Son titre du mois est **Coastcast** (New York, *PAR*, 16,88 $ US), fabricant de bâtons de titanium et un important fournisseur de **Callaway Golf** (New York, *ELY*, 32,75 $) (fabricant de la série primée *Big Bertha*). Le titre s'échange à un multiple de 7,3 fois le bénéfice de 1997. La société n'a aucune dette et peut donner un rendement de l'avoir des actionnaires de 19 %. Il recommande l'achat du titre sous 17 $ US. Son cours-cible est de 34 $ US d'ici trois à cinq ans. Son bulletin présente dans un tableau, sans autres commentaires, les huit autres titres suivants : le fabricant d'acier **Bethlehem Steel** (New York, *BS*, 8,25 $ US), le fabricant de ventilateurs de plafond et de lumières résidentielles **Craftmade International** (Nasdaq, *CRFT*, 8,75 $ US), l'intégrateur d'ordinateurs personnels et de périphériques **Dataflex** (Nasdaq, *DFLX*, 3,25 $ US), le fabricant d'instruments de mesure et de contrôle **DSP Technology** (Nasdaq, *DSPT*, 6,13 $ US), la chaîne de 94 magasins d'encadrements, d'articles de décoration florale et d'artisanat **Old America Stores** (Nasdaq, *OASI*, 5 $ US), l'exploitant du train **Orient Express** et d'hôtels de grand luxe **Sea Containers** (New York, *SCR.A*, 17,38 $ US), le concepteur de circuits imprimés pour les applications multimédias **Tseng Labs** (Nasdaq, *TSMG*, 4,31 $ US) et le fabricant de modems **Zoom Telephonica** (Nasdaq, *ZOOM*, 9,13 $ US). ■

LES LEADERS DE LA QUALITÉ



« Pour être compétitif sur les marchés mondiaux, le Québec doit passer par l'excellence. C'est pourquoi, pour le gouvernement du Québec, la qualité est un facteur déterminant dans la réalisation de la mission du MICST, qui consiste à doter le Québec d'une économie plus compétitive. Nous mettons notre expertise au service des entreprises désireuses d'amorcer une démarche d'implantation de la qualité.

Pour amener** les entreprises à adopter les **valeurs qui font** le succès des organisations **les plus performantes.

***Pour faire en sorte que** 2 000 PME **de plus joignent** les rangs des entreprises **exportatrices d'ici** l'an 2000.*

***Pour créer au Québec** une économie **prospère et résolument** orientée vers les défis **de l'an 2000.** »*

Rita Marsolais
Ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce

LE MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ FÉLICITE SES GOUVERNEURS POUR

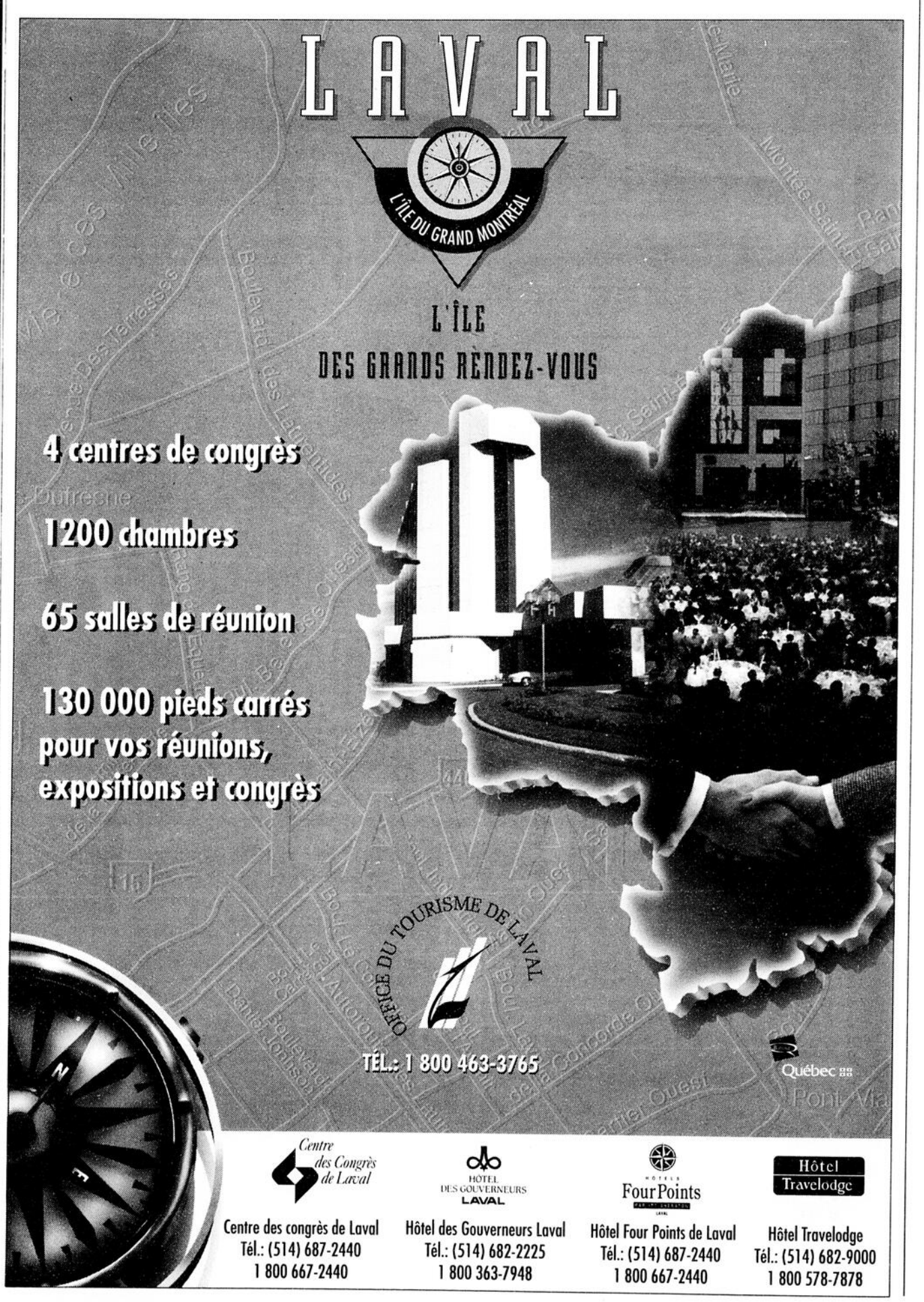
leur **soutien** *au Mouvement*

leur **démarche** *qualité*

leur **rôle** *de chef de file de la qualité au Québec*

MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933
Télécopieur : (514) 866-4600



Maxi Affaires[MC]

www.sprintcanada.ca



COMMENT
préférez-vous payer
VOTRE SERVICE
de numéro sans frais:
PLUS CHER
ou moins cher?

Humpty Dumpty, Vacances Tours Mont-Royal, adidas Canada, La Station Touristique Stoneham et plus de 50 000 entreprises préfèrent payer moins cher. Elles ont choisi Sprint Canada pour rester en contact avec leurs clients et réduire leurs coûts.

Le service de numéro sans frais Maxi Affaires[MC] de Sprint Canada vous garantit de meilleurs rabais mensuels que votre compagnie de téléphone locale. Et avec le rapport détaillé d'appels, vous saurez précisément d'où appellent vos clients. C'est un outil précieux pour cibler avec plus d'efficacité vos actions marketing, mieux contrôler vos coûts, planifier vos ressources internes et prendre de l'avance sur vos concurrents.

De plus, la fiabilité de transmission de notre réseau atteint plus de 99 %. Nos anneaux SONET réagissent en moins de 50 millisecondes pour vous assurer une tranquillité totale.

Notre service à la clientèle est à votre écoute 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Vous n'avez qu'un seul appel à faire: un spécialiste se chargera de trouver les réponses à toutes vos questions. C'est ce que nous appelons le service «contact unique».

Sprint[MD] Canada

1 888 889-9339

le **maximum** *pour vos affaires*

MD, MC: Sprint, le logo Sprint, Maxi Affaires et le logo Maxi Affaires sont des marques de commerce de Sprint Communications Company L.P., utilisées sous licence par Sprint Canada Inc. ©1997. Sprint Canada Inc. Tous droits réservés.

Évitez de réduire la qualité de vos placements pour accroître le rendement de votre capital

La valeur de mes obligations négociables s'est appréciée sensiblement au cours des dernières années.

Par ailleurs, les rendements des nouvelles obligations sont maintenant très faibles, surtout pour les plus courtes échéances.

Devant une telle situation, ne devrais-je pas vendre à profit mes obligations et acheter des actions où les rendements potentiels semblent plus attrayants ?

Un lecteur

Troquer ses obligations pour des actions revient à vendre des titres de grande qualité pour acheter des titres de moindre qualité. Or, les obligations viennent généralement meubler la portion de votre portefeuille que vous voulez à faible risque.

Aussi, la gestion de cette portion de votre portefeuille devrait se limiter à l'univers des placements à revenus fixes de grande qualité, peu importe où se situent les rendements actuels disponibles.

Évidemment, lorsque les taux sont faibles, les obligations affichent des gains appréciables. Et, comme bien d'autres petits investisseurs, vous voudriez bien protéger cette avance. Comment le faire ? Essentiellement en vendant une partie de vos obligations à long terme pour les remplacer par d'autres de plus courte échéance. C'est la logique même. Plus l'échéance d'une obligation est courte, moins sa valeur marchande fluctuera face à un changement donné des taux d'intérêt. Cela dit, devez-vous vendre toutes vos obligations à long terme ? Certes pas. Votre portefeuille d'obligations doit être géré en fonction d'une échéance moyenne. Si vous craignez une hausse des taux et désirez de ce fait immuniser votre portefeuille contre une baisse de valeur - c'est ce que vous appréhendez puisque vous désirez encaisser vos profits - l'échéance moyenne de votre portefeuille devra être plus courte, entre trois et quatre ans environ.

Par conséquent, si l'échéance moyenne actuelle de votre portefeuille est de cinq ans, vous ne devrez probablement vendre qu'une mince partie de vos obligations à long terme. Si votre échéance moyenne est de huit ans, vous devrez en vendre davantage.

Vous les remplacerez par d'autres obligations négociables de plus courte durée (trois ans et moins) ou par d'autres véhicules à revenus fixes, tels que les bons du Trésor, les obligations d'épargne, les obligations RER à taux progressifs du Canada, les obligations à terme à taux progressifs du Québec ou, encore, par des certificats de dépôt de trois ans et moins.

Ce sont des véhicules aux rendements bien faibles, direz-vous. Nous l'admettons. Cependant, consolez-vous en vous disant que, grâce aux gains réalisés, le capital travaillant pour vous aujourd'hui est probablement beaucoup plus élevé que celui d'il y a trois ans. Et, par-dessus tout, vous n'aurez pas concédé un iota sur la qualité de vos placements.

Faire autrement, c'est-à-dire céder sur la qualité pour obtenir un rendement plus élevé de son capital, revient à s'aventurer sur un terrain très glissant. Les valeurs obligataires et boursières ont grimpé sensiblement au cours des dernières années. Dans un tel contexte, réduire la qualité de ses placements se présentera de plus en plus comme la seule avenue pour améliorer le rendement de son capital.

Et les investisseurs seront de plus en plus nombreux à le faire. Ils vendront leurs obligations pour acheter des actions, des parts de sociétés en fiducie oeuvrant dans les ressources naturelles, et quoi encore. Le piège qui les guette est de se retrouver à la fin d'un cycle d'expansion économique avec un portefeuille singulièrement affaibli.

Cela ne signifie pas que vous ne devez pas posséder des actions. Cependant, une fois déterminé le poids que doivent occuper dans votre portefeuille les titres à revenus fixes et les titres boursiers, respectez-le et limitez strictement vos placements à ceux alloués à chacune des sections. C'est à l'intérieur de ces limites que vous devrez tirer le meilleur rendement possible de votre capital. D'ailleurs, les meilleurs investisseurs sont ceux qui arrivent à bien tirer leur épingle du jeu à la fois dans le marché obligataire et dans celui des actions. ■



Claude Chiasson

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

PRENEZ À DROITE !



CLINIQUE DU NOUVEAU DÉPART
CENTRE DE TRAITEMENT POUR ALCOOLISME, TOXICOMANIES ET SOINS PSYCHOLOGIQUES

1851, rue Sherbrooke Est, bur. 1003
Montréal (Québec) H2K 4L5 Canada
Mtl et ses environs : (514) 521-9023
Pour extérieur : 1 888 488-2611



La 130 d'Infiniti

Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. Une berline de luxe offrant un tel équilibre entre esthétisme et pragmatisme. Ce n'est pas tous les jours car l'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étourdissant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cube d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour ne citer que quelques-uns de ses équipements de série, signalons les sièges chauffants en cuir, le contrôle électrique généralisé et un système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs, la télécommande de verrouillage/déverrouillage des portes avec antivol et la garantie complète de 4 ans et 100 000 km devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Tout cela, et bien plus encore, propulsé avec une aisance déconcertante par un moteur V6 de 3 litres à DACT développant des performances de haut niveau sans consommation déraisonnable d'essence. Elle a vraiment tout pour elle. Mais ce n'est pas tous les jours que l'on prend le volant d'une I30 pour aussi peu que 449 $ par mois. Saisissez l'occasion. INFINITI

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

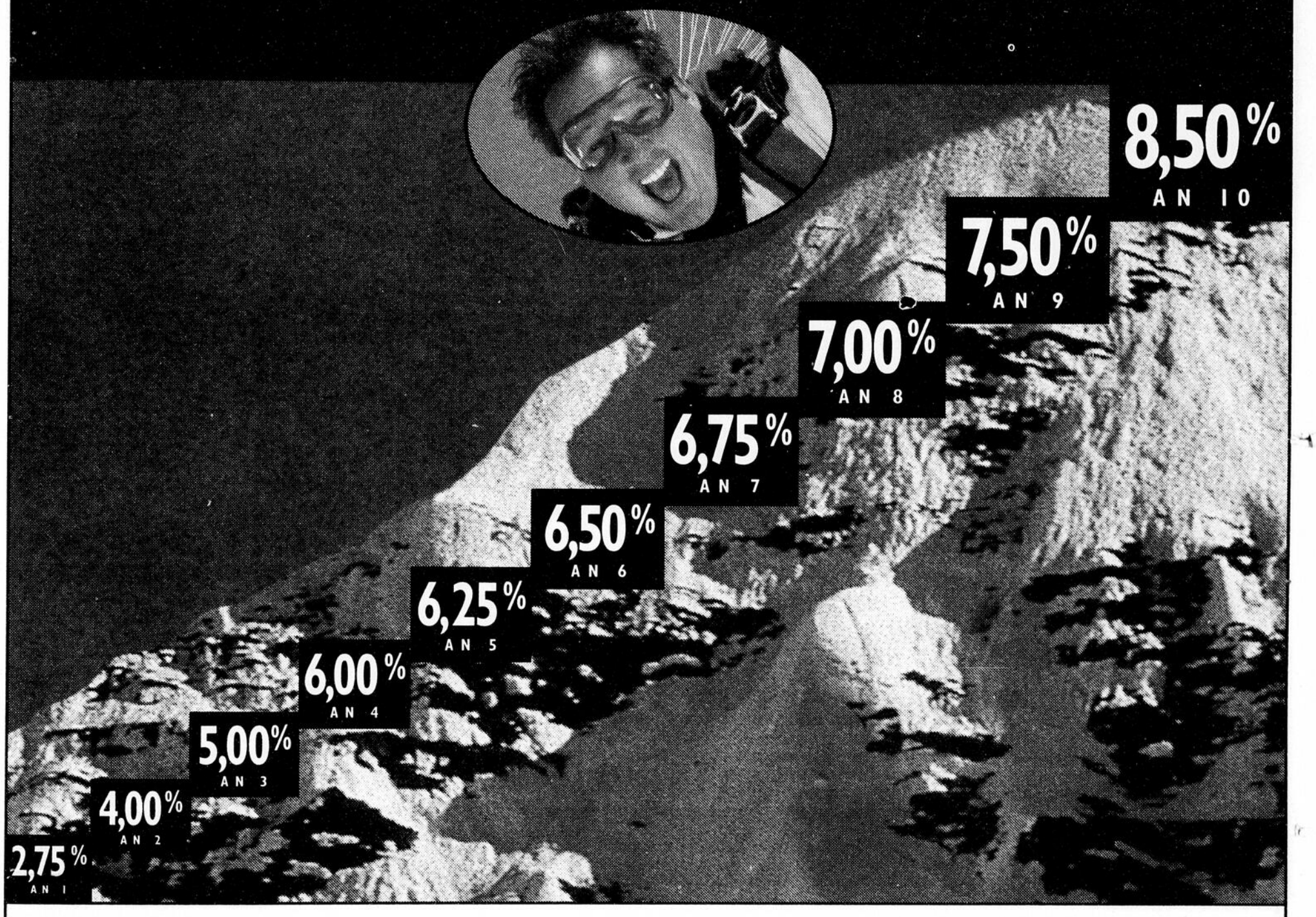
INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval (514) 382-8550

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

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

*Sur approbation du crédit. **TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE.** Taxes et immatriculation en sus. Location du modèle de base 1997 sur 24 mois. 5 500 $ de dépôt ou échange équivalent. Coût annuel du crédit de 5,75 %. Option de rachat de 27 060 $. Base de 20 000 km/année. 0,08 $ du kilomètre supplémentaire. Plusieurs plans de location disponibles. Offre valable pour un temps limité. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Avec des taux garantis jusqu'à 10 ans, Jean prend le contrôle



Voici les Obligations REER du Canada. Elles sont conçues pour les gens qui, comme Jean, veulent profiter de chaque jour au maximum tout en épargnant pour plus tard.

Des taux garantis jusqu'à 10 ans
♦
Encaissables une fois l'an
♦
Aucuns frais
♦
Renseignez-vous sur les possibilités de transferts de fonds

Nouveau type de placement garanti, elles lui procurent à la fois sécurité et souplesse. Et comme cette partie de sa planification financière permet à Jean de mieux contrôler ses affaires, il peut donc penser à s'amuser au lieu de se préoccuper du rendement de son REER. Vous pouvez faire l'achat des Obligations REER du Canada à votre banque ou autre institution financière, pour aussi peu que 500 $. Elles sont en vente maintenant, jusqu'au 1er mars 1997.

OBLIGATIONS REER
DU CANADA
1-800-575-5151 www.cis-pec.gc.ca

Canada

INVESTIR — Gérer son actif soi-même

Bâtir sa fortune avec des rendements de 34 % par année grâce aux plans d'achat d'actions des grandes firmes

Claude Chiasson

Les plans d'achat d'actions et d'investissement des dividendes en actions des grandes compagnies sont un outil drôlement efficace pour bâtir sa fortune et celle de ses enfants à moindre coût, et combien rentable.

Il y a moins de deux ans, l'action de **BCE** (Mtl, *BCE*, 69,15 $) valait à peine 41 $; aujourd'hui, elle vaut près de 70 $. Celle de la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 47,65 $) s'échangeait à près de 26 $. Celle d'**Imasco** (Mtl, *IMS*, 36,50 $) se vendait à 24 $. De tels exemples sont légion. **IPL Energy** (Mtl, *IPL*, 41,40), **Telus** (Mtl, *T*, 19,90 $) et **TransCanada Pipelines** (Mtl, *TRP*, 25,30 $) sont d'autres compagnies dont le cours des actions a progressé sensiblement durant cette période.

Toutes ces entreprises ont un point en commun : elles offrent un plan d'achat d'actions et d'investissement des dividendes en actions à leurs actionnaires. Et pas besoin d'être un gros investisseur pour y participer. Une action enregistrée en son nom suffit pour s'inscrire au plan.

Une fois inscrit, on peut acheter des actions à la quantité voulue, à coup de 50 $ par mois ou par année, en fait au rythme que vous voulez. Vous pouvez même acheter des fractions d'action s'il le faut jusqu'à la troisième ou quatrième décimale, selon le plan de l'entreprise choisie.

Ces titres et leur plan d'achat sont une merveille pour quiconque désire bâtir la section à faible risque de son portefeuille d'actions. C'est vrai également pour ceux qui commencent dans le monde des placements boursiers.

Même chose aussi pour les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) autogérés. Vous vous rappelez probablement les deux portefeuilles (le *Bâtisseur* et le *Conservateur*) que notre comité de placement a gérés dans le cadre de cette chronique pendant trois ans. C'est ce qu'ont fait nos jeunes parents pour leurs deux enfants : ils ont inscrit ceux-ci à l'actionnariat de trois entreprises : BCE, IPL Energy et la Banque de Montréal. Ils ont ensuite accumulé les actions de ces firmes dans le REEE des enfants par le truchement des plans d'achat offerts par ces entreprises.

Plans d'achat d'actions et d'investissement des dividendes en actions de 21 grandes firmes canadiennes

Compagnies	Téléphone	Escompte de 5 %	Achat annuel permis ($) minimum	maximum	Cours de l'action au 06-02-97 ($)	Dividende ($)	Rendement (%)
BC Gas	604-443-6559	non	aucun	20 000	21,35 $	0,90	4,22
BC Telecom	800-380-7757	non	100	20 000	30,00 $	1,32	4,40
BCE	800-561-0934	non	aucun	20 000	69,15 $	2,72	3,93
Banque de Montréal	514-877-2500	non	aucun	40 000	47,65$	1,60	3,36
Bruncor	800-561-9030	non	aucun	40 000	31,50 $	1,28	4,06
CIBC	800-387-0825	non	100	50 000	63,30 $	2,00	3,16
Canadien Pacifique	514-982-7666	non	aucun	30 000	35,80 $	0,48	1,34
Fortis	709-737-5614	non	100	20 000	33,75 $	1,76	5,21
IPL Energy	403-231-3906	oui	aucun	20 000	41,40 $	2,06	4,98
Imasco	514-982-6407	non	75	16 000	36,50 $	1,08	2,96
L'Impériale, cie pétrolière	416-968-5076	non	50	20 000	64,50 $	2,20	3,41
Island Telephone	416-981-9633	non	1	20 000	26,75 $	1,28	4,79
Maritime T&T	902-487-4244	non	aucun	20 000	25,10 $	1,28	5,10
Banque Nationale	800-341-1419	oui	500	20 000	14,80 $	0,50	3,38
NewTel Enterprises	800-563-2473	non	50	12 000	25,05 $	1,36	5,43
Northern Telecom	416-981-9636	non	40	20 000	96,90 $	0,52	0,54
Nova Scotia Power	800-358-1995	non	25	20 000	13,90 $	0,81	5,83
Telus	800-667-4871	oui	100	20 000	19,90 $	0,92	4,62
TransAlta	800-387-0825	non	aucun	20 000	16,45 $	0,98	5,96
TransCanada Pipelines	403-267-6800	oui	50	20 000	25,25 $	1,16	4,59
Westcoast Energy	604-488-8017	oui	50	20 000	24,40 $	1,16	4,75

Source : Investor's Digest — Tableau : LES AFFAIRES

Des rendements à faire rougir les fonds communs

Les règles fiscales permettent aux parents de verser dans un REEE jusqu'à 2 000 $ par année, par enfant. Avec deux enfants, les parents peuvent donc verser par année jusqu'à 4 000 $ dans un REEE.

Supposons qu'ils l'aient fait en 1995 et en 1996, au début de chaque année, comme notre couple de Bâtisseurs. Ils ont investi les sommes versées également entre les titres de trois entreprises : BCE, la

→

Vous désirez faire des affaires sur Internet?

FORUM QUÉBÉCOIS DE
l'Internet

Le plus important événement Internet francophone d'Amérique !

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

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

APPRENEZ
à travailler et faire des affaires sur Internet dans les 28 ateliers de formation accrédités par la SQDM

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

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

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

Ou communiquez avec nous au (514) 527- 9221 à Montréal ou au 1-888-421-2233.

Dernière chance ! Quelques places encore disponibles!
PROFITEZ DE 15% DE RÉDUCTION

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

Gérer son actif soi-même

Banque de Montréal et IPL Energy. En janvier 1995 et 1996, les actions de ces firmes s'échangeaient à des cours respectifs de 42,25 $ et 47,13 $, 25,25 $ et 31,13 $ ainsi que 28 $ et 31,88 $.

Au 5 février, en tenant compte des dividendes versés et réinvestis, la valeur du régime totalisait 12 510 $. Le rendement composé annuel depuis le début de 1995 atteignait près de 34 %, un rendement à faire rougir plusieurs fonds communs de placement d'actions canadiennes.

Des économies de coûts incroyables

Les parents de notre exemple ont obtenu ce rendement sans devoir payer des frais d'entrée ou de sortie ni des frais annuels de gestion. Pas de frais de courtage également. En fait, une fois inscrite au plan d'achat de quelques-unes de ces entreprises, une personne peut très bien construire son portefeuille d'actions sans jamais recourir au service d'un courtier en valeurs mobilières. Dans le cas du REEE autogéré, le courtier exige des frais administratifs annuels de 50 à 100 $.

Évidemment, l'achat de la première action peut paraître cher, surtout si vous l'obtenez auprès d'un courtier en valeurs mobilières. Le prix à payer est cependant bien faible par rapport aux économies que vous fera réaliser pour les prochaines années votre participation au plan d'achat de ces grandes entreprises.

Même là, il est possible de se procurer sa première action autrement que chez le courtier. Un parent ou un ami peut vous vendre directement une action de l'entreprise convoitée. Il n'a qu'à demander par écrit au fiduciaire de l'entreprise d'inscrire l'une de ses actions en votre nom. Vous payez à cette personne la valeur de l'action transférée. Lors d'un tel transfert, vous devez fournir au fiduciaire de la compagnie votre nom, adresse et numéro d'assurance sociale.

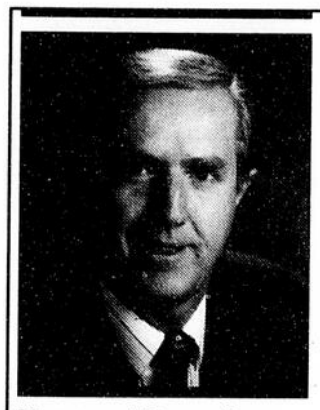
L'**Association canadienne des actionnaires** offre le service à ses membres moyennant le paiement de la valeur de l'action plus des frais fixes de 12 $ par compagnie choisie. Vous pouvez écrire à cette association à l'adresse suivante : P.O. Box 7337, Windsor, Ontario, N9C 4E9.

La lettre financière américaine *Moneypaper*, dédiée strictement au suivi des entreprises offrant ces plans, offre un service semblable à ses abonnés pour 900 compagnies, dont 18 canadiennes.

Certaines entreprises permettent aussi à leurs porteurs d'obligations de s'inscrire à leur plan d'achat d'actions et d'investissement des dividendes en actions : BCE, la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 49,70 $), **BC Telecom** (Mtl, *BCT*, 30 $) et **TransAlta Corp.** (Mtl, *TA*, 16,40 $). La Banque de Montréal, la **Banque CIBC** (Mtl, *CM*, 63,30 $), **Dofasco** (Mtl, *DFS*, 26,40 $), **Molson** (Mtl., *MOL.A*, 22,80 $), la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 14,75 $), TransCanada Pipelines et **Westcoast Energy** (Mtl, *W*, 24,30 $) le permettent aux détenteurs d'actions privilégiées. Outre les économies réalisées sur les frais de transaction, les plans de certaines entreprises permettent même d'acheter les actions à un escompte de 5 % par rapport à leur cours.

À la liste des avantages s'ajoutent ceux intrinsèques au type de placement que sont les actions de ces grandes entreprises. Plusieurs d'entre elles versent de généreux dividendes qui, dans bien des cas, ont augmenté et augmenteront pendant encore plusieurs années à un rythme bien supérieur à l'inflation. Ces entreprises sont de surcroît une denrée rare : elles sont en fait 35 au pays à former l'indice *TSE 35* de la **Bourse de Toronto**. Elles permettent aux petits investisseurs de participer aux principaux secteurs de notre économie tels que les télécommunications, les services financiers, la production pétrolière et le transport du pétrole et du gaz naturel.

Par le biais de ces plans, on peut même investir dans des entreprises de plus forte croissance, telles que **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 97 $), **Agra Industries** (Tor., *AGR*, 12 $) et **MDS Health Group** (Tor., *MHG.B*, 28 $). ■



Normand Pomerleau

NOMINATION

Lors de son assemblée générale annuelle tenue le 17 janvier 1997, l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec (A.C.R.G.T.Q.) a procédé à la nomination de ses officiers pour l'année 1997.

Monsieur Normand Pomerleau, vice-président contrats de Pomerleau a été réélu à la présidence pour un deuxième mandat. Monsieur Pomerleau est également membre du Conseil d'administration de la Commission de la construction du Québec.

Ont été également élus au Comité exécutif: messieurs Jean Marchand, président ex-officio (Les Excavations Marchand et Fils inc., Victoriaville), Claude Létourneau, vice-président (Les Entreprises Kiewit ltée, Boisbriand), Michel Bérubé, vice-président (Ciment Québec inc. (Uni-Béton, Beauport), Julien Savard, trésorier (Construction et Pavage Portneuf inc., St-Marc-des-Carrières), Jacques Beaupré (Groupe Cogeneuf inc., St-Marc-des-Carrières), Réjean Gilbert (Fernand Gilbert ltée, Chicoutimi), Émile R. Provencher (Couillard Construction ltée, Coaticook) et Claude Vallerand (G.L.R. inc., Ancienne-Lorette) et comme administrateurs, messieurs Pierre Baillargeon (P. Baillargeon Ltée, Iberville), André Bélanger (Pavex ltée, Roberval), Pierre Delangis (Les entreprises Bourget inc., Saint-Paul de Joliette), Michel Fortin (Construction Norascon inc., Amos), Salvatore Furino (Les Entreprises de Construction de Québec ltée, Pointe Claire), Gaétan Lapointe (Les Constructions du Saint-Laurent ltée, Beauport), Normand Lemyre (Télécon inc., Cap-de-la-Madeleine), Pierre Millette (Les Entreprises Michaudville inc., Saint-Bernard de Michaudville), Jacques Parenteau (Sintra inc., Montréal), Robert Rocheleau (Simard-Beaudry inc., Laval), Daniel Roussel (GEC Alsthom Électromécanique inc., Tracy). De plus, ont aussi été nommés observateurs, madame Paulette Marcotte (Marcotte Systèmes ltée, Longueuil), messieurs Martin Bellemarre (Hewitt Équipement ltée, Pointe-Claire), Pierre Bernard (Cummins Onan, Dorval), Pierre Hamel (De Grandpré, Godin, Montréal), Gilles Legault (Équipement Fédéral Québec ltée, Québec) et Jean-Yves Voghel (J.Y. Voghel inc., Île Bizard).

L'A.C.R.G.T.Q. regroupe plus de 500 membres et représente plus de 1 500 employeurs oeuvrant dans le secteur de la construction de routes, de voirie, d'ouvrages d'utilité publiques et de travaux de génie civil, tels les barrages, les centrales hydroélectriques, les ponts, les viaducs, les gazoducs et les pipelines, les usines de filtration et d'épuration des eaux, les systèmes d'adduction d'eau et d'égoûts, aqueduc, les lignes de transport et de distribution d'énergie, les postes de transformation, les usines de cogénération, les installations aéroportuaires et portuaires, les installations ferroviaires, les tunnels et les stations de métro, les incinérateurs et dépotoirs publics, les réseaux de communication aériens et souterrains, les mines et tous les travaux d'excavation et de terrassement, etc.

L'A.C.R.G.T.Q. est la seule Association patronale représentative des champs d'activité ci-avant énumérés, le tout conformément à la Loi sur les relations de travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction.

La direction générale de la permanence de l'Association dont le siège social est situé au 435, Grande-Allée Est, à Québec, est assumée par monsieur René Brassard, qui s'assure que via ses différents comités, l'A.C.R.G.T.Q. dispense les meilleurs services techniques, de relations de travail, de santé-sécurité et de contentieux et qu'elle effectue également toutes les représentations et interventions nécessaires à la promotion et à la défense de ses membres et de l'industrie de la construction.

ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS DE ROUTES ET GRANDS TRAVAUX DU QUÉBEC

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

Placement privé — *Décembre 1996*

5 000 000 $

Actions ordinaires.
Débenture non garantie.

LESSARD BEAUCAGE LEMIEUX INC.

Financement négocié et placé par les soussignés.

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

Décembre 1996

LESSARD BEAUCAGE LEMIEUX INC.

A fait l'acquisition de **HICKEY CANADA INC.**

Les soussignés ont initié la transaction et ont agi comme Mandataire de Lessard Beaucage Lemieux Inc.

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

Placement privé — *Septembre 1996*

1 200 000 $US

CELLUTRAC INC.

Communications par G.P.S. et cellulaires pour localisation de véhicules

Financement négocié et placé par les soussignés.

WHALEN, BÉLIVEAU & ASSOCIÉS inc.
courtiers en valeurs mobilières
MONTRÉAL · QUÉBEC · TORONTO · CALGARY · VANCOUVER

- FUSIONS ET ACQUISITIONS
- PLACEMENTS PRIVÉS
- FINANCEMENT

Certains retraités fédéraux pourront augmenter leur succession sans payer un sous

Le budget fédéral du 12 mars 1996 a ouvert une importante brèche dans le monde des **Régimes de pension agréés** (RPA). Les conséquences immédiates de cette loi seront de favoriser certains rentiers du gouvernement fédéral (députés, juges, mais non les fonctionnaires), qui pourront faire accroître leur rente sans rien débourser.

À court terme, des modifications importantes seront apportées aux **RPA** à « prestations déterminés ».

À moyen terme, le débat, entre employés et employeurs, risque d'être corsé. À plus ou moins long terme, les bénéficiaires de cette loi risquent d'y perdre au change.

Il y a deux sortes de RPA : 1. le RPA à « cotisations déterminées », qui est basé strictement sur l'accumulation de cotisations et sur les rendements qu'elles génèrent. L'employé et l'employeur s'engagent conjointement à contribuer un certain pourcentage du salaire. Au moment de la retraite, plus les sommes accumulées seront élevées, plus la rente sera importante.

2. Le RPA « prestations déterminées ». Dans ce cas, le montant de la rente est déterminé au moment de l'embauche selon une formule comme celle-ci : 2 % du salaire moyen multiplié par le nombre d'années de service.

Le « salaire de fin de carrière » est la norme la plus souvent utilisée. Elle est normalement basée sur la moyenne des trois ou cinq dernières années d'emploi. C'est à ce moment-là que les salaires sont les plus élevés.

Comme l'employé est requis de contribuer un pourcentage fixe de son revenu, normalement entre 5 % et 7 %, le montant investi dans le RPA achètera une rente établie selon le « salaire moyen de carrière »; or, comme les salaires ne sont pas statiques et qu'il y a possibilité de promotions, le « salaire de fin de carrière » sera nettement plus élevé que le « salaire moyen de carrière ».

S'il y a insuffisance de financement de la rente promise à l'employé, l'employeur financera le manque à gagner pour payer la rente promise. Ce type de plan peut coûter très cher à l'employeur si le rendement du fonds est insuffisant (par exemple, si les taux d'intérêt diminuent).

À conditions égales, en 1997, il faudrait débourser 46 % de plus qu'en 1982 pour acheter le même revenu. En 1982, les taux d'intérêt garantis à vie étaient de 17 %.

Depuis le 1er janvier 1997, la loi permet de transférer la « valeur actuarielle prescrite » d'un RPA à « prestations déterminées » dans un fonds de revenu viager (FRV), à condition que le régime le permette et que le rentier soit âgé de 72 où plus. Le rentier n'a qu'à en faire la demande à l'administrateur du RPA.

Le montant admissible au transfert se limitera au produit de la rente annuelle versée et d'un facteur correspondant à l'âge du rentier.

Premier cas : 57 ans

En 1982, une personne âgée de 57 ans quitte son emploi et se voit offrir une pension annualisée de 30 000 $ (2 500 $/mois).

Le coût approximatif de l'employeur est de 300 000 $ pour un homme et de 325 000 $ pour une femme (les femmes vivent plus longtemps que les hommes). Le rentier, maintenant âgé de 72 ans, a perçu 450 000 $ et la rente sera versée jusqu'au décès. Comme la rente est payée depuis 15 ans et que la période de garantie ne peut excéder 15 ans, les héritiers n'auront droit à aucune compensation.

Mais voilà, le régime du rentier permet le transfert dans un FRV de la valeur actuarielle prescrite d'un RPA à prestations déterminées. Le rentier s'en prévaut. L'administrateur du régime de retraite devra alors transférer une somme qui ne peut excéder 303 000 $ (30 000 $ X 10,1) à l'abri de l'impôt, dans un FRV au choix et au nom du rentier.

1. En supposant un rendement de 10 %, (un rendement conservateur pour les FRV basés sur des fonds mutuels bien administrés) le revenu annuel **maximum** donnera 26 746,92 $ la première année et augmentera graduellement jusqu'à 35 588,64 $ à l'âge de 80 ans alors que la valeur résiduelle diminuera progressivement à 289 406,72 $.

Avec ce montant, une rente viagère annualisée achetée à l'âge de 80 ans dépassera largement les 30 000 $. À 80 ans ou avant, le rentier devra convertir son FRV en rente viagère.

En optant pour cette solution, nous avons là un excellent moyen d'augmenter non seulement les revenus, mais aussi la valeur de la succession sans avoir a rembourser un sou.

2. En supposant un rendement de 10 %, le revenu annuel **minimum** généré par un FRV donnera 15 947,28 $ la première année et augmentera graduellement à 30 970,56 $ à l'âge de 80 ans alors que la valeur résiduelle augmentera à 363 077,78 $.

Avec ce montant, la rente viagère annualisée achetée à l'âge de 80 ans dépassera les 40 000 $.

En optant pour cette solution, nous avons là un excellent moyen de diminuer les revenus imposables tout en augmentant de manière importante la valeur de la succession sans avoir à débourser un sou.

Deuxième cas : 65 ans

En 1982, une personne âgée de 65 ans quitte son emploi et se voit offrir une pension annualisée de 30 000 $ (2 500 $/mois). Le coût approximatif de l'employeur est de 180 000 $ pour un homme, et de 190 000 $ pour une femme. Le rentier, maintenant âgé de 80 ans, a lui aussi perçu 450 000 $ et la rente sera versée jusqu'au décès. Pour les mêmes raisons que le cas précédent, les héritiers n'auront droit à aucune compensation.

Par contre, dans ce cas, la problématique ne se pose plus de la même façon. À cause de son âge, le rentier ne peut acheter un FRV. Il devra choisir entre :

1. Le statu quo. La rente lui sera alors versée jusqu'à son décès et ses héritiers n'auront droit à aucune compensation.

2. Demander à l'administrateur du RPA de transférer 219 000 $ (30 000 $ X 7,3) à une compagnie d'assurance-vie pour l'achat d'une rente viagère garantie 10 ans qui assurera à un homme un revenu annualisé de 26 369 $ (2 197,43 $ X 12) et de 25 162 $ (2 096,81 $) à une femme. Étant donné que le rentier est maintenant âgé de 80 ans, il ne peut acheter un FRV.

La rente devra être réversible si le rentier est marié, ou viagère s'il est célibataire ou veuf.

Dans les deux cas, la rente est payable à vie et la période de garantie ne peut dépasser 90 ans moins l'âge, dans ce cas-ci, 10 ans.

Si le rentier décède avant la fin de la période de garantie, la valeur escomptée de la rente sera versée aux héritiers et ces derniers devront assumer le paiement des impôts.

Évaluer chaque cas

1. Chaque cas doit être évalué en fonction des aspirations, de l'état de santé et des besoins financiers du rentier.

2. La conjoncture financière actuelle n'a jamais été aussi favorable (à cause du bénéfice supplémentaire que vient d'accorder Ottawa) pour le rentier et aussi défavorable pour l'administrateur d'un RPA à prestations déterminées qui permet un tel transfert.

3. Puisque les régimes des entreprises privées et des fonctionnaires ne prévoient pas le transfert de la valeur actuarielle prescrite d'un RPA à prestations déterminées dans un FRV, cette loi ne peut, pour le moment, qu'avantager certains rentiers du gouvernement fédéral. ■



André Matte

André Matte est courtier en fonds enregistrés de revenus de retraite (FERR) et en annuités.

Facteurs prescrits aux fins du transfert de montants d'un RPA à prestations déterminées à un FEER après l'âge de 71 ans (FRV au Québec et FEER(1)* dans les autres provinces)

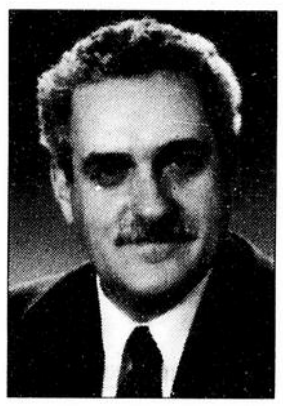
Âge	Facteur	Âge	Facteur	Âge	Facteur	Âge	Facteur
72	10,1	78	8,0	84	6,1	90	4,4
73	9,8	79	7,7	85	5,8	91	4,2
74	9,4	80	7,3	86	5,5	92	3,9
75	9,1	81	7,0	87	5,2	93	3,7
76	8,7	82	6,7	88	4,9	94	3,5
77	8,4	83	6,4	89	4,7	95	3,2

Facteur de 3,0 par la suite

* FEER(1) est un FERR « immobilisé » soumis à des normes de retraits minimum et maximum.

N.B. : Le montant maximum qui peut être transféré ne peut dépasser le montant de la rente multiplié par le facteur assujetti à l'âge du rentier. Dans la plupart des cas, ce montant est inférieur aux normes maxima les imposées par la nouvelle Loi. Le montant transférable dépend de la générosité du régime et de la méthode utilisée pour escompter la rente.
Lors d'une terminaison de régime, le RPA à prestations déterminées doit offrir l'option de transfert maximum.

TECSULT



MARC PARENT, M.A.

M. Luc Benoît, ing., président du Groupe Tecsult, est heureux d'annoncer la nomination de M. Marc Parent au poste de président de Tecsult International ltée, la division du Groupe Tecsult chargée de développer les marchés mondiaux.

M. Parent succède à M. Benoît qui vient d'accéder à la présidence du Groupe Tecsult.

Détenteur d'une maîtrise en économie, M. Parent a oeuvré pendant plus de 15 ans dans le secteur des études économiques et de la gestion de projets au Canada et à l'étranger. Par la suite, il a occupé des fonctions de direction dans le secteur du marketing international dont celui de vice-président de Tecsult International ltée depuis 5 ans.

Le Groupe Tecsult est une entreprise d'ingénieurs-conseils unique au Canada. En plus d'offrir des services intégrés d'ingénierie dans les secteurs de l'énergie, du transport, du génie municipal, du bâtiment, de l'industrie et de la pétrochimie, Tecsult a su se diversifier vers des activités connexes dans lesquelles elle occupe la première place au pays. Parmi celles-ci: la foresterie, la géomatique et la formation. Tecsult développe également ses activités dans de nombreux autres domaines tels que l'environnement et les technologies de l'information.

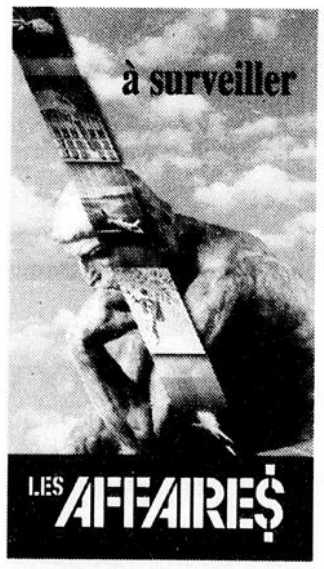
Le Groupe Tecsult, dont le siège social est à Montréal, emploie plus de 800 personnes, possède huit bureaux au Canada et oeuvre dans 45 pays.

GILLES TREMBLAY & ASSOCIÉS



Normand Lebeau

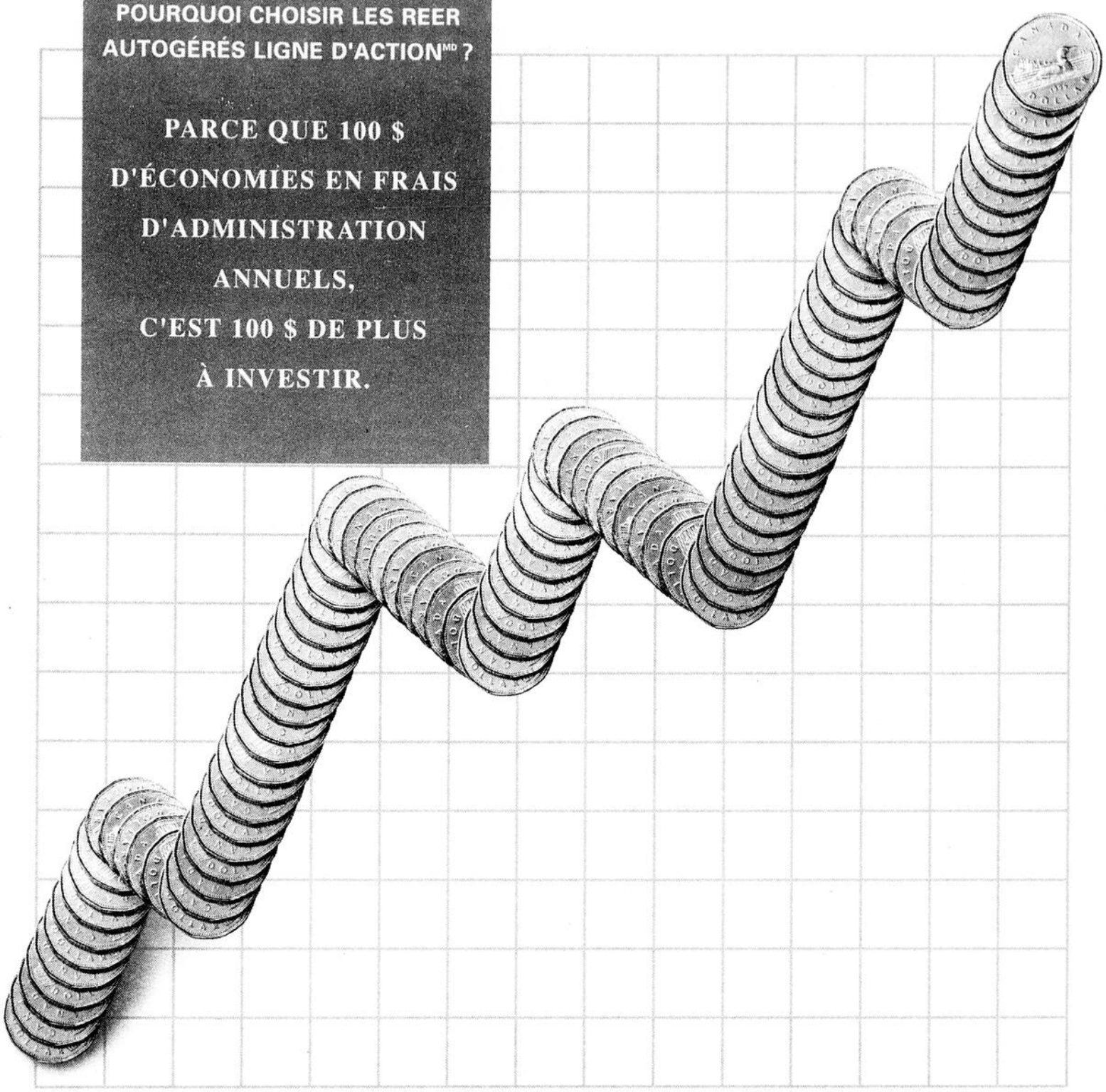
Les partenaires de Gilles Tremblay & Associés annoncent l'entrée au cabinet de Normand Lebeau à titre d'associé. Titulaire d'un baccalauréat en administration de «University of West Florida», il oeuvre deux ans au sein d'une entreprise familiale en tant qu'adjoint au vice-président marketing, avant de fonder, avec deux partenaires, Technoplast. Après avoir participé activement pendant 11 ans au succès de Technoplast, M. Lebeau décide de relever un nouveau défi. Gilles Tremblay & Associés, un cabinet fondé en 1975, se spécialise en recherche de cadres de direction, de membres de conseils d'administration et de spécialistes.



C O U R T I E R E S C O M P T E U R

POURQUOI CHOISIR LES REER AUTOGÉRÉS LIGNE D'ACTION[MD] ?

PARCE QUE 100 $ D'ÉCONOMIES EN FRAIS D'ADMINISTRATION ANNUELS, C'EST 100 $ DE PLUS À INVESTIR.



*Opter pour les REER et les FERR autogérés Ligne d'action, c'est opter pour beaucoup plus que des frais de commission comptant parmi les moins élevés de l'industrie. Tout d'abord, vous n'avez aucuns frais d'administration annuels à payer : ni maintenant, ni jamais**. Cela représente une véritable économie de 100 $ par an à investir, année après année, dans votre REER ou votre FERR.*

De plus, si vous transférez vos comptes d'épargne-retraite actuels à la Ligne d'action entre le 1er janvier 1997 et le 31 mars 1997, les services Ligne d'action vous rembourseront jusqu'à 100 $ sur ces frais de transfert. C'est le moyen le plus simple et le moins coûteux de gérer vos placements. Pour bénéficier d'un service personnalisé et avisé, communiquez avec nous dès aujourd'hui.*

Banque de Montréal

Ligne d'action[MD]

Courtier escompteur

1 800 387-7800

**D'après un sondage effectué en janvier 1997.*

***S'applique aux REER et aux FERR autogérés d'une valeur de 25 000 $ ou plus. Des frais annuels de 25 $ sont chargés aux comptes de moins de 25 000 $. Les frais annuels à l'égard de tout nouveau compte REER ou FERR sont éliminés pour la première année civile.*

Membre du FCPE. MD Marque déposée de la Banque de Montréal. Les services de courtage à escompte Ligne d'action sont offerts par Services d'investissement Banque de Montréal Limitée.

VOUS PASSEREZ ENVIRON

14 766*

JOURS À GAGNER VOTRE VIE.

Un planificateur financier reconnu par l'Institut québécois de planification financière vous aidera à finir les 5 110 autres en beauté...

Plus que de simples conseillers, les planificateurs financiers sont des spécialistes qui possèdent une vue d'ensemble des meilleurs services et outils financiers disponibles pour assurer votre avenir et votre confort financier.

Au Québec, seuls les professionnels reconnus par l'**Institut québécois de planification financière** sont autorisés à porter le titre de planificateur financier. L'IQPF est le seul organisme mandaté pour déterminer les critères de formation en planification financière et pour décerner le titre de planificateur financier.

Les planificateurs reconnus par l'IQPF doivent répondre aux normes de pratique les plus sévères au Canada.

En veillant sur la qualité des critères de formation et en s'assurant de la rigueur professionnelle de ses membres, l'IQPF assure votre mieux-être et protège vos intérêts. Profitez-en.



CONSULTEZ UN PLANIFICATEUR FINANCIER RECONNU PAR L'IQPF

POUR NE PAS PERDRE CE QUE VOUS AVEZ GAGNÉ

Institut québécois de **planification financière**

* Basé sur l'équation suivante : 45 années X 210 jours ouvrables

INVESTIR

La percée sur le marché américain accélérera la croissance des revenus d'IPL

Une émission d'actions inférieure à 20 M$ ne diluerait pas le bénéfice

Dominique Beauchamp

Malgré le gain de 36 % de son action depuis la mi-décembre, deux analystes de Montréal estiment que le titre d'**IPL** (Mtl, *IPL*, 14 $) recèle encore un potentiel à la hausse de 12 à 28 % d'ici 12 à 18 mois.

À ce rendement boursier potentiel, il faut ajouter le rendement de dividende d'environ 2,3 %, si la société continue de verser 30 à 35 % de ses profits en dividendes.

Une pénétration accrue du marché américain de l'emballage devrait soutenir un taux de croissance de 15 à 20 % des bénéfices au cours des prochaines années.

« Forte de la profondeur de sa gamme de produits, IPL peut devenir plus dynamique dans sa commercialisation américaine. L'infrastructure de vente et de service à la clientèle est en place », a écrit **Ron Schwarz**, de **CIBC Wood Gundy**, dans un rapport en janvier.

Émission d'actions subalternes

Le fabricant de produits de plastique moulé de Saint-Damien (Beauce) est probablement sur le point d'annoncer une émission d'actions subalternes.

En décembre, son président, **Julien Métivier**, avait révélé aux AFFAIRES la possibilité d'un appel public à l'épargne en février. Une émission inférieure à 20 M$ ne diluerait pas le bénéfice par action de la société.

L'action d'IPL a fracassé en quelques semaines le prix-cible de 12 mois de 13,75 $ de **James David**, de **HSBC James Capel**. La pénurie de titres de croissance à prix raisonnable fait monter les cours rapidement à la publication de rapports de recherche.

M. David recommande encore l'achat du titre puisque ses prévisions de bénéfice pour 1997 (1,06 $ par action) sont conservatrices. Elles ne tiennent pas compte de l'obtention attendue d'un important contrat américain de bacs de manutention pliants pour les fruits et légumes et de la possibilité d'une acquisition en sol américain. Son cours-cible de 18 mois est de 15,75 $.

« Sans le nouveau contrat et l'acquisition envisagée, la société est en mesure de livrer un taux de croissance de 15 % de ses bénéfices par année », a écrit M. David sans son rapport. À son cours actuel, IPL commande un multiple de 13,2 fois le bénéfice prévu en 1997.

M. Schwarz est plus optimiste. Il prévoit un taux de croissance des revenus et des bénéfices de 20 % par année. Cela mènerait IPL à des ventes de 131 M$ et à un bénéfice de 1,28 $ par action en 1998. Son cours-cible de 18 $ se fonde sur un multiple cours-bénéfice de 14-15 fois les profits de 1998. L'escompte par rapport au taux de croissance de 20 % s'explique par la taille relativement modeste de la société et par la nature cyclique de ses activités.

Selon l'analyste de CIBC Wood Gundy, le lancement de nouveaux produits et des gains de parts de marché alimenteront la progression des ventes. Des prix stables pour ses matières premières et des initiatives internes de productivité devraient relever les marges bénéficiaires.

IPL a lancé 30 nouveaux produits au cours des deux dernières années et compte en lancer 40 autres d'ici à deux ans.

IPL a réussi à maintenir une marge bénéficiaire supérieure à son industrie grâce à des gains de productivité de 41 % depuis trois ans. En 1996, sa marge nette était de 6,1 %. M. Schwarz entrevoit une amélioration de 0,5 % en 1997 et 1998.

Au cours des trois dernières années, les revenus et les profits d'IPL ont crû à un rythme annuel composé respectif de 12,2 % et de 35 %.

Progression lente aux États-Unis

Depuis son émission publique de 1985 à 5,75 $ l'action, le titre d'IPL ne s'est pas apprécié de façon constante. En dépit d'une stratégie manufacturière exemplaire, la société a connu un succès mitigé dans l'élargissement géographique de ses ventes, au détriment de la croissance de ses revenus.

Plus récemment, IPL a marqué des points aux États-Unis. Elle prévoit y réaliser 50 % de son chiffre d'affaires en 1997.

M. David s'attend à ce que IPL fasse une acquisition aux États-Unis d'ici à 12 mois afin de soutenir la croissance de ses revenus. Les ventes dans le nord-est des États-Unis ont crû de 200 % au cours des dernières années.

IPL cible des clients de tailles moyenne et petite requérant un grand nombre de contenants de formats divers ou des contenants sur mesure. Les marges sont généralement supérieure à celle des produits de masse standard.

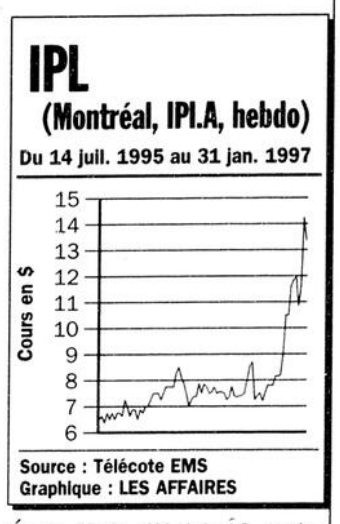
Sans acquisition, le secteur de l'emballage peut réaliser une croissance interne de 5 à 10 % par année.

IPL est le leader des contenants de plastique industriels dans l'est du Canada. Elle occupe environ 40 % d'un marché de 60 M$. La société produit la plus grande variété de sceaux industriels et commerciaux au Canada.

Dans l'industrie du plastique moulé par injection ou par extrusion, les barrières à l'entrée sont faibles. IPL a su se démarquer en concevant des produits innovateurs à propriété intellectuelle. Généralement, sur une période de trois ans, les nouveaux produits contribuent 50 % de ses ventes.

IPL dispose de l'un des plus imposants services de recherche et développement dans son domaine en Amérique du Nord. La société a aussi su capitaliser sur des transferts de technologie avec des entreprises américaines et européennes.

À titre d'exemples récents, IPL a mis au point un processus qui permet d'identifier les contenants dans le processus de moulage. IPL possède aussi l'une des seules presses multimatériel à haut tonnage. IPL a notamment mis au point le dévidoir à fil téléphonique *Reelsaver* destiné aux sociétés de télécommunications. ■



Seahawk Minerals tente de trouver une autre mine Omai en Guyana, en Amérique du Sud

François Riverin

Seahawk Minerals (Van., *SKM*, 3,75 $) vient de commencer un programme d'exploration en Guyana, en Amérique du Sud.

Son objectif est de découvrir une mine d'or exploitable à ciel ouvert comme la mine exploitée par **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 19,75 $).

Les travaux de Seahawk sont centrés présentement sur la propriété *Blackwater Creek*, située à plusieurs centaines de milles au sud d'*Omai*, à la source de la rivière Konawaruk.

Les sept propriétés d'exploration de Seahawk en Guyana sont situées sur le *Plateau Guyanais*.

Cette formation géologique couvre une partie du Venezuela, du nord du Brésil, de la Guyana, de la Guyane française et du Suriname.

Christopher Taylor, président de Seahawk, connaît bien cette région.

Il a contribué au développement et à la mise en exploitation de la mine Omai à titre de dirigeant responsable des finances chez **Golden Star Resources** (Tor., *GSC*, 18,50 $). Cette compagnie a découvert le gisement, puis en a cédé 65 % à Cambior en échange de la mise en production.

M. Taylor a quitté Golden Star en 1995. Il a amené avec lui **Rody Cox**, vice-président, exploration, de Seahawk, un géologue qui a travaillé plusieurs années en Guyana.

Seahawk explorera des propriétés acquises par **Pegasus Gold International**, une filiale du producteur d'or **Pegasus Gold** (Tor., *PGU*, 10,35 $). Sur Blackwater, par exemple, Seahawk doit investir 1,5 M$ US en travaux d'exploration en deux ans pour obtenir une participation de 50 %. Seahawk est le gestionnaire des travaux d'exploration.

L'automne dernier, Seahawk a effectué un échantillonnage systématique de la propriété Blackwater, récoltant 10 700 échantillons de sols et d'écailles de roche et 1 500 prélèvements de sol à des profondeurs allant jusqu'à 10 mètres.

Grâce aux résultats d'analyse, Seahawk a délimité deux surfaces, l'une de cinq kilomètres par trois kilomètres et l'autre de quatre kilomètres par deux kilomètres, qui montrent des teneurs anormales (par rapport au contenu en or d'un sol moyen) en or.

Des tranchées ont été creusées sur 1,5 kilomètre dans ces zones. L'échantillonnage d'une de ces tranchées a donné à l'analyse une teneur moyenne de 2 grammes d'or sur 18 mètres en continu.

Une autre tranchée a donné 3,9 grammes d'or la tonne sur 10 mètres en continu. La moyenne pondérée des analyses sur cinq tranchées a été de 1,2 gramme d'or la tonne sur 23 mètres. La teneur moyenne du minerai de la mine Omai en 1996 a été de 1,7 gramme d'or la tonne métrique.

« Les résultats sont excellents. L'échantillonnage des tranchées a indiqué une bonne distribution de l'or et a confirmé les anomalies de sol de la surface », a déclaré M. Taylor aux AFFAIRES.

Seahawk exécute présentement des rélevés de géophysique qui devraient durer quatre semaines, a dit M. Taylor. Par la suite, la compagnie entreprendra un programme de 10 000 mètres de forage.

« Nous n'avons pas de problèmes à mobiliser des foreuses. La compagnie soeur **Blackawk Enterprises** en possède et profite en plus d'une expertise de travail dans cette région », a précisé M. Taylor. Seahawk Minerals résulte de la prise de contrôle inversée de **Diamond Robinson Equities** (Van., *DAQ*, 0,40 $) en 1996.

Diamond a regroupé ses actions au taux de 3,07 anciennes pour une nouvelle, puis a acquis toutes les actions de Seahawk en échange de 7,7 M de ses actions et a changé son nom pour celui de Seahawk.

Seahawk compte 12,8 M d'actions émises, sur une base diluée, et dispose de 2 M$ US de liquidités. ■



Le prix du pétrole recule

Le prix du *West Texas Intermediate*, le pétrole de référence en Amérique du Nord, a baissé de 8,36 %, à 22,23 $ US le baril la semaine dernière, résultat de la température douce qui prévaut dans le nord-est des États-Unis et de l'accroissement des expéditions de pétrole en provenance de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole** (OPEP).

Les météorologues s'attendent à ce que cette douce température se poursuive quelque temps encore.

Selon le **Groupe d'évaluation des risques et du Marché** de **Chevron Products Co.**, les prix du pétrole continueront à subir des pressions à la baisse au cours des deux prochains mois en raison de la hausse de la production, en particulier de la part des producteurs ex-OPEP.

Bien que la relation offre et demande ait été plus serrée que prévu en 1996, Chevron est d'avis que ce ne sera plus le cas en 1997.

Les spécialistes de Chevron s'attendent à ce que l'hiver soit moins rigoureux qu'en 1996. La demande mondiale ne devrait augmenter que de 1,8 M de barils par jour, soit un peu moins que l'an dernier.

La production de l'OPEP dépasse maintenant de 1 M de barils par jour le quota convenu par les membres du cartel. Cet excédent de production a été absorbé facilement en raison du niveau très bas des stocks des raffineurs et de la demande élevée en 1996.

L'ajout de capacité de production dans le monde et la production de pétrole de l'Irak causeront un surplus de production au moins jusqu'au deuxième trimestre, ont prédit les spécialistes de Chevron. (FR) ■

Bois de sciage : le gouvernement du Canada redistribue les quotas inutilisés

Les prix du bois de sciage se sont raffermis au Canada la semaine dernière, mais ils ont reculé légèrement aux États-Unis.

La raison est que les producteurs canadiens ont bénéficié de la redistribution de quotas inutilisés. Par conséquent, les producteurs ont refusé de baisser leurs prix au Canada. Le prix du bois sec a augmenté parce que les grossistes ont couvert leurs positions.

Le gouvernement fédéral s'est basé sur l'épuisement du quota de base pour allouer les surplus. Les producteurs de l'est du Canada ont été avantagés, eux qui ont subi d'importantes réductions de quotas. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 07-02-97	Fermeture 31-01-97	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,72	0,72	0
Argent ($ US l'once)	4,80	4,96	- 3,23
Cuivre ($ US la lb)	1,12	1,09	2,75
Nickel ($ US la lb)	3,53	3,39	4,13
Or ($ US l'once)	339,75	345,50	- 1,66
Platine ($ US l'once)	355,90	351,00	1,40
Zinc ($ US la lb)	0,53	0,52	1,92
Indice CRB	236,76	238,99	- 0,93
Indice Dow Jones (à terme)	152,35	151,33	0,67
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	22,23	24,15	- 8,36
Brent (Mer du Nord)	21,86	23,37	- 6,46
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	465,00	465,00	0
Prix composés			
Toronto $ CA	388,10	383,27	1,26
Columbus $ US	390,19	392,79	- 0,66

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mars	4,94	4,92	0,41
	mai	4,99	4,97	0,40
Cuivre ($ US la livre)	mars	1,07	1,04	2,88
	mai	1,03	1,01	1,98
Or ($ US l'once)	fév.	343,30	344,90	0,46
	avril	344,00	346,00	- 0,58
Platine ($ US l'once)	avril	355,90	352,50	0,96
	juillet	357,90	354,70	0,90
Café C ($ US la livre)	mars	1,51	1,39	8,63
	mai	1,46	1,35	8,15
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,74	0,75	- 1,33
	mai	0,76	0,76	0
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	10,60	10,45	1,44
	juil.	10,41	10,31	0,97

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Les Ressources MSV commencent les mises à pied à Chibougamau

François Riverin

Les **Ressources MSV** (Mtl, *MSV*, 0,47 $) ont annoncé la mise à pied de 40 employés à la mine d'or et de cuivre *Copper Rand*, à Chibougamau, en raison de la baisse de la teneur et du taux de production.

Toutefois, MSV a délimité 45 000 tonnes de réserves additionnelles à la mine *Portage*, ce qui prolongera la vie de la mine de trois mois jusqu'en novembre 1997.

MSV tentera d'exploiter les piliers, soit les blocs de minerai qui n'ont pas été exploités pour fins de soutien des galeries.

La mine Copper Rand doit cesser ses activités en 1998 en raison de l'épuisement de ses réserves.

Toutefois, la fin de l'exploitation de la mine Portage pourrait raccourcir sa vie parce que la diminution de la cadence d'exploitation hausserait les coûts unitaires de Copper Rand.

Étude de faisabilité

MSV prépare une étude de faisabilité sur l'exploitation de la zone *Copper Rand 5000*, une zone d'environ 4 M de tonnes de minerai située entre 4 000 et 5 000 pieds de profondeur à la mine Copper Rand. Le calcul des réserves de cette zone sera prêt bientôt.

En 1996, les mines Portage et Copper Rand de MSV ont produit 45 000 onces d'or et 15 M de livres de cuivre à partir de 526 000 tonnes de minerai. La production de Portage a été de 195 000 tonnes.

En 1997, MSV prévoit produire 47 000 onces d'or et 13 M de livres de cuivre.

Par le biais de contrats à terme, MSV s'est assurée de vendre 79 % de sa production d'or à un prix minimum de 394 $ US l'once et 73 % de son cuivre à un prix minimum de 1,04 $ US la livre. ■



Loubel découvre des zones de cuivre et or près de Chibougamau

Exploration Loubel (Mtl, *LBX*, 0,59 $) a découvert deux zones minéralisées en cuivre et or à 150 mètres de profondeur sur sa propriété *Queylus*, située près de Chibougamau.

Le forage INL97-04 a traversé deux zones à haute teneur, séparées de plusieurs dizaines de mètres, dont la moyenne a donné 1 % de cuivre sur 48 pieds.

La zone nº 1 contenait deux intersections. La première a 3,02 pieds de largeur et titre 4,91 % en cuivre, 0,56 gramme d'or la tonne et 6,5 grammes d'argent la tonne. La deuxième intersection a 4,63 pieds de largeur et titre 4,62 % en cuivre, 4,10 grammes d'or la tonne et 5,55 grammes d'argent la tonne.

La zone nº 2 a 4,82 pieds de largeur et titre 4,76 % en cuivre, 0,44 gramme d'or la tonne et 1,50 gramme d'argent la tonne.

Le forage était placé à quatre kilomètres à l'est du forage 96-1, lequel contenait 0,51 % en cuivre et 0,18 % en or sur 172 pieds.

Loubel a percé un autre forage à 200 mètres à l'est du 97-04. Les échantillons sont à l'analyse. (FR) ■

Découvertes de Coleraine, Virginia, Minières du Nord

Les **Ressources minières Coleraine** (Mtl, *CRI*, 0,26 $) ont détecté une zone minéralisée de 2,2 mètres à 8,83 grammes d'or la tonne à 60 mètres de profondeur sur leur propriété *Perron*, située à 12 kilomètres à l'ouest de la ville Normétal, en Abitibi.

Le forage 97-02 était situé à 100 mètres d'un forage effectué par **Falconbridge** (Mtl, *FL*, 29,50 $) en 1996 et qui contenait des teneurs similaires en or. Le même forage a traversé deux autres zones minéralisées dont les résultats ne sont pas connus.

Le forage 97-01 confirmera le prolongement en profondeur de la minéralisation sous le forage de Falconbridge. Le forage 97-03 vérifiera le prolongement à 100 mètres à l'est. Le 97-04 testera la minéralisation à 100 mètres à l'est du 97-02.

Les **Mines d'or Virginia** (Mtl, *VIR*, 3,04 $) ont mis au jour une zone aurifère de 10 mètres d'épaisseur sur leur propriété *Auclair*, située dans la région de la Baie James, au Québec.

La meilleure intersection a été de 4,41 grammes d'or la tonne sur 5 mètres, incluant 6,03 grammes d'or la tonne sur trois mètres, à 80 mètres de profondeur.

L'indice *Butterfly*, situé à 100 mètres au sud de la découverte, avait donné 1,51 gramme d'or la tonne sur 9 mètres. Selon Virginia, la minéralisation est en tout point similaire à celle de la mine *Musselwhite*, qui renferme 10 M de tonnes à 9,8 grammes d'or la tonne. Virginia possède 100 % de la propriété.

Les Explorations minières du Nord (Mtl, *MDN*, 1,17 $) ont obtenu des valeurs en zinc et en or dans des échantillons choisis prélevés dans des tranchées sur leur propriété *Le Tac Ouest*, qu'elles partagent avec **Soquem** à raison de 75 % et 25 % respectivement.

Parmi les meilleurs échantillons, on note 2,20 grammes d'or la tonne et 2,6 % de zinc, un autre de 16 grammes d'or la tonne, 19,7 % de zinc et 0,18 % en cuivre et un autre de 16 % en zinc. La propriété renferme plusieurs indices où des tonnages non économiques en cuivre et en zinc ont été mis au jour. (FR) ■

TVX Gold interrompt la production à Casa Berardi

TVX Gold (Tor., *TVX*, 10,55 $) a décidé de suspendre l'exploitation de ses mines d'or de Casa Berardi et de mettre à pied 100 travailleurs rémunérés à l'heure en raison de problèmes géotechniques à sa mine située à l'est, à l'élévation de 275 mètres.

Un bouchon de ciment, installé pour prévenir l'infiltration de matériel de surface à l'intérieur de la mine, s'est rompu partiellement. Par mesure de précaution, les activités de la mine ouest ont également été suspendues.

Les deux mines sont reliées par une galerie à l'élévation 300 mètres.

La suspension durera tout le temps nécessaire pour évaluer les causes du problème. TVX, qui est l'exploitant de la mine, avait déjà fait part de son intention de cesser l'exploitation de la mine et de la maintenir en état de marche, le temps de trouver un acheteur ou de trouver de nouvelles réserves. L'exploitation de la mine était déficitaire.

Golden Knight Resources (Mtl, *GKR*, 4,50 $) détient une participation de 40 % dans la mine. (FR) ■

Provincial Paper : une acquisition stratégique importante pour Rolland

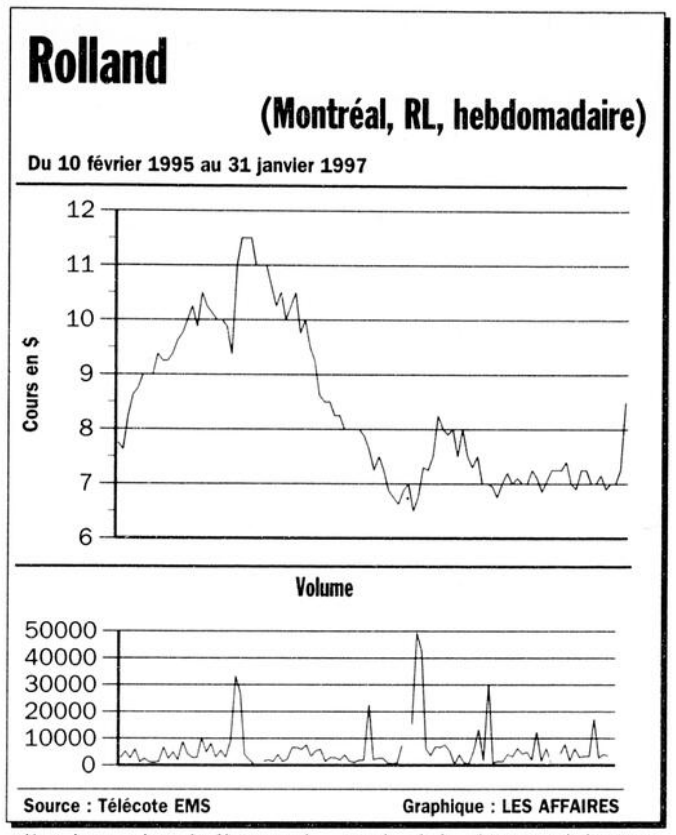
François Riverin

En plus de doubler sa capacité de production, l'acquisition de **Provincial Papers** permettra à **Rolland** (Mtl, *RL*, 8,60 $) de s'introduire à prix d'aubaine dans la production de papier fin couché, un ancien créneau de marché abandonné en 1986, a déclaré aux AFFAIRES **Yvan Duchesne**, vice- président et chef de l'exploitation de Rolland.

« La capacité de production de papier non couché de l'industrie est de 1,6 M de tonnes courtes. Avec l'ajout de Provincial Papers, Rolland hausse sa capacité à 300 000 tonnes par année, ce qui en fait maintenant un joueur important », a ajouté M. Duchesne.

Rolland offre d'acheter toutes les actions de Provincial Papers pour la somme de 26 M$. L'entreprise appartenait à ses 700 employés qui l'ont obtenue eux-mêmes pour 1 $ d'**Abitibi-Price** (Tor., *A*, 21,90 $) en 1993. Selon M. Duchesne, la construction d'une usine neuve de cette envergure (capacité de 166 000 tonnes courtes par année) coûterait aujourd'hui environ 175 M$.

De 1988 à 1993, Abitibi a investi près de 90 M$ dans Provincial Papers. Elle a radié ce montant de ses livres avant de céder la compagnie aux employés. Après avoir acceptés des baisses de salaire de 20 % et réduit le nombre d'emplois de 115, les employés ont relancé l'usine. Toutefois, la situation financière incertaine de l'entreprise rebutait les clients qui aiment s'approvisionner à long terme. Provincial devait souvent se contenter des commandes résiduelles.



Rolland fabrique surtout du papier fin non couché à son usine de Saint-Jérôme, au Québec. Ce papier est utilisé pour la confection de papiers spéciaux comme les certificats d'action.

Le papier couché (papier avec un fini glacé) de Provincial est destiné lui aussi à des créneaux de marché, comme les étiquettes de produits de consommation haut de gamme. L'usine fabrique elle-même sa pâte de feuillus, mais doit s'approvisionner ailleurs pour les autres types de pâte.

En plus d'accéder à un autre créneau de marché, l'acquisition de Provincial Papers offrira une synergie avec les activités actuelles de Rolland de mise en marché. Provincial et Rolland courtisent à peu près les mêmes clients et les mêmes marchés géographiques.

Au besoin, l'usine ontarienne pourra produire du papier non couché, permettant une flexibilité additionnelle pour répondre aux besoins du marché. La stratégie d'affaires de Rolland s'appuie sur l'acquisition d'usines plus petites, mais faciles à adapter à de nouveaux produits.

Provincial Papers haussera le chiffre d'affaires de Rolland à 650 M$ par année. Après la vérification comptable d'usage, la transaction devrait être conclue à la fin de mars.

Par ailleurs, Rolland vient d'acquérir un distributeur de Winnipeg pour compléter sa couverture de marché de l'Ouest du Canada.

Les fruits des années passées

En 1996, Rolland a dégagé des bénéfices nets de 9,4 M$ (1,22 $ l'action), sur des revenus de 410 M$, comparativement à un bénéfice de 15,4 M$ (2 $ l'action), sur des revenus de 437 M$ en 1995.

Ces résultats ont agréablement surpris le marché boursier. Les analystes s'attendaient à pire en raison de l'état lamentable du marché des pâtes et papiers. Son action a gagné 2,35 $ au cours actuel. Rolland n'a que 2 M d'actions en circulation libre.

« En 1996, nous avons récolté les fruits des efforts de recentrage et de rationalisation des années précédentes. Il y a quelques années, 80 % de notre production était du papier de *commodity* et 20 % de spécialité. Nous fabriquons maintenant 80 % de papier de spécialité », a expliqué M. Duchesne.

M. Duchesne croit que 1997 sera au moins aussi bon que 1996. La capacité de production de papier couché n'augmentera que de 1,1 % par année, tandis que la demande croîtra de 2,5 % à 3 % par année. Les machines de papiers fins fonctionnent présentement à entre 92 % et 93 % de capacité. De tels taux permettent habituellement de hausser les prix.

Même si le prix de la pâte augmente en 1997, le marché devrait permettre de refiler la hausse aux consommateurs « à condition que la hausse ne soit pas trop rapide », a pris soin de préciser M. Duchesne. Quant à l'impact de l'acquisition de Provincial sur les bénéfices, M. Duchesne s'est bien gardé de le chiffrer.

« Si nous l'avons achetée, c'est que nous croyons que ce sera profitable. Je pense que c'est maintenant ou jamais d'acheter l'action », s'est-il contenter de dire.

Rolland financera l'acquisition par emprunt bancaire et par ses fonds autogénérés. Rolland a dégagé 15,5 M$ de fonds autogénérés en 1996 et 22,9 M$ en 1995.

Rolland cherche activement d'autres cibles d'acquisition dans son domaine d'activité.

L'avoir des actionnaires de Rolland s'élevait à 84 M$ (10,83 $ l'action) à la fin de 1996 et sa dette à long terme à 32 M$.

Cascades (Mtl, *CAS*, 8,30 $) possède 73,3 % des actions de la compagnie. ■

Sun Life du Canada

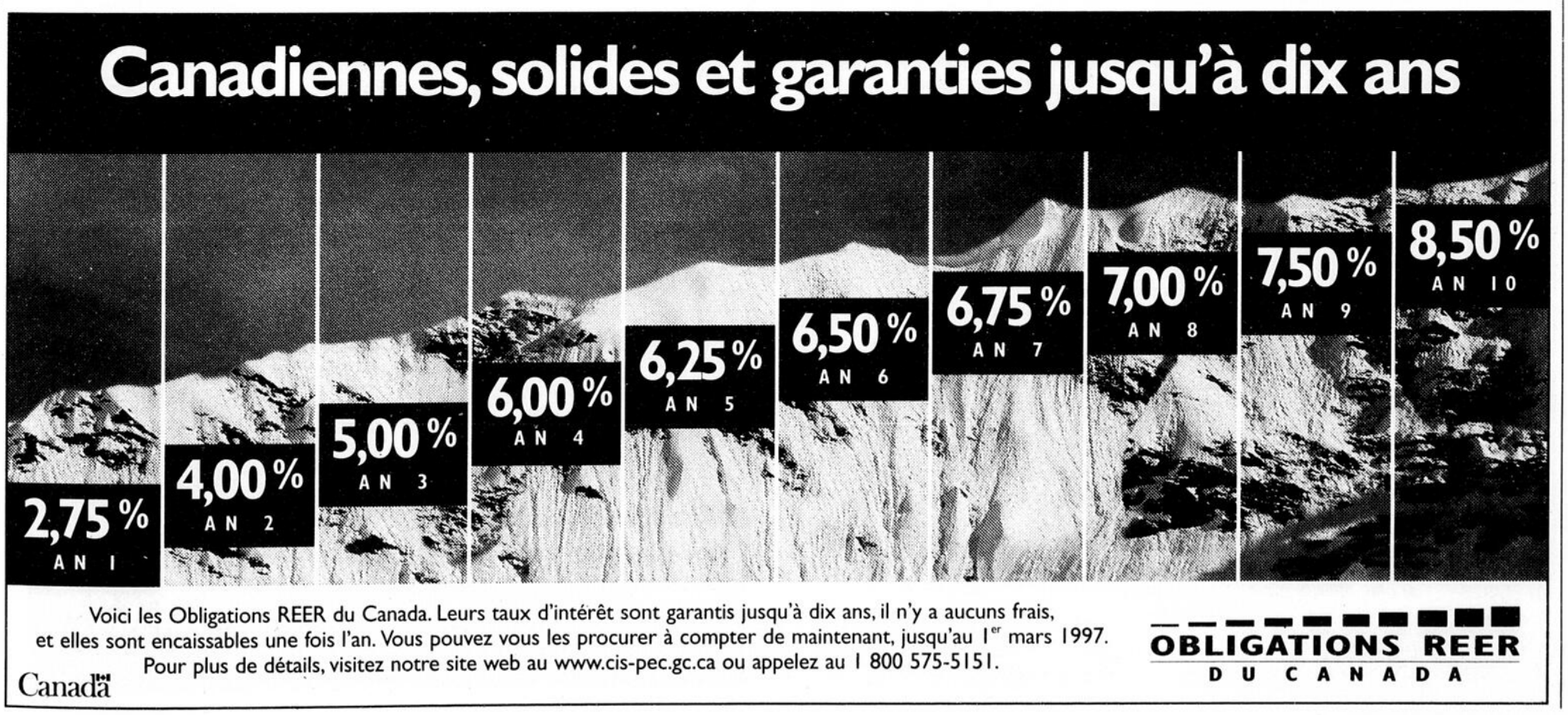


Claude Leblanc

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, annonce la nomination de M. Claude Leblanc au poste de vice-président régional, Québec.

M. Leblanc entre au service de la Sun Life fort de la très grande expérience en marketing, en production et en gestion qu'il a acquise au cours de sa carrière dans l'industrie de l'assurance collective au Canada, entreprise il y a 18 ans. Dans ses nouvelles fonctions, M. Leblanc sera responsable de toutes les activités reliées à la production et la tarification au Québec, ainsi que de la nouvelle section de marketing qui sera axée sur le marché québécois.

La Sun Life, qui exerce ses activités depuis 1871, est l'un des établissements financiers les plus diversifiés du Canada. L'actif total qu'elle gère s'élève à plus de 135 milliards de dollars.

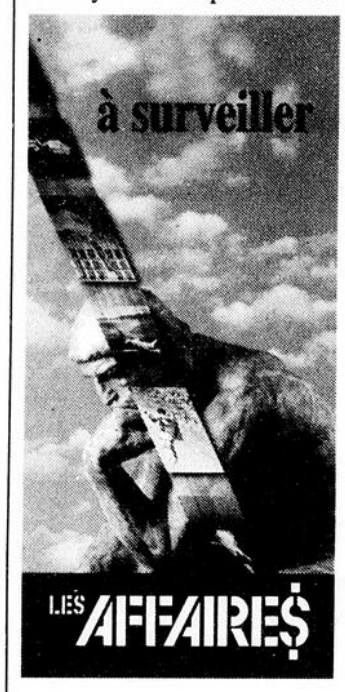


Ce sont les titres de producteurs d'or les moins connus qui offrent les meilleures aubaines

François Riverin

La valeur fondamentale et la valeur boursière sont deux choses différentes pour les producteurs d'or.

C'est ce qui ressort de l'analyse de 18 producteurs



d'or de moyenne et de grande tailles effectuée en décembre 1996 par les analystes de **Nesbitt Burns**. La firme a classé les titres des producteurs d'or selon la relation qualité-prix par 11 critères.

Classement des quatre premiers producteurs d'or

	Pondération[1]	Bema Gold Corp. ($ 8) Résultat	Bema Gold Corp. ($ 8) Rang[2]	Greenstone Resources ($ 16,30) Résultat	Greenstone Resources ($ 16,30) Rang[2]	Prime Resources Group ($ 9,50) Résultat	Prime Resources Group ($ 9,50) Rang[2]	Pegasus Gold ($ 11,63) Résultat	Pegasus Gold ($ 11,63) Rang[2]
Critères basés sur la valeur intrinsèque	65 %								
Prime (%)[3]	22	- 13	1	-4	2	- 1	3	20	5
Marge d'investissement ($ US l'once)[4]	10	63	2	28	4	81	1	21	5
Multiple des fonds autogérés[5]	10	33,1	17	17,5	11	6,4	1	7,2	2
Cours de l'action sur les fonds auto.[6]	10	35,0	17	18,7	13	7,7	2	5,4	1
Valeur par once de réserve ($ US l'once)[7]	8	82	1	139	7	101	3	96	2
Ratio cours-bénéfice	5	32,9	11	15,8	1	16,1	2	27,6	7
Classement pour les critères quantitatifs			4		3		1		2
Critères qualitatifs	35 %								
Potentiel de croissance des réserves (%)	15	150	1	59	10	31	14	52	12
Liquidité du titre[8]	4	23	15	48	13	21	16	78	10
Croissance de la production de 1996 à 2000	10	85	172	2	- 6	18	15	7	
Durée de vie des réserves (ans)	3	15,5	8	16,6	5	12,3	14	17,5	3
Coûts directs d'exploitation à long terme	3	224	12	202	9	187	4	252	17
Classement pour les critères qualitatifs			1		6		14		11
Classement final			**1**		**2**		**3**		**4**

1 : Importance du critère par rapport aux autres critères en % des points alloués.
2 : Classement de la compagnie pour le critère en question sur 18 producteurs évalués.
3 : Écart en pourcentage entre le cours de l'action et la valeur des fonds autogénérés actualisés au taux de 0 %, en tenant compte des réserves connues et d'un prix de l'or de 369 $ US l'once.
4 : Marge d'investissement : 369 $ US moins les coûts directs d'exploitation par once plus la capitalisation boursière par once d'or de la compagnie.
5 : Capitalisation boursière de la compagnie plus la dette nette divisée par les fonds autogénérés.
6 : Prix de l'action divisé par les fonds autogénérés.
7 : Valeur boursière de la compagnie divisée par le nombre d'onces d'or de réserve récupérables.
8 : Millions d'actions échangées au cours de l'année.

Tableau : LES AFFAIRES

Critères quantitatifs et subjectifs

Six de ces critères étaient basés sur les variables quantitatives de la compagnie, comme la prime du prix de l'action par rapport à l'actif net, la marge d'investissement et la capitalisation par once d'or de réserves.

Ces résultats représentent 65 % de la pondération totale de l'évaluation.

Les cinq autres critères sont basés sur des aspects plus subjectifs, comme le taux de croissance prévu et le nombre d'actions négociées. Les résultats de ces critères représentent 35 % de l'évaluation totale.

Bema, première

Bema Gold Corporation (Tor., *BGO*, 8,40 $) s'est classée première avec une valeur pondérée de 0,81. Bema est un jeune producteur d'or actif en Amérique du Sud.

La production de sa mine *Refugio*, au Chili, doit passer d'environ 50 000 onces d'or en 1996 à 330 000 onces en 1997.

Bema a également découvert un important dépôt de cuivre sur la propriété *Cero Casale*, au Chili, qu'elle partage à 49 % avec **Arizona Star** (Van., *AZS*, 8 $), sa filiale à 31 %.

Cette découverte se situe sous une couche oxydée connue qui renferme 300 M de tonnes à 0,9 gramme d'or la tonne et 0,35 % de cuivre.

Bema s'est classée seulement quatrième dans les critères quantitatifs. Puisque la

➜

Publireportage

Le français... c'est une bonne affaire!

Au cours des prochaines semaines, **l'Office de la langue française**, par le biais de cette chronique, vous informera de vos obligations en matière d'utilisation du français et vous aidera à faire de bonnes affaires au Québec. Aujourd'hui : **l'affichage public!**

Par affichage public, on entend tout message public destiné à des passants et affiché dans un lieu ouvert au public. Ce message peut prendre diverses formes : un néon, un écriteau sur la devanture d'un magasin, un texte peint dans la vitrine d'un établissement, une affiche imprimée dans le hall d'entrée d'une entreprise, un texte rédigé à la main sur un panneau temporaire, etc.

Dans l'affichage public, le français est obligatoire. Tout message doit donc être en français, qu'il soit placé à l'intérieur ou à l'extérieur d'un établissement. On peut aussi ajouter une ou plusieurs autres langues mais la loi exige que le français soit nettement prédominant par rapport à toute autre langue, c'est-à-dire que son impact visuel soit beaucoup plus important.

La nette prédominance suppose normalement que le français soit deux fois plus visible que toute autre langue ou qu'il y ait deux fois plus d'affiches en français comportant le même texte. Bref, si vous n'êtes pas tout à fait sûr de la prédominance du français sur une affiche, c'est que le français n'est pas nettement prédominant!

Y a-t-il des exceptions à cette règle? Bien sûr! Par exemple, la publicité commerciale dans le métro, les autobus, les abribus et sur les grands panneaux-réclame doit être uniquement en français.

Pour en savoir plus, consultez le guide sur la langue du commerce et des affaires, qu'il vous est possible de recevoir par télécopieur en composant le 1 800 645-7347 (jusqu'au 30 juin 1997).

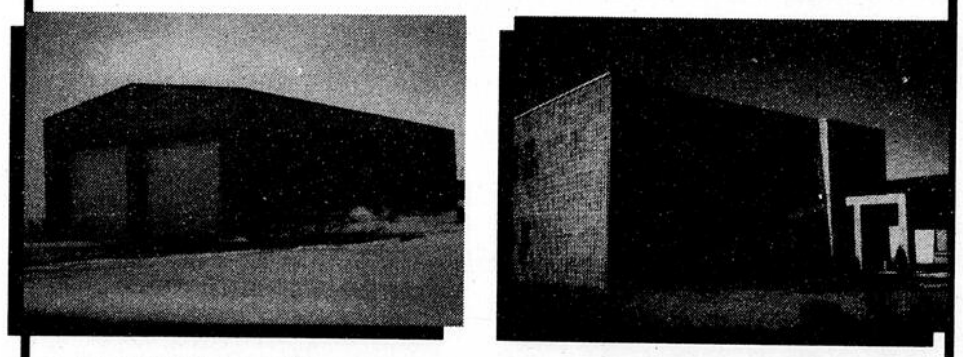
De plus en plus, le français s'affiche au Québec et c'est une bonne affaire pour vous... et pour toute la collectivité québécoise!

Gouvernement du Québec
Office de la langue française

LE CONSEIL QUÉBÉCOIS DU COMMERCE DE DÉTAIL

BÂTIMENTS D'ACIER
FINAR
STEEL BUILDINGS
15 ans DE SERVICE & D'EXPÉRIENCE

Construit pour vous des bâtiments industriels et commerciaux selon vos besoins



S/S QUÉBEC TÉL.: (418) 836-6411 FAX: (418) 836-6444

SUCCURSALES: MONTRÉAL • CHICOUTIMI • MONCTON • VAL-D'OR

SANS FRAIS 1-800-267-2411

compagnie est jeune et que le prix de l'action a augmenté considérablement en raison de la découverte, Bema a été déclassée dans le critère du ratio de la valeur totale de la compagnie par rapport aux fonds autogénérés.

Par contre, le marché ne paie que 82 $ US pour chaque once d'or de réserve de Bema, soit la deuxième plus basse valeur parmi les 18 producteurs.

De plus, la marge d'investissement, au prix de l'or de 369 $ US l'once et au prix de l'action de 8 $, laisse à l'acheteur une marge de profit de 63 $ US pour chaque once d'or extraite. Cette marge se calcule en soustrayant du prix de l'or (369 $ US l'once) la somme des frais d'exploitation et la capitalisation boursière par once de réserve.

Première dans les critères qualitatifs

La forte croissance prévue de la production et des réserves ont fait regagner à Bema des points dans les critères qualitatifs, où elle a terminé première.

Le critère de la croissance des réserves représente 22 % de la pondération totale et celui de la croissance de la production, 10 %.

Les analystes prévoient que la production de Bema croîtra au taux annualisé de 85 % d'ici à l'an 2000 et que les réserves augmenteront de 150 % d'ici à trois ans.

Les analystes portent un jugement lorsqu'ils estiment la production et le potentiel de croissance des réserves. Ces variables sont donc plus arbitraires que les critères qualitatifs.

Barrick

L'aurifère favorite des fonds communs de placement, **Barrick Gold Corp.** (Tor., *ABX*, 35,25 $), se classe seulement 13e sur 18 sur la base des critères d'évaluation. Son principal défaut : le titre est terriblement cher (l'action s'échangeait à 38 $ au moment de l'évaluation).

Ainsi, à 369 $ US l'once d'or, le prix de l'action était 80 % plus élevé que la valeur actuelle nette par action (après impôt) de ses réserves récupérables.

En d'autres mots, si Barrick produisait et vendait tout l'or récupérable de ses réserves connues et en soustrayait les coûts de mise en production, les coûts d'exploitation et l'impôt, la valeur obtenue par action serait 80 % inférieure à sa valeur en bourse.

Il n'est pas surprenant non plus que sa marge d'investissement (- 41 $ US) par once soit négative.

En d'autres mots, la vente de chaque once d'or des réserves connues se traduit par une perte théorique. Barrick arrive toutefois en premier sur 18 pour le coût direct d'exploitation par once d'or (178 $ US).

D'autres facteurs difficilement quantifiables

Il faut souligner également que les recommandations d'achat des analystes ne correspondent pas exactement à l'ordre de classement des producteurs.

Il y a d'autres facteurs, comme la qualité de l'équipe de gestion, qui entrent en jeu et qui sont difficilement quantifiables.

Il est normal que le marché paie moins cher pour de jeunes producteurs comme **Greenstone Resources** (Tor., *GRE*, 18 $) et Bema, ce qui leur permet de se classer aussi bien selon les critères purement quantitatifs. Bien que ces compagnies affichent sur papier des ratios reluisants, elles n'ont pas encore passé l'épreuve du temps. Dans le domaine minier, c'est l'épreuve ultime.

Greenstone, Bema et **Prime Resources Group** (Tor., *PRU*, 10 $) sont les seuls producteurs dont les titres s'échangent à escompte par rapport à la valeur de leur actif net. ■





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

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

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

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

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

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

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

Delta Hôtels et centres de villégiature

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

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

François Riverin

Les Papiers Perkins (Mtl, *PKN*, 6,60 $) orienteront leur croissance vers les États-Unis, mais aussi vers l'Ontario et l'ouest du Canada.

L'expansion dans l'ouest du pays serait accélérée si Perkins réussissait à mettre la main sur une partie ou la totalité des **Papiers Scott** (Tor., *SPL*, 23,20 $), le premier fabricant canadien de papier-tissu.

« Notre offre sur Scott tient toujours. Si l'occasion se présente, on va se réajuster. Nous sommes intéressés à cette compagnie, mais pas à n'importe quel prix », a déclaré aux AFFAIRES **Suzanne Blanchet**, vice-présidente exécutive de Perkins.

Scott sollicite des offres pour toutes ses actions en circulation, une valeur de près de 450 M$. Il y a deux semaines, le président de Scott a averti ses actionnaires que le prix de vente pourrait être inférieur au cours de 26 $ auquel s'échangeait l'action.

Perkins et **Cascades** (Mtl, *CAS*, 8,20 $), qui possède 76 % des actions de Perkins, ont soumis une offre pour les actions de Scott, mais n'ont pas été retenues dans la première sélection. Leur intention est de se partager certains éléments d'actif avec des partenaires, que Mme Blanchet n'a pas voulu identifier. Les usines de Scott situées en Ontario ou dans l'Ouest intéressent particulièrement Perkins.

Quant au programme d'investissement de 120 M$ sur trois ans que Perkins vient d'annoncer, Mme Blanchet prend bien soin de préciser que c'est un programme flexible, qui peut être modifié en cours de route selon l'évolution des marchés.

Perkins investira 42 M$ à son usine de Kingsey Falls, 37 M$ à son usine de Rockingham, aux États-Unis, 17 M$ à son usine de Lachute, 18 M$ à son usine de Candiac et 6 M$ à son usine de Laval. Le coût de la machine à papier de Rockingham n'est que de 1 700 $ par tonne courte de capacité, presque la moitié moins que le coûts des nouvelles machines installées par les concurrents.

Si tous les investissements sont complétés, la capacité de production de rouleaux de papier de Perkins augmentera de 53 000 tonnes (+ 30 %) et sa capacité de transformation augmentera à 95 000 tonnes (+ 50 %). Les sept machines de Perkins ont une capacité de production annuelle de 180 000 tonnes métriques de papiers. Perkins en transforme environ 95 000 tonnes par année et vend le reste à des concurrents ou autres fabricants.

Au Canada, Perkins occupe le deuxième rang, derrière Scott. En Amérique du Nord, Perkins est au huitième rang pour la capacité de production. Le plus important fabricant nord-américain est **Kimberly-Clark** (New York, *KMB*, 97,98 $) avec une capacité annuelle de 1,74 M de tonnes. Kimberly a fusionné avec **Scott Paper Co.**, la compagnie mère américaine

➜

Une berline unique en son genre.
Trois bonnes raisons de l'adopter.



BERLINE ACCORD SE « ÉDITION SPÉCIALE » 1997

HONDA

COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR SAVOIR OÙ SE TROUVE LE

Ressources naturelles

Perkins veut accroître sa présence aux États-Unis et dans l'ouest du Canada

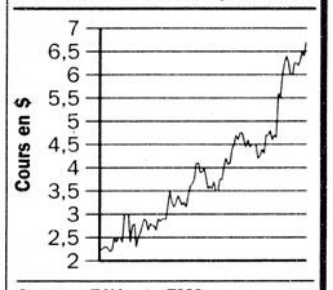


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Suzanne Blanchet, vice-présidente exécutive des Papiers Perkins : « Le marché de la restauration préfère un plus petit nombre de fournisseurs qui serviront le client avec une gamme plus complète de produits. »**

Papiers Perkins
(Montréal, PKN, hebdo)

Du 10 fév. 1995 au 31 jan. 1997



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

Coup d'oeil sur Les Papiers Perkins

Prix de l'action (4-02-97) : 6,62 $ Haut (52 sem.) : 7 $ Bas (52 sem.) : 3,25 $
Actif : 245 M$ Dette à long terme : 55 M$ Avoir des actionnaires ord. : 116 M $
Nombre d'actions émises : 38,0 M[1] Valeur comptable par action : 2,95 $
Ventes (1996) : 243 M$ Bénéfice net : 37,5 M$ Bénéfice par action : 0,88 $
Fonds autogénérés (1996) : 54 M$ Fonds autogénérés par action : 1,26 $

[1] : excluant la débenture de 10 M$ convertible sur la base de 4,10 $ l'action.

Tableau : LES AFFAIRES

de Papiers Scott. À la suite de cette acquisition, Kimberley-Clark a préféré vendre sa filiale canadienne plutôt que de se plier aux conditions de désinvestissement requises par le Bureau de la concurrence pour maintenir la concurrence dans ce marché au pays.

Du point de vue de la mise en marché, Perkins vend 50 % de sa production à des institutions et 50 % au détail, où sa marque de commerce *Cascades* concurrence sur les tablettes *Cotonnelle* et *White Swan*, entre autres. La stratégie de marketing vise à offrir aux clients, principalement dans la restauration, toute la gamme de produits dont ils ont besoin, allant de la boîte de carton pour l'emballage des papiers aux différentes gammes de papier absorbant et aux produits à valeur ajoutée.

Restructuration réussie

Cascades a acheté Perkins en 1995 par une prise de contrôle inversée. Cascades a transféré à Perkins son usine de papier aux États-Unis et celle de Kingsey Falls, en échange de l'émission d'actions de Perkins et de débentures. Cascades a maintenant 76 % des actions ordinaires de Perkins.

C'est Mme Blanchet qui a mené la réorganisation et le retournement de Perkins. Une centaine d'emplois ont été éliminés, la plupart dans les anciennes usines de Perkins.

« Nous savions ce qu'il fallait faire pour redresser la situation. Nous avons décidé d'y aller rapidement pour ne pas prolonger la période d'incertitude chez les employés », a expliqué Mme Blanchet, une comptable qui compte 19 années de service au sein de Cascades. L'intervention de Cascades a transformé Perkins d'une compagnie au bord de la faillite à une compagnie qui a dégagé un profit de 37,5 M$ en 1996. Perkins jouit d'un surplus de liquidité de 3 M$ en 1996, comparativement à un déficit de 16,7 M$ en 1995.

Pour 1997, Mme Blanchet prévoit une bonne année. Il n'y a pas d'ajout de capacité de production au Canada autre que ce qui a été prévu par Perkins. Les machines devraient fonctionner à plein régime au cours de l'année, croit-elle.

Elle prévoit une légère hausse du prix du vieux papier, la principale matière première de la compagnie, plus tard dans l'année, hausse qui devrait être compensée par des gains de productivité résultant de la rationalisation mise en place en 1996 et par des efforts pour gagner des parts de marché.

Mme Blanchet ne veut toutefois pas chiffrer ses prédictions, par prudence, dit-elle. La mise en place du programme d'investissement devrait amener une amélioration du profit au cours des deux ou trois prochaines années, soutient-elle.

Quant au prix de l'action, Mme Blanchet le juge sous-évalué, notamment en regard du ratio cours-bénéfice. Le titre de Perkins s'échange à seulement sept fois ses bénéfices de 1996, comparativement à 12 à 14 fois pour Scott et les autres entreprises qui oeuvrent dans les produits de consommation.

Perkins a présenté une demande pour inscrire son titre à la cote de la **Bourse de Toronto**.

Cible d'entre 8 et 10 $

François Perron, analyste pour les **Valeurs mobilières Marleau Lemire** (Mtl, *MRM*, 6 $), a révisé ses données à la hausse pour Perkins à la suite de l'annonce du programme d'investissement et des résultats de 1996. Bien que les détails de ses prévisions de bénéfice restent à être fignolés, M. Perron croit possible une hausse du bénéfice par action de 10 à 15 % par année au cours des trois prochaines années, ce qui amènerait l'action entre 8 et 10 $. Il a recommandé l'achat du titre en juillet 1996. Le titre s'échangeait alors à 4,50 $.

« On peut dire que la conjoncture favorise Perkins. Il n'y a pas beaucoup d'ajout de capacité, le prix de la matière première est bas et le prix de vente de ses produits est bon. Le programme d'investissement est prudent », a déclaré M. Perron aux AFFAIRES. Toutefois, l'analyste ne croit pas que le marché relève le ratio cours-bénéfice de Perkins pour le moment. ■

L O C A T I O N E N T Ê T E

BERLINE ACCORD EX 1997
298$*
PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
VERSEMENT INITIAL DE 1 110 $, PDSF DE 24 495 $†

Deux coussins gonflables (SRS) • Moteur à 16 soupapes et injection • Boîte automatique à 4 rapports à commande électronique avec dispositif de détection de l'inclinaison • Climatisation sans CFC • Suspension indépendante à 2 leviers triangulés aux 4 roues • Programmateur de vitesse • Glaces, serrures et rétroviseurs électriques • Direction assistée • Freins assistés • Chaîne AM/FM stéréo avec lecteur de cassettes et 4 haut-parleurs

BERLINE ACCORD SE 1997
328$*
PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
VERSEMENT INITIAL DE 1 110 $, PDSF DE 26 995 $†

La berline Accord « édition spéciale » inclut tout l'équipement de la berline Accord EX avec les ajouts ou différences qui suivent : Freins à disque aux quatre roues avec ABS • Roues de 15 pouces en alliage • Toit ouvrant électrique • Console au plancher à garniture bois (version SE seulement) • Volant gainé de cuir • Chaîne AM/FM stéréo avec lecteur CD (version SE seulement), 4 haut-parleurs et antivol • Moulures de protection latérales de couleur assortie

BERLINE ACCORD EX-R 1997
348$*
PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
VERSEMENT INITIAL DE 1 110 $, PDSF DE 28 995 $†

La berline Accord EX-R inclut tout l'équipement de la berline Accord SE « édition spéciale » avec les ajouts ou différences qui suivent : Moteur VTEC à 16 soupapes et injection de 145 chevaux • Suspension et pneus à calibrage performance • Barre stabilisatrice arrière • Intérieur garni de cuir • Siège avant gauche à 6 réglages électriques • Moquette 18 oz de qualité supérieure • Chaîne AM/FM stéréo de qualité supérieure avec lecteur de cassettes, 6 haut-parleurs et antivol • Roues stylisées de 15 pouces en alliage

O F F R E D ' U N E D U R É E L I M I T É E

*Location-bail offerte exclusivement par Honda Canada Finance Inc. Offres portant sur les berlines Accord EX (modèle CD563V), SE (modèle CD560V) et EX-R (modèle CD566V) 1997 neuves. Versement mensuel de 298 $/328 $/348 $ pendant 48 mois pour un total de 14 304 $/15 744 $/16 704 $. Un versement initial de 1 110 $ ou échange équivalent, la première mensualité ainsi qu'un dépôt de garantie de 375 $/400 $/425 $ sont exigibles. **Des programmes de financement sans versement initial sont également offerts.** Franchise de kilométrage de 96 000 km ; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Sujet à l'acceptation du crédit. Transport et préparation (850 $) ainsi que taxes, assurance et immatriculation en sus. Option d'achat au terme de la location (consulter un concessionnaire à ce sujet). Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. † Transport et préparation (850 $) ainsi que taxes, assurance et immatriculation en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Veuillez vous renseigner chez un concessionnaire Honda.

CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS OU POUR OBTENIR UN CATALOGUE.

CONÇUES ET CONSTRUITES SANS CONCESSION

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 7 février 1997

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS		
Amer-Value(y)	5.25	—
Fully Mgd(r)	7.88	—
Fund Value(r)	11.33	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.00	—
Obligations(r)	11.32	+.52
Equilibré(r)	12.46	+1.77
AGF GROUPE DE FONDS C$		
Act Can AGF(r)•	14.76	-.14
Act Mon AGF•	6.84	+.44
Act RER 20/20(r)•	7.43	-1.85
Actions cr AGF(r)•	27.12	-.91
Allemagne AGF•	24.86	+1.10
Am CT Ht Rd AGF•	4.68	+.21
Am Latine 20/20•	6.18	+3.87
Am RSA AGF•	16.08	+1.01
Can RSA AGF(r)•	4.91	—
Cat Canada AGF(r)•	6.04	—
Cont Term 20/20(r)•	5.91	+.68
Cr & rev AGF(r)•	19.65	-.76
Cr Amer AGF•	17.13	-.06
Cr Can AGF(r)•	19.69	-.56
Cr Euro AGF•	10.96	+1.67
Cr asiatiq AGF•	15.83	+.83
Crois Act 20/20•	14.57	-2.28
Dir Chine AGF•	7.91	+.76
Dividendes AGF(r)•	18.15	-.27
Euro RA AGF•	6.08	+1.33
Indien 20/20•	1.96	-.51
Int Actif 20/20•	5.42	-.73
Intl RER RA AGF(r)•	5.28	-.56
Japon AGF•	4.47	-2.40
Mar Emer 20/20•	4.55	+1.11
Mon Obl Gv AGF•	9.87	+.61
Mon Obl RER AGF(r)•	4.73	+.64
Mond Equil AGF•	13.43	+1.90
Obl Can AGF(r)•	5.49	+1.29
RER PME 20/20(r)•	6.12	-1.13
Res Can 20/20(r)•	23.53	-2.73
Rev Am AGF•	10.53	+.77
Rev CT Int AGF•	10.56	-.19
Rev Elevé AGF(r)•	10.43	+.68
Spécial Am AGF•	12.20	-2.01
Val Int AGF•	27.04	+1.05
AGF GROUPE DE FONDS U$		
Act Mon AGF•	5.07	+.40
Allemagne AGF•	18.43	+.99
Am CT Ht Rd AGF•	3.47	+.29
Am RSA AGF•	11.91	+.85
Amer Lat 20/20•	4.58	+3.85
Cat Canada AGF(r)•	4.48	—
Cr Amer AGF•	12.70	-.16
Cr Asiatiq AGF•	11.74	+.77
Cr Euro AGF•	8.12	+1.50
Crois Act 20/20•	10.80	-2.44
Dir Chine AGF•	5.86	+.51
Euro RA AGF•	4.51	+1.12
Indien 20/20•	1.45	-.68
Int Actif 20/20•	4.02	-.74
Japon AGF•	3.32	-2.35
Mar Emer 20/20•	3.38	+1.20
Mon Obl Gv AGF•	7.32	+.55
Mond Equil AGF•	9.95	+1.63
Rev Am AGF•	7.80	+.52
Rev CT Int AGF•	7.83	-.25
Spécial Am AGF•	9.04	-2.16
Val Int AGF•	20.04	+.91
AGF GESTION		
Allemagne C$ M•	25.73	+1.14
Allemagne U$ M•	19.07	+1.01
AIC GROUP		
Avantageux(r)	50.83	+2.50
Avantageux II(r)	6.26	+1.95
Divers Cda(r)	21.88	+.69
Marché Nouv	9.38	+1.41
Valeur	32.51	+2.56
World Equity	12.76	+2.16
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	14.57	-.55
ALTAMIRA		
Act Euro•	14.14	+1.51
Actions(r)•	30.49	-.62
AltaFund(r)•	24.84	-1.11
Amér Gr Soc•	15.15	-1.05
Amér Sélect•	26.31	+.34
Asie-Pacif•	10.60	+.19
Capital(r)•	20.90	-.19
Croissance(r)•	16.10	-1.29
Divers Mond•	14.16	-.49
Dividendes(r)•	3.23	+.62
Découv Mond•	5.02	+2.66
Equilibré(r)•	15.09	+.13
Mond Pet Soc•	5.79	-.17
Mét Préc&Strat(r)•	7.24	+.28
Obl Etat CT(r)•	5.62	+.36
Obl Haut Rend•	5.79	+.70
Oblig Mond(r)•	9.70	+.31
Obligations(r)•	14.44	+1.83
Occas Japon•	3.65	-1.62
Reprise(r)•	14.12	—
Ressources(r)•	14.61	-1.55
Rev CT Glo(r)•	11.55	-.17
Rev&Crois(r)•	7.84	-.88
Revenu(r)•	7.94	+2.06
Science & Tech•	6.62	-2.79
AMI CAPITAL PRIVÉ		
Actions(r)	14.02	+2.68
Optimix(r)	14.63	+1.99
Revenu(r)	10.57	+1.08
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(r)	16.19	+.83
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond•	14.22	+.64
Am Advantage C$•	16.71	—
Am Advantage U$•	12.38	-.16
Am LrgCap Gr C$•	25.71	+1.02
Am LrgCap Gr U$•	19.05	+.85
Amér Latine•	9.37	+3.77
Bassin Pac•	8.07	+.25
Can GrndCap Cr(r)•	17.30	+.23
Cdn LrgCap Val(r)•	13.00	-.08
Cdn Sml Cap Val(r)•	13.94	-1.06
Cro Can Pet Cap(r)•	11.22	+.36
Cro Intl Gr Cap•	11.13	+.45
Cro Intl Mar Em•	11.75	+1.64
Crois Can Div(r)•	10.63	+.95
Crois EmergCan(r)•	18.49	-.48
Equil Can(r)•	13.12	+.69
Géré Terme C$(r)•	11.95	+.25
Géré Terme U$(r)•	8.86	+.11
Mond Oblig(r)•	10.05	+.40
Obl Can HtRend(r)•	11.78	+1.12
Oblig Can(r)•	10.80	+1.12
REER Ind Amér(r)•	10.72	+.37
REER Ind Intl(r)•	10.48	+1.75
Rend Euro•	13.66	+1.26
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(y)	10.90	+.28
Crois RER(y)	12.51	+.16
Croissance(y)	11.57	+.43
Equil RER(r)	11.74	+.26
Equilibré(y)	11.05	+.36
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	12.07	+.37
CP Amer Ind-Act	10.24	+.81
CP Amer Spe Cro	9.89	-1.38
CP Amer Valeur	10.63	+.24
CP AmérCrois•	13.53	+.13
CP Crois can(r)•	15.01	-.20
CP Ext Orient•	12.45	+.98
CP Hypothèque(r)•	12.50	+.11
CP Jap Crois•	7.11	-2.71
CP Latino-Amer	11.01	+2.15
CP Met Prec(r)	10.95	+4.67
CP Mon Sci&Tech	10.40	-.70
CP Mrch Dev•	9.29	+1.93
CP ObligIti•	10.11	-.71
CP Ressources(r)•	13.63	-1.58
CP Revenu Div(r)•	14.92	+2.41
CP Sp Crois(r)•	13.87	-.19
FC Allocation(r)•	13.91	+.47
FC Bond(r)•	12.50	+1.03
FC Equ Index(r)•	17.47	-.25
FC Intl Gth•	14.29	-.66
PC Eur Crois•	12.45	+.44
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	11.98	+.80
Obligations(r)	10.74	+.87
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	9.80	+.24
Act Can(r)	15.68	+.23
Act Intl(l)	6.68	+.50
Equilibré(r)	13.64	+.60
Pet Cap(r)	8.62	-.25
Revenu(r)	11.35	+1.10
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	34.98	+1.55
Obligations(r)	11.00	+1.13
BONHAM & CO INC(n)		
SV Amer Equity	4.98	-.60
SV Cdn Equity(r)	5.42	+.18
SV Glo Bal RRSP(r)	5.14	—
SV Glo Equity	5.13	+1.18
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amér•	8.20	-.12
Act Cdn(r)•	9.11	+.22
Act Mondials•	20.09	+.20
Asie Pacifique•	10.93	+1.49
Can Equil(r)•	5.13	+.20
Can Oblig(r)•	4.92	+1.03
Marches en Dev•	12.76	+2.49
Pet Soc Amér•	28.74	-1.58
Pet Soc Can(r)•	14.20	+.28
Pet Soc Mond•	19.73	+.66
RER Mond Equil(r)•	15.11	-.33
RER Mond Oblig(r)•	10.64	+1.24
Ressour Can(r)•	23.01	-.65
Revenus Div(r)•	11.65	+.82
Revenus Elevé(r)•	10.17	-.29
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	6.07	-.33
Act Mondials U$•	14.88	—
Asie Pacifiq U$•	8.10	+1.38
March en Dev U$•	9.45	+2.27
Pet Soc Amér U$•	21.29	-1.75
Pet Soc Mond U$•	14.62	+.48
CAMAF(n)		
Camaf(r)	13.55	+1.19
CANADA TRUST		
Act Intl•	23.30	-.85
Act Spéc(r)•	22.62	-.22
Act US•	18.05	-.50
AmeriGrowth(r)•	11.63	+.87
AsiaGrowth(r)•	9.44	-.32
Balanced(r)•	17.11	+.53
Bond(r)•	12.07	+1.17
Div Income(r)•	13.92	+.29
EmergMkts•	11.83	+1.55
EuroGrowth(r)•	10.38	+2.27
GlobalGrowth(r)•	9.79	+.62
Hypotheques(r)•	60.92	+.30
Nord Amér•	40.98	-1.18
Oblig Intl(r)•	10.24	-.58
Sht Term Bnd(r)•	10.26	+.59
Stock(r)•	18.86	-.79
CHOU ASSOCIATES(n)		
Associates(l)	43.15	+1.94
RRSP(r)	15.33	-.45
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	10.99	+2.90
Américain•	11.63	-.09
Crois Can(r)•	7.03	-.71
Equil Can(r)•	7.00	—
Equil Intl•	13.07	+1.16
Marchés Nouv•	8.04	+1.52
Mondial•	9.61	+.95
Oblig Can(r)•	5.39	+1.13
Oblig Mondiales•	5.32	+.57
Pacifique•	18.75	+.81
RER Act Mond(r)•	5.36	+1.13
RER Américain(r)•	11.40	+.44
RER Equil Intl(r)•	12.06	+1.34
RER Obl Mond(r)•	4.97	+.61
Rev Nouv Monde•	11.60	+.52
Revenu Can(r)•	11.96	+1.44
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	8.14	+2.65
Américain U$•	8.61	-.35
Equil Intl U$•	9.68	+.94
MarchésNouv U$•	5.95	+1.19
Mondial U$•	7.12	+.71
Oblig Mond U$•	3.94	+.25
Pacifique U$•	13.88	+.51
RevNouvMnd U$•	8.59	+.23
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amer Latine•	9.67	+2.98
Américain•	10.48	-.10
Canadien•	6.60	-.60
Cdn Monarque(r)	9.97	-.89
Court-Terme•	7.26	—
Hsbgr Européen•	7.62	+2.70
Hsbgr Expans•	10.62	+.85
Hsbgr Intl•	10.75	+1.61
Hsbgr Pet Socie•	10.95	+1.30
Hsbgr Valuer•	11.07	+1.00
Hsbgr nouv Asia•	9.77	+.10
Marchés Nouv•	6.98	+1.60
Mondial•	11.43	+.97
Pacifique•	12.66	+.80
Ressource•	11.54	-1.95
Serv Financier•	12.45	+.97
Serv Santé•	10.65	-1.02
Technologies•	12.91	-.31
Telecom•	11.48	+1.06
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amer Latine U$•	7.16	+2.73
Américain U$•	7.76	-.39
Canadien U$•	4.89	-.81
Cdn Monarque U$(r)	7.38	-1.20
Court-Terme U$•	5.38	-.19
Hsbgr Euro U$•	5.64	+2.36
Hsbgr Expans U$•	7.86	+.51
Hsbgr Intl U$•	7.96	+1.40
Hsbgr N Asia U$•	7.23	-.14
Hsbgr Pet SocU$•	8.11	+1.12
Hsbgr Valuer U$•	8.20	+.74
Marche nouv U$•	5.17	+1.37
Mondial U$•	8.46	+.71
Pacifique U$•	9.37	+.54
Ressource U$•	8.54	-2.29
Serv Finan U$•	9.22	+.77
Serv Sante U$•	7.89	-1.25
Technologies U$•	9.56	-.52
Telecom U$•	8.50	+.83
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	16.59	-.15
Amér Latine	11.18	+.79
Appréc Cap(r)	20.77	-.97
Can Act(r)	14.91	-.22
Can Oblig(r)	11.74	+1.23
Cdn Sht Trm Bnd(r)	10.52	+.76
Dividend(r)	14.12	+1.42
Démo-Amér Nord	10.83	+1.33
Econ emerg	11.22	+1.35
Equilibré(r)	15.14	+.23
Européennes	11.46	+1.27
Ext Orient	10.93	+.81
Hypothécaires(r)	12.23	+.06
Indice Bour Can(r)	12.02	-.11
Intl Act	17.15	+.09
Intl Oblig(r)	10.94	+.48
Japonaises	9.91	-1.40
Metaux Préc(r)	8.77	+1.08
Mondial Tech	12.32	-2.98
Opport U.S.	10.60	-.83
REER Ind Intl	9.60	-.78
Ressources Can(r)	11.57	-2.89
Reér Ind Bou EU(r)	11.24	+1.12
Energie(r)	13.10	-5.00
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amér Actions	11.13	+1.51
Can Actions(r)	10.84	-.03
Can Equilibré(r)	10.66	+.35
Can Revenu(r)	10.05	+.70
Comm Mondial	10.38	-3.08
Cro Pet Soc Ame	10.68	-1.07
Mondial d'occ	10.66	-.14
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	9.34	-.21
Equity(r)	10.20	+1.04
Income(r)	10.74	+.26
Intl Equity	7.15	+.41
CONCORDE		
Croissance(r)	7.80	-.38
Dividende(r)	13.98	+1.45
Equilibré(r)	11.95	+.33
Hypothèques(r)	10.76	+.16
International(y)	11.08	+.27
Revenu(r)	10.64	+1.23
CORMEL(n)		
Equilibrée(r)	13.15	+.80
CORNERSTONE		
Balanced(r)	5.98	-.35
Bond(r)	5.38	+.98
Cdn Growth(r)	6.48	-1.46
Global	13.22	+.09
US Fund	27.75	+.56
COTÉ 100(n)		
Amér REER(r)	24.54	-2.36
Amérique	20.69	-2.76
EXP	18.12	-2.43
REA	13.77	—
U.S.	10.66	-.24
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	12.79	+.62
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	7.14	-.83
Goldtrust(r)	7.68	-.39
CUNDILL GROUP		
Security(r)	19.74	-.35
Value(l)	16.39	+.31
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	26.72	—
Americain(r)	10.46	-.43
Croissance(r)	12.71	-.46
Divers Amb(r)	10.02	-.11
Divers Audr	11.76	+.23
Divers Mod(r)	11.23	+.29
Divers Sec(r)	10.73	+.32
Dividende(r)	12.28	+1.22
Enviro(r)	14.72	-.06
Equilibré(r)	14.69	+.38
Hypothèques(r)	4.65	+.02
Internat'l(y)	30.31	+.91
Mond Equil(r)	9.78	+.53
Obligations(r)	5.34	+.93
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	13.24	-6.36
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn Amer C$•	10.34	+.19
Dyn Amer U$•	7.60	-.78
Dyn Cdn Gro(r)•	12.59	-.79
Dyn Div Gro(r)•	6.61	+1.07
Dyn Dividend(r)•	6.58	+.46
Dyn Europe•	16.69	+1.40
Dyn Far East•	11.81	-.17
Dyn Fund Cda(r)•	18.88	+.11
Dyn Glo Bond(r)•	6.13	+.82
Dyn Glo Milna•	7.07	-.42
Dyn Glo Partner•	11.93	+.17
Dyn Glo Pre Met•	6.15	-.81
Dyn Glo Resour•	20.79	+.63
Dyn Income(r)•	5.59	+.54
Dyn Intl•	9.12	-.11
Dyn Partners(r)•	8.89	+.79
Dyn Prec Met(r)•	2.31	-.86
Dyn RealEst•	18.07	+.44
Dyn Team(r)•	9.80	+.31
Titres d'Etat(r)•	10.22	+.79
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	13.77	-1.36
Crois Amér•	16.65	+.48
Crois asiatique•	10.18	+.79
Equilibré(r)•	12.68	-.39
Marchés Naiss•	9.51	+1.60
Mond Actions•	12.75	+.63
Mond Equil•	11.70	+.43
Mond Oblig•	10.39	+.29
Obligations(r)•	8.51	+.95
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	14.11	+.29
Global Bond(r)	5.32	+1.09
Growth(r)	10.70	-.42
Income(r)	10.95	+1.10
N.A.Equity	22.55	+.97
Pacific Rim	6.52	+.51
Special Equity(r)	6.65	-.65
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	10.61	+.15
Equilibré(r)	13.35	+.39
Hypothèques(r)	10.26	+.40
Obligations(r)	10.37	+.99
FIDELITY C$		
Amér Latine•	8.63	+2.62
Cap Crois(r)•	18.88	-1.77
Crois Amérique•	22.14	-.32
Crois Euro•	18.91	+1.61
Crois Japon•	7.67	-3.40
Expansion Cda(r)•	17.07	-.29
Ext-Orient•	31.36	+2.12
Frontiere nord(r)•	11.41	-.52
Mixte Mondial•	13.85	+.36
Ob Mar Emerg•	12.26	+.99
Oblig Can(r)•	11.87	+1.19
Pet Cap Amér•	13.53	-.37
Portfli Intl•	21.31	+.42
Ptl Mar Emerg•	16.16	+1.76
RER Obl Mond(r)•	8.81	-.68
Rev Can(r)•	10.79	+.56
Revenus N.A.•	8.94	+.22
Rép Actif Can(r)•	14.67	+.27
FIDELITY U$		
Amér Latine U$•	6.39	+2.40
Crois Amér U$•	16.41	-.36
Crois Euro U$•	14.02	+1.59
Crois Japon U$•	5.68	-3.57
Ext-Orient U$•	23.25	+2.06
Mixte Mond U$•	10.27	+.29
ObMarEmerg U$•	9.09	+1.00
PetCapAmér U$•	10.03	-.40
Port Intl U$•	15.80	+.38
Ptl MarEmerg U$•	11.98	+1.70
RER ObiMondU$(r)•	6.53	-.76
Rev N.A. U$•	6.63	+.15
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	6.21	-2.43
FONDS DE CROÎS SELECT(n)		
Crois Select(y)	140.90	—
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Double Gold(r)	3.04	—
Foreign Bond(y)	10.00	+.40
Prec Metals(yg)	11.76	+.34
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	20.63	+1.33
Crois N.A.(y)	8.07	+1.13
Internat'l(y)	10.56	+.48
Oblig Can(r)	11.64	+1.39
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(yl)	5.43	+2.26
GFM U$(y)	11.24	+2.18
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	7.88	-.82
Cr Amér Lat•	6.88	+2.92
Crois Amér•	6.95	-2.74
Crois Pacif•	6.78	+.98
Infrastr Mon•	6.63	+1.33
Mond Oblig•	5.49	+.35
Res Nat Mon•	7.29	-5.57
Rev CT A(l)•	5.30	+.17
Rev CT B(g)•	5.26	+.13
Rev et Crois•	6.02	+1.24
Revenu Canadien(r)•	6.13	+.81
Soins de Santé•	6.28	-.03
Thém Mondiale•	5.39	-1.08
Télécom Mond•	7.11	-2.00
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	5.10	+2.76
Crois Amér U$•	5.15	-2.89
Crois Pacif U$•	5.03	+.82
Infrastr MonU$•	4.92	+1.17
Mond Oblig U$•	4.07	+.17
Res Nat Mon U$•	5.40	-5.72
Rev CT A U$(l)•	3.92	+.03
Rev CT B U$(g)•	3.90	-.03
Rev et Crois U$•	4.46	+1.09
Soins Santé U$•	4.66	-.19
Thém Mond U$•	4.00	-1.24
Télécom Md U$•	5.27	-2.16
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(r)	10.55	—
First Amer(r)	10.54	—
Protect Amer(r)	9.27	—
GUARDIAN (GROUPE) SÉR A		
Act Amér(l)•	11.92	-.17
Act Crois(r)•	11.09	-.63
Actions Mond(l)•	6.75	-.15
Asie-Pacifique(l)•	10.11	-.20
Crois & Revenu(r)•	5.20	+.39
Div Mensuels(r)•	9.23	+.65
Entreprise(r)•	18.96	+.21
Equil Can(r)•	19.92	+.66
Equil Intl(r)•	5.83	+1.04
Marchés Emerg(l)•	11.87	+1.19
Rev Can(r)•	10.27	+.49
Rev Etranger(r)•	10.47	+1.06
Rev Intl(r)•	10.06	+.80
Rev Men Eleve(r)•	9.86	+.72
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amer(g)•	11.83	-.25
Act Crois(r)•	11.09	-.63
Actions Mond(g)•	6.71	-.15
Asie-Pacifique(g)•	10.08	-.20
Crois & Revenu(r)•	5.20	+.39
Div Mensuels(r)•	9.19	+.66
Entreprise(r)•	18.87	+.21
Equil Can(r)•	19.94	+.66
Equil Intl(r)•	5.82	+1.04
Marchés Emerg(g)•	11.81	+1.20
Rev Can(r)•	10.28	+.49
Rev Etranger(r)•	10.46	+.97
Rev Intl(r)•	10.05	+.80
Rev Men Eleve(r)•	9.85	+.72
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	10.09	+.10
Hsbgr Européen•	7.53	+2.73
Hsbgr Expans•	10.70	+.85
Hsbgr GloSmlCap•	10.64	+1.33
Hsbgr Intl•	10.53	+1.64
Hsbgr Valeur•	10.95	+1.01
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	7.47	-.13
Hsbgr Euro U$•	5.58	+2.57
Hsbgr Expans U$•	7.92	+.51
Hsbgr GlSmCapU$•	7.88	+1.16
Hsbgr Intl U$•	7.80	+1.43
Hsbgr Valeur U$•	8.11	+.75
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(r)	11.97	+.67
HRL Equilibré(r)	10.87	+.18
HRL Obligations(r)	10.34	+1.16
HRL Outre-mer(y)	15.48	+.39
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	19.59	-.40
Américains(y)	14.27	+.73
Cr cap peu élev(r)	15.56	+.74
Crois Asiatique(y)	11.55	+.36
Crois Euro(y)	12.90	+1.51
Equilibré(r)	15.69	+.35
Hypothécaires(r)	11.45	+.20
Nouv Marchés(y)	9.10	+1.89
Oblig Can(r)	11.58	+1.31
Oblig Intl(y)	10.00	+.24
Revenu Div(r)	14.24	+1.22
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(r)	13.44	-.47
Actions Intl	14.40	-.37
Obligations(r)	16.72	+.79
INFINITY FUNDS MANAGEMENT		
Dolphin Growth(r)	7.13	+7.62
Dolphin Income(r)	7.64	+5.18
Infinity Cdn(r)	6.46	+1.51
Infinity Intl(l)	6.14	+2.75
INVESCO FUNDS GROUP		
Can Rend(r)•	8.11	-.34
Coréen•	7.91	+1.90
Crois Amer•	5.91	-.25
Crois Can Sél(r)•	5.94	-.49
Dragon 888•	8.01	+1.39
Europa•	12.51	+1.07
Glo Sant•	11.53	+1.16
Glo Tech•	10.64	-.78
Intl•	6.34	+.87
Mond Rev(r)•	12.83	+.48
Nippon•	10.36	-.63
RRSP Index(r)•	10.06	+.35
Rep Actifs(r)•	14.00	-.17
Tigre•	11.95	+1.27
INVESCO FUNDS GROUP U$		
Coréen U$•	5.87	+1.82
Crois Amer U$•	4.38	-.33
Dragon 888 U$•	5.94	+1.31
Europa U$•	9.27	+1.00
Glo Sci San U$•	8.55	+1.09
Glo Tech U$•	7.89	-.86
Intl U$•	4.70	+.80
Mond Rev U$(r)•	9.51	+.41
Nippon U$•	7.68	-.71
Tigre U$•	8.86	+1.19
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	8.90	+.11
Act Euro	13.87	+.22
Act Ext-Orient	12.23	+1.07
Act Japon	6.20	-4.17
Act US	12.95	—
Dividendes(r)	12.23	+.33
Equilibré(r)	7.16	+.28
Hypothèques(rx)	10.73	+.09
Obl Gouv CT(rx)	5.64	+.53
Obl Itl RER(r)	9.73	+.21
Oblig Can(rx)	10.38	+1.07
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	12.08	-.24
BiensImmobil(r)	4.24	—
Can Pet Cap(r)	13.03	-.05
Can Res Nat(r)	10.99	-1.51
Crois Lat Amér	11.62	+2.89
Crois Mond	8.14	-.32
Crois Plus	8.08	+.85
Crois Retr(r)	9.28	-.14
Crois US	32.23	+2.10
Croissance	10.67	+.54
Découvertes E-U	11.62	+1.48
Dividendes(r)	13.32	+2.16
Européen	9.09	+1.00
Global	9.90	+.58
Global Oblig(g)	5.22	-.02
Hypothécaire(r)	5.14	+.10
Japonais	13.55	-3.40
Mutuel(r)	11.65	+.38
Nord-Amér	15.94	-.21
Oblig Gouv(r)	4.91	+1.36
Oblig NA Re éle(rx)	10.11	+.35
Oblig Soc(rx)	10.93	+1.13
Pacifique	13.04	+.67
Retraite(r)	17.29	-.28
RetraitePlus(r)	7.43	+.20
Revenu(r)	5.71	+.81
Revenu Plus(r)	6.01	+1.06
Répartition(r)	5.95	+.27
Spécial	20.98	-.26
Summa(r)	7.72	-.14
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)	11.79	+.21
Can Pet Cap(r)	12.35	-.27
Can Equilibré(r)	11.47	+.53
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	10.48	+.23
ML Cdn Equity(r)	11.65	+.59
ML Emerg Mkts	10.56	+1.84
ML World Alloc	10.96	+.14
ML World Bond(rx)	9.69	+.71
GI/ROTHSCHILD SELECT		
Act Amer	11.39	-.18
Act Intl	11.70	-.09
Actions Can(r)	12.83	+.86
Can Equil(r)	13.26	+1.30
Oblig Intl(x)	9.96	+.66
GROUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)	11.78	+.13
Can Equilibré(r)	11.01	+.58
Oblig Can(rx)	10.57	+1.26
INVESTPRO SECURITIES INC.(n)		
Intl Oblig(ylx)	10.71	+2.81
JONES HEWARD		
JH Amér C$	14.35	+.34
JH Amér U$	10.64	+.20
JH Equil Can(r)	17.11	+.10
JH FondsLtée(r)	14.40	-.65
JH Oblig(r)	11.07	+1.00
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.52	—
Equilibré(r)	6.16	—
LAURENTIENNE		
Act Amér	11.02	+.55
Act Can(r)	9.06	-.11
Act Spéc(r)	7.85	-.76
Asie Pacifique	5.01	-.60
Com'wealth	8.70	+.12
Dividendes(r)	10.16	+.89
Equil Can(r)	7.15	+.14
Equil Glo	7.03	+.29
Europe	6.50	+1.09
Internat'l	11.44	+.09
Marchés Emerg	5.53	+1.28
Oblig Gouv(r)	5.61	+.54
Revenu(r)	4.73	+1.07
LEITH WHEELER(n)		
Balanced(r)	14.20	+1.15
Cdn Equity(r)	13.66	+1.75
Fixed Income(r)	10.72	+.84
US Equity	12.40	+.30
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American•	14.19	-1.09
Ind Titres Hypo(r)•	1.36	+.62
Indust Act Ltée

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Rég Pacifique•	10.89	-1.37
Séc & Rev(r)•	10.99	+.47
ValCan1ordre(r)•	15.78	-.65
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Equity(r)•	17.97	+.84
Emerg Mkts•	19.87	+2.85
Global•	14.04	+1.01
Greater Europe•	15.55	+.58
Pacific•	12.03	-.66
ShTerm Bond(r)•	12.38	+.41
US Growth & Inc•	11.51	+.79
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amer•	16.61	+.30
Actions Can(r)•	20.87	-.14
Actions Int•	14.54	+.69
Crois Can(r)•	27.95	+.43
Croiss Am U$•	10.83	-1.19
Croiss Amer•	14.61	-1.08
Croiss Europ•	15.67	+1.36
Croiss Int•	8.56	-.23
Dividendes(r)•	12.80	+1.11
Dyn Asiatique•	10.61	+.28
Marches Prom•	12.80	+2.65
Obl Crt Terme(r)•	5.41	+.19
Obl Global•	9.95	+.51
Obl Lg Terme(r)•	12.08	+1.34
Obl Moy Terme(r)•	10.12	+1.00
Optimax USA•	12.35	+.32
Pac Diversif(r)•	12.66	+.56
Particip Can(r)•	13.79	+.15
Plac Can(r)•	9.93	+.81
Plac Int Div•	12.71	-.16
Port Fds Can(r)•	16.09	+.50
REER Obl Int(r)•	10.45	—
Repart Strat(r)•	14.16	+.57
Ress Can(r)•	10.16	-3.15
Telecomm Mond•	12.84	-1.08
STANDARD LIFE		
Balanced(r)	12.47	+.58
Bond(r)	10.25	+1.04
Cdn Dividend(r)	15.30	+2.57
Equity(r)	14.46	+.34
Growth Equity(r)	12.07	-.17
Intl Bond(r)	10.16	+.68
Intl Equity(g)	11.14	+.68
Ressources(r)	11.65	-3.47
U.S. Equity(g)	12.51	+.60
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Cda(r)	6.08	-.88
Principal Cr&Rv(r)	5.00	-.08
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	14.76	-.27
Actions Mond	21.03	-.14
Amér Latine	7.22	+2.85
Asiatique	7.76	+1.04
Can Crois(r)	23.30	+.95
Can Petit Cap(r)	17.29	+.46
Cdn Opport(r)	15.59	-.38
Européen+	14.39	+1.55
Japon	9.52	-3.05
Mond Equil	11.21	+.27
Mond Soc Emerg	18.40	+.44
Multirevenu(r)	21.74	+1.21
Oblig Mondial	10.69	+.47
Obligataire(r)	6.19	+.65
Or+(r)	10.37	-.58
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	21.05	-.19
Can Crois Cl X(r)	23.31	+.95
Divr Euro Cl X(r)	18.08	+1.40
EuroPlus Cl X(l)	14.40	+1.55
Japon Cl X	9.58	-2.94
Multirev Cl X(r)	21.81	+1.21
Obl Mon Cl X	10.69	+.47
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	9.96	+.30
Divr Amér Lat(r)	6.06	+2.89
Divr Asiatique(r)	5.89	+.86
Divr Européen(r)	18.09	+1.40
Divr Japon+(r)	3.55	-5.08
Divr Obl Etrang(r)	13.51	—
Oblig Divr(r)	10.99	+.46
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	13.42	—
Can Répar Actif(r)•	7.77	+.26
Dividendes(r)•	16.38	+1.30
Glo Rep Actif•	8.06	+.37
Nouv Economie(r)•	5.85	-.17
Obl Can Dev(r)•	5.52	+.36
Obligations(r)•	11.56	+1.14
REER Glo(r)•	5.89	+.34
Revenu(r)•	11.55	+.61
TALVEST HYPERION		
Act Can Crois(r)	5.02	-.79
Act Can Pet Cap(r)•	14.00	+1.01
Asian•	21.55	+.33
European•	15.80	+1.09
GI Sci&Tech C$•	22.74	-2.99
GI Sci&Tech U$•	16.85	-3.16
Glo Sci Sante•	5.35	+.94
Oblig Haut Rend(r)•	11.21	+1.08
Value Line C$•	21.51	-2.54
Value Line U$•	15.94	-2.69
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	19.97	+.20
Act Optimal(r)•	15.58	+.32
Amér Indexé•	14.21	+.50
Can Indexé(r)•	9.51	-.11
Crois Asiatique•	10.39	+1.07
Crois Equil(r)•	15.00	+.40
Crois Euro•	15.14	+.73
Crois Japon•	7.61	-2.81
Crois Lat Amér•	8.82	+2.68
Crois N.A. A•	16.91	-.70
Dividendes(r)•	16.79	+2.07
Emerg Mkts•	15.88	+2.19
Hypothécaire(r)•	11.36	—
Intl Equity•	14.58	+.14
Intl Sélect•	14.29	-.07
Métaux Précieux(r)•	20.83	+.73
Obl RER Intl(r)•	10.71	+1.13
Obl Rend Réel(r)•	11.24	+1.81
Oblig Can(r)•	12.53	+1.70
Oblig GouvCan(r)•	11.62	+1.13
Oblig GouvGlo•	10.68	-.65
Res Energét(r)•	15.73	-.82
Ressource(r)•	14.00	-.28
Rev CT(r)•	10.04	+.30
Rev Equil(r)•	14.70	+.55
Sci & Tech•	21.35	-2.91
Sciences Santé•	11.02	+.64
TitresHypo(r)•	10.93	+.37
Val Sûres Amér•	10.94	+.37
Valeurs Sûres(r)•	15.95	+.25
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	8.01	+.75
Can Rép Actif(r)•	6.38	+.95
Croissance C$•	9.88	+.71
Croissance U$•	7.32	+.55
Emergents C$•	9.69	+1.25
Emergents U$•	7.18	+1.13
Equil Mond C$•	6.36	+.16

Fonds	VANPA	Chg.%
Equil Mond U$•	4.71	—
Equilibré(r)•	8.03	+1.13
Intl Act C$•	12.73	+.71
Intl Act U$•	9.44	+.64
Intl Equil C$•	6.12	+.33
Intl Equil U$•	4.54	+.22
Mond Obl C$•	10.21	+.39
Mond Obl U$•	7.57	+.26
Mond PtSoc C$•	10.75	+.37
Mond PtSoc U$•	7.97	+.25
Oblig Can(r)•	5.31	+1.53
TEMPLETON - SÉRIE MUTUAL		
Mutual BaliseC$	5.01	—
Mutual BaliseU$	3.71	—
TRADEX		
Actions(r)	12.58	-.40
Marchés Naiss	11.20	+1.27
Obligations(r)	10.09	+1.20
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	9.73	-.10
Amériques C$•	7.04	+.72
Amériques U$•	5.22	+.58
Can Croiss Sél(r)•	9.14	+.22
Croiss Sél C$•	12.18	+.25
Croiss Sél U$•	9.03	+.11
Découverte C$•	5.56	-.71
Découverte U$•	4.12	-.96
Equilibré Sél(r)•	8.80	+.34
Indo-Pacif C$•	6.34	+.96
Indo-Pacif U$•	4.70	+.86
Obl Avantage(r)•	5.96	+.85
Obl canadiennes(r)•	5.56	+1.09
Revenu gouv(r)•	5.14	+.39
Trimark C$(l)•	23.57	+.17
Trimark U$(l)•	17.47	+.06
Trimark can(r)•	20.95	-.05
Trimark cro rev(r)•	8.18	+.12
TRUST GENERAL		
Act Amér(y)	29.43	+.58
Act Can(r)	36.41	+.64
Croissance(r)	22.23	+1.71
Equilibré(r)	13.64	+.35
Hypothèques(rx)	11.03	+.00
Internat'l(y)	17.04	-.65
MM(rx)	10.12	+.05
Obligations(rx)	11.11	+.44
TRUST NATIONAL		
Actions Amér	15.08	-.26
Actions Intl	10.16	-.52
Actions Spéc(r)	18.73	-.34
Actions can(r)	12.58	-.61
Dividendes(r)	13.99	+1.80
Equilibré(r)	15.47	+.28
Hypothèques(r)	10.36	+.35
Ind Amé	10.24	+.57
Indicel can(r)	10.25	-.27
Marchés Emerg	8.21	+1.61
Oblig Itl RER(r)	10.70	+1.26
Oblig can(r)	12.53	+1.47
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	15.60	+1.30
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.22	+.34

FONDS AUTONOMES

ADC RER(n)		
Act E.U. (K)(y)	10.26	+1.28
Act Itl (K)(y)	12.14	+.41
Act Spécial (K)(r)	11.08	-.19
Act de Cro (A)(r)	12.75	+.39
Act ordin (A)(r)	29.40	+.85
Actions Can (T)(r)	9.94	+.29
Bassin Pac (K)(y)	12.43	+1.08
MM (C)(r)	77.63	+.05
Marchés Em (K)(y)	9.55	-1.41
Mixte (K)(r)	58.43	+.72
Mondial (T)(y)	10.00	+.23
Oblig Hypo (C)(r)	14.59	+.71
Titres Euro (K)(y)	13.58	+.04
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	155.97	-.20
Act US & Itl(yg)	57.36	-.23
Asie Pacifique(yg)	9.95	+.41
Européennes(yg)	14.01	+.76
Gére(r)	38.13	+.35
MM(r)	63.79	+.05
Obl Intl(r)	11.89	+.65
Rev Fixe(r)	88.64	+1.23
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	76.21	+.74
Fixed Inc(r)	76.26	+.85
Global Equity(y)	11.60	-.74
Growth(r)	107.97	+2.08
MMF(r)	11.02	+.03
US Equity(y)	15.04	+1.69
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	15.96	+1.16
Crois Spéc(r)	23.84	+1.52
Equil Strat(r)	12.98	+1.09
Hypothèques(r)	13.68	+.40
MM(r)	12.43	+.07
Obligations(r)	14.79	+.93
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	13.62	+1.26
AssetBuild II(r)	14.06	+1.37
AssetBuild III(r)	14.28	+1.28
AssetBuild IV(r)	14.27	+1.13
AssetBuild V(r)	14.16	+1.07
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	181.81	+1.43
Cdn Equity(r)	180.04	+1.59
Fixed Income(r)	159.80	+1.10
US Equity(y)	207.97	+2.21
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	14.03	+1.81
Combiné(r)	13.00	+1.09
Obligations(r)	12.39	+1.17
Val CT(r)	11.33	+.03
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	14.64	+1.80
Combiné(r)	13.41	+1.09
Obligations(r)	13.04	+1.16
Protect rev(r)	10.72	+.24
Val CT(r)	10.93	+.02
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(r)	126.92	-.42
Act Premiers(r)	109.52	-.28
Crois Intl E(g)	25.17	-1.10
Equ Growth(r)	31.20	-.29
Equilibré Elite(r)	21.26	+.22
MM E(r)	16.53	+.04
ObliCan DevEtr E(r)	10.62	+1.17
Oblig Elite(r)	24.75	+1.15
Rep Actif Elite(r)	13.56	+.10
L'ÉQUITABLE		
Accum Income(r)	14.66	+.72
Actions(r)	19.08	+.90
Actions Cdn(r)	13.97	+.93
Asset Allocat(r)	13.26	+.88
Hypothèques(r)	11.65	+.03
International(r)	12.09	+1.96
Oblig Cdn(r)	11.07	+.70

Fonds	VANPA	Chg.%
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	14.23	+1.50
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)		
Act amér (G)(y)	244.83	-2.35
Act intl (P)(yg)	210.59	-.62
Actions Can (G)(r)	212.11	-.35
Adv Port (G)(r)	200.05	-.54
Agg Port (G)(r)	201.96	-.43
Bal Port (G)(r)	199.32	-.54
Balanced (B)(r)	206.32	-.32
Balanced (M)(r)	207.81	-.82
Balanced (S)(r)	209.17	-.38
Bond (B)(r)	195.13	-.77
Bond (S)(r)	194.76	-.50
Cdn Res (A)(r)	239.14	-1.41
Cons Port (G)(r)	192.61	-.46
Divers E-R (G)(r)	205.78	-.71
Equity (M)(r)	218.56	-.36
Equity (S)(r)	227.77	-.36
Global Inc (A)(r)	175.46	-1.14
Gro & Inc (A)(r)	209.22	-.69
Gro & Inc (M)(r)	218.62	-.03
Growth Equ (A)(r)	233.96	-.66
Hypothécair (G)(r)	194.74	-.20
Indice-Act (G)(r)	176.56	-.51
Larger Co (M)(r)	214.94	-.45
MM (G)(r)	162.28	+.02
Mod Port (G)(r)	196.02	-.55
N.A. Equity (B)(yg)	224.86	+.01
Oblig (M)(r)	195.35	-.74
Oblig Can (G)(r)	195.22	-.72
Oblig Gouv (G)(r)	224.03	-.45
Oblig Intl (P)(yg)	206.19	-.85
ObligAction (G)(r)	226.41	-.47
Revenu (G)(r)	238.79	-.50
Smaller Co (M)(r)	212.42	+.13
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)		
Act amér (G)(yg)	243.80	-2.36
Act intl (P)(y)	209.70	-.62
Actions Can (G)(r)	211.00	-.35
Adv Port (G)(r)	199.88	-.54
Agg Port (G)(r)	201.96	-.35
Bal Port (G)(r)	199.15	-.54
Balanced (B)(r)	205.78	-.33
Balanced (M)(r)	207.27	-.82
Balanced (S)(r)	208.63	-.39
Bond (B)(r)	194.62	-.78
Bond (S)(r)	194.26	-.51
Cdn Res (A)(r)	238.52	-1.42
Cons Port (G)(r)	192.44	-.46
Divers E-R (G)(r)	204.69	-.72
Equity (M)(r)	217.99	-.36
Equity (S)(r)	227.18	-.36
Global Inc (A)(r)	175.01	-1.15
Gro & Inc (A)(r)	208.67	-.70
Gro & Inc (M)(r)	218.05	-.03
Growth Equ (A)(r)	233.35	-.66
Hypothécair (G)(r)	193.74	-.20
Indice-Act (G)(r)	175.64	-.52
Larger Co (M)(r)	214.38	-.45
MM (G)(r)	161.44	+.02
Mod Port (G)(r)	195.85	-.56
N.A. Equity (B)(y)	224.27	+.00
Oblig (M)(r)	194.84	-.74
Oblig Can (G)(r)	194.20	-.73
Oblig Gouv (G)(r)	223.09	-.46
Oblig Intl (P)(y)	205.31	-.86
ObligAction (G)(r)	225.23	-.48
Revenu (G)(r)	237.78	-.50
Smaller Co (M)(r)	211.87	+.13
IMPERIALE: CROISSANCE(n)		
Act N.A.(l)	15.59	+.52

Fonds	VANPA	Chg.%
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	170.78	+1.26
Cdn Equity(r)	277.07	-.01
Diversified(r)	143.54	+.42
Intl Equity(yg)	10.08	+.55
MMF(r)	18.18	+.04
Mortgage(r)	124.72	+.10
US Equity(yg)	23.71	-1.15
MANULIFE FINANCIAL(n)		
MLI AGF AmG GIF(r)	10.29	+.10
MLI AGF CdB GIF(r)	10.17	+1.19
MLI AGF CdE GIF(r)	10.01	-.30
MLI AGF G&I GIF(r)	10.07	-.49
MLI E&P MM GIF(r)	10.05	+.20
MLI E&P MMn GIF(r)	10.07	+.30
MLI Fid CAA GIF(r)	10.15	+.30
MLI Fid CBd GIF(r)	10.11	+.50
MLI Fid CBu GIF(r)	10.00	-1.38
MLI Fid GA GIF(r)	10.13	-.30
MLI Fid IP GIF(r)	10.11	+.20
MLI Fid TN GIF(r)	10.09	-.49
MLI GT AG GIF(r)	9.88	-2.37
MLI GT CG GIF(r)	10.06	-.69
MLI Tri SB GIF(r)	10.08	+.30
MLI Tri SCG GIF(r)	10.06	+.10
MLI Tri SG GIF(r)	10.07	+.20
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	15.29	+.97
NAL-Accr Equil(r)	14.37	+.91
NAL-Act Amér(yg)	15.23	+1.67
NAL-Act Univ(yg)	12.95	-.77
NAL-Actions Can(r)	21.64	+1.12
NAL-Divers Can(r)	23.13	+.92
NAL-MM Can(r)	17.15	+.03
NAL-Oblig Can(r)	23.49	+.75
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.71	+.04
Vista CT 2(r)	15.78	+.03
VistaAct Mon 1(yl)	11.24	+.19
VistaAct Mon 2(yg)	11.07	+.17
VistaActAmer 1(yl)	14.78	+1.80
VistaActAmer 2(yg)	14.56	+1.79
VistaDivrs 1(r)	18.13	+1.39
VistaDivrs 2(r)	17.12	+1.38
VistaGnsCap 1(r)	19.21	+.58
VistaGnsCap 2(r)	18.14	+.57
VistaOblMon 1(yl)	10.99	-.70
VistaOblMon 2(yg)	10.82	-.71
VistaOblig 1(r)	19.65	+1.64
VistaOblig 2(r)	18.59	+1.63
VistaPlace 1(r)	17.35	+1.13
VistaPlace 2(r)	16.36	+1.12
MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)		
Accrois - A&C(r)	25.88	-.05
Act Can - A&C(r)	14.59	-.57
Act Dynam - A&C(r)	10.37	-2.02
Act Mond - A&C(y)	11.18	+.92
Bas Pac - A&C(y)	93.19	+.25
Cro Rev Am A&C(y)	142.43	+1.84
Decouverte A&C(y)	9.68	-3.18
Equil - A & C(r)	23.15	+.55
EurAsie - A&C(y)	9.97	+1.99
MM - A&C(r)	30.73	+.03
Oblig - A&C(r)	19.46	+1.30
Rev Div - A&C(r)	13.44	+.95
S&P 500 - A&C(r)	16.90	+.57
MARITIME LIFE - SERIES B(n)		
Accrois(r)	10.64	-.06
Act Bass Pac(yg)	9.96	+.25
Act Can(r)	10.52	-.68
Act Dynamique(r)	10.27	-2.01
Act Mond(yg)	10.42	+.92

Le Groupe de fonds Industriel

Des placements *bien* diversifiés.
Pour votre REÉR

Appelez votre conseiller financier dès aujourd'hui!

Mackenzie
Vers l'indépendance financière

Actions Can(r)	23.70	-.21
Cap CT(r)	16.24	—
Diversifié(r)	20.94	+.24
IMPÉRIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)	5.65	+.53
Act Amér 2	5.64	+.53
Act Can 2(r)	6.07	-.33
Act Intl 1(g)	5.02	—
Act Intl 2	5.01	+.20
Act can 1(r)	6.09	-.16
Equil Can 2(r)	5.85	+.17
Equil can 1(r)	5.86	+.17
MM 1(r)	5.18	—
MM 2(r)	5.17	—
Revenu 1(r)	5.51	+.92
Revenu 2(r)	5.51	+1.10
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	128.98	-.31
Actions S-2(r)	10.35	-.64
Américain(r)	10.52	-.72
Diversifié(r)	24.50	+.33
Diversifié S-2(r)	10.19	-.06
Ecoflex A(r)	18.57	-.33
Ecoflex B(r)	13.44	+1.10
Ecoflex D(r)	15.96	+.31
Ecoflex E(r)	10.48	+1.35
Ecoflex G(r)	9.88	+.34
Ecoflex H(r)	12.64	+.19
Ecoflex I(yg)	12.28	+1.08
Ecoflex M(r)	12.66	+.05
Ecoflex S(r)	10.52	-.74
Hypothèques(r)	57.45	+.20
International(y)	12.35	+1.09
MM(r)	12.66	+.05
Marches Emer(r)	10.49	+1.37
Oblig Mondiales(r)	9.88	+.35
Obligations(r)	63.57	+1.11
Obligations S-2(r)	9.95	+.67

Crois Rev Amér(yg)	10.52	+1.84
Decouverte(yg)	9.67	-1.70
Equilibré(r)	10.15	+.54
EurAsie(yg)	9.96	+2.00
Obligations(r)	9.66	+1.24
Rev Div(r)	10.60	+.95
S&P 500(r)	9.81	+.54
MARITIME LIFE - SERIES F(n)		
Actions Can(r)	25.53	-.58
Oblig Can(r)	15.58	+1.32
MARITIME LIFE - SERIES G(n)		
Actions Can(r)	27.31	-.56
Oblig Can(r)	16.08	+1.31
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(yg)	18.35	+1.33
Act Mondiales(yg)	10.05	-.68
Act RER Pac-Asi(yg)	9.99	-.78
Actions(r)	16.80	-.32
Croissance(r)	21.49	+2.14
Equilibré(r)	19.23	+.42
Obligations(r)	20.76	+1.17
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	433.39	+.73
Actions Glo(yg)	14.30	-.16
Equilibré(r)	18.52	+.74
MM(r)	13.16	+.02
Revenu Fixe(r)	210.22	+1.09
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(r)	13.78	+.28
Bond(rx)	9.71	+1.32
Can-Am(r)	11.10	+.88
Can-Asian(r)	9.42	-.16
Can-Dag 100(r)	10.66	-1.99
Can-Euro(r)	12.03	+2.30
Can-Global Bond(r)	10.46	+.89
Can-Emerge(r)	9.78	+1.60
Cdn 35 Index(r)	16.69	+.57
Cdn Growth(r)	8.28	-.22

Fonds	VANPA	Chg.%
Dividend(rx)	12.36	+1.10
NN Elite(r)	11.45	—
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)		
Ecoflex A(r)	18.57	-.33
Ecoflex B(r)	13.44	+1.10
Ecoflex D(r)	15.96	+.31
Ecoflex E(r)	10.48	+1.35
Ecoflex G(r)	9.88	+.34
Ecoflex H(r)	12.64	+.19
Ecoflex I(yg)	12.28	+1.08
Ecoflex M(r)	12.66	+.05
Ecoflex S(r)	10.52	-.74
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	14.84	-.13
Actions Amér(g)	13.72	+.44
Actions Intl(g)	10.51	-.38
Can Crois(r)	14.74	-1.67
Equilibré(r)	14.62	+.48
Glo Eme Mkts(g)	11.22	+1.81
Revenu(r)	11.63	+1.22
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	27.11	+.55
IIA Bond(r)	27.55	+1.08
IIA Equity(r)	26.42	-.63
TRANSAMERICA TRANSÉCURITÉ(n)		
21e Siècle(r)	5.97	-1.81
Actions(r)	7.31	+.69
Equil Intl(r)	5.96	+.68
Equilibré(r)	6.30	+.96
Euro 100(r)	5.67	+2.16
Ind 500 Amer(r)	6.16	+1.32
Japon 100(r)	3.93	-3.68
MM Can(r)	5.51	—
Oblig Can(r)	5.79	+.52
Transam Rice(r)	28.20	+.68
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	17.45	+.79
Equilibré(r)	17.16	+1.46
Obligations(r)	15.91	+.96

CAPITAL DE RISQUE

ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	10.30	—
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.66	—
TALVEST (LSVCC)(n)		
CSTGF(r)	10.00	—
DMCI(r)•	11.30	—

AUTRES FONDS

ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)•	13.93	-.07
BPI MUTUAL FUNDS(n)		
Cdn Opp RSP(r)•	38.72	-.26
Glo Opp•	15.02	+.07
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Glo Opp U$•	11.13	-.09
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	17.54	-.17
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	5.88	+.86
CUNDILL GROUP		
McElvaine Inv(r)	10.44	—
CVA REER - BELL(n)		
Actions(r)	13.70	-.85
Equilibre(r)	13.44	+.55
Obligations(r)	13.23	+1.15
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(y)	11.08	—
FIRST TRUST CDN(n)		
Objectif 10(l)	17.89	-.28
Objectif 10 97(l)	15.02	+.13
Objectif 10 U$(l)	13.26	-.45
Object 10 U$ 97(l)	11.13	-.09
Pharmaceut C$(l)	17.85	+.06
Pharmaceut U$(l)	13.23	-.08
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency(y)	19.36	+4.76
Diversified(y)	10.60	+3.62
GLO MANAGER (OFFSHORE) U$(n)		
German Bd Bear(l)	7.59	-3.07
German Bd Index(l)	11.71	-1.10
German Bear(l)	6.20	-5.96
German Geared(l)	17.77	+5.97
German Index(l)	13.70	+2.02
Hong Kong Bear(l)	6.66	-2.51
Hong Kong Index(l)	13.63	+2.36
HongKong Geared(l)	13.98	+4.19
Japan Bear(l)	7.47	-.73
Japan Geared(l)	5.84	-6.20
Japan Index(l)	7.14	-4.49
UK Bear Fund(l)	7.71	+.84
UK Geared Fund(l)	19.22	+3.87
UK Gilt Bear Fd(l)	9.19	-.41
UK Gilt Index(l)	12.92	+3.65
UK Index Fund(l)	15.12	+2.81
US Bear Fund(l)	6.47	-.25
US Bond Bear(l)	8.43	-1.56
US Bond Index(l)	12.42	+1.74
US Geared(l)	23.64	+.09
US Index(l)	16.88	+.16
HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)		
Hillsdale LS	8.74	-3.24
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(r)	43.45	+.95
Equilibré(r)	25.69	+.82
MM(r)	16.07	-.01
Obligations(r)	21.03	+1.12
MTC GROWTH		
MTC Growth(r)	7.54	-.10
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App	16.08	+.31

FONDS MONÉTAIRES	Cour.	Eff.
ACADIE (FONDS)		
MM(r)	1.86	1.88
AGF GESTION		
MM(rx)•	1.63	1.64
MM $US(lx)•	4.41	4.51
AIC GROUP		
MM(r)	2.01	2.03
AMI CAPITAL PRIVÉ		
MM(r)	1.85	1.87
ATLAS GESTION: ATLAS		
B-Trés(r)•	1.75	1.77
MM(r)•	2.15	2.17
MM Am•	4.29	4.39
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP BTrés(r)•	2.34	2.36
CP MMF(r)•	2.31	2.34
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(r)	2.74	2.78
BNP (CDA) FONDS		
MM(r)	2.18	2.20
BONHAM & CO INC(n)		
SV MMF(r)	1.86	1.88
BPI MUTUAL FUNDS		
B-Trés(r)•	2.81	2.85
MM $US•	4.18	4.27
CANADA TRUST		
MM(r)•	2.20	2.22

Fonds	VANPA	Chg.%
Pr MMF(r)•	2.60	2.63
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(r)•	2.85	2.89
CI MUTUAL FUNDS U$		
MM US•	4.59	4.69
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(r)	2.41	2.44
MM(r)	2.38	2.41
MM $US	4.38	4.48
PrBTrés(r)	2.54	2.57
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
MM(r)	2.02	2.04
CONCORDE		
MM(r)	2.23	2.25
CORNERSTONE		
Govt M(r)	1.56	1.57
DESJARDINS (FONDS)		
MM(r)	1.73	1.75
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn MMF(r)•	1.87	1.89
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(r)•	1.50	1.51
MM(r)•	2.46	2.49
ETHICAL FUNDS		
MMF(r)	2.69	2.73
FICADRE (FONDS)		
MM(r)	2.21	2.23
FIDELITY C$		
CTCda(r)•	1.81	1.83
FIDELITY U$		
US MMF•	4.11	4.19
GBC FUNDS(

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 11 février 1997

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (Intérêt versé annuellement)								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Banques																													
Commerce (CIBC)	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,375	3,375	3,875	4,125	4,875	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	—	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Commerc. Ital.	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,05	4,75	1 000	2,65	3,30	4,00	4,35	4,75	2,65	4,65	—	—	—	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Laurentienne	3 000 >	1,75	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	1 000	2,375	3,25	3,875	4,125	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,125	2,25	1 000 ~	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Montréal	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	2,00	1 000	2,375	3,375	3,875	4,125	4,875	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Nationale	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,25	2,375	2,375	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	2,875	3,50	4,00	4,50	5,00	2,875	5,00	5,75	5,00	6,00	5,25	5,95	6,50	6,95	7,25
République Nat. (N.Y.)	25 000	2,25	2,25	2,25	2,30	2,30	2,30	25 000	2,90	3,30	3,95	4,50	4,85	25 000	2,90	3,30	3,95	4,50	4,85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	0 500	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Soc. Générale Canada	25 000	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1,85	25 000	2,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	1 000 ~	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	—	—	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	3,00	3,50	3,75	4,50	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Cais. pop. (Qc *	3 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	3,00	3,50	3,75	4,50	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,50	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,125	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,70	4,95	—	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Canadienne Italienne	5 000 >	2,125	2,125	2,125	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,25	4,50	5,00	3,75	6,00	5,75	5,00	6,05	5,00	5,75	6,30	6,75	7,05
Fiducie Desjardins	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Fiducie Sun Life	10 000	2,50	2,50	2,50	2,625	2,75	2,875	—	—	—	—	—	—	1 000	3,375	4,125	4,75	5,10	5,50	3,375	5,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Sherbrooke Trust	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	1,65	1,65	1,75	1,75	1,75	1,85	—	—	—	—	—	—	1 000	2,60	3,50	4,00	4,20	4,90	2,60	4,90	—	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust Bonaventure	5 000	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,75	4,50	4,75	5,25	3,00	5,25	—	—	—	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust Capital	5 000 >	2,50	2,55	2,60	2,60	2,75	2,75	—	—	—	—	—	—	5 000	3,40	4,10	4,75	4,90	5,35	3,40	5,35	6,00	—	6,00	5,20	5,95	7,75	8,00	8,55
Trust Général	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust National	1 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,15	5,95	6,50	6,95	7,20
Trust Royal	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

« Gardez le cap, monsieur le ministre des Finances », disent les experts

Claude Chiasson

Le ministre fédéral des **Finances**, **Paul Martin**, devrait garder le cap en poursuivant sa lutte contre le déficit, affirment les experts financiers.

La semaine prochaine, Paul Martin dévoilera le contenu de son budget, le dernier de son présent mandat. Avec les élections fédérales en vue, les collègues du ministre font déjà de fortes pressions pour qu'il concocte un budget à saveur électorale. Après tout, le gouvernement de **Jean Chrétien** a été élu sur la promesse de créer des emplois. Or, après un terme de quatre ans, le taux de chômage est toujours collé à près de 10 %. Là-dessus, le gouvernement libéral n'a pas obtenu les résultats promis.

En revanche, ce même gouvernement a atteint ses objectifs en matière de déficit budgétaire. De 5 % du produit intérieur brut (PIB) en 1994-95, la proportion du déficit budgétaire a été réduite à 4 % en 1995-96. Pour l'exercice en cours terminé en mars 1997, cette proportion devrait tomber à 3 % du PIB.

Objectifs budgétaires devancés

En réalité, cette proportion sera moins élevée. Paul Martin a effectivement devancé ses objectifs. Présentement, le déficit budgétaire fédéral est de 11 milliards de dollars inférieur à celui de l'an dernier. Or, le ministre des Finances prévoyait le réduire de 4,3 milliards de dollars. Il est donc de 7 milliards de dollars en avance sur son objectif, d'où la forte tentation de se servir de cette belle marge de manoeuvre pour distribuer des cadeaux fiscaux aux Canadiens en vue des prochaines élections.

« N'en faites rien, monsieur le ministre », recommande fortement **Tim O'Neill**, l'économiste en chef de la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 49,05 $). Comme ce dernier le souligne dans un document intitulé *Avant-première : Budget*, le déficit du présent budget sera de 17 milliards de dollars environ au lieu des 24 milliards prévus. Pour les deux prochains exercices, il devrait passer à neuf et à quatre milliards de dollars respectivement.

Or, l'avance prise cette année l'assure de l'atteinte des objectifs fixés pour les deux prochaines années. Surtout que, pour l'exercice 1998-99, l'atteinte de l'objectif de 4 milliards de dollars sera plus difficile alors que les taux d'intérêt auront commencé à grimper et que les compressions des dépenses seront terminées.

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)



Laissez intervenir la politique monétaire

Stimuler l'économie en recourant à la politique monétaire et non à l'outil fiscal, tel est le mot d'ordre lancé par l'expert de la Banque de Montréal. Les taux d'intérêt baissent depuis le printemps 1995. L'économie canadienne a déjà commencé à réagir positivement à cette superbe baisse. Le PIB a probablement crû de 3 % sur une base annuelle au second semestre 1996. Et ce n'est pas fini. Plusieurs indices précurseurs démontrent que l'économie canadienne poursuivra de plus belle sur sa lancée en 1997. L'économiste de la Banque de Montréal table sur une croissance réelle du PIB de 3,5 % en 1997 et de 3,4 % en 1998 pour le Canada.

Les taux à long terme baisseront encore

Plus surprenantes encore sont les prévisions de l'économiste pour les taux d'intérêt. En dépit de cette forte croissance économique, il prévoit d'autres baisses des taux à long terme pour les deux prochaines années. Il prévoit que les taux des obligations négociables du Canada passeront d'une moyenne de 7,2 % en 1996, à 6,2 % en 1997 et, tenez-vous bien, à 5,7 % en 1998.

Si elle se matérialise, une telle baisse prendra plusieurs gestionnaires par surprise. Ils favorisent surtout les titres des compagnies des ressources naturelles au détriment de ceux des banques et des services publics ainsi que des obligations en général parce qu'ils n'entrevoient plus de baisses des taux.

Évidemment, cette baisse prévue des taux tient à la seule condition que Paul Martin garde le cap en matière de discipline budgétaire. Trop longtemps, les Canadiens ont été handicapés par une structure de taux d'intérêt élevés. Même aujourd'hui, ils doivent payer une prime de rendement sur leurs créances par rapport aux autres pays du G-7. Cette prime disparaîtra uniquement le jour où le ratio d'endettement du pays se rapprochera sensiblement du ratio moyen des autres grands pays industrialisés.

Cela dit, Tim O'Neill s'attend malgré tout à quelques stimulants fiscaux d'une valeur d'environ un milliard de dollars dans le prochain budget. Les travaux d'infrastructures, les crédits pour enfants, les organismes de charité et les régimes d'épargne-études devraient bénéficier de quelques largesses fiscales. ■

Rendements (1) des obligations au 7 février 1997

Description	Rendement selon les échéances (en %) 1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	3,41	4,16	4,71	5,15	5,50	6,29	7,02
Province de l'Ontario	3,48	4,25	4,81	5,25	5,65	6,49	7,33
Province de Québec	3,56	4,31	4,87	5,35	5,72	6,72	7,52
Municipales du Québec	3,76	4,38	5,01	5,49	5,85	6,84	7,64
Entreprises canadiennes (AA)	3,63	4,35	4,91	5,32	5,71	6,49	7,33
Obligations démunies Canada (2)	3,38	4,13	4,68	5,15	5,50	6,51	7,27
Obligations démunies Québec (2)	3,46	4,31	4,96	5,45	5,85	7,04	7,97
Gouvernement des États-Unis	5,41	5,82	5,93	6,03	6,13	6,37	6,67

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.
Source : Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	10-02	03-02	28-01	27-01
1. Taux d'escompte		3,25	3,25	3,25	3,25
2. Taux préférentiel		4,75	4,75	4,75	4,75
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	2,82	2,85	2,83	2,79
	(6 mois) (1)	3,13	3,15	3,18	3,13
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	3,14	3,17	3,17	3,15
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	3,11	3,14	3,12	3,12
6. Argent à demande (1)		3,00	3,00	3,00	3,00

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,00	5,44	5,25	5,13
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,02	5,00	5,06	5,04
	(6 mois)	5,07	5,08	5,12	5,11
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	5,08	4,96	4,96	4,88
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,28	5,45	5,34	5,34
7. Eurodollars	(90 jours)	5,47	5,56	5,56	5,37

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Marché boursier : pas de nuage à l'horizon

Les bourses nord-américaines ont repris de la vigueur la semaine dernière, à la suite de la décision de la **Réserve fédérale** des États-Unis de ne pas hausser les taux d'intérêt à court terme.

Indices boursiers

	Fermeture 97-02-07	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3047,14	28,55	17,80	3060,59	2350,84
Banques	4581,11	249,80	11,68	4581,11	2802,86
Mines et métaux	3255,66	18,79	27,02	3429,20	2857,75
Pétrole et gaz	2373,99	- 99,55	20,74	2476,78	1767,10
Prod. forestiers	2737,04	20,63	29,41	2863,80	2327,52
Prod. industriels	2964,74	- 1,82	19,88	3001,43	2273,43
Serv. publics	2726,18	46,06	15,52	2748,68	2021,10
Bourse de Toronto					
TSE 300	606101,74	- 7,84	23,37	6159,18	4814,12
TSE 200	370,37	- 2,29	79,77	374,48	289,90
TSE 100	369,68	- 0,03	19,98	373,17	291,09
TORONTO 35	323,39	1,49	18,32	326,85	249,79
Mines et métaux	5424,16	- 18,53	29,23	5635,25	4811,82
Or et métaux précieux	10592,55	- 41,96	95,87	13 199,84	10 311,89
Pétrole et gaz	6534,46	- 393,43	33,62	6967,72	4824,58
Pâtes et papiers	4727,61	42,32	53,28	4917,32	3966,40
Produits de consommation	10082,61	105,15	54,04	10131,91	7586,02
Prod. industriels	4062,63	- 102,84	21,68	4177,00	3176,38
Immeubles et construction	2529,61	81,20	n.d.	2554,14	1448,14
Transport + Envir.	6904,70	73,01	28,16	6973,50	4510,41
Pipelines	5067,70	145,09	13,02	5099,20	3945,63
Services publics	4704,35	77,92	18,50	4740,10	3543,51
Comm. & médias	10267,98	- 97,26	28,85	10522,61	8646,60
Commerce	4816,24	11,85	77,54	4852,59	3836,93
Serv. financiers	5972,59	279,56	12,62	5972,59	3641,19
Conglomérats	7630,36	- 191,31	14,00	8054,02	5611,40
Biotechnologie	1685,49	- 27,73	n.d.	1768,49	1012,43
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	6855,80	42,71	19,30	6855,80	4580,62
DJ. transport	2331,50	7,40	15,60	2332,73	1812,03
DJ. serv. publics	230,50	- 2,03	12,90	239,24	200,76
DJ. 65 action	2120,17	7,84	n.d.	2120,43	1536,14
NYSE. composé	413,80	1,82	n.d.	413,80	344,22
Amex	586,61	- 2,16	n.d.	591,48	547,16
S & P 500	789,56	3,40	21,93	789,56	759,50
NASDAQ	1357,71	- 22,14	n.d.	1379,85	919,80
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	3138,01	102,86	n.d.	3138,01	2096,08
Hong Kong (H.S.)	13660,50	338,71	n.d.	13660,50	8895,82
Londres (F.T.100)	4307,80	32,00	n.d.	4307,80	3400,40
Mexique (IPC)	3654,34	7,17	n.d.	3680,56	2187,18
Paris (CAC)	2597,52	80,96	n.d.	2327,50	1721,1
Tokyo (Nikkei 225)	17867,04	- 462,97	n.d.	22 666,80	16 148,40
Europe, Asie, Extrême-Orient	679,50	10,34	n.d.	673,30	549,70

Dollar canadien

	Ferm. 97-02-07	Ferm. 97-01-31	Ferm. 97-01-24	1996-1997 Haut	Bas
New York en $ US	74,05	74,24	74,10	75,11	72,12

Tableau : LES AFFAIRES

L'indice industriel *Dow Jones* a bondi de 1,22 % le vendredi 7 février. Il a repris les pertes du début de la semaine et terminé à la hausse de 0,63 %, à 6855,80.

L'indice *Standard & Poor's 500* s'est apprécié lui aussi, de 0,4 %, à 789,56. Plus de 80 % des compagnies qui forment l'indice ont maintenant présenté leurs résultats financiers du quatrième trimestre de 1996. La croissance moyenne des profits est de l'ordre de 10 %, selon **First Call**. Par contre, l'indice composite *Nasdaq* a fléchi de 1,60 % la semaine dernière. Les titres de technologie, qui occupent une grande partie de la pondération de l'indice des titres à faible capitalisation, ont subi une correction. Les pertes les plus intenses ont été du côté des entreprises spécialisées dans les réseaux de communication, comme **3Com Computer** (Nasdaq, *COMS*, 50,75 $ US), qui a vu son titre fondre de 16 $ US, et **CiscoSystem** (Nasdaq, *CSCO*, 63,13 $ US), dont le titre a retraité de 6 $ US.

Le titre d'**Intel** (Nasdaq, *INTC*, 156,37 $ US) a fondu de 5,88 $ US la semaine dernière. La firme **Prudential Securities** a ramené sa recommandation sur le titre d'*acheter* à *conserver*. **Grunt al & Co.** a également abaissé son appréciation du titre. Les analystes des deux firmes expliquent que la hausse du prix de l'action depuis le début de l'année (+ 26 %) lui a fait devancer sa valeur fondamentale. Le titre a déjà dépassé le prix cible des deux analystes. Le temps est donc au beau fixe pour les marchés boursiers nord-américains : l'économie roule bien, sans pression indue sur les prix et les salaires, les taux d'intérêt sont bas et les devises se raffermissent, attirant les capitaux d'outre-mer.

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 7 février 1997

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	627	-	1 500	-	3 476	-
Titres en hausse	293	47	606	40	1 644	47
Titres en baisse	262	42	666	44	1 358	39
Titres inchangés	72	11	228	16	474	14
Hauts 52 semaines	92	-	166	-	414	-
Bas 52 semaines	24	-	61	-	84	-

Tableau : LES AFFAIRES

Les investisseurs sont à ce point rassurés en ce qui concerne l'inflation qu'ils ont ramené le rendement des obligations de 30 ans des États-Unis à 6,70 %, à peu près le même niveau qu'au début de l'année. Le 27 janvier, avant que les dernières statistiques ne confirment le faible niveau d'inflation dans l'économie, le rendement de ces obligations avait atteint un sommet de 6,94 %.

La fusion de **Morgan Stanley** (Ne York, *MS*, 67,37 $ US) et de **Dean Witter Discover** (New York, *DWD*, 42 $ US) a entraîné les autres titres de firmes de courtage à la hausse. Le titre de **Salomon Brothers** (New York, *SB*, 57,75 $ US) a gagné 2,63 $ US et celui de **Bear Stearns** (New York, *BSC*, 33 $), 3 $ US. Le titre de **Paine Webber** (New York, *PWJ*, 35,88 $) a perdu 0,13 $ US. Il avait progressé de près de 7 $ US au cours des deux dernières semaines à la suite de rumeurs de prise de contrôle.

Toronto

À Toronto, la vigueur des titres bancaires et des autres services financiers a compensé les fortes baisses des titres pétroliers et des titres industriels, limitant la perte hebdomadaire du *TSE 300* à 0,13 %. Le sous-indice des services financiers, qui représente 17 % de la pondération du TSE 300, a bondi de 4,6 % au cours de la semaine, dont 2,07 % pour la seule journée de vendredi. La baisse des taux à long terme aux États-Unis s'est répercutée sur les titres canadiens sensibles aux taux d'intérêt. Le sous-indice des banques a gagné 5,6 % et celui des sociétés de portefeuille, 4,3 %. Les pipelines, un autre secteur sensible aux taux d'intérêt, ont également bien fait la semaine dernière. Le sous-indice a crû de 2,95 %. L'indice des pétroles et gaz, qui occupe 13,2 % du TSE, a perdu 5,7 % de sa valeur la semaine dernière. Le prix du pétrole a fléchi de près de 8,3 % aux États-Unis. Les titres des producteurs de pétrole et gaz (- 6,8 %) ont été plus touchés que les titres des intégrées (- 2,5 %).

Les titres aurifères ont démontré encore une très forte résistance à la baisse du prix de l'or, ne reculant que de 0,39 % durant la semaine, à 10592,45. Le prix de l'or est descendu encore une fois sous les 340 $ US l'once vendredi, mais a rebondi rapidement jusqu'à son cours de clôture de 343,30 $ US l'once. La vigueur du dollar américain et le faible taux d'inflation de l'économie américaine pèsent lourdement sur le marché de l'or. Les rumeurs persistent selon lesquelles des banques centrales européennes chercheraient à vendre une partie de l'or de leur réserves. De plus, le ministre des **Finances** du Canada, **Paul Martin**, a repris ses démarches en vue d'inciter la vente des réserves d'or du **Fonds monétaire international** pour rembourser les dettes des pays du tiers monde les plus mal en point financièrement. Depuis la fin de novembre, le prix de l'or s'est déprécié d'environ 10 %, tandis que le sous-indice des aurifères n'a presque pas bougé. Normalement, on assiste grosso modo à une baisse de 2 % des titres aurifères pour chaque baisse de 1 % du prix de l'or.

Enfin, la **Bourse de Montréal** a connu un mois record en janvier au chapitre de la valeur des titres échangés (6,3 milliards) et du volume et de la valeur des actions négociées en une seule journée. ■



François Riverin

Télécommunications. Des solutions faciles.

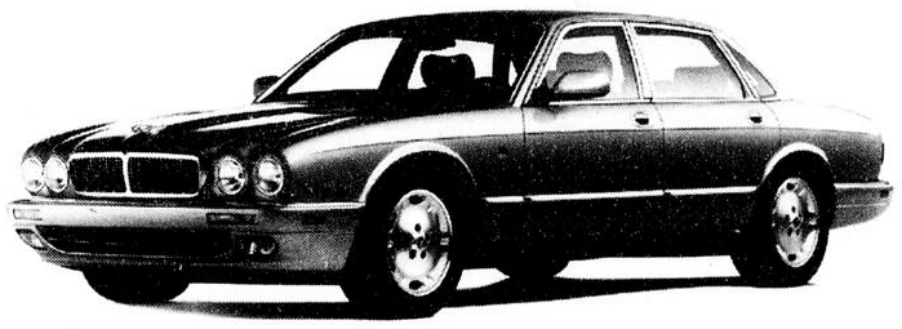
TelEntreprises ACC Ltée

1 800 561-5981

LES MOTS NOUS MANQUENT POUR LA LOUER.

(MAIS LES CHIFFRES DISENT TOUT.)

2,7 % Taux de crédit-bail | *995 $** par mois



La Jaguar XJ6 1997 est incontestablement l'une des voitures les plus désirables du monde, surtout à notre taux de location des plus bas. Une offre unique, qui comprend les prestations exclusives du Club Jaguar. Venez nous voir aujourd'hui même ou composez 1 800 XJ SERIES pour tous les détails.

Decarie Motors
55, rue Gince, Montréal (514) 334-9910

Chatel Automobiles
1350, rue Bouvier, Québec (418) 628-6336

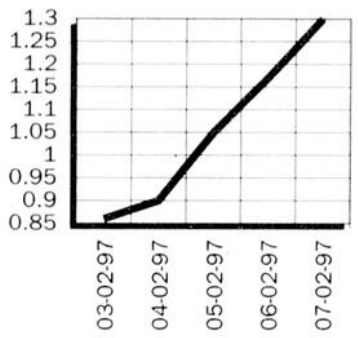
JAGUAR
Une nouvelle race de Jaguar

*S'applique à un Bail de rêve Jaguar de 24 mois pour une XJ6 1997 neuve, moyennant approbation du crédit, chez les concessionnaires participants. L'acompte de 7 500 $, la première mensualité de 995 $, les frais de transport, l'immatriculation et les taxes sont exigibles à la livraison. Les 23 mensualités restantes sont payables chaque mois de la date de livraison, pour un total de 23 880 $, taxes en sus. Le prix comprend la préparation à la route ainsi qu'une limite de parcours de 50 000 km. Kilométrage supplémentaire : 16 cents le km (12 cents le km si conclu à la signature du contrat). Après 24 mois, option de simple remise du véhicule ou d'achat à 42 000 $. L'offre expire le 28 février 1997. Détails complets du Bail de rêve et du Club Jaguar sur demande.

INVESTIR

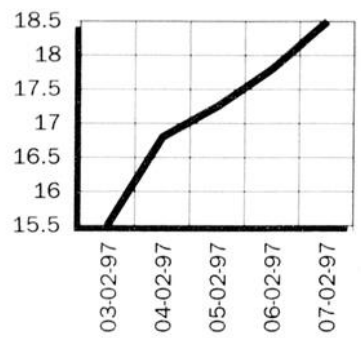
Gagnants ↗ & perdants ↘

↗ Société minière Espalau 1,30 $, gain de 0,49 $



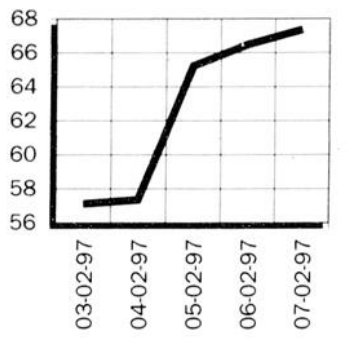
La **Société minière Espalau** (Mtl, *EPU*) a fait part de résultats prometteurs sur sa propriété *El Paraiso* en Équateur. Une partie des échantillons prélevés dans une galerie à flanc de montage ont retourné de fortes teneurs en or. Espalau possède de 50 % de la mine. Son partenaire est une coopérative d'exploitation minière locale.

↗ Mackenzie Investment 18,50 $, gain de 4 $



Le titre de la filiale américaine de la **Corporation financière Mackenzie** (Tor., *MKF*, 23,25 $) a plus que doublé depuis son émission publique de décembre. **Mackenzie Investment Management** (Tor., *MCI*) a annoncé des ventes nettes de fonds de 185,6 M$ U$ en décembre et un actif en gestion de 2,3 milliards US.

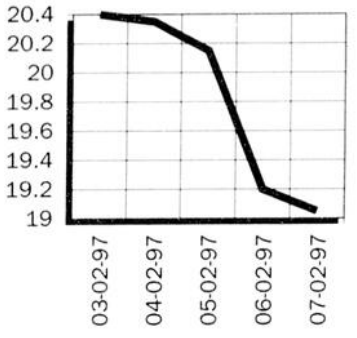
↗ Morgan Stanley 67,38 $, gain de 10,25 $



La banque d'affaires de New York **Morgan Stanley** (New York, *MS*) fusionne le courtier **Dean Witter Discover** (New York, *DWD*, 42 $ US) dans un échange d'actions de plus de 10 milliards US.

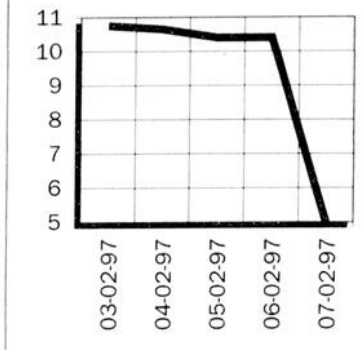
Le spécialiste des financements publics gagne accès au vaste réseau de courtiers au détail de Dean Witter.

↘ Agrium 19,05 $, perte de 1,40 $



Le producteur de fertilisants **Agrium** (Tor., *AGU*) a prévenu les investisseurs que ses résultats du 4e trimestre seront inférieurs aux prévisions. Les analystes américains ont diminué de moitié leurs prévisions de bénéfice pour ce trimestre, mais maintiennent leurs prévisions d'un bénéfice de 2,07 $ en 1997 et leurs recommandations d'achat.

↘ Viceroy Homes 5,00 $, perte de 5,60 $



Le fabricant ontarien de maisons préusinées **Viceroy Homes** (Tor., *VHI.A*) a perdu plus de la moitié de sa valeur à la suite de la publication de résultats inférieurs aux attentes au 3e trimestre. Les investisseurs institutionnels s'étaient rués sur l'émission d'actions l'automne dernier en raison de la multiplication des contrats au Japon. (DB) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 février 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
3,35	1,00	ABL Cda	ABL	1,55	1,35	1,45	+0,25	2717		-0,49	
s 14,50	5,56	ADS	AAL	13,50	12,80	12,80	−0,70	600		0,34	37,6
n 12,50	10,45	AGRA Inc	AGR	12,15	11,90	12,15	+0,25	593	1,3	0,43	28,3
↑ 25,50	17,75	♦ATCO I	ACO	25,50	24,90	25,15	+0,85	2114	1,7	2,37	10,6
↑ 25,05	17,75	ATCO II		25,05	24,75	25,05	+0,55	9	1,8	2,37	10,6
14,00	8,38	Aaxis	XIS	9,30	9,30	9,30		z50		u0,12	64,8
0,51	0,18	AbcourtB	ABI	0,31	0,22	0,30	+0,10	1143			
23,63	16,50	Abitibi	A	22,30	21,70	22,15	+0,50	32481	1,8	1,17	18,9
8,50	5,50	♦AcierLerA	LER	7,00	7,00	7,00		10		0,82	8,5
5,25	4,15	♦AcierLerB		5,00	4,80	5,00	+0,10	594		0,82	6,1
110,00	99,00	AcierLer8%		105,00	104,15	104,15	+0,05	31			
n104,00	95,00	AcrLer725		103,50	102,50	103,50	+0,50	950			
s 14,75	6,94	♦AEterna	AEL	14,35	13,60	13,95	+0,40	2410		0,02	
28,00	17,00	AgnicoEag	AGE	18,10	17,00	17,20	−0,75	383	0,8	0,17	
1,50	0,35	Agnitek	AGK	0,65	0,60	0,65	−0,04	45		-0,26	
0,20	0,07	Agromex	AOX	0,12	0,10	0,12		nt		**-0,02**	
8,45	4,12	AirCda	AC	7,90	7,40	7,65	+0,20	22503		0,87	8,8
7,95	3,70	♦AirCdaA		7,35	6,85	7,10	+0,30	8864		0,87	8,2
117,00	96,50	AirCda8%db		113,75	112,25	113,25	+1,25	260			
33,85	23,25	AltaEn	AEC	33,60	29,95	29,95	−3,55	3196	1,3	0,41	73,0
49,90	39,50	Alcan	AL	47,80	45,85	47,25	−0,25	5189	1,7	u1,74	20,1
↑ 25,30	25,10	AlcanCpf		25,30	25,30	25,30	+0,20	400	4,9		
n 3,90	1,25	♦Algène B	AGN	3,85	3,25	3,25	−0,45	3066		0,01	
0,80	0,20	♦AlgoA	AO	0,80	0,72	0,80	+0,05	1472		-0,07	
4,10	3,85	Algo pf 1		5,00	5,00	5,00		z38			
8,80	7,50	♦AlCoucheAATD		8,50	8,50	8,50	−0,20	5		0,51	16,7
↑ 7,85	5,50	♦AlCoucheB		6,50	6,10	6,50	+0,40	150		0,51	12,7
3,75	1,40	AlCouche wt		2,35	2,30	2,35	−0,04	599			
↓ 26,25	14,65	AlllxBio	AXB	15,00	14,65	15,00	−0,50	517		-0,29	
16,00	10,85	Alliance A	AAC	13,05	12,90	13,05	+0,05	14		1,57	8,3
16,50	11,50	♦Alliance B		13,10	12,50	13,00		93		1,57	8,3
29,95	20,00	AllnceFrst	ALP	29,50	29,25	29,35	+0,10	24		4,37	6,7
1,50	0,54	Altavista	AIA	1,35	1,05	1,25	+0,10	3253		-0,04	
10,30	6,75	Am Inc LP	AI	9,50	9,45	9,50	−0,15	59	16,3		
0,50	0,25	♦AmerRsA	AXE	0,35	0,35	0,35	+0,02	60		u0,03	8,6
↑ 2,00	1,70	Amisco	IAC	2,00	6,00	6,50		198	2,3	0,58	11,2
↓ 1,75	1,05	AmiskA	AS	1,25	1,05	1,15	−0,07	382		0,48	2,4
...	...	AndresB	ADW	1,00	...			nt		**1,40**	
n 2,45	0,75	AngiSwissA	SW	0,98	0,80	0,82	−0,13	2329		-0,02	
n 1,05	0,36	Antoro	ORE	0,45	0,41	0,43	−0,02	460			
n 0,60	0,50	Appalachs	APP	0,60	0,50	0,50		486			
n 0,30	0,30	Appalachwt		0,30	0,30	0,30		50			
2,00	0,90	ArdenPf	ARH	0,95	0,85	0,90		nt		**0,13**	7,1
1,20	0,25	ArmstcRs	ACI	0,91	0,84	0,88	+0,03	4242		-0,01	
8,25	3,75	Asbestos	AB	5,00	5,00	5,00	−0,50	4		1,98	2,5
↑ 2,28	0,75	Ashton	ACA	2,28	1,75	2,09	+0,43	1385		-0,27	
↑ 14,55	11,50	♦AstralA	ACM	14,55	14,25	14,55	+0,30	21	2,1	0,75	19,4
↑ 14,75	12,50	♦AstralB		14,75	14,75	14,75	+1,50	1	2,0	0,75	19,7
x 22,75	12,00	Athbsc un	AOS	22,00	20,10	20,10	−1,35	1464	9,7	1,99	10,1
0,40	0,07	AugyvaRs	AUV	0,19	0,15	0,14		nt			
↑ 22,80	14,25	AultFds	AUL	22,80	20,00	22,00	+2,20	411	3,0	0,59	37,3
11,80	7,15	AurRs	AUR	7,85	7,55	7,60	−0,20	45		**0,20**	38,0
n 0,26	0,19	AurRes wt		0,21	0,21	0,21	+0,02	55			
1,30	0,30	AurgnrEx	AUI	0,75	0,68	0,74	+0,04	1060		-0,43	
↑ 1,58	1,05	Aurizon	ARZ	1,58	1,36	1,40	+0,03	2498		-0,02	
5,50	3,35	Autostck	OTO	5,30	4,90	5,00		105	3,2	0,29	17,2
5,30	2,91	Avcorp	AVP	4,80	4,50	4,60	−0,10	906		0,19	24,2
24,50	18,50	Avenor	AVR	23,70	21,25	23,30	+1,80	370	1,5	0,10	
3,65	1,25	AvntrElt r	AVN	1,90	1,80	1,90	+0,14	248		-0,14	
↑ 15,50	5,63	AxcanPhrm	AXP	15,50	14,10	14,85	+0,75	887		0,01	
2,55	0,28	Azimut	AZM	1,70	1,60	1,70	+0,10	309		**-0,02**	
↑ 21,45	15,00	BC Gas	BCG	21,45	20,60	21,40	+0,95	959	4,2	**2,53**	8,5
31,20	24,88	BC TELE	BCT	30,25	29,20	30,25	+1,00	4174	4,4	2,01	15,0
↑ 70,70	47,25	BCE	BCE	70,70	68,50	69,40	+1,75	9092	3,9	**3,40**	20,4
28,10	25,75	BCEpfP		...	26,40	28,10		nt	5,7		
n 25,35	25,00	BCEpfS		...	25,00	25,35		nt	5,2		
52,25	45,00	BCE div cap		51,50	51,50	51,50		7	5,2		
↑ 20,25	2,00	BCE wt2		20,25	18,00	18,50	+0,75	201			
48,00	39,50	BCE Mob	BCX	43,00	42,05	42,70	+0,20	1549		0,92	46,4
20,55	16,00	BGR A	BPT	17,80	17,00	17,00	−0,65	57		3,71	4,6
5,50	3,90	BGR wt		4,05	4,00	4,00	−0,15	10			
8,45	6,60	♦BMTC A	GBT	8,25	8,20	8,20	−0,05	50	1,3	0,93	8,8
↑ 64,50	40,00	BqCIBC	CM	64,50	60,50	64,50	+4,10	7135	3,1	6,04	10,7
29,30	27,75	BqCIBC9pf		28,50	28,45	28,50	+0,10	18	8,0		
27,00	26,55	BqCIBC13pf		...	28,60	27,00		nt	6,5		
26,60	24,50	BqCIBC14pf		...	26,65	26,60		nt	5,6		
n 26,80	25,45	BqCIBC15pf		26,70	26,25	26,45	+0,30	136	5,3		
32,50	29,85	BqCIBC div		32,00	31,90	32,00	−0,05	21	6,1		
↑ 31,75	10,50	BqCIBC2wt		31,75	31,75	31,75	+5,00	5			
20,50	15,25	BqLaurntn	LB	19,50	18,55	19,25	+0,65	715	4,8	2,23	8,6
29,75	26,50	BqLaurn6pf		28,10	28,00	28,00	−0,10	24	7,8		
↑ 49,15	30,38	Bq Mtl	BMO	49,15	46,60	48,80	+2,15	9161	3,3	4,21	11,6
29,40	28,05	Bq Mtl4pf		29,25	28,65	28,65	−0,55	155	7,9		
31,65	29,25	Bq Mtl1pf		31,15	31,15	31,15	−0,20	18	7,2		
28,50	26,30	*Bq Mtl2pf		26,95	26,90	26,90	−0,30	29	6,3		
27,75	26,00	Bq Mtl div		27,75	27,50	27,55		nt	5,6		
↑ 22,00	4,50	Bq Mtl wt2		22,00	19,75	21,00	+2,70	98			
↑ 15,15	10,88	BqNat	NA	15,15	14,25	15,00	+0,75	27114	3,3	1,76	8,5
80,00	80,00	BqNat5pf		...	82,00	80,00		nt	4,4		
...	...	BqNat8pf		...	23,80			nt			
29,60	26,63	BqNat10pf		28,95	28,50	28,60	+0,10	31	7,6		
28,55	25,25	BqNat11pf		27,75	27,00	27,75		26	7,2		
27,25	24,00	BqNat12pf		26,65	26,50	26,55	+0,15	42	6,1		
n 11,50	9,55	BqNatS&P		11,00	10,60	10,90	+0,10	657			
n 11,95	10,00	BqNatEuro		10,80	10,40	10,40	−0,35	29			
n 11,10	8,50	BqNatNik		8,90	8,75	8,80	−0,10	108			
11,25	9,25	BqNat div		11,00	11,00	11,00	−0,15	25	4,1		
4,00	1,70	BqNat wt2		4,00	4,00	4,00	+0,75	5			
↑ 52,25	30,63	BqRoyal	RY	52,25	49,75	52,25	+2,40	6656	2,8	4,09	12,8
30,00	28,00	BqRoyalFpf		28,70	28,50	28,50		79	7,9		
29,70	27,60	BqRoyalGpf		29,50	29,00	29,15	+0,15	208	7,3		
31,60	29,00	BqRoyalHpf		30,80	30,65	30,70	+0,05	147	7,3		
29,25	26,50	BqRoyalJpf		29,25	28,50	28,50	−0,05	61	6,2		
29,90	27,15	*BqRoyalIpf		28,30	28,25	28,25	+0,05	27	6,7		
28,25	25,65	*BqRoyalKpf		26,90	26,70	26,85	+0,10	59	5,9		
30,00	27,25	BqRoyal div		30,25	30,00	30,00		nt	4,8		
↑ 22,00	4,00	BqRoyal wt2		22,00	20,15	22,00	+2,25	124			
↑ 51,00	29,75	BqScot	BNS	51,00	47,60	50,85	+3,30	3797	2,9	4,08	12,5
27,75	26,00	BqScot5pf		26,20	26,00	26,15	−0,05	81	8,8		
29,25	26,50	BqScot6pf		28,40	28,40	28,40		10	6,3		
29,25	26,38	BqScot7pf		28,75	28,50	28,55	+0,05	18	6,2		
29,25	26,00	BqScot8pf		28,65	28,50	28,55	+0,05	27	6,1		
29,25	25,88	BqScot9pf		28,60	28,30	28,45	+0,15	73	5,9		
n 11,45	9,90	BqScot un		...	11,00	11,45		nt	5,8		
29,50	25,88	BqScot div		29,00	28,75	29,00		nt	4,9		
↑ 21,80	3,55	BqSco wt2		21,80	19,35	21,80	+3,30	75			
↑ 39,05	22,88	Bq TD	TD	39,05	37,00	38,80	+1,70	4822	2,9	2,95	13,2
29,60	27,05	Bq TD pf H		29,90	29,10	29,90	+0,30	146	6,0		
27,50	24,70	*Bq TD pf G		26,10	26,00	26,00		40	5,2		
19,15	17,63	Bq TD div		18,50	18,50	18,50	−0,50	20	5,8		
↑ 20,00	5,40	Bq TD wt2		20,00	18,50	20,00	+3,00	33			
0,74	0,27	Barexor	BXR	0,31	0,28	0,29	−0,01	892			
43,75	33,60	Barrick	ABX	36,90	34,50	35,75	−0,65	3877	0,5	u0,60	44,1
6,35	3,45	Barrington	BPL	5,90	5,45	5,55	−0,10	649		0,15	37,0
10,50	7,25	Baton	BNB	8,00	7,80	7,80	+0,20	9		0,01	
3,17	1,55	BeauCda	BAU	3,10	2,80	3,10	+0,18	937		0,11	28,2
n 2,90	1,00	BennettEnvBE	V	1,68	1,40	1,50		126			
2,10	1,75	BenvestA	BCI	1,80	1,80	1,80	−0,05	1		0,09	20,0
1,25	0,58	Bestar	BES	0,86	0,80	0,86	−0,04	20		0,04	21,5
↑ 78,00	35,50	BioChem	BCH	78,00	72,00	72,50	−3,25	3003		0,33	
11,40	5,50	Biomira	BRA	7,10	6,25	6,90	−0,10	1058		-0,62	
n 1,20	0,82	Bioniche	BNC	1,19	1,11	1,13	−0,01	1080		-0,08	
2,50	0,41	Bocenor	GBO	2,45	1,85	2,25	+0,25	2799		0,19	11,8
26,65	17,75	♦BombrdrA	BBD	26,50	25,35	26,25	+0,05	268	0,8	0,59	44,5
26,45	17,50	♦BombrdrB		26,25	25,05	26,00	+0,10	13526	0,8	0,59	44,1
27,00	25,30	Bombrdr pf		26,50	26,10	26,50	+0,40	8	7,1		
0,78	0,33	BoralexA	BLX	0,73	0,67	0,68	−0,05	1464			
0,34	0,20	Boreale	BOR	0,25	0,22	0,25	+0,01	757		-0,03	
↑ 3,72	1,05	♦BramptnBr	ABBL	3,72	3,20	3,50	+0,40	60		0,55	6,4
31,80	22,63	BrascanA	BL	30,75	30,50	30,50	−0,30	2946	3,4	1,69	18,0
n 28,40	17,90	BreX	BXM	22,10	21,40	21,40	−0,55	957		-0,01	
17,65	8,50	BreseaRs	BSR	11,75	10,85	11,25	−0,35	7708		0,13	85,9
2,60	0,40	BrexEx	BX	0,50	0,43	0,47	+0,03	2476			
0,45	0,39	BritCrldO	BCO	0,39	0,39	0,39	−0,06	50		u0,04	7,1
32,00	22,88	Bruncor	BRR	31,75	30,50	31,40	+1,05	58	4,1	**2,08**	15,1
2,50	1,50	Bruneau	BRM	2,00	1,81	1,95	+0,10	407		-0,02	
C/D											
↑ 12,75	5,00	GMAC	GMS	12,75	11,50	12,40	+0,90	2976		**0,57**	21,8
12,60	9,60	CAE	CAE	11,30	10,80	11,30	+0,30	32026	1,4	**0,53**	21,3
n 6,00	4,40	CBCI Tel	CAN	5,00	4,75	4,75	−0,25	54		-0,18	
15,25	12,75	CCL A	CCQ	14,75	14,75	14,75	−0,25	1	1,6	1,03	14,3
16,10	11,25	♦CCL B		14,50	14,20	14,25	+0,15	28	2,0	1,08	13,2
22,50	14,00	♦CFCF	CF	20,50	20,50	20,50		z45		-3,41	
↑ 3,10	1,40	CFS	CFZ	3,10	3,00	3,00		19	5,3	0,16	18,8
↑ 14,95	4,90	♦CGI A	GIB	14,95	13,40	13,95	−0,30	1471		0,32	43,6
↑n 17,00	8,15	COM DEV	CDV	17,00	14,50	16,00	−0,75	2103		0,42	38,1
13,70	9,80	CS Res	CRZ	13,25	12,40	12,40	−0,15	497		0,36	34,4
...	...	CSD A	CSD	...	0,50			nt		0,95	
...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
35,40	24,75	CTFincl	CFS	32,25	31,75	31,75	−0,75	21	2,9	2,53	12,5
1,10	0,35	Cabano	KBN	0,60	0,55	0,55		17		-0,66	
1,10	0,35	Caldera	CDR	0,90	0,73	0,80	−0,04	3787			
19,00	13,25	CalliNet	CN	19,00	19,00	19,00		7		-0,29	
↑ 18,75	13,13	CalliNetB		18,75	18,35	18,35	+0,60	219		-0,29	
n 2,35	1,15	CalvallyA	CVI	2,35	2,07	2,25	+0,07	2520		-0,03	
1,62	0,38	CambiexEx	CBX	1,10	1,05	1,05	−0,02	218		-0,14	
22,25	16,75	Cambior	CBJ	19,70	18,60	18,65	−0,65	2364	0,8	u-0,06	
13,75	8,00	Cambridge	CBG	12,30	11,90	11,90	−0,40	535	2,7	-1,54	
↑ 5,30	3,10	Camco	COC	5,30	5,00	5,30	+0,30	69		-0,30	
6,75	2,55	Camdev	CVO	6,30	6,30	6,30	−0,10	8		-0,06	
↓ 76,25	52,35	Cameco	CCO	55,20	52,35	52,45	−2,60	1187	1,0	**2,60**	20,2
↓n 38,63	14,75	Cameco rv		17,25	14,75	14,75	−2,65	1047	3,4		
↓ 1,90	1,03	CampbllRs	CCH	1,10	1,03	1,03	−0,05	896		0,09	11,6
n 0,76	0,35	Campbll wt		0,44	0,40	0,40	+0,05	95			
0,22	0,08	CanacoRs	CNK	0,16	0,14	0,16	+0,01	1361			
↑ 10,70	4,85	CdnFrac	CFC	10,70	10,25	10,60	+0,50	2064		0,25	42,4
17,00	12,35	CdnMarcni	CMW	16,70	16,25	16,70	+0,50	26	0,8	0,73	22,9
n 57,00	47,75	CN Rail	CNR	53,60	52,30	52,60	−1,10	1426	1,7	1,46	36,0
s 25,80	21,25	CdnOccdnt	CXY	25,35	23,30	23,30	−1,75	3502	1,3	1,30	18,0
↓ 11,50	8,65	CdnSatell	SAT	9,75	8,65	9,75	−0,05	17	2,5	0,61	16,0
23,50	15,13	CdnTire	CTR	21,75	21,05	21,75	−0,25	28	1,8	**1,51**	14,4
23,50	14,00	♦CdnTireA		22,45	21,20	22,15	+0,90	2052	1,8	**1,51**	14,7
34,50	25,13	♦CdnUtilA	CU	32,55	32,10	32,50	+0,30	314	4,8	2,60	12,5
34,35	25,63	CdnUtilB		32,80	32,40	32,75	+0,10	8	4,8	2,60	12,6
37,90	26,00	CP Ltd	CP	36,80	35,10	35,20	−1,20	4009	1,4	2,42	14,5
23,60	21,50	CP div		23,40	23,15	23,10		nt	1,9		
↑ 13,85	4,55	CP wt2		13,85	12,75	12,75	−0,50	20			
4,30	3,20	♦CanManACAM		4,20	3,90	4,20	+0,22	4329		0,41	10,2
0,73	0,28	CancorMnsk	CR	0,50	0,48	0,50	+0,10	205		-0,01	
2,93	1,45	Cangene	CNJ	2,10	2,05	2,10	−0,05	30		0,07	29,2
1,25	0,70	CanSparA	CSZ	0,75	0,70	0,70	−0,05	47			
3,75	2,50	Cantol	CNL	2,75	2,50	2,50		nt		-0,46	
2,75	1,50	Cantrex	CXN	2,60	2,50	2,50	−0,05	199	4,0	0,32	7,8
4,95	3,85	Cara	CAO	4,30	4,00	4,25	+0,05	69	2,4	**0,26**	16,7
4,75	3,35	♦CaraA		4,30	3,60	4,10	+0,55	11288	2,4	0,24	17,1
8,50	5,50	Cascades	CAS	8,35	8,05	8,30	+0,10	3452	0,6	1,37	6,1
25,50	24,25	CascadesApf		25,10	24,75	25,10	+0,30	93	7,5		
0,85	0,20	CascadesAwt		0,45	0,35	0,37	−0,13	116			
7,75	5,40	CascadesSACCY		5,50	5,50	5,50		46			
4,50	3,05	Cassidy	CYL	4,15	3,75	4,00		nt		0,41	9,8
29,65	21,95	Celanese	CCL	27,00	26,55	27,00	−0,50	47	3,0	1,64	16,5
2,50	0,75	CntAsiaGld	CGZ	1,75	1,55	1,64	−0,01	2653		-0,10	
n 4,00	2,50	CntAsiaGpf		3,25	3,25	3,25	−0,05	4	11,3		
11,25	7,00	ChampRd	CHN	8,25	8,15	8,25	+0,15	73	2,4	0,72	11,5
7,25	4,25	♦Château	ACTU	5,95	5,75	5,90	+0,10	59	5,1	0,71	8,3
15,00	10,00	ChauvcoRs	CHA	14,50	14,00	14,70		nt		0,70	21,0
2,50	0,75	ChesbarRs	CBI	1,85	1,66	1,80	+0,10	1784		-0,03	
39,00	19,75	♦CinarA	CIF	36,50	34,50	34,50	+1,50	46		**0,78**	44,2
38,00	19,50	♦Cinar B		36,00	34,50	34,50	−0,50	20		**0,78**	44,2
↑ 38,50	21,75	Cinram	CRW	38,50	37,00	38,50	+2,10	146	0,4	1,18	32,6
28,35	14,50	♦ClearnetA	NET	17,15	16,75	16,95	+0,10	98		-1,32	
25,30	19,25	Co-Steel	CEI	24,50	24,10	24,15	+0,05	112	1,7	**-0,21**	
16,20	8,63	CocaCola	KOC	15,25	14,75	14,95	−0,25	4605		0,29	51,6
9,95	7,13	♦CogecoCab	CCA	9,50	9,25	9,50	+0,15	172	2,5	0,98	9,7
8,30	5,40	♦COGECO	CGO	8,00	7,75	7,75	−0,10	210	2,1	0,02	
↑ 0,36	0,13	ColerainRs	CRI	0,36	0,24	0,26	+0,01	44825		-0,01	
39,00	26,90	Cominco	CLT	38,15	37,00	38,05	+1,30	329	0,8	1,78	21,4
s 2,80	1,55	Concert	CNG	1,90	1,90	1,90	+0,18	72		-0,28	
1,40	0,51	ConAbitibi	CAQ	0,64	0,61	0,63	+0,05	159		-0,09	
a 0,45	0,19	ConOasis	CSI	0,23	0,21	0,22	−0,02	512			
2,95	1,35	♦ConsoltexCT	X	2,50	2,35	2,50	+0,01	30		-0,03	
3,20	1,40	ContlPrec	CZQ	2,40	2,05	2,40	+0,40	110		0,03	80,0
n 1,80	0,50	Cntl Res	CTC	0,94	0,75	0,80		1082			
49,50	40,00	CorbyA	CDL	45,50	45,50	45,50	+1,25	5	2,7	3,69	12,3
44,00	38,50	♦CorbyB		43,00	43,00	43,00	+0,25	36	2,9	3,69	11,7
n 7,75	4,70	CorecoInc	CRC	6,50	5,60	6,50		154		0,29	22,4
6,25	2,25	♦CoscientA	CST	4,75	4,40	4,60	+0,20	324		0,20	23,0
n 4,65	4,20	♦CoscientB		4,45	4,25	4,35	−0,15	2410		0,20	21,8
13,50	8,00	Cott	BCB	11,90	11,25	11,60	+0,40	2470	0,2	-0,29	
0,50	0,21	Covitec	CTK	0,49	0,42	0,47	+0

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
28,00	16,75	♦DonohueB		26⅝	25,75	26,25	+1,60	26	2,1	**2,27**	11,6
22,05	20,30	Donohue pf		…	21,50	20,30		nt		⅞7	
19,25	9,00	♦DorelA	DII	19⅝0	18,75	18,50		nt		1,24	14,9
19,50	9,00	♦DorelB		19,20	18,50	19,20	+0,70	528		1,24	15,5
34,00	26,25	DuPontA	DUP	32,50	32,50	32,50		920	1,6	2,16	15,0
4,00	1,05	Dylex	DLX	3,60	3,50	3,50	−0,05	53		0,15	23,3
0,54	0,18	Dylex wt		0⅜8	0⅜5	0⅜8	+0,02	91			
1⅜0	0,33	Dynacor	DYN	1,04	0,97	0,99	−0,02	1156		-0,03	

E/F

14,00	10,10	ElanEn	ELN	11,80	11,00	11⅜0	−0,25	8713		0⅜3	26,5
↑ 11,00	⅞00	EaglePrec	EGL	11,00	10,00	10,25	+0,70	39	2,0	-3⅜2	
19,75	8,00	EchoBay	ECO	9,10	8⅜0	8,70		501		1,2u	-0,69
1,90	0,65	Ecudor	ECU	1,23	1,05	1,20		906		-0,08	
22,20	14,38	♦EdperGrpA	TEG	21,50	21,20	21,35	−0,05	435	4,6	1,35	15,8
13,25	3,75	EiconTech	EIC	4,20	3,91	4,00		989		**-0,04**	
↑ 10,80	4,85	Emco	EML	10,80	9,75	10,10	+0⅜0	89		0,61	16,6
↑ 14,55	11,50	♦EmpireA	EMP	14,55	14⅜0	14,55	+0,55	28	1,5	0⅜2	34,6
x ⅞90	6,20	EnerMark	EIF	⅞10	6,75	6,80	−0,25	7079	11,9		
5,75	4,80	EnerplusFd	ERF	5,25	5,00	5,00	−0,25	1575	11,7	0,05	
n 4,95	3,25	♦Microtec	EMI	4,90	4,60	4,80	+0,10	785			
1,65	0,65	Espalau	EPU	1⅜5	0,86	1,30	+0⅜9	2622		-0,03	
11,50	9,50	Espalau pf		11,75	10,00	11,50		nt	8,3		
n 0,72	0,35	Explogas	XPG	0,60	0,51	0,57	+0,01	4924			
s 19,10	15,00	♦Extdcare	EXE	18⅜0	16,75	18⅜0	+1⅜0	27		1,02	18,0
19,13	14,25	♦ExtdcareA		18⅜5	16,55	18,15	+1,55	672		1,02	17⅜
22,25	19,00	Extdcare2pf		22,25	22,25	22,25		z86	4,0		
23,50	20,00	ExtdcareII		23,00	21,50	22,00		nt	4,3		
3⅜5	1,75	FCA	FC	2,10	2,10	2,10	−0,05	6		-0⅜6	
6⅜0	4⅜0	FPI	FPL	6,10	5,90	6,05	+0,05	844		-0,09	
0,35	0,09	FairldyEn	FRY	0,23	0,22	0,22	−0⅜4	150			
3,75	1,50	Fairstar	FFR	2,15	2,00	2,08	−0,07	1360			
32,65	27⅜5	Falcnbridg	FL	30,75	29,20	29,50	−1,60	271	1⅛	1⅜0	21,1
18,50	16,00	DesjrdnTr pf	FID	18,05	17⅜0	17⅜0	−0,10	86	4,9		
0,60	0,26	Fieldex	FEX	0,50	0⅜7	0⅜9	+0,04	234		-0,08	
32,20	20,75	Finning	FTT	31,00	29⅜0	29⅜0	−1,70	2510	1⅛	**2,26**	13,0
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		18,00	17⅜0	17⅜0	−0,10	74	2,5	2,04	8,6
19,80	14,50	1st MaraC		19,50	18,50	19,50		nt	2,3	2,04	9,6
n 29,80	24,70	1stPrmIncmFPI		27⅜5	27⅜0	27⅜5	+1,05	80	⅞2		
n 24,90	24,60	FstPremiUSFPU		24,90	24,60	24,85		519	**8,0**		
22,70	17⅜0	FlCHillCdaA	FCC	21,85	21,65	21,65	−0,05	751	2,8	-0,02	
20,00	8,88	Fonorola	FON	18,90	18,70	18,90	+0,20	14		-0⅜9	
↑ 18,75	8,88	♦Fonorola A		18,75	18,75	18,75	+2,15	8		-0⅜9	
6,80	4,60	♦ForexA	FOX	6,50	6,25	6⅜0	−0,10	240	6,3	0,81	⅞9
6,30	4,00	ForexB		6,00	5,75	5,90	−0,10	364	6,8	0,81	⅞3
34,70	27,13	Fortis	FTS	33,85	33,65	33,65	−0,15	250	5,2	2⅜2	13,9
5,13	1,25	ForzanA	FGL	1,95	1,80	1,85	−0,14	283		-2,34	
2,65	2,10	FosterBrewFOS		2,75	2,50	2,50		nt	4,5	0,14	17⅜
↑ 31,00	19,00	♦FourSeas FSH		31,00	27⅜5	30,10	+2,05	87	0⅜	-2,38	
1,65	0,77	Freewest	FWR	1,09	1,00	1,01	+0,01	1507		-0,05	

G/H

11,95	9,00	♦GTC A	GRT	10,25	10,15	10,20	−0,05	355	1,2	0,06	
11,88	9,10	♦GTC B		10,30	10,10	10,10	−0,05	201	1,2	0,06	
26,65	25,00	GTC pfC		26,15	26,15	26,15	−0,10	4	⅞2		
2,65	0,51	GTC wt		0,60	0,55	0,55	−0,05	200			
0,70	0,25	GaspésieP	GPS	0⅜0	0,35	0,38	+0,03	2026			
18,15	14,00	GazMetLP	GZM	16,70	16,15	16,25	−0,30	3171	8,2	1,36	11,9
0,20	0,03	Genecan	GNF	0,10	0,07	0,10	+0,02	1771		-1,90	
0,75	0,07	GenecanApf		0,30	0,20	0,25	+0,12	321			
↑ 3,14	1,65	Gentra	GTA	3,14	2,61	3,10	+0,36	4098		0,24	12,9
↑ 20,00	15,75	GentraGpf		20,00	20,00	20,00	+1,00	1			
19,20	16,00	GentraJpf		20,00	19,00	19,20		nt			
19,00	15,80	GentraMpf		20,00	19,00	19,00		nt			
16,00	10,88	GentraQpf		17,00	16,00	16,00		nt			
0,80	0⅜0	GeoNova	GNE	0,56	0,51	0,56	+0,01	632		-0,07	
4,25	2⅜5	GlobEqty	GEQ	3,20	3,05	3,20	+0,05	318		0,01	
3,75	1,20	GlobalHld	GGH	1,60	1⅜5	1,50		nt		0,04	35,7
6,25	3⅜5	GlobexEnt	GMX	4,50	4,50	4,50	−0,25	14			
↓s 14,38	9,70	♦GoldcorpA	G	10,15	9,70	9,90	−0,75	33		0,06	
s 14,25	11,00	♦GoldcorpB		16,00	9,00	11,50		nt		0,06	
0,54	0,11	GldnBriar	GLB	0,39	0,34	0,39	+0,02	327			
↑n 3⅜0	1,15	GldnGram	GRA	3⅜0	3,10	3⅜0	+0,25	372		-0,02	
10,00	3,90	GldnKnight	GKR	4,75	4,50	4,50	+0,05	67		-0⅜3	
⅞00	3,70	Goodfllw	GDL	6,50	6⅜0	6⅜0		56	3,1	1,05	6,1
n 1,70	0,65	GothsRes	GOT	1,60	1⅜0	1,59	+0,09	610			
3,05	2,15	Goyette	GOY	3,00	2,80	3,00	+0,20	24		**0,32**	9⅜
0,70	0,25	GrLakeN	GTL	0,90	0,60	0,60		nt			
s 22,85	14,50	GrWLifecoGWO		21,70	20,85	21,70	+0,75	161	3,1	1,65	13,2
27⅜5	25,75	GrWLifecoApf		27⅜5	27⅛0	27⅜0	+0,30	48	6,8		
29,25	26,38	GrWLifecoBpf		28,95	28,70	28,70		nt	6,5		
29,85	26,50	GrWLifecoCpf		29,25	29,20	29,25	+0,20	17	6,6		
1,50	0,65	GreenhopeGRH		1,15	1,00	1,10	−0,05	250		**-0,02**	
n 0,60	0,30	GreenshId	GSR	0⅜3	0,35	0⅜0	−0,02	473			
↑ 0,92	0,21	GrillsA	GG	0,92	0,60	0,60	−0,24	639		-0,24	
↑ 1,00	0,20	GrillsB		1,00	0,88	0,88	−0,02	366		-0,24	
12,30	5,75	GulfCda	GOU	11,10	10,70	10,70	−0⅜0	1442		-0,02	
4,60	4,20	GulfCda pf		4,38	4,36	4,37	−0,02	1413			
n ⅞00	3,50	HaemacureHAE		5,00	4,00	5,00	+1,00	339		**-0,58**	
13,25	10,00	HarmacPacHRC		13,25	12,10	12,80		nt		-1,09	
8,25	5,65	Hartco	HTC	⅞10	⅞00	⅞00	−0,05	106	2,6	0,69	10,1
19,35	4,00	HawkrSid	HSC	5⅜0	4,80	4,85	−0⅜5	45	268,0	0,13	37⅜
↓ 1,98	0,61	HebronFjd	HEF	0,85	0,61	0,85	+0,07	5255			
3,50	1,75	Héroux	HRX	3⅜0	3,25	3,25	−0,15	137		0,16	20,3
14,10	9,85	Hollinger	HLG	12⅜0	12,20	12,35		59	4,9	0⅜7	26,3
1,95	1,00	Hubbard	HUB	1,75	1,70	1,70		22	11,8	0,14	12,1
25,10	16,13	HudsnBay	HBC	24,05	23,90	23,95	+0,05	1364	3,0	-0,06	

I/J

n 17,50	3,70	IBEX Tech	IBT	6,85	6,50	6,70	+0,05	1273		-0,80	
90,00	80,00	IFL Inv	IF	82,00	82,00	82,00		z5	8,9	8,33	10,8
42,00	31,88	IPL Enrg	IPL	41⅜0	39⅜0	41,00	+1,25	468	5,0	2,93	14,0
14,50	⅞00	♦IPL Inc A	IPI	14,00	13,25	13,70	+0,35	319	2,0	**0,92**	14,9
n 3,30	1,50	ITECMnrl	IMA	2,36	2,00	2,35	+0,35	459		-0,02	
n 0,65	0⅜0	ITEC wt		0⅜0	0,25	0,55		nt			
4⅜0	1,10	ITI Educ	ITK	4,30	4,00	4,00	−0,24	254		-0,24	
0,60	0,15	IconEgy	IOE	0,53	0⅜7	0⅜7	−0,04	1392			
3,20	2,20	IdéalMét	IDM	3,07	2,85	3,00	+0,04	121	5,3	0,33	9,1
↑ 1,25	0,65	IglooVik	IVK	1,25	1,00	1,00	+0,20	15	3,0	0,10	10,3
↑ 36,65	24,38	Imasco	IMS	36,65	35,75	36,50	+0,35	3860	3,3	2,55	14,3
65,55	48,88	ImpOil	IMO	65,20	64,50	64,60	−0,30	2778	3⅛	4⅜7	14,5
26⅜0	21,60	♦ImpQuebc	IQI	25,00	24,50	24,60	−0,50	359	1,1	u1,09	16,7
50,75	39⅜0	Inco	N	46,10	44,80	45,85	−0,10	6295	1,2	**u1,09**	31,1
n 55,00	50,50	*IncoEpf		53,95	52,75	52,75	−1,75	30	5,2		
n 43,75	30,00	IncoVBN		32,00	32,00	32,00	+0⅜5	4	1⅛		
11,75	6,00	♦Inmet	IMN	⅞25	⅞25	⅞25	−0,20	5		-4,58	
1⅜0	0,50	IntData	IDA	0,70	0,70	0,70	+0,13	30		0,10	⅞0
1,25	0⅜0	IntData pf		0,90	0,55	0,85		nt			
0,78	0,15	IntKeystoneIKE		0,19	0,19	0,19	+0,02	405		0,21	0,9
n 2,50	0,87	InterStar	IG	2,35	2,21	2,35		206		-0,01	
24,50	12,95	Intrawest	ITW	23,00	22,25	22,50	+0,10	604	0,7	0,87	25,9
28,20	16,80	Investors	IGI	28,20	27⅜0	28,00	+0,60	71	1,9	1,11	25,2
⅞75	4,50	IrwinToy	IWT	4,80	4,65	4,80		13	4,2	0,07	68,6
5,25	4,00	♦IrwinToyA		4,20	4,10	4,10	−0,06	29	4,9	0,07	58,6
28,50	20,63	IslandT	IT	26,80	26,50	26,75	+0,25	23	4,8	2,15	12⅛
4,35	2,50	♦IvacoA	IVA	3,70	3⅜0	3⅜0	−0,10	1131		-0,39	
4,10	2,50	♦IvacoB		4,00	3,00	3,00		nt		-0,39	
17,70	13,75	Ivaco1pf		19,00	18,60	19,00		z198			
17⅜0	13,50	Ivaco2pf		19,50	16,75	17,75		nt			
19,25	14,75	Ivaco3pf		20,50	18,50	18,75		nt			
29,25	22,50	Ivaco4pf		29,00	28,75	29,00	+0,15	12			
23,60	20,00	Ivaco5pf		22,75	21,75	22,50	+0,50	41	11,7		
4,08	0,35	JAG	JML	1,18	1,00	1,15		2314			
21,25	11,75	Jannock	JN	20,90	20⅜0	20⅜0	−0⅜5	258	2,5	1,29	15,8
↑ 19,00	16,10	Jannock pf		19,00	17,75	17,75	+0,25	18	6,8		
13,00	8⅜0	♦JCoutuA	PJC	12,70	12,25	12,70	+0,25	1206	0,9	0,95	13⅛
2⅜5	0,30	JilbeyEx	JLB	0,59	0,50	0,55	+0,05	3645		-0,03	
8,90	7,30	Jordan	JDN	7,70	7,35	⅞5	−0,30	55		0,23	32⅛
0,76	0,15	Jourdan	JRN	0,58	0,58	0,58		17			

K/L

21,00	5,80	KWG Res	KWG	6,65	5,95	6,05	−0,60	666		**-0,34**	
4,90	2,80	♦KaufelA	KGL	3,15	3,00	3,00	−0,20	25		**-1,10**	
4,65	2,75	♦KaufelB		3,25	3,10	3,15		85		**-1,10**	
n 11,75	11,70	KentringEn	KES	11,75	11,70	11,70		27			
0,50	0,23	Kimpex	KPX	0,30	0,28	0,29	+0,01	783		0,05	5,8
0,20	0,09	KnowldgH	KHP	0,20	0,19	0,20	+0,06	380		**-0,03**	
5,50	3,50	LASMO	LSO	5,80	5,50	5,25		nt	0,5	0,09	61,1
↑ 1,50	0,23	LBL	LBL	1,50	1,00	1⅜6	+0,66	318		-0,15	
n ⅞65	3,00	LG Tech	LGM	6,05	5,50	5,50	−0,50	182		**0,01**	
↑ 5,75	2,25	♦LGS A	LGS	5,75	5,05	5,35	+0,05	1369	0,7	0,14	39,6
n 8,70	5,00	LabopharmDDS		6,90	6,70	6,80	+0,20	1044		-0,09	
29,75	24,75	LafrgCda pf	LCI	29,00	28,55	28,80	−0,25	11	1,9		
29,00	24,70	Lafarge	LAF	28,20	28,20	28,20	+0,30	2	1,9	u2,01	10⅛
18,70	12⅜5	LaidlawA	LDM	17,70	17,70	17,70	−0,05	5	1,1	u0⅜4	29,8
18⅜0	11,80	♦LaidlawB		18,00	17⅜0	18,00	+0,35	5673	1,1	u0⅜4	30,3
4,60	3,10	LaprrVerrA	LV	4,55	4,30	4,30	−0,25	127		0,66	6,5
4,85	3,10	♦LaprrVerrB		4,55	4⅜0	4⅜0		33		0,66	6,7
128,00	108,00	LaprrVerr db		127,00	124,00	123,00		nt			
↑ 17,10	14,00	♦LassondeALAS		17,10	16,90	17,00		25	1,6	1,16	14,7
0,74	0,25	Leader	LED	0,50	0⅜7	0,50		340		-0⅜5	
1,05	0⅜5	LexamExp	LEX	0,55	0⅜6	0⅜6	−0,09	237		-0,24	
n 1,10	0,51	LineIsl	LIN	0,90	0,90	0,90		25			
3,60	1,25	Lithos	LTS	2,32	2,18	2,32		12546		-0,09	
n 0,60	0,20	Lithoswt		0⅜0	0,30	0,38	+0,04	1146			
†s 17⅜5	10⅜5	Loblaw	L	17⅜5	16⅜0	16,70	−0,60	2258	0,7	0,67	24,8
58,05	36,50	Loewen	LWN	48,30	45,65	46,75	−1,50	1798	0,6	u-1,67	
s 40,50	31,00	LoewenCpf		38,00	31,00	40,15		nt	3,7		
2,00	1,00	Logibec	LGI	1,36	1,25	1,36	+0,11	15		0,12	11,3
24,00	13,75	♦LogisticA	LGT	27,00	25,00	24,00		nt	2,5	2,84	8,5
26,00	13,75	♦LogisticB		26,00	26,00	26,00		2	2,5	2,84	9,2
s 19,75	13,50	LondonIn	LON	19⅜0	18,80	19,00	−0,15	503	3,5	1⅜4	13,2
24,50	22,00	LondonInApf		24,20	24,10	24,20	+0,10	56	3,8		
28,90	26,13	LondonInDpf		28,50	27⅜0	28,50	+0,55	62	6⅛		
29,00	26,00	LondonInEpf		29,00	27⅜0	29,00	+1,00	47	6,2		
1,25	0,26	LoubelEx	LBX	0,70	0,56	0,59		15717		0,07	8,9
0,55	0,34	Louvem	LOV	0⅜7	0⅜3	0⅜3	−0,02	1962		0,01	43,0
↑ 16,50	7⅜0	♦LynxEnB	LYX	16,50	13,50	15,00	+3,50	1141		0,62	24,2
1,73	0,57	LyonLake	LLL	0,70	0,61	0,68	−0,02	12241		-0,01	

M/N

4,10	2,00	M Corp	MKI	2,75	2,75	2,75	−0,25	2		-0⅜0	
27⅜0	9,13	MDSI	MMD	26,00	25,30	25,70	−0,60	16		0⅜6	55,9
5,38	2,15	MPACT	IFM	2,95	2,60	2,60	−0,30	376		-0,06	
x 75,00	52,00	MRRM	MRR	81,00	75,00	74,00		nt	2,7	8,97	8,2
1,64	0⅜0	MSV Res	MSV	0,53	0⅜7	0⅜7	−0,04	1443		-1,14	
↑ 23,50	8,50	Maax	MXA	23,50	21,30	21,35	−1,65	298		0,83	25,7
0⅜0	0,10	MaBaie	MAB	0,30	0,26	0,30	+0,05	100		-1,61	
↑ 23,25	11,90	MacknzieFnMKF		23,25	21,00	23,25	+2,75	17455	0,7	**0,94**	24,7
20,00	16,63	MacBloedelMB		17⅜0	17⅜5	17⅜0	−0⅜0	11920	3⅛	1⅜9	11,8
0,95	0,30	Macyro	MYO	0,52	0,50	0,50	+0,02	48		-0,21	

FRAPPEZ UN TROU D'UN COUP...

AVEC AZURA, VISEZ JUSTE POUR VOS PLACEMENTS.

Grâce aux Fonds regroupés Azura, accédez aux meilleurs fonds communs de placement en un seul et unique investissement.

POUR OBTENIR UN FASCICULE D'INFORMATION : **1 800 231-6539**

AZURA
LES FONDS REGROUPÉS

77⅜5	52,25	♦Magna A	MG	75,30	71,25	72,00	−3,55	501	1,5	5,24	13,7
3,60	1,92	MalettQueMQI		2,25	2,10	2,10	−0,06	75		-0,10	
8,00	5,55	♦MalofilmAMFM		⅞25	6,95	⅞00	+0,50	370		0,30	23,3
8,00	5,55	♦MalofilmB		⅞25	6,85	⅞00	+0,10	2884		0,30	23,3
n 14,35	13,65	ManTelcomMBT		14,05	13,90	13,95	−0,05	826	4,9		
n 8,60	⅞90	ManTel rv		8,25	8,10	8,10	−0,15	14901	8⅛		
10,80	6,00	MapLeafFdsMFI		10,65	10⅜0	10,65	+0,10	87	1,5	0⅜2	25⅛
n 8,15	3,00	MplfWwtCMLC		4,95	3,80	4,70	+0,85	734			
25,50	19,00	♦MarT&T	MTT	25,15	23,95	24,85	+0,90	263	5,2	1,31	19,0
1,30	0,37	MarkbrghPMPI		0,58	0⅜9	0,56	+0,04	7167		-2,17	
8,00	5,50	MarLemireMRM		6,20	5,95	6,20	+0,20	280	8,1	-0,19	
3,25	1,90	♦MarshallAMBW		3,05	3,00	3,05	+0,30	161		0,28	10,9
3,25	2,00	♦MarshallB		3,05	3,05	3,05	+0,30	30		0,28	10,9
0,60	0,20	♦MatcoRavBMCO		0,51	0,50	0,50	−0,02	20		0,02	25,0
1,84	1,25	MazarinExMAZ		1,53	1⅜8	1,50		1301		0,35	4,3
a 1,25	0,55	McWattersMCW		0,90	0,80	0,82	−0,06	390		-0,06	
2,70	0,24	Melkior	MKR	1,55	1,30	1,30	−0,25	312		-0,04	
10,75	3,20	Memotec	MCM	8,15	⅞65	8,00	−0,25	139		-1,95	
n 6,00	1,80	Memotecwt		5,00	3,50	4,75		nt			
0,80	0,35	MenoraRsMEN		0,63	0,57	0,62		1290			
13,80	8,75	Methanex	MX	12,90	12,55	12,80	−0,10	388			
†x 12,00	8,20	♦MétroRichMRU		12,00	11,55	12,00	+0⅜3	4488	**1,3**	1,07	11,2
18,65	9,25	Metrwrk	MWK	12,80	11,05	12,30	+1,30	2288		u-0,02	
1,00	0,35	MicroTempMTP		0,55	0,50	0,53	−0,02	960		0,03	19,6
↑ 13,90	⅞88	MidlandWMWI		13,90	12,00	13,80	+1,85	2826	1,2	1⅜4	9,6
0,70	0,14	Mimiska	MMS	0,25	0,23	0,25	+0,02	651			
2,15	0,25	MinNord	MDN	1,32	1,10	1,17	+0,01	2822			
6,63	1,91	Minorca	MAR	⅜47	4,16	4,25		7653		-0,26	
n 1,98	0,55	Minorcawt		1,65	1⅜1	1⅜5	−0,01	248			
↑ 1,27	0,14	Mirandor	MIQ	1,27	1,03	1,27	+0,19	3060			
5,75	1,70	MispecRs	MPE	2,10	1,90	1,94	−0,08	2903			
12,25	10,00	♦Mitchell A	MIT	11,50	10,60	11,00		nt	1,5		
12,50	10,00	Mitchell B		11,50	10,75	11,50		nt		2,05	5,6
n 9,65	4,85	MitecTel	MTM	9,60	9⅛5	9,60	+0,10	47		0,08	
10,85	⅞25	Mitel	MLT	9,85	9,35	9⅛5	−0⅜0	3797		0⅜8	19,7
26,55	24,50	Mitel pf		26,20	26,05	26,05		22	⅞7		
25,00	19,25	♦MolsonA	MOL	23,60	22,60	22,75	−0,65	364	3,2	-0,62	
25,10	19,70	MolsonB		23,25	23,10	23,10	+0,60	11	3,1	-0,62	
0,95	0,68	♦MtStSauvAMSX		0,85	0,85	0,85		250		0,03	28,3
29,50	23,50	Moore Cp	MCL	28,20	27⅜0	28,05	−0,15	4123	4,5	u1,30	16,0
10,55	⅞25	MrrisonPt	MRP	10⅜0	10,00	10,10	−0,20	6629	0⅛	0,56	18,0
1⅜3	0,55	MurgorRs	MUG	0,85	0,69	0,80	+0,10	1923		-0,02	
1,95	0,75	NAR Res	NRL	0,93	0,85	0,90	−0,05	469		-0,07	
13,55	11,35	NOVA Corp	NVA	12,90	12,70	12,85	+0,05	17101	3,1	0,91	14,1
10,63	9,75	NOVA div		11,05	10,80	10,50		nt	3,3		
3,25	1,30	NOVA wt2		2,10	2,05	2,20		nt			
↑ 6,75	4,20	NatSea	NSP	6,75	6,25	6,75	+0⅜5	50		0,11	61⅛
29,00	17⅜0	♦Nelvana	NTV	22⅜5	22⅜5	22⅜5	+0⅜0	4		0,96	23⅛
18,60	13,00	NewAltamraNVL		15,60	15,05	15,30	−0,20	103	21,1	4,68	3,3
0,88	0,15	NewGldcorNGV		0⅜5	0,35	0,38	+0,06	1737		-0,02	
49,00	23,50	Newcourt	NCT	48,00	47⅜5	48,00	+1,00	1042	0,6	**1,92**	25,0
10,50	9,25	NfldL&PpfDNFL		10⅜5	10,00	10,00		nt	⅞3		
9,13	⅞25	NfldL&PpfA		10,50	9,00	9,00		nt	6,1		
9,13	6,80	NfldL&PpfB		8,65	8,65	8,65		10	6,1		
n 1,10	0,80	Niocan	NIO	0,90	0,85	0,85	−0,15	319			
2,96	0,54	NoraEx	NXI	2,27	2,01	2,24	+0,14	2403		**-0,03**	
9,90	8,25	NrndaFrst	NF	9,30	9,00	9,05	−0,05	2271	4⅛	**0,10**	90,5

16,00	16,00	♦PowerEpf		23,00	…	16,00		nt	5,0		
s 28,80	16,06	PowerFn	PWF	26,20	25,65	25,75	−0,25	1268	3,2	1,93	13⅛
17,00	17,00	PowerFn'69pf		…	17,00	17,00	

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 février 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
3,35	0,99	ƒABL Cda	ABL	1,60	1,35	1,46	+0,26	422			-0,49
5,25	2,75	ƒAFM HospAFM		3,95	3,40	3,75		nt			-1,63
↑ 43,50	17,75	♦AGFMgmtBAGF		43,50	36,25	43,40	+6,50	1955		14	**2,21** 19,6
↑n 12,70	10,00	AGRA Inc	AGR	12,70	11,80	12,50	+0,50	1316		1,3	0,43 29,1
↑ 22,50	7,00	AIM Sfty	AIM	22,50	20,60	22,50	+1,25	1141			
15,88	3,00	AIT Advd	AIV	4,00	3,40	3,70		371			**-1,93**
n 2,01	0,75	AMT Int	AAI	1,30	1,17	1,24	−0,06	621			-0,04
n 0,99	0,07	AMT Int wt		0,18	0,10	0,12	−0,02	2390			
3,95	0,62	APEX A	AXD	3,34	3,05	3,15	−0,05	1015			0,17 19,1
n 6,80	5,75	APF Erg IR	AY	6,30	6,10	6,20	−0,05	385	1,7		
0,80	0,25	AQM Auto	AQV	0,41	0,32	0,32	−0,05	664			**0,03** 10,7
n 13,00	9,70	ARC Egy unAET		11,90	11,40	11,40	−0,40	2455	7,1		
1,15	0,65	ƒARC ResinASR		0,75	0,69	0,69	−0,11	95			-0,06
14,85	11,25	AT Plastics	ATP	13,65	13,25	13,45	−0,20	312	1,3	1,03	13,1
↑ 25,75	17,63	♦ATCO I	ACO	25,75	24,50	25,25	+0,75	1297	1,7	2,37	10,7
↑ 25,65	17,88	ATCO II		25,65	24,75	25,50	+1,05	9	1,7	2,37	10,8
19,00	8,75	ATI Tech	ATY	18,70	18,00	18,10	−0,40	4967		0,71	25,5
s 23,50	11,75	ATS Auto	ATA	21,25	18,55	21,25	+1,75	1036		**0,99**	21,6
15,65	3,90	ƒAbacan	ABC	14,85	13,50	13,60	−1,20	14930			
0,45	0,20	ƒAbbeyWdAWD		0,25	0,25	0,25	−0,05	15			-0,02
↑ 24,60	12,25	AberRes	ABZ	24,60	23,50	24,15	+0,60	3996			-0,04
23,63	16,50	Abitibi	A	22,30	21,70	22,10	+0,40	38193	1,8	1,17	18,9
4,20	2,71	AccordFn	ACD	3,30	3,07	3,30	+0,24	452	2,4	0,42	7,9
3,85	0,42	AccugrphA	ACU	1,20	1,05	1,10	−0,05	1234		u-0,17	
n 16,15	12,00	AcetexCp	ATX	13,75	12,40	13,50		250		u0,69	14,6
19,00	9,75	Acklands	ACK	18,00	17,05	17,80	−0,20	221		1,30	13,7
28,10	19,00	AcmeMtl	AMK	23,25	21,90	23,75		nt		u0,23	76,5
s 1,70	0,50	ƒAdex MngAMG		0,71	0,62	0,63	−0,04	1345			
7,38	1,70	ƒAdrian	ADL	2,70	2,40	2,50	−0,05	1229			-0,04
s 4,75	2,50	ƒAdvdMatlAMR		3,70	3,45	3,68	+0,28	359		u0,25	11,1
0,63	0,27	ƒAdvantexADX		0,44	0,43	0,43		808		-0,05	
3,65	1,25	AdvntrEltr	AVN	1,85	1,85	1,85	+0,15	29		-0,14	
s 14,00	7,50	♦AEterna	AEL	14,00	14,00	14,00	+0,40	8		0,02	
28,00	16,90	AgnicoEag	AGE	18,10	17,00	17,10	−0,90	4626	0,8	0,17	
22,50	16,00	AgriumInc	AGU	20,50	18,30	19,05	−1,40	63159	0,8	u1,61	8,8
8,88	5,75	AinswrthL	ANS	7,00	6,65	6,70	−0,10	231		0,27	24,8
8,45	4,11	AirCda	AC	7,90	7,40	7,65	+0,15	32327		0,87	8,8
7,95	3,65	♦AirCdaA		7,35	6,80	7,10	+0,35	23496		0,87	8,2
120,50	96,00	AirCda8%db		115,00	112,00	113,50	+1,50	261			
0,70	0,22	ƒAirboss	BOS	0,50	0,42	0,50		7981		-0,01	
↑ 14,00	5,50	♦AkitaDrA	AKT	14,00	11,20	12,80	+1,60	1393	0,8	0,69	18,6
12,05	5,25	ƒAkitaDrB		11,80	11,80	11,80	+0,30	1	0,8	0,69	17,1
33,90	23,25	AltaEn	AEC	33,40	29,90	29,90	−3,70	21329	1,3	0,41	72,9
49,90	39,35	Alcan	AL	47,85	45,85	47,40	−0,20	21465	1,7	u1,74	20,2
25,95	25,00	AlcanCpf		25,30	25,00	25,00	−0,60	2775	5,0		
25,20	22,00	AlcanEpf		24,00	23,80	23,85		1339	3,9		
27,63	25,80	*AlcanDpf		26,75	26,25	26,50	−0,45	38	7,1		
n 0,90	0,50	ƒAlexaV	AXA	0,63	0,56	0,60	+0,10	198		0,02	30,3
↑n 3,85	2,65	♦ƒAlgene	BAGN	3,85	3,35	3,35	−0,40	228		0,01	
0,85	0,20	♦AlgoA	AO	0,80	0,78	0,80	+0,07	150		-0,07	
↑ 49,00	29,10	AlgomCent	ALC	49,00	46,00	49,00	+5,00	49	2,0	2,41	20,3
9,25	4,10	AlgomaStl	ALG	8,85	8,35	8,50	+0,05	25316		**1,48**	5,7
6,10	4,50	AlgonMerc	AM	6,00	5,75	6,00	−0,10	83	15,0	0,47	12,8
26,00	14,50	AllixBio	AXB	15,50	14,50	14,95	−0,45	1897		-0,29	
17,00	10,50	Alliance A	AAC	13,00	12,90	13,00		10		1,57	8,3
16,50	10,90	♦Alliance B		13,10	12,50	13,00		822		1,57	8,3
29,65	19,75	AllnceFrst	ALP	29,55	29,00	29,40	+0,15	2607		4,37	6,7
25,00	9,30	AlphaNet	FAX	10,25	9,30	10,00	+0,20	284		u-0,41	
1,20	0,50	AlpineOil	ASL	0,87	0,78	0,80		900		0,02	40,0
5,50	2,77	AltaGene	AGI	3,50	3,30	3,50		33		-0,31	
3,05	0,92	ƒAltaRs	ATI	1,84	1,55	1,73	+0,03	3257			
n 6,65	5,60	ƒAltaRex	AXO	6,15	5,90	6,10	+0,05	310		-0,21	
s 31,50	9,25	AmberEgy	AMB	29,75	27,50	27,50	−1,80	6191		0,52	53,4
n 7,10	3,10	ƒAmerMnrlAMZ		3,75	3,30	3,30	−0,40	696		-0,09	
↓n 5,88	1,02	ƒAmerBullnABP		1,10	1,02	1,02	−0,06	504			
15,50	7,13	AmerECO	ECX	12,60	11,00	11,20	−1,05	528		**u0,81**	10,2
2,40	0,70	ƒAmer GemGEM		1,00	0,80	0,85	−0,15	1527		u-0,19	
0,37	0,20	AmerLeducARL		0,27	0,23	0,25	+0,02	247		-0,01	
5,75	1,99	AmSensor	ASZ	3,25	2,08	3,22	+1,23	1907		u-0,96	
n 7,00	4,50	AmtelecomATM		5,15	4,80	4,80	−0,20	104	3,3	-0,14	
↑ 7,25	4,75	AnchorLamAKC		7,25	7,05	7,25	+0,15	473	1,9	0,30	24,2
20,25	12,70	AndersnEx	AXL	19,10	17,00	17,10	−2,00	23765		0,90	42,8
17,00	11,00	♦AndresA	ADW	17,00	15,50	17,00	+1,00	147	3,5	**1,40**	12,1
17,00	10,50	AndresB		16,50	16,50	16,50	−0,50	1	3,2	**1,40**	11,8
7,00	3,20	Andyne	ADY	6,45	5,05	5,85	−0,65	195		**-0,28**	
38,00	31,50	AnCdnApf	ACT	38,00	38,00	38,00		26	5,9		
45,00	37,00	AnCdnBpf		42,50	42,50	42,50		213	5,9		
48,50	40,75	AnCdnCpf		47,50	47,00	47,50		7	6,1		
52,00	43,75	AnCdnDpf		53,00	51,00	51,50		nt	6,1		
↑ 1,85	0,32	Antares	ANZ	1,85	1,10	1,45	+0,42	58885		-0,07	
7,00	1,07	ƒAnvil	ARO	2,83	2,24	2,60	+0,37	5867		-1,52	
2,50	0,50	Anvil un		1,00	0,75	0,85	+0,05	402	62,2		
n115,00	56,00	Anvil db		90,00	90,00	90,00		e20			
0,16	0,05	ƒApldCarb	APN	0,09	0,07	0,08	−0,01	3755		-0,05	
↑ 30,00	20,00	ArborMemAABO		30,00	29,70	30,00	+0,10	23	0,2	0,99	30,3
30,00	18,50	♦ArborMemB		29,50	28,00	29,25		249	0,2	0,99	29,5
7,75	4,25	ArcherRs	ARC	6,65	6,15	6,25	−0,35	2682		0,05	
n 12,80	6,75	Architel	ASY	9,85	8,50	9,25	−0,25	488		0,24	38,5
49,00	45,05	Argus$2.50pf	AR	48,95	48,95	48,95	+2,95	51	5,1		
45,00	35,15	Argus$2.70pf		43,00	43,00	43,00	+1,00	2	6,3		
45,00	41,00	Argus$2.60pf		47,50	44,05	44,00		nt	5,9		
n 1,77	1,15	*ƒArian ResARA		1,45	1,20	1,25	−0,05	107			
1,93	0,65	ƒArielRs	AU	0,72	0,65	0,72	+0,06	958		u-0,08	
1,55	0,17	ƒArimetco	ARX	0,24	0,18	0,23	+0,03	37483		u-0,08	
4,75	2,42	Armbro	ARE	3,70	3,45	3,65		375		1,01	3,6
11,50	7,00	ArthrsJns	AJ	8,50	8,50	8,50	−0,10	631		0,54	15,7
10,10	3,00	Artisan	ADR	9,80	9,30	9,60	+0,40	1089	1,0	0,41	23,4
8,25	4,10	Asbestos	AB	5,50	4,55	5,00		nt		1,98	2,5
1,02	0,39	ƒAscentex	AEN	0,90	0,81	0,82		3104		0,04	18,6

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Amern Sensors	1907	3,25	2,08	3,22	+1,23	+61,8
Antares Mng	58885	↑1,85	1,10	1,45	+0,42	+40,8
Taro Inds	1040	4,95	3,85	4,95	+1,35	+37,5
New Providence	181	↑1,50	1,15	1,50	+0,40	+36,4
Galtaco	1072	↑1,25	0,75	1,00	+0,25	+33,3
Lynx Enrg Svc B	3664	↑16,50	12,00	15,15	+3,75	+32,9
LG Tech	40	6,00	5,50	6,00	+1,40	+30,4
Mackenzie Inv M	690	↑18,50	14,00	18,50	+4,00	+27,6
Ashton Mng	12248	↑2,28	1,66	2,09	+0,44	+26,7
Eurogas Corp	6923	↑2,95	2,30	2,85	+0,60	+26,7
LES PERDANTS						
Trimac	22993	21,00	8,80	8,95	−10,40	−53,7
Viceroy Homes A	7632	10,85	4,75	5,00	−5,60	−52,8
Cons HCI Hldg A	10	0,65	0,65	0,65	−0,35	−35,0
Kyrgoil Corp	20960	1,35	0,90	1,03	−0,35	−25,4
Gecamex Tech	79	3,60	2,75	2,91	−0,84	−22,4
Tee-Comm Electr	9401	8,25	6,20	6,25	−1,75	−21,9
MTC Mtg Inv Tr2	20	2,10	1,90	1,90	−0,45	−19,1
Hard Suits	29	1,45	1,30	1,30	−0,30	−18,8
ELI Eco Logic	2411	10,50	7,00	7,65	−1,75	−18,6
HookUp Commun	1515	1,10	0,85	0,89	−0,20	−18,3
LES PLUS ACTIFS						
Cara Ops A	100517	4,30	3,50	4,15	+0,60	+16,9
Morrison Pete	87373	10,40	9,80	10,00	−0,25	−2,4
Westshore IR	74568	6,55	6,30	6,35	−0,15	−2,3
Bank of Mtl	64786	↑49,15	46,60	48,80	+2,20	+4,7
Agrium Inc	63159	20,50	18,30	19,05	−1,40	−6,8
Cdn Imp Bk Comm	61453	↑64,60	60,30	64,60	+4,20	+7,0
♦BCE	60606	↑70,75	68,50	69,35	+1,50	+2,2
Antares Mng	58885	↑1,85	1,10	1,45	+0,42	+40,8
Barrick Gold	58601	37,00	34,30	35,80	−0,60	−1,6
Royal Bank	58251	↑52,40	49,75	52,40	+2,60	+5,2

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 24,75	12,10	*Ashanti	AHD	13,25	12,35	13,25	+1,00	11		u1,18	11,2
↑ 2,28	0,74	Ashton	ACA	2,28	1,66	2,09	+0,44	12248		-0,27	
1,30	0,38	Ashhurst	ASH	0,97	0,86	0,93	+0,04	8085		**u-0,10**	
11,00	7,50	ƒAsiaPacifAPQ		8,20	7,55	7,65	−0,20	17358			
↑ 14,65	11,50	♦AstralA	ACM	14,65	14,25	14,50	+0,10	2787	2,1	0,75	19,3
↑ 14,75	11,50	♦AstralB		14,75	14,50	14,75	+0,85	13	2,0	0,75	19,7
x 22,75	11,88	Athbsc un	AOS	22,00	20,05	20,05	−1,40	2376	9,7	1,99	10,1
1,06	0,46	ƒAthabskGldAHB		0,54	0,48	0,51	−0,01	1305			
1,25	0,40	ƒAtlantaGldAAG		0,66	0,61	0,63	−0,04	1517		-0,02	
3,75	2,90	AtlntcCoastATC		4,25	3,25	3,75		nt		0,47	8,0
8,63	4,80	♦AtlntsComATV		8,20	8,00	8,00	−0,20	117		-0,31	
n 7,38	3,25	ƒAtnaRs	ATN	4,89	4,60	4,62	−0,33	1370		-0,06	
↑ 23,00	14,20	AultFds	AUL	23,00	20,00	22,25	+2,45	3183	3,0	0,59	37,7
11,80	7,15	AurRs	AUR	7,90	7,50	7,60	−0,30	2513		**0,20**	38,0
n 0,40	0,15	AurRes wt		0,23	0,15	0,18	−0,03	143			
0,66	0,13	ƒAurexRs	AXR	0,37	0,31	0,37	+0,06	3658		-0,10	
↑ 1,60	1,03	ƒAurizon	ARZ	1,60	1,35	1,43	+0,05	7592		-0,02	
5,50	3,25	Autostck	OTO	5,25	5,00	5,25	+0,35	65	3,0	0,29	18,1
0,90	0,40	♦AutrexA	AUT	0,70	0,50	0,51		nt		0,02	25,5
0,65	0,40	AutrexB		1,00	0,50	0,40		nt		0,02	20,0
n 5,25	4,35	Avcorp	AVP	4,85	4,59	4,60	−0,10	371		0,19	24,2
24,50	18,40	Avenor	AVR	23,90	21,25	23,40	+1,55	11903	1,5	0,10	
125,00	105,00	Avenor deb		124,00	117,00	124,00	+7,00	62			
↑ 15,00	5,50	AxcanPharmAXP		15,00	14,30	15,00	+1,00	3		0,01	
2,84	1,36	ƒAzco	AZC	2,26	2,10	2,16	−0,05	1834		u0,65	2,5
2,99	1,70	AztecRs	AZL	2,80	2,66	2,76		1998		0,05	55,2
11,40	9,25	BAA	BAA	11,00	11,00	11,00		z1	2,2	0,63	18,2
21,45	15,00	BC Gas	BCG	21,45	20,75	21,40	+0,90	2164	4,2	**2,53**	8,5
28,00	25,15	BCGasUtpfBBGU		27,45	27,00	27,00		5	6,6		
27,50	24,00	BCGasUtpfC		26,50	25,75	26,00	−0,25	308	6,1		
13,25	9,25	BC SugarA	BCS	13,20	12,85	12,85	−0,20	977	3,1	1,17	11,0
31,10	24,88	BC TELECOMBCT		30,25	29,15	30,25	+0,95	2720	4,4	2,01	15,0
73,00	62,00	BC TelApf	BT	75,00	72,00	72,00		nt	6,1		
78,00	62,50	BC TelBpf		77,00	77,00	77,00		z60	5,8		
80,00	65,50	BC TelCpf		78,00	78,00	78,00		z3	5,9		
78,00	67,00	BC TelDpf		81,00	77,00	78,00		nt	6,1		
24,90	19,25	BC TelEpf		23,25	22,75	23,25	+0,50	9	5,2		
95,00	72,13	BC TelFpf		95,00	95,00	95,00		1	5,4		
98,00	80,25	BC TelGpf		98,00	95,00	98,00	+3,00	2	5,9		
103,00	85,00	BC TelHpf		102,00	100,00	102,00	+4,00	2	5,9		
↑ 70,75	47,25	BCE	BCE	70,75	68,50	69,35	+1,50	60606	3,9	**3,40**	20,4
28,15	25,38	BCEpfP		27,40	27,20	27,35	+0,05	166	5,9		
28,00	25,50	BCEpfQ		27,30	26,90	27,20	+0,30	166	6,3		
n 26,50	25,00	BCEpfS		26,00	25,75	26,00	+0,20	1030	5,1		
48,50	39,30	BCE Mob	BCX	42,95	42,05	42,60	−0,35	1626		0,92	46,3
0,95	0,55	ƒBFS EntmtBFS		0,85	0,75	0,85	+0,10	210		-0,01	
20,55	16,00	BGR A	BPT	17,90	17,00	17,35	−0,45	299		3,71	4,7
5,50	3,90	BGR wt		4,15	3,95	4,00	−0,30	41			
0,54	0,21	ƒBMR Gld	BGL	0,33	0,28	0,30	−0,03	2407			
1,33	0,81	BOVAR	BVR	0,90	0,81	0,84	+0,03	268		0,09	9,3
↑ 4,20	1,35	BPI Fn	BPF	4,20	3,90	4,15	+0,19	14079	1,0	0,01	
5,00	3,80	BRL Ent	BRL	4,90	4,80	4,80		107		0,35	13,7
↑ 13,50	10,25	BULLS S&P	BUL	13,50	13,05	13,25		35			
a 1,74	0,70	ƒBYG NaturalBYG		1,03	0,94	0,94	−0,06	1248			
1,30	0,60	ƒBackerP	BCM	1,11	1,00	1,00	−0,10	91			
39,00	18,13	BallrdPwr	BLD	35,35	32,40	33,30	+0,90	2811		-1,08	
28,75	10,25	BallrdPwr wt		25,10	22,80	23,20	+1,20	232			
↓n 13,85	5,40	ƒBand-OreBAN		7,40	5,40	6,60	−0,30	10837		-0,02	
13,45	8,00	Banister	BAC	13,05	12,75	12,75	−0,25	270		0,77	16,6
↑ 49,15	30,38	BkofMtl	BMO	49,15	46,60	48,80	+2,20	64786	3,3	4,21	11,6
29,40	28,00	BkofMtl4pf		29,25	28,65	28,65	−0,50	131	7,9		
31,80	29,25	BkofMtl1pf		31,50	31,00	31,10	−0,20	87	7,2		
28,50	26,30	*BkofMtl2pf		27,80	26,90	26,90	−0,40	190	6,3		
↑ 51,00	29,63	BkofNS	BNS	51,00	47,60	50,90	+3,30	41328	2,9	4,08	12,5
27,75	26,00	BkofNS5pf		26,25	26,00	26,00	−0,15	245	8,9		
29,50	26,50	BkofNS6pf		28,55	28,40	28,55	+0,15	36	6,3		
29,30	26,25	BkofNS7pf		28,70	28,50	28,60	+0,10	81	6,2		
29,25	26,00	BkofNS8pf		28,60	28,50	28,60	+0,10	226	6,1		
29,25	25,75	BkofNS9pf		28,60	28,25	28,50	+0,25	106	5,9		
n 11,75	9,25	BkofNS un		11,15	10,95	11,15	+0,15	748	6,0		
43,75	33,50	Barrick	ABX	37,00	34,30	35,80	−0,60	58601	0,5	**u0,60**	44,2
6,45	3,50	Barrington	BPL	5,95	5,40	5,55	−0,20	10321		0,15	37,0
↓n 2,75	2,35	Barringwt		2,75	2,35	2,55		146			
↓ 11,00	7,00	Baton	BNB	8,50	7,00	7,00	−0,80	1102		0,01	
2,70	0,81	Battery	BTI	0,95	0,83	0,85		586		-0,29	
n 12,40	8,55	BattleMtn	BMC	9,30	8,60	9,10	+0,25	5442	0,7		
15,95	7,00	ƒBaytexA	BTE	15,75	14,50	14,90	−0,60	1913		0,24	62,1
0,91	0,60	♦BaytexB		0,82	0,80	0,80	+0,02	985		0,24	3,3
n 9,25	5,25	ƒBeaconEyeBEY		6,00	5,80	6,00		45			
14,75	7,40	BeamscopeBSP		8,25	7,50	8,00		104		0,49	16,3
1,32	0,70	BearingPwrBPO		0,85	0,80	0,85	+0,10	242	3,5	0,05	18,5
3,17	1,51	BeauCda	BAU	3,11	2,80	3,10	+0,11	21162		0,11	28,2
16,85	9,25	♦BeckerB	BEK	16,50	15,75	16,20	+0,70	99		-0,88	
2,50	1,35	♦ƒBedford	BBED	2,25	1,85	1,85		nt		u-0,09	
30,00	26,25	Bell10pf	BC	27,00	27,00	27,00	−3,00	3	6,9		
13,05	4,55	ƒBemaGldBGO		9,00	8,05	9,00	+0,90	27081		u-0,06	
440,00	175,00	*BemaGld db		330,00	290,00	285,00		nt			
1,60	0,68	Benson	BEN	1,10	1,00	1,06	−0,04	208		0,06	17,7
1,98	0,40	ƒBeringer	BGC	0,67	0,62	0,67	+0,01	974			
40,50	10,00	BerklyPt	BKP	39,45	35,75	35,80	−4,00	2771		0,50	71,6
76,75	36,50	BioChem	BCH	74,50	72,95	74,50	−1,25	13		0,33	
11,45	5,38	Biomira	BRA	7,15	6,30	6,90	−0,10	3856		-0,62	
1,65	0,82	ƒBioniche	BNC	1,18	1,10	1,13	−0,01	1841		-0,08	
54,50	28,25	Biovail	BVF	38,90	36,95	37,25	−1,60	1685		u0,77	35,8
n 2,50	1,20	ƒBirim	BGI	1,75	1,30	1,40	−0,10	2149		-0,08	
0,83	0,43	ƒBlHawk	BHK	0,79	0,70	0,75		2999		-0,03	
1,85	0,19	BlSwan	BSW	0,68	0,43	0,57	+0,06	45208		0,01	5,7
n 1,10	0,63	ƒBlackRockBVI		0,76	0,70	0,74	−0,01	12116			
13,88	7,00	BlRangeA	BBR	9,50	8,75	8,80	+0,05	7274		0,18	48,9
↑ 19,50	3,90	Boardwalk	BEI	19,50	18,00	18,60	+0,60	1217		0,25	74,4
↓ 1,95	0,60	ƒBolivarGldBVG		0,75	0,60	0,67	−0,03	4788		u-0,46	
26,60	17,75	♦BombrdrABBD		26,30	25,50	26,25	+0,15	169	0,8	0,59	44,5
26,40	17,50	♦BombrdrB		26,20	25,05	25,95	−0,05	21744	0,8	0,59	44,0
27,00	25,50	Bombrdr pf		26,75	26,00	26,25		nt	7,1		
n 4,55	1,35	ƒBonusResBOU		4,35	3,96	4,10	−0,15	2163		0,09	45,6
1,30	0,08	ƒBowFlex	BFX	1,10	1,02	1,10	+0,05	243		u0,09	9,1
4,25	2,40	Bracknell	BRK	4,15	3,95	4,00	+0,05	2597		0,25	16,0
↑ 3,72	1,05	♦BramptnBrABBL		3,72	3,25	3,55	+0,37	946		0,55	6,5
0,16	0,06	ƒBrandevorBVE		0,08	0,07	0,08	+0,01	320			
0,80	0,20	Brandsit	BNT	0,25	0,25	0,25	+0,03	100		-0,01	
43,00	39,50	BrascdApf	BCA	42,95	42,05	42,95	+0,95	4	8,4		
42,00	40,00	BrascdBpf		40,50	40,40	40,50		z65	8,0		
31,90	22,63	BrascanA	BL	30,80	29,75	30,60	−0,20	5683	3,4	1,69	18,1
26,50	24,00	BrascanFpf		26,00	26,00	26,00	+0,50	26	7,2		
n 26,25	25,20	BrascanJpf		26,20	25,90	26,15	+0,05	474	6,0		
n 22,00	21,90	BrascanDpf		22,00	22,00	22,00	+0,10	2620			
n 28,65	17,70	ƒBreX	BXM	22,25	21,30	21,30	−0,60	33990		-0,01	
↑ 3,80	1,82	ƒBreakwtrBWR		3,80	3,15	3,65	+0,40	6189		-0,02	
2,40	1,50	ƒBrickBrewBRB		2,10	2,00	2,00		1640		-0,16	
2,50	1,10	ƒBrigdonABRG		1,85	1,62	1,70	+0,10	58		0,09	18,9
65,00	65,00	BritGas	BGS	60,00	…	65,00		nt	4,8	0,12	
s 7,50	4,10	BrkfldHmsBRH		7,40	7,00	7,40	+0,05	46		-0,48	
80,00	73,00	Brkfld db		…	80,00	80,00		nt			
s 14,25	4,00	BrkfldPty	BPC	13,40	12,85	13,40	+0,60	1332

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 32,00	7,75	EnsignRs	ESI	32,00	29,90	30,80	+2,30	10803	0,6	0,97	31,8
0,09	0,03	ƒEnvTechIntETK		0,04	0,03	0,04	−0,01	1140		-0,08	
5,10	1,00	EpicData	EKD	3,90	3,50	3,55	−0,05	90		**-0,16**	
10,80	3,40	Equisure	EFN	7,50	6,95	7,10		380		0,11	64,5
n 41,50	16,00	EquisrApf		30,00	29,00	32,00		nt	1,9		
n 7,50	1,25	EquisrBwt		4,40	4,25	5,05		nt			
500,00	185,00	Eqisure db		425,00	425,00	425,00		e30			
s 43,40	22,63	EuroNev	EN	36,95	35,70	36,95	+1,20	6520	0,2	0,39	95,4
↑ 2,95	0,55	Eurogas	EUG	2,95	2,30	2,85	+0,60	6923		-0,03	
↑ 0,85	0,35	ƒExaliRs	EXL	0,85	0,50	0,72	+0,22	13887		**-0,01**	
12,00	7,00	ExcoTech	XTC	11,75	11,50	11,75	+0,15	106		0,48	24,5
s 19,10	15,00	♦Extdcare	EXE	18,20	16,50	18,20	+1,25	225		1,02	17,8
19,25	14,25	♦ExtdcareA		18,50	16,55	18,00	+1,30	7358		1,02	17,6
22,50	19,05	Extdcare2pf		22,25	22,25	22,25	+0,15	14	4,0		
24,00	19,50	Extdcare3pf		22,50	21,00	21,00		nt	5,9		
21,00	19,50	Extdcare4pf		25,00	22,50	21,00		nt	4,3		
24,00	20,00	ExtdcareII		22,25	22,00	22,25	+0,35	50	4,3		
3,40	1,80	FCA	FC	2,10	2,10	2,10	−0,05	187		-0,46	
4,40	2,00	♦ƒFCMI A	FCM	4,31	4,31	4,31		30	1,2	0,27	16,0
4,35	2,25	ƒFCMI B		4,32	4,31	4,31	−0,04	13	1,2	0,27	16,0
6,45	4,30	FPI	FPL	6,15	5,90	6,05	+0,15	332		-0,09	
↑x 22,00	13,63	♦FahnstckAFHV		22,00	21,00	21,90	+0,90	659	1,5	u2,42	6,7
310,00	104,00	♦FairfaxFin	FFH	300,00	290,00	295,50	−0,50	981		**15,36**	19,2
2,75	1,36	FairfieldM	FFD	1,85	1,75	1,75	+0,05	165		-0,11	
32,70	27,10	Falcnbridg	FL	30,90	29,15	29,50	−1,40	6567	1,4	1,40	21,1
0,70	0,40	Falvo	FAL	0,70	0,50	0,70		313		0,10	7,0
0,42	0,20	FarWest	FWT	0,39	0,39	0,39		210		-0,02	
n 16,50	11,55	FidPtnr93	FIP	14,00	13,75	13,75	−0,25	28	2,76	3,55	3,9
n 15,00	13,75	FidPtnr94	FLP	14,75	14,00	14,00	−1,00	53			
32,25	20,50	Finning	FTT	31,10	29,35	29,60	−1,50	1095	1,4	**2,26**	13,1
↑ 3,40	2,20	Firan	FNG	3,40	3,00	3,40	+0,40	47	0,6	**0,25**	13,6
15,00	12,90	1stAustPr	FAP	14,50	14,00	14,45	+0,10	2220	7,5	1,13	12,8
3,30	1,30	1stAustwt		2,60	2,20	2,35	−0,25	181			
3,40	*0,75	ƒ1stCalg	FCP	2,95	2,65	2,85		2926		-0,13	
12,63	3,15	ƒ1stDynstyFDM		4,30	3,75	3,90	−0,20	5905		u-0,17	
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		18,00	17,50	17,60	−0,10	4306	2,5	2,04	8,6
19,75	14,00	1st MaraC		19,50	18,50	19,00		nt	2,3	2,04	9,3
4,75	3,40	1st MtimeFMM		4,50	4,50	4,50		3		2,89	1,6
17,00	11,90	1stMercFd	FMF	13,50	13,35	13,50	+0,05	74	26,7	1,62	8,3
21,50	14,75	FstPlaceun	FTR	21,00	20,25	21,00		30		0,00	
n 30,00	24,75	1stPrmIncmFPI		28,00	26,95	27,85	+0,85	453	7,2		
n 25,00	24,60	FstPremUSFPU		25,00	24,60	24,85		3610	**8,0**		
↑ 8,00	4,50	♦1stServ	FSV	8,00	6,80	8,00	+1,15	6261		0,44	18,2
22,70	17,63	FlChilCdaA	FCC	21,85	21,65	21,75	−0,05	3029	2,8	-0,02	
n 12,60	11,55	FletFood	FFF	12,50	12,00	12,50	+0,50	3877			
20,00	8,75	Fonorola	FON	18,95	18,50	18,75	+0,15	509		-0,49	
17,25	10,00	♦Fonorola A		19,00	18,50	16,40		nt		-0,49	
12,00	4,25	Foremost	FMO	11,95	11,75	11,80	+0,20	265		0,82	14,4
7,00	2,85	ƒFormtnCapFCO		3,20	3,00	3,20	+0,20	710		**-0,08**	
↑ 3,05	0,41	ƒFt Knox	FNX	3,05	2,30	2,90	+0,56	5651			
34,70	27,25	Fortis	FTS	33,80	33,65	33,75	+0,05	146	5,2	2,42	13,9
29,88	26,00	Fortis pf		26,50	26,50	26,50	−0,50	5	8,2		
26,50	24,50	FortisBpf		26,10	26,10	26,10	−0,40	9	5,7		
0,85	0,55	ƒFortuneEnFEY		0,76	0,75	0,76	+0,03	83		0,06	12,7
5,25	1,25	ForzaniA	FGL	1,95	1,80	1,80	−0,10	131		-2,34	
2,65	2,10	FosterBrewFOS		2,70	...	2,55		nt	4,4	0,14	18,3
31,00	18,75	♦FourSeas	FSH	30,75	27,25	30,45	+2,40	7679	0,4	-2,38	
4,40	0,57	ƒFrancOr	FOR	1,95	1,70	1,70	−0,10	1235		-0,04	
s 62,75	38,00	FrancoNev	FN	59,50	56,55	58,55	+0,55	4224	1,3	1,71	34,2
ln 12,70	10,50	Freehold	FRU	10,85	10,50	10,60	−0,25	3406	**1,2**		
1,65	0,78	Freewest	FWR	1,07	1,00	1,00	−0,04	345		-0,05	
s 28,00	4,50	FulcrmTec	FUL	5,85	4,85	5,40	+0,50	2676		0,45	12,1
8,15	5,00	♦FundyCbl	FDY	8,00	7,75	8,00		107		-2,04	
14,25	8,90	FutureSh	FSS	10,10	9,85	10,00	+0,20	107		-0,22	

G/H

12,00	6,00	GLENTEL	GLN	9,60	7,50	8,20	+0,70	3467	**48,8**	0,33	24,8
17,75	14,00	♦GSW A	GSW	14,50	14,50	14,50	+0,50	1	1,4	0,28	51,8
18,25	14,00	♦GSW B		16,00	14,00	14,00		nt	1,4	0,28	50,0
11,90	8,75	♦GTC A	GRT	10,30	10,10	10,20	−0,05	1659	1,2	0,06	
11,75	9,50	♦GTC B		10,20	10,20	10,20	+0,10	4	1,2	0,06	
26,35	25,00	GTC pfC		27,25	25,25	26,25		nt	7,1		
2,60	0,55	GTC wt		0,55	0,55	0,55	−0,15	75			
↑ 1,25	0,05	Galtaco	GMI	1,25	0,75	1,00	+0,25	1072		0,04	25,0
7,25	2,90	GamingLot	GLH	5,45	5,20	5,40	+0,05	548		0,05	
26,30	3,15	Gandalf	GAN	3,95	3,75	3,83	−0,06	15696		u-0,63	
5,60	5,25	Garbell pf	GBH	...	5,60	5,50		nt	9,5		
n 9,25	8,00	GasMgmt	IRGIF	8,85	8,40	8,45	−0,15	669	15,4		
18,05	14,25	GazMetLP	GZM	16,65	16,15	16,25	−0,50	286	8,2	1,36	11,9
33,50	16,00	Geac	GAC	32,85	29,10	29,10	−2,70	1348		1,18	24,7
4,30	1,00	Gecamex	GKX	3,60	2,75	2,91	−0,84	79		0,43	6,8
13,30	7,80	GendisA	GDS	11,90	11,00	11,00	−0,75	290	2,2	-0,39	
16,50	3,05	ƒGenMnrlsGNM		6,55	5,10	6,25	+0,25	3453		-0,13	
85,60	63,60	GenMotors	GM	78,45	75,85	75,85	−4,50	25	3,6	u7,10	7,9
↑n 6,50	2,00	GenesisEx	GEX	6,50	6,10	6,40	+0,30	2663		0,06	
↑s 31,00	11,33	Gennum	GND	31,00	27,60	30,00	+2,25	665	0,5	0,82	36,6
↑ 3,14	1,65	Gentra	GTA	3,14	2,65	3,07	+0,32	25774		0,24	12,8
19,60	15,75	GentraGpf		19,25	19,25	19,25		2			
19,65	16,00	GentraJpf		20,00	19,25	19,25		nt			
20,00	15,75	GentraMpf		19,50	19,50	19,50	+0,25	10			
16,00	11,00	GentraQpf		16,00	16,00	16,00		25			
1,42	0,44	♦ƒGentryBGNY		1,04	0,82	0,90	−0,10	3705		0,01	90,0
9,40	3,40	ƒGeographGGI		5,50	5,05	5,05	−0,20	38		u0,15	24,9
4,00	2,25	ƒGeomaq	GEO	2,90	2,60	2,60	−0,20	5824		u0,02	96,3
2,35	1,70	Gesco	GSD	...	2,00	2,01		nt		**0,02**	
2,25	1,75	♦GescoA		...	2,00	2,01		nt		**0,02**	
67,25	33,00	Getchell	GGO	50,50	47,50	52,00		nt		u0,45	85,6
n 0,90	0,60	ƒGettyCpprGTY		0,76	0,68	0,70		3658			
12,00	8,40	GlamisGld	GLG	10,20	9,30	9,95	+0,50	5925		u0,03	
1,10	0,55	GlobalElct	GSM	0,62	0,55	0,58		368		-0,02	
4,50	2,35	GlobEqty	GEQ	3,20	3,00	3,20	+0,10	1024		0,01	
5,95	4,70	GlobalSt	GLS	5,15	5,00	5,00	−0,10	1219		0,27	18,5
13,50	9,00	GlobalSt3	GSP	10,20	10,10	10,10	+0,10	50	34,2		
15,25	10,00	GlobalSt5	LPV	12,50	11,95	12,25	+0,30	255	32,2		
n 13,35	11,00	GlobalSt6	LPS	12,75	12,00	12,35	+0,15	42	31,9		
8,88	3,25	Globelle	GLP	3,80	3,65	3,70	−0,10	113		0,16	23,1
2,35	0,01	Globel wt		0,02	...	0,03		nt			
6,25	3,45	ƒGlobexEntGMX		4,75	4,50	4,50	−0,25	15			
1,65	0,40	ƒGlykoBio	GBL	0,42	0,41	0,42	−0,16	60		u-0,11	
21,70	9,50	ƒGoldRsv	GLR	12,60	10,80	12,30	+1,60	4586		u-0,05	
ls 14,35	9,60	♦GoldcorpA	G	10,20	9,60	9,90	−0,15	6323		0,06	
ls 14,19	9,65	♦GoldcorpB		10,75	9,65	9,65	−0,90	13		0,06	
s 2,32	0,92	ƒGldnGooseGGR		1,10	1,00	1,05	+0,04	452		-0,13	
10,10	3,90	GldnKnight	GKR	4,75	4,45	4,50	+0,10	2153		-0,43	
3,20	1,36	ƒGldnQueenGQM		2,89	2,60	2,70	−0,09	163			
13,80	1,96	ƒGldnRule	GNU	11,05	9,10	9,60	−0,35	27340		0,00	
28,25	8,38	ƒGldnStar	GSC	18,10	17,85	17,90	−0,60	396		u-0,42	
n 16,50	2,50	GldnStarwt		7,00	7,00	7,00		52			
1,45	12,00	♦GoldfarbAGDF		14,25	13,50	13,75	−0,50	163		1,70	8,1
0,54	0,23	ƒGoldpark	GKT	0,35	0,32	0,32	−0,04	801		-0,01	
4,49	0,82	ƒGoldstakeGXP		2,25	1,35	1,67	+0,29	13640			
↑ 34,40	13,75	GoranCap	GNC	34,40	31,00	32,80	+2,20	749		u2,35	10,3
11,45	7,85	Grad&WalkGWE		10,90	10,35	10,40	−0,10	4624		0,14	74,3
n 2,05	1,10	ƒGranColmGRM		1,27	1,18	1,23	−0,01	4058		-0,07	
n 0,46	0,25	ƒGrandfieldGFD		0,30	0,28	0,28	−0,02	33		0,01	35,0
0,55	0,09	GrandmaLeeGLI		0,18	0,16	0,17	−0,01	3135		0,00	
↓ 0,67	0,11	ƒGrLakeMnGKM		0,20	0,11	0,13	−0,07	23458		-0,05	
30,00	23,00	GrLakePwr	GLZ	29,00	27,75	29,00	+1,00	9	4,4	1,98	14,6
57,00	32,38	GtPacEntp	GPN	54,00	54,00	54,00	−0,50	7		u3,67	10,9
30,40	25,00	GrWLife pf	GWL	28,00	...	30,00		nt	6,4		
s 22,88	14,44	GrWLifecoGWO		21,65	20,80	21,50	+0,50	1261	3,2	1,65	13,0
27,60	25,88	GrWLifecoApf		27,50	27,10	27,50	+0,30	24	6,8		
29,25	26,40	GrWLifecoBpf		28,85	28,70	28,80	+0,10	54	6,5		
29,85	26,75	GrWLifecoCpf		29,25	29,05	29,25	+0,20	94	6,6		
2,70	0,65	ƒGrLenoraGEN		0,75	0,70	0,75	+0,03	312		-0,12	
22,00	5,25	ƒGreenstneGRE		16,50	15,25	15,25	−1,00	7769		u-0,25	
n 7,00	3,25	GryhndCdaGHC		3,85	3,70	3,72	−0,08	167	1,6	-0,24	
2,80	2,00	Greyvest	GFI	2,40	2,25	2,25	−0,10	172	6,2	0,31	7,3
↑ 14,75	10,25	GuardnCapGCG		14,75	13,50	14,00	−0,25	11	0,9	0,51	27,5
↑ 14,35	8,85	♦GuardnCapA		14,35	13,30	14,35	+0,85	333	0,8	0,51	28,1
12,25	5,75	GulfCda	GOU	11,15	10,70	10,70	−0,40	9650		-0,02	
4,60	4,18	GulfCda pf		4,40	4,35	4,37	−0,03	16889			
16,00	3,60	ƒGulfstrm	GUR	15,00	14,10	14,10	−0,80	3229	0,1	0,13	
19,75	3,00	ƒGuyanorBGRL		8,85	7,55	7,70	−1,05	390		u-0,15	
2,65	1,90	Gwil	GWS	2,45	2,45	2,45	−0,05	28		0,14	17,5
n 7,00	6,15	H&R REIT	IRHR	6,90	6,80	6,90	−0,05	4900			
1,87	1,10	HCO En	HCE	1,79	1,60	1,60	−0,18	4486		-0,24	
↑ 8,50	5,25	HCO EnBpf		8,50	8,50	8,50	+0,50	6			

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
1,05	0,50	ƒHERO	HRO	1,05	1,05	1,05		3		0,12	8,8
↑ 37,50	29,20	HIPS	HIP	37,50	36,85	37,15	+0,05	12205	2,0		
4,20	1,00	HJ Forest	HJF	2,25	1,95	2,00	+0,03	41680		-0,62	
0,19	0,07	HMH ChinaHMH		0,08	0,08	0,08	−0,01	145		-0,60	
n 7,00	3,45	ƒHaemacureHAE		5,10	4,00	4,85	+0,75	814		**-0,58**	
3,75	2,20	Haley	HLY	3,25	3,20	3,20	−0,10	156		0,11	29,1
↑ 11,60	3,95	Hallmark	HTI	11,60	9,25	10,90	+1,15	1864		0,59	17,6
5,00	5,00	♦HammersnHPD		...	5,75	5,00		nt	4,8	0,29	17,1
1,90	0,90	♦HammndAHMM		1,85	1,75	1,75	−0,05	190		0,15	11,7
0,78	0,43	ƒHarbourPHRP		0,65	0,50	0,60	−0,04	963		-0,72	
1,80	0,85	ƒHardSuits	HS	1,45	1,30	1,30	−0,30	29		-0,48	
0,23	0,09	ƒHardrckExHRK		0,17	0,11	0,15	−0,02	220			
13,50	9,75	HarmacPacHRC		12,85	12,25	12,45	−0,40	783		-1,09	
110,00	100,00	Harmacdeb		108,00	106,50	106,50	−1,50	11			
11,00	7,50	♦HarrisStA	HSG	10,50	10,20	10,25	−0,25	1517	2,3	1,40	7,3
10,00	8,00	HarrisStB		9,80	9,80	9,80		z90	2,5	1,40	7,0
5,25	2,71	HarowstnAHRW		4,30	4,15	4,30	−0,10	115		0,69	6,2
8,25	5,50	Hartco	HTC	7,05	7,00	7,00		14	2,6	0,69	10,1
19,35	3,99	HawkrSid	HSC	5,40	4,75	4,75	−0,65	52	27,3,7	0,13	36,5
10,75	7,50	Hlth&Bio unHCB		8,75	8,20	8,65	+0,35	1743	12,6	3,27	2,6
↓ 10,00	2,70	ƒHlthStrmsHST		2,90	2,70	2,70	−0,30	164		-0,35	
n 2,75	1,00	ƒHelixBio	HBP	1,25	1,16	1,25		358		-0,04	
6,75	3,00	Hemosol	HML	4,10	3,85	3,90	−0,30	749		-0,90	
7,00	3,20	ƒHighRiverHRG		3,65	3,45	3,55	+0,10	418		-0,11	
4,20	2,10	HighridgEx	HRE	4,20	4,00	4,00	−0,15	1365		0,22	18,2
1,95	0,79	ƒHighwdRsHWD		1,61	1,40	1,42	−0,18	693		0,02	71,0
a 3,80	1,90	Hillsbrgh	HLB	2,25	2,10	2,15	−0,10	264	23,3	0,68	3,2
14,05	9,75	Hollinger	HLG	12,50	12,05	12,50	+0,10	6289	4,8	0,47	26,6
0,92	0,41	Hollinger wt		0,57	0,55	0,57		150			
114,00	96,50	Holngr db		114,00	112,25	114,00	+1,90	93			
1,25	0,50	♦HomCapBHCG		1,15	1,00	1,15	+0,15	767		0,09	12,8
0,41	0,16	ƒHomeProdHPI		0,24	0,22	0,23	−0,02	757		-0,28	
1,50	0,60	HomeProd pf		0,60	0,60	0,60		27			
n 7,38	0,83	ƒHookUpComHU		1,10	0,85	0,89	−0,20	1515		-1,94	
25,10	16,00	HudsnBay	HBC	24,05	23,85	23,95	+0,10	22567	3,0	-0,06	
64,00	32,50	Hmngbrd	HUM	44,25	42,00	42,00	−2,25	2793		u1,75	17,8
7,20	1,98	ƒHurricnA	HHL	6,95	6,50	6,55	−0,40	1457		0,01	
5,38	4,20	Hy&Zel	HZT	5,00	4,90	5,00		89	6,0	0,65	7,7
18,00	4,10	ƒHyalPhar	HPC	5,40	5,00	5,00	−0,25	1303		-0,69	
↓ 11,80	0,01	HyalPhmwt		0,06	0,01	0,02	−0,04	1010			
0,37	0,04	ƒHydrometHME		0,10	0,07	0,07	−0,02	2425		-0,09	

I/J

n 8,00	4,75	ƒIAMGOLDIMG		6,75	6,25	6,25		2860			
n 16,75	3,75	IBEX Tech	IBT	7,00	6,50	6,70	−0,20	549		-0,80	
12,13	4,80	ƒID Bio	IDB	5,65	5,25	5,50	−0,10	1742		-0,36	
7,00	2,50	IITC HldA	IIT	3,00	3,00	3,00		25	66,7	u4,87	0,5
42,00	31,88	IPL Enrg	IPL	41,50	39,95	41,05	+1,10	5828	5,0	2,93	14,0
41,00	28,40	IPSCO	ISP	41,00	39,75	41,00	+1,25	1316	1,2	**3,07**	13,4
8,00	2,10	ISG Tech	ISO	3,18	3,00	3,05	−0,05	713		-0,16	
n 3,35	1,50	ƒITEGMnrlIMA		2,36	2,00	2,35	+0,40	505		-0,02	
n 0,75	0,35	ITEC wt		0,40	0,25	0,35		nt			
1,02	0,25	ƒIcanMn	IMI	0,44	0,37	0,40	−0,05	2435		0,00	
36,65	24,38	Imasco	IMS	36,65	35,75	36,50	+0,35	13115	3,3	2,55	14,3
54,45	34,00	Imax	IMX	46,75	41,95	46,00	+4,50	1710		**u1,01**	33,7
27,00	25,00	ImpLife pf	IL	26,50	26,00	26,00	−0,30	13	8,2		
2,80	1,15	ImpMet	IPM	2,54	2,15	2,23	−0,31	6710		0,12	18,6
65,60	48,75	ImpOil	IMO	65,40	64,40	64,60	−0,30	14263	3,4	4,47	14,5
3,20	0,76	Imutec	IMT	1,37	1,01	1,25	+0,24	9522		-0,15	
50,63	39,40	Inco	N	46,25	44,75	45,95	+0,15	19872	1,2	**u1,09**	31,2
n 55,25	50,10	*IncoEpf		53,25	52,25	53,00		141	5,2		

LA CLIENTÈLE

Nos associés les plus importants.

FONOROLA

1 800 289-4357
www.fonorola.com

bureaux à l'échelle nationale

n 43,75	30,00	IncoVBN		32,65	31,20	31,20	−0,35	5275	1,4		
ln 1,45	0,19	ƒInContextINI		0,22	0,19	0,22	−0,01	4882		-0,26	
n 18,70	8,85	ƒIndochinaING		12,75	15,05	17,50	+1,50	3820		-0,61	
n 13,90	7,50	ƒInexPhrmIEX		9,50	8,30	9,50	+0,80	198		-0,45	
n 1,65	0,88	ƒInfocorp	INP	1,24	1,14	1,15	−0,08	367		-0,20	
11,75	6,00	♦Inmet	IMN	7,50	7,20	7,50	+0,25	840		-4,58	
2,50	0,22	Inmet A wt		0,35	0,30	0,30		115			
103,50	99,00	Inmet deb		101,00	100,75	100,75	−0,25	4			
n 1,88	1,01	ƒInnova	IVO	1,59	1,42	1,45	−0,05	393		-0,04	
n 1,77	1,20	ƒInsulPro	ISL	1,58	1,51	1,58	+0,06	1131		0,12	13,5
3,25	1,62	IntnstyRs	ITY	2,09	1,94	1,96	−0,04	2417		0,13	15,1
2,50	1,20	InterCity	IPR	5,25	4,80	4,84	−0,36	1632		u-1,33	
n 1,00	0,45	ƒInterRockIRO		0,50	0,46	0,46	−0,08	32		u0,00	
n 0,30	0,15	InterRk wt		0,25	0,10	0,16		nt			
n 3,30	1,20	IntrTchDr	IDL	1,99	1,75	1,80	+0,10	1131			
1,20	0,47	ƒInteractionINR		0,64	0,60	0,60		6572		0,02	30,0
8,60	7,00	Intermetco	INT	8,20	8,00	8,20	+0,30	30	3,9	0,87	9,4
2,50	1,21	IntAqua	IAF	1,55	1,40	1,40	−0,10	141		0,02	70,0
16,80	8,63	ƒIntCurator	IC	10,75	9,75	10,20	−0,70	2347		-0,03	
s 0,95	0,05	IntDatashr	IED	0,75	0,62	0,70	+0,02	379		0,03	26,9
↓ 14,00	9,15	♦IntFor A	IFP	10,70	9,15	9,65	−0,45	5807		-0,51	
0,65	0,21	ƒIntMhgnyBIMY		0,49	0,43	0,45	−0,01	2198		-0,06	
8,55	2,60	IntPete	IRP	7,90	7,00	7,35	−0,05	3086		**u-0,11**	
6,60	3,70	IntPursuit	IPJ	5,10	4,35	4,35	−0,55	3489		-0,08	
ln 1,00	0,38	ƒIntSkyline	SK	0,46	0,38	0,42	−0,03	2105			
ln 5,88	1,54	IntThndrbrdINB		1,90	1,54	1,79	−0,11	3221		0,38	4,7
0,50	0,20	ƒIntUNP	IUN	0,25	0,20	0,25	−0,01	1050		**-0,02**	
11,00	5,60	ƒIntVerifactIVI		6,50	6,20	6,30	−0,20	318		-1,34	
1,95	0,26	IntVerfct wt		0,35	0,35	0,35	−0,05	20			
20,38	17,00	IntWallcv	IWL	20,00	19,25	19,50		341	1,6	1,30	15,0
...	...	InterTAN	ITA	12,00	...			nt		u-0,53	
↑s 33,75	21,63	Intertape	ITP	33,75	32,50	32,85	−0,40	992	0,3	1,12	29,3
24,50	13,00	Intrawest	ITW	23,00	22,25	22,25	+0,15	2348	0,7	0,87	25,6
7,95	1,76	InventronicsIVT		3,95	3,35	3,70	−0,30	375		0,63	5,9
11,00	5,25	Inverpwr	IPW	6,00	5,75	5,75	−0,40	218		-0,23	
28,40	16,55	Investors	IGI	28,30	27,75	28,00	+0,45	2782	1,9	1,11	25,2
12,65	6,88	Iona Appl	IAP	10,50	10,25	10,35	+0,10	609		0,73	14,2
↓ 3,25	0,70	ƒIriana	IR	0,84	0,70	0,79	−0,04	2235		-0,09	
8,00	4,45	IrwinToy	IWT	4,90	4,80	4,80	−0,10	7	4,2	0,07	68,6
5,25	3,50	♦IrwinToyA		4,

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
↑ 3,25	0,96	ƒNuGro	NU	3,25	2,85	2,95	+0,15	440		**0,20**	14,8
4,05	0,76	ƒNufortRs	NR	1,30	1,23	1,28	−0,02	69			
2,95	2,00	NuGas	NGS	2,79	2,50	2,55	−0,15	1954		0,01	
4,40	0,85	ƒNuinsco	NWI	2,20	1,95	1,95	−0,15	1851			
6,45	4,90	NumacEn	NMC	6,30	5,80	5,95	−0,15	5064		-1,85	

O/P

1,35	0,41	ƒOGY PeteOGY		1,18	0,95	1,08	−0,02	2694		-0,29	
n 11,90	7,10	OPTUS rct	OPT	11,75	11,50	11,75	+0,45	744	11,7		
n 16,75	12,05	OSF	OSF	16,25	15,25	15,25	−0,85	2563	0,7	**0,79**	19,3
13,00	9,25	♦OcelotA	OCE	15,00	8,00	9,25		nt		-0,02	
10,38	6,40	♦OcelotB		7,40	7,20	7,20	−0,20	759		-0,02	
3,85	1,61	ƒOffshorSyOSI		2,00	1,76	1,90		644		0,03	63,3
2,00	0,87	ƒOiltecRs	OLT	1,80	1,70	1,70	−0,07	845		0,16	10,6
2,50	1,75	♦OkanagnAOKS		2,50	2,20	2,20	−0,30	51	0,9	0,02	
3,25	1,85	♦OkanagnB		3,15	3,15	3,15	−0,10	2	0,6	0,02	
...	...	Okangn pf		...	2,00			nt			
6,00	3,40	OldCdaInv	OCI	6,50	5,00	6,00		nt	0,8	2,85	2,1
↓ 0,80	0,50	ƒOlympEnAOIY		0,61	0,50	0,60		1582		0,01	60,0
↑ 24,00	13,10	♦Onex	OCX	24,00	22,75	23,35	+0,40	11011	1,9	1,10	21,2
n 0,90	0,69	ƒOpalEn	OPE	0,80	0,77	0,80	+0,02	2440		-0,01	
4,00	1,35	ƒOpawicaOPW		3,60	2,80	3,00	−0,50	1797			
5,10	3,30	ƒOptimaP	OPP	3,95	3,85	3,85	−0,05	130		-0,01	
0,65	0,01	OptimaPtwt		0,08	...	0,01		nt			
n 13,25	7,75	♦ƒOptiGenAOGI		12,25	11,75	11,75	−0,25	25	1,4	0,91	12,9
n 7,75	1,55	ƒOralife	ORA	2,50	2,05	2,15	−0,25	856		-0,63	
1,50	0,86	OrbitO&G	ORB	1,16	1,10	1,16	+0,04	2871		0,04	29,0
10,25	8,25	Orbit 2pf		10,00	10,00	10,00	+0,20	5	7,5		
10,75	8,60	Orbit3pf		11,00	10,10	10,10		nt	8,4		
11,20	5,80	ƒOrvanaMnORV		8,00	7,85	7,95	+0,10	3066			
23,88	18,50	♦OshawaAOSH		20,20	19,90	19,95	−0,10	1273	2,7	1,53	13,0
↓n 4,50	2,85	ƒOuominasOMI		3,17	2,85	2,86	−0,21	2372			
24,50	4,30	OxfordGrp	OXG	24,25	22,50	24,25	+1,85	836		0,49	49,5
33,00	10,35	PC DOCS	DXX	11,70	11,30	11,45	+0,15	2544		0,39	29,4
4,50	2,10	PFB Corp	PFB	4,50	4,40	4,40	+0,10	10		0,29	15,2
12,00	6,20	ƒPLD TEL	PLD	10,20	9,90	9,90	−0,30	750		u-0,53	
12,10	1,11	PacaltaRs	PAZ	11,55	10,50	11,45	−0,15	3963		0,06	
4,35	2,65	PacCassrA	PFL	3,90	3,45	3,95		nt			
4,00	2,40	♦ƒPacCassrB		3,85	3,85	3,85	+0,25	24			
↑ 23,50	15,25	PacForest	PFF	23,50	20,90	22,80	+2,05	15848		1,09	20,9
22,70	17,50	♦PacNGas	APNG	21,00	20,45	20,75	−0,10	98	4,6	**2,01**	10,3
25,50	22,25	PacNGas pf		25,10	25,10	25,10	+0,10	2	6,7		
n 0,75	0,30	Pacrim	PCN	0,49	0,40	0,49	+0,09	874	4,1	0,06	8,3
0,58	0,14	ƒPaige	PAG	0,30	0,23	0,28	+0,04	455		u-0,06	
0,88	0,29	PalletPal	PLT	0,36	0,33	0,34	−0,01	8961		u-0,17	
n 1,45	1,30	PallsrEnA	PSR	1,39	1,30	1,30	−0,09	756		0,04	32,5
2,70	2,00	Paloma	PAL	2,30	2,30	2,30		56		-0,79	
14,50	7,60	ƒPanAmSlvrPAA		10,25	9,20	10,05	+0,80	1618		u-0,11	
6,00	3,10	ƒPan East	PEC	5,80	5,15	5,35	−0,50	21799		0,04	
↑ 1,55	0,69	ƒPanAtlasEnPA		1,55	1,40	1,50	+0,10	1668		0,08	18,8
60,50	46,00	PanCdnPt	PCP	60,00	55,50	55,90	−4,10	346	1,4	2,75	20,3
9,85	3,10	ƒPangea	PGD	5,60	5,10	5,15	−0,25	1528		-0,06	
1,35	0,85	Pantorama	PTA	0,91	0,91	0,91		z300		-0,02	
4,60	3,15	Paperbrd	PI	4,40	4,25	4,40		nt		0,27	16,3
2,65	1,10	ParagonEnt	P	2,65	2,45	2,57	+0,07	49		0,13	19,8
4,49	2,00	ParagonPetPGN		4,45	3,90	4,10	−0,10	2526		0,12	34,2
↑ 29,75	14,00	ParamountPOU		29,75	28,25	28,25	−1,25	336	0,4	0,94	30,0
8,20	6,25	Parkland	PKI	7,00	6,80	6,85	+0,05	164	1,5	0,74	9,3
1,83	1,03	Patheon	PTI	1,70	1,56	1,67	+0,05	2299		0,10	17,2
8,50	7,00	Paulin A	PAP	8,25	8,00	8,00	−0,15	71	3,0	1,15	7,0
↑ 5,00	2,10	PeBenOil	PBN	5,00	4,40	4,80	+0,65	90		0,37	13,0
2,15	1,00	Peerless	PRG	1,50	1,25	1,35	−0,15	430		-1,36	
22,75	9,40	Pegasus	PGU	10,30	9,40	9,70	−0,45	2294		**u-0,23**	
12,25	4,75	Pembrdg	PEM	11,75	11,25	11,50	−0,20	2008		0,64	17,9
n 19,00	11,75	ƒPendariesPDQ		18,55	18,00	18,50	+0,50	1258			
19,00	14,50	PengrwthEnPGF		17,00	15,70	16,20	−0,65	2005	11,9	0,69	23,6
17,95	7,75	PennWestPWT		16,40	15,55	15,55	−0,65	6388		0,50	31,1
2,35	1,00	ƒPentland	PFO	1,28	1,15	1,15	−0,10	847		-0,04	
7,10	3,50	PerleSys	PL	4,50	4,00	4,00	−0,50	75		-1,20	
8,00	5,25	PetValu	PVC	5,60	5,60	5,60	−0,15	4		0,17	32,9
n 1,45	1,10	PetValuwt		2,00	1,35	1,36		nt			
21,90	16,65	PetroCan	PCA	21,45	20,50	20,75	−0,70	49924	1,0	0,94	22,1
n 17,60	12,60	PetroC2IR		17,15	16,25	16,50	−0,70	39804	1,2		
3,55	2,30	Petromet	PNT	3,50	3,30	3,35	−0,05	17138		0,14	23,9
91,00	79,00	Petromet db		90,00	89,00	89,00	−1,00	16			
1,10	0,77	Petrorep	PRR	1,03	0,95	0,95		525		-0,22	
n 11,00	6,50	PhilexGld	PGI	7,50	7,20	7,40	+0,30	458		**u0,27**	20,3
↑ 24,75	8,25	PhilipEnv	PEN	24,75	23,25	24,45	+1,45	4811		0,96	25,5
2,10	1,30	PhoenixCdaPCO		1,85	1,70	1,85	−0,05	26		-0,14	
19,50	9,50	PhoenixIntPHX		10,60	10,15	10,35		484		-0,14	
n 3,00	1,70	Phonetix	PXT	2,90	2,10	2,10	−0,40	740		0,02	
23,00	15,50	PinnacleRsPNN		23,00	22,00	22,25	−0,25	558		0,48	46,4
0,50	0,16	PionMtls	PSM	0,29	0,26	0,27		1837		0,00	
2,25	1,25	♦Place Res	PLG	2,04	1,85	1,85	−0,15	776		0,05	37,0
↓ 41,25	26,40	PlacrDom	PDG	28,60	26,40	27,60	+0,05	56294	1,5	u0,13	
10,30	4,15	Plaintree	LAN	5,90	5,25	5,70	+0,45	1551		-0,86	
2,40	1,07	ƒPlanVest	PLV	2,04	1,80	1,95	+0,10	1884	1,0	0,34	5,7
3,95	1,65	ƒPlatnovASPAS		2,50	2,30	2,40	−0,20	662		-0,07	
3,95	1,50	ƒPlatinova	PVA	2,50	2,30	2,30	−0,20	60			
15,40	9,85	PocoPete	POC	15,30	13,75	14,05	−0,85	15907		0,13	
4,50	0,72	ƒPointerEx	PE	1,40	1,28	1,30	−0,08	1065		0,03	43,3
n 6,50	4,00	Polyair	PPK	4,70	4,55	4,70	+0,05	36		**0,30**	15,7
n 4,85	3,55	PostEn	PSN	3,95	3,75	3,84	+0,04	2824		0,16	24,0
122,70	82,00	Potash	POT	113,80	103,25	103,25	−10,10	5296	1,4	u4,43	17,3
29,00	19,13	♦PowerCpPOW		28,90	28,00	28,80	+0,30	2102	2,8	2,30	12,5
49,00	43,00	Power'86pf		48,25	48,10	48,10		32	3,9		
s 29,00	16,00	PowerFn	PWF	26,25	25,60	25,75	−0,25	3230	3,2	1,93	13,4
24,60	22,13	PowerFnApf		24,30	24,10	24,15	+0,15	1681	3,6		
29,00	26,00	PowerFnBpf		28,50	27,70	28,00	−0,75	45	6,3		
↑ 67,50	20,00	PrecisnDr	PD	67,50	61,15	62,95	+2,05	4477		2,59	24,3
↑ 14,75	9,25	Premdor	PDI	14,75	13,40	14,40	+1,00	2534		0,66	21,8
26,00	24,25	PremUtdCdnPRH		25,10	25,05	25,10	+0,05	78	8,5		
26,38	24,00	*PremUtd	PRA	25,95	25,00	25,00		26	7,3		
n 12,85	9,80	♦PremIncmAPIC		12,15	11,75	11,90	+0,15	421	1,7		
n 15,90	14,90	PremIncmpf		15,30	15,10	15,30	+0,05	372	5,6		
14,00	8,75	PrimeRs	PRU	10,10	9,65	10,00	+0,40	8809	0,8	**0,55**	18,2
n 8,15	6,60	PrimWstIRPWI		6,90	6,60	6,60	−0,20	2492	6,7		
9,75	7,00	PrimexFor	PXF	9,00	8,50	8,50	−0,25	475	1,9	0,40	21,3
0,67	0,28	Princeton	PMC	0,41	0,37	0,37	−0,03	4842		-0,07	
0,25	0,01	Prnctnwt		0,06	0,05	0,06	+0,01	248			
3,19	2,10	Printera	PAC	2,45	2,35	2,35		48		0,05	4,70
5,20	1,76	ƒProfco	PSO	2,95	2,40	2,80	+0,10	42838		-0,12	
5,00	1,85	PromisSysPSW		4,85	4,65	4,65		151		u0,15	23,0
8,75	5,00	Provigo	PGV	5,75	5,50	5,60	−0,15	1534		0,05	
n 5,00	1,40	ProvigoIR		1,90	1,60	1,70	−0,20	305			
25,75	24,60	Provigo pf		25,20	25,00	25,20	+0,20	273	7,9		
n 0,99	0,01	ProvigoAwt		0,03	0,01	0,02		nt			
↑ 27,00	10,00	PrudntlStl	PTS	27,00	24,00	25,50	+1,50	1207	1,6	1,46	17,5
4,25	2,50	PubStorIV	PSL	3,70	3,70	3,70		16	10,0		
14,50	10,65	PubStorPr	PST	13,75	13,50	13,75	+0,25	527	7,6		
0,55	0,26	ƒPurcell	PEL	0,47	0,44	0,47	+0,02	777		0,06	7,3
0,48	0,14	ƒPureGldRsPUG		0,47	0,35	0,39	+0,04	192778		-0,02	
1,40	0,80	ƒPursuit	PUT	1,10	1,05	1,09	−0,01	1734		0,02	54,5

Q/R

9,00	4,80	ƒQ-Zar	QZR	6,00	5,55	5,70	−0,10	1164		u0,50	8,4
0,88	0,37	ƒQ/MediaSQMS		0,71	0,63	0,71	+0,09	7242		-0,15	
↑ 33,25	13,38	ƒQLT Photo	QLT	33,25	31,50	31,95	+0,20	4586		-0,62	
2,80	0,70	ƒQSR	QSR	2,10	1,90	1,90		47		0,01	
5,25	2,00	ƒQSound	QSL	3,55	3,20	3,55	+0,35	488		**-0,21**	
25,20	20,25	QueTel	QT	23,90	23,65	23,70	−0,10	26	5,6	1,78	13,3
16,00	12,75	QueTel65pf		17,00	15,00	15,00		nt	6,3		
21,50	19,50	QueTel73pf		21,95	20,75	21,00		nt	7,4		
26,50	20,50	♦QuebcrA	QBR	26,10	25,75	25,75	−0,25	80	1,6	**2,23**	11,5
26,60	20,20	♦QuebcrB		26,10	25,40	25,40	−0,60	813	1,6	**2,23**	11,4
26,40	21,45	♦QuebcrPr	IQI	25,10	24,50	24,75	−0,35	4634	1,1	u1,09	16,8
4,40	1,00	QueenstakeQTR		2,48	1,88	2,45	+0,47	15919		-0,04	
3,50	0,75	QueenstonQMI		2,10	1,97	2,01	+0,01	1089		0,02	
n 26,00	10,90	QueenFinl	QFH	24,00	23,30	23,75	−0,25	278		1,08	22,0
2,90	1,01	ƒQuestIntIQIX		1,10	1,03	1,09	−0,01	3291		-0,03	
n 2,50	1,90	ƒQuest O&G	Q	2,44	2,20	2,22	−0,18	4190			
↑n 0,94	0,44	Questar	QRX	0,94	0,86	0,88	−0,02	2424		-0,01	
n 0,15	0,05	Questar wt		0,07	0,07	0,07		z662			
↓ 7,50	5,50	QuorumGth	QI	6,10	5,50	6,00		384		-0,48	
n 7,50	6,00	QuorumApf		6,85	6,50	6,85	+0,25	82	6,6		
n 0,50	0,08	QuorumAwt		0,10	0,08	0,08	−0,02	43			
27,00	25,25	*♦RCI	RCA	26,00	25,80	26,00	+0,35	18	6,3	u1,30	20,0
0,85	0,60	ƒRG PptysRGR		0,85	0,76	0,76		nt		-0,08	
5,60	2,50	RTO Ent	RTO	4,90	4,75	4,80	−0,20	309		0,41	11,8
1,35	0,55	RamPete	RPL	1,28	1,07	1,07	−0,21	1190		0,67	1,6
↑s 22,00	13,25	RandTech	RND	22,00	19,50	20,50	+2,00	1545		0,53	38,7
13,95	8,13	RangerOil	RGO	12,75	11,65	11,95	−0,85	6638	0,9	u0,28	31,6
↓ 11,75	5,75	♦Rayrock	RAY	7,30	5,75	6,25	+0,45	718		u0,14	33,1
↓n 5,00	3,50	ReConBldg	REC	4,00	3,50	3,50	−0,50	30			
4,00	1,25	ƒReaGld	REO	1,43	1,25	1,28	−0,07	6298		-0,55	
18,00	12,13	RealFund tr	RFN	17,60	17,10	17,55	+0,05	1608	7,1	0,89	19,7
1,20	0,07	ƒRecptagenRCG		0,22	0,17	0,21	+0,05	4587		-0,41	
1,60	0,28	ƒRedaurmRRK		0,40	0,31	0,36	+0,05	16437		-0,09	
4,10	3,40	Redekop	RPI	3,60	3,60	3,60	+0,20	20		-0,27	
3,45	1,40	ƒRedfernRsRFR		2,00	1,83	1,95	−0,03	604		-0,01	
30,00	22,50	ReedSten	RSS	23,40	22,50	22,50		nt	0,6		
16,25	12,80	Reitman	RET	14,75	14,50	14,50	−0,50	7	3,6	0,32	45,3
16,50	12,25	♦ReitmanA		15,00	14,50	15,00		306	3,5	0,32	46,9
↑ 4,90	2,40	RekoInt	REK	4,90	4,30	4,90	+0,46	2815		0,07	70,0
24,25	3,05	Remngtn	REL	23,25	19,50	20,75	−2,50	5072		0,16	
51,00	33,75	Renaissnc	RES	47,25	43,30	43,70	−3,20	12183		1,31	33,4
8,60	3,80	RepadreC	RPD	8,00	7,75	8,00	+0,15	6014		0,20	40,0
↓ 6,63	1,85	Repap	RPP	2,35	1,85	2,01	−0,29	32093		-4,02	
2,70	0,75	ƒRsrvRylt	ROI	2,50	2,31	2,35	−0,10	12449		0,02	
4,00	1,55	RsourceCanRSC		3,50	3,30	3,50	+0,10	156		0,45	7,8
3,00	2,00	RevPpty	RPC	2,65	2,40	2,40	−0,15	3171	2,9	0,06	40,0
n103,50	95,50	RevPpty7db		100,00	99,00	99,50	−0,20	32			
102,00	88,00	RevPpty db		99,50	98,50	98,50	−2,00	3			
87,00	79,50	*RevPpty6db		86,50	85,25	86,00		nt			
↑n 4,19	2,35	ƒRexDiamndRXD		4,19	3,50	3,80	+0,25	20348		0,06	69,1
8,25	6,65	RichHard	RCH	8,25	8,00	8,25	+0,50	1256		**0,68**	12,1
6,63	4,00	RichIndPtA	RLP	4,90	4,70	4,70		2063		-0,03	
5,90	4,25	Richmont	RIC	5,45	5,25	5,45	+0,20	56		0,22	24,8
16,15	11,70	RigelEn	RJL	15,00	13,70	14,00	−1,00	7310		-0,03	
34,40	24,50	RioAlgom	ROM	32,50	31,70	32,10	−0,10	15269	2,2	1,60	20,1
n 50,00	48,50	RioAlgomIR		50,00	48,50	49,00		534			
11,00	5,25	RioAlto	RAX	10,25	9,10	9,15	−1,05	7233		0,34	26,9
6,10	3,30	ƒRioNarceaRNG		5,10	4,90	5,00		2239		u-0,02	
18,50	11,25	RioCan un	REI	18,25	17,75	18,15	+0,35	2083	7,6	1,55	11,7
4,85	3,05	ƒRiverGld	RIV	4,25	3,75	3,75	−0,50	1039	1,3	0,14	26,8
19,70	15,25	RiversidForRFP		18,70	17,70	18,50	−0,20	148	0,9	-0,78	
36,80	26,05	♦RogerCntlBRCM		27,70	26,55	27,05	−0,35	848		**-0,72**	
15,50	8,75	RogerComARCI		10,00	9,50	9,50	−0,50	88		-1,96	
15,00	8,15	♦RogerComB		9,65	8,60	9,00	−0,60	16332		-1,96	
↑ 8,75	6,13	♦Rolland	RL	8,75	8,35	8,75	+0,25	36		1,22	7,2
1,45	0,95	Roman	RMN	1,40	1,30	1,40	+0,05	470		0,25	5,6
↓n 7,65	4,00	ƒRomarco	R	4,60	4,00	4,10	−0,15	1869		**-0,13**	
↑ 139,00	108,00	Rothmans	ROC	139,00	138,80	139,00	+2,50	4	4,3	11,06	12,6
4,00	2,00	RylAviatn	ROY	3,20	2,80	3,05	+0,05	200		-0,46	
↑ 52,40	30,63	RoyalBk	RY	52,40	49,75	52,40	+2,60	58251	2,8	4,09	12,8
101,00	97,50	RoyalBkEpf		100,00	100,00	100,00		8	3,6		
29,50	27,88	RoyalBkFpf		28,60	28,50	28,55	−0,15	353	7,9		
30,00	27,60	RoyalBkGpf		29,15	29,00	29,15	+0,15	200	7,3		
31,75	29,00	RoyalBkHpf		31,00	30,65	30,75	+0,10	78	7,3		
29,25	26,50	RoyalBkJpf		29,25	28,25	28,50	−0,10	70	6,2		
30,00	27,15	*RoyalBkIpf		28,65	28,20	28,25	+0,05	136	6,7		
28,25	25,60	*RoyalBkKpf		26,80	26,70	26,75		141	5,9		
3,95	1,20	RylLepage	RLG	3,44	3,35	3,35		721		-0,40	
↓ 6,63	3,77	RoyalOak	RYO	4,05	3,77	4,00	−0,01	7112		0,14	28,6
28,00	19,00	♦RylPlast	RYG	27,95	26,50	27,95	+0,95	4311		**1,02**	27,4
8,00	5,50	RylTrRE LP	RTP	7,50	7,50	7,50	+0,50	10	8,8	-0,10	
n 5,65	3,50	ƒRoycefldRsRYC		4,10	3,90	4,00		329			
4,45	2,85	RusselA	RUS	3,55	3,40	3,50	+0,05	1717		-0,17	

Demandez notre dépliant sur les prévisions économiques et les recommandations de placement.

Quoi faire avec son REER en 1997

REER Obligaterme
Sans frais, pour les coupons et les obligations.

REER Autogéré
Pour tous les produits de placement disponibles sur le marché.

NOUVEAU FRAIS RÉDUITS

REER MAX VmD
Pour les coupons, les obligations et tous les fonds mutuels disponibles au Canada.

Pour connaître l'emplacement de la succursale VmD la plus près de chez vous, téléphonez au (514) 987-1749 ou en région au 1-800-361-4342 ou adressez-vous à votre Caisse populaire ou d'économie Desjardins participante

Valeurs mobilières Desjardins

3,85	3,25	RusselB		...	3,00	3,25		nt		-0,17	
24,15	19,95	RusselCpf		22,80	22,25	22,65	+0,15	63	8,3		
n 8,20	2,15	ƒRyanEngyRYN		7,85	6,80	7,00	−0,75	2636		0,16	43,0

S/T

n 6,50	4,40	ƒSAMAX GldSMX		6,50	5,75	5,75	−0,75	500			
n 6,20	4,75	ƒSEMAFO	SMF	5,75	4,85	5,45	+0,35	6589		0,00	
n 21,75	19,50	SMED Intl	SM	21,50	20,25	20,90	−0,10	653			
s 16,65	9,83	♦SNC LAV	ASNC	16,30	15,85	16,05	−0,10	3947	1,0	0,74	21,7
↓ 14,38	7,10	SR Tel	SRX	7,80	7,10	7,10	−0,10	577	1,3	0,28	25,0
n 12,65	2,15	ƒSYNSORBSYB		11,30	10,80	11,05	−0,25	4653		-0,20	
0,60	0,21	ƒStAndrwGldSAS		0,50	0,45	0,45	−0,01	2290		-0,04	
2,84	1,11	ƒStGenev	SGV	1,24	1,15	1,17	−0,04	1478		0,46	2,5
23,75	16,00	StLaurent	SPI	21,25	20,50	21,15	−0,60	1367		0,51	41,5
156,50	120,00	StLaurnt db		142,00	135,00	148,00		nt			
↑ 10,55	6,63	♦StLawCemAST		10,55	10,25	10,55	+0,25	1118	1,9	0,31	34,0
n 7,50	4,25	ƒSalixHldg	SLX	5,15	4,50	5,10	+0,30	223		u-0,69	
7,30	4,60	SamothCapSCF		7,25	6,90	7,00		399	0,3	0,33	21,2
20,00	11,25	SamuelManuSMT		19,75	19,25	19,75	+0,25	1302	1,6	1,44	13,7
1,90	0,62	ƒS AndreasSAO		1,00	0,80	0,95	−0,05	291		-0,04	
1,65	0,92	ƒSanFerndoSNF		1,09	1,00	1,04	−0,01	1458		**-0,67**	
n 2,50	0,90	ƒSantaCrzSCG		1,05	0,97	0,99	−0,06	1936			
n 20,95	13,13	♦SaskWhtBSWP		20,25	19,90	19,95	+0,20	6516	0,8	1,62	12,3
↓n 14,00	6,35	SatrnSol	SDQ	7,50	6,35	6,35	−1,15	33		0,27	23,5
n 1,20	0,33	SaxonPt	SXN	1,11	0,99	1,05	−0,05	10418		0,00	
2,00	0,79	Scaffold	SFD	0,90	0,90	0,90	−0,10	21		-0,04	
145,00	83,50	♦SceptreInvASZ		144,00	143,00	143,00		149	2,6	4,01	35,7
13,75	10,50	Schneider	SCD	12,00	11,25	12,00	+0,75	5	3,0	0,18	66,7
14,50	10,00	♦SchneiderA		11,30	10,70	11,20	+0,50	1183	3,2	0,18	62,2
↓ 0,80	0,38	ƒScintilorExSLP		0,45	0,38	0,39	−0,06	1195		-0,03	
28,75	9,63	Scintrex	SCT	20,00	19,80	20,00		114		1,62	12,3
s 12,00	3,40	ƒScorpMin	SCP	5,95	4,84	5,30	+0,50	868			
↑n 28,50	13,30	ScotiaSplt	SSC	28,50	25,85	28,00	+2,70	1184			
n 22,75	19,00	ScotSplpf		22,75	21,75	22,00		92	6,2		
30,00	21,00	ScottPap	SPL	24,00	22,50	23,25	−2,75	11753	0,9	1,79	13,0
n 6,15	4,50	♦ScottRestSRG		6,00	5,75	5,80	−0,05	1949			
n 5,90	4,50	ScottRstC		5,85	5,85	5,85		z15			
57,40	42,25	Seagram	VO	55,10	53,10	55,10	+1,70	25795	1,6	u1,21	33,7
n 1,90	1,40	SrchEgyCp	SGY	1,75	1,65	1,65	−0,05	948			

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 février 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A-D											
s 44,00	28,25	AFLAC	AFL	40,50	39,88	40,50	+0,63	23903	1,0	2,73	14,8
26,38	10,63	ALPHARMAALO		13,75	12,88	13,75	+0,63	2612	1,3	0,27	50,9
34,75	24,00	ALZA	AZA	29,88	27,88	29,88	+1,00	22506	0,0	1,08	27,7
46,13	33,00	AMP	AMP	41,13	38,63	39,25	−1,50	31663	2,7	1,31	30,0
97,50	74,88	AMR	AMR	82,13	78,25	79,25	−1,25	50617	0,0	12,64	6,3
49,13	33,25	ASA	ASA	34,63	33,75	34,13	+0,13	1791	3,5		
68,75	33,25	AT&T	T	39,75	38,13	38,25	−1,13	174939	3,5	347	11,0
57,38	38,63	AbbottLab	ABT	55,75	53,50	55,75	+1,38	40238	1,7	241	23,1
↓n 27,00	12,50	Abrcrmbie	ANF	14,25	12,50	13,63	−0,13	9447	0,0		
22,50	14,13	AcceptIns	AIF	20,88	20,25	20,63	+0,63	772	0,0	2,02	10,2
n 26,38	18,00	AccuStaff	ASI	23,75	20,50	23,38	+1,75	54736	0,0	0,38	61,5
n 21,63	13,88	AcmeMtl	AMI	17,75	16,38	16,63	−1,38	674	0,0	0,23	72,3
n 18,63	14,50	ACNielson	ART	16,63	15,50	15,75	−0,63	11095	0,0		
36,13	10,25	AdvMicroD	AMD	35,13	31,75	34,63	−0,38	55424	0,0	-0,51	
82,50	55,38	Aetna	AET	82,38	76,63	78,00	−1,00	71787	1,0	1,36	57,9
↑ 38,88	22,50	AhmansonA	HM	38,88	37,50	37,88	+0,38	34726	2,3	0,91	41,6
s 27,13	17,38	Airgas	ARG	19,75	18,25	18,50	−1,25	11975	0,0	0,66	28,0
33,63	23,13	AirTouch	ATI	29,38	25,00	28,88	+3,00	144298	0,0	0,36	80,2
30,75	19,13	AlaskaAir	ALK	22,63	21,38	22,25	+0,63	6708	0,0	2,65	8,4
↑ 54,50	35,13	Alberto B	ACV	54,50	51,25	54,50	+2,38	1499	0,7	2,70	20,2
43,75	33,75	Albertson	ABS	36,00	34,75	35,88	+0,88	18866	1,7	1,96	18,3
21,00	14,25	Alcatel	ALA	20,00	19,25	20,00	−0,63	35934	1,2	1,68	11,9
↑s 57,00	28,00	AlexBrown	AB	57,00	52,38	57,00	+4,00	7123	1,2	6,28	9,1
↑n 24,50	19,88	AlTeldyne	ALT	24,50	23,00	24,50	+0,75	29425	2,6	1,28	19,1
42,00	30,00	Allergan	AGN	35,25	33,88	34,88	−0,50	9559	1,5	1,17	29,8
74,38	52,75	AlliedSig	ALD	72,88	69,13	71,50	+1,25	22287	1,3	3,48	20,6
67,00	37,38	Allstate	ALL	66,13	62,38	63,25	−2,50	53192	1,3	4,18	15,1
39,63	29,13	Alumax	AMX	37,00	35,25	36,25	+1,25	8637	0,0	5,19	7,0
73,13	53,88	AlumCoAm	AA	69,50	66,00	67,63	−1,38	27020	1,3	3,65	18,5
8,75	5,25	AmaxGld	AU	6,38	6,13	6,38	+0,13	7763	0,0	-0,42	
62,00	47,50	AmeradaH	AHC	61,50	57,00	58,50	−0,50	20386	1,0	7,09	8,3
n 44,13	22,38	AmOnline	AOL	40,25	35,25	36,00	−0,88	64752	0,0	-3,38	
5,38	1,38	Am Banknt	ABN	4,38	4,00	4,13	−0,13	1951	0,0	-0,49	
53,13	39,88	AmBrandsA	MB	53,13	50,13	52,88	+1,88	18201	3,8	2,86	18,5
↑ 66,00	39,38	AmExpressA	XP	66,00	59,88	65,25	+2,88	77171	1,4	3,90	16,7
38,88	28,50	AmFinl	AFG	36,63	35,38	36,63	+0,50	2822	2,7	5,78	6,3
26,00	20,50	AmHealth	AHE	25,88	25,00	25,38	−0,63	3055	8,3	1,65	15,4
s 66,50	48,69	AmHome	AHP	65,50	62,38	64,75	+1,38	43369	2,5	2,96	21,9
↑ 125,50	88,13	AmIntGrp	AIG	125,50	119,25	125,00	+3,88	32012	0,3	5,94	21,0
6,13	2,75	AmMedia	ENQ	5,88	5,63	5,88	−0,13	210	0,0	0,14	42,0
↑ 90,00	65,00	Amoco	AN	90,00	85,88	86,88	−0,13	38820	3,2	5,69	15,3
49,63	27,75	AmwayAsia	AAP	46,63	45,50	45,50	−0,63	986	1,9	1,47	31,0
25,75	15,00	AmwayJpn	AJL	17,13	15,75	16,00	−0,63	1801	0,0	0,78	20,5
s 29,25	12,75	AnalogDev	ADI	29,25	26,25	27,25	−1,63	42461	0,0	1,04	26,2
s 45,00	32,38	AnheuserB	BUD	43,88	41,88	43,50	+1,00	41524	2,2	2,28	19,1
20,00	12,63	Anixter	AXE	16,00	14,75	15,25	−0,38	2234	0,0	0,73	20,9
24,25	11,25	AnnTaylor	ANN	20,63	16,75	19,38	+2,13	23402	0,0	0,18	
65,50	47,50	Aon	AOC	64,88	62,00	64,25	−0,38	11610	2,2	2,65	24,3
58,75	8,25	ApldMag	APM	56,25	49,75	54,75	−0,50	30325	0,0	2,27	24,1
26,75	18,13	Arcadian	ACA	26,50	25,50	25,50	−1,00	12492	0,0	348	7,3
23,13	16,38	ArcherDan	ADM	19,88	19,00	19,13	−0,63	44812	1,0	0,93	20,6
14,38	11,00	Argentina	AF	13,25	12,88	13,13		716	2,5		
36,25	23,13	Asarco	AR	29,75	27,13	29,75	+2,25	21072	2,7	3,24	9,2
n 25,75	11,88	Ashanti	ASL	13,63	12,25	13,50	+1,13	11724	2,4	0,79	17,1
28,38	21,25	AshInd C	ACI	27,88	27,50	27,63	−0,13	271	1,7	0,87	31,8
48,88	35,00	Ashland	ASH	43,38	42,50	42,75	−0,38	8397	2,6	2,15	19,9
16,25	11,25	AsiaPacFd	APB	12,75	12,38	12,50	−0,25	1904	0,0		
4,25	2,88	Asset Inv	AIC	4,25	4,13	4,25	+0,13	1536	8,9	0,54	7,9
142,50	107,50	ARCO	ARC	134,00	128,00	128,50	−3,75	18541	4,3	10,18	12,6
9,38	8,25	AustriaFd	OST	9,13	8,88	9,00	−0,13	1381	1,4	-0,04	
45,75	35,63	AutoData	AUD	42,88	41,25	42,13	+0,75	27854	1,1	1,67	25,2
37,63	19,50	Autozone	AZO	22,50	20,50	22,50	+0,88	24459	0,0	1,13	19,9
29,13	20,38	Avalon	AVN	27,75	26,75	27,63		6336	5,5	1,42	19,5
↑s 38,75	24,69	AveryDen	AVY	38,75	36,38	38,00	+1,38	9526	1,8	1,68	22,6
s 63,63	39,00	Avon	AVP	63,00	59,88	63,00	+0,25	21331	1,8	2,25	28,0
14,13	6,63	Aztar	AZR	8,38	7,63	8,13	+0,13	16255	0,0	0,47	17,3
34,75	15,75	BBN	BBN	24,13	22,63	23,25	−0,63	1991	0,0	-3,21	
55,38	25,75	BJ Svc	BJS	46,50	42,38	42,38	−3,88	29588	0,0	1,46	29,0
47,88	31,25	BancOne	ONE	45,63	43,00	43,25	−2,13	65123	3,5	3,23	13,4
65,75	43,75	BancoSant	STD	64,00	62,88	63,50	−1,38	1182	2,7	4,24	15,0
44,00	33,13	Bncp Hawa	BOH	43,88	42,13	43,88	+1,38	2807	2,7	3,23	13,6
↑s 39,38	23,06	BankNY	BK	39,38	36,50	39,38	+2,75	64537	2,4	2,47	15,9
↑ 73,63	45,13	BkBoston	BKB	73,63	70,25	73,63	+2,38	22192	2,4	3,99	18,5
↑ 119,63	68,88	BankAmer	BAC	119,63	111,50	118,88	+7,25	87549	2,1	7,31	16,3
90,88	63,00	BankersTr	BT	89,88	84,88	88,75	+3,75	20791	4,5	6,78	13,1
37,75	23,75	Barnes&No	BKS	34,50	31,13	33,25	+2,13	6606	0,0	-1,66	
11,13	6,25	BattleMtn	BMG	6,88	6,38	6,88	+0,38	31633	0,7	-0,36	
44,50	32,50	Bausch&Lo	BOL	36,88	33,63	36,63	+2,75	26640	2,8	1,47	24,9
↑ 48,50	39,75	Baxter	BAX	48,50	45,38	47,00	+0,88	57845	2,4	2,11	22,3
n 43,38	18,13	Bay Ntwks	BAY	22,38	18,88	19,50	−2,25	133661	0,0	-0,45	
↑ 33,88	20,63	BearSt	BSC	33,88	30,00	33,00	+3,00	18615	1,8	4,09	8,1
41,13	32,00	Beckman	BEC	40,63	38,50	40,50	+1,00	3025	1,3	2,58	15,7
s 51,50	35,50	BectonDck	BDK	49,88	48,13	49,25		12462	1,1	2,23	22,1
74,88	55,13	BellAtlan	BEL	69,88	66,63	68,00	+0,75	39390	4,2	3,96	17,2
↑ 45,63	35,25	Bellsouth	BLS	45,63	41,88	43,88	−0,50	69702	3,3	2,88	15,2
41,75	32,50	Belo AH	BLC	38,38	35,88	35,88	−2,25	3787	1,2	2,11	17,0
↑ 41,88	28,88	Bemis	BMS	41,88	40,00	40,75	−0,13	4800	1,8	1,90	21,5
71,75	47,88	Benefici	BNL	69,88	67,00	69,75	+2,50	10972	3,0	5,08	13,7
38000	30000	BerkHath	ABRK	36000	34500	35800	+1000,00	10	0,0		38,4
n 1220	990,00	BerkHathB		1197	1153	1197	+42,00	181	0,0		
↓ 26,25	7,88	BestBuy	BBY	10,13	7,88	8,63	−1,38	18681	0,0	0,30	28,8
15,88	7,63	BethSteel	BS	8,50	8,00	8,25	−0,25	78822	0,0	-3,15	
15,00	9,25	BeverlyEn	BEV	15,00	14,13	15,00	+0,50	29713	0,0	0,52	28,9
44,25	29,00	Black&Dec	BDK	33,63	32,88	33,25	−0,25	16134	1,4	1,64	20,3
42,13	23,63	BlockH&R	HRB	29,88	29,25	29,75	+0,13	8906	2,7	-0,01	
42,75	28,38	BlountA	BLT	40,63	39,00	39,38	−1,25	1147	1,3	2,75	14,3
114,50	74,25	Boeing	BA	109,63	105,38	109,38	+2,25	49773	1,0	3,19	34,3
47,25	27,38	BoiseCas	BCC	35,13	34,00	34,38	−0,13	20042	1,7	-0,63	
15,88	8,13	BordenChm	BCJ	9,88	9,38	9,88	+0,38	3612	4,1	0,13	76,0
44,88	19,38	BordersGr	BGP	44,88	41,00	42,00	−2,63	19855	0,0		
43,00	30,38	BorgW AutoB	WA	41,00	39,00	40,88	+1,00	2272	1,5	3,20	12,8
25,13	20,13	BostonCel	BOS	23,25	22,88	23,00	+0,25	78	10,9	2,54	9,1
71,50	37,75	BostonSci	BSX	68,50	63,63	64,50	−3,75	19114	0,0	0,35	
↑n 34,13	26,50	BostonTec	BSN	34,13	30,63	32,00	+1,00	9784	0,0	-0,39	
43,38	31,50	Bowater	BOW	41,63	39,88	40,50	−0,25	15236	2,0	4,71	8,6
17,38	5,38	Boyd Gam	BYD	6,50	5,63	5,63	−0,75	7019	0,0	0,31	18,2
26,25	20,13	Brazil Fd	BZF	23,75	23,25	23,75	+0,38	3457	2,3		
28,38	16,13	BreedTech	BDT	22,00	19,25	21,75	+0,13	8210	1,3	1,85	11,8
↑ 129,38	78,25	BristolMy	BMY	129,38	125,25	126,75	−0,25	48932	2,4	5,68	22,3
102,75	75,38	BritAir	BAB	97,00	94,75	96,25	+1,00	701	2,4	7,50	12,8
40,13	26,00	BritGas	BRG	39,38	36,38	39,38	+3,63	2222	6,3	0,45	87,5
↑ 147,00	97,50	BritPete	BP	147,00	141,75	142,50	+0,88	14937	2,6	6,27	22,7
↑ 72,63	49,25	BritTel	BTY	72,63	68,50	71,38	+2,75	7538	4,5	4,72	15,1
32,88	21,38	BrownFerr	BFI	32,63	29,63	30,75	−1,75	53261	2,2	-0,50	
↑ 26,88	17,25	Brunswick	BC	26,88	25,25	26,63	+1,50	16291	1,9	1,88	14,2
90,13	76,25	BurlStFe	BNI	89,38	86,75	87,88	+0,38	14505	1,4	5,70	15,4
s 24,38	13,25	Bush A	BSH	19,00	18,13	19,00	+0,88	1154	0,7	1,30	14,6
5,88	2,88	CML	CML	3,25	2,88	2,88	−0,38	4121	1,4	-1,69	
117,50	95,75	CNA Finl	CNA	106,88	104,88	106,50	+1,75	682	0,0	15,29	7,0
84,25	64,88	CPC	CPC	79,25	75,50	78,00	+1,13	36531	2,1	3,65	21,4
53,13	41,25	CSX	CSX	48,38	45,88	46,50	−2,00	25309	2,2	4,00	11,6
s 27,50	18,33	CUC Intl	CU	25,25	23,50	23,50	−1,25	88651	0,0	0,55	42,7
↑ 23,63	14,75	CWM MtgCW	CWM	23,63	21,63	23,00	+1,25	8330	7,0	1,51	15,2
25,25	18,25	CableWireCW	CWP	23,75	22,38	23,25	+0,75	6676	2,3	1,30	17,9
n 31,63	30,13	CablDsgn	CDT	31,38	30,50	31,38	+0,88	3085	0,0		
s 43,56	26,50	Cabletron	CS	35,38	29,88	30,88	−3,88	78388	0,0	1,20	25,7
n 35,75	28,75	Cadbury	CSG	31,75	30,63	31,38	+0,50	1479	3,5	1,94	16,2
s 45,00	21,38	CadenceD	CDN	38,63	35,00	38,00	−0,25	30168	0,0	1,40	27,1
↑ 39,13	20,00	CalEnergy	CE	39,13	35,38	36,00	−2,38	6812	0,0	1,60	22,5
14,50	9,50	CalgonCar	CCC	11,88	11,25	11,38		3727	2,8	0,54	21,1
36,63	21,25	CallawayG	ELY	33,88	32,13	32,63	−0,75	22973	0,9	1,73	18,9
84,88	56,00	Camp Soup	CPB	84,63	81,50	83,75	+0,75	13420	1,8	2,70	31,0
41,88	23,75	CapOneFin	COF	41,38	39,88	41,13	+1,13	7480	0,8	2,30	17,9
s 65,38	37,92	CardHlth	CAH	63,25	60,75	61,63	−1,00	11874	0,2	1,33	46,3
36,75	24,50	Carnival	CCL	36,75	34,50	35,00	−1,75	19283	1,3	1,95	18,0
40,13	31,25	Carpenter	CRS	36,13	35,13	36,13	+0,13	722	3,7	3,35	10,8
18,00	10,38	CarterWal	CAR	15,00	14,25	14,63	−0,38	1086	1,1	0,57	25,7
59,25	41,75	Case	CSE	53,00	48,38	49,38	−3,63	40229	0,4	4,61	10,7
7,63	3,50	CataLight	LTG	5,00	3,88	4,25	−0,75	942	0,0	0,14	30,4
81,00	62,00	Caterpllr	CAT	79,50	76,25	79,50	+1,88	22134	2,0	7,07	11,2
↓s 19,20	9,63	Cavalier	CAV	10,50	9,63	10,38	+0,63	4334	1,2	1,03	10,1
54,88	32,25	Ceridian	CEN	39,25	36,00	36,75	−1,00	21494	0,0	2,39	15,4
51,13	40,00	Champion	CHA	43,38	41,50	42,50	+0,63	16788	0,5	1,48	28,7
n 35,00	30,25	ChartrPwr	CHP	34,25	31,63	32,38	−2,13	613	0,3	2,07	15,6
↑n 98,13	64,25	ChaseMan	CMB	98,13	92,13	97,88	+5,38	125673	2,3	5,02	19,5
s 38,88	19,00	Checkpt	CKP	22,25	20,50	20,63	−0,25	6098	0,0	0,54	38,2
69,50	51,63	Chevron	CHV	67,13	64,75	65,75	−0,63	51245	3,3	3,99	16,5
25,50	20,25	Chile Fd	CH	24,25	22,00	24,13	+2,00	2298	2,6		
14,88	11,13	ChinaFd	CHN	13,88	13,38	13,63		3599	0,6		
16,50	11,13	Chiquita	CQB	14,75	14,00	14,38	−0,25	4712	1,4	0,36	39,9
n 17,63	13,75	ChoiceHtl	CHH	16,13	15,50	15,88	−0,13	4686	0,0		
44,00	38,38	ChrisCraf	CCN	42,00	40,50	41,25	−0,75	1665	0,0	0,17	
s 36,38	25,88	Chrysler	C	35,00	33,63	34,00	−0,88	91843	4,7	5,03	6,8
↑s 57,13	40,88	Chubb	CB	57,13	53,88	55,63	+1,13	23049	1,9	3,85	14,5
↑ 27,00	19,38	Church&Dw	CHD	27,00	25,13	26,75	+1,25	2066	1,6	1,09	24,5
158,50	100,75	Cigna	CI	155,13	150,00	155,00	+3,38	8590	2,1	13,64	11,4
29,25	18,38	CinciMila	CMZ	23,63	22,38	23,38	+0,38	3748	1,5	3,19	7,3
38,75	28,13	CircuitCt	CC	35,38	32,75	33,88	−1,25	47630	0,4	1,52	22,3
44,63	29,38	CircusC	CIR	36,38	34,13	35,75	+0,50	51223	0,0	1,18	30,3
↑ 120,75	72,25	Citicorp	CCI	120,75	115,63	120,75	+4,38	111843	1,7	7,50	16,1
s 26,63	8,83	ClairesSt	CLE	15,13	14,13	14,88	+0,63	15876	0,8	0,88	16,9
s 18,10	12,00	ClaytonH	CMH	14,50	14,00	14,38	+0,38	13929	0,6	0,96	15,0
120,00	78,38	Clorox	CLX	119,00	113,75	118,63		8933	2,0	4,55	26,1
↓ 13,75	2,38	CstlPhys	DR	4,13	2,38	2,50	−1,38	3122	0,0	-5,58	
s 60,25	38,81	CocaCola	KO	59,63	57,00	58,38	+0,50	153809	0,9	1,40	41,7
↑ 58,13	25,13	CoColaEnt	CCE	58,13	56,38	58,00	+1,13	6204	0,2	0,85	68,2
25,00	13,25	CoeurDAl	CDE	15,38	14,88	15,38	+0,13	2472	1,0	-2,92	
n 38,00	31,13	Cognizant	CZT	33,25	31,25	31,88	−0,25	22956	0,0		
↑ 103,25	74,00	Colgate	CL	103,25	95,88	103,25	+6,50	24006	1,8	4,19	24,6
66,25	42,88	ColumbGas	CG	65,88	63,13	63,88	−1,25	6841	0,9	4,12	15,5
s 42,00	31,67	ColumHCA	COL	41,00	39,63	41,00	+1,50	68357	0,2	1,79	22,9
33,00	19,88	Comdisco	CDO	31,25	30,50	30,88		2546	0,9	2,08	14,8
↑ 61,13	36,75	Comerica	CMA	61,13	56,75	61,00	+3,88	19276	2,8	3,55	17,2
n 33,25	25,63	CommBncp	CBH	30,00	28,50	28,75	−1,13	663	2,8	2,08	13,8
s 26,63	18,97	CompChile	CTC	26,63	24,63	26,63	+1,75	187612	7,0	5,31	5,0
↑ 87,88	35,88	COMPAQ	CPQ	87,88	79,13	82,50	−4,38	160163	0,0	4,72	17,5
18,25	6,88	ComprhensC	MP	17,88	16,00	16,13	−0,88	746	0,0	-2,34	
s 30,88	8,19	CompUSA	CPU	20,75	18,50	19,50	−1,00	30060	0,0	0,77	25,3
s 67,88	37,63	CompAssoc	CA	47,88	45,00	47,88	+2,50	84104	0,2	0,82	58,4
54,75	37,63	ConAgra	CAG	51,75	50,13	51,75	+1,25	16070	2,1	0,95	54,5
↑ 107,75	63,75	Conrail	CRR	107,75	106,00	106,63	−0,63	14954	1,8	4,25	25,1
↑s 75,00	31,31	Conseco	CNC	75,00	70,88	74,63	+1,13	32306	0,3	4,33	17,2
26,88	16,25	ConFrght	CNF	26,25	25,13	25,38		18153	1,6	1,59	16,0
↑ 21,00	6,50	CooperCos	COO	21,00	18,38	20,63	+2,13	6935	0,0	1,41	14,6
↑ 44,88	36,13	CooperInd	CBE	44,88	42,75	44,63	+1,50	26598	3,0	2,93	15,2
5,75	2,75	Coram	CRH	5,50	5,13	5,25	−0,13	14868	0,0	-1,81	
55,38	35,50	CoreStFn	CFL	51,63	49,13	51,50	+1,75	21574	3,7	3,57	14,4
46,25	32,00	Corning	GLW	35,88	34,50	34,75	−0,88	25286	2,1	1,50	23,2
s 45,00	21,50	Correct	CXC	32,00	30,13	31,38	+0,13	4914	0,0	0,32	98,1
31,13	19,75	CountrywdC	CR	30,38	29,50	29,88		6125	1,1	2,36	12,7
s 33,38	24,00	Crane	CR	33,00	31,88	32,63	−0,38	5511	1,5	2,01	16,2
20,13	13,13	Crompton	CNK	19,25	18,50	19,13	+0,38	7316	2,8	-0,31	
59,75	41,00	CrownCork	CCK	57,75	55,50	57,50		8229	1,7	1,98	29,0
54,88	36,88	CumminsE	CUM	53,63	51,75	52,63		5239	1,9	4,01	13,1
16,50	9,13	CyprssSem	CY	12,75	11,75	12,25	−0,50	25933	0,0	0,63	19,4
15,75	12,38	Czech Rep	CRF	14,50	14,25	14,38	−0,13	566	3,5		
37,25	27,63	DTE Enrgy	DTE	31,63	30,75	31,25	−0,13	5653	6,6	2,13	14,7
74,88	51,88	DaimlrBenz	DAI	73,88	72,00	73,00	+0,75	2434	0,0	-781	
35,50	27,25	Dana	DCN	32,88	31,63	32,00	−0,63	17857	3,1	3,01	10,6
14,00	7,00	Darden	DRI	7,38	7,13	7,25		22911	1,1	0,50	14,5
19,00	9,00	DataGen	DGN	18,75	16,88	18,13	−0,75	10864	0,0	0,81	22,4
s 40,63	24,21	DaytonHud	DH	38,50	37,63	38,38	+0,75	26403	1,7	2,13	18,0
↑s 42,50	24,13	DeanWitt	DWD	42,50	37,88	42,00	+3,88	151534	1,3	2,79	15,1
47,13	34,50	Deere	DE	42,88	41,38	41,75	−1,00	37980	1,9	3,14	13,3
87,00	66,75	DeltaAir	DAL	82,50	78,88	81,38	+2,38	20288	0,2	1,79	45,5
n 22,13	18,25	DeutschTl	DT	19,88	18,88	19,63	+1,00	27393	0,0		
s 28,00	14,13	DeVRY	DV	26,25	25,38	25,75	−0,50	1988	0,0	0,64	40,2
n 15,50	11,13	Dial	DL	14,00	13,50	13,75		18607	2,3	0,33	41,7
73,25	35,13	DiamndOff	DO	66,13	61,75	62,63	−3,50	19048	0,0	2,35	26,7
↓ 120,00	12,00	Diana	DNA	15,75	12,00	12,38	−2,00	6703	0,0	-0,93	
s 65,00	36,25	Diebold	DBD	62,13	59,50	61,88	+2,88	7145	1,2	2,12	29,2
76,38	28,38	DigitalEq	DEC	37,63	34,88	35,25	−2,25	34303	0,0	-2,47	
16,75	11,00	DimeBncp	DME	16,50	15,50	16,13	+0,50	29331	0,0	0,95	17,0
24,50	16,00	Dimon	DMN	23,63	22,75	23,63	−0,13	1330	2,5	1,20	19,7
77,13	53,25	DisneyWlt	DIS	75,38	72,00	75,25	+2,00	59022	0,7	2,23	33,7
s 34,88	18,90	$ Gen	DG	32,38	30,25	32,38	+1,38	5757	0,8	1,16	27,9
n 30,00	12,63	DonnaKaran	DK	14,00	12,63	12,75	−0,25	2860	0,0		
38,88	29,38	Donnelley	DNY	31,38	30,50	30,88	−0,38	12465	2,5	-1,04	
55,13	41,00	Dover	DOV	51,25	48,63	50,13	+0,63	11747	1,4	3,45	14,5
92,50	69,75	DowChemDO	DW	79,38	76,75	79,25	+2,13	51313	3,8	7,71	10,3
41,88	31,88	DowJones	DJ	40,38	38,50	39,63		26794	2,4	1,96	20,2
s 22,38	13,50	DowneyFin	DSL	21,75	20,50	21,63	+0,50	1756	1,5	0,81	26,7
53,00	43,38	DukePwr	DUK	47,00	45,00	45,38	−1,50	20954	4,7	3,37	13,5
66,38	20,88	Dun&Brad	DNB	24,25	23,75	24,25	+0,25	23644	3,6	0,69	35,1
↑ 114,00	73,00	Dupont	DD	114,00	107,50	112,50	+2,88	71839	2,0

INVESTIR

Bourse de New York

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
14,88	11,38	SingaprFd	SGF	12,38	12,00	12,25	−0,13	1747	1,1		
29,75	15,88	Singer	SEW	17,50	16,25	16,38	−0,63	7444	1,2	0,89	18,4
72,88	48,63	Smithkline	SBH	72,63	68,75	69,63	−2,63	29161	1,8	2,91	23,9
↑s 38,88	27,33	Snap-On	SNA	38,88	37,25	37,75	+0,50	3439	2,1	2,16	17,5
39,00	26,13	Sola Int	SOL	37,63	31,63	31,63	−5,25	6398	0,0	1,17	27,0
30,88	24,88	SonocoPrd	SON	27,00	26,25	26,38	−0,38	3370	2,5	1,81	14,6
↑ 68,88	57,38	Sony	SNE	68,88	65,88	68,75	+1,38	5125	0,6	1,26	54,6
12,00	8,75	Spain Fd	SNF	11,75	11,00	11,50	+0,25	887	1,3		
45,50	34,50	Sprint	FON	42,63	40,00	42,50	+1,75	45016	2,4	2,79	15,2
58,00	36,63	StdFedBk	SFB	57,63	57,25	57,38		4954	1,4	3,03	18,9
s 39,13	23,63	StanleyWo	SWK	38,75	36,25	36,88	−1,13	6515	2,0	1,83	20,2
↓ 81,38	27,25	SterlSftw	SSW	29,13	27,25	27,88	−1,00	8991	0,0	1,73	16,1
↑ 113,25	66,00	StuLnMkt	SLM	113,25	104,75	107,63	−1,25	13645	1,6	7,32	14,7
↑ 45,88	32,63	SummitBncp	SUB	45,88	44,25	45,75	+1,38	7652	3,1	3,26	14,0
32,63	21,88	Sun Co	SUN	26,63	26,00	26,50	+0,13	13000	3,8	-443	
s 49,88	22,81	Sunamer	SAI	46,75	43,63	46,00	−0,13	16089	0,9	2,06	22,3
29,75	12,00	Sunbeam	SOC	27,63	25,38	25,63	−2,13	19480	0,2	-2,37	
s 46,88	32,75	Sundstran	SNS	43,38	42,13	42,88		6175	1,6	1,49	28,8
1,75	0,75	SunshineM	SSC	0,94	0,88	0,94		8169	0,0	0,06	15,6
s 52,50	33,25	SuntrusBk	STI	51,75	49,50	51,75	+1,75	10252	1,7	2,76	18,8
28,38	21,75	Superior	SUP	25,13	23,38	25,13	+1,63	6018	1,0	1,60	15,7
37,63	11,25	Swift Egy	SFY	36,38	28,88	30,13	−6,38	11588	0,0	1,09	27,6
22,75	19,50	SwissH Fd	SWZ	20,00	19,63	20,00	+0,13	1213	0,5		
34,00	21,63	Sybron	SYB	31,00	30,13	31,00	+0,13	2427	0,0	1,27	24,4
s 34,00	18,50	SynovusFn	SNV	33,13	32,25	32,38		1804	1,4	1,23	26,3
n 20,38	13,13	TAG Heuer	THW	14,88	13,50	14,38	+0,63	972	0,0		
11,50	9,13	TaiwanEqt	TYW	10,63	10,38	10,38	−0,13	874	0,0		
25,38	19,50	TaiwanFd	TWN	23,50	23,00	23,25	−0,13	2865	0,0		
51,88	36,00	TambrandsT	TMB	44,63	40,88	44,38	+3,38	7611	4,1	2,25	19,7
59,13	37,13	Tandy	TAN	47,38	45,00	47,25	+2,00	13989	1,7	2,05	23,1
87,63	60,88	TelecomNZ	NZT	80,88	76,25	77,00	−3,88	1725	5,3	4,13	18,6
↑ 89,50	47,00	TeleBrasil	TBR	89,50	87,00	89,00	+1,75	71666	0,0	2,62	34,0
31,63	21,38	TelArgent	TAR	31,38	29,75	30,38	−0,13	37572	3,4	3,32	9,2
75,25	43,00	TeleEspan	TEF	72,63	69,38	72,00	+2,00	13526	1,9	3,89	18,5
n 24,38	17,50	TelePeru	TDP	22,75	21,63	22,13	+0,50	10925	2,6	0,39	56,7
39,25	27,88	TelMexico	TMX	37,63	36,63	37,25	−0,38	50180	2,4	5,47	6,8
21,63	16,88	TemplEmMk	EMF	20,75	20,25	20,75	+0,63	1231	0,5	0,24	86,5
7,50	6,75	TemplGlIn	GIM	7,50	7,25	7,38	+0,13	7218	8,1		
14,00	10,88	TemplViet	TVF	12,00	11,75	11,75	−0,13	797	2,6		
27,00	18,13	TenetHlth	THC	27,00	25,38	26,00	−1,00	69144	0,0	1,99	13,1
↓n 47,50	38,00	Tenneco	TEN	40,00	38,00	38,63	−1,38	28015	3,1	1,28	30,2
31,63	11,13	Teradyne	TER	31,38	27,63	29,75	−1,13	28241	0,0	1,10	27,1
15,00	12,00	Terra	TRA	13,50	12,50	12,88	−0,38	9254	1,2	1,72	7,5
80,50	40,50	TexasInst	TXN	79,88	73,00	79,63	+1,25	99197	0,9	-0,24	
43,75	38,50	TexasUtil	TXU	40,88	40,13	40,50		11584	5,2	3,60	11,3
↓ 16,00	9,38	ThaiCapFd	TC	9,88	9,38	9,63	−0,13	1008	0,0		
↓ 27,00	15,63	Thai Fund	TTF	16,63	15,63	15,88	−0,75	1890	2,0		
s 44,38	29,75	ThermoEl	TMO	35,75	33,38	34,63	+0,50	22626	0,0	1,29	26,8
s 48,13	33,25	Thom&Bett	TNB	47,88	44,75	46,75	−0,13	5636	2,4	2,29	20,4
22,75	8,38	ThreeFive	TFS	15,75	14,50	15,50	+0,38	1141	0,0	0,02	
45,25	29,75	TimeWarnr	TWX	39,38	38,00	39,38	+0,88	48511	0,9	-1,01	
56,00	33,75	TimesMir	TMC	48,38	46,13	47,50	+0,25	6965	0,8	1,55	30,7
61,13	36,63	TommyHil	TOM	55,25	52,50	55,00	+3,75	17768	0,0	2,17	25,4
40,88	33,88	TootsRoll	TR	38,75	37,25	38,63	+0,25	3451	0,8	1,96	19,7
53,38	40,25	Torchmark	TMK	53,25	51,88	53,00	+1,25	7113	2,2	4,47	11,9
37,63	22,00	ToysR Us	TOY	25,63	24,75	25,00		63096	0,0	0,54	46,3
s 55,13	28,25	Travelers	TRV	55,13	51,88	52,50	+0,13	78514	1,1	3,50	15,0
s 44,13	31,63	Tribune	TRB	39,25	37,13	39,00	+0,75	21644	1,5	2,15	18,1
40,38	27,88	Trinova	TNV	39,00	38,00	38,88	+0,38	5068	2,1	3,35	11,6
59,50	40,00	TritonEn	OIL	50,38	45,50	45,88	−3,88	7239	0,0	0,62	74,0
s 20,75	12,38	TucsonEl	TEP	16,25	15,38	15,63	−0,63	3081	0,0	1,19	13,1
n 55,50	38,25	Tupprware	TUP	47,50	44,63	46,88		23350	1,9	2,79	16,8
59,38	34,63	Tyco Int	TYC	57,88	56,00	56,75	−0,38	12807	0,4	2,26	25,1
35,88	28,25	UST	UST	31,88	30,38	30,88	+0,13	22376	5,2	2,42	12,8
s 64,75	40,00	UAL	UAL	59,00	55,63	58,75	+2,25	16788	0,0	5,96	9,9
↑ 35,63	18,00	US Inds	USI	35,63	33,50	33,88		9550	0,0	1,97	17,2
17,00	10,25	USX Delhi	DGP	16,88	16,00	16,75	+0,50	371	1,2	0,68	24,6
27,88	18,00	USX Mara	MRO	27,88	26,50	27,25	+0,63	36593	2,8	2,33	11,7
↓n 33,13	28,00	UltraDiam	UDS	30,25	28,00	29,75	+0,38	17294	3,7	1,11	26,8
↓ 35,38	22,00	Unicom	UCM	23,75	22,00	22,25	−1,38	27978	7,2	3,12	7,1
176,00	130,13	Unilvr NV	UN	167,88	163,50	167,38	+2,88	8505	2,1	8,01	20,9
49,88	36,38	UnionCar	UK	45,88	44,88	45,63	+0,25	23621	1,6	4,28	10,7
74,50	50,00	UnionPac	UNP	61,38	59,50	60,13	+0,13	20759	2,9	3,36	17,9
9,00	5,38	Unisys	UIS	7,00	6,75	6,75	−0,13	21990	0,0	-0,34	
↑s 28,25	20,00	Utd Asset	UAM	28,25	27,13	28,00	+0,25	3010	2,4	1,27	22,1
14,75	11,75	UK Fund	UKM	14,13	13,75	14,13	+0,38	206	3,0	0,38	37,2
↑s 39,00	17,33	US Filter	USF	39,00	35,25	35,50	−2,88	24975	0,0	0,62	57,3
28,50	19,25	US Home	UH	26,25	25,50	25,75	+0,13	1543	0,0	3,55	7,3
37,50	27,25	US West	USW	33,50	31,75	32,50	−0,38	25953	6,6	2,51	13,0
↑s 71,63	50,19	UtdTech	UTX	71,63	68,13	71,25	+1,50	30545	1,7	3,45	20,7
45,75	28,75	Unocal	UCL	45,13	42,00	42,50	+0,38	54605	1,9	1,76	24,2
30,25	25,75	Utilicorp	UCU	27,88	27,63	27,63		1851	6,4	1,79	15,4
69,88	50,75	VF	VFC	68,13	66,13	68,13	+1,63	4762	2,2	2,79	24,4
62,88	40,50	Varian	VAR	55,50	53,13	53,63	−1,38	6343	0,6	3,43	15,6
52,63	28,75	Verifone	VFI	36,75	34,63	35,13	−1,00	9226	0,0	1,53	23,0
39,75	24,50	Vesta	VTA	39,00	36,00	36,88	−1,00	1802	0,4	2,66	13,9
32,25	13,50	Viad	VVI	16,25	14,88	15,25	−0,50	11094	2,1	0,35	43,6
↑ 47,38	33,00	Vodafone	VOD	47,38	42,88	47,38	+4,38	14962	1,6	1,54	30,8
70,00	28,25	Vons	VON	67,88	65,50	67,63	+0,25	3878	0,0	2,34	28,9
66,50	53,13	VulcanMat	VMC	61,38	59,50	60,38	+0,88	1616	2,8	5,36	11,3
13,38	7,38	WHX	WHX	8,75	8,13	8,38	−0,25	4814	0,0	1,14	7,4
32,50	28,00	WMX Tech	WMX	32,50	30,75	30,75	−5,88	235711	2,1	0,97	31,7
↑ 29,25	17,88	Waban	WBN	29,25	27,25	28,75	+1,63	19500	0,0	2,32	12,4
23,88	14,13	WabashNat	WNC	18,25	17,75	17,88	−0,13	1191	0,7	0,19	94,1
27,88	11,88	WackenhB	WAK	15,25	14,88	14,88	−0,13	476	1,7	0,60	24,8
28,25	20,75	WalMart	WMT	24,00	23,00	24,00	+0,25	142278	0,9	1,27	18,9
43,63	30,00	Walgreen	WAG	43,63	40,75	43,25	+2,13	15952	1,1	1,54	28,1
s 35,63	25,75	Wallace	WCS	33,88	32,38	33,75	+0,25	5225	1,7	1,66	20,3
32,00	21,25	Warnaco	WAC	29,38	27,25	28,88	+1,63	19167	1,0	2,76	10,5
↑s 86,38	46,38	WarnerLamb	WLA	86,38	79,63	86,38	+5,88	57507	1,8	2,90	29,8
30,75	25,13	Wash NatlFn	WNT	28,50	27,88	28,38	−0,13	1873	3,8	3,07	9,2
351,75	276,75	WashPost	BWP	337,63	331,75	336,50	+2,50	462	1,4	20,05	16,8
42,50	17,00	Watkins	WJ	26,88	25,25	26,00	−0,75	1697	1,8	0,36	72,2
38,13	23,13	Weathrfrd	WII	36,63	31,88	32,25	−4,13	9182	0,0	0,24	
39,13	23,38	Wellpoint	WLP	34,00	33,00	33,50	+0,50	3750	0,0	2,16	15,5
↑ 307,50	213,63	WellsFarg	WFC	307,50	300,13	305,75	+1,00	13903	1,7	12,21	25,0
23,38	16,75	Wendys	WEN	22,63	21,50	22,13	+0,13	10770	1,1	1,04	21,3
21,13	15,38	Westinghs	WX	18,63	17,63	17,88	−0,50	96290	1,1	-2,14	
50,63	39,63	Weyerhser	WY	47,13	45,13	46,00	+0,50	16836	3,5	2,34	19,7
↓n 69,88	60,75	Willamtte	WLL	64,00	60,75	62,50	−0,38	7695	2,0	3,48	18,0
s 42,00	30,50	WillmsCos	WMB	40,13	38,38	38,63	−1,50	14726	2,7	2,17	17,8
38,00	29,88	WinnDixie	WIN	30,75	30,00	30,75	+0,25	12232	3,1	1,54	20,0
10,38	7,00	WinnebagoW	GO	7,25	7,00	7,13	−0,13	1842	2,8	0,57	12,5
43,25	31,00	WolvTube	WLV	38,00	37,00	37,38	−0,75	3215	0,0	2,62	14,3
25,25	11,75	Woolworth	Z	20,50	19,38	20,25	−0,13	14805	0,0	0,96	21,1
62,88	48,38	Wrigley	WWY	59,75	57,38	59,50	+1,38	4275	1,7	1,99	29,9
s 61,00	41,83	Xerox	XRX	58,88	55,88	56,63	−2,00	50536	2,3	3,49	16,2
40,38	14,88	Zilog	ZLG	25,25	24,00	24,63	−0,75	2793	0,0	1,47	16,8
38,75	28,38	ZurichRe	ZRC	38,38	38,00	38,13	+0,25	2435	0,3	1,25	30,5

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 février 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A-G								
7,13	2,63	ABAXIS	ABAX	3,75	3,38	3,44	−0,06	6664
↑ 27,75	13,63	ADAC Lab	ADAC	27,75	24,38	26,38	+1,50	14245
3,38	2,13	ADAM Sftwr	ADAM	2,38	2,13	2,25	−0,25	185
s 40,25	16,25	ADC Tel	ADCT	37,75	34,50	36,50	+0,63	44175
58,25	40,00	ADVNTA A	ADVNA	49,13	46,75	48,75	+2,00	26717
3,22	1,19	ALPNET	AILP	1,75	1,59	1,66	−0,03	1292
19,63	8,50	ANTEC	ANTC	11,63	10,63	10,88	−0,38	6088
29,38	19,63	ASA Hldgs	ASAI	23,50	21,75	22,19	−0,31	6933
8,50	3,94	AST Resh	ASTA	5,13	4,75	4,75	−0,31	19324
13,88	3,00	Acclaim	AKLM	5,13	4,81	5,00	−0,02	7008
17,50	12,25	Aceto	ACET	13,88	13,13	13,25	+0,13	279
↑s 23,00	7,81	ActnPerfm	ACTN	23,00	21,25	22,00	+0,75	5538
15,75	14,50	ActvApprl	AAGP	15,75	15,00	15,31	−0,19	809
23,75	9,50	ActvVoice	ACVC	14,75	13,75	14,25	−0,50	1027
15,38	10,00	Activision	ATVI	14,63	14,25	14,38	−0,13	5323
s 25,00	11,00	Acxiom	ACXM	18,25	16,75	17,13	−0,50	7974
s 46,88	17,50	Adaptec	ADPT	44,00	38,13	39,69	−4,06	82423
20,25	5,00	AdeptTech	ADTK	7,88	7,25	7,25	−0,13	924
45,13	28,50	Adobe	ADBE	38,25	34,63	36,50	−1,38	43971
15,25	6,13	AdvLogicR	AALR	11,25	9,63	10,00	−1,13	6334
41,25	24,50	AdvTecLab	ATLI	34,00	32,50	32,75	−0,63	1280
21,25	8,06	AdvdTiss	ATIS	14,25	13,50	14,19	+0,56	16112
↑ 88,50	29,00	Agouron	AGPH	88,50	83,25	86,94	+1,19	14118
34,50	21,50	AirExprss	AEIX	33,13	30,25	31,00	−0,69	7682
4,75	1,94	AirMeth	AIRM	3,00	2,63	2,63	−0,38	1767
↑ 11,88	5,75	AirSensor	ARSN	11,88	10,25	10,38	−0,25	3045
↑ 2,25	0,41	AirSen wt	ARSNW	2,25	1,83	1,94		2092
↑ 73,50	53,63	AkzoNobel	AKZOY	73,50	69,50	73,38	+3,00	4341
19,75	8,38	AlddinkN	ALDNF	12,88	12,00	12,50	+0,50	2870
29,25	22,50	Alex&Bald	ALEX	26,25	25,25	25,25	−0,75	2964
2,81	0,94	AllAmer	SEMI	1,38	1,16	1,25	+0,09	2125
22,88	10,50	AlliancePh	ALLP	13,38	11,88	12,75	+0,13	9734
10,38	6,44	AlldWaste	AWIN	9,63	9,00	9,25	−0,13	7098
5,50	2,75	Aloette	ALET	3,25	3,13	3,25	+0,13	87
5,78	0,50	AlphaMicro	ALMI	2,47	1,69	1,91	+0,22	13943
17,25	11,50	AlphaNet	ALPH	16,13	14,00	15,38	−0,63	1325
◂ 36,50	5,25	Amati	AMTX	14,50	13,00	13,38	−0,13	8500
57,50	32,50	AmBankers	ABIG	56,25	54,00	56,25	+0,75	3892
24,00	10,50	AmBusInfo	ABII	22,50	21,88	21,88	−0,50	1482
30,50	23,50	AmGreet	AGREA	29,88	28,25	29,50	+1,19	20753
s 31,83	19,50	AHPatient	AHOM	25,75	23,63	24,63	+0,75	7280
29,75	9,25	AmMobile	SKYC	12,75	11,13	11,25	−1,13	1193
8,13	5,44	AmerPac	APFC	8,13	7,63	8,13	+0,25	1218
12,88	5,63	AmPhyscn	AMPH	7,38	6,75	6,75	−0,25	569
31,50	8,00	AmerPwr	APCC	29,00	25,63	28,63	+1,69	83346
8,50	4,88	AmRecCent	AMRC	8,38	8,13	8,28	+0,16	341
↑ 15,00	8,25	AmSafety	RAZR	15,00	14,25	14,75	+0,13	1879
7,81	3,63	AmSftwr	AMSWA	7,25	6,25	7,13	+0,19	4747
↑ 8,31	1,25	AmesDept	AMES	8,31	6,44	8,19	+1,88	36878
66,50	51,38	Amgen	AMGN	58,50	56,00	57,13	+0,75	103062
7,13	2,75	Amistar	AMTA	4,31	3,88	4,13	−0,19	495
9,88	5,13	Amtech	AMTC	6,88	6,38	6,75		1021
↑ 15,75	7,00	Amylin	AMLN	15,75	13,88	15,38	+1,50	21559
50,75	33,50	AnchorGmng	SLOT	39,75	36,25	39,00	+2,00	9238
5,56	2,88	Angeion	ANGN	5,25	4,13	4,38	−0,63	6384
38,25	24,50	Apollo A	APOL	33,25	27,75	30,25	−3,00	23605
↓ 30,25	15,13	Apple	AAPL	17,00	15,13	15,81	−0,81	188291
28,38	11,25	AppleSth	APSO	15,00	13,63	14,50	−0,38	10108
34,25	18,00	Applebees	APPB	28,25	25,50	27,50	+0,50	20147
↓ 14,00	4,75	ApldInnov	AINN	5,63	4,75	5,13	−0,50	2342
49,63	21,75	ApldMat	AMAT	49,38	40,88	48,88	−0,50	328038
s 19,75	16,33	ArborDrug	ARBR	19,38	18,63	19,00	−0,13	5394
33,75	23,00	ArborSftwr	ARSW	29,75	26,13	26,50	−3,25	3519
11,25	9,13	ArcticCat	ACAT	10,63	10,25	10,38	−0,06	3381
9,38	4,13	Ark Best	ABFS	5,00	4,50	5,00	+0,25	3892
↓ 11,75	4,25	Artisoft	ASFT	4,81	4,25	4,38	−0,13	3416
80,25	38,25	Ascend	ASND	70,63	62,00	67,25	−2,38	215725
48,88	21,38	Atmel	ATML	46,38	40,25	42,75	−3,63	144314
44,25	18,50	Autodesk	ADSK	31,75	29,38	30,13	−1,50	20522
26,00	10,13	Avid Tech	AVID	12,50	10,25	11,06	−0,94	12467
s 51,00	25,00	BMC Soft	BMCS	45,00	39,75	44,38	+1,00	75307
10,75	3,25	BanynSys	BNYN	4,44	3,94	4,19	−0,25	6694
s 31,75	18,25	BedBath	BBBY	28,25	26,63	27,38	−0,13	19289
19,00	11,75	Bell Cable	BCMPY	14,25	13,50	13,50	−0,63	2677
↓ 10,38	5,44	BellSport	BSPT	5,94	5,44	5,94	+0,19	2324
19,50	10,88	BenJerryA	BJICA	12,25	11,63	11,63	−0,13	928
10,75	6,75	BigRock	BEERF	7,88	7,00	7,00		154
s 50,25	25,50	Biogen	BGEN	48,50	44,25	46,50	−0,25	66668
18,50	10,25	Biomatrix	BIOX	15,50	14,63	15,25	+0,50	794
1,72	0,81	Biomech	BCAM	1,06	0,88	0,97	−0,03	2234
9,88	1,88	Biomerica	BMRA	4,38	3,69	3,69	−0,31	794
19,63	12,50	Biomet	BMET	15,63	14,50	14,50	−1,00	44927
43,25	15,75	Black Box	BBOX	38,13	35,38	35,75	−1,75	18598
s 6,75	2,50	BlyvoorG	BLYDY	3,06	2,75	3,00		1058
9,00	3,88	Boomtwn	BMTN	7,88	7,25	7,56	+0,19	1106
21,25	4,75	Borland	BORL	6,94	6,31	6,50	+0,13	23864
41,50	24,13	BstnChckn	BOST	35,75	34,19	34,63		42792
2,00	0,53	BostnLife	BLSI	0,88	0,72	0,84		25899
3,06	0,31	BrimmErg	BRIMF	2,50	1,81	2,00	−0,50	1040
↓ 37,00	11,75	Broadbnd	BBTK	14,00	11,75	12,13	−1,88	5388
50,75	22,00	Brodrbnd	BROD	31,25	28,75	29,13	−1,75	21647
n 5,50	3,06	Bufflsfntn	BLGMY	4,00	3,63	4,00	+0,38	238
15,75	7,50	Buffets	BOCB	8,00	7,56	7,75	−0,25	8111
s 55,50	8,63	BusObjct	BOBJY	15,13	12,75	12,94	−1,44	15150
73,50	21,50	CCube	CUBE	36,50	31,75	32,50	−3,50	69073
25,88	11,25	CNS	CNXS	16,75	14,50	15,63	+0,25	15128
13,88	7,00	COR Thera	CORR	13,75	13,00	13,63		11195
7,50	4,25	Calgene	CGNE	7,50	7,25	7,31	+0,06	21436
20,75	11,88	CalMicrow	CMIC	18,13	16,50	18,06	+1,44	3667
s 37,25	14,67	CbrdgeTch	CATP	32,00	28,50	29,63	+0,88	17377
↓ 4,00	0,53	Camelot	CAML	0,72	0,53	0,63	−0,06	5374
39,50	19,00	CanandguaB	WINEB	32,50	31,75	31,75	−0,25	16
13,63	7,75	CpstnPhrm	DOSE	11,75	11,13	11,38	−0,19	5346
↑ 47,00	31,25	CarlComm	CCTVY	47,00	45,00	45,03	−0,34	477
50,88	6,88	Carringtn	CARN	7,50	7,06	7,19	−0,25	2469
s 91,25	31,92	CascdeCom	CSCC	40,00	35,63	36,81	−2,94	142410
9,75	2,56	CasinoAm	CSNO	3,06	2,75	2,94	+0,19	3619
10,13	3,75	CatoA	CACOA	4,63	4,00	4,56	+0,56	2552
26,00	18,50	CelestSeas	CTEA	22,50	21,75	22,25		739
40,88	23,00	Centocor	CNTO	38,25	35,00	37,00	−1,25	51664
6,75	2,63	CenturaSf	CNTR	5,06	4,31	4,50	−0,50	4601
↓ 10,13	4,75	CentyComA	CTYA	5,25	4,75	4,75	−0,25	1127
8,38	3,06	Charming	CHRS	4,81	4,50	4,69	−0,06	11875
3,03	0,72	Checkers	CHKR	2,13	1,94	2,00	−0,03	10362
25,25	10,50	Checkfree	CKFR	15,88	14,00	15,25	+1,00	76874
26,50	8,13	ChipsTec	CHPS	14,00	12,88	13,50	−0,13	29567
s 29,81	16,75	Chiron	CHIR	19,63	18,38	18,63		52600
63,50	47,00	Cintas	CTAS	57,75	55,75	55,75	−1,25	3282
26,50	12,63	CirrusLog	CRUS	15,88	15,25	15,75	+0,19	41868
s 75,75	40,50	CiscoSys	CSCO	71,50	60,63	63,13	−6,63	900668
s 56,75	17,50	Citrix	CTXS	46,50	42,00	44,25	−2,00	12811
5,25	1,06	ClearlyCdn	CLCDF	1,94	1,75	1,88		2342
30,50	11,75	Cognex	CGNX	20,63	18,25	18,50	−0,63	17087
56,00	30,13	Coherent	COHR	49,00	46,50	46,63	−1,63	2417
n 9,13	4,50	ColossalRs	CLPZF	5,00	4,63	5,00	+0,13	180
s 30,63	17,25	Comair	COMR	20,75	19,00	19,63	−0,75	25728
21,38	13,75	♦ComcastA	CMCSK	19,25	18,00	19,00	+0,63	91013
12,88	5,75	Comdial	CMDL	8,88	8,38	8,38	−0,13	874
↓ 8,63	3,13	ComprssnL	CLIX	3,75	3,13	3,38	−0,19	4085
13,88	6,25	CompuCom	CMPC	9,19	7,75	9,13	+1,00	13840
4,00	0,53	CmpuMed	CMPD	1,03	0,94	0,97	−0,09	2107
n 35,50	8,63	CompuSrv	CSRV	11,38	10,13	10,63	−0,38	13589
54,00	15,00	CmptrHrzn	CHRZ	33,98	31,00	33,00	+1,13	4695
10,50	4,25	CmptrNet	CMNT	6,25	5,50	5,75	−0,31	5676
↑ 69,25	20,25	Compuwr

Johnson & Johnson : tous les moyens sont bons pour croître

Acquisitions, R&D, innovation

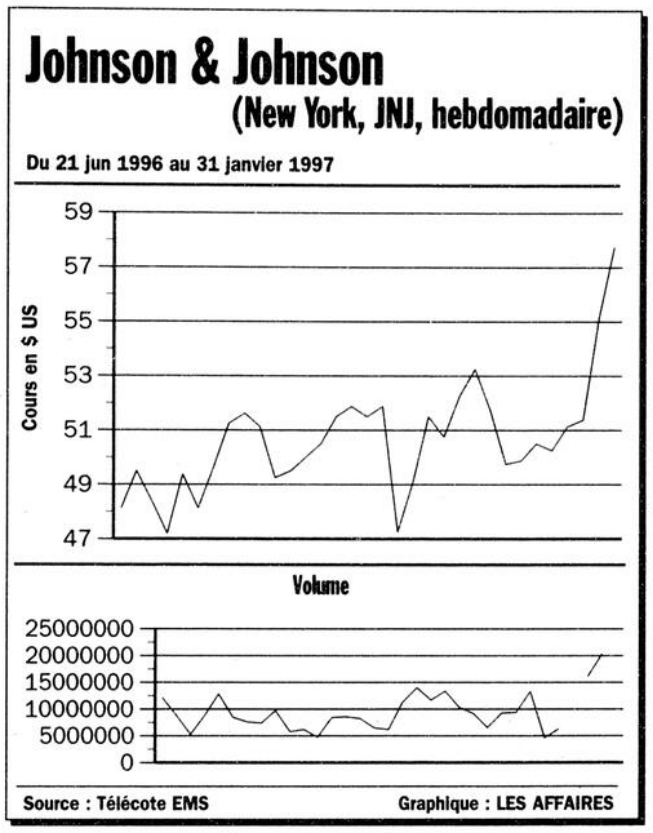
Pour l'investisseur canadien, il peut être frustrant de constater que des entreprises américaines de très grande taille soient capables de maintenir des rythmes de croissance de 15 à 20 %, alors qu'ici, plusieurs petites sociétés sont incapables de soutenir la moitié de ce rythme.

Johnson & Johnson (New York, *JNJ*, 58,88 $ US) est un bel exemple. Depuis 10 ans, ses profits ont crû à un rythme composé de 15,5 %, ses ventes, de 11,5 %. En 1996, ses ventes ont augmenté de 14,7 %, à 21,6 milliards de dollars US (les montants qui suivent sont en dollars US), alors que ses profits ont progressé de 20,1 %, à 2,9 milliards (2,17 $ par action). C'est une performance exceptionnelle pour une entreprise de cette taille.

La société de New Brunswick (New Jersey) a 89 300 employés, un peu plus qu'en 1989. Ses ventes ont plus que doublé depuis. Pas surprenant que les marges bénéficiaires nettes progressent : elles sont passées de 11,1 % en 1989 à 13,4 % l'an dernier, un record.

Comment réussir à maintenir le rythme de croissance d'une petite compagnie lorsqu'on est aussi gros ? **Ralph Larsen**, président et chef de la direction, répond : « Nous ne nous voyons pas comme étant une grosse compagnie. Nous nous voyons comme 164 petites compagnies. » Certaines de ces entreprises sont dans des secteurs difficiles et croissent de seulement 4 ou 5 % par année. D'autres, par contre, progressent de 30 à 40 % par année.

Fondée il y a 110 ans, Johnson & Johnson (J&J) évolue dans trois segments principaux. Elle est connue d'abord par ses produits de consommation, avec des marques de commerce comme *Tylenol*, *Band-Aid*, *Baby's Own*, etc. Ce sont des produits populaires, mais qui affrontent des concurrents féroces, comme **Procter & Gamble** (New York, *PG*, 118 $ US) et **Kimberly-Clark** (New York, *KMB*, 96,25 $ US).



Au milieu des années 1980, la société a donné un coup de barre pour mettre en place ses deux autres champs d'activité : les produits pour les professionnels de la santé et les produits pharmaceutiques. Elle a ainsi augmenté considérablement ses investissements en recherche et développement (R&D) et a réalisé des acquisitions.

Ce virage a donné de bons résultats. Les produits de consommation représentent maintenant 30 % de ses ventes, contre 40 % il y a 10 ans et seulement 12 % des profits d'exploitation. J&J réalise maintenant 33 % de ses revenus dans les produits pharmaceutiques, contre 22 % en 1984. Ce segment réalise 56 % des profits de J&J. Les produits pour professionnels ont gagné 3 % en importance à 37 %, mais les profits sont passés de 13 % à 32 % du total.

Des acquisitions payantes

J&J a réalisé plusieurs acquisitions fort judicieuses. Par exemple, elle a acheté **LifeScan** en 1986 pour 102 M$. La société fabrique des appareils pour mesurer le taux de glucose dans le sang. Devenue une division de J&J, LifeScan a réalisé des profits de 130 M$ sur des ventes de 650 M$, en 1995.

Au début de 1996, J&J a conclu l'achat de **Cordis**, leader dans l'angioplastie, qui croît de 30 % par année. Cordis a révolutionné le domaine des interventions cardiovasculaires avec ses ballons aortiques. J&J domine maintenant ce marché en forte expansion et très rentable.

La croissance interne est également importante pour J&J.

Elle investit considérablement en R&D (1,9 milliard en 1996), ce qui lui a permis de mettre au point plusieurs nouveaux médicaments prometteurs comme le *Proscrit* (contre l'anémie), le *Risperdal* (un antipsychotique) et *Ultram* (un analgésique).

L'argent investi en R&D a rapporté des dividendes : 36 % des ventes actuelles proviennent de produits lancés depuis cinq ans. C'est gargantuesque pour une entreprise dont les ventes friseront les 25 milliards cette année.

Un autre exemple d'innovation est *Acuvue*. J&J a inventé les premières lentilles cornéennes jetables en 1988. Aujourd'hui, ce produit réalise des ventes de 560 M$. Acuvue a permis à J&J de devancer **Bausch & Lomb** (New York, *BOL*, 36,25 $ US) dans sa propre spécialité.

Ces succès ne signifient pas que la société soit invincible. Elle a connu de cuisants échecs, comme dans les couches jetables dans les années 1970 ou dans l'orthodontie, activité abandonnée en 1994 après 10 ans de tentatives infructueuses pour percer ce marché.

Titre cher

Le seul problème pour l'investisseur avec J&J, c'est l'évaluation du titre. Il se vend à 26 fois ses profits de 1996 et 23 fois ses profits prévus de 1997. C'est une évaluation juste pour une entreprise de cette qualité, mais qui laisse peu de marges d'erreur.

Toutefois, le titre a déjà été beaucoup plus cher. En 1972, il s'est vendu à un sommet de 5,50 $, alors que la société a réalisé des profits de 0,09 $ par action. C'était 61 fois les bénéfices de 1972 ou 50 fois ceux de 1973.

L'investisseur qui a acheté le titre en 1972 à ce prix a dû attendre 10 ans avant de rentabiliser son placement. En 1982, encore à 5,50 $, le titre se vendait à 15,2 fois ses profits de 0,36 $.

Le titre a atteint un creux de 2,63 $ en 1977. Il s'est multiplié par 20 depuis.

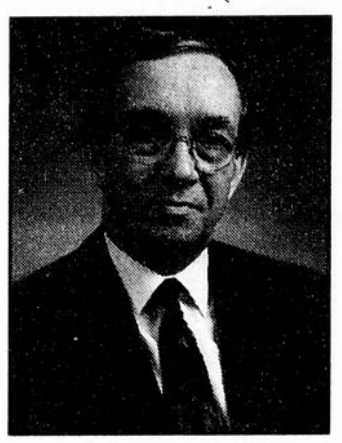
En bourse depuis 1944, J&J a augmenté son dividende pour une 34e année consécutive en 1996. ■



Bernard Mooney

Bernard Mooney est gestionnaire de portefeuilles pour la firme Cote 100, à Saint-Bruno.

Informix Software (Canada) Inc.



Stephan Gervais

Stephan Gervais a été nommé directeur, développement commercial chez Informix Software (Canada) Inc. À ce titre, il s'attachera notamment à accroître la part de marché d'Informix au Québec et dans les provinces maritimes en y établissant des installations permanentes et en consolidant l'équipe des bureaux d'Informix à Montréal.

Monsieur Gervais compte plus de 20 ans d'expérience en technologie de l'information, autant en solutions de matériel que de logiciel.

Avant de se joindre à l'équipe d'Informix, il a occupé plusieurs postes de direction aux ventes dans l'Est du Canada chez Intel, UCCEL, LEGENT et EMC. Il apporte à Informix une expérience considérable, ayant travaillé en étroite relation avec différents services gouvernementaux fédéraux et provinciaux, et dans les secteurs des banques commerciales, des assurances et du transport.

Monsieur Gervais est en poste au bureau de Montréal d'Informix Software (Canada).

Informix Software (Canada) Inc, qui a son siège social à Toronto et compte des bureaux à Vancouver, Calgary, Ottawa et Montréal, est un fournisseur de technologies de pointe de traitement parallèle de bases de données à haute performance sur systèmes ouverts. Établie à Menlo Park en Californie, Informix Software est un fournisseur mondial de technologies innovatrices de bases de données essentielles à la gestion et à l'expansion des entreprises dynamiques. Informix est un leader reconnu dans le domaine des applications informatiques commerciales, du simple groupe de travail aux très grands OLTP et aux applications de stockage de données. Les serveurs de bases de données d'Informix, ses outils de développement d'applications, son service à la clientèle supérieur et ses solides partenariats permettent à la compagnie de se maintenir à l'avant-plan des technologies de l'information.

INFORMIX

Puissante séduction.

La nouvelle Acura 3,0CL 1997 avec V6 de 200 ch.

*33 000 $.**



ACURA

Une vision qui inspire un élan de passion.

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

*PDSF pour l'Acura 3,0CL 1997. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.

Viceroy : les commandes japonaises se sont volatilisées

Une centaine de maisons seront vendues en 1997, plutôt que les 1 000 espérées

Renée Claude Simard

Viceroy Homes (Tor., *VHL.A*, 5 $) affiche des résultats décevants au troisième trimestre terminé le 31 décembre 1996. Ils sont nettement inférieurs aux prévisions.

Le bénéfice net a fondu de moitié : il est passé de 1 M$ (0,11 $ par action) en 1995 à 409 000 $ (0,04 $ par action) en 1996. Le chiffre d'affaires a chuté de 22 %, soit de 14,1 M$ en 1995 à 11 M$ en 1996.

Le recul des ventes est principalement attribuable à la baisse attendue des ventes au ➜

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 76 **Améliorations : 46** **Détériorations : 28**

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
AGF Management	8 672	4 480	0,85	0,55	48 953	22 477	3 m.	30–Nov–96
	22 403 [3]	16 896	1,85	1,62	178 993	87 628	12 m.	30–Nov–96
AIT Advanced Information	(476)	494	(0,07)	0,07	5 174	5 192	3 m.	31–Déc–96
Algoma Steel	27 500 [2]	1 800 [3]	0,60	0,04	265 800	262 700	3 m.	31–Déc–96
	67 800 [2]	109 600 [3]	1,48	3,14	1 106 700	1 017 000	12 m.	31–Déc–96
Amisco (Industries)	2 583	1 050	0,61	0,25	31 205	24 199	12 m.	30–Nov–96
Andres (Vins)	3 603	2 871	0,77	0,62	33 228	25 630	3 m.	31–Déc–96
	5 834	4 738	1,25	1,02	77 760	63 199	9 m.	31–Déc–96
Andyne Computing	355	(250)	0,04	(0,03)	5 145	3 285	3 m.	31–Déc–96
AQM Automotive	86	(60)	0,01	(0,01)	2 793	2 798	3 m.	30–Nov–96
	407	10	0,03	n.d.	11 501	10 633	12 m.	30–Nov–96
ATS Automation Tooling Syst.	5 097	4 043 [2]	0,19	0,17	63 241	48 351	3 m.	28–Déc–96
	14 211	15 380	0,55	0,66	184 536	141 191	9 m.	28–Déc–96
Aur Resources	2 652	8 028	0,04	0,14	18 480	22 310	3 m.	31–Déc–96
	12 433	26 029	0,20	0,45	70 483	75 362	12 m.	31–Déc–96
Barrick Gold[1]	56 000	78 000	0,15	0,22	330 000	377 000	3 m.	31–Déc–96
[1]	218 000 [3]	292 000	0,60	0,82	1 299 000	1 281 000	12 m.	31–Déc–96
BC Gas	105 600 [2]	48 200 [3]	2,53	1,18	n.d.	n.d.	12 m.	31–Déc–96
Boralex	339	38	0,00	0,00	4 782	3 359	3 m.	31–Déc–96
Bruncor	13 481 [2]	9 904	0,62	0,46	114 245	106 858	3 m.	31–Déc–96
	45 233 [2]	36 887	2,08	1,70	446 762	404 924	12 m.	31–Déc–96
C–Mac (Industries)	4 914	3 297	0,19	0,13	93 883	70 865	3 m.	31–Déc–96
	14 694	8 360	0,57	0,32	318 040	265 459	12 m.	31–Déc–96
Cabletel Communications	254	184	0,04	0,04	18 832	11 162	3 m.	31–Déc–96
	989	622	0,19	0,14	58 725	44 016	12 m.	31–Déc–96
CAE	17 181	17 812	0,16	0,16	204 246	221 384	3 m.	31–Déc–96
	42 387	43 631	0,39	0,40	648 760	593 745	9 m.	31–Déc–96
Cameco Corp.	137 533 [3]	102 085 [2]	2,60	1,95	590 861	395 271	12 m.	31–Déc–96
Canadian Tire	33 846	27 712	0,39	0,31	1 060 810	990 345	3 m.	28–Déc–96
	131 896	121 750	1,51	1,38	3 907 937	3 771 304	12 m.	28–Déc–96
Canadian World Fund	90	(53)	0,02	(0,01)	n.d.	n.d.	12 m.	31–Déc–96
Canfor Corp.	6 100	(14 600)	0,11	(0,26)	472 200	431 300	3 m.	31–Déc–96
	(56 900)	45 600	(0,97)	0,79	1 790 900	1 931 700	12 m.	31–Déc–96
Cara (Entreprises)	8 578	8 630	0,09	0,07	187 722	160 708	3 m.	8–Déc–96
	20 952	22 964	0,21	0,20	488 336	452 959	9 m.	8–Déc–96
CFM International	7 652	4 467	0,44	0,30	77 420	38 746	3 m.	31–Déc–96
Chai–Na–Ta	6 200	5 100	1,32	1,20	34 400	25 900	12 m.	30–Nov–96
Cinar Films	4 021	2 147	0,32	0,22	21 081	14 873	3 m.	30–Nov–96
	8 461	5 257	0,78	0,59	57 935	42 107	12 m.	30–Nov–96
Co–Steel	6 000	7 200	0,20	0,23	352 800	329 900	3 m.	31–Déc–96
	(6 300)	72 200 [2]	(0,21)	2,37	1 444 500	1 424 700	12 m.	31–Déc–96
Dalsa	760	443 [2]	0,14	0,10	4 834	3 848	3 m.	31–Déc–96
	2 174	1 822 [2]	0,44	0,42	17 412	14 280	12 m.	31–Déc–96
Danoil Energy	364	160	0,02	0,01	4 402	3 795	3 m.	30–Nov–96
Discreet Logic[1]	1 955	s.o.	0,07	s.o.	16 833	s.o.	2 m.	31–Déc–96
[1]	1 153	s.o.	0,04	s.o.	40 096	s.o.	5 m.	31–Déc–96
Donohue	30 500	80 000	0,34	1,02	391 700	316 900	3 m.	31–Déc–96
	197 900	241 300	2,27	3,07	1 638 000	1 124 500	12 m.	31–Déc–96
Draxis Health	(494)	2 090	(0,02)	(0,10)	4 144	3 725	3 m.	31–Déc–96
	(166)	2 417	(0,01)	0,12	15 602	16 631	12 m.	31–Déc–96
Eicon Technologies	667	2 660	0,02	0,08	29 550	32 163	3 m.	31–Déc–96
	(1 478)	2 685	(0,04)	0,08	51 978	57 200	6 m.	31–Déc–96
Enerflex Systems	5 417	3 015	0,72	0,40	75 448	49 316	3 m.	31–Déc–96
	16 543	16 139	2,20	2,14	245 922	222 714	12 m.	31–Déc–96
Epic Data	(1 279)	(779)	(0,21)	(0,22)	6 518	4 502	3 m.	31–Déc–96
Fairfax Financial Corp.	74 866	42 286	7,47	4,74	463 340	303 680	3 m.	31–Déc–96
	150 820	87 947	15,36	9,79	1 475 815	1 145 520	12 m.	31–Déc–96
Finning	20 385	17 322	0,51	0,44	513 990	462 059	3 m.	31–Déc–96
	88 184 [2]	77 493	2,18	1,95	1 874 709	1 751 991	12 m.	31–Déc–96
Gesco Industries	(51)	(58)	(0,02)	(0,02)	24 868	25 557	3 m.	31–Déc–96
Haemacure	(4 494)	(2 843)	(0,58)	(0,72)	652	41	12 m.	31–Oct–96
Imax[1]	4 902	1 276	0,32	0,08	37 734	29 472	3 m.	31–Déc–96
[1]	15 408	3 650	1,01	0,23	129 838	88 497	12 m.	31–Déc–96
Inco[1]	23 000	58 000	n.d.	n.d.	783 000	859 000	3 m.	31–Déc–96
[1]	168 000	221 000	n.d.	n.d.	3 139 000	3 314 000	12 m.	31–Déc–96
Intergold	(64)	(118)	(0,02)	(0,03)	2 381	1 992	3 m.	30–Nov–96
Ipsco	26 585	18 887	0,98	0,69	236 366	172 995	3 m.	31–Déc–96
	83 298	81 655	3,07	3,01	818 733	728 495	12 m.	31–Déc–96
Lindsey Morden	4 411	4 063	0,80	0,75	162 266	154 914	12 m.	31–Déc–96
Liquidation World	1 147	879	0,30	0,29	22 990	18 608	3 m.	5–Jan–97
Manitoba Telephone	32 400 [3]	15 117 [3]	n.d.	n.d.	589 325	540 127	12 m.	31–Déc–96
Microbix Biosystems	(24)	(1)	0,00	0,00	616	541	3 m.	31–Déc–96
Mohawk Canada	(905)	708	(0,09)	0,06	90 671	84 544	3 m.	31–Déc–96
Molson Cos	20 200	24 900 [2]	0,35	0,43	366 800	353 700	3 m.	31–Déc–96
	61 800	66 500 [2]	1,06	1,15	1 179 000	1 147 000	9 m.	31–Déc–96
Newcourt Credit Group	17 600	8 800	0,61	0,44	56 600	29 400	3 m.	31–Déc–96
	50 700	29 400	1,92	1,52	171 600	92 200	12 m.	31–Déc–96
NewTel Enterprises	9 621	5 910	0,54	0,33	85 106	75 983	3 m.	31–Déc–96
	30 550	25 459	1,70	1,42	324 229	315 401	12 m.	31–Déc–96
Noranda (Foresterie)	(24 000) [3]	44 000	(0,16)	0,27	554 000	613 000	3 m.	31–Déc–96
	27 000 [3]	215 000	0,10	1,32	2 296 000	2 407 000	12 m.	31–Déc–96
Norcen Energy	35 000	12 000 [2]	0,39	0,14	378 000	325 000	3 m.	31–Déc–96
	92 000 [2]	18 000 [2]	1,06	0,22	1 307 000	1 266 000	12 m.	31–Déc–96
Northside Group	286	37	0,04	0,01	11 800	10 800	3 m.	31–Déc–96
Nu–Gro	24	(343)	0,00	(0,04)	9 042	5 434	3 m.	31–Déc–96
OSF	6 819	5 433	0,46	0,37	75 697	72 050	3 m.	30–Nov–96
	12 874	10 862	0,70	0,59	216 451	206 171	12 m.	30–Nov–96
Parkland Industries	(232) [2]	3 700	(0,04)	0,58	55 700	41 100	3 m.	31–Déc–96
	178 [2]	4 900	0,03	0,78	115 800	84 600	6 m.	31–Déc–96
Philex Gold[1]	2 273	s.o.	0,06	s.o.	10 082	s.o.	3 m.	31–Déc–96
[1]	10 318	s.o.	0,27	s.o.	33 464	s.o.	12 m.	31–Déc–96
Polyair Inter	1 900	1 900	0,30	0,46	72 900	59 000	12 m.	31–Oct–96
Prairie Pacific	353 [2]	(1 200)	0,06	(0,24)	820	n.d.	12 m.	30–Sep–96
Prime Resources Group	42 052 [3]	36 514	0,55	0,48	204 587	158 148	12 m.	31–Déc–96
QSound Labs	36	(1 583)	0,00	(0,08)	2 485	1 089	3 m.	31–Déc–96
	(4 249)	(4 817)	(0,21)	(0,27)	4 846	2 983	12 m.	31–Déc–96
Quebecor	38 800 [3]	91 600 [3]	0,59	1,39	1 673 000	1 546 000	3 m.	31–Déc–96
	146 800 [2]	86 700 [2]	2,23	2,83	6 253 300	5 549 000	12 m.	31–Déc–96
Quincaillerie Richelieu	1 047	933	0,17	0,14	25 853	18 584	3 m.	30–Nov–96
	4 615	4 452	0,66	0,61	91 550	76 025	12 m.	30–Nov–96
Re–Con Building	(829)	92	(0,08)	0,01	2 900	8 382	3 m.	30–Nov–96
Rogers Cantel (Radiocomm.)	(742) [2]	(48 041) [3]	(0,01)	(0,51)	304 178	246 562	3 m.	31–Déc–96
	(67 611) [3]	(42 913) [3]	(0,72)	(0,46)	1 102 854	899 521	12 m.	31–Déc–96
Rogers Communications	(28 318) [3]	(75 425) [3]	(0,20)	(0,48)	665 603	593 631	3 m.	31–Déc–96
	(257 612) [3]	(290 172) [3]	(1,60)	(1,81)	2 482 953	2 196 043	12 m.	31–Déc–96
Royal Oak Mines	(21 306) [3]	3 691 [3]	(0,16)	0,03	71 999	55 214	3 m.	31–Déc–96
	(5 985) [3]	23 169	(0,04)	0,20	255 168	208 311	12 m.	31–Déc–96
Royal Plastics	15 434	10 940	0,19	0,15	174 492	130 401	3 m.	31–Déc–96
San Fernando	(54)	72	0,00	0,01	151	408	6 m.	30–Nov–96
Second Cup	2 986	1 719	0,21	0,19	23 423	17 964	3 m.	14–Déc–96
	2 477	1 884	0,17	0,25	38 285	22 894	6 m.	14–Déc–96
Speedware Corp.	(396)	(181)	(0,05)	(0,03)	7 370	5 990	3 m.	31–Déc–96
Stelco	20 000	31 000	0,19	0,29	727 000	713 000	3 m.	31–Déc–96
	66 000 [3]	142 000 [2]	0,63	1,35	2 941 000	2 926 000	12 m.	31–Déc–96
Teknor	2 653	1 905	0,23	0,16	33 385	21 041	12 m.	30–Nov–96
Tri Link	4 525	2 355	0,20	0,12	23 466	16 760	3 m.	31–Déc–96
	11 062	6 310	0,51	0,33	62 377	46 576	9 m.	31–Déc–96
Unican (Syst. de sécurité)	3 502	4 445	0,19	0,26	64 014	60 200	3 m.	31–Déc–96
	8 301	8 313	0,46	0,49	127 858	113 680	6 m.	31–Déc–96
Ventra Group	3 156	273	0,09	0,01	81 143	68 802	3 m.	31–Déc–96
Viceroy Homes	409	1 046	0,04	0,11	11 009	14 066	3 m.	31–Déc–96
	2 956	2 426	0,29	0,24	40 535	34 921	9 m.	31–Déc–96

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. **1** : en dollars US **2** : inclut un gain non récurrent **3** : inclut une charge non récurrente **n.d.**: non disponible **s.o.**: sans objet **Tableau : LES AFFAIRES**

Nouveau programme

Approche multidisciplinaire centrée sur les thèmes
«Gérer l'entreprise - Gérer le changement - Gérer l'avenir»

Programme pratique - Application intégrée du travail en équipe

MBA

COOPÉRATIF À TEMPS COMPLET

3 sessions d'études
et 1 stage rémunéré

Offert à Sherbrooke

Admission
avant le 30 avril

Renseignements
(819) 821-7333
1(800) 267-UDES
MBA@adm.usherb.ca

À TEMPS PARTIEL

- Cheminement ajusté aux exigences du milieu professionnel
- Possibilité d'obtenir en cours de programme le Diplôme de deuxième cycle en gestion
- Offert à Sherbrooke, Granby et Longueuil

Admission
- avant le 1er mars pour le trimestre d'été
- avant le 15 juin pour le trimestre d'automne

CHEF DE FILE DEPUIS 30 ANS

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Canada et à des commandes, sur le marché japonais, qui ne se sont pas matérialisées.

De plus, la dévaluation du yen, par rapport au dollar canadien, a affecté les exportations au Japon. Le yen a perdu 13 % de sa valeur depuis le mois de septembre, rendant les maisons de Viceroy beaucoup plus coûteuses.

Le président et chef de l'exploitation de Viceroy, **Gaylord Lindal**, estime que la société japonaise **Dantani** commandera en 1997 une centaine de maisons, ce qui représente une fraction des prévisions. Dantani devait originalement commander jusqu'à 1 000 maisons en 1997. M. Lindal associe ce changement de cap aux problèmes internes de logistique chez Dantani.

Le bénéfice net de la période de neuf mois s'est établi à 2,9 M$ (0,29 $ par action), contre 2,4 M$ (0,24 $ par action) en 1995. Les ventes sont passées de 34,9 M$ à 40,5 M$.

Usine de production et de distribution en Colombie-Britannique

Par ailleurs, la société a entrepris des démarches afin d'implanter une usine de production et de distribution en Colombie-Britannique. Cette usine lui permettra d'être plus près de son marché et de réduire ses coûts de transport.

La société pourrait également acquérir une usine de production en Asie, plus précisément aux Philippines. M. Lindal prévoit qu'elle pourrait être en production d'ici à la fin de 1997. Les coûts de cette expansion n'ont pas été dévoilés.

Jean-François Tardif, analyste financier chez **Cote 100**, estime que Viceroy rebondira. « Il existe au Japon une volonté politique d'accroître le nombre de maisons importées. Elles sont les seules qui ont résisté au tremblement de terre qu'il y a eu à Kobe. De plus, elles sont plus abordables que celles qui sont fabriquées au Japon. »

Potentiel très bon

Quelque 5 000 maisons ont été importées en 1995. Le Japon devrait en importer jusqu'à 50 000 par année d'ici à 10 ans.

Le potentiel de Viceroy à long terme est donc très bon. Avec 14 maisons modèles au Japon, Viceroy est bien placée pour profiter de la demande, croit l'analyste.

Toutefois, si le yen s'effondre davantage ou si la société enregistre des coûts extraordinaires à la suite de son expansion, les résultats pourraient s'en ressentir.

M. Tardif prévoit un bénéfice par action de 0,25 $ pour l'exercice qui se terminera en mars.

Viceroy est présentement en pourparlers avec l'Allemagne pour y vendre ses maisons, a révélé l'analyste. ■

Déclarations de dividendes

- Accord Financial : div. trim. de 0,02 $ payable le 3 mars aux actionnaires inscrits le 14 février.
- BC Gas : div. trim. de 0,225 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 17 février.
- BC Gas Utility : div. trim. de 0,44375 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Canfor : div. trim. de 0,065 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Co-Steel : div. trim. de 0,10 $ payable le 14 mars aux actionnaires inscrits le 21 février.
- Donohue : div. trim. de 0,14 $ payable le 3 mars aux actionnaires inscrits le 17 février.
- Dupont Canada : div. trim. de 0,13 $ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Enerflex Systems : hausse du div. trim. de 0,125 $ à 0,15 $ payable le 3 avril aux actionnaires inscrits le 20 mars.
- Falconbridge : div. trim. de 0,10 $ et reçu de dépôt de 0,10 $ payables le 26 février aux actionnaires inscrits le 12 février.
- Freehold Royalty Trust : div. trim. initial de 0,13 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- Glentel : div. spécial de 4,00 $ payable le 25 février aux actionnaires inscrits le 18 février.
- Great-West Lifeco : div. trim. de 0,17 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Investors (Groupe) : div. trim. de 0,13 $ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Lafarge : div. trim. de 0,10 $ US payable le 3 mars aux actionnaires inscrits le 20 février.
- Mobil : div. trim. de 1,06 $ US payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 10 février.
- Murphy Oil : div. trim. de 0,325 $ US payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 19 février.
- Norcen Energy Resources : div. trim. de 0,15 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 17 février.
- Optus Natural Gas : div. mensuel de 0,1250 $ payable le 17 février aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Oshawa (Groupe) : div. trim. de 0,135 $ payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Starcor : div. mensuel de 0,08 $ et div. spécial de 0,136 $ payables le 15 février aux actionnaires inscrits le 8 février.
- Thomson : div. trim. de 0,145 $ US et 0,1325 $ US (capital) payables le 17 mars aux actionnaires inscrits le 20 février.
- Ultramar Diamond Shamrock : div. trim. initial de 0,275 $ US payable le 7 mars aux actionnaires inscrits le 20 février.
- United Canadian Shares : div. trim. de 0,15 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Utility :div. mensuel de 0,125 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 17 février.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Groupe Covitec	13 février	10 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
Télé-Métropole	17 février	11 h 00	1600, de Maisonneuve Est, Montréal
Sportscène	18 février	15 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Vidéotron (Gr.)	18 février	11 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Azimut	20 février	11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
IPL	21 février	15 h 00	Château Frontenac, Québec
Nora (Exploration)	21 février	10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Benvest Capital	25 février	15 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Hubbard	26 février	16 h 00	425, ave. Marien, Montréal-Est
CFCF	27 février	09 h 00	405, ave. Oglivy, Montréal
Greenhop (Ress.)	27 février	10 h 30	1250, René-Lévesque O., # 2500, Montréal
Banque Laurentienne	04 mars	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Banque Nationale du Canada	12 mars	08 h 30	Reine Elizabeth, Montréall
G.T.C. (Gr. Transcontinental)	19 mars	16 h 00	Auditorium des HEC, Montréall

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Imax : profits records et carnet de commandes bien garni

Forte croissance à l'extérieur de l'Amérique du Nord

Le concepteur des cinémas à écran géant **Imax Corp.** (Tor., *IMX*, 46 $) affiche des profits records au quatrième trimestre de 1996 ainsi que pour l'exercice 1996.

Le bénéfice net du quatrième trimestre a plus que triplé, à 4,9 M$ US (0,32 $ US par action), comparativement à 1,3 M$ US (0,08 $ US par action) en 1995.

Le bénéfice net de l'exercice a atteint 15,4 M$ US (1,01 $ US par action), comparativement à 3,7 M$ US (0,23 $ US l'action) en 1995.

Ces résultats correspondent aux attentes des analystes, qui prévoyaient un bénéfice par action de 1 $ US en 1996.

La hausse des profits provient du plus grand intérêt pour les cinémas Imax et de la forte croissance enregistrée à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

« En termes de dollars de vente, nous avons vendu autant en Europe en 1996 qu'en 1994 pour tous les marchés », a indiqué **Richard Gelfond**, vice-président du conseil.

Le chiffre d'affaires a bondi de 28 %, à 37,7 M$ US, au cours du quatrième trimestre.

Les ventes de l'exercice ont grimpé de 47 %, passant de 88,5 M$ US en 1995 à 129,8 M$ US.

Au cours du quatrième trimestre, Imax a signé des contrats pour huit cinémas Imax. Ces contrats sont évalués à 27,3 M$ US.

M. Gelfond a indiqué que la stratégie d'expansion des cinémas Imax dans les sites commerciaux plutôt que dans les sites institutionnels commence à porter fruit.

3,5 M$ US pour chacun des cinémas

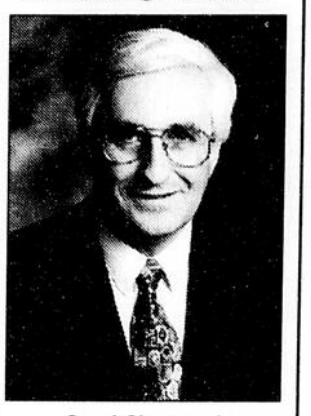
Autre facteur de succès : la société vend plus de systèmes Imax en trois dimensions. Chacun de ces cinémas coûte 3,5 M$ US, comparativement à 2,1 M$ US pour les cinémas en deux dimensions. Imax conçoit et fabrique les systèmes de projection qu'elle revend aux détenteurs de licence Imax et exploitants locaux.

À la fin de 1996, le carnet de commandes de la société torontoise s'élevait à 131,8 M$ US soit une hausse de 23 % par rapport à 1995.

Par ailleurs, la société a l'intention de diviser ses actions, à raison de deux actions pour une.

L'assemblée générale des actionnaires aura lieu en mai. (RCS) ■

Labatt



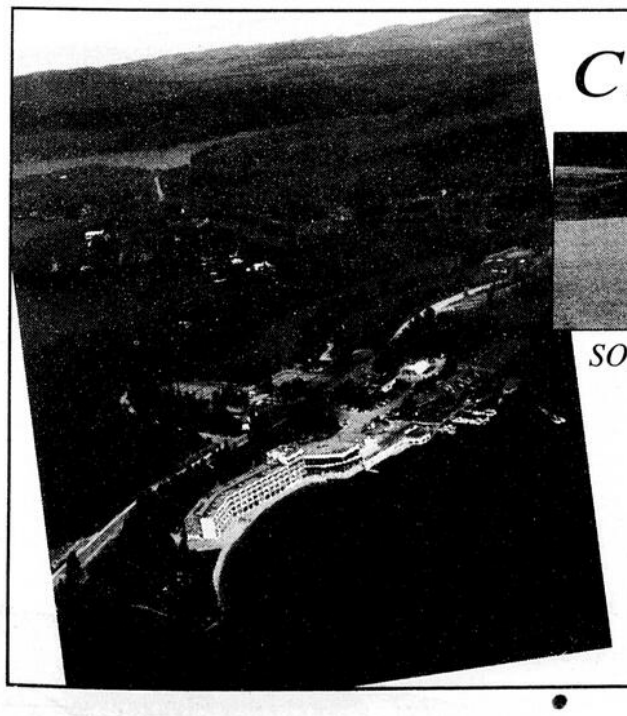
Carol Chartrand

Monsieur Louis Fortier, vice-président, marketing et ventes de la Brasserie Labatt Limitée, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Carol Chartrand au poste de directeur général des ventes pour le Québec.

Monsieur Chartrand occupait, depuis 1 an, le poste de directeur des ventes au Centre de Montréal-Métro. Il possède plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'alimentation, ayant occupé des fonctions importantes particulièrement dans les secteurs des ressources humaines, des ventes et de la distribution chez un des grands de l'alimentation au Québec.

Dans ses nouvelles fonctions, monsieur Chartrand aura la responsabilité de l'ensemble des activités de ventes, de marchandisage et de distribution au Québec. L'équipe qu'il dirigera compte près de 700 employés qui ont la responsabilité d'assurer un service de première qualité à nos 25 000 clients à partir des 35 centres et entrepôts répartis sur l'ensemble du territoire.

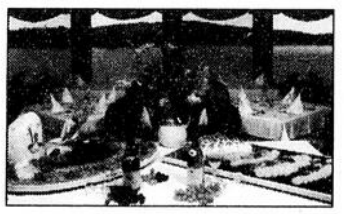
Au Québec et au Canada, le dynamisme de Labatt se traduit par la croissance soutenue de sa part du marché. La Brasserie Labatt s'affirme de plus en plus comme le véritable leader de l'industrie sur l'ensemble du territoire des Amériques et forme, avec Interbrew S.A., un des plus importants groupes brassicoles au monde.



CHOISIR SA DESTINATION



SON LOOK



SON MENU



SES LOISIRS

C'EST RÉUSSIR SA RÉUNION

Hôtel l'Estérel ★ ★ ★ ★ CANADA SELECT Hôtellerie Champêtre

Hôtel L'Estérel, ne plus voir sa réunion de la même façon.

DANS LES LAURENTIDES 1-800-363-3623 FAX (514) 228-4977

INVESTIR

En bref

L'action de Ault reflète déjà le bénéfice de la vente d'éléments d'actif

Ault à vendu sa division laitière ontarienne à Agropur pour 145 M$

Dominique Beauchamp

Le titre d'**Aliments Ault** (Tor., *AUL*, 22 $) reflète déjà le bénéfice tiré de ses ventes récentes d'éléments d'actif (produits congelés et laiteries ontariennes) et du rachat prévu d'actions, croit **Jacques Kavafian**, de **Research Capital Corp.**, à Toronto.

Le titre de Ault a grimpé d'environ 55 % depuis son plancher de septembre en prévision des mesures entreprises par la société pour accroître la valeur de ses actions en bourse.

L'analyste évalue que la vente de la crème glacée à **Nestle** et la vente de la division de lait à **Agropur** rapporteront 300 M$ à Ault. La société consacrera environ 180 M$ de cette somme au rachat de ses actions. Le solde (120 M$) servira à rembourser des dettes.

Les deux désinvestissements depuis janvier entraînent un gain net d'environ 5,70 $ par action pour Ault. « Ault a réussi à obtenir un très bon prix. Elle se défait d'entités réalisant des revenus de l'ordre de 500 M$, mais qui ne dégageaient que 10 M$ de bénéfices », a précisé M. Kavafian. Ault conserve ses activités de lait de consommation au Québec. Elles sont probablement à vendre aussi et pourraient rapporter 40 M$. Agropur n'a pas pu acheter les activités québécoises de Ault en raison de la concentration de marché qu'elle aurait entraînée. Agropur contrôle 55 % du marché québécois du lait, contre 30 % pour la division de Ault.

Beatrice Foods et la filiale **William Neilson**, de **George Weston** (Tor., *3WN*, 75,65 $), sont les acquéreurs les plus probables.

Ault conserve aussi ses activités de fabrication de fromage et de beurre. Ensemble, les deux divisions qui restent réalisent un chiffre d'affaires de 700 M$, de moitié inférieur aux ventes antérieures, mais représentent un bénéfice de l'ordre de 1,55 $ par action prévu pour 1998.

La plus importante coopérative laitière du Québec paiera 145 M$ à Ault pour acheter sa division de lait de consommation en Ontario et devenir la principale entreprise laitière au Canada. L'acquisition fera grimper son chiffre d'affaires de 1 à 1,4 milliard de dollars. Outre le lait, la crème et le mélange à crème glacée molle, Agropur met aussi la main sur les activités de fabrication et de distribution de yogourts, de fromage cottage, de crème sure, de trempettes et de breuvages de Ault pour l'ensemble du Canada.

Agropur acquiert quatre laiteries et une dizaine d'entrepôts en Ontario. Pour l'Ontario, les marques *Sealtest*, *Lactancia Purfiltre*, *Royal Oak* et *Copper Cliff* s'ajoutent à *Ultra'milk* d'Agropur. Après la transaction Agropur aura environ 30 % du marché du lait en Ontario. Elle y exploitait déjà une petite laiterie.

Les analystes pensent que la disparition d'un acteur du marché ontarien pourrait mettre un terme aux guerres de prix qui sévissent et minent les profits de l'industrie.

Beatrice pourrait être l'objet d'une offre d'achat de 290 M$ de la société alimentaire italienne **Parmalsat Finanziaria SpA**. La semaine dernière, Beatrice a annoncé la signature d'une entente avec un acquéreur potentiel qu'elle refuse d'identifier jusqu'à ce que les vérifications comptables d'usage soient complétées. ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	21,50 $ par action A	06-02-97
Central Fund	5,82 $ par action A	06-02-97
Fonds COTE 100 Amérique	20,69 $ par part	07-02-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	24,54 $ par part	07-02-97
Fonds COTE 100 EXP	18,12 $ par part	07-02-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,77 $ par part	07-02-97
Fonds COTE 100 US (en $US)	10,66 $ par part	07-02-97
Fonds Vision Europe	15,60 $ par part	07-02-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	6,98 $ par part	04-02-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,41 $ par part	05-02-97
United Corp.	30,68 $ par part	06-02-97

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	31 janv. 97	31 janv. 97	31 déc. 96	31 janv. 96
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	11,97	12,128	11,931	11,591
	Rendement %	**Cotes hebdomadaires**		
	31 janv. 97	31 janv. 97	24 janv. 97	02 fév. 96
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	11,10	11,641	11,571	11,358
Barreau du Québec				
•Équilibré	12,37	11,983	11,888	11,309
•Obligations	9,31	10,735	10,642	10,656
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	12,83	12,074	11,968	11,440
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	4,80	34,346	34,325	34,382
•Obligations	9,70	38,166	37,846	37,704
•Actions	23,90	41,883	41,458	37,998
•Équilibré	17,10	44,267	43,862	41,654
•International	1,60	9,247	9,244	9,519
•Américain (10 mois)	8,50	11,037	10,767	10,326
•Croissance (4 mois)	23,8	10,646	10,555	-
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	13,16	13,152	13,048	12,349
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	14,94	62,141	61,498	54,065
•Fonds de placement	17,58	18,573	18,340	16,827
•Marché monétaire	4,60	10,014	10,014	10,014
•Obligations	2,85	10,320	10,366	10,608
•Actions canadiennes	17,66	13,117	12,980	11,871
•Actions internationales	3,15	8,875	8,798	8,901
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	11,20	12,147	12,095	11,799
•Actions canadiennes	23,30	17,523	17,346	15,154
•Obligations	8,20	11,244	11,214	11,046
•Court terme	5,10	9,569	9,602	9,778
•International-actions (1)	11,70	15,474	15,439	14,785
•Croissance et revenus	11,70	10,864	10,846	10,558
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	13,93	43,072	42,784	37,807
•Obligations	10,42	11,154	11,023	10,101

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Tembec offre d'acquérir 100 % de Spruce Falls Acquisition Corp.

Tembec (Mtl, *TBC.A*, 10,30 $) vient de déposer un prospectus en vue d'une émission d'actions de 75 M$ dont le produit servira à l'achat de toutes les actions de **Spruce Falls Acquisition Corp.** (Tor., au comptoir, *SPRC.B*, 7,25 $) qu'elle ne possède pas.

Tembec a annoncé le 22 janvier dernier qu'elle haussait sa participation dans Spruce Falls à 51 % en vertu de la convention d'actionnaires avec les employés de la compagnie. L'offre portait sur 2,2 M d'actions des catégories 1 et 111. Spruce Falls compte 33,7 M d'actions émises toutes catégories.

L'offre de Tembec pour le 49 % d'actions restantes de Spruce Falls (17,5 M d'actions, toute catégorie) est constituée soit d'une action de catégorie A de Tembec, soit de 7 $ au comptant plus 0,3 action de Tembec, pour chaque action de Spruce Falls. L'offre comporte l'émission d'un minimum de 5 M d'actions et d'un maximum de 12,16 M d'actions de catégorie A de Tembec. Si l'action de Tembec descend en bas de 10 $, Tembec s'engage à payer la différence au comptant ou par l'émission d'actions supplémentaires. L'appel public à l'épargne de Tembec se fera par l'émission de reçus de souscription donnant droit de recevoir une action de Tembec, après la réalisation du projet d'acquisition de Spruce Falls.

L'offre aux actionnaires de Spruce Falls est conditionnelle au succès de l'émission de reçus de souscription, à une recommandation favorable du conseil d'administration de Spruce Falls et à l'absence d'événements majeurs défavorables durant la durée de l'offre.

L'offre doit recevoir l'approbation de 66 2/3 % des porteurs de chaque catégorie d'actions de Spruce Falls présents à l'assemblée spéciale. Tembec demande également que soit résiliée la convention avec les actionnaires de Spruce Falls.

Si l'offre d'acquisition est acceptée, Tembec émettra 0,3 action pour chaque action visée par son offre du 22 janvier; ces actions seront rachetées le 11 février. (FR) ■

Les devises Le 7 février 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3 261 9	Italie	Lire	1 199,800 0
Afrique française	Franc CFA	412,660 0	Jamaïque	Dollar	24,693 5
Allemagne	Mark	1,223 1	Japon	Yen	90,670 0
Antilles anglaises	Dollar	1,997 5	Liban	Livre	1 146,520 0
Argentine	Peso	0,739 7	Maroc	Dirham	6,828 7
Australie	Dollar	0,976 0	Mexique	Nuevo peso	5,770 0
Autriche	Schilling	8,610 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,620 0
Bahamas	Dollar	0,739 8	Norvège	Couronne	4,828 2
Barbade	Dollar	1,488 0	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,080 8
Belgique	Franc	25,220 0	Pakistan	Roupie	29,650 0
Bermudes	Dollar	0,739 8	Pays-Bas	Florin	1,374 0
Brésil	Real	0,774 6	Pérou	Newsol	1,954 2
Chili	Peso	310,350 0	Philippines	Peso	19,490 0
Chine	Renminbi	6,134 2	Porto-Rico	Dollar	0,739 8
Colombie	Peso	790,860 0	Portugal	Escudo	122,900 0
Cuba	Peso	14,056 4	Rép. dominicaine	Peso	10,620 0
Danemark	Couronne	4,661 7	Rép. tchèque	Koruna	20,583 7
Egypte	Livre	2,478 4	Roumanie	Leu	4 415,920 7
Espagne	Peseta	103,570 0	Royaume-Uni	Sterling	0,452 8
États-Unis	Dollar	0,739 8	Russie	Rouble	3 951,083 0
Finlande	Mark	3,625 7	Singapour	Dollar	1,041 4
France	Franc	4,126 6	Slovaquie	Koruna	22,730 0
Grèce	Drachme	192,030 0	Sri Lanka	Roupie	42,680 0
Haïti	Gourde	11,739 3	Suède	Couronne	5,419 0
Hong Kong	Dollar	5,726 3	Suisse	Franc	1,051 7
Inde	Roupie	26,510 4	Tunisie	Dinar	0,770 7
Iran	Rial	2 219,430 0	Turquie	Lire	85 706,890 0
Israël	New shequel	2,451 3	Venezuela	Bolivar	349,240 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Four Seasons Hotels émet 100 M$ d'actions

La chaîne hôtelière **Four Seasons Hotels** (Tor., *FSH*, 2,40 $) vend 75 M$ US de ses actions à un groupe de courtiers en valeurs mobilières, dans une prise ferme.

Morgan Stanley Canada, **Goldman Sachs & Co.** et **Salomon Brothers** ont accepté d'acheter et de revendre 3,8 M d'actions de Four Seasons à 20,75 $ US chacune.

Four Seasons utilisera 37 M$ US du produit d'émission pour réduire ses emprunts bancaires à court terme et 25 M$ US pour acquérir le contrat de gestion à long terme du prestigieux hôtel parisien *Georges V*.

Parallèlement à ce placement, les actions à droit de vote restreint de Four Seasons seront inscrites à la **Bourse de New York**.

Le titre de Four Seasons a gagné 2,40 $ la semaine dernière. (DB) ■

Philip Environmental : contrat de 50 M$ US

Philip Environmental (Tor., *PEN*, 24,45 $), de Toronto, a signé un contrat de 50 M$ US sur cinq ans avec la société de téléphonie régionale américaine **Southwestern Bell**. Philip prend en charge la gestion de son centre de recyclage de câble et de fil à Dallas.

Philip a obtenu 350 M$ US de nouveaux contrats industriels en 1996 d'une durée d'un à cinq ans. Les revenus de ces contrats ont contribué environ 40 M$ US à la croissance interne de la société et devraient contribuer 100 M$ US en 1997.

La plupart des nouveaux clients de Philip recherchent des solutions intégrées à tous leurs problèmes de déchets et de recyclage. Le titre de Philip a gagné 1,45 $ la semaine dernière. (DB) ■

LES AFFAIRES

Immobilier

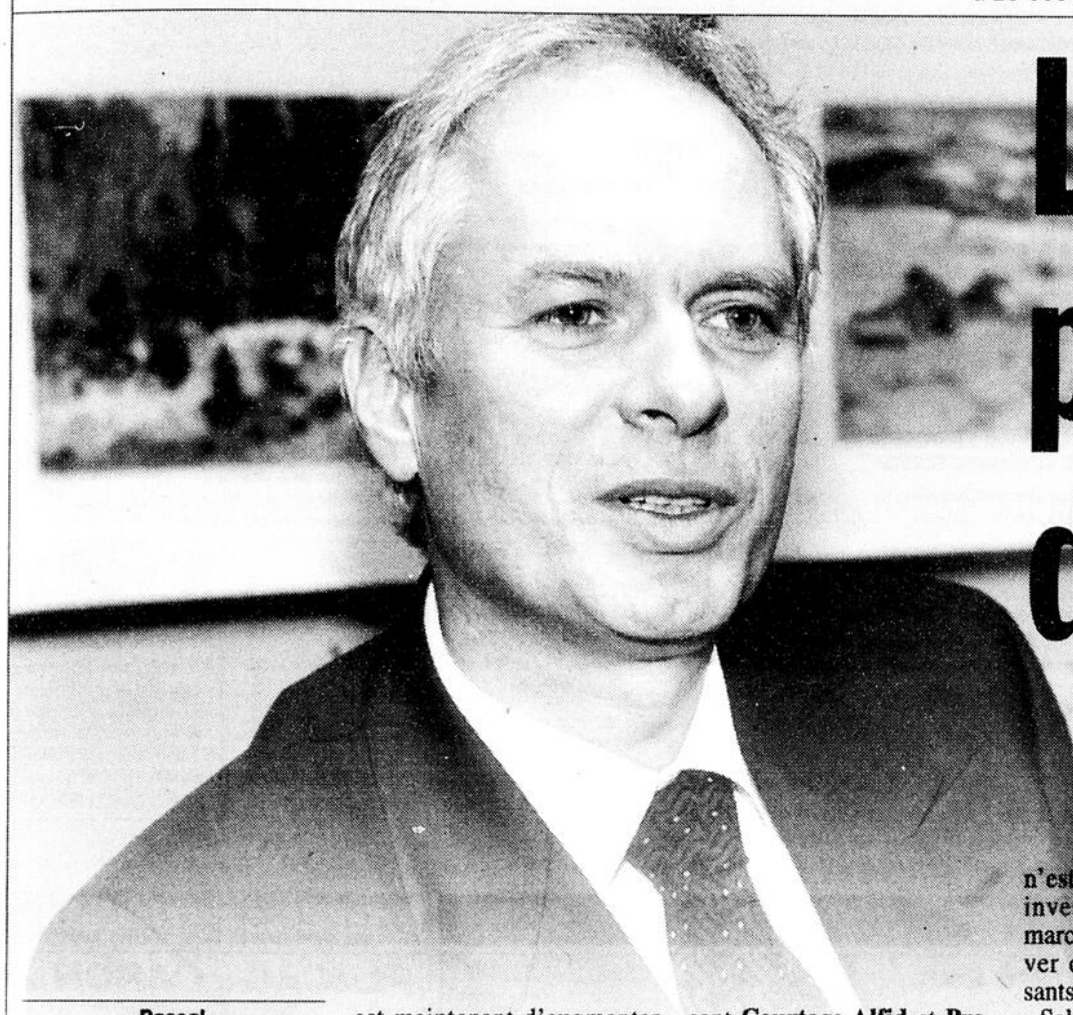
● Vente du 1420, Sherbrooke Ouest

L'activité dans le secteur de l'immobilier commercial est très intense en ce début d'année. La plupart des courtiers ont des dossiers qui sont sur le point de se conclure **p. 85**

● Immobilier résidentiel : 1997 sera une bonne année

Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement, le nombre de mises en chantier augmentera de 12 % au Québec, à 26 000 unités. Les reventes aussi se relèveront **p. 87**

É.A.
Une signature, une garantie
EA
Ordre des Évaluateurs agréés du Québec



Le Groupe Alfid prend de la hauteur

En obtenant le mandat de gestion du 500, Place d'Armes, Alfid est devenue le 14e gestionnaire immobilier du Québec

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Pascal Boret

Le **Groupe immobilier Alfid** prend de la hauteur ! Nouvel administrateur du *500, Place d'Armes*, dans le Vieux-Montréal, Alfid vient d'y aménager ses bureaux au 19e étage.

Après avoir servi d'intermédiaire dans la récente acquisition de l'immeuble, Alfid remplacera l'ancien propriétaire et gestionnaire (**Trizec**) pour le compte du nouvel acquéreur, la société à numéro **9043-2485 Québec** contrôlée par un industriel français et un holding suisse.

« Cet immeuble est un peu le vaisseau amiral de notre flotte, a déclaré **Jean-Jacques Laurans**, président d'Alfid. Il vient nous donner la visibilité à laquelle nous pouvons prétendre après la croissance des dernières années. »

Aujourd'hui, le Groupe Alfid gère plus de 2 500 appartements et près de 2 M de pi² de locaux commerciaux et industriels, concentrés à 99 % dans la région métropolitaine. « Cela nous place dans les 15 premiers gestionnaires québécois, estime le vice-président, **André Châles**. Notre objectif est maintenant d'augmenter notre parc de 10 % par année. »

Établi depuis 1983 au Québec, Alfid a pourtant vu le jour sur les rives du lac Léman, à Genève, en Suisse. M. Laurans, spécialiste dans la gestion de fortunes, administrait à distance pour ses clients européens des biens situés à l'étranger, dont certains à Montréal.

« Connaissant mal le marché canadien, notre compagnie avait des problèmes avec les gestionnaires sur place. Nous avons alors décidé de venir nous occuper nous-mêmes du patrimoine de nos clients, a expliqué M. Laurans. Et, comme j'étais le plus jeune, j'ai émigré à Montréal pour y fonder une compagnie de gestion. »

Tout en travaillant pour ses clients européens, M. Laurans a ensuite attiré des investisseurs locaux et les institutions financières propriétaires d'immeubles.

Diversification

Quatorze ans plus tard, Alfid a diversifié autant sa clientèle que ses activités. Par l'intermédiaire de plusieurs filiales, dont les plus connues sont **Courtage Alfid** et **Promanac Services immobiliers**, elle gère, construit, achète ou revend, en même temps qu'elle s'occupe d'entretien ou de sécurité. « Cependant, notre rayonnement reste à Montréal, insiste M. Laurans. Nous avons appris de nos expériences. Nous ne voulons pas nous aventurer dans un marché extérieur que l'on ne peut pas maîtriser. » Pour preuve, la copropriété de 230 appartements situés à Miami est loin de donner au Groupe toutes les satisfactions.

Jean-Jacques Laurans conserve avec le Vieux Continent un lien privilégié : 35 % de sa clientèle est composée d'investisseurs européens, des Suisses bien sûr, mais aussi des Français, des Belges, des Allemands et des Italiens.

C'est une question d'attache donc, mais aussi une question d'argent. « Les Européens sont traditionnellement moins spéculateurs que les Nord-Américains; ils ont encore des fonds, estime M. Laurans. Ils n'ont pas perdu leurs liquidités comme cela est arrivé aux Canadiens pendant la crise de l'immobilier. »

Et puis, la situation économique et sociale de l'Europe n'est guère réjouissante. Les investisseurs examinent les marchés étrangers pour trouver des placements intéressants.

Selon André Châles, l'instabilité politique au Québec devient un facteur négligeable de l'autre côté de l'océan. « Il est bien rare que nous ayons à donner une présentation politique sur le Québec. Le seul argument valable est celui des dollars et du rendement sur l'investissement. Et même si la situation se dégrade, il y aura toujours du monde pour vivre à Montréal. »

D'autant que les Européens francophones se sentent plus à l'aise à Montréal, pas tant au niveau de la langue qu'au plan juridique. Le Code civil québécois, de même origine napoléonienne qu'en France ou en Suisse, rassure les investisseurs, concernés avant tout par les contraintes juridiques.

Pas des hôteliers

L'essentiel, et ce n'est pas une surprise, consiste à bien acheter pour ses clients. « Il faut les respecter, a indiqué M. Châles. Ils ne sont pas sur place pour voir un immeuble. » Il faut reconnaître que le 500, Place d'Armes pourrait rassurer bien des hésitants : évalué à 45,6 M$ (terrain inclus) au rôle triennal de 1995-1997 et à 62,5 M$ au rôle précédent, l'immeuble construit en 1967 a finalement été acheté pour 22 M$, en incluant le coût du bail emphytéotique.

■ Jean-Jacques Laurans : « Quelque 35 % de notre clientèle est composée d'investisseurs européens, des clients traditionnellement moins spéculateurs que les Nord-Américains. »

La **Banque Nationale** occupe 47 % des locaux, mais l'occupation totale du 500, Place d'Armes est de 85 %. Compte tenu de la différence entre l'évaluation municipale et le prix d'achat, Alfid espère bien maintenant faire profiter les propriétaires d'une baisse du compte de taxes.

Comme l'a toutefois souligné André Châles, la valeur véritable d'un immeuble ne dépasse pas le prix qu'est prêt à payer l'acquéreur. Ce qui est vrai pour le 500, Place d'Armes, acheté en dessous de l'évaluation municipale, l'a aussi été pour l'*Hôtel Maritime*.

Acquis en octobre 1995 par le Groupe Alfid en partenariat avec des Européens pour la somme de 3 M$, l'hôtel était évalué à 7 M$ selon le rôle 1993-95. Le président d'Alfid prévoyait relancer l'hôtel en développant la clientèle d'affaires. Quelques mois plus tard, toutefois, il a dû se résoudre à le vendre pour 2,75 M$.

« Personne n'a pourtant perdu d'argent dans l'affaire, assure M. Châles. Au contraire, notre compagnie a réalisé une excellente opération de trésorerie. Il est vrai que nous comptions garder l'hôtel, mais nous avons réalisé que nous ne sommes pas des hôteliers. » On ne peut gagner à tous les coups !

Aux *Galeries Laurier*, par contre, l'histoire est différente. Acquis en 1994 par une société affiliée au Groupe Alfid, les deux immeubles situés aux 390 à 400, Laurier Ouest ont vu leur taux d'occupation passer de 80 % à 100 %, selon le vice-président d'Alfid, « surtout parce que le restaurant *Exotica* a pris plus d'espace que prévu ».

Une autre acquisition du Groupe Alfid (un immeuble de bureaux de 10 000 pi² situé au *3750, Crémazie Est*) demeure vide à 75 %. Selon le président d'Alfid, toutefois, le prix payé à l'achat était tellement bas qu'il constituait à lui seul un bon investissement.

Selon les informations obtenues par LES AFFAIRES en novembre 1994, l'immeuble avait été obtenu pour 700 000 $, alors qu'il était évalué à 5 M$. ■

◆ Carrefour

LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

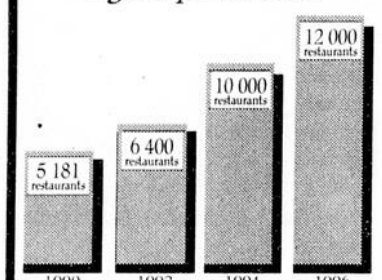
◆ Occasions d'affaires

◆ Franchises

FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

SUB

Le goût qui dit tout !



- LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE
- Plus de 1 200 restaurants au Canada.
- 177 dans la province de Québec.
- Investissement minimum : 40 000 $
- Formation complète
- Concept simple

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION IFA

FAITES DE L'ARGENT DANS LE SPORT SANS ÊTRE UN ATHLÈTE !

PLAY IT AGAIN SPORTS

670 unités de franchises ouvertes avec plus de 60 magasins dans tout le Canada.

OUVREZ VOS PROPRES MAGASINS DE SPORTS AVEC UNE DIFFÉRENCE...

Pour informations,
Keith ou Girard **514-697-1079**
ou **800-453-7752**

Encouragez nos magasins de Montréal et Québec

•••

Territoires disponibles:
Laval - Montréal Est - Conrwall - Hull - Gatineau et plusieurs autres centres au Québec.

Le Commensal
GASTRONOMIE VÉGÉTARIENNE

En affaires depuis 19 ans

Le leader de la restauration saine et santé poursuit son développement et est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:

- L'Ouest et l'Est de l'île de Montréal.
- Centre-Ville de Montréal
- Trois-Rivières
- Sherbrooke
- Ottawa, Gatineau, Hull.

TROIS CONCEPTS DISPONIBLES

Pour obtenir notre brochure corporative, composez:
(514) 979-3311 • fax : (514) 979-3369

Pour une nouvelle façon de brasser sa bière

MAXI BROUE Centre Brassicole

L'unique franchiseur brassicole est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:

- Longueuil
- Brossard
- Montréal Est et Ouest
- Laval

Franchise maîtresse régionale disponible

Pour information:
CLAUDE ROCHEFORT • (514) 881-8920

ANNE DE MONCET PARIS

y a pensé pour vous!

- Devenez concessionnaire d'une boutique de soins de beauté naturels Anne de Moncet
- Formule «clé en mains»
- Fortes marges
- Gestion simple
- Assistance



Demandez Antoine Coll
(514) 623-7488

SPORTS AUX PUCES

VÉLO PRO

articles de sports neufs & d'occasions



35 Magasins en opérations
2 Formules disponibles

1° Boutique avec mise de fond $35,000 ENV. 1000 pi car
2° Magasin avec mise de fond $75,000 ENV. 2000 pi car



Michel Benoît (514) 569-7767

UNIGLOBE Voyages

Pour informations sur nos franchises appelez:
Isabelle Bujold
(514) 393-8950

JOIGNEZ UNE ÉQUIPE D'EXPÉRIENCE AVEC PLUS DE 1150 FRANCHISES À TRAVERS LE MONDE!

NOUS OFFRONS:
- Formation continue
- Publicité et promotion
- Pouvoir d'achat
- Support de ventes et marketing

ASSOCIÉ(E) OU FRANCHISÉ(E) RECHERCHÉ(E)

Recherchons fleuriste pour un nouveau concept de boutiques répondant aux nouvelles tendances du marché.
Première boutique prévue à Boucherville.
Financement pré-autorisé.
Mise de fonds: **20 000 $ à 35 000 $.**
(514) 655-1334

DES FLEURS ET DES CHOSES

NOUVELLES INTERNATIONALES

Bannière spécialisée dans la vente de produits de tabagie.
Tél.: (514) 424-5402

FRANCHISES À VENDRE ?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

POUR INFO : (514) 392-9000

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir

Établissez votre propre
CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et 360 cabinets en Amérique du Nord

- Un programme marketing et un service de soutien
- 4 semaines de formation initiale et formation continue
- Un système comptable performant
- Un progiciel sur mesure

Pour information: (514) 733-5400 ou 1-888-PADGETT

CENTRE COLORIX

CENTRES SPÉCIALISÉS EN PEINTURE AUTOMOBILE RAPIDE

- Savoir faire innovateur, original et performant
- Franchises disponibles sur le grand Montréal
- Mise de fonds initiale 80 000 $ à 95 000 $

(514) 671-8800

◆ Entreprises à vendre

Robert Landry & Associés
Courtier en entreprises

- **Service d'usinage** Rive nord, forte rentabilité, vol. 2 M, profit 200K, prix de vente 550K, comptant 150K.
- **Ship commercial, rive sud,** const. récente sur site idéal, rev. 99K, prix de vente: 875K, comptant 200K
- **Réseau de franchise** en alim. (28 franchisés), revenu 300K, prix de vente 1,5M, cash 500K.

Entreprises recherchées
Secteurs: Manufacturier, distribution et services, commerce de détail

Bur. (514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805
Dossier confidentiel. e-mail: rlandry@securenet.net

AVONS PLUSIEURS ENTREPRISES

- **USINE DE CONFECTION**, rive sud, 50 empl., vol. 1,2 M $, requis: 250 000 $
- **PETITE "MACHINE SHOP"**, profit 175 000 $, requis: 275 000 $
- **PETITE ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE** fabrique remorques, chiffre d'affaires: 600 000 $, profit: 100 000 $, requis: 150 000 $.

Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé
Le Groupe Maxxum (514) 868-0433

ENTREPRISE DE LIMOUSINES

À vendre avec trois limousines et permis et contrats, en affaires depuis + 5 ans.
(514) 877-4969

Rive-sud de Québec

À louer. Garage 4 portes, équipé pour vente et installation de pneus, chiffre d'affaires intéressant.
(418) 833-0814

VCI ACRYLIQUE

Affaires lucratives Investisseurs demandés

À vendre, 2 machines uniques pour manufacturer blocs acrylique, encadrements d'items coulés dans l'acrylique. Produits uniques. Secteur de marché commercial, promotionnel, évènement, tout corps de métier. Formation, logistique commerciale. Financement disponible.
(514) 227-3051

Poste d'essence à vendre

avec service, lave-auto 2 portes: "Faites le vous même". Situé sur boul. principal à Laval.
Prix: 230 000 $.
(514) 668-8518

AUBAINE

Ligne de produits d'artisanat mexicain à vendre au prix de l'importateur.
(418) 449-1497

MEILLEUR PRIX GARANTI

20 distributrices à friandises, presque neuves. Seulement $9 000. Revenus/mois: 800$. Heures/mois: 10 h max.
(514) 671-9125

◆ Échanges

ÉCHANGES IMMOBILIERS

*Résidentiel
*Commercial
*Industriel

Immeubles Adam Inc.
Courtier imm. agréé
Luc Vaillancourt
(514) 324-2643

◆ À vendre divers

LES OUTILS ANDRÉ ENR.

Gros lots d'outils pour ateliers d'usinage, comme alésoirs, forets, fraises en bout, couteaux de fraiseuses, tarauds, pastilles, etc. à prix compétitifs.

Pour rendez-vous ou informations André au (514) 492-0002 ou 1-800-968-8457

À VENDRE NEUF OU USAGÉ

Quais niveleurs, housses de quai, butoirs, portes de garage, portes batantes.
(514) 969-0001

Centre Molson - Canadiens

Contrat pour 4 billets de saison, section Rouge, les 4 sièges sont consécutifs. À vendre.
(514) 446-1251

BILLETS DES CANADIENS

Reste de la saison ou parties individuelles.
Sparkie
(514) 983-5399

GOLF LE BLAINVILLIER

Part à vendre à prix réduit.
(514) 954-2000
Chantal

CANADIENS

Contrats ou billets en paire pour Le Club, rangée A (allée) et aussi Le Prestige, rangée BB (allée).
Robert
(514) 859-9050 rép.

PARTS À VENDRE

Devenir membre corporatif du club de golf Le Blainvillier pour $8 000 vous intéresse?
Contactez Sylvie Bergeron au (514) 631-1647 (lundi au vendredi)

SYSTÈME INFORMATIQUE

RS 6000 7012-365 2.1 GO HD, 32 MG, BANDE 1/4, 1.2 GO. 5 500 $.
(514) 270-4446
Pierre Belleau

PAVAROTTI

Billets dans une loge.
(514) 463-3344

À vendre

Machines distributrices de boissons gazeuses déjà installées. Revenus assurés !!! Prix réduit: 7500$, incluant divers accessoires. Modèle unique, compact et esthétique.
Gina
(514) 955-5616

À VENDRE

Combinés: poêle, frigo et lavabo. Trente unités. Très propres, peu utilisés.Idéals pour petit appartement, hôtel et motel
(514) 389-2989

◆ Services spécialisés

PLACAGE CARON INC

165 des Industries
Montmagny, Québec G5V 4G2
TÉL: (418) 248-4552 FAX: (418) 248-7378

Placage au Nickel, Chrome, Or, Peinture à poudre, Finis spéciaux composés d'une couche de nickel recouverte d'un «clear» coloré

Centre de naturothérapie
Membre F.Q.M.M.

Fatigué, stressé ? Offrez-vous un moment de détente par des massothérapeutes professionnels.
Marie-Michèle Rodrigue, n.d.
(514) 353-8281

GLOBE

RÉSEAU STRATÉGIQUE D'AFFICHAGE D'INTÉRIEUR

FAITES RAYONNER VOTRE ENTREPRISE

Réseau d'espaces publicitaires.
Centre commerciaux, restos, etc...
Le meilleur rapport qualité/prix sur le marché.

(514) 848-7190

Plans d'affaires

Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 947-4488

MASSAGE SUÉDOIS

Californien, oriental, détente et relaxation
(514) 598-1977
lundi au vendredi de 9H00 à 18h00

◆ Services financiers

Bérubé Des Rochers Gravel, CGA

FINANCEMENT D'ENTREPRISE

Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Bérubé
(514) 381-7355

FINANCEMENT

immobilier et commercial
PROGESTION
R.Breton
(514) 849-8188

◆ Divers

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON

À vendre ou à partager 50/50, hockey et spectacles, très bien située, 2e niveau, pour 10 à 14 personnes.
Christiane Émond.
(514) 355-4566.

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON

À vendre ou à louer, 2000 $ / partie (même jour moitié prix), très bien située, hockey ou autres événements, de 10 à 14 personnes.
(514) 492-2556

BILLETS DES CANADIENS

Section LE CLUB, 4 sièges, transfert du contrat disponible.
(514) 892-0222

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR

OCCASIONS D'AFFAIRES

«Je fais confiance au Journal Les Affaires pour la notoriété du journal et la fidélité de ses lecteurs.»

M. Robert Boudreau, Lindeco Incorporation

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises demandées

ROGER GAGNON INC.
Fondée en 1949
Cadeaux et articles promotionnels

3070, boul. Le Corbusier
Laval (Québec) H7L 4S8
Tél.: (514) 682-5500
Fax: (514) 682-5504
E-mail: roggag@total.net
a/s Martin Gagnon, Projets spéciaux

ENTREPRISES RECHERCHÉES POUR FINS D'ACQUISITION

Roger Gagnon inc. est une compagnie oeuvrant dans le domaine de la fabrication et de la distribution d'articles promotionnels depuis plus de 48 ans à travers le Canada. Nous sommes à la recherche d'entreprises afin d'assurer l'expansion de nos activités et l'élargissement de nos marchés.

Nous sommes une entreprise fière et dynamique qui bénéficie d'une grande notoriété et d'une excellente réputation au sein de notre industrie. Au fil des ans, nous avons développé une expertise remarquable dans notre domaine.

Nous recherchons des entreprises connexes dont les activités pourraient créer une synergie avec les nôtres.

Recherchons PME Rentables

* Région de Montréal, ventes 1 M $ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux $$$ pour
* Achat - Fusion - Partenariat

CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE

Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

ENTREPRISE RECHERCHÉE

Trois entrepreneurs cumulant une trentaine d'années d'expérience professionnelle dans des postes exécutifs en Gestion de Produits, Marketing international, R&D et Opérations cherchent à acquérir ou s'associer à une entreprise technologique manufacturière prometteuse. Nos régions de prédilection sont la Mauricie, les Bois-Francs ou l'Estrie.

Jean (514) 434-4143, Pierre (514) 323-4497
Serge (819) 472-6860

Entreprise manufacturière implantée dans le milieu scolaire québécois depuis plus de 10 ans, recherche des produits et/ou des services pour distribuer dans les écoles.
Notre marché-cible est composé d'étudiants(es) de 16 à 25 ans.

Référence #1623 Journal Les Affaires
1100, boul. René-Lévesque O., 24e étage
Montréal (Qc) H3B 4X9

Entreprises recherchées

- Avons acheteurs avec 200 000 $ et +
- Urgent besoin d'entreprises manufacturières

LE GROUPE MAXXUM Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé
(514) 868-0433

Nous sommes un manufacturier et distributeur de papeterie sociale en pleine expansion avec excellente performance.
Nous désirons acquérir un réseau de distribution existant pas nécessairement dans le même domaine. Nous sommes également disposés à discuter de possibilités de partenariat.

(418) 625-2000

Achat d'entreprise en
Difficulté financière ou Rentable
Fabrication, service ou distribution
Ventes de 3 000 000$
Privé
(514) 922-3452

Agent manufacturier recherche lignes supplémentaires pour Québec, Beauce, Côte-Nord, Lac-St-Jean. Spécialement pharmacies et boutiques de cadeaux
(418) 842-0757

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section
Occasions d'affaires du **Carrefour LES AFFAIRES**
pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous! **Pour info: (514) 392-9000**

◆ Placements

FRANCHISE SUPERFRITE
Centre-ville de Montréal
Requis: 85 000 $, retour possible sur invest. 18 mois.
Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433

◆ Distributeurs demandés

PRENEZ LE BON VIRAGE
Vous désirez la santé et la prospérité? Soyez les premiers, **devenez distributeur** d'un tout nouveau produit santé révolutionnaire et exclusif, (Canada et U.S.) n'attendez plus.
Pour information: (514) 897-6979
(514) 975-9334

Recherchons agents de ventes
Une compagnie nationale oeuvrant dans l'industrie des produits chimiques de finition et de protection des automobiles après vente, possède en exclusivité des territoires disponibles pour des agents de ventes expérimentés ou en formation.
Cette offre s'adresse aux candidats orientés vers la réussite, possédant une voiture et de grandes capacités d'entrepreneur.
Télécopier curriculum vitae et lettre de présentation au (905) 528-4585

◆ Associés demandés

SUCCÈS FINANCIER
Concept unique. Profits assurés dès le premier mois. Revenus annuels: 100 000 $. T. partiel ou temps plein.
Aucun investissement
Aucun inventaire.
Aucune livraison.
Aucun risque.
(514) 874-1975

SOYEZ A VOTRE COMPTE SANS ÊTRE SEUL EN AFFAIRES
Je vous offre une formation de six mois grâce à laquelle vous pouvez réaliser des revenus de $200 à $6 000 par mois, à raison de 5 à 10 heures par semaine.
(514) 623-8666
1-800-653-2005

NOUVEAU AU QUÉBEC
Succès américain.
Concept révolutionnaire.
Aucun inventaire.
Formation gratuite.
(514) 326-5690

Un revenu d'appoint de 500 $ à 1500 $ par mois ferait votre affaire ?
Vous aimeriez toucher un revenu annuel de 100 000 $ et plus ? Nous travaillons à domicile, à temps partiel ou à temps plein, et notre revenu est élevé !
Domaine de la santé et de la beauté, avec un investissement de 250 $, vous aussi pourriez profiter de cette occasion d'affaires.
Pour un rendez-vous, Raymond Thomassin
(418) 835-5960 ou 1-800-336-5960

◆ Offre d'emploi

Domaine de la mode
Travail de vente pour femme ou homme, investissement minimum requis. Territoire à l'échelle du Québec.
M.Lemieux
(514) 848-9759

◆ Investisseurs demandés

VOUS ÊTES À LA RETRAITE ET L'INDUSTRIE VOUS MANQUE ?
Nous sommes une petite équipe d'experts qui a développé une **technologie de recyclage** très prometteuse sur le **plan international**.
Nous recherchons un "sage" qui par son expérience et avec un peu de capital pourra contribuer à nous propulser vers le succès.
(514) 659-4972

PARTENAIRE INVESTISSEUR RECHERCHÉ
Domaine touristique. Antilles françaises. Désirons nous adjoindre un partenaire pour consolider la 2e phase d'un projet déjà amorcé et accroître ainsi notre part du marché canadien et européen. Capital requis: 150 000 $.
Gescan International
(514) 474-3062

Investisseur / Associé
En instance de brevet Canada - U.S.A, possibilité international.
Produit de plage unique au monde.
Capacité de diriger projets, investissement min. 50 000$.
Candidat doit posséder contact(s) avec manufacturier(s) en Asie.
(514) 237-6273

INVESTISSEURS/ PARTENAIRES DEMANDÉS
Lunetterie grande surface désire s'adjoindre un partenaire, actif ou pas, pour expansion dans un marché à croissance exceptionnelle.
Georges Gravel.
MAISON OPTIKK,
390, Labelle, Rosemère
(514) 971-1144

ABRI FISCAL
Devenez actionnaire d'une société de placement en entreprise québécoise (SPEQ).
Projet éco-touristique et culturel marin.
MARECONAV Inc.
(418) 623-4329

◆ Partenaires

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES pour PARTENAIRE-INVESTISSEUR et opportunité pour un poste de DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E) DES VENTES

Entreprise créée en 1992, spécialisée dans la création-conception, la vente-distribution de cartes de souhaits. Énorme potentiel, produit unique en forte croissance, nous couvrons les marchés du Canada et des États-Unis avec plus de 14 agences qui regroupent plus de 110 représentants.
Investissement demandé: 300 000 $ au commencement plus une disponibilité de 200 000 $.
Directeur(trice) des ventes: 60 000 $ + % sur les ventes.
Exigences:
* Connaissance obligatoire du marché U.S.
* Savoir diriger une équipe de ventes internes et externes
* Excellente connaissance de la mise en marché et de la gestion d'un produit de consommation courante auprès des comptes réguliers et majeurs.

L'investissement et le mandat de directeur(trice) sont dissociables.
Vous êtes invité(e) à envoyer vos références par fax: 1-800-325-8455 First Names Cards à l'attention de BAPTISTE V.P.

LES INVESTISSEMENTS SAXCAN INC.

disposent de **CAPITAL DE RISQUES** avec l'appui de cadres supérieurs pour investir dans des sociétés possédant des avantages stratégiques compétitifs dans le domaine des télécommunications, afin d'accélérer leur croissance, de lancer de nouveaux produits ou d'ouvrir de nouveaux marchés internationaux.

Sur demande vous recevrez notre formulaire «Profil d'Occasions d'Affaires». Nous agissons rapidement.

Veuillez communiquer en toute confidentialité: 1800 McGill College, suite 2610 Montréal, Québec H3A 3J6 tél.:(514) 840-0066 telec.: (514) 840-7164.

SAXCAN INVESTMENTS INC. UNE COMPANIE SACHS

◆ Investisseurs demandés

$ INVESTISSEURS DEMANDÉS $
AVEC 200 000 $ ET +
Avons beaucoup d'entreprises à vendre. Aussi concepts, inventions et projets pour partenariat.
Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433

NOUVEAU CONCEPT Show-business québécois
Investisseur, partenaire financier ou endosseur bancaire recherché pour le lancement d'un projet explosif! Investissement: $5 000 à $25 000. Bénéfice anticipé $40 000/mois.
Réjean Gauvreau
(613) 786-0471

Corridor Québec-Windsor
Promoteurs d'une nouvelle entreprise pour desservir clientèle d'affaires du corridor Québec-Windsor, marché établi, concept de point de haute qualité. Professionnels expérimentés avec d'excellentes références recherchent quelques investisseurs, minimum $50 000 chacun, pour composante immobilière à Montréal.
Virage Immobilier Inc.(514) 865-1626

Partenaire / Investisseur demandé
Restaurant - hôtellerie, établi depuis 5 ans, bien situé, très bon chiffre d'affaires, avenir prometteur.
(514) 854-4827

◆ Offres de services

EXPORTEZ VOS PRODUITS AUX ÉTATS-UNIS
(514) 255-1875
(800) 665-1875

Hôtellerie - Restauration
Mise-en-marché
Gestion, Marketing
Acquisition, Développement
Hôtel-Motel
Restaurant, Bar, Club
Gestotel
(514) 458-1135

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.
Pour trouver **les meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière du
◆ Carrefour LES AFFAIRES
Annoncez-vous dès maintenant pour info : **(514) 392-9000**

◆ Immeuble commercial

◆ Espaces commerciaux à louer

PIE IX ET HOCHELAGA
30 000 pi ca. à louer. Extincteurs automatiques. Chauffé. 2,50 $/pi ca.

2180 ROUEN
18 000 pi ca. 3 $/pi ca. Net, net, net.

MONTRÉAL-EST
rue Broadway, 30 000 pi ca. 2,50 $/pi ca.

Josée (514) 257-8065

PIE IX ET ONTARIO
400 000 pi ca.



* 5 étages de 80 000 pi ca. chacun
* Plancher de béton renforcé de 12"
* Extincteurs automatiques
* Location minimum de 20 000 pi et +
* Disponible immédiatement
* 3,50$/ pi ca. Net, Net, bail de 5 à 10 ans.

Appelez Josée (514) 257-8065

PLAZA LAURIER
201, avenue Laurier Est, angle de Gaspé.
GESTION IMMOBILIÈRE SUPRA
Espaces commerciaux / bureaux
600 à 22 000 pieds carrés
clé en main.
Stationnement
Une visite est de rigueur!
Pour information: Maurice Amar
Jour (514) 273-8891
Soir (514) 973-7608

LOCAL COMMERCIAL À LOUER
Situé sur route 116, rue Dessaules, St-Hyacinthe (centre ville).
(514) 773-3249

VIEUX-MONTREAL
En face du Palais de Justice.
Condos, bureaux et espaces commerciaux à vendre, louer ou louer avec option d'achat.
(514) 593-1102

◆ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Copropriété
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ Condo commercial

SHERBROOKE/ ST-DENIS
Condos commerciaux 2 600 pi ca., abritant un restaurant 120 places + bar établi depuis 1982, achalandage, poss. franchise. 274 500 $.
Raymond La Rivière
Re/Max Outremont Inc.
Agent imm. agréé
(514) 271-2131

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE
«M'a permis de rejoindre des investisseurs européens.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

METSA

LIQUIDATION D'UN PORTEFEUILLE DE REPRISES

IMMEUBLES VENDUS SÉPARÉMENT

RÉGION DE QUÉBEC

JUSQU'À -70% DE L'ÉVALUATION FONCIÈRE

110, de la Tourbe #203	St-Férréol-les-Neiges	Condominium de 377 pi²
1285, des Eaux Claires	Val Bélair	Unifamiliale
1472-74, boul. René-Lévesque	Québec	Cottage dans un très beau secteur
257-259, Gauvin	Vanier	Duplex détaché, haut loué
645,5, Kirouac	Québec	Duplex avec garage
80, Carmichaël	Beauport	24 logements
85, Carmichaël	Beauport	38 logements -55%
26-28, Francheville	Beauport	18 logements -40%
64, Xavier-Giroux	Beauport	16 logements -43%
387-393, des Saules Ouest	Québec	8 logements, dont un seul vacant
1980, Ste-Famille	Ste-Foy	4 logements
799-805, St-Honoré & 262, 8e Avenue	Québec	6 logements

TOUS TYPES D'IMMEUBLES!

MERCREDI 19 FÉVRIER, de 12h à 19h
JEUDI 20 FÉVRIER, de 9h à 14h
Présentez-vous à l'Hôtel Ambassadeur
321-323, boul. Ste-Anne à Beauport
de biais avec le Baron Rouge

COURTIERS BIENVENUS

2717, Watt	Ste-Foy	Industriel 47 117 pi²
205-225, Caron & 190-192 Dorchester Sud	Québec	Bureaux & 27 log. -70%
5345, 1ère Avenue, intersection 53e Rue	Charlesbourg	Commercial 5 044 pi²
1917, boul. Bastien	Neufchâtel	Commercial 3 920 pi²
1000-1006, boul. des Chutes	Beauport	Commercial 1 866 pi² -61%
1445-1451, rue d'Assise	Québec	1 commerce & 3 X 5 1/2
486, Jacques-Bédard	Lac St-Charles	Commercial

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1-888-849-9898 (sans frais)

◆ Commerces

À VENDRE
Importante entreprise franchisée dans le domaine de la **fertilisation de gazon** avec clientèle établie pour 1997.
Mise de fonds d'environ 50 000 $.
Pour information:
M. Carrier au (514) 667-3003

OCCASION D'AFFAIRES
RESTAURATION D'AMBIANCE
Franchise d'une importante chaîne de restaurants en croissance, située dans les Basses-Laurentides et établie depuis 6 ans.
Situation idéale pour investisseur-opérateur.
Ventes annuelles de plus de 1 million.
Pour info: (514) 334-5848

SUPER OCCASION D'AFFAIRES
Pour environ 350 000 $, boutique au détail très bien située près d'un grand centre comm. avec amélioration locative de très bon goût, à un bail inférieur au prix du marché, entrepôt à même la boutique, inventaire de meubles et objets d'art exclusifs achetés directement des manufacturiers et artisans en Asie. Faut voir... Faut vendre vite pour des raisons de santé.
(514) 926-2155

BAR LAITIER À VENDRE
La Crémière
Franchise à Boucherville, 4 années en activité. Réouverture mars 1997.
Contactez Normand Therrien
(514) 773-6326

À VENDRE
Pointe-du-Lac, BAR COUNTRY américain, style exclusif, pouvant contenir de 300 à 400 pers., situé près aut. 40, sortie Pont Laviolette. Bâtisse 2 étages, située sur terrain de camping 7 acres (140 sites). Achalandage excellent. Négociable.
Roger Picard
(819) 379-1076

À VENDRE
Banlieue de Montréal
Domaine nautique et motoneige
Vente, achat, réparation, etc...
Sans intermédiaire (-10%)
Raison: retraite éventuelle
(514) 622-0092
(après 18h)

MORIN HEIGHTS
Résidence construite en 1885, sur terrain commercial de 64 000 pi ca., boisé de conifères, meublée, 6 c.c., 5 salles de bain. Idéal pour auberge, restaurant, etc. 275 000$
(514) 226-1322

SUPER CLUB VIDÉO
Bien établi et bien situé à vendre
Contacter
Patrick Girard
(514) 696-9090

CENTRE DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE
Établi depuis 1984, 3 500 pi ca., env. 400 membres, clientèle établie, secteur en développement. Belle occasion. Faut vendre.
(514) 434-6717

Franchise Dunkin Donuts à vendre
Communiquez avec Bernard
(514) 594-3761

VAL-DAVID
Bonne occasion, restaurant familial avec maison et terrain. Beaucoup de potentiel. Cause: maladie.
(819) 326-9038

PETITE IMPRIMERIE COMMERCIALE
Établie depuis 1974. C.a.. $145 000. Prix demandé: $ 55 000. Raison: retraite.
Monsieur Guay
(514) 861-2038

NORTH HATLEY
Auberge 3 étages (B&B), 7 chambres, foyers, 14 pièces, piscine, petite érablière, étang, jardins, terrain 6,4 acres.
(819) 842-2576

FOND DE COMMERCE CAFÉ INTERNET ST-EUSTACHE
(5 tasses) bien situé avec équipements et restauration. Soyez votre propre patron.
Immeubles Lise Benoit
(514) 974-7174

SAINT-BRUNO
Salon d'esthétique, 2 cabines. Cause: déménagement.
Prix: 24 500 $.
(514) 441-6828

VAL-DAVID
Resto-bistro, 24 places plus terrasse, au coeur de la piste cyclable.
Soir:
(514) 224-5320

RESTO-PUB dans les Laurentides
Menu spécialisé, bières importées. Bien situé. Centre ville. Possibilité de financement.
(514) 569-7040

SALON DE BRONZAGE
Rive-Sud, en activité depuis 5 ans. Clientèle bien établie. Pour investisseur sérieux. Équipements et installations haut de gamme. Formation incluse. Prix demandé: $90 000. Capital requis: $70 000.
(514) 922-8756
(laisser message)

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

MONTRÉAL
Garage: 9 portes. Spécialité pneus et mécanique, équipé, bâtiment, terrain, MLS
Plaza St-Hubert: 50pi facade, a/c, rez-de-chaussée et s.sol disponibles à l'acheteur, 2e étage loué, vendeur motivé. MLS
Centre-Est: Immeuble industriel/commercial, à redevelopper, grand terrain exclusif.
Décarie:Petit immeuble commercial moderne, un magasin disponible à l'acheteur, exclusif.
36 apts: Centre-ville coin Clarke et Guilbault, exclusif.
St-Lazare: 15 acres boisés pour résidence et écurie, exclusif.
M.FEFER (514) 878-1797
Imm. UNIVEST Ltée, Crtr Imm. Agréé

MONTRÉAL
À louer, ancien local de Distribution aux Consommateurs, +/- 10 500 pi ca. subdivisable. Situé dans un centre commercial où l'on retrouve 19 autres magasins et en face de la station de métro Frontenac.
(514) 524-3015

HULL
REPRISE BANCAIRE
Bâtisse tout brique 2 étages, 23 500 pi ca. véritable aubaine à 599 000 $ (25$/pi ca).
Noel Immobilier Crtr Imm. Agréé
Jacques Noel
(819) 561-1878

Parc Industriel (Laval)
Immeuble industriel situé près de la 440, bureau aménagé de 3500 pi ca. avec thermopompe et entrepôt de 1500 pi ca. Terrain de 15 000 pi ca pour entreprosage industriel. Vente par le propriétaire au prix de 259 000$.
Michel Raymond (514) 328-6060

À VENDRE OU LOUER LONGUEUIL
BÂTISSE INDUSTRIELLE 1987
103 000 pi ca., 24 pi de hauteur
Occupation septembre 1997
F.& A. ARMSTRONG INC.
Courtier Immobilier agréé
(514) 845-1115

À qui la chance ?
Banlieue de Sherbrooke, terrain de 80 000 pi ca., 235 pi sur boulevard très achalandé. Bâtiment principal 30 x 60, potentiel énorme pour commerce de détail ou de service.
Jean-Yves Pellerin
(819) 563-3000
La Capitale Estrie Coop, ctr.

◆ Immeuble industriel à vendre

À VENDRE OU À LOUER



Propriété industrielle: 500 BOUL. LAJEUNESSE, ST-JÉROME, QUÉBEC
• Bâtiment: 106,400 pi. ca. • 2,20 $ le pi. ca. / n. n. • Terrain: 200,000 pi.ca.
• Expédition: 11 portes • Electricité: 550/3000 KVA • Disponible: août 1997
Paul Vincent, Agent immobilier affilié, **(514) 745-0240**
Royal LePage commercial inc. Courtier Immobilier Agréé

(514) 392-9000
OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
◆ Carrefour LES AFFAIRES

◆ Bureaux à louer

LE CHERRIER SUR LE PARC
500 à 3 000 pi ca., moderne, près métro, vue sur le parc Lafontaine. Site exceptionnel, restaurant et dépanneur dans l'édifice
(514) 528-1591

CENTRE D'AFFAIRES Rosemont
Bureaux 165 à 220 $ / mois.Salle d'attente, conférence, fax, copie. Aussi 725 à 2 500 pi ca.
(514) 591-3336

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.

POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

MONTRÉAL BEAUBIEN - LANGELIER
Espace de bureaux à partager Inclus: réceptionniste, ameublement, téléphone et salle de conférence. Autres services disponibles (ex. secrétariat).
Information:
(514) 253-2287

Vieux Terrebonne, immeuble 150 ans, restauré, zoné mixte. **Foyer** personnes âgées autonomes. **Ultramar**, garage 2 portes, excellent chiff. aff. **Restaurant-salle à manger** en affaires depuis 30 ans.
Marcel Labrèche
Crtr Imm. Agréé
Re/Max des Mille Iles
(514) 471-5503

Travailleurs autonomes
Magnifique site commercial de 4 acres au début de l'Estrie. Potentiel et charme. 1 001 idées d'entreprises à vous proposer, choisissez ! 185 000$
(514) 372-8931

◆ Transactions

immobilières diverses

IDÉAL POUR ENTREPRENEUR
Ste-Eustache, 54 000 pi ca. dezonés, stat. pour machinerie lourde, garage 3 portes 28X61, split 29x58, serre 28x95. Aussi 47 arpents zonés agricoles. Vente ou échange.
(514) 472-7026 (soir)

◆ Terrains

ANJOU POWER CENTER
Industriel-commercial
805 000 pi.ca.
Voisin immédiat Club Price-Réno-Dépot-Boulevard
$1.45 le pi.ca.
600'X 1600' irrég.
POUR VENTE RAPIDE
(514) 493-8973
ARNOLD LAFORET
IMMO.CLUB.PLUS inc.

ESTRIE
Bât. comm. 14 000 pi ca. ind. légère, excell. const. 95, + rés. 9 c.c. avec piscine creusée.
Y. Robert
(819) 564-5000
Gr. Im. Jacinthe Dubé Inc.

◆ Terrains

QUÉBEC BOUL. HAMEL
Terrain commercial à vendre 340 000 pi ca., secteur de premier choix. Entre Autoroute du Vallon et Henry IV.
(418) 683-2731

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
«Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»
M. Jean-Pierre Ranger, Parc Safari et Les forfaits Québec

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Vente du 1420, Sherbrooke Ouest

L'immobilier commercial est aussi très actif

Stéphane Labrèche

L'activité dans le secteur de l'immobilier commercial est très intense en ce début d'année. La plupart des courtiers ont des dossiers qui sont sur le point de se conclure. Il y a longtemps que le nombre de transactions en vérification diligente n'a pas été aussi élevé.

Entre autres, la firme **Kevlar** devrait prochainement signer la vente du *1420, Sherbrooke Ouest* avec un investisseur montréalais. Construit en 1958, cet immeuble a une superficie de près de 57 000 pi². Le prix de vente approcherait de 1,5 M$.

René Bellerive, président de Kevlar, soutient que le marché n'a pas été aussi actif depuis longtemps. « Nous commençons la mise en marché du *1155, University* et, déjà, plusieurs groupes se sont montrés intéressés », a-t-il indiqué.

Le propriétaire de cet immeuble situé au coin de René-Lévesque est la **Prudentielle d'Angleterre**. D'une superficie de 110 000 pi², l'immeuble a été évalué à 19,6 M$ par la Ville de Montréal en juillet 1993, pour le rôle triennal 1995-97. Le prix demandé est cependant bien loin de ce montant : 7,5 M$.

Il faut toutefois spécifier que l'immeuble est vide à 50 % et qu'un autre bail important prendra fin en 1998. « Cependant, compte tenu de son emplacement, à côté de la *Place Ville-Marie*, les locaux devraient se relouer assez facilement », estime René Bellerive.

Le 1155, University a été construit en 1960, puis rénové en 1984, 1995 et 1996. Au total, près de 2 M$ ont été investis par le propriétaire en améliorations locatives.

Kevlar a aussi récemment vendu le *7575, Transcanadienne* pour la somme de 2 M$. Cet immeuble de 84 000 pi² est occupé à près de 80 %. L'immeuble appartenait à **Assurance vie Desjardins-Laurentienne**. Le nouveau propriétaire est **Camille Villeneuve**, de Hull. ■

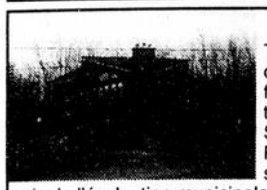
La CORPIQ dénonce la hausse des frais à la Régie du logement

La **Corporation des propriétaires immobiliers du Québec** (CORPIQ), dénonce et s'oppose au projet de règlement de la **Régie du logement**. Le projet vise à augmenter les frais exigibles par la Régie de 19 % à 25 %. La Corporation demande plutôt à l'organisme d'État d'assumer sa décroissance administrative. Le nombre de dossiers traités a diminué de 34 % depuis 1991, alors que le budget d'exploitation s'est maintenu sensiblement au même niveau. Concernant les demandes de fixation de loyer, la CORPIQ estime que la Régie devrait « adopter un règlement prévoyant un remboursement par le locataire lorsqu'il est prouvé que la demande est injustifiée ».

Par ailleurs, la CORPIQ ne comprend pas pourquoi un propriétaire qui est aux prises avec un nombre important de demandes de fixation pour un même immeuble devrait payer pour le nombre de demandes déposées, alors que la Régie traite toutes ces demandes comme un seul dossier. (SL) ■

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences



SUTTON
Triplex de condos de 2 c.c. chacun, foyer, de construction supérieure. SUPERBE VUE. Peuvent être vendus séparement. Au prix de l'évaluation municipale.
LA CAPITALE, CLAUDE FOURNIER COURTIER
Courtier immobilier Agréé (514) 378-8461
Ad. élect.: granby.com/fournier-capitale

MAISON, TENNIS, PISCINE CREUSÉE
Mont Saint-Hilaire, Cottage 94, garage double. 379 000 $.
Pour photos & info, voir notre site internet http://pages.infinit.net/garp/maison
(514) 464-4192

ROSEMÈRE
Superbe résidence très bien située. Terrain 13 434 pi ca. 4 chambres au même niveau. garage double. Thermopompe. Évaluation municipale: 232 000 $ pour 189 000 $ ferme.
(514) 621-6902

MAURICIE LAC-DES-PILES
Maison brique et pierre, 40x32, sur terrain boisé de 10 418 pi ca., salon, foyer, salle à manger, 4 c.c., 2 cuisines, 2 salles de toilette, salle de séjour, salle de lavage, 2 garages, remise. Chauffage électrique et au bois. Visite sur appel.
(819) 538-6475

LAVAL
Domaine Renaud



Split, 9 pièces, 4 c.c. Atelier extérieur 25 pi x 20 pi. Sous-sol jusqu'à 11pi haut. 8998 pi ca. Prop. constructeur. 248 000 $.
La Capitale Ahuntsic Inc.
Crtr Imm. Agréé
Najib Georges Chaghouri
(514) 941-9906
(514) 382-8000



ORFORD-SUR-LE-LAC. À VENDRE OU À LOUER
Hiver comme été, le charme de la campagne et le confort de la ville. Magnifique maison sur 1 1/2 acre, 3 c.c., 2 s. bain, foyer, serre. Vue des montagnes et accès à plage privée.
(514) 525-7698



DURHAM-SUD
Nouveau, 76 acres, paysage panoramique, adorable maison centenaire restaurée, agrandie, 12 pièces et foyer. Impeccable. Piscine creusée, écurie, miellerie.
Nicole Gautier Enr.
Courtier Immobilier Agréé
(819) 826-2348 ou
(514) 676-9647



Grande maison neuve de très haute qualité, située directement sur le bord du Richelieu dans le Vieux Beloeil. Site exceptionnel, terrain de 15 654 pi ca., zonage commercial. Prix demandé: 1 100 000 $.
(514) 649-2237

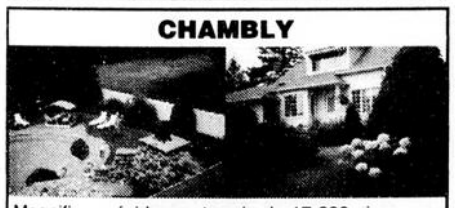
STE-AGATHE SUD
Maison en rangée, foyer et garage, vue panoramique, accès facile, proximité ski et golf, services municipaux. Évaluation: 85 400 $. Faut vendre: 70 000 $.
(819) 326-2595 ou
(819) 326-9688

RÉGION LANAUDIERE
Maison au bord du Lac Rose, 30 minutes de St-Gabriel de Brandon, 2 c.c., terrain 21 800 pi ca., garage, cabane à sucre, près du parc Mastigouche. Prix: 98 000 $.
(514) 835-1568

VENTE EXCEPTIONNELLE
Maison centenaire (17 pièces), place d'affaires et bachelor. Vue sur la rivière des Prairies.
(514) 662-6200

À LOUER
Ste-Thérèse, grande canadienne rénovée. 4 c.c. Bureau professionnel. Quartier paisible. Terrain boisé. 1800 $/mois. Bail 1/2 ans.
(514) 430-0964

CHAMBLY



Magnifique résidence, terrain de 17 600 pi ca., entièrement paysagé, vue sur le golf. 3 c.c., 3 s. bain, s.s fini (possibilité de bureau), foyer, garage double, piscine creusée, beaucoup d'extras. Faut voir. Pas d'agents. Prix: $184 900.
(514) 447-3408 ou (514) 867-5050

◆ Terrains résidentiels

TERRE L'ANNONCIATION
115 acres boisés mixtes, roulotte 8'X16', excellent pour la chasse. 30 000 $.
(514) 581-5703

SAINTE-AGATHE NORD
Sur chemin Ste-Lucie, à 7 km sortie 89, petit domaine de 744 000 pi ca. composé de 25 terrains cadastrés semi-boisé, légèrement valonné avec ruisseau. Voisin de petite agglomération d'une trentaine de maisons. Idéal pour construction de maisons pour personnes agées autonomes. 2 600 pi de chemin complété. Aubaine à 0,19 $/Pi ca.
(514) 681-0841

OUTREMONT
Multifamilial et commercial. 37 500 pi ca., zoné, prêt à construire. Toute offre raisonnable acceptée.
(514) 662-2484

◆ Domaine

PARC ÉQUESTRE DE BLAINVILLE
Grands terrains boisés de plus de 90 000 pieds carrés dans le secteur de prestige du parc équestre de Blainville. Reprise de faillite.
Contactez M.Raymond
(514) 328-6060

◆ Cantons de l'Est

LAC MEMPHRÉMAGOG



Incroyable! 139 000 $ sur Castle Brook, navigable à l'année. Secteur Southière.



269 pi façade, const. 91, impeccable, terrain superbe, boisé, 259 000 $.

LAC MEMPHRÉMAGOG: Terrain à liquider, 100 pi de façade. 100 000 $. Région sauvage privée.

Daniel Leblanc
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.
adresse internet: http://www.multi-medias.ca/leblanc

◆ Hors frontières

GUADELOUPE
À vendre et/ou à louer: condos-appts neufs, meublés, cuisine équipée, terrasse. Situés tout près de la plage, 35 min aéroport. 2 à 6 pers.
Gescan International
Diane (514) 474-3062

◆ Condos

à vendre

Boucherville près du fleuve
Luxueux condo-maison de ville, spacieux, 1800 pi ca. approx., secteur prestigieux, verrière ensoleillée.Pas d'agents.
(514) 655-1993

Echangerais notre condo évalué à 300 000 $, pour résidence de prestige. Bord de l'eau, rotonde & vue panoramique 180 degrés, salle d'exercice, tennis, quai. Situé à L'Héritage, Ile Paton, Laval.
Demandez Mme Fournier
(514) 688-4970 jour/sem,
(514) 973-3476 soir

VIEUX-MONTREAL ADJACENT
Condo design au dernier étage, avec mezzanine. Terrasse avec jardin intérieur à l'européenne. Garage. Toit cathédrale.
Roland Grenier
Groupe Sutton Immobilia.
(514) 529-1010

◆ Hors

frontières

FERMETTE, ABERCORN
211 acres, grande grange, maison loyaliste, 1848, tot. rénovée, pisc. int. Prop. superbe. 585 000 $
Louis Dandenault
Immeubles Dynamiques
Agent imm. affilié
(514) 538-5055

◆ Hors frontières

Un nombre croissant d'investisseurs canadiens nous contactent pour l'acquisition de terrains, maisons, appartements, studios résidentiels à proximité des plages en **Guadeloupe**.
Notre conseiller est à votre disposition pour accueillir et répondre à vos besoins pour vos projets d'investissement dans les meilleurs sites sélectionnés St-Martin, St-Barthélemy, ...
Denis Ferret, 27 Lot Boisripeaux
97139, Abymes - Guadeloupe
Tél/Fax: 011.059.20.29.13

◆ Région de Québec

Nouveau à
CAP-ROUGE



Résidence d'esprit Victorien, sise sur un site magnifique, vue incroyable sur le St-Laurent et les ponts. Plus de 6 000 pi ca luxueusement aménagés sur 3 étages.
Possibilité de bureau au sous-sol, terrain exceptionnel propice à la détente, 975 000$.
Yves Massicotte (418) 683-9024
Re/Max Prestige ctr. imm.1-888-MAISONS

◆ Maison

de campagne

STE-VICTOIRE DE-SOREL
Chaleureux split level (28 pi X 42 pi) et bois 30 arpents. Pouvez bâtir cabane à sucre ou écurie. Visite sur R.V. Prix: 160 000 $. Taxes peu élevées.
(514) 782-2223

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour **l'acheter** ?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

◆ Propriétés à revenus

LASALLE, immeuble de 13 logements 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, espace, garage 3, plancher lattes, corridor et hall d'entrée, style hôtel, bâtiment récent, terrain paysager, rev. 73 000$, comptant: 65 000$. Plus de 20% de rendement possible !

C.U.M. banlieue ouest, 39 unités d'app. 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, grand terrain paysager, piscine et parc, bâtiment en superbe condition, grands logements, hyp. 7 1/2 % / 5 ans, comptant 200 000$, achat exceptionnel !

LONGUEUIL, 47 log. 3 1/2, 4 1/2, imm. moderne, luxueux, site de 1er choix, près centre nature, piscine, occupation 100%. Financement existant, rendement poss. 25% sur comptant de 15% à l'achat.

BANLIEUE, complexe de 189 unités, de toute beauté !!! Site stratégique, immense terrain professionnellement soigné, incluant magnifique piscine et parc, hall et corridor de prestige, ascenseur, hyp. de 7,75 % / 5 ans,. À voir absolument. Mise de fonds 1 000 000 $. Placement haut de gamme !!!

L'immobilier vous intéresse ?
Maintenant, c'est la bonne période pour acheter !
Prix très bas, marché d'acheteurs et taux d'intérêt incroyables...
Consultez un expert:
JEAN SALLETTE, courtier agréé,
(514) 686-0800 # 210

GES-MAR inc.
gestion immobilière
Avez-vous du travail pour un bon gestionnaire d'immeubles?
M. Gilles Duquette, (514) 866-1587

◆ Région de Québec

Secteur protégé, haut de gamme, super domaine de 84 arpents, vue directe sur le fleuve, style chaumière, grange, boisé, lac, piscine creusée, 495 000$

Terrain 135 000 pi ca., direct sur le fleuve, prêt à construire, 104 500$.
André Allard, ctr inc.
(418) 831-0301

ÎLE D'ORLÉANS



Au bord de l'eau, propriété de prestige, 8 gr. pièces, 4 c.c., 2 immenses balcons offrant vue sur le fleuve, foyer en marbre blanc au salon, planchers et escaliers de chêne, garage double, piscine intérieure chauffée et superbe terrain paysagé de 47 500 pi ca. 690 000$
Lucie Grondin, agent
(418) 667-6211
André Bussière, courtier
(418) 660-3308
CASTEL-PRO ETOILES
Ctr Imm. Agréé

◆ Laurentides

ST-HIPPOLYTE
Bord du lac L'Achigan, 3 propriétés, résidences:
* 5 c.c., foyer, garage
* const. en cours, 3 c.c., foyer et 2 c.c. logement attenant
* ultra luxueuse, 13 pièces, bar, 3 foyers, piscine, garage, clôturée
* non sur l'eau, style normand, 4 c.c., garage.

Vente privée.
(514) 563-1912
Carmen Dion

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Lancement de l'Institut pour le partenariat public-privé

Stéphane Labrèche

L'**Institut pour le partenariat public-privé** vient de voir le jour. De façon officielle, devrait-on dire, puisque les représentants de l'Institut ont déjà entamé des discussions avec les différents paliers gouvernementaux. Le ministre des **Affaires municipales** du Québec, **Rémy Trudel**, était d'ailleurs présent à cette première réunion.

Plusieurs représentants de l'industrie immobilière étaient aussi présents car l'un des secteurs qui semblent vouloir le mieux s'adapter aux partenariats est justement celui de la gestion immobilière. D'ailleurs, le président de l'Institut est **Jacques Métivier**, du **Groupe Métivier**.

La réunion se voulait toutefois plus large.

Entre autres, la problématique des *sociétés d'économie mixte* (SEM) a largement été débattue. Sur ce dossier, le ministre Trudel a d'ailleurs indiqué que le gouvernement québécois avait procédé par élimination pour définir les secteurs d'activité des SEM.

Selon lui, les domaines de la sécurité publique (police et incendie) doivent donc être exclus. De même, tout ce qui se touche l'eau potable et les eaux usées est a priori exclu, à moins d'une décision contraire du Conseil des ministres.

Selon Rémy Trudel, il semble clair que les divers aspects de partenariats doivent être explorés. « Plusieurs projets demandent beaucoup d'argent, et le gouvernement est loin d'en avoir suffisamment. À la lecture de la situation, il faut faire appel à d'autres moyens, mais il faut que le citoyen soit gagnant. »

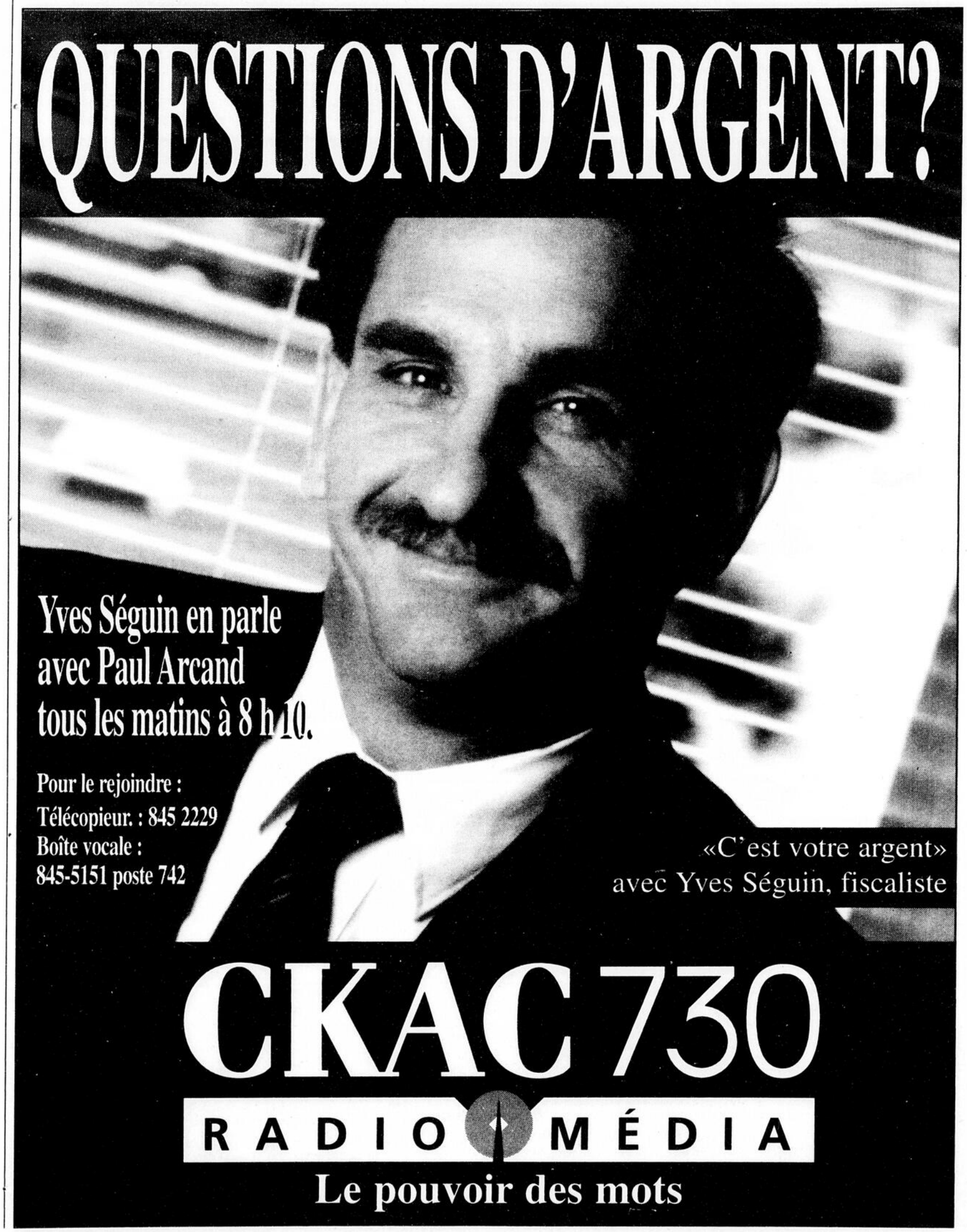
René Crête, directeur-général de **Travaux Publics Canada** au Québec, a quant à lui fait part de la direction que prenait le gouvernement fédéral. Selon lui, son ministère se dirige tranquillement vers un nouveau mode d'exploitation, notamment dans le domaine immobilier. Au lieu d'assurer directement la gestion des immeubles gouvernementaux, Travaux Publics voudrait devenir un gestionnaire d'actif.

L'organisme veut ainsi se libérer de certaines contraintes. « Uniquement au *Complexe Guy Favreau*, nous avons plus de 150 contrats à signer : entretien, lavage de vitres, etc. Or, chaque fois qu'on veut faire quelque chose, il faut faire un appel d'offres dans les deux langues. La firme privée qui deviendra notre gestionnaire n'aura pas à faire cela », a fait valoir René Crête.

Bien entendu, Travaux Publics pose certaines conditions, notamment sur le maintien de la qualité du service et sur le transfert d'employés. En effet, l'entreprise privé devra engager au moins 50 % des employés de Travaux Publics et leur salaire devra être égal ou supérieur à 70 % de leur ancienne rémunération.

Au Québec, la nouvelle politique de Travaux publics touche 51 immeubles d'une superficie totale de plus de 3,8 M de pi^2.

René Crête estime que le gouvernement économisera plusieurs millions de dollars de cette façon. ■





Immobilier résidentiel : 1997 sera une bonne année

La SCHL prévoit une amélioration des conditions dans tous les secteurs d'activité

Stéphane Labrèche

L'activité résidentielle augmentera en 1997 pour une deuxième année au Québec. C'est du moins ce qu'estime la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), qui vient de publier ses prévisions pour le premier trimestre de 1997.

Selon l'organisme d'État, le nombre de mises en chantier augmentera de 12 %; il atteindra un total de 26 000 unités. La SCHL projette par ailleurs une autre hausse de l'activité en 1998.

Pour 1997, tous les produits connaîtront un regain; la construction de maisons détachées et des autres types de logement devrait croître de 12 %. « Un marché de l'emploi plus prometteur en 1997 que l'an dernier et des taux d'intérêt encore très bas sont les ingrédients clés pour une solide reprise de la construction résidentielle. Par ailleurs, les stocks de logements neufs ont diminué à des niveaux encourageants pour les investisseurs », a déclaré **Kim-Anh Lam**, économiste à la SCHL, région du Québec.

Les chiffres du mois de janvier donnent raison aux prévisions de l'organisme. En effet, le nombre de mises en chantier est passé de 482 unités en 1996 à 887 cette année. La construction de maisons détachées a augmenté de 79 %, tandis que celle des autres types de logement a crû de 88 %.

Mises en chantier (janvier 1997)

	1996	1997	Variation
Montréal	258	519	101 %
Québec	35	98	180 %
Hull	29	35	21 %
Chicoutimi/Jonquière	8	8	0 %
Trois-Rivières	12	25	108 %
Sherbrooke	39	25	- 36 %
Régions métropolitaines	381	710	86 %
Total (10 000 habitants et plus)	482	887	84 %

Source : SCHL — Tableau : LES AFFAIRES



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ L'activité est bonne sur les chantiers de construction, mais elle apparaît exceptionnellement forte en raison de la faiblesse extrême du marché enregistrée en janvier 1996.

Mise en garde

Kim-Anh Lam émet toutefois une mise en garde : « L'activité est bonne sur les chantiers de construction, mais elle apparaît exceptionnellement forte en raison de la faiblesse extrême du marché enregistrée en janvier 1996. »

À Montréal, le nombre de mises en chantier a doublé par rapport à la même période l'an dernier. « Le redressement de l'activité correspond aux ventes que les constructeurs ont réalisées l'automne dernier grâce aux taux d'intérêt très favorables », a indiqué **Jacques Pelletier**, analyste principal de marché aux bureaux montréalais de la SCHL.

Revente

De son côté, le marché de la revente devrait connaître une autre bonne année en 1997, de même qu'en 1998. La société d'État estime que, pour la première fois en sept ans, le prix moyen des maisons commencera à augmenter grâce à une diminution de l'offre dans les grands centres urbains de la province.

Les statistiques provenant de la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM) pour le mois de janvier semblent vouloir confirmer les hypothèses de la SCHL.

En effet, la valeur moyenne des propriétés unifamiliales qui ont été échangées au cours du premier mois de 1997 était de 106 000 $, comparativement à 100 000 $ en janvier 1996.

La CIGM précise toutefois que cette valeur n'indique pas nécessairement la valeur des propriétés dans chacune des régions du Grand Montréal. Elle doit plutôt être perçue comme un indice qui permet de suivre l'évolution moyenne du coût des propriétés.

Augmentation du nombre de ventes

Par ailleurs, le nombre de reventes enregistrées en janvier 1997 a augmenté de 41,1 % par rapport à janvier 1996. Le volume des ventes a lui aussi connu une hausse de 49,8 %, comparativement à la même période l'an dernier, à 247,8 M$.

Le nombre de propriétés inscrites au *système inter-agences* (SIA/MLS) n'a toutefois pas encore diminué. Au 31 janvier 1997, il y avait 42 256 inscriptions, contre 41 785 à la fin de janvier 1996.

« Considérant que l'année 1996 fut la meilleure de la décennie, l'augmentation importante des ventes enregistrées en janvier nous laisse prévoir une très bonne année 1997 », a déclaré **Robert Langlade**, président de la Chambre.

Ce dernier a par ailleurs ajouté : « Nous sommes persuadés que les premiers acheteurs sauront profiter des bonnes conditions du marché et nous souhaitons que cette confiance se manifeste chez les deuxièmes acheteurs par une présence continue et plus significative sur le marché de la revente au cours des prochains mois. »

Le secteur locatif sera lui aussi sur la bonne voie. En effet, la SCHL soutient que le taux d'inoccupation global passera de 6 % (octobre 1996) à 5,7 % cette année, puis à 5 % en 1998.

« Cette diminution aidera à améliorer la rentabilité des immeubles locatifs, mais elle sera insuffisante pour justifier des hausses importantes de loyer au-delà du taux d'inflation », a précisé Kim-Anh Lam. ■

LES AFFAIRES Le journal des décideurs

LEADER DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE



ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN :

Seulement 54,95 $ plus taxes

-51 numéros du journal Les Affaires
-11 numéros du magazine Affaires PLUS

LES 7 AVANTAGES DE VOTRE ABONNEMENT :

- **Une couverture complète du monde des Affaires :** Profils d'entreprises, techniques de management, gestion des ressources humaines, marketing... tout ce qu'il faut savoir pour gérer votre organisation de façon optimale.
- **La référence pour vous aider à gérer vos investissements :** Taux d'intérêt, bons du Trésor, obligations... toutes les informations requises pour vous permettre de tirer le meilleur parti de votre argent.
- **En complément, 11 fois par an le magazine Affaires PLUS :** Chroniques sur les grandes tendances de notre société, conseils pour mieux gérer votre carrière et votre argent, articles sur les nouvelles technologies... découvrez le magazine de l'autonomie financière, professionnelle et personnelle.
- **La livraison à domicile :** Chaque semaine, le journal Les Affaires arrive directement chez vous. Vous êtes certain de ne manquer aucun numéro.
- **58% d'économie sur le prix en kiosque :** L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 54,95 $ + taxes, soit plus de 87 $ d'économie puisque le prix en kiosque est de 150,18 $ taxes incluses.
- **La liberté totale :** Si pour une raison quelconque vous souhaitez interrompre votre abonnement, nous vous rembourserons les numéros non reçus sans aucune discussion et sans délai.
- **Le «service vacances» :** Sur demande, nous ferons suivre le journal Les Affaires et le magazine Affaires PLUS à votre lieu de vacances.

BON D'ABONNEMENT JOURNAL LES AFFAIRES + AFFAIRES PLUS

❑ OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement, 1 an - 51 numéros du journal Les Affaires + - 11 numéros du magazine Affaires PLUS. au prix spécial de 54,95 $ + taxes (total 62,62 $)

À retourner au journal Les Affaires - Service des abonnements - 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e Étage Montréal (Québec) H3B 4X9
ou télécopiez au (514) 392-2039
ou téléphonez au (514) 392-2010
1 800 361-7215

Nom — Prénom
Nom de l'entreprise
Adresse
Ville — Province
Code Postal — Tél.

MODE DE PAIEMENT
❑ Chèque ou mandat à l'ordre des Publications Transcontinental
❑ Facturez-moi ❑ Je désire régler par carte de crédit
❑ VISA ❑ MASTERCARD ❑ AMERICAN EXPRESS
N° de carte | | | | | | | | | | | | | | | | |
Expiration : ___/___ mois/année
Signature : _____

1400



TOUT TERRAIN
TOUT CONFORT



EXPLORER XLT 4 x 4 1997

Véhicule tel qu'illustré.

- **MOTEUR V8 DE 5 LITRES, 215 CHEVAUX**
- Boîte automatique 4 vitesses à surmultipliée
- **Groupe d'équipements préférés 691B:**
- Glaces unidirectionnelles
- Groupe électronique: 2 télécommandes, clavier, alarme antivol et verrouillage/ reverrouillage automatique
- Vitres, portes et rétroviseurs extérieurs électriques
- Programmateur de vitesse et volant réglable
- Radio AM/FM stéréo cassette et sonorisation haut niveau
- Climatiseur
- Système 4 roues motrices à traction intégrale
- Freins assistés à disque avec ABS aux 4 roues

399$ PAR MOIS

LOCATION DE 24 MOIS
TRANSPORT INCLUS
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Première mensualité exigée. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Remise incluse. Des frais de **0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres** et d'autres conditions s'appliquent.

MISE DE FONDS OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT	MENSUALITÉ
3395$	399$
1995$	469$
0$	569$

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS: OBTENEZ UN RABAIS SUPPLÉMENTAIRE DE 750 $.
VOYEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR LES DÉTAILS.

FORD

VOYEZ LE CONCESSIONNAIRE DE VOTRE RÉGION

MERCURY LINCOLN