Dossier spécial **Ressources minières**

Légère chute des exportations minérales

La production d'or, de zinc et de cuivre a augmenté, mais la baisse du prix du cuivre a fait mal **pp. 45 à 51**

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **8 au 14 mars 1997** Vol. LXIX No 10 **104 pages** **1,95 $**

COURTAGE **BGL** LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — TRANSPORT INTERNATIONAL

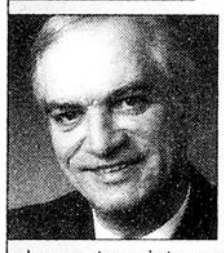
TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

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

Cette semaine

Vie politique Le **Parti libéral** veut se donner une politique économique plus favorable à l'emploi, a indiqué **Daniel Johnson** à la veille du congrès de son parti **p. 5**

Technologie Le pdg du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ), **Serge Guérin**, a révélé que l'organisme gouvernemental fera des partenariats commerciaux **p. 8-9**



Dossier spécial **Franchises** Les restos-ambiance se développent. Un nouveau franchiseur, **Exotika**, fait son entrée dans l'univers des mégaconcepts de restauration **pp. 35 à 40**

Investir La stratégie du *Dow 10*, l'achat des titres du **Dow Jones** ayant les meilleurs rendements de dividende, donne naissance à une nouvelle variante : l'achat d'un titre unique **p. 53**

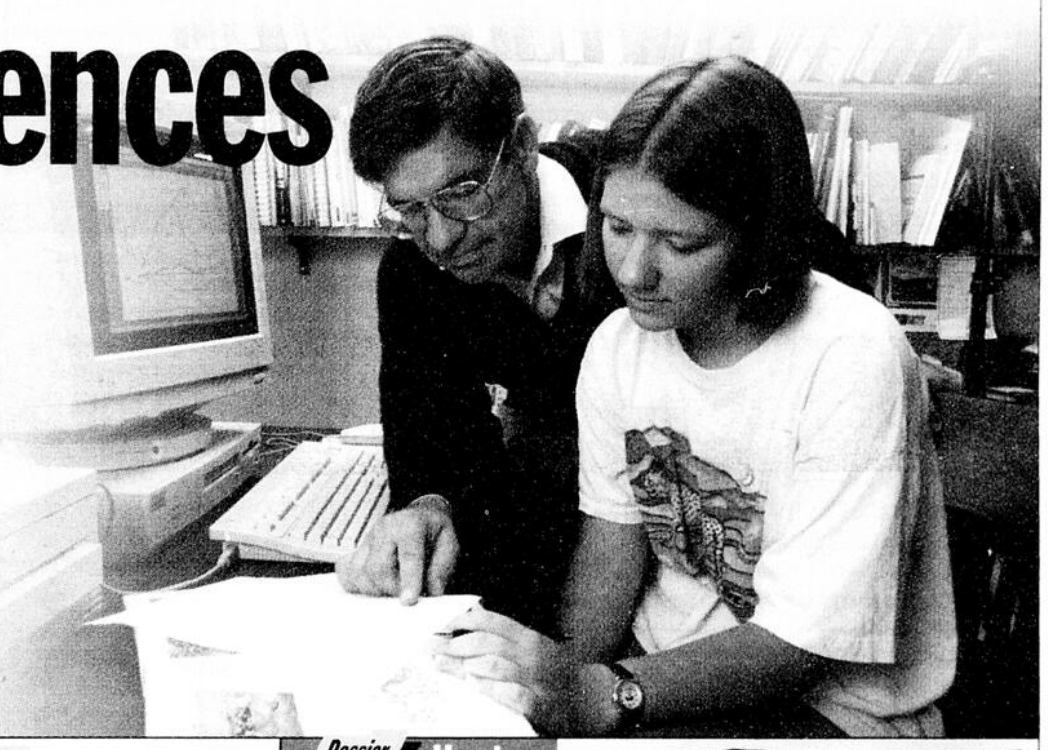
Rubriques LES AFFAIRES

BOURSES	62 À 68
COMMERCE EXTÉRIEUR	22
FONDS MUTUELS	54-55
GAGNANTS/PERDANTS	62
IMMOBILIER	73 À 83
MARKETING	26-27
OCCASIONS AMÉRICAINES	69
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RESSOURCES HUMAINES	20
RESSOURCES NATURELLES	45 À 52
RÉSULTATS FINANCIERS	70-71
REVUE DES MARCHÉS	61
TAUX D'INTÉRÊT	60
TECHNOLOGIE	18-19
VOTRE ARGENT	59

Emploi

Les nouveaux emplois exigent des compétences

La nouvelle économie multiplie les emplois, notamment en informatique, mais ils requièrent une formation plus poussée **pp. 2-3**



La tournée des régions — Dossier spécial

Gaspésie et Îles-de-la-Madeleine

Les industries traditionnelles vivent un point tournant **pp. 29 à 33**

Dossier spécial **L'auto**

Les nouveautés 1997

Le sport et le luxe sont de nouveau en vedette **pp. B1 à B20**

Sans fil. Sans limite.

MD Rogers Cantel Inc. et MC AT&T Corp. utilisées sous licence.

CANTEL AT&T

0 66713 00152 9 10

L'ACTUALITÉ — Le point

L'emploi s'accélérera à partir de l'an 2000

Réjean Bourdeau

Les années 1990 auront été difficiles en termes de création d'emplois au Québec. L'ajustement des entreprises au libre-échange, les restructurations du secteur privé et les compressions budgétaires des gouvernements ont essoufflé l'économie.

Pour la première moitié de la décennie, la croissance annuelle moyenne de l'emploi a été de seulement 0,3 %, en comparaison de 1,0 % pour les 10 années antérieures.

Or, il ne faut pas s'attendre à une amélioration marquée tant que la transition vers une économie plus saine et plus compétitive n'aura pas été complétée.

Selon **Sylvain Bélisle**, économiste au ministère du **Développement des ressources humaines Canada** (DRHC), il faudra attendre quelques années, avec le risque d'une récession entre-temps, avant que le marché québécois de l'emploi reprenne du tonus.

Mais les perspectives sont encourageantes. « À partir de 2000, le rythme de création d'emplois s'accélérera, a-t-il affirmé. Dans les années qui suivront, le taux de chômage du Québec passera sous la barre des 10 % ».

L'an dernier, le taux de chômage annuel moyen a été de 11,8 % pour le Québec, par rapport à 9,7 % pour l'ensemble canadien. M. Bélisle reste prudent, étant donné que l'évolution du chômage est tributaire de la population active. « Si un bassin important de travailleurs découragés cherche à réintégrer le marché du travail advenant des meilleures conditions, le taux de chômage sera plus élevé que prévu », a-t-il précisé.

Pour la deuxième moitié de la décennie 1990, l'économiste s'attend à un taux de croissance annuel de l'emploi au Québec de 1,1 %, par rapport à 2,3 % pour la période de 1986 à 1989.

Les secteurs qui connaîtront les meilleures performances sont ceux des services aux entreprises (6,9 %), de la machinerie (5,1 %), des équipements de transport (3,7 %) et des produits électriques (3,4 %).

« Les industries manufacturières qui exportent et qui utilisent de nouvelles technologies offrent le meilleur potentiel de croissance de l'emploi », affirme M. Bélisle. Les services à la production, qui comprennent notamment les industries des transports, des communications, des services publics et financiers, vont aussi connaître un développement soutenu.

Par contre, l'emploi diminuera dans les secteurs des produits pétroliers (- 4,1 %), du vêtement (- 2,4 %), du transport et de l'entreposage (- 2,0 %).

Catégories

Les travailleurs qualifiés sont particulièrement en demande. Selon **René Morissette**, économiste senior à **Statistique Canada**, cette situation découle de la transformation de l'économie.

D'une part, la libéralisation du commerce international a eu pour effet de créer une pression à la baisse sur les salaires des travailleurs moins spécialisés et de favoriser ceux qui possèdent de l'expertise.

D'autre part, les changements technologiques et l'automatisation des processus de production ont augmenté la demande pour les employés spécialisés. M. Bélisle constate une forte demande pour les ingénieurs chimistes, les électroniciens, les techniciens en génie et en chimie. En usine, les métiers d'opérateurs de machines et les soudeurs restent aussi très populaires.

Fait intéressant, les cadres et les gestionnaires supérieurs sont toujours en demande. « Contrairement au discours sur l'aplanissement de la pyramide, les chiffres restent positifs », soutient l'économiste. Bien plus, à part la période 1993-94, la demande pour les cadres est demeurée solide, même durant les récessions. À moyen terme, cette catégorie connaîtra la meilleure croissance annuelle (1,9 %), avec celle des sciences physiques et appliquées (3,8 %). Les internautes qui s'intéressent aux perspectives du marché du travail canadien, par métiers et professions, peuvent consulter le site : *http://www.hrdcdrhc.gc.ca/hrdc/corp/stratpol* de Développement ressources humaines Canada. ■

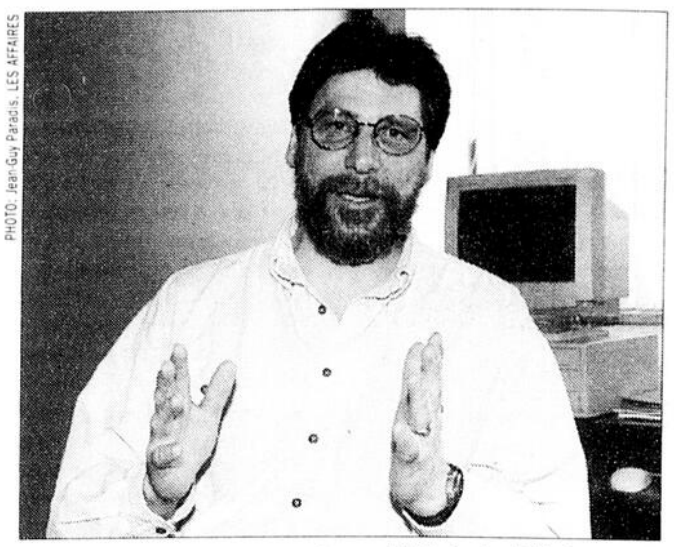


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Sylvain Bélisle : « Les industries manufacturières qui exportent et qui utilisent de nouvelles technologies offrent le meilleur potentiel de croissance de l'emploi. »**

Prévisions de l'emploi au Québec

(Taux de croissance annuel moyen selon les groupes professionnels en %)

Groupe professionnel	1984-89	1990-96	1997-2002
Cadres et gestionnaires	4,2	2,0	1,9
Professionnels et techniciens	3,1	2,1	1,5
Sciences physiques et appliquées	5,6	1,0	3,8
Sciences de la santé	3,1	2,4	0,2
Sciences humaines et sociales, arts	1,9	2,5	1,1
Travailleurs de bureau	2,1	-0,9	0,8
Travailleurs de services	2,0	0,9	1,5
Travailleurs de la production	2,3	-1,5	1,3
Total :	2,6	0,5	1,4

Source : Développement des ressources humaines Canada
Tableau : LES AFFAIRES

LES AFFAIRES

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

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

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

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Price .7
Acura .B2
Affinerie CCR .30
Altavista (Mines) .47
Andsie .78-79
Apple Computer .69
Aston Martin .B2
Audi .B2
Auriginor (Exploration) .48
AXOR (Groupe) .83
Azimut (Exploration) .46
Banque Nationale .83, B19
Banque Royale .B19
Banque Scotia .56
Barwood .13
Baton Broadcasting .43, 62
BCE Entreprises .61
Bell Canada .61
Benvest Capital .58
BMW .B2,B14-15
Bradley WM Manufacture .49
Brazos .83
Cabletron Systems .69
Câblo G .31
Cadillac Fairview .75
Cage aux Sports .36
Cambior .48
Canadien Pacifique .14
CanWest .16
CanWest Global Communications .43
Centre Visavie .73
Chrysler .B2
CHUM .43
Cieslok Outdoor .26
Cogeco .16, 43
Coleraine (Ress. minières) .47
Coopérative forestière Saint-Elzéar .30
Coscient (Groupe) .16
David Lauzon (Entreprises) .13
Davie (Industrie) .17
Débitek .15
Dynacor (Mines) .52
East Side Mario's .36
Eaton .75
Espalau (Société minière) .52
EXFO .15
Exotica .35, 36
Falconbridge .46, 47
Flashmédia .26
Ford .B1, B2, B8
Gallop & Gallop .26
Ganett Outdoor .26
General Motors .B1, B2, B12-13
GéoNova Explorations .46, 47
Goths (Ress.) .46
Honda .B1, B4
Horwath consultants .74
Hôtels Canadien Pacifique .74
Hyundai .B4
Inco .47
Infectio Diagnostic .34
Inmet (Corp. minière) .47
Iron Roads Railways .14
ISM .83
Jaguar .B4
Kaufel (Groupe) .44
Kennecott Canada .46
Lamborghini .B4
Land Rover .B4
Logic Gestion Immobilière .73
Lone Star .83
Loto-Québec .29
Lotus .B6
Loubel (Exploration) .47
Lucent Technologies .62
Makibois .13
Malofilm Communications .62, 71
Matol Botanique International .28
Mazda .B6
McDonald's .61
Médiacom .26
Mercedes-Benz .B1, B6
Metalcraft Marine .17
Mines et exploration Noranda .30
Mines Gaspé .30
Mitel Corp. .62
Moe's Deli & Bar .36
Montrusco et Associé .56
Mouvement Desjardins .23
MSV (Ressources) .50
Multihexa .15
Murad Communications .26
Neogenix .15
Nissan .B6, B8-9
North American Trust .83
Omni .26
Option (Service Immobilier) .78-79
Outdoor System .26
Pacini .38-39
Paterson Group .26
Pêcheries Marinard .32
Peerless (Corp. de tapis) .72
Phoenix Int. Sciences de la vie .57
Porsche .B6
Précitech .15
Premier Choix .16
Prothèque Légal (Groupe) .83
Pulsion Design Int. .15
Queenstake Resources .62
Radiomutuel .16, 26
Re/Max .73
Restaurants P & P .38-39
Restaurants Sportscene .36
Rocand .15
Saab .B7
Saint-Laurent & Hudson .14
Salaisons Brochu .24
Savoie (Groupe) .73
Sirios (Ressources) .46
SIT .15
Slaight Communication .26
Soc. explo. Pacifique Ouest .48
Soquem .46
Spielo .29
SR Telecom .57
Ste-Geneviève (Ress.) .46
Stone-Consolidated .7
Subaru .B1, B7
Sunshine Boys .37
Technilab Pharma .72
Télé-Métropole .16
The Fitness Company .58
Tiomin Resources .46
Torstar Corp. .71
Toyota .B7, B8-9, B17
Trinomic Technologie .18
Ultima (Groupe) .41
Urban Outdoor .26
Viceroy Homes .42
Vidéotron (Groupe) .16, 43
Vior (Soc. minière) .46
Virginia (Mines d'or) .46
Volkswagen .B7
Volvo .B7,B18
Wendy International Corp. .61
WIC Western Communications Int. .43
Worldwide .78-79
Zoom Média .15

Cherchez-vous une nouvelle carrière ?

Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer ,refinancer, toutes sortes de propriétés.Participez au programme 902.56 «A.É.C. Agent immobilier» conduisant à une Attestation d'études collégiales.

Renseignements et réservations:
(514) 277-2117 1 800 361-9972
courrier électronique: brung@cedep.net

Jean-Guy Leboeuf Adm. A
économiste et andragogue

Permis nº 749926
Certificat d'enregistrement à la SQDM : D6F016805-1

COLLÈGE JEAN-GUY LEBŒUF
5277,avenue du Parc
Montréal
(Québec) H2V 4G9

Le Savoir coûte moins cher que le non-savoir

Nous avons de nouvelles *façons de faire* *fructifier* *votre* argent

NOS 7 NOUVEAUX FONDS MUTUELS

Placements CIBC lance de nouveaux fonds mutuels* qui vous aideront à diversifier votre portefeuille pour obtenir des possibilités de croissance maximale.

Pour obtenir plus de renseignements, composez le **1 800 465-3863** (**866-0669** à Montréal).

PLACEMENTS CIBC

On voit la vie de *votre* façon.℠

*Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC. ℠ Marque de commerce de la Banque CIBC

La nouvelle économie multiplie les emplois, mais ils exigent de la compétence

Réjean Bourdeau

Les changements profonds qu'a connus l'économie québécoise depuis 10 ans ont fait exploser l'emploi dans les entreprises qui exportent et qui utilisent les nouvelles technologies.

Les sociétés de télécommunications, du secteur pharmaceutique, de biotechnologie et d'équipements de transport, pour ne nommer que celles-là, recherchent des techniciens et des spécialistes, qui possèdent la formation nécessaire.

Les banques, les maisons de courtage et les compagnies d'assurance recherchent des conseillers financiers.

Il en va de même pour les techniciens et les ingénieurs en informatique si l'on se fie à une étude récente du groupe-conseil **Deloitte & Touche**, de Toronto, selon laquelle 60 % des entreprises ont de la difficulté à recruter des architectes de systèmes clients-serveurs, des concepteurs de bases de données et des spécialistes des logiciels.

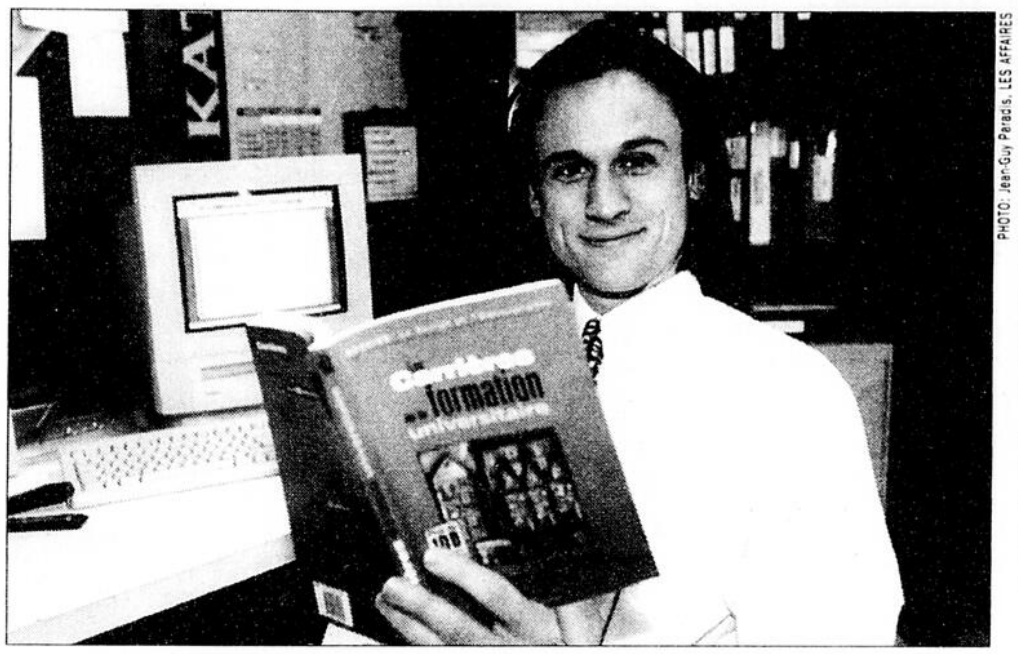


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **François Cartier : « L'école d'aujourd'hui ne considère pas l'éducation des jeunes comme partie intégrante de sa mission éducative. »**

Pas étonnant que, de 1984 à 1994, les emplois en informatique aient presque quadruplé et que le salaire de départ des finissants universitaires dans cette discipline varie de 34 000 à 40 000 $.

Placement parfait

Cette situation n'étonne guère **François Cartier**, président des **Éditions Ma Carrière**, qui publie chaque année une série de guides portant sur le placement des finissants en formation professionnelle, collégiale et universitaire.

« Il y a eu un bouleversement incroyable sur le marché du travail au cours des dernières années, mais qu'est-ce qu'on a fait comme société pour suivre cette évolution et donner des outils aux jeunes », se demande l'entrepreneur de 28 ans, qui a réalisé des ventes de 500 000 $ l'an dernier.

Sa réponse a été d'éditer, depuis 1990, avec **Marcel Sanscartier**, des livres de référence « qui rapprochent les étudiants du monde du travail et de l'entreprise ».

Selon lui, il y a un monde qui sépare les attentes des jeunes et le marché du travail. « La réalité n'est pas toujours rose, mais les perspectives sont bonnes dans plusieurs secteurs ».

Une recherche exhaustive a permis à son entreprise de recenser pas moins de 30 professions du collégial affichant un taux de placement parfait, et même une pénurie de diplômés.

Parmi ces techniques, on retrouve notamment celles de laboratoire médical, de chimie-biologie et d'informatique. Il a également constaté une vigueur du côté de l'ingénierie et des postes administratifs, incluant les options en marketing et en finance.

À son avis, il y aura une reprise de l'embauche dans le secteur de l'enseignement dans cinq ans, à la suite de la prise de retraite de nombreux professeurs.

Par contre, le secteur de la santé, avec le virage ambulatoire, connaît des moments difficiles, alors que le taux de placement pour les infirmières a chuté dramatiquement. « On pourrait toutefois assister à un regain dans les prochaines années avec la mise en place de services privés », a-t-il avancé.

Les métiers en perte de vitesse sont ceux de la menuiserie, avec un taux de chômage de 38 %, de l'aide aux bénéficiaires (30 %), du secrétariat non bilingue (28 %) et de la coiffure (25 %).

Le cas de l'informatique

« Le problème, c'est que l'école d'aujourd'hui ne considère pas l'éducation des jeunes comme partie intégrante de sa mission éducative », souligne-t-il.

Résultat : les étudiants connaissent mal les besoins des entreprises ou ne sont tout simplement pas au courant des débouchés existant. Selon M. Cartier, cela a pour effet de créer, pour les jeunes, une mauvaise perception du marché du travail et des emplois recherchés.

« À l'heure où la demande pour les informaticiens est grande, il est étonnant de constater que la discipline génère peu d'intérêt, parce que ce métier est considéré à tort comme asocial. »

Il faudrait, à son avis, démystifier cette image en démontrant son application dans le secteur de la musique, de la mode, des arts, etc.

Une table ronde organisée par le **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM), le printemps dernier, a constaté que la relève dans le secteur informatique était insuffisante.

En 1991, 18 % des entreprises avaient des postes vacants, alors qu'en 1994, le taux avait grimpé à 39 %.

D'autre part, une étude réalisée par le **Centre d'adaptation de la main- d'oeuvre de l'industrie aérospatiale au Québec** (CAMAQ), en 1995, a démontré qu'il y avait plus de 700 postes vacants dans cette industrie.

Ce sont des postes de nature scientifique et technique et de métiers.

Selon **Serge Tremblay**, président-directeur général du CAMAQ, plusieurs entreprises ont reconnu avoir de la difficulté à combler des postes demandant de l'expérience.

Les postes recherchés concernaient surtout les scientifiques en électro-optique, en électronique et en informatique et des spécialistes en programmation de language informatique.

La demande touchait également les spécialistes en logiciels, les techniciens de production, les rédacteurs techniques, les machinistes avec ou sans spécialisation sur commande numérique et les assembleurs de structures. ■

Douze professions du collégial affichent un taux de placement parfait en 1996-97

- Technologie de laboratoire médical
- Techniques de chimie-biologie
- Technologie physique
- Informatique
- Techniques de génie mécanique
- Techniques de génie électrique
- Techniques administratives (bilingue)
- Techniques d'orthèses et de protèses
- Transformation des matières plastiques
- Technologie de l'impression
- Technologie des équipements agricoles
- Technologie forestière

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

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 luxe 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. Visitez votre concessionnaire pour plus de détails.

L'ACTUALITÉ

Les centres d'accueil privés sont 11,6 % plus efficaces que les centres publics

Les centres privés font épargner plus de 30 M$ par année au gouvernement

Dominique Froment

Les centres d'accueil privés pour personnes âgées sont 11,6 % plus efficaces que ceux du secteur public. Pourtant, les employés des centres privés ont les mêmes conventions collectives que ceux du secteur public et leurs pensionnaires paient le même tarif. C'est ce que démontre une étude réalisée par l'**Association des centres hospitaliers et des centres d'accueil privés du Québec** (ACHAP). Cette étude a été faite en collaboration avec **Samson Bélair/Deloitte & Touche** et a été validée par l'économiste **Pierre Fortin**.

En fait, l'étude de l'ACHAP encadrée par Samson Bélair arrivait à un écart d'efficacité de 10,8 % en faveur des centres privés (coût de 120,68 $ par jour par pensionnaire contre 133,69 $). Toutefois, Pierre Fortin a estimé que la clientèle plus lourde des centres privés conventionnés (2,82 heures de soins par jour par personne, contre 2,35 heures dans le réseau public) constitue un frein additionnel à leur efficacité. En tenant compte de ce facteur, il est arrivé à une efficacité accrue de 11,6 % pour les centres privés.

Si les 93 établissements de l'ACHAP (7 000 lits) devenaient publics, il en coûterait 30 M$ de plus par année au gouvernement. À l'opposé, si tous les centres d'hébergement publics (28 000 lits) devenaient privés conventionnés, l'économie annuelle se chiffrerait à 126 M$.

L'ACHAP regroupe presque tous les établissements privés du Québec, seulement trois à cinq n'en faisant pas partie. Ces 93 centres appartiennent à 66 propriétaires. Ils accueillent 7 000 personnes âgées en perte d'autonomie sévère et emploient quelque 7 000 personnes.

Ces 93 centres sont tous conventionnés, c'est-à-dire qu'ils ont une convention avec le ministère de la **Santé et des services sociaux**. Leurs employés jouissent des mêmes conventions collectives que dans les centres publics. Les tarifs (loyers) payés par les pensionnaires des centres privés conventionnés sont les mêmes que dans les centres publics. Ce loyer est déterminé par le ministère de la Santé en fonction des revenus de chaque pensionnaire et il varie entre 760 et 1 100 $ par mois.

Les pensionnaires des centres privés conventionnés y sont tous dirigés par le réseau public de la santé et des services sociaux. Leurs 7 000 lits sont occupés presque à 100 %, le gouvernement ne voulant pas subventionner des lits inoccupés. Par contre, le taux d'occupation dans les centres d'hébergement publics est de 95 à 96 %.

Le réseau privé d'hébergement des personnes âgées compte aussi des centres d'accueil autofinancés (non membres de l'ACHAP), qui accueillent environ 2 000 pensionnaires.

Ces centres ne recevant aucune subvention, les pensionnaires assument la totalité des coûts, c'est-à-dire 1 600 à 4 000 $ par mois. À cause des coûts très élevés, ces centres ne s'adressent qu'à une clientèle huppée restreinte.

Le réseau privé est complété par les résidences pour personnes âgées (non membres de l'ACHAP), dont on ne connaît pas le nombre. Elles fonctionnent sans permis (mais non illégalement) et ne reçoivent aucune subvention.

Le gouvernement verse un loyer aux propriétaires des centres conventionnés, basé sur la valeur des immeubles (un centre d'accueil coûte 100 000 $ par lit à construire, plus la valeur du terrain). Ils reçoivent en plus une subvention correspondant à 85-88 % de leurs coûts d'exploitation. Cette subvention est divisée en deux parties. La première, correspondant à 60 % de la subvention, sert à défrayer les soins aux pensionnaires. Les propriétaires ne peuvent faire de profits sur cette partie.

La deuxième partie (40 % de la subvention) est appliquée aux soins non cliniques (administration, repas, entretien, sécurité, etc.). Les propriétaires doivent s'arranger pour faire leur profit sur cette seule partie de la subvention.

Heureux de leur sort, mais inquiets

Malgré ces contraintes et bien qu'ils ne puissent prendre de l'expansion (il y a un moratoire sur l'ouverture de centres conventionnés) et qu'ils ne puissent presque pas ouvrir de centres autofinancés, la demande ne le justifiant pas, les propriétaires des centres conventionnés ne sont pas malheureux.

« Nous voulons seulement faire savoir à la population que nous existons, que nous jouons un rôle important et que nous sommes efficaces », affirme le directeur général de l'ACHAP, **Jacques Renaud**.

Pour être franc, ils sont un peu inquiets cependant. Avec tous les bouleversements qui ont cours dans le réseau de la santé, ils se demandent quel rôle le ministre de la Santé leur réservera.

Dans le passé, ils ont toujours pu s'arranger avec le ministère de la Santé.

« On va probablement devoir négocier avec les régies régionales dans un avenir prochain », prévoit **Guy Joly**, membre du conseil d'administration de l'ACHAP et vice-président, opérations santé, du **Groupe Champlain**.

« Le ministère de Santé comprend que nous sommes imputables des déficits. Nous espérons que les régies régionales seront sensibles à notre situation », a-t-il ajouté.

M. Renaud admet que le parc immobilier des centres d'accueil privés est plutôt vieux.

« Nous devrons et nous voulons investir pour les moderniser, mais nous voulons d'abord savoir où nous allons. » ■

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
27 mars (JEU)	20 mars (JEU)	26 mars (MER)	19 mars (MER)	24 mars (LUN)
25 Avril (VEN)	30 Avril (MER)	23 Avril (MER)	29 Avril (MER)	21 Avril (LUN)

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

Toutes ces débentures ont été vendues, cette annonce n'est publiée qu'à titre d'information.

Le 14 février 1997

OpTel SM

Une filiale de Le Groupe Vidéotron ltée

225 000 unités

OpTel, Inc.

225 000 000 $US

Billets de rang senior échéant en 2005 et portant intérêt au taux de 13% avec 225 000 actions ordinaires sans droit de vote

Salomon Brothers Inc

Merrill Lynch & Co.

Salomon Brothers

Le Parti libéral veut se donner une politique économique plus incitative à l'emploi

Son approche en droit du travail demeure cependant mitigée

Jean-Paul Gagné

Le **Parti libéral** du Québec veut se donner une politique économique plus favorable à l'emploi et à la croissance de l'économie. L'approche reste cependant mitigée en matière de droit du travail, comparativement à la législation des États-Unis, où une réglementation moins lourde favorise davantage la création d'emploi. Le taux de chômage y est de 5,4 %, comparativement à 12,5 % au Québec (10 % dans l'ensemble du Canada).

C'est ce qui ressort d'une entrevue avec le chef du Parti libéral du Québec, **Daniel Johnson**, à la veille du 27e congrès des membres du Parti, qui a lieu du 7 au 9 mars. Les délégués se pencheront alors sur un ensemble de propositions émanant du document de réflexion *Garantir l'avenir*, produit par la Commission politique du parti.

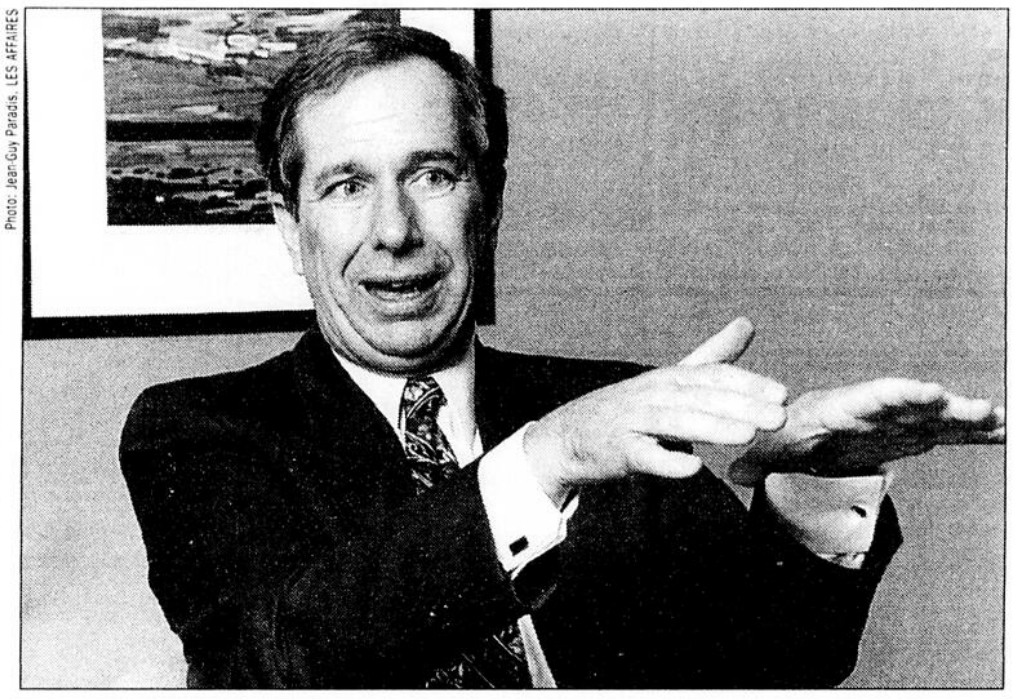


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Daniel Johnson : « Il faut cesser de payer les gens à ne rien faire dans la fonction publique. »**

Fiscalité

Le chef libéral se dit en faveur de l'élimination de la taxe sur le capital des entreprises et d'une réduction des taxes sur la masse salariale à un niveau comparable avec celui qui est en vigueur dans les autres provinces. En contrepartie, il propose d'accroître l'impôt sur les profits des entreprises, qu'il considère plus pertinent.

Pour les particuliers, il suggère de réformer la fiscalité de façon à la rendre plus favorable à l'épargne et à la consommation. Comment ? En imposant davantage le « revenu dépensé » et moins le « revenu gagné ». Ce mode d'imposition s'appliquerait sur l'ensemble des revenus des particuliers, dont on déduirait l'épargne nette et une exemption de base, ajustée en fonction de la famille. Il ne s'agit pas d'une taxe de vente.

Le Parti libéral est favorable à un « budget de fonctionnement annuel équilibré » et à une réduction de la dette, pour diminuer le coût des frais de financement de la dette et à « réduire de façon prioritaire et récurrente le fardeau fiscal des entreprises et des particuliers de manière à le rendre progressivement comparable à celui de nos voisins et principaux concurrents ».

Travail

Le rapport de la Commission politique propose de revoir le *Code du travail*, la *Loi sur les normes du travail* et la *Loi sur les décrets de conventions collectives*, « de manière à les actualiser, tout en garantissant une protection adéquate aux travailleurs dans le contexte d'une économie plus compétitive ».

M. Johnson se dit favorable à l'abolition des décrets du bois ouvré et du verre plat, mais n'est pas sûr de la pertinence d'abolir ceux existant dans l'industrie du vêtement.

Au niveau du Code du travail, il demeure imprécis sur les amendements qui pourraient être apportés, insistant sur la nécessité de « responsabiliser les parties ».

Au sujet de l'article 45 qui freine la sous-traitance, M. Johnson affirme que l'interprétation de cet article a été élargie et qu'il faudrait « éviter que la sous-traitance soit liée à l'accréditation du donneur d'ordre ».

Sécurité d'emploi

Interrogé sur la sécurité d'emploi dans le secteur public et parapublic, M. Johnson s'en tient au document d'orientation de la Commission politique du Parti libéral. Selon ce document, le principe de la permanence est conservé parce que celle-ci protège l'employé contre les congédiements arbitraires, notamment pour des mobiles politiques, et qu'elle entraîne la neutralité et la pérennité de la fonction publique.

Toutefois, le document suggère que le gouvernement puisse « mettre fin aux garanties de sécurité d'emploi en cas de manque de travail ». Autrement dit, on propose de conserver le principe de la sécurité d'emploi, mais de donner au gouvernement le droit de faire des mises à pied lorsque des emplois ne sont plus nécessaires, soit en raison de changements technologiques, soit en raison d'une réorganisation du travail (comme dans le secteur de la santé).

Déréglementation

En matière de déréglementation, M. Johnson dit préférer une « approche basée sur l'obligation de résultats », qui responsabilise les personnes et les entreprises, à une multitude de règlements qui interviennent dans les processus décisionnels.

Sur la couleur de la margarine, le chef libéral a refusé de se prononcer, prétextant devoir consulter ses députés à ce sujet. Le gouvernement **Bouchard** a annoncé en janvier son intention de supprimer le règlement empêchant les fabricants de colorer leur produit. Face aux protestations de l'**Union des producteurs agricoles**, Québec a annoncé une consultation des parties intéressées et reporté de quelques mois sa décision définitive sur la couleur de la margarine. Le Québec est la seule province à avoir un tel règlement.

M. Johnson s'est également montré imprécis sur la désyndicalisation de la construction résidentielle. Il a refusé de dire si un gouvernement du Parti libéral reviendrait au désassujettissement et à la désyndicalisation de la construction résidentielle de six logements et moins que son gouvernement avait fait voter au cours de son règne et que le gouvernement de **Jacques Parizeau** a renversé peu de temps après l'élection du **Parti québécois**. « Je ne peux prendre un tel engagement aujourd'hui. Ça dépendra du contexte politique du moment », a-t-il précisé. ■

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

Opinions

ÉDITORIAL

Eaton : victime de San Francisco ?

Malgré sa taille (1,7 milliard de ventes en 1996), ses 127 ans, son passé glorieux et son image de marque, **Eaton** vient d'admettre qu'elle ne pouvait rester en affaires sans la protection de la cour contre ses créanciers.

Malgré les rumeurs de difficultés financières depuis quelques années, son recours à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers* a eu l'effet d'une bombe, même chez ses banquiers.

La chaîne, qui appartient à une riche famille de Toronto, avait toujours été d'une discrétion absolue sur ses affaires... jusqu'au 27 février, alors qu'elle dut déballer devant la cour sa situation financière.

Ce n'est pas beau : une baisse des ventes de 500 M$ depuis cinq ans, une perte d'exploitation de 120 M$ en 1996 et des dettes de 310 M$, dont 168 M$ de crédit à court terme partiellement garanti, dû aux banques **Scotia** et **TD**.

Les créanciers ne seront pas remboursés des dettes courantes aussi longtemps qu'Eaton n'aura pas fait approuver son plan de restructuration, attendu au plus tard le 15 juin. Pour payer ses fournisseurs et ses employés pendant la restructuration, Eaton bénéficie d'un crédit de 555 M$ de **GE Capital**.

Plusieurs des 85 magasins (13 au Québec) seront fermés et le tiers des 15 000 employés pourraient être mis à pied.

Eaton a été rattrapée par des concurrents plus innovateurs et plus flexibles. La grosseur ne garantit pas le succès d'un détaillant. Sa force réside plutôt dans sa capacité de décoder les attentes des consommateurs, de suivre à la loupe ses concurrents et, surtout dans le cas d'une vieille entreprise, de s'adapter à l'évolution du marché.

Les tendances nouvelles qu'Eaton a semblé ignorer sont la segmentation toujours plus grande du marché et la multiplication des boutiques et des magasins spécialisés. L'ère n'est plus aux magasins généraux, comme le rappelle aussi la disparition de **Simpson**, des **Magasins M** et d'autres, il y a quelques années.

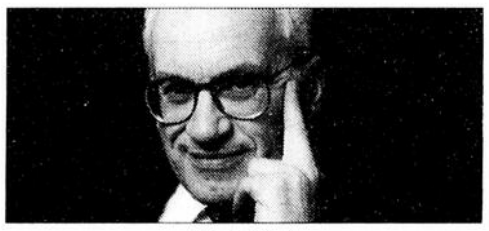
Ceux qui survivent sont ceux qui s'adaptent et qui renouvellent leurs magasins, comme **Zellers** et **Sears**, qui a sabré des dizaines de milliers d'emplois aux États-Unis, et comme **Wal-Mart**, qui possède une mise en marché très dynamique. C'est l'époque des magasins spécialisés, comme **Canadian Tire**, qui investit des centaines de millions pour rénover et agrandir ses établissements, **Toys R US**, **Réno-Dépôt**, **Ro-Na L'entrepôt**, **Brault et Martineau**, **Bureau en gros**, etc., sans oublier l'explosion des boutiques spécialisées de vêtements, de chaussures, d'articles de sport, d'appareils électroniques, de cadeaux, etc.

Eaton n'a pas renouvelé ses magasins, a conservé trop longtemps des magasins déficitaires et n'a pas surveillé ses concurrents. **Paul Roberge**, fondateur des **Boutiques San Francisco**, qui exploitent une demi-douzaine de bannières différentes de magasins de vêtements, disait récemment que les gestionnaires des grandes chaînes torontoises ne connaissent pas ses superbes magasins *Les Ailes de la mode*, une innovation digne de **Timothy Eaton**, fondateur de la chaîne et grand innovateur en son temps. Aujourd'hui, San Francisco vend plus de maillots de bain qu'Eaton ! C'est tout dire.

Les problèmes d'Eaton ont bien plus à voir avec sa gestion qu'avec l'ouverture des marchés, l'arrivée de Wal-Mart et d'autres bannières, canadiennes et américaines, dans le marché.

Certes, ces nouvelles bannières rendent la vie difficile à certains détaillants, mais les consommateurs en profitent abondamment, grâce à une amélioration du service (les employés de certains magasins ne prennent plus les meilleures places de stationnement) et des prix plus bas.

Les emplois ? Ils restent stables à 1,7 M dans l'ensemble de l'industrie du détail. ■



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**

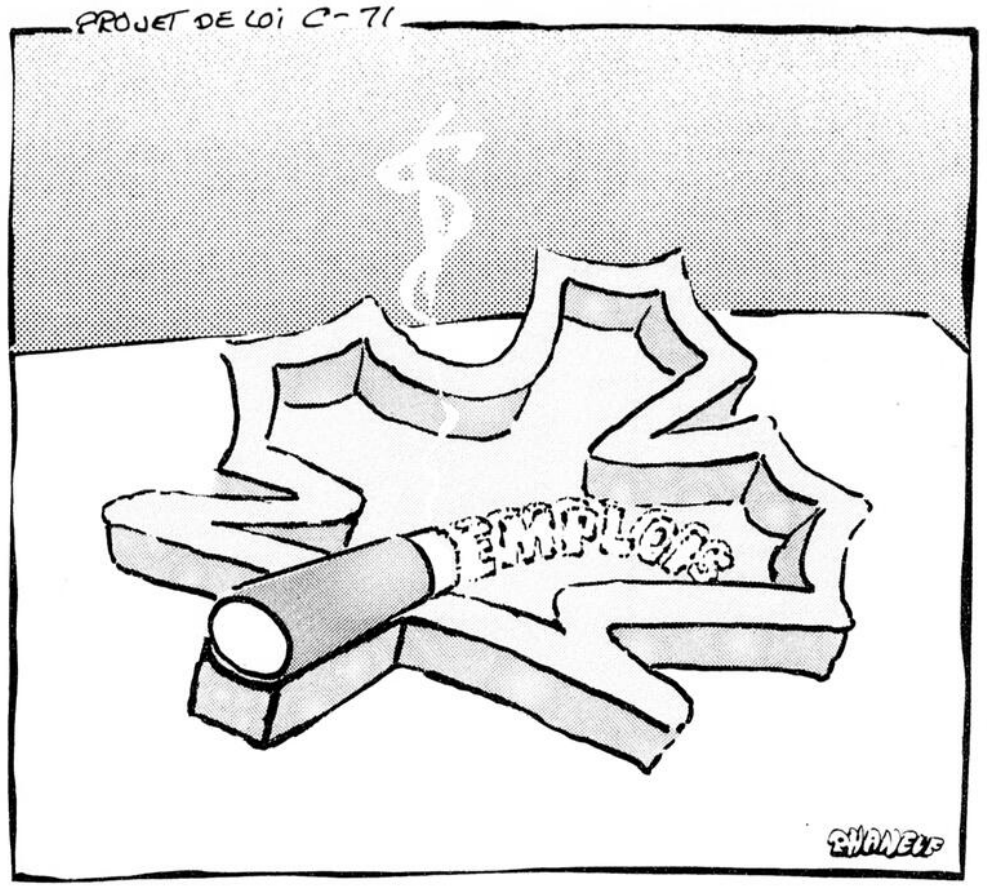
Tirage : Directeur : **François Blondin** — Promotion : **Sylvain Marcoux**
Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires (51 fois l'an) **1 an : 48,00 $** — **2 ans : 72,00 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (51 fois l'an) et **Affaires PLUS** (11 fois l'an) **1 an: 62,62 $** — **2 ans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

Le nouveau monde des infostructures

Dans un livre, *Le nouveau monde des infostructures*, qui vient d'être publié chez **Fides**, je décris notre passage de l'ère des infrastructures à celle des infostructures, c'est-à-dire de l'ère du béton vers ce qui se construit autour du traitement de l'information. Nous sommes en train de passer d'une période préoccupée par la béatification de la technologie vers la découverte de la convergence des technologies informatiques et de télécommunications avec l'interactivité, plaçant le consommateur au centre des préoccupations désormais économiques.

En parallèle, le projet américain de l'*Information Highway* substitue au modèle économique traditionnel orienté vers la fabrication un modèle qui s'appuie sur le traitement de la connaissance. Toutes ces tendances mènent à une industrie du contenu vers où convergent de nouveaux acteurs. En fait, les changements socio-économiques dans les pays industrialisés sont tellement importants que d'aucuns parlent d'une rupture avec un passé récent. En voici les mécanismes :

• accélération des changements, surtout depuis 1990;

• convergence des technologies, mais aussi des acteurs, des contenus en ligne et hors-ligne (produits dérivés) et des investissements;

• mondialisation des marchés (Accord de libre-échange nord-américain, création de l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC), etc.);

• alliances entre des grandes entreprises qui donnent naissance à des géants qui deviennent plus puissants que bien des États nations (exemple : **Time-Warner-Turner**, **Seagram-MCA**, **Disney-ABC**, etc.)

Cette industrie internationale de l'information et de la culture assure la conception, la production, la gestion et la diffusion de contenus répondant aux besoins d'une société de l'information émergente. Plutôt que sur le capital, les matières premières ou l'énergie, elle est basée sur la « matière grise » et présente une structure plus complexe et plus fluide que les industries classiques.

Cette industrie émerge grâce au triomphe du libéralisme et du capitalisme, à la libéralisation des échanges commerciaux et aux capitaux de nouveaux acteurs attirés par les bénéfices annoncés.

La rencontre de tant de nouveaux investissements avec tant de nouvelles idées donne un souffle nouveau à l'économie. Cette industrie pourrait, à certaines conditions, faire basculer un marché de produits manufacturiers traditionnels basé sur l'offre (*technology push*) vers un marché basé sur la demande en informations (*demand pull* ou *social pull*), celle-ci devenant éventuellement la monnaie de cette nouvelle économie. C'est ce qui permet de mieux comprendre certains événements qui se sont passés ces dernières semaines :

• **Vidéotron** qui veut se lancer dans la téléphonie;

• la forte présence du secteur québécois du multimédia au **MILIA** à Cannes;

• la bataille pour le doublage des films qui s'engage avec la France;

• les inquiétudes des milieux culturels canadiens vis-à-vis des attaques américaines contre notre politique d'exclusion culturelle;

• la signature des accords de l'OMC sur la déréglementation des contenus, etc.

Cette industrie imposera plusieurs analyses :

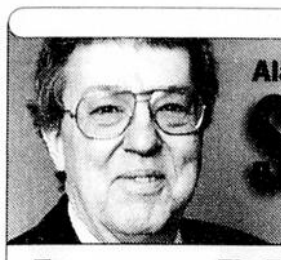
• l'identification des besoins des différentes générations de consommateurs;

• le développement de stratégies tenant compte de la mondialisation des marchés, notamment des alliances à réaliser;

• l'analyse des micromarchés, qui semblent arriver par vagues;

• une veille sur les technologies et les économies émergentes à travers les pays industrialisés, etc. ■

Michel Cartier
Professeur à l'UQAM
cartier.michel@uqam.ca



Alain Guilbert

Sans limite

Jean Bienvenue prend une retraite bien méritée

Quand **Jean Bienvenue** a fermé la porte de son bureau de président du **Groupe Olymel**, le 31 janvier dernier, il a du même coup tourné deux pages, l'une sur sa carrière professionnelle et l'autre sur une longue tradition familiale qui avait commencé il y a plus d'un demi-siècle en 1945.

En abandonnant la direction de l'entreprise à la **Coopérative fédérée du Québec**, qui en avait déjà acquis la moitié à la fin de 1991 avec la possibilité d'acquérir le reste, dont l'action de contrôle (*golden share*) cinq années plus tard, Jean Bienvenue réalisait, avec 10 années de retard, une promesse qu'il s'était faite à 25 ans, celle de prendre sa retraite à 45 ans. « Mais à ce moment-là, je me suis trouvé trop jeune. Aujourd'hui, à 55 ans, c'est juste parfait ! »

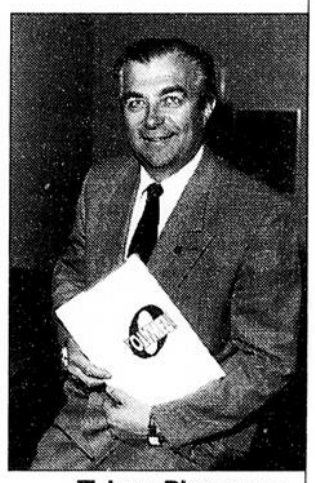
Si la prise de contrôle de la Fédérée sur Olymel signifie une nouvelle vie pour son ancien président, elle marque également la fin d'une exceptionnelle réussite familiale, triple par surcroît.

C'est en 1945 que les parents Bienvenue avaient créé leur entreprise, un abattoir, à Saint-Valérien. À cette époque, on se lançait en affaires non seulement pour se donner un gagne-pain et assurer ses vieux jours, mais aussi pour garder ses enfants autour de soi.

Voilà exactement ce qui s'est passé en 1969 quand les six enfants Bienvenue (dont quatre étaient encore actifs à la fin de 1996) ont acquis l'entreprise familiale, qui abattait à ce moment 1 000 porcs par semaine et affichait des revenus annuels de 2 M$. Les parents avaient montré la voie et les enfants avaient de l'ambition.

En 1976, les Bienvenue veulent accélérer la croissance de l'entreprise et s'allient aux **Ouellette**, de Sainte-Perpétue, et aux **Bonneau**, de Saint- Simon, pour créer ce qui allait devenir, tant par acquisitions que par croissance interne, la plus grande entreprise d'abattage et de commercialisation de viande de porc au pays, entreprise connue d'abord sous le nom d'**Olympia**.

Pourquoi ce nom ? « Parce que nous ne pouvions former un nom intéressant avec Bienvenue, Ouellette et Bonneau. Et comme c'était l'année des Jeux olympiques... » L'année dernière, Olymel, avec ses 2 500 employés, a abattu et traité 3 M de porcs et réalisé des revenus de 748 M$, dont 46 % provenant des exportations, particulièrement aux États-Unis, au Japon et en Russie.



■ Jean Bienvenue

Les trois familles se partageaient l'entreprise à parts égales, chacune représentée par deux membres au conseil d'administration.

« Jamais en 15 ans nous n'avons eu à prendre un seul vote, a affirmé Jean Bienvenue. Parfois, il a fallu revoir des projets qui ne plaisaient pas à l'une ou l'autre famille, et les corriger avant de les ramener sur la table. Nous avons toujours réussi à trouver les compromis qui ont rallié tout le monde. »

Avec cette belle entente, pourquoi n'avoir pas conservé l'entreprise familiale ? « Parce qu'au début des années 1990, on parlait de plus en plus de mondialisation des marchés. Il fallait créer une force pour satisfaire et conserver les clients. »

De là l'union avec la Fédérée, qui oeuvrait déjà dans l'abattage du porc sous le nom **Turcotte et Turmel**, d'où le nom Olymel qui réunit les trois premières lettres d'OLYmpia et les trois dernières de Turcotte et TurMEL.

Les trois familles comptent une cinquantaine d'enfants : garçons, filles, gendres et brus. À peine quatre ou cinq travaillent au sein de l'entreprise.

« C'est très difficile pour eux, a dit Jean Bienvenue; l'entourage est toujours trop exigeant. De toute façon, les entreprises familiales dépassent rarement la seconde génération. »

Au moins, celle-là est demeurée sous contrôle québécois. ■

FORMAX
FORMATION • MOTIVATION

Ne cherchez plus!
Le voici ; un conférencier concret, captivant et différent...

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

pour solliciter efficacement

- La motivation
- La prospection
- La prise de rendez-vous
- La présentation de vente
- Le closing et les objections
- Le suivi

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 13 mars 1997
- Québec: 27 mars 1997

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

pour obtenir le maximum de votre équipe

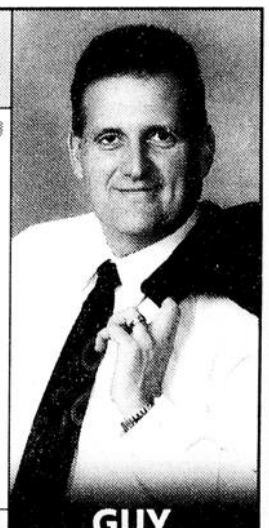
- La confiance en soi
- Les relations humaines
- Le code d'éthique des leaders
- La motivation de l'équipe
- Les décisions difficiles
- Les conflits

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 11 mars 1997
- Québec: 19 mars 1997

AUTRES COURS DISPONIBLES
Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe

• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 149 $
(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SQDM)

1-800-361-0666 • (514) 774-0666 • Fax: 774-2161



GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Siège social d'Abitibi-Consol : Montréal est instable, mais Toronto coûte cher, disent les employés

S'il s'installait à Toronto, le siège social de la future **Abitibi-Consolidated** coûterait plus cher et serait plus loin des usines, situées surtout au Québec.

Telles seraient les principales difficultés d'un déménagement à Toronto, affirment les employés du siège social de **Stone-Consolidated**, dans un sondage auquel 99 % d'entre eux ont répondu (176 sur 178). Rappelons que Stone, de Montréal, et Abitibi-Price, de Toronto, fusionnent leurs activités.

Les deux entreprises doivent choisir l'emplacement du seul siège social de la nouvelle Abitibi-Consolidated. Le comité de décision se réunira le vendredi 7 mars.

« Les employés de Stone se sont dits particulièrement inquiets de la perte de qualité des services offerts aux divisions et usines, du coût de faire des affaires à Toronto, de la réaction politique et de l'éloignement de l'entreprise du centre de ressources intellectuelles, des sièges sociaux et des fournisseurs de l'industrie des pâtes et papiers », écrit **The Institute of Market Driven Quality** (IMDQ).

L'IMDQ, de Mississauga, près de Toronto, a été embauché par Abitibi-Price pour réaliser le sondage.

De leur côté, les employés d'Abitibi-Price jugent que l'instabilité politique et la perte de bons employés de Price seraient les plus graves conséquences d'un déménagement de siège social à Montréal. Quelque 84 % des 225 employés d'Abitibi-Price ont répondu au sondage. « Les employés d'Abitibi-Price ont mis l'accent sur leurs préoccupations concernant les coûts associés à l'incertitude politique et économique du Québec », écrit l'IMDQ.

Le questionnaire comporte trois sections.

La première porte sur huit facteurs de décision de l'emplacement du siège social, dont les employés devaient évaluer l'importance sur une échelle de 1 à 10, 10 étant *très important*. La deuxième section porte sur les difficultés personnelles et de l'entreprise à l'égard d'un déménagement et la troisième, sur des commentaires généraux.

Les Torontois accordent une note moyenne de 7,7 aux huit facteurs présentés, contre 6,2 pour les Montréalais. En outre, la plupart des facteurs de décision de l'IMDQ sont jugés plus importants par les Torontois que par les Montréalais. Mentionnons les relations avec les actionnaires (7,8 contre 4,2), la plaque tournante du transport (7,4 contre 4,6), les facteurs politiques, sociaux et économiques (8,8 contre 6,1). (FV) ■

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

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le navire de l'État (fédéral) semble être bon pour la mer, mais il n'est pas insubmersible. L'iceberg de la dette publique menace toujours dans un océan qui connaîtra certes sa part de tempêtes dans le futur. Et au lieu de fondre, cet iceberg continue de grossir encore aujourd'hui. »

Thomas d'Aquino,
président et chef de la direction,
Conseil canadien des chefs d'entreprises

CAN-AM IMMIGRATION CLINIC INC.

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN

Résidence permanente (green card)

SONT ADMISSIBLES AU VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN EN TANT QUE CANADIENS: exportateurs, propriétaires dirigeants ou actionnaires de PME, employés cadres, main d'oeuvre très spécialisée, professionnels, agents manufacturiers, représentants, distributeurs, investisseurs.

155, rue Principale Ouest, suite 116, Magog (Québec) J1X 2A7
Téléphone : (819) 868-2441 • Télécopieur : (819) 868-0746
ISO 9002 en voie de certification

Wink

Les Industries Wink Ltée

Fabricant de Literie Verticalement Intégré

$19,000,000

Marge de Crédit et Financement à Terme

CONGRESS FINANCIAL CORPORATION (CANADA)

http://www.congressfinancial.com
Toronto (416) 364-6080 Montréal (514) 874-8002
Atlanta Baltimore Boston Chicago Dallas
Los Angeles Miami New York Portland San Juan
London, England
A CoreStates Company

L'ACTUALITÉ

Le Centre de recherche industrielle du Québec fera des partenariats commerciaux

Jean-Paul Gagné

Pour commercialiser les technologies qu'il développe, le **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ) créera des sociétés en association avec ses partenaires dans les projets de recherche.

C'est ce qu'a déclaré en substance aux AFFAIRES **Serge Guérin**, président- directeur général de l'organisme gouvernemental.

Cette commercialisation fait partie de la nouvelle orientation du CRIQ, à qui le gouvernement du Québec a demandé un plan d'affaires le menant à l'autonomie financière.

Selon ce qu'a confirmé aux AFFAIRES **Rita Dionne-Marsolais**, ministre responsable du CRIQ, le gouvernement du Québec compte présenter à la prochaine session un projet de loi qui transformera le CRIQ en société à capital-actions et qui modifiera son financement.

Selon M. Guérin, le CRIQ aura une autonomie accrue. Il pourra capitaliser ses dépenses de recherche. Il sera indépendant du **Conseil du trésor** pour la rémunération de ses employés et il ne relèvera plus du système de gestion des appels d'offres du gouvernement (*Rosalie*). Son conseil d'administration sera réduit de 15 à neuf membres.

Créé en 1969 pour assister les entreprises québécoises dans le développement de produits et procédés industriels à une époque où il se faisait très peu de recherche appliquée au Québec, « le CRIQ a fait du bon travail, mais il a été rattrapé par de nombreux centres de recherche et développement (R & D) privés et publics créés depuis dans toutes sortes de domaines. Aujourd'hui, le Québec accapare 50-55 % de l'effort privé de R & D au Canada. C'est pourquoi, il faut recentrer la mission du CRIQ et changer son approche », a dit la ministre.

Selon Mme Dionne-Marsolais, le gouvernement n'a plus les moyens de subventionner cet organisme, qui devra apprendre à voler de ses propres ailes. Un de ces moyens est de changer la culture du centre de recherche afin qu'il devienne plus sensible au développement de technologies commercialisables.

« Le CRIQ pourra commercialiser les technologies développées avec ses partenaires et réinvestir les bénéfices qu'il réalisera, a-t-elle dit. Il pourrait même se départir d'activités, mais rien n'est arrêté à ce sujet. »

Mme Dionne-Marsolais se dit confiante dans « le potentiel de transformation » du CRIQ. Elle voit des « possibilités de partenariat avec des associations sectorielles et des regroupements d'entreprises, comme cela se fait en Bavière ».

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Serge Guérin : « L'avenir du CRIQ passe par un changement de culture qui nous amènera à développer des technologies qui ont un potentiel commercial. »**

Réorientation

C'est à cette réorientation et à ce changement culturel que s'emploie Serge Guérin depuis son arrivée, en février 1996. Après avoir éliminé 65 postes, le nouveau président a élaboré un plan d'affaires qui établit des priorités, fixe des objectifs de revenus, met l'accent sur la commercialisation de technologies et vise l'indépendance financière.

Cette orientation a déjà donné ses premiers résultats. Le CRIQ prévoit accroître ses revenus de 30 % pour l'exercice en cours, qui se terminera le 31 mars 1997. Ces revenus donneront un taux d'autofinancement d'un peu plus de 50 %, ce qui ne se serait jamais vu dans l'histoire du CRIQ; l'an dernier, son taux d'autofinancement avait été de 37,5 %.

Grâce à la croissance des revenus autonomes du CRIQ et à la hausse de la productivité, la contribution du gouvernement devrait baisser à 17 M$ pour l'exercice en cours, en regard de 19 M$ l'an dernier et de 22 M$, l'année précédente.

En 1995-96, le CRIQ a dépensé 33 M$, obtenu des revenus de 13 M$ et reçu une subvention de 19 M$. Son effectif est de 350 personnes.

Financement

Pour 1997-98 et au-delà, la contribution du gouvernement doit passer à 13 M$, 10 M$ et 6 M$ respectivement. Serge Guérin affirme que Québec continuera de fournir au CRIQ un montant minimal pour assumer des responsabilités que le gouvernement lui a confiées dans trois secteurs : la normalisation, l'information industrielle et technologique et la veille concurrentielle et technologique.

En ce qui a trait à la normalisation, le CRIQ héberge le **Bureau de normalisation du Québec**. En plus de développer des normes québécoises et nationales, ce bureau certifie des produits et enregistre des systèmes de qualité (*ISO 9000*). Il est accrédité par le **Conseil canadien des normes**.

Au niveau de l'information industrielle et technologique, le CRIQ gère, met à jour et commercialise une importante banque de données industrielles à l'intention des entreprises et publie des répertoires. Il vient de lancer un cédérom sur les produits québécois que le CRIQ veut commercialiser également à l'extérieur du Québec.

Enfin, le CRIQ gère des centres de veille dans quatre secteurs : la plasturgie, l'environnement, l'industrie chimique et les produits du bois.

La principale source de revenu du CRIQ continuera de provenir des contrats de recherche appliquée faite pour des entreprises. M. Guérin affirme que le CRIQ diminuera ses risques technologiques sur la recherche réalisée à contrat. Le CRIQ a toujours pris les risques de dépassement de coûts advenant une difficulté technologique. Il cherchera désormais à partager ce risque avec l'entreprise cliente. Le CRIQ ne sera plus un organisme subventionnaire.

La troisième source de revenus est les profits tirés de la commercialisation des technologies développées par le CRIQ. Ces technologies seront commercialisées par les sociétés que le CRIQ créera avec ses partenaires.

L'organisme a commencé à exploiter ses locaux vacants. **Algene** a loué 24 000 pi² au deuxième étage de l'immeuble de Montréal et l'**Université Laval** loue un petit local au CRIQ à Sainte-Foy pour y loger le projet de **Pyrovac** (pyrolyse sous vide).

Technologies prioritaires

Les technologies prioritaires retenues par la direction du CRIQ sont les suivantes :

1. les technologies de l'environnement. On retrouve ici les procédés de biofiltration (effluents de municipalités et d'abattoirs, huiles, lixiviats, lisier de porc, etc.);

2. le bois. Le CRIQ a mis au point un système de vision électronique pour les classificateurs de colombage; une machine a été produite pour une scierie de **Donohue** et une autre le sera pour une autre papetière;

3. l'agroalimentaire. Une application de la technologie de vision a permis de développer un appareil de coupe optimale de pièce de viande. Un appareil a été livré à **Olymel**. Huit autres appareils du même type seront livrés à d'autres salaisons. Ce projet de recherche a été réalisé avec le **Conseil canadien des viandes**;

4. le secteur minier. Le CRIQ a mis au point un appareil à bras télescopique qui se déplace sur un rail attaché au plafond d'une mine; une plate-forme attachée à ce bras peut être déplacée aussi bien horizontalement que verticalement, ce qui facilite le travail des mineurs dans des gisements filoniens. Cet équipement a été développé pour **Soredem**, consortium des compagnies **Cambior**, **Sigma**, filiale de **Placer Dome**, et **Bousquet**, filiale d'**American Barrick**. ■

Sans frais.

(Votre REER étant autogéré, pourquoi devriez-vous payer des frais de gestion ?)

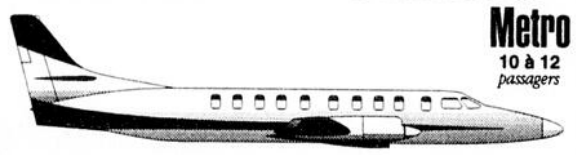
VOUS NE DEVRIEZ PAS ! C'est bien pourquoi vous êtes exempté des frais de gestion annuels. L'investissement initial minimum requis est de 15 000 $. Et nos commissions sur les opérations boursières au Canada sont parmi les plus basses. Composez le 1 800 463-7081 pour en savoir plus.

Courtage Réduit Scotia ®

® Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse. Membre FCPE.

POUR VOS DÉPLACEMENTS!

Metro 10 à 12 passagers



MAX AVIATION INC.*

(514) 656-1710
1-800 561-0613

* UNE ENTREPRISE DU GROUPE CARGAIR LTÉE

Première commercialisation du CRIQ : le traitement biologique du lisier de porc

Jean-Paul Gagné

La première commercialisation d'une technologie développée par le **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ) pourrait bien être le procédé de traitement biologique du lisier de porc mis au point en association avec **Génétique NPD (Maple Leaf)**, la **Coopérative fédérée du Québec**, **Purdel**, le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'alimentation** du Québec, la **Fédération des producteurs de porcs (UPA)** et le **Conseil des recherches en pêche et agroalimentaire du Québec**.

Baptisé *BIOSOR-LISIER*, ce procédé, pour lequel le CRIQ a demandé un brevet, a démontré, selon le CRIQ, des performances exceptionnelles : une réduction de plus de 90 % de la charge polluante du lisier et une diminution globale de 95 % des odeurs générées par les porcheries.

Des tests se poursuivront jusqu'en juin 1997 sur un site des **Porcheries Orléans**, après quoi, si les résultats sont concluants, le CRIQ et ses partenaires mettront sur pied une société de commercialisation de cette technologie au Québec, dans les autres provinces et à l'étranger. L'équipement et la conduite de l'expérience sur le site choisi commandent un budget de 2-3 M$.

Le procédé permet d'utiliser des micro-organismes fixés sur les matières premières comme la tourbe, les copeaux et les écorces pour transformer et valoriser les substances polluantes du lisier. Le procédé a la capacité de réduire de plus de 80 % le volume du lisier. Seules les boues sans odeurs et à haute valeur fertilisante sont épandues dans les champs. Les eaux résiduelles peuvent être utilisées à des fins de lavage de la porcherie et d'irrigation, sans risque pour l'environnement.

Le système permet aussi de capter l'air vicié des bâtiments et de le diriger vers le biofiltre, où il est épuré et rendu complètement inodore.

Serge Guérin, président du CRIQ, a dit qu'il était trop tôt pour savoir comment serait constitué le consortium. Il faudra aussi prévoir un programme d'assistance financière pour les propriétaires de porcheries. (JPG) ■

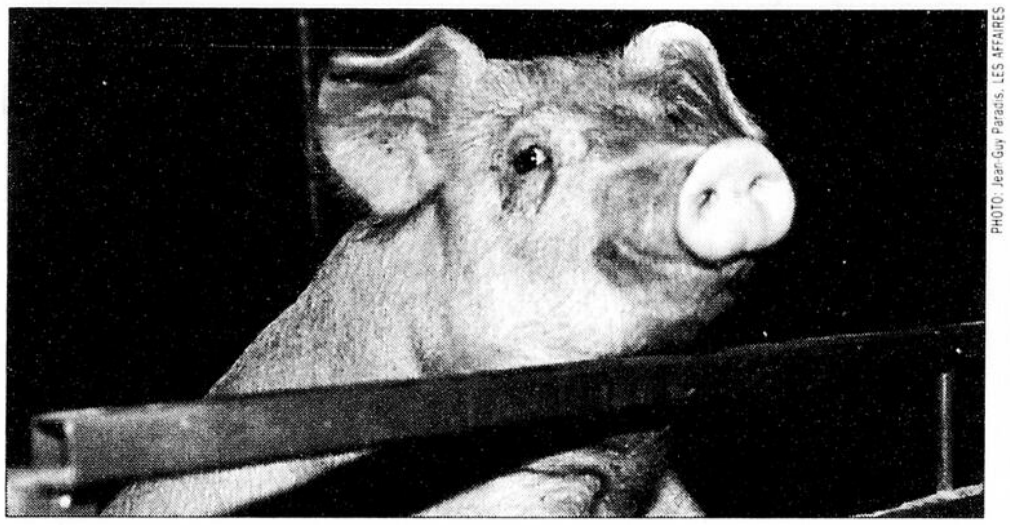


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Le procédé BIOSOR-LISIER réduit de plus de 90 % la charge polluante du lisier de porc.

Association de la télévision spécialisée et payante

Jane Logan

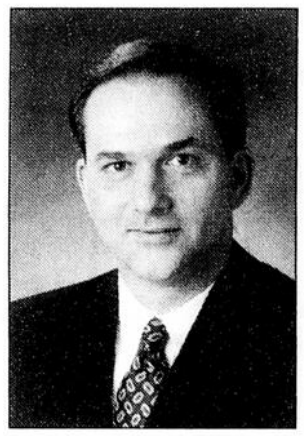
M. Pierre Morrissette et M^me^ Trina McQueen, respectivement président et vice-présidente du Conseil de l'Association de la télévision spécialisée et payante (TVSP) sont heureux d'annoncer la nomination de M^me^ Jane Logan à la présidence de l'Association. Elle veillera aux intérêts de l'industrie en cette période de croissance et de convergence sans précédent.

M^me^ Logan se joint à la TVSP après avoir occupé pendant près de quatre ans le poste de vice-présidente, Radio, auprès de l'Association canadienne des radiodiffuseurs. Avant de se joindre à l'ACR, elle était vice-présidente, prospection commerciale, de Telsat Entreprises, point culminant de dix années de carrière consacrées aux domaines de la prospection commerciale, aux ventes et aux affaires publiques.

L'Association de la télévision spécialisée et payante a été fondée en octobre 1996 afin d'unifier et de représenter les intérêts de ses membres, ainsi que de promouvoir leurs contributions au système de radiodiffusion canadien. Le bureau chef de la TVSP est situé à Ottawa.

CMC

COMPAGNIE MARCONI CANADA



Gregg R. Fawkes

M. Carmen L. Lloyd, président et chef de la direction de Compagnie Marconi Canada (CMC), est heureux d'annoncer la nomination de M. Gregg R. Fawkes au poste de vice-président, prospection de la clientèle et planification stratégique.

M. Fawkes possède une vaste expérience dans la prospection de la clientèle dans les secteurs de l'aérospatiale et de la haute technologie ; il est notamment spécialisé dans l'analyse et la gestion de risques. Jusqu'à tout récemment, il était à l'emploi de GE Aircraft Engines où il s'occupait de développer de nouvelles perspectives d'affaires, de mener des analyses de risques liés aux nouveaux produits, de diriger l'équipe de GE dans le cadre d'une collaboration internationale de r et d et de diriger les ventes de moteurs commerciaux en Chine. Il a également travaillé pour le secrétaire américain au Commerce et a fondé une entreprise de logiciels. Il détient un baccalauréat en économie de l'université de Princeton.

Marconi Canada est un chef de file international dans la conception, la fabrication et le service après-vente de produits électroniques destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications. CMC possède des installations à Montréal, au Québec; à Kanata, en Ontario; ainsi que trois filiales aux États-Unis : Cincinnati Electronics Corporation de Mason, en Ohio; Northstar Technologies, une division de CMC Electronics, Inc. situé à Acton, au Massachusetts ; et CMC DataComm, Inc. de Reston, en Virginie.

TKS
VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?
514-353-1020 WWW.TKSNET.COM

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logiciel complètes opérant sur de multiples plateformes, incluant les serveurs HEWLETT PACKARD, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

FDM4 VANTAGE

Prise de commandes facturation
Achats
Gestion d'inventaire
Transferts d'entrepôts
Analyse de ventes
E.D.I. intégré
Gestion des centres de profits
Grand Livre
Comptes recevables
Comptes payables
Consolidations
Prévisions de production
Nomenclature à paliers multiples
Gestion des travaux en cours
Vision usine (graphique)
Planification visuelle (graphique)

TKS CONTACT4

Multi compagnies
Multi divisions
Multi devises
Multi entrepôts
Multi locations par entrepôt
Gestion de routes
Facturation au poids
Unités de mesure multiples
Produits substituts
Produits compagnons
Ensembles de produits (kits)
Retour de marchandises
Gestion des commissions
Gestion des coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre

POWERED BY PROGRESS
HEWLETT PACKARD Channel Partner
SCO
Microsoft Windows 95

L'ANTI STRESS

FORFAITS RÉUNIONS
(SKI INCLUS LA SEMAINE)

Changez le stress de place avec le forfait MotivAction

Dans un pavillon spécialement aménagé, des animateurs vous proposent des jeux de performance, des épreuves et des énigmes pour renforcer les liens au sein de votre équipe. Le forfait comprend l'hébergement, le ski, 3 repas, 1 salle de réunion, les pauses café, les frais de service et une session de MotivAction avec animateurs, à compter de 109$*

Autres forfaits affaires à compter de 73$(2 repas)*

*Par pers., occ. double, selon certains critères. Taxes en sus

Hôtel Le Chantecler
Centre de congrès et villégiature

Pour information et réservations: Montréal: 393-8884
1-800-363-2420

L'ACTUALITÉ

Les courtiers d'assurances s'accrochent au rapport Baril sur les intermédiaires de marché

Jean-Paul Gagné

Le rapport de la **Commission du budget et de l'administration**, appelé communément le *Rapport Baril*, est exactement ce que le gouvernement du Québec devrait adopter comme cadre législatif pour régir la distribution d'assurance au Québec.

C'est ce qu'ont affirmé en substance aux AFFAIRES **Serge Lyras** et **Paul-André Simard**, respectivement président du conseil et président de l'**Association des courtiers d'assurances de la Province de Québec**.

MM. Lyras et Simard appuient la recommandation du Rapport Baril qui suggère que la distribution d'assurance par les institutions de dépôt ne soit permise que si elle est faite dans un local séparé et par une filiale dédiée à cette fin.

Selon M. Lyras, qui exerce son métier à Sainte-Agathe, la vente d'assurance par une caisse populaire ne protégerait pas suffisamment les consommateurs, qui pourraient se retrouver en position de faiblesse face à l'institution qui viendrait de leur consentir un prêt auto ou un prêt hypothécaire. Il craint aussi que les institutions de dépôt n'utilisent l'information qu'elles possèdent déjà sur leurs clients pour leur vendre des produits d'assurance. « On craint les ventes liées. »

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ De gauche à droite, Paul-André Simard et Serge Lyras, respectivement président et président du conseil d'administration de l'Association des courtiers d'assurances de la Province de Québec.

Desjardins

Actuellement, ce sont des employés d'**Assurances générales des caisses Desjardins** (AGCD), l'assureur direct du **Mouvement Desjardins**, et non de la caisse elle-même, qui vendent de l'assurance générale dans les caisses. Le gouvernement semble favorable à permettre la vente d'assurance par des employés des caisses s'ils ont un permis à cet effet, mais le Rapport Baril est venu contrecarrer ses plans.

Selon un jugement de la Cour supérieure, l'AGCD peut vendre de l'assurance dans les caisses. Cette décision a cependant été portée en appel par le **Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec**, qui s'occupe de la défense des intérêts économiques des courtiers; cet appel n'a pas encore été entendu. Desjardins souhaite que le projet de loi que Québec doit présenter sur la distribution des produits financiers donne aux caisses le droit de vendre elles-mêmes des produits d'assurance, comme elles le font déjà pour les fonds d'investissement.

La **Banque Nationale**, qui relève de la compétence fédérale, appuie Desjardins, dans l'espoir que, si Québec ouvre la porte à la vente directe d'assurance par les caisses, le fédéral sera obligé d'imiter le Québec pour donner aux banques les mêmes outils concurrentiels que Desjardins au Québec.

« Il n'est pas certain que ça aiderait Desjardins, affirme Serge Lyras. les caisses subiraient alors la concurrence des banques. On connaît la force de frappe des banques. »

Les courtiers s'accrochent au Rapport Baril, qui a été adopté à l'unanimité par les 18 membres de la commission parlementaire et qu'ils voient comme une première victoire dans leur bataille contre l'entrée des banques dans leur marché. Ils croient que si, comme le suggère le Rapport Baril, Québec rend la vie plus difficile à Desjardins, Ottawa conservera le statu quo sur l'interdiction de la vente d'assurance dans les succursales bancaires. On sait qu'Ottawa a déjà promis de ne pas donner ce droit aux banques à l'occasion de la prochaine révision de leur loi.

Protéger le réseau de courtage

« On ne veut pas que le réseau de courtage soit affaibli », déclare Paul-André Simard, courtier depuis 40 ans. Il a vendu son cabinet à ses associées il y a quelques années, mais il est resté à leur emploi. Depuis qu'AGCD vend de l'assurance dans les caisses, le nombre de cabinets de courtage a baissé de 29 % au Québec. Il y a aujourd'hui 1 500 cabinets, où oeuvrent 5 300 courtiers.

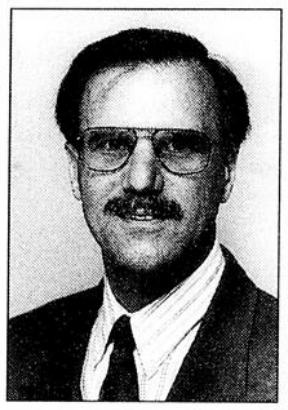
« Les consommateurs sont bien servis par les courtiers. On est leur oreille et leur épaule lorsqu'il arrive un sinistre, dit M. Simard en rappelant les inondations de l'été dernier au Saguenay. Les consommateurs auront-ils la même écoute d'une institution financière ? L'assurance, c'est un service après-vente. »

Serge Lyras ajoute : « On veut un statut semblable à celui d'autres ordres professionnels et que les produits d'assurance soient distribués par des gens qualifiés et certifiés », même pour l'assurance-voyage, qui est surtout distribués par des agents de voyage, « qui n'expliquent pas toujours correctement le produit ».

Il admet que des agents et des courtiers peuvent aussi être fautifs (« il y a des incompétents dans toutes professions »), mais il précise que les courtiers doivent avoir une assurance responsabilité professionnelle de 500 000 $ et que l'Association des courtiers a un comité de surveillance qui s'occupe des plaintes des consommateurs. Ce comité a été présidé par Paul-André Simard pendant deux ans.

M. Simard admet que le débat actuel est très chaud, mais il se dit convaincu qu'« on va régler ça dans le respect des gens et la sérénité. Tout ce qu'on veut, ce sont les mêmes règles du jeu pour tout le monde et s'assurer de protéger le consommateur. » ■

Culinar

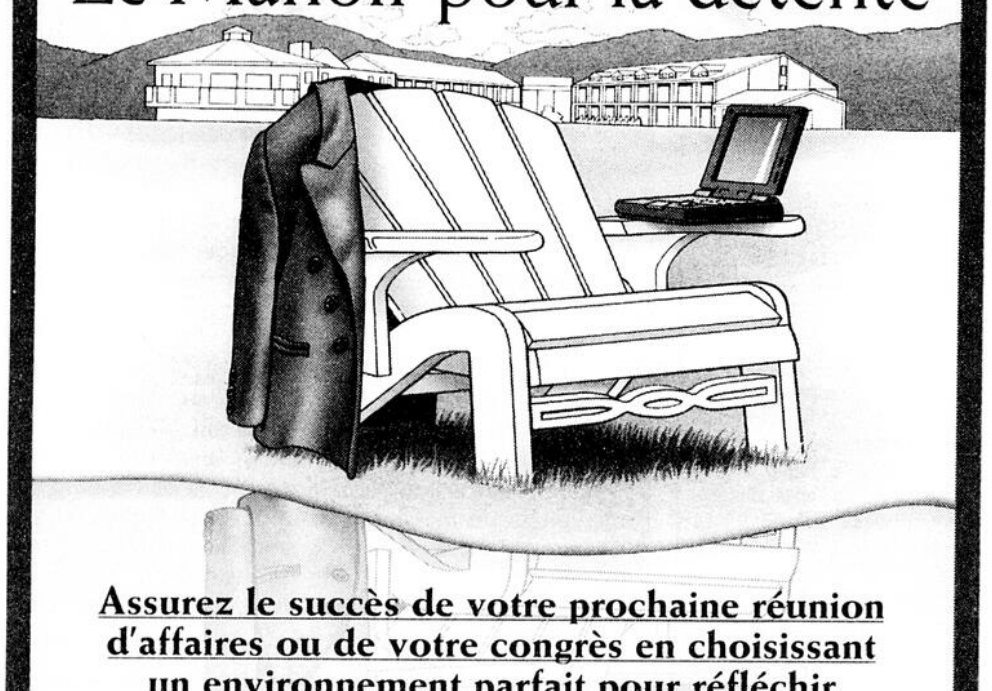


BENOÎT GAUTHIER

M. Gaétan Lussier, président et chef de la direction de Culinar inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de Benoît Gauthier au poste nouvellement créé de vice-président principal, innovation et transformation, de Culinar inc. À ce titre, M. Gauthier aura comme responsabilité première de procurer aux filiales d'exploitation les outils nécessaires pour qu'elles puissent atteindre un niveau d'excellence dans leurs relations avec les consommateurs, leurs clients et leurs employés. Jusqu'à tout récemment, M. Gauthier était vice-président directeur général de la division Épicerie de Culinar inc. Il a consacré plus de 20 ans de sa carrière à l'industrie alimentaire au Canada.

Culinar inc. exploite deux filiales: **Culinar Canada**, spécialisée dans la fabrication et la vente de produits de pâtisserie et d'épicerie, et **Drake Bakeries Inc.**, un chef de file de la pâtisserie dans l'est des États-Unis. Culinar Canada et Drake Bakeries Inc. emploient 4000 personnes réparties, entre autres, dans six usines au Canada et une usine aux États-Unis.

Le Manoir pour les affaires
Le Manoir pour la détente



Assurez le succès de votre prochaine réunion d'affaires ou de votre congrès en choisissant un environnement parfait pour réfléchir.

Forfait « réunion » à partir de 89$ par personne en occupation double. Service inclus. Taxes en sus.

Dans un décor pleine nature, nos 12 salles de réunions, récemment rénovées et avec **vue sur l'extérieur**, sont quotidiennement le siège de sessions de travail fructueuses. Ajoutez à cela 102 chambres tout confort, un **amphithéâtre de 350 places** ainsi qu'une gigantesque filière d'activités telles que Spa, salle d'exercices, sauna, bain de vapeur, piscines intérieure et extérieure chauffées et vous ne serez pas loin du succès.

Le forfait « réunion » comprend :
- 1 nuitée
- 2 repas
- 2 pauses-café animées pour réénergiser vos participants
- Un bienvenu matinal (café et jus vous sont offerts dès le début de votre réunion)
- Un animateur dynamique pour planifier et coordonner vos activités sportives et de plein air

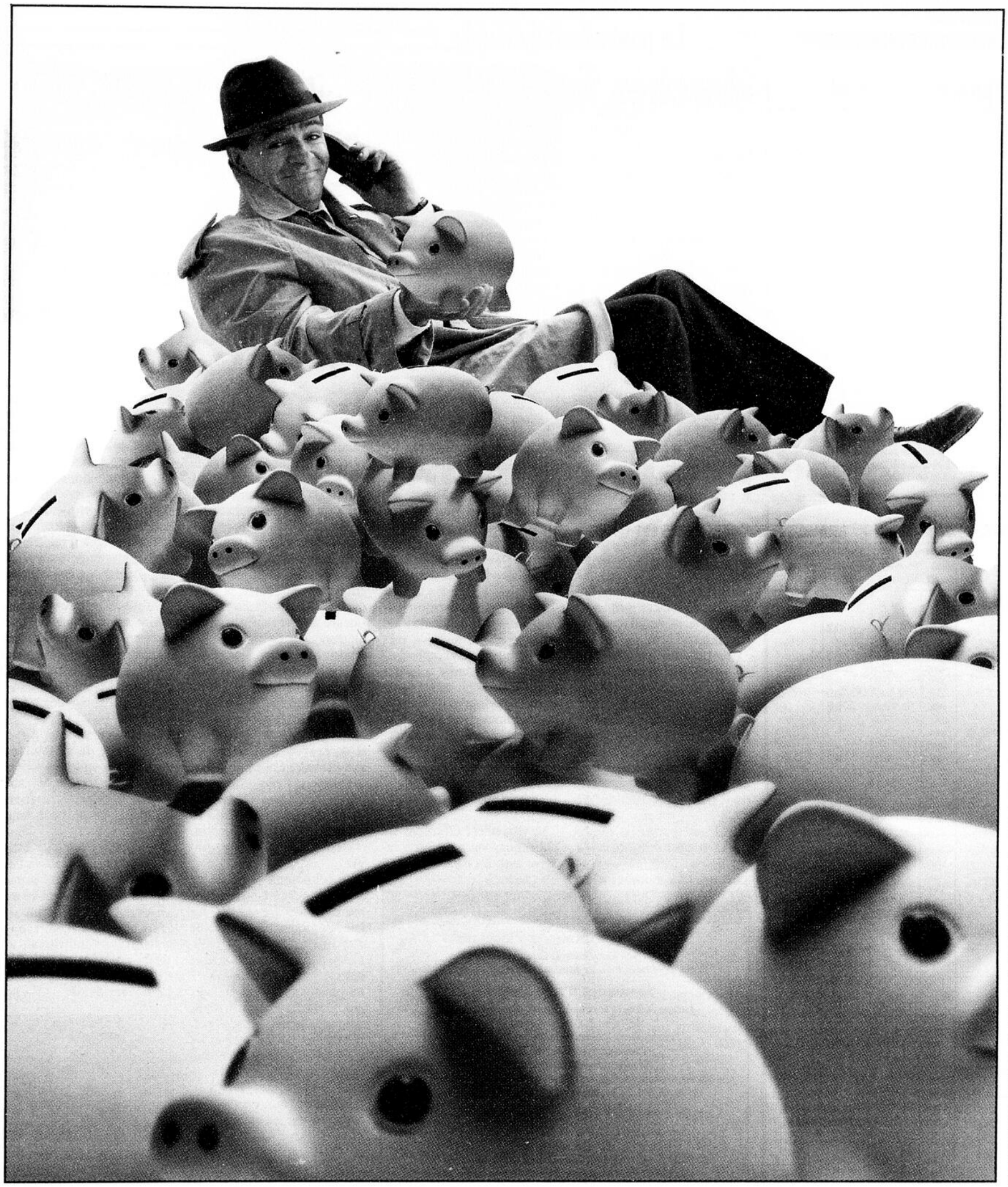
UN RENDEZ-VOUS LOISIRS POUR LES GENS D'AFFAIRES
À moins de 20 minutes de Québec et à 5 minutes du club de golf Stoneham !

NOUVELLE ADMINISTRATION

LE NOUVEAU MANOIR DU LAC DELAGE

Réservations au 1 800 463-2841 ou au (418) 848-2551
Télécopieur : (418) 848-1352

40, avenue du Lac, Lac-Delage (Québec) G0A 4P0



Une toute nouvelle façon d'économiser.

LA TROUSSE ÉCONOMIES Bell *Mobilité*™ 1997

- Option *Port payé*
- 30 appels locaux gratuits par mois

Avec notre trousse *Économies*, il existe une nouvelle façon d'alléger votre facture. Grâce à l'option *Port payé*, il est maintenant possible que votre interlocuteur assume lui-même les coûts lorsqu'il appelle sur votre cellulaire. Cette innovation vous permet donc de mieux gérer votre budget. Et ce n'est pas tout, vous obtiendrez aussi **30 appels locaux gratuits par mois** à un numéro prédéterminé. 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 n'est pas compris. Sous réserve de modification sans préavis.

Battery Plus · Bell Téléboutique · Canadian Tire · FUTURE SHOP · la Baie · Maison Sony. · Stereo Plus · Zellers

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

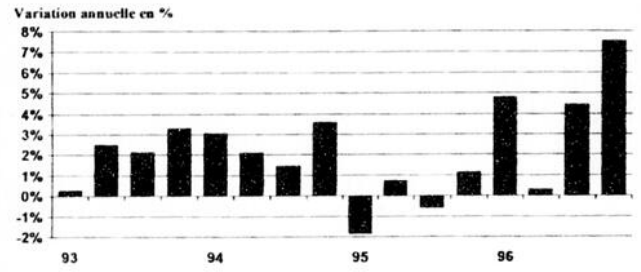
Trois-Rivières-Ouest
Reynolds Radio inc.
Tél. : (819) 376-6849

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

Demande intérieure - Canada

BANQUE NATIONALE



Essentiellement sous la poussée de la demande intérieure, le produit intérieur brut (PIB) canadien a crû de 2,9 % au rythme annuel au quatrième trimestre de 1996. Les dépenses en biens et services de consommation ont bondi de 5,6 %, alors que l'investissement des entreprises a enregistré, pour un deuxième trimestre consécutif, une hausse importante avec un gain de 23,3 %. Ainsi, la demande intérieure du Canada a crû de 7,5 %, soit l'accroissement le plus élevé des 10 dernières années. À l'opposé, la demande extérieure a été particulièrement faible. Les exportations canadiennes ont encaissé un recul de 10 %. Sur l'ensemble de 1996, le PIB s'est accru de 1,5 %, contre 2,5 % en 1995 et 4,3 % en 1994.

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
États-Unis				
Ventes au détail	janv.	0,6	0,3	5,2
Nouv. commandes	déc.	- 1,3	- 0,5	4,0
Commandes en carnet	déc.	0,1	0,5	8,4
Mises en chantier (000)	déc.	1,329	1,514	1,465
Production industrielle	déc.	0,8	0,8	3,2
Balance commerciale (M$)	déc.	- 15,029	- 12,710	- 165,1
Prix à la consommation	déc.	0,3	0,3	2,9
Prix à la production	déc.	0,5	0,4	2,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	janv.	5,4	5,3	5,4
Revenu personnel	déc.	0,8	0,6	5,8
Indicateur avancé US	déc.	0,1	0,2	0,7
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,7	0,8	3,5
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	déc.	- 0,3	1,0	2,2
Ventes de voitures (000)	déc.	- 0,1	4,1	5,1
2. Livraisons manufacturières	déc.	- 0,2	3,0	2,7
Nouvelles commandes	déc.	1,7	1,9	2,9
dont : biens durables	déc.	2,7	4,2	4,2
3. Inventaires manuf. (M$)	déc.	- 0,3	1,0	2,0
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,33	1,33	1,35
4. Mises en chantier (000)	déc.	134,5	136,6	123,7
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]	janv.	0,2	0,0	1,6
Prix industriels [4]	déc.	0,4	- 0,2	0,5
Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	janv.	9,7	9,7	9,7
- Québec	janv.	12,4	12,4	11,9
Rémunération hebdomadaire	nov.	0.1	- 0,5	2,6

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

Marchés financiers : perspectives pour 1997

De façon générale, l'année 1996 aura offert des rendements intéressants aux épargnants. Néanmoins, ces rendements n'ont pas été similaires, comme c'est d'ailleurs presque toujours le cas, entre les différentes classes d'actif.

Pour l'ensemble de l'année 1996, le marché monétaire a offert un rendement annuel de 5 %, soit le rendement le plus faible depuis 1973, tandis que le marché boursier canadien a progressé de 28,3 % (rendement total du *TSE 300*) et le marché obligataire a obtenu un rendement de 12,3 % durant cette même période.

Au-delà de la relation entre le risque et le rendement d'un placement qui fait en sorte que, sur une longue période, le marché monétaire offre un rendement inférieur à celui du marché obligataire et que le marché boursier, plus risqué, offre le plus grand potentiel de rendement, il existe une multitude de variables qui peuvent fortement influencer le rendement de chacune de ces classes d'actif.

Ces variables peuvent être de nature économique, politique et même démographique. Elles peuvent être le reflet d'un changement profond de l'économie et de la perception que s'en font les investisseurs ou, encore, être un événement purement ponctuel. À quoi peut-on s'attendre en 1997 ?

Le marché monétaire

Le marché monétaire est constitué de titres d'échéance inférieure à un an, généralement autour de trois mois. Compte tenu de la très courte échéance de ces titres, le risque d'une perte de capital est infime. Le marché monétaire offrira en 1997 des rendements relativement bas.

De plus, une fois l'inflation soustraite, le rendement réel sera faible puisque la politique monétaire canadienne devrait rester souple.

Ce rendement pourrait légèrement augmenter au cours de l'année à cause du relèvement anticipé des taux à court terme aux États-Unis.

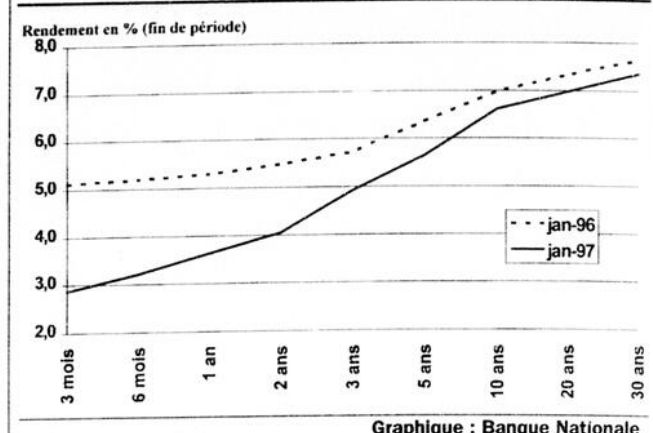
L'évolution du marché monétaire canadien n'est pas totalement indépendante de celle des États-Unis, même si, récemment, la **Banque du Canada** a pu jouir d'une grande autonomie grâce à la confiance de plus en plus grande des investisseurs étrangers vis-à-vis des titres canadiens.

En dépit d'un niveau relativement bas du rendement du marché monétaire, la très grande liquidité de cette classe d'actif, combinée à l'assurance de ne subir aucune perte en capital, peut compenser pour certains types d'investisseurs son potentiel de rendement limité.

Le marché obligataire

Le rendement offert par les obligations varie de façon inverse avec les taux d'intérêt à long terme.

Courbe de rendement - Canada



Graphique : Banque Nationale

Lorsqu'il y a des turbulences sur les marchés financiers, ces titres étant d'échéance plus longue que ceux du marché monétaire, les fluctuations enregistrées par le prix des obligations sont plus prononcées.

Cependant, contrairement au marché monétaire, la Banque du Canada n'a aucune influence directe sur l'évolution du rendement de ces titres. Ce rendement est en bonne partie le résultat de l'interprétation que se font les investisseurs d'une multitude de facteurs économiques et politiques.

Compte tenu de la crédibilité dorénavant acquise par les autorités monétaires, le risque d'un décrochage du marché obligataire aussi brutal que celui survenu en 1994 à la suite de l'accélération de l'inflation aux États-Unis est faible.

Le rendement issu de ce marché devrait être néanmoins moins élevé cette année que celui enregistré en 1995 (20,7 %) et en 1996 (12,3 %). En effet, la légère hausse anticipée des taux à moyen et long termes en 1997 aux États-Unis et au Canada pourrait occasionner des pertes en capital qui limiteront d'autant le potentiel de rendement des obligations durant cette période. Il ne faut donc pas s'attendre à une performance extraordinaire du marché obligataire en 1997.

Le marché boursier

Le rendement boursier est lié aux anticipations des investisseurs relatives aux bénéfices futurs des entreprises. Une des caractéristiques du marché boursier est de réagir très rapidement à toute fluctuation des taux d'intérêt ou à toute nouvelle pouvant affecter la rentabilité des entreprises.

Quoique la bourse canadienne se soit appréciée fortement en 1996, la plus grande compétitivité des entreprises canadiennes sur le marché international continuera de favoriser le marché des actions en 1997.

Par contre, une large part de cette hausse de rentabilité a déjà été escomptée en 1996 et la probable hausse des taux d'intérêt cette année risque de ralentir la progression boursière.

De plus, les marchés boursiers américain et canadien ne sont pas à l'abri d'une correction momentanée cette année.

La bourse canadienne devrait donc offrir un rendement relatif intéressant en 1997, mais néanmoins inférieur à celui enregistré en 1996 (28,3 %). ■

Dominique Vachon

Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

Îles de Turks & Caicos

Services Financiers et Placements

Son Excellence le Gouverneur
et l'Honorable Premier Ministre seront les hôtes d'un

Séminaire d'une Matinée

Les praticiens et les représentants gouvernementaux de Turks & Caicos parleront de

• **Transactions internationales** • **Non-résidence**
• **Produits et services de placement**
• **Planifications successorale et fiscale**

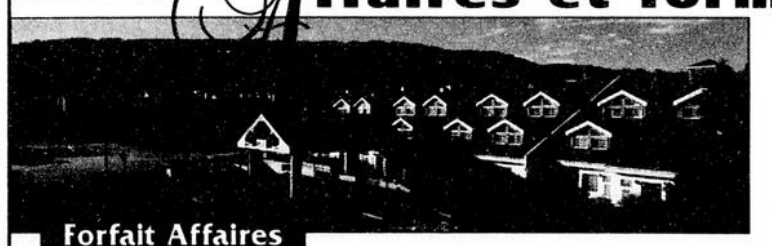
Un déjeuner sera servi. Des rencontres privées avec les représentants de Turks & Caicos pourront être organisées par la suite.

Lundi 7 avril au Centre Sheraton, Montréal

Pour tout renseignement sur le séminaire et les frais d'inscription, veuillez appeler le :
(809) 941-2TCI - Télécopieur : (809) 946-1464
courrier électronique : tciconf@caribsurf.com

Parrainé par le cabinet à Turks & Caicos de
Coopers & Lybrand, Deloitte & Touche, KPMG

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

Maladies psychologiques : les travailleurs n'ont pas la partie facile devant les tribunaux

Burn-out et dépression ne sont pas considérés comme des maladies, mais comme des accidents du travail

p. 20

L'industrie de l'affichage est en forte croissance depuis cinq ans

L'industrie de l'affichage vit une renaissance, avec une croissance de 7 à 15 % par année depuis 1990

pp. 26-27

Un contrat de travail ?
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

Les Entreprises David Lauzon négocient l'achat de la scierie Makibois et de l'usine Barwood

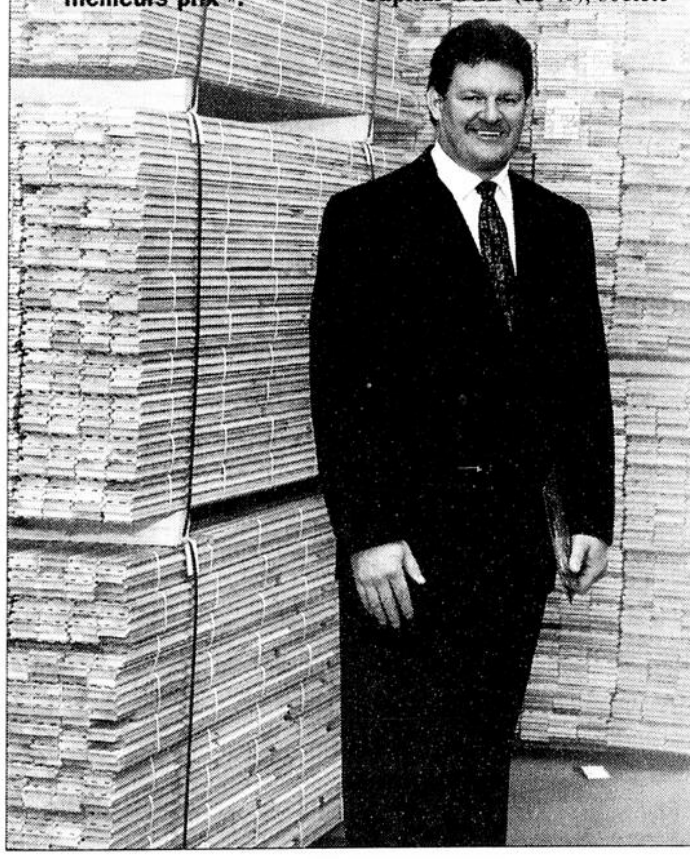
La transaction permettra une intégration verticale

Réjean Bourdeau

Depuis qu'il a été nommé *Jeune entrepreneur de l'année 1990* par la **Banque fédérale de développement**, devenue la **Banque de développement du Canada**, **David Lauzon**, 33 ans, a montré de quel bois il se chauffait.

Sept ans plus tard, le chiffre d'affaires des **Entreprises David Lauzon**, fabricant de plancher de bois franc en lames, est passé de 4 M$ à 27 M$.

Et ce n'est pas tout. Le président a annoncé aux AFFAIRES qu'il s'apprêtait à conclure, pour environ 2 M$, l'achat de la scierie **Makibois** et de l'usine de parquetterie **Barwood**, de Maniwaki, en Outaouais.



■ **David Lauzon : « L'exportation nous permet de vendre de la qualité, plutôt que de se battre pour les meilleurs prix ».**

Cette transaction ferait passer les ventes de la société à 38 M$ pour l'exercice financier commencé le 1er décembre. « La négociation est longue, a avoué M. Lauzon. On aurait pu utiliser ces 18 mois pour relancer ces entreprise plus rapidement. »

Makibois est la propriété de la société **Rexfor** (50 %), de **Capital CGD** (25 %), société de capital de risque de l'Outaouais, et de **Robert Gendron** (20 %) et **Alain Brunet** (5 %), entrepreneurs de la région. La société a été formée en 1993, quand ce groupe d'investisseurs a fait l'acquisition des éléments d'actif des **Industries James MacLaren**, qui comprenaient l'usine de sciage et l'usine de fabrication des parquets de bois.

Relance

L'usine de parquetterie, fermée depuis cinq ans, ouvrirait de nouveau ses portes pour produire sous la marque de commerce *Lauzon*. Le président prévoit embaucher 75 personnes d'ici à deux ans.

Pendant cette période, il réaliserait des investissements de 4 M$ pour acheter de l'équipement de production et pour rénover l'usine de 40 000 pi². Les travaux commenceraient au printemps.

Pour sa part, la scierie maintiendrait l'embauche des 55 employés.

L'usine de 20 000 pi², déjà équipée par les anciens propriétaires, ne nécessiterait pas de nouveaux investissements, selon M. Lauzon.

Ses deux nouvelles divisions s'ajouteraient à l'usine de fabrication de lames de parquet de bois de Papineauville, près de Montebello.

Ses installations de 40 000 pi², employant 95 personnes, ont été construites à partir de 1988 et ont nécessité, jusqu'à maintenant, des investissements de 10 M$.

Pour réaliser ce projet, la société a bénéficié de l'appui financier des **Caisses Desjardins** et de la Banque fédérale de développement.

Sur un terrain avoisinant, sa filiale **Cubex**, qui compte 10 employés, récupère les résidus de bois pour en faire des granules, qui sont utilisés pour le chauffage domestique. Son chiffre d'affaires est de 2 M$.

Intégration

Comme l'a expliqué le jeune propriétaire, les deux nouvelles acquisitions permettraient au groupe d'étendre sa production en amont, avec la scierie, et en aval, avec l'usine de parquets de bois. « C'est une intégration de nos activités et une diversification de nos produits. »

L'objectif de la nouvelle scierie serait de fournir du bois à l'usine Barwood. « Cependant, nous aurons aussi besoin de la collaboration des scieries environnantes pour assurer notre approvisionnement », a précisé M. Lauzon.

L'offre de Makibois équivaut à peu près au quart des capacités de production du fabricant de parquetterie. « Le redémarrage de l'usine va créer une demande supplémentaire pour les scieries de la région. »

Transformation

L'autre bonne nouvelle, c'est que la transformation de la matière première apporte une valeur ajoutée aux Entreprises David Lauzon. « On vise à donner de la valeur à notre produit et à en créer de nouveaux », a expliqué le président.

Dans le marché du recouvrement de sol, les lames de bois et la parquetterie se distinguent par leurs essences (érable, chêne, frêne, etc.), par la longueur, la largeur et l'épaisseur. Le collage et le laminage sont aussi à la mode.

Cependant, le groupe Lauzon mise avant tout sur la qualité pour assurer son développement. L'été dernier, son usine de Papineauville aurait été le premier fabricant de planchers de bois franc en Amérique du Nord à accéder à la norme *ISO 9002*. Cette philosophie a amené la société à expédier 80 % de sa production en Asie, en Europe et aux États-Unis.

« L'exportation nous permet de vendre de la qualité plutôt que de se battre pour les meilleurs prix dans un secteur très concurrentiel. »

Gestion

Cette façon de faire a été rentable car l'entreprise s'est récemment classée parmi les 50 entreprises canadiennes les mieux gérées, selon le concours organisé par le groupe comptable **Mallette Maheu** et les conseillers en gestion **Arthur Andersen**.

« Pour réussir il faut une gestion saine et une bonne équipe de travail », a rappelé le président.

Chaque année, la société investit 1 M$ pour améliorer sa productivité et offrir des sessions de formation à ses employés. « J'ai toujours été proche de mon équipe et j'attache beaucoup d'importance aux ressources humaines », a déclaré celui qui a lancé son entreprise à 21 ans, après un court séjour à l'**École Polytechnique**, de Montréal.

« Pendant ma première année d'études en ingénierie, j'avais ramassé 20 000 $ en sous-traitant des contrats de sciage, se souvient M. Lauzon. J'ai utilisé ce capital pour me lancer en affaires l'année suivante. » Depuis, il réalise la plus grande de ses ambitions : celle de « bâtir des choses ». ■

Entreprises David Lauzon en un coup d'oeil

Activités	fabricant de plancher de bois franc en lames
Siège social	Papineauville
Effectif	105
Chiffre d'affaires	27 M$
Marchés	Québec (15 %), reste du Canada (5 %), Asie, Europe et États-Unis (80 %)
Actionnaire	David Lauzon
Année de fondation	1985

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.

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

ENTREPRENDRE

Alain Duhamel

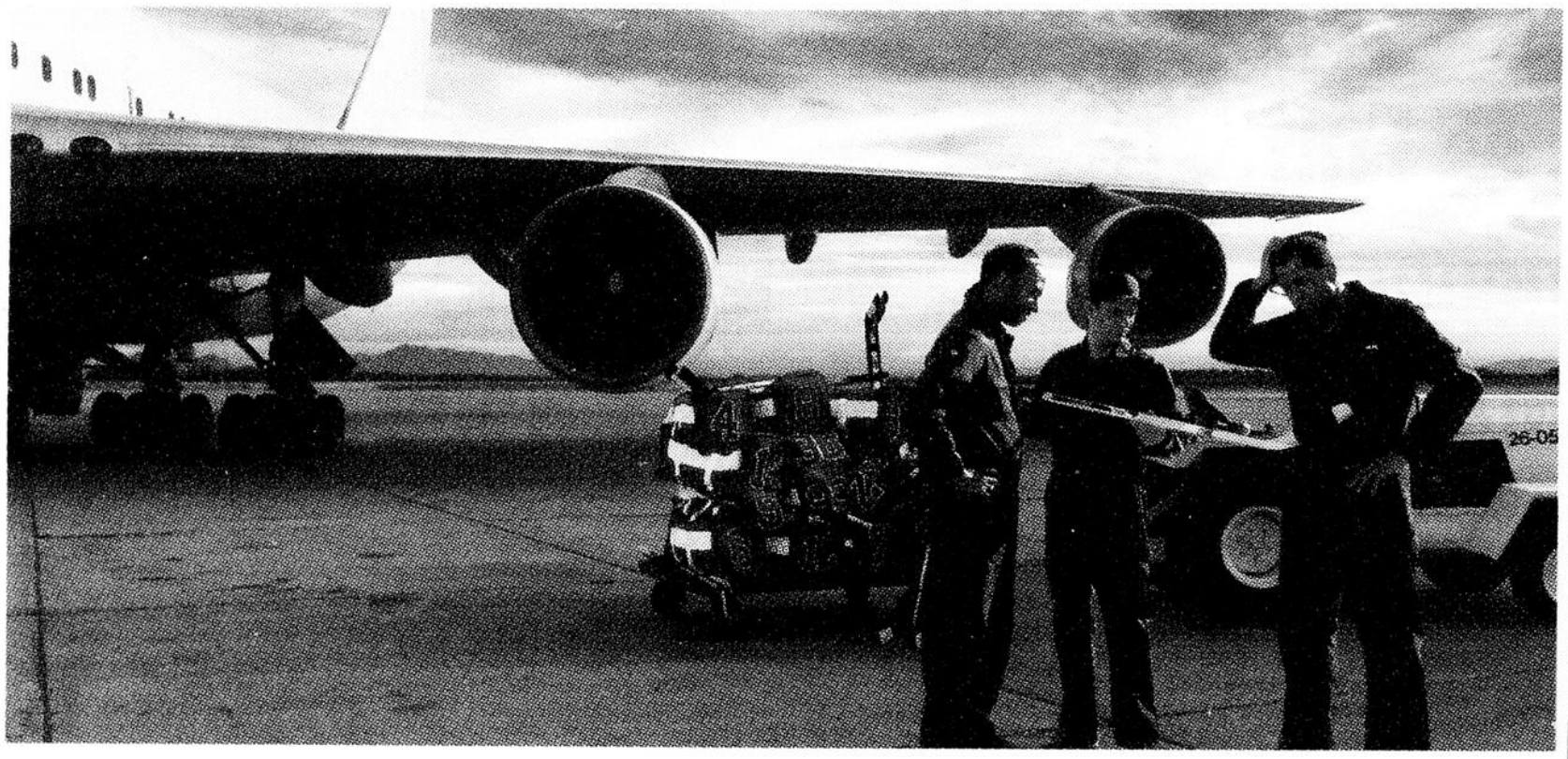
Saint-Laurent & Hudson supprimera 100 autres emplois à Montréal

Saint-Laurent & Hudson (SL&H), filiale du **Canadien Pacifique Rail** (CPR), supprimera 100 autres emplois à ses ateliers d'entretien des locomotives de Côte-Saint-Luc d'ici septembre.

Les licenciements s'inscrivent dans une opération de restructuration de l'activité et de son recentrage dans la région de Toronto depuis plus d'un an. Les ateliers d'entretien du matériel de traction, qui ont compté jusqu'à 340 employés en 1995, n'en auront plus qu'une centaine à l'automne prochain.

L'effectif de SL&H dans la région de Montréal diminue sous l'effet combiné du retrait des locomotives diesel MLW, en service depuis plus de 40 ans, et de la cession de tronçons du réseau situé à l'est de la métropole à des transporteurs régionaux.

SL&H a cédé l'an dernier à l'américaine **Iron Roads Railways** 390 km de voies ferrées situées à l'est de Farnham et dans le Vermont. Depuis un mois, il est officiellement à la recherche d'un acquéreur ou d'un partenaire pour l'exploitation de son réseau de 590 km au nord du fleuve Saint-Laurent, entre Québec, Trois-Rivières, Montréal et Hull.



Ces gestes ont pour but de relancer SL&H sur la voie de la rentabilité, mais ils ne seront pas suffisants. En effet, la société mère a fait savoir qu'elle réclamait des gouvernements de l'Ontario et du Québec la détaxation de ses emprises ferroviaires (environ 10 M$ par année en taxes foncières) et des syndicats de ses employés une réduction de l'ordre de 30 % des coûts de main-d'oeuvre. Dans l'hypothèse d'un échec, CP Rail se départira de sa filiale.

100 M$ de coûts à réduire

En 1995, SL&H a encaissé des pertes de l'ordre de 65 M$ sur des revenus d'exploitation de 700 M$. En 1996, il aurait atteint l'équilibre, mais il doit encore réduire ses coûts d'exploitation d'environ 100 M$. La compagnie emploie quelque 4 450 personnes au Canada et aux États-Unis.

Les intentions de CP Rail ont incité au moins deux des sept syndicats d'employés, l'**Association des policiers du CP** et la **Fraternité des préposés à l'entretien de la voie** (FPLV), à demander l'intervention du **Conseil canadien des relations de travail**. Dans une requête déposée le 23 décembre, les deux syndicats affirment que CP Rail et SL&H constituent un seul et même employeur et que, par conséquent, leur accréditation syndicale et leur convention collective sont valides.

Les pourparlers dans le but de convenir d'assouplissements dans la gestion de la main-d'oeuvre sont en cours avec la plupart des syndicats de cheminots. Cependant, les pourparlers entre SL&H et le syndicat des **Travailleurs canadiens de l'automobile** (TCA), qui représente les employés d'atelier, ont eu une fin abrupte la semaine dernière.

La compagnie affirme que le syndicat refuse toute modification à la convention collective et menace de recourir davantage à la location d'équipement et d'impartir son entretien à l'extérieur.

Le syndicat des TCA croit qu'il n'a pas devant lui les véritables décideurs. « C'est Calgary qui mène le bal », affirme **Abe Rosner**, représentant national des TCA. « Nous sommes un syndicat pratique. Il faudrait discuter directement ».

Abe Rosner rappelle que les TCA, après une rude bataille, ont conclu une entente qui a permis à **Canadien National** de céder sa filiale **AMF Technotransport**, de Pointe Saint-Charles, à **GEC Alsthom** et d'en faire une compagnie qui emploie aujourd'hui quelque 900 personnes et qui a un carnet de commandes de 250 M$. ■

VOICI COMMENT LE HOCKEY SUR GLACE A FAIT
SON ENTRÉE EN AFRIQUE DU SUD.

Aéroport international de Mirabel, 15 h

La saga débute.

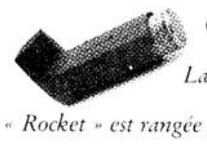
Seize jeunes et seize petits coeurs qui palpitent à l'idée de remporter le tournoi international de hockey de Copenhague. Je suis conscient que notre pire ennemi est la loi de Murphy : quand quelque chose peut tourner mal, ça tourne mal.

Copenhague, 6 h

Je questionne : « Nos bagages ne sont pas arrivés? » « Ils arriveront demain ... via .. l'Afrique du Sud » me répond poliment le préposé. « Le match de ce soir n'est pas en Afrique du Sud » lui dis-je les dents serrées.

Magasin Lars Sports, 13 h

Le moins que l'on puisse dire, c'est que le gérant du magasin est agréablement surpris de voir tous mes joueurs enfiler de nouveaux équipements. Il est quand même plutôt calme comparativement à mes petits hommes qui déballent leurs nouveaux équipements comme si c'était leurs anniversaires. Je les regarde et je remercie le ciel pour le pouvoir d'achat de la carte Visa Or. Je n'aurais jamais pensé avoir besoin ne serait-ce que de la moitié des avantages supplémentaires que confère ma carte Visa Or. Mais ne dit-on pas que la meilleure défense contre la loi de Murphy c'est de ne jamais dire jamais. Comme je pousse un soupir de soulagement, le jeune Éric, ou « Rocket » comme il aime se faire appeler, tire sur mon manteau.



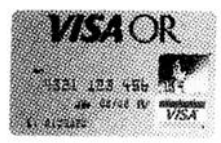
Cabinet du docteur Johan, 14 h

La recharge de la pompe pour asthmatique du « Rocket » est rangée dans son sac de hockey. Malheureusement, son sac survole présentement Alger.

Je compose alors le numéro de la ligne Visa Or et on me donne une liste de médecins parlant français. Nous faisons donc remplir la pompe du « Rocket » et partons en direction de la patinoire.

Centre sportif de Copenhague, 18 h

Les jeunes se présentent sur la patinoire pendant que je finis d'enlever les étiquettes de prix sur leurs casques. Du coup je célèbre notre première victoire - nous avons vaincu le vieux Murphy. Et la première étoile du match fut sans aucun doute ma carte Visa Or. Ce doit être pour cette raison qu'on dit « VISA. Une carte. Une seule. »



Avances de fonds d'urgence.†
Assistance médicale et juridique.
Limite minimum de crédit de 5 000 $.††
Remplacement d'urgence de carte.

VISA. UNE CARTE. UNE SEULE.**

CIBC Citibank Desjardins Banque Laurentienne Banque Royale Trust Royal Banque Scotia Banque TD

**Marque déposées de VISA International. **Marque déposée de VISA Canada. †Jusqu'à 5 000 $, selon le crédit disponible. ††Sous réserve d'approbation de crédit. Pompe pour asthmatiques, produit de Glaxo Group Limited.*

Les jeunes entrepreneurs de Québec ne connaissent pas les frontières

Daniel Allard

La douzaine de jeunes chefs d'entreprises qui ont participé comme panelistes au *Forum économique 1997*, tenu à Québec le 25 février sous l'égide de la **Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain**, ont démontré que leur succès passait par un incontournable : la pénétration des marchés étrangers.

Mine d'or en multimédia

« À Québec, en multimédia, on a des mines d'or; lâchez-nous *lousses* et on va vous en faire faire de l'argent ! », a lancé **Jean-François Desmarais**, 31 ans, président de **Pulsion Design International**, de Sainte-Foy, fondée en 1991.

Présente dans trois secteurs - animation par ordinateur, production cinématographique et design industriel - Pulsion Design a vendu 20 000 boîtiers-plastiques de films à **Astral** en 1996, puis autant à l'**Office national du film**. En janvier, elle a signé une entente de représentation et de distribution avec **Kodak** pour le marché américain. Deux mois auparavant, Pulsion avait signé un partenariat avec **Du-Art Films and Video**, de New York; elle y ouvrait son propre bureau le mois suivant.

Le président d'**EXFO**, **Germain Lamonde**, 38 ans, dont l'entreprise exporte 97 % de son chiffre d'affaires de 28,5 M$, affirme qu'il ne cessera jamais de se comparer aux meilleurs. EXFO, qui compte 245 employés, est au quatrième rang mondial dans son domaine, derrière une firme allemande et deux japonaises. EXFO multiplie les partenariats et vise la première place mondiale dans l'instrumentation de test pour la fibre optique. Après l'acquisition de **Gap Optique**, une firme suisse, elle a récemment acheté la division optoélectronique de **Froilabo**, en France.

Haute technologie

Dans la formation en haute technologie, **Informatique MultiHexa** (IMH), de Sainte-Foy, négocie actuellement du financement pour ouvrir des marchés internationaux francophones et anglophones. MultiHexa, qui a un chiffre d'affaires de plus de 10 M$, oeuvre à Québec, au Nouveau-Brunswick, au Liban et à Varsovie. « Alexandrie, en Égypte, et la Malaisie sont les prochains bureaux que nous préparons », a expliqué **Huguette Gilbert**, vice-présidente exécutive.

Chris Arsenault, 25 ans, fondateur de **SIT Solutions Internet Technologie**, de Sainte-Foy, aimerait que son entreprise soit le plus loin possible des Américains : « Les firmes américaines viennent nous voler nos employés », affirme le président de SIT, qui vient de dépasser la centaine d'employés à sa deuxième année d'existence.

Avec ses filiales en Europe et en Afrique (Sénégal, Côte-d'Ivoire et dernièrement au Ghana), la jeune entreprise vend son bilinguisme. En tant qu'affiliée francophone, elle est devenue un partenaire privilégié du leader mondial américain des outils de navigation dans Internet, **Netscape Communications**.

Métallurgie

Pour **Claire Boulé**, 45 ans, directrice de la recherche des **Matériaux de pointe Précitech**, de Québec, spécialisée dans la métallurgie des poudres, il ne faut pas hésiter à se mesurer aux Américains : « Lorsque nous avons décroché un important contrat de **Pitney Bowes**, ils nous ont dit que nous avions fait en 48 heures ce qu'ils n'avaient pas encore résolu après des mois d'efforts ! »

Fondée en 1990, Précitech vend aussi en Ontario et en France. Avec un chiffre d'affaires de 3 M$ en 1996, elle doit principalement son succès, dans cette industrie où il s'en fait peu, à l'importance de la R & D : 17 de ses 35 employés sont ingénieurs ou scientifiques; ses investissements sont de 5 M$ en immobilisations, contre 6,5 M$ en R & D.

Carl Grenier, 31 ans, coprésident avec **Guy Fortin** de **Zoom Média**, de Québec, dirige les bureaux de Montréal, de Toronto et de Vancouver de l'entreprise fondée en 1991.

Tout ce qui est dans un rayon de 90 minutes en avion de Montréal sur le marché américain et Paris est maintenant dans la mire de l'entreprise qui permet à la publicité de communiquer plus directement avec la clientèle des 18-34 ans.

La **Coopérative de travailleurs DÉBITEK** a pour seul marché l'est des États-Unis, de la Nouvelle-Angleterre jusqu'en Floride, explique son directeur général, **Pierre Poulin**, 39 ans.

L'entreprise de Saint-Romuald, née en février 1996, anticipe un volume de ventes de 3 M$ dès cette année. Ses bois lamellés-collés ne sont pas soumis aux quotas du bois d'oeuvre.

François-Guy Thivierge, 33 ans, du **Centre Sports Extrêmes Roc Gyms**, de Québec, a refusé de payer à des fabricants d'Europe 6 $ chaque grippe servant à bâtir ses murs d'escalade. Après avoir mis au point des grippes pour l'escalade avec l'expertise du **Centre de recherche industrielle du Québec**, il se prépare maintenant pour l'exportation.

Pour assurer son positionnement, **Neogenix Technologies**, aussi de Sainte-Foy, vise l'acquisition en 1997 d'une entreprise américaine de haute technologie, a expliqué son président-directeur général de 31 ans, **Pascal-Simon Houle**. Neogenix oeuvre notamment dans les systèmes de numérisation 3D.

André Rochette, 35 ans, président des **Industries Rocand** de Saint-Romuald, fondée en août 1996, qui fabrique des moules hauts de gamme destinés à la transformation des plastiques, affronte quelque 500 concurrents sur le marché canadien, situés à 80 % dans le sud de l'Ontario, contre 16 % au Québec. ■

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

PLUS DE 10,000 TITRES-INSCRIPTIONS DE LA PRESSE ÉCRITE ET ÉLECTRONIQUE DU CANADA

L'outil indispensable du relationniste avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.' messagerie de presse

CLUB DE PRESSE BLITZ

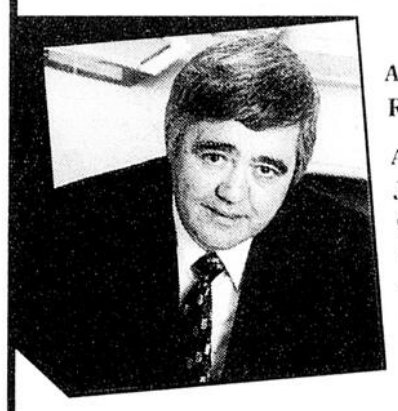
(514) 722-4121

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement
HEC

Programme intensif de marketing

6 samedis du 19 avril au 31 mai 1997 (relâche le 17 mai)
8 h 30 à 16 h 30

Ce programme, animé par **dix experts**, est une introduction complète et pratique à l'ensemble du marketing. Axé sur les décisions marketing importantes et sur leur implantation, le programme traite des enjeux actuels et futurs et des tendances en marketing.



Animateur-coordonnateur
Robert Desormeaux

Animateurs
Jacques M. Boisvert, Michèle Bourdeau, Gilles Corriveau, Robert Desormeaux, Marc Filion, Maurice Guertin, Michel Lemay, Jacques Nantel, Antoine Panet-Raymond, Marc Poulin.

Participants : gestionnaires, professionnels et cadres : qui ne travaillent pas en marketing mais ressentent le besoin de mieux le connaître et mieux le comprendre ou qui occupent un poste en marketing et veulent mettre à jour leurs connaissances ou qui veulent élargir leurs horizons de carrière et se préparer à une éventuelle promotion ou mutation en marketing. Aucun préalable académique n'est requis.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
http://www.hec.ca/~cphec/pim.htm (514) 340-6001

Sur mesure — *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*

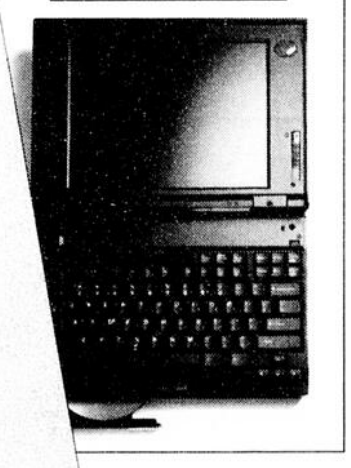
Demandez votre Passeport Bonis

Gens d'affaires

Participez et profitez des avantages offerts par le programme de fidélisation Passeport Bonis du réseau Comfort Inn et Quality Hotel, géré par Journey's End au Québec.

Concours Passeport Bonis

À GAGNER



De plus, votre Passeport Bonis comprend un coupon de participation pour le tirage d'un ordinateur « ThinkPad » 365 XD de IBM, d'une valeur de 4 435 $.

EN COLLABORATION AVEC
IBM

RÉSERVATIONS SANS FRAIS
1 800 BO-RÊVES

ENTREPRENDRE

Les décisions du CRTC sur la concurrence en télévision : les annonceurs sont satisfaits

Francis Vailles

Les agences de publicité se réjouissent des décisions du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) de maintenir la concurrence entre les réseaux de télévision.

« Pour les annonceurs, c'est une excellente nouvelle. Avec la concentration de la télévision privée, nous nous dirigions vers une forte hausse des tarifs publicitaires », a déclaré **Pierre Delagrave**, vice-président, média, de **Cossette communication marketing**.

Rappelons que le CRTC a refusé au **Groupe Vidéotron**, qui contrôle **Télé-Métropole**, d'acquérir **Télévision Quatre Saisons** (TQS). Vidéotron voulait fusionner Télé-Métropole et TQS, ce qui aurait concentré la télévision privée de langue française entre les mains de Vidéotron, qui comptait instaurer un guichet publicitaire unique pour les deux réseaux. TQS est maintenant à vendre.

En outre, le CRTC a accepté la demande de **CanWest Global Communication** (51 %) et Télé-Métropole (49 %) de faire de *CKMI*, à Québec, une station privée de langue anglaise. CKMI sera également diffusée à Montréal et à Sherbrooke et fera concurrence à *CFCF*.

Pour un annonceur, il en coûte actuellement deux fois plus cher pour joindre un anglophone de Montréal, comparativement à Toronto, rappelle M. Delagrave.

Un indice des tarifs publicitaires dont la base est de 100 à Toronto s'élève, à Montréal, à 225 pour les anglophones et à 90 pour les francophones.

« L'arrivée de CKMI forcera CFCF à être plus vigilante, à être à l'écoute des téléspectateurs et des annonceurs », a dit **Sylvie Lalande**, vice-présidente, stratégie média, de **Paul Martel, La médiavision**, firme de placement média.

Essentiellement, les anglophones de Montréal ont accès à cinq réseaux de langue anglaise, dont deux sont canadiens (*CBC*, CFCF) et trois américains (*WVNY*, *WCAX* et *WPTV*).

« Nous achèterons moins de publicités des réseaux américains pour joindre les anglophones de Montréal et nous en achèterons plus aux réseaux anglophones du Québec », a dit M. Delagrave.

Survie de TQS pas pour autant assurée

La survie de TQS n'est pas pour autant assurée. « L'acquéreur devra avoir les reins solides. Le défi de remettre TQS sur pied est de taille », a déclaré **Pierre Arthur**, vice-président directeur média de **BCP-Publicis**.

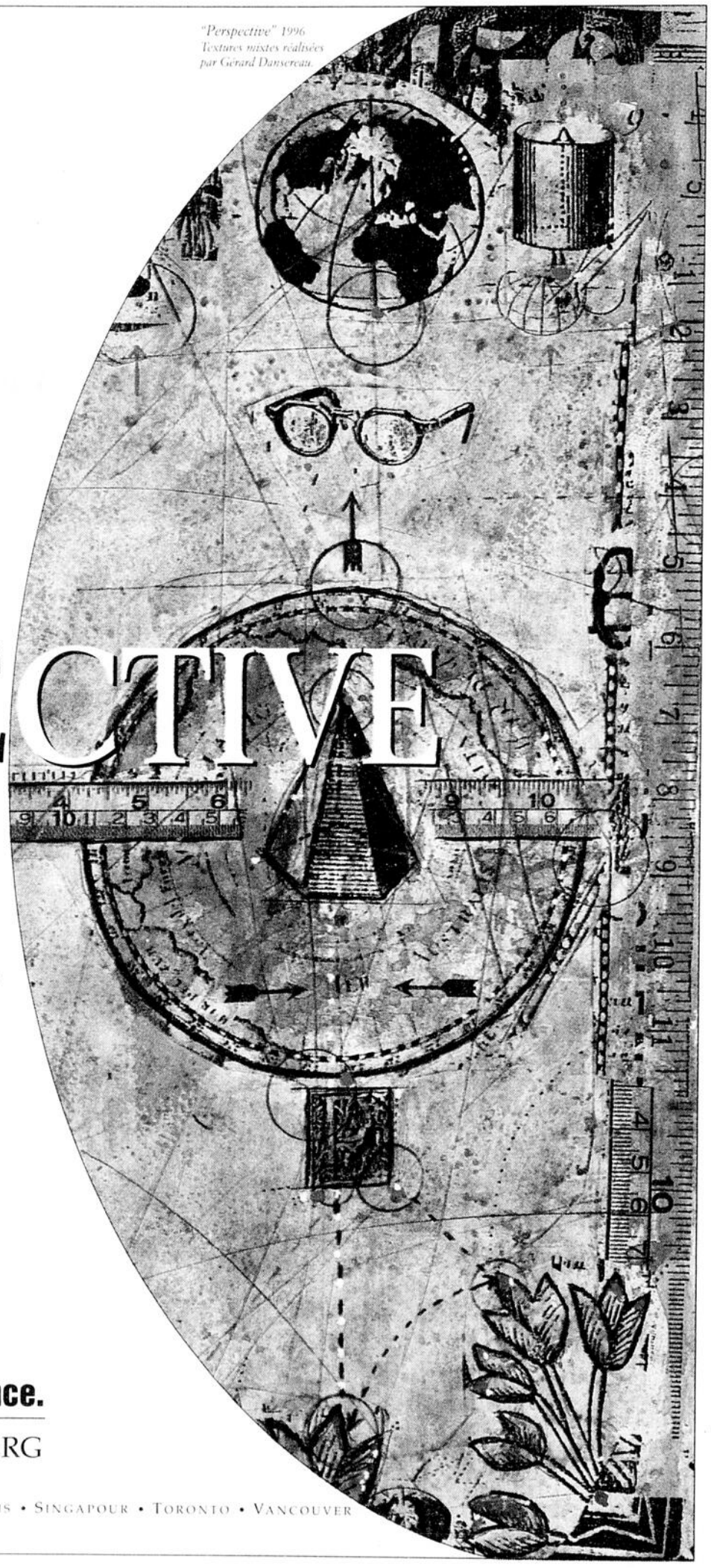
Quatre sociétés ont manifesté un intérêt pour TQS : **Cogeco**, le **Groupe Coscient**, **Premier Choix** et **Radiomutuel**. « TQS devra offrir une programmation originale, complémentaire aux autres réseaux que sont **Radio-Canada** et **TVA**. Elle ne doit pas leur faire concurrence dans leur marché fort. TQS le réussit bien avec **Jean-Marc Parent**, par exemple », a dit M. Arthur.

Commentaire semblable de Pierre Delagrave : « Avant, lorsque le CRTC donnait un permis, la rentabilité d'une chaîne était presque garantie. L'environnement n'est plus aussi facile aujourd'hui. Les canaux devront faire preuve de créativité et gérer de façon très serrée», a-t-il dit.

Raymond Boucher, président de **PNMD Communication**, est moins inquiet. « Il est intéressant de voir le nombre d'entreprises intéressées au réseau TQS, qu'on disait pourtant mort ! » ■

C'est une simple question de

PERSPECTIVE



"Perspective" 1996
Textures mixtes réalisées par Gérard Dansereau.

Votre monde a changé, vos marchés aussi. Et avec eux, vos besoins et objectifs corporatifs.

La planète rétrécit à la vitesse de la lumière, et la complexité d'y faire des affaires s'intensifie au même rythme.

Des conseillers d'affaires visionnaires peuvent vous offrir une meilleure perspective sur 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

Davie partage un contrat de 13,6 M$ avec Metalcraft

Une coentreprise formée de **Metalcraft Marine**, de Kingston, et de **MIL Engineering Systems**, d'Ottawa, a obtenu un contrat en vue de construire sept bateaux pour la **Garde côtière canadienne**. Le contrat est évalué à 13,6 M$ et pourrait créer 20 emplois spécialisés.

D'une longueur d'environ 15 mètres, ces bateaux de sauvetage motorisés ultra-rapides, fabriqués en aluminium, serviront principalement à la recherche et au sauvetage de navigateurs en détresse. Conçus pour se redresser automatiquement, ils pourront être utilisés lorsque la navigabilité est extrêmement difficile.

Le rôle de MIL, filiale des **Industries Davie**, de Lévis, sera de veiller à la gestion du projet, à l'ingénierie, au contrôle de la qualité, à l'achat du matériel et à l'octroi de contrats à des sous-traitants. Metalcraft se chargera de la construction, de l'équipement et de la mise en essai des bateaux.

Le premier bateau sera livré le 30 janvier 1998 et le dernier, le 30 juillet 1999. Le financement de ce contrat a été prévu dans le budget fédéral de mars 1996. (FV) ■

Granby a réduit sa dette de moitié

La Ville de Granby a réduit sa dette de moitié en trois ans. Le 1er janvier 1994, Granby avait une dette de 71 M$. Un peu plus de trois ans plus tard, soit le 15 février 1997, celle-ci avait fondu à 35,4 M$. Dans deux ans, la Ville compte avoir éliminé totalement sa dette. Quand elle sera disparue, la Ville aura dégagé une marge de manoeuvre de 15 M$ par année sur un budget de 41 M$. « Plusieurs disaient qu'il s'agissait là d'un exercice impossible à réaliser, pouvait-on lire dans un communiqué récent de l'hôtel de ville. En réalité, le plus difficile était d'enclencher le processus par des mesures appropriées. » (JPG) ■

Laurent Beaudoin au Temple de la renommée

Laurent Beaudoin, président du conseil et chef de la direction de **Bombardier**, de Montréal, sera admis au Temple de la renommée de l'entreprise canadienne, le 3 avril prochain.

Deux autres chefs d'entreprise canadiens recevront aussi cet honneur. Il s'agit d'**Israel H. Asper**, président et chef de la direction de **CanWest Global Communications Corporation**, de Winnipeg, et **Peter Munk**, président du conseil et chef de la direction de **Barrick Gold Corporation**, de Toronto. Les trois récipiendaires seront honorés au cours d'un gala organisé par **Les Jeunes Entreprises**, qui aura lieu au *Centre des congrès de Toronto*. (JPG) ■

Nouveau programme de prêts pour les jeunes entrepreneurs

La **Banque de développement du Canada** (BDC), la **Banque de Montréal** et la **Banque CIBC** viennent d'unir leurs efforts pour offrir aux jeunes entrepreneurs un programme de prêts destinés au lancement d'une entreprise. La BDC a injecté 30 M$ dans ce programme.

Le montant du prêt pourra atteindre 25 000 $; les jeunes devront être âgés de 18 à 34 ans et présenter un projet d'entreprise commercialement viable. Ils auront aussi droit à 50 heures de consultation en gestion personnalisée pour permettre à leur entreprise de prendre son envol. (JPG) ■

Un ministère certifié ISO 9002

Le **Bureau fédéral de développement régional (Québec)** vient d'obtenir la certification *ISO 9002* pour son système de prestation de services associé au programme *IDÉE-PME*. (JPG) ■

RÉGIMES DE RETRAITE

Une expertise vouée exclusivement au service des **participants**

Me Marcel Rivest, LL.M., M.B.A.

Rivest Schmidt
7712, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec) H2R 2N8
Téléphone: (514) 948-1888

LES LEADERS DE LA QUALITÉ

« Notre croissance repose sur la satisfaction de la clientèle. La première de nos priorités est d'offrir la meilleure valeur à nos clients et de contribuer à leur réussite.

En offrant des technologies, des services et un savoir-faire de classe mondiale.

En développant des compétences de pointe qui permettront à nos clients de tirer parti des possibilités d'un monde en réseau.

En mettant l'accent sur le remaniement et l'amélioration continue de nos processus d'affaires à l'échelle internationale. »

Denis Desbiens
Vice-président Québec et directeur général
Secteurs Voyages et Transports
IBM Canada Ltée
Gouverneur,
Mouvement québécois de la qualité

IBM

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

La Chambre de commerce et d'industrie de Laval

MIDI-CAUSERIE

Monsieur Gaétan Morency
Vice-président,
planification et développement
CIRQUE DU SOLEIL

THÈME :
Innovation et gestion

Date
Le mercredi 19 mars 1997
Heure
de midi à 14 heures

Endroit
Centre des congrès
de Laval
2440, Autoroute
des Laurentides

Prix du billet
40,00 $ membres
50,00 $ non-membres
Réservations
Vincent Robidoux
(514) 682-5255

Les midis-causeries sont présentés grâce à la collaboration de :

Les caisses Desjardins de Laval

Bell

Hoechst Marion Roussel
La santé, notre raison d'être

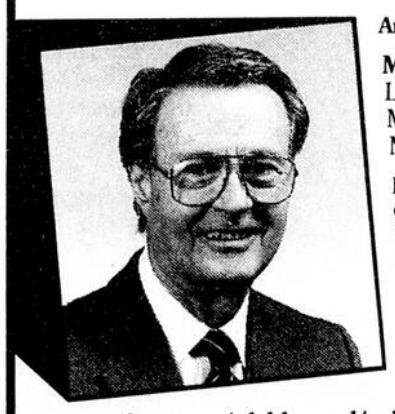
DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement

HEC

Le professionnel en situation de gestion :
les défis à relever

10 avril 1997 de 18 h 30 à 22 h et
11 avril 1997 de 9 h à 17 h

Les professionnels d'un domaine spécialisé, que ce soit le génie, l'informatique, la médecine, les soins infirmiers, le travail social, l'enseignement, les sciences comptables, l'analyse financière, la vente... sont nombreux à relever les défis de la gestion. Mais comment concilier les exigences, les connaissances et les habiletés propres à sa profession et celles qui relèvent de la gestion? Ce programme porte sur la transition d'un rôle de professionnel à celui de professionnel-gestionnaire.



Animateur

M. Guy Archambault
L.Sc.comm., HEC - Montréal
M. (rel. ind.), U. de M.
M.B.E., Harvard

Professeur titulaire à l'École des HEC, M. Archambault enseigne le management, la gestion du changement ainsi que les habiletés de direction et de consultation.

Guy Archambault a été vice-président d'une firme de consultants en transformation des organisations et en gestion des ressources humaines. Son travail de consultation et de perfectionnement des cadres s'effectue auprès d'une variété d'entreprises des secteurs privé, public et parapublic.

Aucun préalable académique n'est requis.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
http://www.hec.ca/~cphec/pg.htm **(514) 340-6001**

Sur mesure *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*

ENTREPRENDRE — Technologie

Trinomic signe une entente de partenariat aux États-Unis

La PME de Laval a développé un ordinateur de bord pour camions

Réjean Bourdeau

Ça roule pour le concepteur et fabricant lavallois **Trinomic Technologie**. Après avoir développé un nouveau concept d'ordinateur de bord pour l'industrie du transport, il vient de signer un important contrat avec **Datumtech Corporation**, de Buffalo.

Cette entente lui permet d'intégrer son produit, le *Partenaire Routier*, au logiciel *Automatic Vehicule Location* (AVL) de l'entreprise américaine.

« Ce partenariat offre une solution globale à nos clients, a déclaré **Réal Filiatreault**, président de Trinomic. Il combine notre système d'informations à une technologie de localisation éprouvée. »

De cette façon, on peut suivre à la trace un parc de véhicules tout en recevant les données nécessaires pour gérer le tout adéquatement.

À la suite de l'entente, l'intégration des logiciels se fera à Laval. Une partie du travail sera réalisée dans les installations de Trinomic. Le reste sera fabriqué par des sous-traitants québécois. Datumtech, qui emploie une quarantaine de personnes, fera la distribution du produit aux États-Unis.

Partenariat

Fondée il y a trois ans, Trinomic commercialise sa gamme de produits depuis un an. Le **Service de police de la ville de Mirabel** fait partie de sa clientèle.

La jeune entreprise de 11 employés mise sur des partenariats à valeur ajoutée pour se développer au pays et à l'étranger. Elle a récemment conclu une entente avec **Lenbrook Wireless Communications**, de Pickering, en Ontario, pour distribuer le produit dans son réseau de détaillants canadiens. D'autres ententes sont également prévues avec des distributeurs américains.

Selon M. Filiatreault, le chiffre d'affaires de l'entreprise dépassera les 7 M$ pour l'exercice financier commencé le 1er février. Son nombre d'employés pourrait doubler.

Cette expansion rapide sera suivie de près par un conseil d'administration expérimenté. **Joseph Kass**, ex-vice-président du conseil de la papetière **Repap**, vient tout juste d'être nommé président du conseil.

Produit

Le *Partenaire Routier* accumule et transmet, en temps réel ou différé, une foule d'informations relatives à l'utilisation des camions, des petits avions, des hélicoptères, des trains et de différents types d'outillage, comme les bras télescopiques et les équipements forestiers.

En plus de fournir des données techniques (consommation d'essence, vitesse de conduite, etc.), cet ordinateur avise des possibilités de bris mécanique, indique s'il s'agit d'un conducteur autorisé, détecte la présence d'un passager, l'ouverture des portes, etc. « Ses possibilités sont presque illimitées, a précisé M. Filiatreault. C'est au gestionnaire de choisir l'information qu'il souhaite recevoir. »

Grâce à des interfaces reliées par satellites, cellulaires ou fréquences radio, ces données sont retransmises simultanément au demandeur sur un écran d'ordinateur.

L'ordinateur de bord mis au point par l'équipe de recherche et développement de Trinomic permet des économies appréciables pour ses usagers, a indiqué M. Filiatreault.

Le *Partenaire Routier* identifie non seulement les chauffeurs, mais enregistre les habitudes de conduite qui risquent de provoquer une usure prématurée de la mécanique ou des coûts de transport plus élevés.

Selon le président, en contrôlant les excès de vitesse, les accélérations et décélérations, les changements de vitesse non progressifs et les ralentis (véhicules arrêtés), il est possible d'épargner annuellement 3 000 $ par véhicule. ■

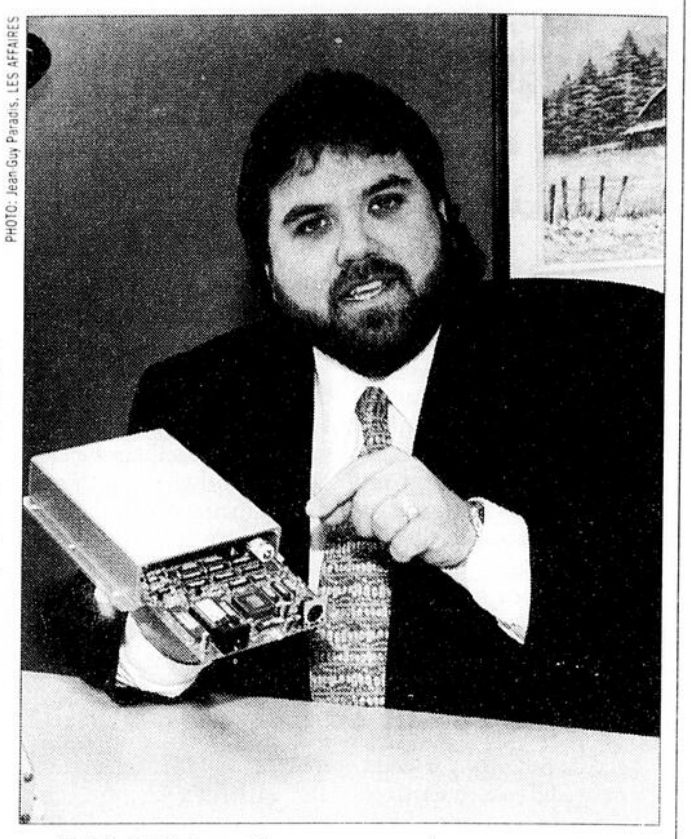


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Réal Filiatreault : « Notre produit se démarque des *boîtes noires* par sa polyvalence et le type d'informations qu'il fournit. »**

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• AVOCATS •

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
Téléphone : (514) 878-9411
courrier électronique : avocat@ddsm.ca
http://ddsm.ca

• COMMERCE INTERNATIONAL •

GMG INTERNET CONSULTANTS
Situez-vous sur le «mail» le plus achalandé d'Internet.
Développons sites Internet, annonces classées, «store fronts».
Tél. : 1-800-945-9929

• COMPTABLES •

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

• FORMATION •

ELAM
- L'école de langues pour gens d'affaires
(514) 395-1948
http://www.erimax.com/elam

• 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
http://www.transc.com

• IMMOBILIER •

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

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 •

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

DERI
Votre page Web à un prix raisonnable
Tél.: (514) 592-5305
deri@generation.net

INTERNET / MULTIMÉDIA
Création de sites Web et de documents interactifs
Tél.: (514) 231-3544
http://www.vfxmultimedia.com

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

MULTIPRODUCTION VIDÉO & MULTIMÉDIA
CD-ROM, sites Web, intranet et vidéo
Tél.: (514) 954-1260 Fax: (514) 954-1282
http://www.odysee.net/~multip

• 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

BCE

Avis de dividendes

Le 26 février 1997, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants :

- payable le 15 avril 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 14 mars 1997 :
- dividende N° 56 de soixante-huit cents (68¢) par action ordinaire.
- payable le 15 avril 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 14 mars 1997 :
- dividende N° 7 de quarante cents (40¢) par action privilégiée de premier rang, série P, à dividende cumulatif de 1,60 $, rachetable.
- payable le 1er juin 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 1er mai 1997 :
- dividende N° 6 de quarante-trois et cent vingt-cinq millièmes cents (43,125¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif, rachetable, série Q.
- payable le 1er mai 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 1er avril 1997 :
- dividende N° 2 de trente-trois cents (33¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif, rachetable, série S.

Josef J. Fridman
Premier vice-président
Affaires juridiques et
secrétaire de la Société

BCE Inc.

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal

Business à la carte

Les déjeuners-causeries 1996-1997

CONFÉRENCIERS INVITÉS

Mardi 11 mars
(Le Centre Sheraton)
M. Khalil E. Barsoum
Président et chef de la direction
IBM

Mardi 18 mars
(Hôtel Le Reine Elizabeth)
M. Philippe de Gaspé Beaubien
Président du conseil
Télémédia inc.
et
Mme Nan-b de Gaspé Beaubien
Présidente
Institut de l'entreprise familiale

Réservations :
Ghislaine Larose
Téléphone : (514) 871-4001
Télécopieur : (514) 871-1255
ou (514) 871-5971

Billet :
47 $ membre
54 $ non-membre

Carnet de 10 billets :
425 $ (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (6,5 %) en sus

Conception graphique Vasco design

Bell · Bombardier · Byers Casgrain · enRoute · Pratt & Whitney Canada · Samson Bélair Deloitte & Touche · SNC-Lavalin · SSQ Vie · Teleglobe

Technologie

Nouveau concours du Fonds de l'autoroute de l'information du Québec

Michel Dumais

La ministre de la **Culture et des Communications**, **Louise Beaudoin**, a profité du récent *Forum québécois de l'Internet* pour annoncer un nouveau concours du **Fonds de l'autoroute de l'information** (FAI).

Quelque 800 personnes ont participé à ce forum, qui était organisé par **Promexpo** en partenariat avec le **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM).

L'événement a donné lieu à 54 ateliers de formation et à des conférences.

Environ 80 entreprises locales et internationales y avaient un kiosque.

Le concours annoncé par M^me^ Beaudoin se tiendra du 28 avril au 14 mai.

Contrairement aux appels de propositions précédents, les projets du présent concours seront sélectionnés selon quatre thèmes : le développement régional, la promotion du français sur l'inforoute, dans laquelle l'annonce d'un projet de moteur de recherche francophone a fait poser bien des questions étant donné le nombre de moteurs de recherche disponibles, la petite enfance et les femmes et Internet.

Le montant maximum qui pourra être accordé pour l'ensemble de ces grands thèmes ne devra pas dépasser 1,5 M$.

Les résultats seront dévoilés le 20 juin.

Un prospectus décrivant les modalités et les règlements du concours est disponible sur le site du FAI.

La deuxième phase du concours de cette année aura lieu entre les 1^er^ et 23 octobre; plus de 6,5 M$ seront alors partagés entre les projets retenus.

Rappelons qu'une somme de 60 M$, répartie sur trois ans, a été dégagée pour développer l'autoroute de l'information au Québec, soit 20 M$ par année; sur cette somme, 10 M$ sont offerts sous forme de garanties de prêts.

L'an dernier, quelques entreprises seulement ont profité de cette possibilité, ce qui a amené le ministère à confier à la firme **KPMG** le mandat de trouver la cause de ce peu d'intérêt.

Autres nouvelles technologiques

On a aussi appris que la firme californienne **Netscape** allait très bientôt ouvrir un bureau de ventes à Montréal. C'est à suivre.

Par ailleurs, une petite firme de Rouyn-Noranda, **Uppercut Software**, a attiré l'attention avec un produit très intéressant, *Beyond 3-D*, un moteur trois dimensions (3D) pour *Windows 95* et *NT* muni de toutes les applications nécessaires à la conception d'images de synthèse, d'animation et d'effets spéciaux.

Qu'il s'agisse de modelage en temps réel, de lancer de rayons, d'animation en *VRML 2.0*, le produit a fait forte impression sur les visiteurs et sur **Silicon Graphics**, qui n'hésite pas à apposer son imprimatur.

Les Systèmes Assist, présents au kiosque de **NetCoder**, de Montréal, qui oeuvre dans le développement d'applications pour Internet et intranet, ont présenté *@ssist*, un système destiné aux responsables des ressources humaines.

Ce système a été développé pour répondre aux questions administratives, médicales et juridiques que se posent les employeurs dans la gestion des dossiers de lésions professionnelles et des cotisations à la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST).

Avec ses quatre modules regroupant des assistants, la banque de lois et règlements, la banque de jurisprudence et un système de consultation en ligne, @ssist procure aux décideurs des références lui permettant d'intervenir auprès de la CSST.

On a aussi appris que le moteur de recherche québécois *Carrefour.net* offre maintenant une passerelle vers *Alta Vista*, le moteur de recherche dans Internet le plus puissant au monde, ce qui lui permettra à d'offrir aux internautes, en plus de 10 000 sites francophones, plus de 35 M de pages *Web*.

D'ailleurs, LES AFFAIRES ont appris que **Medialinx**, une filiale de **Bell** spécialisée dans l'acquisition de contenu pour Internet, se préparerait à acheter *Carrefour.net* pour l'intégrer à son site Internet *Sympatico*.

Par ailleurs, la compagnie **Protec**, de Pointe-Claire, a profité du salon pour démontrer l'efficacité de deux nouveaux produits, *WebSahre* et *SohoLink*.

Ces produits permettent à plusieurs ordinateurs d'accéder simultanément à Internet à partir d'une seule ligne téléphonique, un seul modem et un seul compte Internet. ■

SI L'INTERNET EST PEUPLÉ DE JEUNES QUI S'ENNUIENT ET D'INSOMNIAQUES QUI SE SENTENT SEULS, QUE VIENT DONC Y FAIRE CET INDIVIDU ?

.MAÎTRISEZ LE WEB Il s'agit d'un homme d'affaires canadien, qui sait très bien que l'avenir des affaires se trouve sur l'Internet. Il sait aussi que le chemin le plus sûr vers cet avenir s'appelle Domino^MC^. Propulsé par Notes^MD^, Domino fournit tous les outils et toutes les fonctions de sécurité permettant de créer et de gérer facilement un site Web. Vos employés et vos clients, partout au Canada et dans le monde entier, sont reliés à un site central pour l'information et les communications. Vous avez ainsi accès à tout un monde regorgeant de nouvelles occasions d'affaires. Alors, si vous pensiez que l'Internet ne servait qu'à surfer, laissez-nous vous donner le point de vue des affaires. Appelez-nous au 1 800 GO LOTUS ou visitez notre site Web à l'adresse **WWW.LOTUS.COM/CANADA**

Lotus®

©Lotus Development Corporation. Tous droits réservés. Lotus Notes est une marque déposée de Lotus Development Corporation.

Maladies psychologiques : les travailleurs n'ont pas la partie facile devant les tribunaux

Burn-out et dépression ne sont pas des maladies, mais des accidents du travail

Dominique Froment

« Les tribunaux ne veulent pas voir le *burn-out* ou la dépression comme une maladie professionnelle, mais comme un accident du travail. Cela oblige les travailleurs à démontrer le lien entre la cause et l'effet, ce qui est très difficile », a déclaré **Béatrice Arronis**, avocate au cabinet **Pouliot Mercure**.

Depuis les années 1980, la mondialisation des marchés a provoqué de nombreux changements dans les entreprises, causant beaucoup d'insécurité et de stress chez les employés. De plus, la pression pour améliorer la productivité et le caractère de plus en plus précaire des emplois ont eu pour effet d'accroître chez les salariés les maladies à caractère psychologique, comme le *burn-out* et la dépression.

Comme ils sont les seuls à financer le système de sécurité financière des travailleurs, les employeurs craignaient une augmentation sensible des coûts de la santé et de la sécurité du travail.

Selon la thèse soutenue par les employeurs, le travail n'est pas la seule cause de maladies psychologiques, des événements personnels pouvant les expliquer, comme un divorce ou le décès d'un proche.

Les décisions rendues au cours des dernières années (la jurisprudence) ont de quoi calmer les angoisses des employeurs. « Le fait que les maladies psychologiques soient considérées par les tribunaux comme un accident implique un caractère soudain et un lien avec un événement précis », a expliqué Me Arronis.

Interprétation restrictive

Puisque le *burn-out* et la dépression ne sont pas particuliers à un métier ou à une profession, les tribunaux refusent de les considérer comme des maladies professionnelles.

L'interprétation des tribunaux est d'ailleurs assez restrictive. Si un employé fait une dépression parce que son patron l'a harangué, ce n'est pas suffisant pour conclure à un accident du travail. Il faut démontrer qu'il y a eu malice de la part de l'employeur, c'est-à-dire isoler une série d'événements prouvant sa mauvaise foi et sa volonté de se débarrasser de son employé.

Ce n'est pas non plus parce qu'un employé développe une maladie psychologique parce qu'il ne peut s'adapter à une nouvelle technologie qu'il peut prétendre avoir subi un accident du travail. Les tribunaux estiment que, dans le contexte actuel, les changements technologiques sont des événements prévisibles et normaux.

Une maladie psychologique qui serait causée par un stress excessif résultant de mises à pied, qu'on appelle communément le syndrome du survivant, ne constitue pas non plus une raison suffisante. Pas plus que les pressions pour augmenter la productivité ou encore le fait de subir une rétrogradation dans le cadre d'une réorganisation de l'entreprise.

Encore là, disent les tribunaux, ces choses sont prévisibles et normales dans le contexte économique actuel, quoique les réorganisations servent parfois à régler des comptes. Cependant, l'employé doit alors prouver que la direction avait une intention malveillante à son égard, ce qui n'est pas simple.

Deux prises contre les travailleurs

Si un employé fait un *burn-out* parce qu'il s'est mis trop de pression sur les épaules, c'est son problème, disent encore les tribunaux. Un conflit de personnalité entre un patron et son employé causant une maladie psychologique à ce dernier n'est pas non plus une raison suffisante pour conclure à une maladie professionnelle. L'absence d'atomes crochus entre deux individus n'est pas un accident du travail.

« Dans le domaine des relations du travail, la notion d'événement soudain et imprévu est difficilement conciliable avec la définition de maladie, reconnaît Me Arronis, puisque c'est toujours une série d'événements qui en sont la cause. »

Les événements soudains et imprévus reconnus par les tribunaux comme pouvant causer une maladie professionnelle sont rares. Le harcèlement sexuel est probablement le plus probant.

Par conséquent, on peut dire, pour reprendre une expression du baseball, qu'un employé qui veut faire reconnaître son *burn-out* ou sa dépression comme un accident du travail se présente devant le tribunal avec deux prises contre lui au départ. ■

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Béatrice Arronis : « Ce n'est pas parce qu'un médecin diagnostique un *burn-out* que cela signifie que c'est une maladie professionnelle. »**

◆ Carrières

LES MESSAGERIES PUBLI-MAISON

est à la recherche d'un

DIRECTEUR GÉNÉRAL RÉGIONAL

pour l'une de ses divisions comprenant une trentaine d'hebdomadaires

LE POSTE

Le titulaire de ce poste s'assure que chacune de ses équipes produise les meilleurs jounaux possibles. Il est hautement créatif dans le marketing de ses hebdomadaires et il veille, en s'impliquant personnellement et activement dans la collectivité à exploiter toutes le opportunités d'affaires et à développer de nouveaux produits en participant à la planification, la préparation et la rédaction de projets spéciaux rentables.

LE CANDIDAT

- un fort leadership et un très bon jugement d'affaires
- bilingue
- une solide expérience en vente, marketing et comme gestionnaire d'une équipe de ventes
- possède de préférence, une formation universitaire ou l'équivalent
- 10 ans d'expérience et plus dont 5 à titre de directeur d'un groupe d'hebdomadaires

L'entreprise propose une rémunération concurrentielle, rehaussée d'un programme d'avantages des plus complet. Si vous possédez les qualifications requises, faites parvenir votre curriculum vitae en toute confiance **avant le 15 mars 1997** à :

Michel Mailhot
Directeur, ressources humaines
Les Messageries Publi-Maison Ltée
523, boul. Lebeau
Saint-Laurent (Québec) H4N 1S2

Votre candidature sera traitée confidentiellement et dans le respect du principe de l'équité en matière d'emploi. Le genre masculin est employé afin d'alléger le texte.

◆ Carrières

CINTECH AA INC.
CENTRE D'INNOVATION TECHNOLOGIQUE AGRO-ALIMENTAIRE

RECHERCHE

UN(E) DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)

Le Centre d'innovation technologique agroalimentaire est une corporation parapublique créée en vertu de la Loi de Collèges. Le Centre opérant depuis 1993 grâce à un partenariat du Cégep et de l'Institut de technologie agroalimentaire de Saint-Hyacinthe a pour but de promouvoir le développement et la modernisation de l'industrie agroalimentaire québécoise. CINTECH AA est voué au transfert de technologie et aux services technologiques aux entreprises et son siège social est à Saint-Hyacinthe.

Fonctions: Relevant du conseil d'administration, elle ou il doit: élaborer la planification stratégique; définir un plan d'action annuel et le réaliser; entretenir des relations étroites avec tous les intervenants du milieu; identifier les besoins des entreprises; développer les services requis et assurer la gestion administrative.

Exigences minimales:

- posséder une formation universitaire de premier cycle en administration des affaires et en science alimentaires;
- posséder au moins 10 ans d'expérience dans des fonctions impliquant la responsabilité de la planification stratégique, le développement des affaires, la préparation de budgets, le gestion des ressources humaines et les relations publiques dans l'industrie alimentaire ou auprès de ses entreprises;
- avoir un bonne connaissance des domaines de la recherche, des technologies et de la qualité en agroalimentaire;
- être bilingue.

Seuls les candidats et candidates dont les candidatures ont été retenues recevront un accusé de réception.

Candidature à expédier avant le 15 mars 1997 à CINTECH AA inc. a/s Madame Diane Trottier, au 3000, rue Boullé, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 1H9 ou par fax au (514) 771-0832

L'industrie des distributrices : plus un casse-tête qu'une poule aux oeufs d'or

Martine Auger

Distributrices de café, distributrices de boissons gazeuses, distributrices de cartes dinterurbains : quel que soit le domaine, les promoteurs de ces machines laissent miroiter à celui qui veut se lancer en affaires beaucoup de sous et peu d'efforts.

Des poules aux oeufs d'or : c'est ce que les promoteurs de distributrices à placer dans les entreprises ont tenté de faire valoir à l'*Exposition canadienne de la franchise nationale* tenue récemment à Toronto.

Or, à la lumière de certains témoignages, la poule aux oeufs d'or ne réside encore que dans les contes d'enfants. Malgré les apparences, l'argent facile et sans effort n'existe pas encore, du moins dans le réseau des distributrices.

Machines à café

Selon un promoteur, investir dans 10 cafetières à espresso/cappuccino devrait rapporter 70 356 $ de profit annuel pour cinq heures de travail par semaine.

Ce dont on ne tenait pas compte dans cette estimation de profit, c'est le montant de l'investissement. Une machine coûte de 6 000 à 12 000 $ selon le fabricant et la quantité achetée.

Naturellement, le rendement dépend de l'emplacement des machines : bureaux de médecins ou d'avocats, salons d'esthétique, centres sportifs, etc.; le choix de l'emplacement est laissé à la discrétion de l'acheteur pourvu qu'il reste à l'intérieur du territoire qui lui a été attribué.

En somme, on installe l'équipement et on n'y revient que pour l'approvisionner et collecter son dû.

Certains promoteurs offrent des séances de formation et participent aussi au lancement du produit sur le territoire par une campagne de marketing direct.

Selon **Jean Gagnon**, avocat et expert en franchises au cabinet **Pouliot Mercure**, « c'est par des contacts directs et non grâce au marketing direct » que l'on réussit à s'approprier un emplacement. Les petits investisseurs font concurrence à des acteurs nationaux qui excellent dans leurs industries (pause-café ou distributrices de tous genres). Généralement, les gens préfèrent faire affaire avec un distributeur reconnu.

Me Gagnon affirme que les promoteurs spécialisés dans la vente de distributrices aux individus « ne sont pas actifs plus de cinq ans ». Ensuite, ils disparaissent, font faillite ou croupissent sous le poids des poursuites.

Cas vécus

C'est ce qui est arrivé à **Pauline Bouchard**, caissière chez **McDonald's**. Elle et son conjoint ont rencontré un représentant d'un promoteur afin de lancer leur propre entreprise de micro-bouffe (distributrices et micro-ondes). Des 1 000 $ demandés pour « préparer le bilan d'ouverture », ils ont versé 560 $.

Selon le témoignage de Mme Bouchard, leur caisse populaire a refusé leur demande d'emprunt de 115 000 $ jugeant l'affaire trop risquée. Le lendemain, le représentant avait levé les pattes vers la Floride. Leurs nombreux appels ont été ignorés.

Un an plus tard, un enquêteur de **Revenu Québec** est entré en contact avec elle. Il lui a conseillé de conserver ses documents, elle serait susceptible d'être convoquée pour témoigner en cours.

La direction principale du service d'enquêtes sur les fraudes de Revenu Québec a confirmé avoir mené une enquête sur ce type de compagnie. Elle n'a toutefois pu citer de noms puisque les dossiers n'ont pas encore été rendus publics. Mme Bouchard s'estime « chanceuse » de n'avoir perdu que 560 $. « Certaines personnes ont pour 100 000 $ de machines qui dorment dans leurs garages et elles n'ont pas de stocks pour les approvisionner. »

Toutefois, dans les cas où les distributrices sont achetées et placées, le défi n'est pas encore relevé.

Me Gagnon met en garde les investisseurs éventuels contre les appareils usagés vendus comme neufs ou encore ceux de qualité inférieure. Les réparations engagent des coûts souvent minimisés lors de l'achat.

Dans certains cas, le promoteur vend les pièces ou répare la machinerie. Sinon, c'est l'individu qui la possède qui doit se convertir en mécanicien. L'un ou l'autre n'est pas souhaitable. Ces inconvénients grugent temps et profits. Ils incommodent aussi le centre où est placé l'appareil qui peut décider de le déloger.

Un entrepreneur de la région de Québec qui a oeuvré sept ans dans l'industrie rappelle qu'il faut du volume. « Pour vivre (modestement) de ça, il faut 40 à 50 machines bien placées. » Autrement, on croupit sous la concurrence et on n'a aucun pouvoir d'achat.

Par ailleurs, avec la quantité viennent les problèmes. Entre les réparations, l'approvisionnement et la largeur du territoire, on manque de temps. Souvent, « les machines sont vendues à gros prix », quelque milliers de dollars de plus que leur valeur et « lorsque l'on vend des routes (appareils déjà placés), les distributrices se retrouvent un peu n'importe où ».

On fait «miroiter de belles affaires, mais la réalité est autre», a affirmé l'entrepreneur. Il a vendu son entreprise, qui comptait 150 machines. Les « problèmes de machines » occupaient tous ses week-ends et l'effort n'en valait pas le coût. ■

Enfin, il y a moyen de quantifier le non-quantifiable.

En calculant avec précision le rendement du capital investi, vous pourrez sans délai résoudre les problèmes technologiques complexes et difficiles à assimiler qui ne manqueront pas de surgir bientôt. Voici donc le logiciel de modélisation d'investissement stratéqique de PeopleSoft.

Unique en son genre, cet outil est conçu pour aider les décideurs, notamment les cadres supérieurs en informatique et en finances, à éliminer les solutions hypothétiques et à pondérer soigneusement leur décision sur la technologie à adopter. Il s'agit du seul logiciel de modélisation qui vous permet de mesurer non seulement les avantages matériels attendus, mais aussi ceux qui sont moins tangibles, afin de vous ouvrir une perspective complète sur la rentabilité véritable d'une technologie pour votre entreprise.

Grâce au logiciel de modélisation, les décideurs produiront une analyse plus exhaustive et mieux documentée, se mettront plus vite d'accord, économiseront du temps et rassureront la direction de l'entreprise quant à l'exactitude, à la précision et à l'intégrité du processus même d'évaluation.

À l'approche de l'an 2000 et au moment où votre système existant nécessitera une mise à niveau, songez à la solution qui vous offre un fort taux de rentabilité. Laissez-nous vous en faire la preuve.

Pour obtenir gratuitement notre document, appelez PeopleSoft Canada au 1 888 773-8277.

PEOPLESOFT®

Logiciels d'application pour les entreprises, en comptabilité, gestion des matériaux, distribution, fabrication et ressources humaines.

Mexique : la déréglementation embrasse le marché des télécoms et Nortel en profite

Brigitte Morissette

Mexico - Enclins aux coups de tête, quoique pas toujours très prompts à se décider, les Mexicains semblent prêts cette fois à tenter le saut : quitter **Telefonos de México** pour se jeter dans les bras de l'un des sept nouveaux groupes qui ont déjà les pieds aux étriers pour livrer concurrence à **Telmex** sur l'appétissant marché de l'interurbain.

Avec ses 95 M d'habitants, le Mexique compte à peine neuf lignes téléphoniques par 100 habitants. La moyenne dans les pays développés est au moins de 14. Privatisée en 1992, Telmex a conservé un monopole de fait.

Son patron, **Carlos Slim**, est devenu l'un des hommes les plus riches du monde. Sous l'ancien régime, cet homme d'affaire d'origine libanaise avait la réputation, alors fort enviable, d'être un intime du président **Carlos Salinas**; les mauvaises langues chuchotaient même que le vrai patron de Telmex était Salinas en personne.

Carlos Slim a pris ses distances avec l'homme le plus haï de son pays, mais sa société se voit confrontée à une mauvaise humeur collective qui pourrait lui coûter cher. La hantise des Mexicains face aux déficiences de Telmex fait les choux gras de ses principaux concurrents.

Avec l'assistance technique d'**Alcatel-France-Telecom**, Telmex a pourtant effectué des investissements milliardaires afin de moderniser la téléphonie mexicaine et affronter la concurrence étrangère. Telmex se prépare même à rendre la politesse à son voisin en allant solliciter les 28 M de Latinos américains qu'abritent les États-Unis.

Les concurrents

Mon voisin **Jorge**, le photographe qui a couché la *Corona* sur son lit de glace dans un tour du monde qui en fait la bière la plus *in*, a déjà déposé son bulletin de vote. Dans le formulaire laconique expédié à tous les abonnés du téléphone par la **Commission fédérale des télécommunications**, Jorge a choisi **Avantel** - soit **Banamex**, première banque du Mexique, associée au géant américain **MCI**.

Mon coeur balance entre Avantel (jusqu'à 61 % d'épargne garantie sur mes coûteux interurbains), **Alestra** (**Bancomer** - deuxième banque du Mexique, associée à **AT&T**) et **IUSATEL** - filiale de **IUSACELL** qui a fait fortune dans le cellulaire, équipée par **Nortel**, et dont la majorité des actions viennent de passer à l'américaine **Bell Atlantic**. Il y a aussi **Marcatel**, qui a son siège à Monterrey, à la frontière américaine.

On raconte que **Téléglobe Canada**, absente du panorama, avait entamé naguère des pourparlers d'association avec Marcatel; mais ces contacts sont apparemment restés sans suite. Cela dit, **Bell Canada** n'est pas tout à fait absente du décor puisque la majorité des Canadiens vivant ou faisant des affaires au Mexique passent par le service **Canada-Direct** (Bell et **Stentor**) pour le plaisir d'entendre une voix bien canadienne au bout du fil... et de payer moins cher.

Cependant, avec les nouveaux services promis dans cette âpre bataille de l'interurbain au sud du Rio Grande, Bell devra peut-être réviser ses tarifs sur le Mexique ! Résultat des courses : ça va saigner en bout de ligne !

Pour obtenir rapidement un panorama du mal téléphonique mexicain, il suffit de marquer un numéro 800 suivi des cinq chiffres attribués à chacune des sept sociétés concurrentes de Telmex.

« Nous comprenons que vous soyez très agacés par le service actuel, susurre le charmant téléphoniste d'Alestra. Avec nous, vous êtes assurés d'un service très aimable, 24 heures, votre facture sera facile à lire, vous aurez droit à un mois d'appels gratuits à la fin de l'année, vous pourrez payer à toutes les banques ou par carte de crédit, vous profiterez d'une qualité de fibre optique inconnue jusqu'ici, pas d'effet statique, pas de saturation de ligne. » Et la crème, pas d'appels facturés par erreur !

Chaque deux mois, des milliers de Mexicains accourent aux bureaux de Telmex pour réclamer des ajustements et, surtout, obtenir une copie de leur compte, qui n'est jamais parvenu à destination alors que la compagnie a déjà expédié un avis d'interruption. L'enfer ! Mais au Mexique, on pratique aussi un vieux dicton qu'affectionnent nos mères québécoises : qui choisit prend pire !

Service local

La mise au jeu est annoncée pour le 1er avril. Une autre révolution annoncée, et sûrement pas la dernière, concerne cette fois l'ouverture à la libre concurrence de l'abonnement de base, à une date inconnue mais prochaine. Alors plus aucune barrière n'empêchera les multinationales et les groupes plus modestes, mais suffisamment audacieux de se lancer sur la totalité du terrain de jeu téléphonique. En fait, une vraie patinoire où la patience et l'honneur national si longtemps bafoués des abonnés mexicains ne serviront plus de gardiens de but à Telmex !

En attendant le résultat de cette loterie, quelques heureux ont joyeusement trinqué à la nouvelle année. Le nouveau directeur général de Nortel, **Gian Carlo Pecchioni**, recevait récemment au *Four Seasons*, la mecque des milieux d'affaires canado-mexicains. M. Pecchioni espère dépasser en 1997 un chiffre d'affaires de 210 M$ US. Nortel emploie, en banlieue de Monterrey, un millier de travailleurs - surtout des femmes qui y fabriquent des appareils domestiques.

Toutefois, les systèmes industriels ou multilignes sans fil, fort complexes, des merveilles de design, sont fabriqués à Montréal. Ils remportent un vif succès comme on a pu le voir récemment au *World Trade Center* de Mexico, où se déroulait la sixième *Expocomm*. Une telle affluence, inconnue depuis deux ans, sentait un frétillement de reprise économique. Le nombre et la qualité des exposants composaient une carte assez fidèle des plus importants fournisseurs de télécommunications dans le monde.

Nortel a vendu au Mexique son premier système de téléphonie cellulaire à IUSACELL, le premier réseau alternatif du monopole de Telmex. La multinationale d'origine canadienne a réalisé, l'an dernier, 10 % de son chiffre d'affaires (12,85 milliards de dollars) en Amérique latine (Mexique, Brésil, Colombie, Chili et Argentine).

« En fait, nous ne craignons pas beaucoup la concurrence, me confiait **Stan Robitaille**, l'ancien directeur général à son arrivée à Mexico, il y a deux ans. Nortel vend son équipement aux plus importantes sociétés engagées dans la bataille des télécoms au Mexique. » ■

Des roses ou des chocolats gratuits. Une nuit gratuite.

(Faites de beaux rêves)

Une offre pour amoureux — séjournez pendant cinq nuits entre le 24 février et le 2 mai 1997* (il n'est pas nécessaire que vos nuits soient consécutives ou au même établissement) et vous obtiendrez :

- **Votre choix entre une boîte gratuite de trois livres de bonbons Russell Stover ou une douzaine de roses à longues tiges gratuites.**
- **L'adhésion à notre programme « Récompenses et privilèges »,** qui comprend des tarifs « Récompenses » formidables, les appels locaux gratuits, des réductions sur des autos de location et plus.**

Séjournez cinq nuits de plus* et vous recevrez également :

- **Une nuit gratuite sous forme d'un certificat pour une nuit gratuite valide à tout établissement Travelodge® ou Thriftlodge® participant en Amérique du Nord.**

Tout cela, ainsi que des avantages spéciaux† tels que le café frais gratuit dans votre chambre, un journal gratuit dans le hall d'entrée, des chaînes spécialisées sur câble gratuites pour les films, les sports et les nouvelles, aucuns frais d'accès pour les appels interurbains et les documents reçus gratuitement par télécopieur. La valeur totale de notre offre « Faites de beaux rêves » chez Travelodge® s'élève à plus de 70 $‡. Et n'oubliez pas que vous obtiendrez des points du Club Z◆ lors de chaque séjour. Donc, appelez dès aujourd'hui pour réserver et faire de beaux rêves!

CLUB Z PARTENAIRE
Marque déposée de Zellers Inc.

Pour réserver dans plus de 500 établissements partout en Amérique du Nord, composez le:

1-800-578-7878

Travelodge®

*Valide seulement lorsque vous réglez votre note au tarif normal, au tarif corporatif ou au tarif « Récompenses ». **Obtenez tous les détails de notre programme « Récompenses et privilèges » à tout établissement Travelodge® ou Thriftlodge® participant. †Les avantages spéciaux disponibles aux établissements Travelodge seulement; non disponibles aux établissements Thriftlodge. ‡La valeur en dollars comprend également d'autres avantages offerts par le programme « Récompenses et privilèges », tels que l'adhésion gratuite au programme Preferred Renter® d'AVIS et un surclassement de catégorie gratuit de Alamo® Rent A Car (aux É.-U.) ou un surclassement de catégorie gratuit d'AVISCAR Inc. (au Canada); la valeur peut varier selon l'endroit. ◆Aux établissements participants seulement. Sleepy Bear® est une marque déposée au Canada de Travelodge Hotels, Inc. ©1997 Travelodge Hotels, Inc.

Caisses Desjardins : la réingénierie produira des trop-perçus de 0,40 $ par 100 $ d'actif

Jean-Paul Gagné

La réingénierie des caisses **Desjardins** doit produire à terme des trop-perçus additionnels de 0,40 $ par 100 $. C'est ce qu'a déclaré au cours d'une récente rencontre de presse **Jacques Malo**, premier vice-président, opérations, de la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins**.

Cette rencontre avait pour but de faire le point sur ce projet. Voici les autres faits saillants de cette rencontre de presse :

• Le coût de ce projet quinquennal est de 550 M$, répartis ainsi : 150 M$ pour le développement des systèmes et leur déploiement; 150 M$ pour la formation des dirigeants, des cadres et des salariés de la base (7 % de la masse salariale); 250 M$ pour l'achat d'équipement. Le coût représente 0,21 $ par 100 $ d'actif en moyenne pendant cinq ans. Quelque 100 M$ ont déjà été investis. Les dépenses non matérielles ne sont pas capitalisées, mais les achats d'équipements sont amortis sur trois ans.

• Le projet entraînera l'élimination de 5 000 postes d'ici à trois ans. Desjardins compte absorber cette réduction des postes par l'attrition (5-6 % par année), des préretraites et des départs volontaires. « Les véritables mises à pied devraient tendre vers zéro », a dit Jacques Malo.

• L'effet maximal du projet sur la baisse des trop-perçus (profits) des caisses se fera sentir en 1997 et 1998. L'effet net sur la rentabilité du réseau des caisses commencera à se faire sentir vraiment à partir de 1999.

• Pour les mouvements de personnel, le facteur ancienneté sera utilisé sur la base de l'ensemble du Mouvement et non pas au niveau de chaque caisse. Les caisses syndiquées (environ 35 %) seront traitées de la même façon que les caisses non syndiquées.

• Le projet permettra d'éliminer plusieurs opérations administratives et de réduire la paperasserie. Par exemple, l'admission d'un nouveau membre, qui requérait sept formulaires, ne requerra désormais qu'une seule opération. L'obtention d'un prêt hypothécaire deviendra une formalité.

• L'implantation du nouveau système dans les caisses se fera progressivement; 400 caisses en seront équipées cette année.

• Les transactions par Internet, lancées par Desjardins le 17 décembre, avaient produit 70 000 opérations en date du 28 février 1997. Environ 66 % de toutes les transactions des caisses Desjardins sont faites électroniquement. Le pays qui utilise le plus la carte de débit pour ses transactions est le Canada; Québec est la province qui l'utilise le plus et, au Québec, c'est le réseau Desjardins qui arrive au premier rang.

• Selon **John Harbour**, directeur général de la Confédération des caisses, le nouveau système devrait permettre aux caisses de hausser le taux de fidélité des membres; 54 % d'entre eux font des affaires dans des institutions concurrentes, contre 46 % il y a cinq ans. Les caisses disposeront de nouveaux outils, dont une meilleure information sur les membres et plus de produits à offrir. M. Harbour espère que Québec autorisera les caisses à vendre de l'assurance à leurs membres. ■

CSA : UNE BONNE AFFAIRE

Chaque jour, nos services de normalisation, de mise à l'essai de produits et d'enregistrement de systèmes de gestion s'attellent à la tâche pour des milliers d'entreprises de la planète.

La CSA peut mettre à l'essai et certifier vos produits selon des normes nord-américaines ou internationales. À l'heure actuelle, plus d'un milliard de produits arborent la marque CSA.

QMI, division de la CSA, est le chef de file nord-américain de l'enregistrement selon les normes de qualité ISO 9000. Reconnu et prisé dans le monde entier, QMI peut vous assister efficacement tout au long du processus d'enregistrement.

Une marque qui en dit long

La CSA est également à l'avant-garde de l'élaboration de normes touchant des domaines fondamentaux comme l'aménagement forestier et la protection des renseignements personnels. Nous avons même dirigé la production de la nouvelle série de normes ISO 14000 sur l'environnement.

Pour savoir comment réaliser une bonne affaire grâce à la CSA, il vous suffit de composer le **1 800 463-6727** dès aujourd'hui. Vous pouvez également visiter notre site à l'addresse suivante : http://www.csa.ca.

ENTREPRENDRE

Porcs : le *quota* de la Régie ne permet pas à l'abattoir de Saint-Esprit d'être rentable

Francis Vailles

Pour rentabiliser l'abattoir de Saint-Esprit, dans la région de Lanaudière, les **Salaisons Brochu** devront obtenir de la *Régie des marchés agricoles* un nombre plus grand de porcs à abattre que le quota déjà obtenu par l'entreprise.

« L'abattoir ne sera pas rentable la première année, mais nous comptons le rentabiliser à moyen terme, en allant chercher d'autres porcs à abattre. C'est le risque d'être en affaires », nous a déclaré **Éric Brochu**, vice- président exécutif de l'entreprise familiale, qui détient 100 % des actions ordinaires de l'abattoir, tandis qu'une quarantaine de producteurs de la région possèdent les actions privilégiées.

Les coûts fixes de l'abattoir, qui découlent de l'investissement de 7 M$ des actionnaires, ne pourront être comblés par les revenus d'exploitation. Avec le quota de la Régie, l'abattoir ne sera utilisé qu'à la moitié de sa capacité.

En vertu de la *Loi de la mise en marché des produits agricoles et alimentaires*, c'est la **Fédération des producteurs de porcs du Québec** (FPPQ) qui gère la distribution des porcs, selon des conventions de mise en marché négociées avec les abattoirs, puis homologuées par la Régie. La FPPQ est membre de l'**Union des producteurs agricoles** (UPA), syndicat des agriculteurs.

« Dans sa dernière décision, la Régie a demandé des façons de réviser le système de mise en marché. Nous avons confiance que le marché sera plus ouvert et que nous aurons plus de latitude pour nous développer », a dit M. Brochu.

La partie ne sera pas facile. En août 1996, la Régie a accordé l'équivalent de 3 746 porcs par semaine à l'abattoir de Saint-Esprit, ce que la Fédération des producteurs a contesté. Le groupe Brochu et la Fédération des producteurs n'ont pu s'entendre devant le médiateur avant le 20 février dernier, date butoir à partir de laquelle la Régie avait indiqué qu'elle appliquerait la décision du mois d'août.

La Fédération et quatre entreprises d'abattage (**Agromex**, **Éthier**, **Jolibec** et **Les viandes du Breton**) ont déposé une requête demandant à la Régie de casser sa décision d'homologation de la sentence arbitrale d'août 1996.

La Régie est censée homologuer la convention que les parties ont négociée et signée, disent-ils.

Or, les 3 746 porcs octroyés (par semaine) à l'abattoir de Saint-Esprit n'ont jamais été approuvés par les producteurs, explique **Benoit Désilets**, secrétaire de la Fédération. Il y a surcapacité d'abattage actuellement.

L'historique d'abattage

Depuis 1993, l'attribution des porcs aux abattoirs est principalement basée sur l'historique d'abattage de chacune des sept entreprises du secteur et en partie sur l'enchère électronique.

Entre 1989 et 1993, les porcs étaient entièrement distribués à l'enchère, mais les producteurs se plaignaient des faibles prix qu'ils obtenaient, du fait, notamment, de la situation oligopolistique du marché (**Olymel**, filiale de la **Coopérative fédérée**, contrôle 60 % du marché québécois).

En contrepartie d'une sécurité d'approvisionnement, la plupart des abattoirs se sont dits d'accord avec une certaine hausse du prix du porc, d'où a découlé le système d'attribution des porcs en fonction de l'historique d'abattage.

Il s'en est suivi une série d'ajustements plus ou moins heureux jusqu'à l'entente d'août dernier (72 % des porcs pré-attribués selon l'historique et 28 % à l'encan). La Régie a ajouté l'attribution de 5 203 porcs par semaine à l'usine de Saint-Esprit, dont 3 746 porcs pré-attribués (72 %).

Avec le système actuel, le groupe Brochu ne peut augmenter la production de l'abattoir de Saint-Esprit, déplore Éric Brochu.

Pour ce faire, il devrait accroître sa part de marché en achetant, à l'enchère, un nombre de porcs qui, additionnés aux porcs pré-attribués, dépasserait son seuil historique décrété par la Régie (5 203 porcs).

Ainsi, il augmenterait son historique d'abattage et le nombre de porcs qui lui serait pré-attribués l'année suivante.

Cette façon de faire est impensable, soutient M. Brochu. D'une part, les porcs de l'enchère sont 30 $ plus coûteux que les porcs pré-attribués, soit 202,50 $ du 100 kg, contre 172,09 $ (porc de qualité standard).

D'autre part, les porcs additionnels pré-attribués pour l'année qui suivrait une telle opération sont limités par la croissance du marché.

Par exemple, pour un marché qui connaît une croissance de 5 %, l'historique d'un abattoir qui aurait augmenté ses parts de marché de 10 points de pourcentage n'augmenterait, l'année suivante, que d'un demi-point de pourcentage (10 % X 5 %).

Benoit Désilets, de la Fédération, soutient qu'il ne faut pas juger de la mise en marché québécoise du porc sur le seul cas de l'abattoir de Saint-Esprit. Il avance que le système de mise en marché du porc au Québec est le meilleur au Canada.

« Un de nos objectifs, c'est que les porcs produits au Québec soient abattus et transformés au Québec, plutôt qu'ailleurs, question de retombées économiques. Que diriez-vous si les porcs élevés au Québec avec la pollution qu'ils créent étaient transformés aux États-Unis ? », a dit M. Désilets.

Éric Brochu a d'autres préoccupations. « Le système est figé. Il bloque l'arrivée d'un nouveau joueur et empêche une entreprise d'augmenter ses parts de marché », a-t-il dit.

Au début de 1996, rappelle M. Brochu, la Cour supérieure concluait qu'un système de mise en marché semblable à celui énoncé plus haut allait contre la *Loi sur la concurrence*. ■

Publireportage

Le français... c'est une bonne affaire!

Depuis quelques semaines, par le biais de cette chronique, l'Office de la langue française vous informe de vos obligations en matière d'utilisation du français et vous aide à faire de bonnes affaires au Québec. Nous poursuivons aujourd'hui avec les raisons sociales.

Par raison sociale, on entend : le nom utilisé par l'entreprise pour se faire connaître, que ce soit dans l'affichage public, la publicité commerciale, les communications, sur les imprimés ou sur les produits.

Les raisons sociales doivent être en langue française.

• Quand la raison sociale est affichée, elle doit être unilingue française. Si une version dans une autre langue est aussi utilisée, la version française doit être nettement prédominante.

• Quand la raison sociale est utilisée sur des imprimés ou des étiquettes, elle doit être unilingue française ou être accompagnée d'une version dans une autre langue, présentée de façon équivalente.

Pourquoi ne pas consulter l'Office de la langue française avant de choisir ou de modifier une raison sociale? Vous pouvez appeler le (514) 873-6565 ou un des bureaux régionaux de l'Office. Vous avez des questions? Nous avons les réponses!

Vous pouvez également consulter le guide sur la langue du commerce et des affaires, qu'il vous est possible de recevoir par télécopieur en composant le1 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

Notre classe Affaires vous donnera des ailes!

95 $* Classe Affaires

ENVOLÉE, VOTRE FATIGUE !
C'est presque magique. Votre chambre avec vue sur le fleuve est conçue pour le repos et le lit grand confort vous garantit un sommeil réparateur.

VOUS AVEZ DES AILES !
Nous offrons un support efficace aux gens d'affaires, dont trois téléphones à deux lignes, une prise pour ordinateur personnel et gratuitement, l'indispensable café dans votre chambre.

VOS PENSÉES S'ENVOLENT VERS LES VACANCES ?
Voici donc du concret :
500 milles Canadien Plus à chaque séjour.

89 $* en classe Hospitalité
**Tarifs en vigueur jusqu'au 30 avril 1997. Taxes en sus.*

RÉSERVATIONS
1 800 463-5256

LOEWS
LE CONCORDE

1225, PLACE MONTCALM, QUÉBEC, QUÉBEC CANADA G1R 4W6.

Conflits du travail : forte hausse au Canada, légère baisse au Québec

Au Québec, en dépit du conflit chez Kenworth, le nombre de jours perdus a baissé de 5%

Dominique Froment

Le nombre de jours perdus à cause de conflits du travail a plus que doublé au Canada, en 1996, alors qu'il a légèrement baissé au Québec.

Le nombre de jours perdus à cause des grèves et des lock-out au Canada est passé de 1 582 321, en 1995, à 3 343 330, en 1996. Trois arrêts du travail sont en grande partie responsables de cette forte augmentation : il s'agit de ceux qui se sont produits au **Gouvernement de l'Ontario** (1 093 370 jours), à **General Motors** (345 080 jours) et chez **Canada Safeway** (283 570 jours), dans l'ouest du pays.

Baisse de 5% au Québec

Au Québec, en dépit des 97 750 jours perdus (en 1996 seulement) à cause du conflit à la **Kenworth du Canada**, le nombre total de jours perdus a baissé de 5 %, passant de 508 659, en 1995, à 483 611, en 1996.

Mise à part cette situation exceptionnelle au Canada en 1996, les relations du travail se sont beaucoup améliorées depuis 1991, au Canada comme au Québec. De 1986 à 1990, une moyenne annuelle de 4 928 690 jours de travail ont été perdus au Canada, contre 2 112 524 de 1991 à 1996. On est très loin du sommet de 11 544 170 jours perdus enregistré en 1976.

Cette tendance à une plus grande harmonie entre les travailleurs et les employeurs a été encore plus marquée au Québec. Certains diront qu'il y avait plus de place à l'amélioration ! En effet, une moyenne annuelle de 1 574 948 jours ont été perdus à cause de grèves ou de lock-out, de 1986 à 1990, contre 481 602, de 1991 à 1996.

De 1986 à 1990, 32 % des jours de travail perdus au Canada l'ont été au Québec; cette proportion a baissé à 22,8 % de 1991 à 1996.

Hausse des salaires de 0,9 %

Selon **Développement des ressources humaines du Canada**, l'augmentation moyenne du salaire de base dans les principales conventions collectives signées en 1996 au Canada a été de 0,9 % par année pour la durée des contrats, soit le même taux qu'en 1995. Ce rajustement de salaire est supérieur à celui de 1994 (0,3 %), mais bien inférieur à celui de 1990 (5,6 %).

En 1996, comme chaque année depuis 1990, les employés du secteur privé s'en sont mieux tirés que ceux du secteur public. En effet, le salaire de base dans le secteur privé a augmenté en moyenne de 1,9 % en 1996 (1,4 % en 1995), contre seulement 0,5 % dans le secteur public (0,6 % en 1995).

Les employés du secteur manufacturier sont sortis grands gagnants des conventions collectives signées en 1996, avec des augmentations du salaire de base de 3,1 % par année (2,4 % en 1995).

En 1996 toujours, les augmentations de salaire ont été en moyenne de 0,6 % par année dans le secteur des services socioculturels, commerciaux et personnels (même hausse en 1995). Dans le secteur de l'administration publique, l'augmentation moyenne a été de 0,3 % (0,6 % en 1995), de 0,8 % (1,1 % en 1995) dans le secteur des transports et des communications et de 0,7 % (0,9 % en 1995) dans les secteurs du commerce et des finances.

Dans le secteur de la construction, l'augmentation de salaire moyenne a été de seulement 0,2 % en 1996, comparativement à 1 % en 1995. Dans le secteur primaire, l'augmentation moyenne s'est chiffrée à 1,6 % en 1996 (2,5 % en 1995).

Cela dit, même si globalement l'augmentation de salaire moyenne a été la même en 1996 qu'en 1995 (0,9 %), des différences de répartition importantes sont ressorties l'an dernier. Ainsi, la proportion d'employés touchés par un gel ou une réduction de salaire était sensiblement plus élevée en 1996 (35,5 %) qu'en 1995 (24,9 %). En outre, 40,8 % des employés du secteur public ont vu leur salaire gelé ou réduit en 1996, contre seulement 24,8 % des employés du secteur privé.

Conventions collectives plus longues

La durée moyenne des conventions collectives a atteint un sommet de 33 mois en 1996, comparativement à 32,9 mois en 1995. Il s'agit d'un revirement important par rapport à la durée moyenne de 18,2 mois des conventions signées en 1991. ■

Jours perdus à cause de conflits de travail, de 1986 à 1996

	CANADA	QUÉBEC
1986	7 151 470	2 250 949
1987	3 810 170	1 465 490
1988	4 901 260	1 431 484
1989	3 701 360	1 609 763
1990	5 079 190	1 117 054
1991	2 516 090	641 787
1992	2 110 180	419 647
1993	1 516 640	516 984
1994	1 606 580	318 922
1995	1 582 321	508 659
1996	3 343 330	483 611*

*Données préliminaires

Sources : Développement des ressources humaines Canada, ministère du Travail du Québec

Tableau : LES AFFAIRES

La petite entreprise
GAGE D'EMPLOIS ET DE CROISSANCE

Foire-info pour la petite entreprise de Montréal

Bonaventure Hilton
le 15 mars 1997
de 10 h à 17 h

POUR L'ESSOR DE VOTRE ENTREPRISE

Votre entreprise est encore à l'étape de projet ?
Ou vous avez déjà amorcé vos activités ?
Vous désirez mieux connaître les sources de financement ?
Le transfert et les maillages technologiques vous intéressent ?
Vous cherchez à découvrir et à percer de nouveaux marchés ?

La Foire-info de Montréal mettra en lumière l'éventail des programmes et services fédéraux qui viennent prêter main-forte aux petites et moyennes entreprises. L'équipe de conseillers fédéraux à la PME sera sur place pour répondre à vos questions et faire la démonstration de produits et de services adaptés aux besoins de votre entreprise.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec Info entrepreneurs au
1 800 322-4636
(514) 496-4636

Entrée gratuite

BDC Banque de développement du Canada / Business Development Bank of Canada
Chambre de commerce du Montréal métropolitain / Board of Trade of Metropolitan Montreal
Bureau fédéral de développement régional (Québec) / Federal Office of Regional Development (Québec)
Canada

ENTREPRENDRE — Marketing

Vague d'acquisitions dans l'industrie de l'affichage extérieur

L'industrie de l'affichage extérieur a été marquée par une série d'acquisitions au cours de la dernière année.

En août 1996, une petite entreprise d'Arizona, **Outdoor System** (60 M$ US de revenus annuels à l'époque) a acheté l'américaine **Gannett Outdoor** (300 M$ US de revenus), dont fait partie **Médiacom**, de Montréal. Prix de la transaction : 700 M$ US comptant.

En termes de revenus, Médiacom représente un peu moins du tiers de Gannett. Médiacom est présente surtout au Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

En septembre, **Slaight Communication** (375 M$ de revenus) a acquis **Cieslok Outdoor** (3 M$ de revenus), toutes deux de Toronto.

Cieslok gère 80 faces publicitaires à Toronto (peinture murale, affiche en vinyle). Par l'entremise de **Standard Broadcasting**, Slaight détient Urban Outdoor, présente à Montréal avec **Urbanoscope**. Slaight est notamment propriétaire de 13 stations de radio au Canada, dont CJAD, à Montréal.

À la fin de janvier 1997, **Gallop & Gallop**, de Toronto, a mis la main sur 95 % des actions de **Flashmédia**, de Montréal. Les petits panneaux d'affichage de Flashmédia (24 pouces sur 32) couvrent certaines vitrines de dépanneurs, de supermarchés, de pharmacies et de fleuristes, entres autres.

Gallop tire principalement ses quelque 15 M$ de revenus des panneaux à grande surface, surtout situés dans l'Ouest canadien, et de Flashmédia (2,5 M$ de revenus), présente principalement au Québec et en Ontario.

À la mi-février, nouvelle transaction : Médiacom acquiert les éléments d'actif de **Murad Communications**, de Toronto.

L'acquisition comprend une soixantaine d'enseignes murales géantes. La plupart sont à Toronto (47), et quelques-unes à Montréal (6). Ces murales sont peintes directement sur les murs d'immeubles en vue ou sur des toiles apposées sur ces murs.

Transactions à venir

Cette vague se poursuivra. Médiacom conclura bientôt une nouvelle acquisition dans l'est du Canada, mais à l'extérieur de Montréal, nous a indiqué **Gilles Lacoursière**, président de Médiacom pour l'est du Canada (Ottawa, Québec et Maritimes).

En outre, environ 500 des panneaux de Gallop & Gallop pourraient tomber entre les mains d'**Omni**, de Montréal, d'ici la fin de l'année. Omni a jusqu'en décembre 1997 pour exercer l'option d'achat qu'elle détient sur ces panneaux, situés à Vancouver, Edmonton, Calgary, Hamilton et Ottawa.

Omni a obtenu cette option lorsqu'elle a acheté, en 1991, les panneaux montréalais et torontois de Gallop, qui connaissait des difficultés depuis la perte du marché publicitaire des cigarettes. Le prix a été fixé à ce moment.

« Il y a de grosses chances que nous exercions notre option », nous a dit **Georges Rossi**, vice-président, finance, de Radiomutuel, qui détient 65 % d'Omni. La **Caisse de dépôt et placement du Québec** et **Investissement Desjardins** possèdent respectivement 20 % et 15 % de l'entreprise.

Autres gros joueurs

Parmi les autres gros joueurs de l'industrie, mentionnons **Paterson Group**, de Vancouver, actif partout au Canada notamment sous les marques Seaboard, Hook, Gould et Métrobus.

Zoom Média est une autre entreprise d'affichage de Montréal. (FV) ■

AVIS DE NOMINATION

Mathieu Bouchard

Monsieur Yvon D'Anjou, vice-président de la Société d'électrolyse et de chimie Alcan Limitée (Sécal) au Québec, annonce la nomination de Monsieur Mathieu Bouchard au poste de directeur des Communications, Sécal, Québec.

Monsieur Bouchard possède un baccalauréat en Sciences politiques (Affaires internationales) et une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université d'Ottawa. Au cours des quinze dernières années, il a occupé divers postes importants en communication, notamment aux Affaires étrangères ainsi qu'au Bureau du Conseil privé à titre d'analyste principal. En 1992, il a oeuvré à l'Agence canadienne de développement international (ACDI) comme directeur des opérations, communications.

Au moment de sa nomination, monsieur Bouchard occupait le poste de directeur principal, Affaires générales et communication avec les employés à la Direction des relations publiques, au siège social d'Alcan à Montréal.

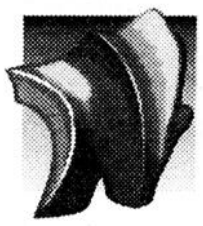
Monsieur Bouchard est en fonction depuis le 6 janvier 1997.

ALCAN

JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL

Concours provincial Arista-Sun Life 1997

CANDIDATS RECHERCHÉS!



CONCOURS PROVINCIAL ARISTA SUN LIFE 1997

Chaque année, la JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL, avec le Concours provincial Arista-Sun Life, souligne l'apport des jeunes entrepreneur(e)s et cadres québécois au milieu des affaires.

Si vous avez entre 18 et 40 ans, inscrivez-vous sans tarder en composant le (514) 845-4951 ou en nous retournant le coupon d'information ci-joint.

Président d'honneur
Robert Allard
vice-président et premier directeur, Gestion de l'information Sun Life

Président du jury
Jean-Marc Léger
président, directeur général Groupe Léger & Léger

À la dimension de vos ambitions

coupon d'information

❑ Je suis un(e) jeune cadre ou un(e) entrepreneur(e)
❑ Je désire parrainer un(e) jeune cadre ou un(e) entrepreneur(e)

S.v.p. veuillez me faire parvenir un formulaire d'inscription au Concours provincial Arista-Sun Life 1997

Nom : _____ Adresse : _____
Prénom : _____ Ville : _____
Titre : _____ Province : _____
Entreprise / organisme : _____ Code postal : _____
Téléphone : ( ) _____

Date limite de mise en candidature : **28 mars 1997**. Retournez ce coupon par télécopieur au (514) 845-0587 ou postez-le à l'adresse suivante : JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL, 625, av. Président-Kennedy, bureau 509, Montréal QC H3A 1K2

Sun Life
COMMANDITAIRE PRINCIPAL

Cf Cable tv · ALCAN · Bell · LES AFFAIRES · TELEGLOBE · A. Lassonde Inc. · CKOI 96,9 FM · CHOM FM

PARRAINS D'HONNEUR

L'industrie de l'affichage est en forte croissance

Francis Vailles

L'industrie de l'affichage extérieur a retrouvé ses lettres de noblesse depuis le début des années 1990, avec une croissance de 7 à 15 % par année. Certains parlent de renaissance.

L'industrie accapare aujourd'hui entre 5 et 9 % de la tarte publicitaire canadienne, selon la méthode de mesure, en hausse de quelque deux points de pourcentage depuis cinq ans. Le nombre de nouvelles faces publicitaires de tout genre s'est multiplié. Au cours de la seule année 1996, il s'en est ajouté 5,5 %.

En plus des panneaux traditionnels horizontaux (10 pieds sur 20) et des panneaux géants (14 pieds sur 48), on retrouve les panneaux verticaux (16 pieds sur 12), les affiches dans les urinoirs, les colonnes bordant les rues achalandées, les peintures murales, les grandes affiches en vinyles apposées sur les murs, les petites affiches sur les vitrines (24 pouces sur 32), de même que celles sur les rames de métro, les autobus et les abribus. Ces derniers, construits et gérés par les sociétés d'affichage, peuvent même être chauffés et musicaux !

Au surplus, les rumeurs courent selon lesquelles des publicités pourraient être apposées sur les boîtes téléphoniques, comme à New York. « Au printemps, nous trouverons des *stands* de bicyclettes et des poubelles avec de la publicité », affirme **Gilles Lacoursière**, président de Médiacom pour l'est du Canada.

Plusieurs raisons expliquent un tel engouement. D'abord, l'affichage a profité de sa principale faiblesse, le fait qu'il soit avant tout un média de masse. Les médias comme la radio, les magazines et les nombreux canaux et émissions de télévision s'adressent de plus en plus à des clientèles ciblées. La diminution des médias de masse a crée un vide, comblé par l'affichage.

Ensuite, l'affichage demeure relativement peu coûteux, comparativement aux médias électroniques. Une centaine d'affiches sur des abribus bien situés peut coûter 70 000 $ par mois. Une vingtaine de panneaux horizontaux standard (10 sur 20 pieds), installés en bordure des autoroutes, va chercher dans les 30 000 $ par mois. En comparaison, il faut parfois calculer des dizaines de milliers de dollars pour une seule annonce publicitaire d'une minute à la télévision.

Certes, les passagers d'une automobile, que visent les panneaux, ne disposent que de sept secondes, en moyenne, pour visualiser une affiche. Mais ils sont relativement captifs, ce qui est de moins en moins le cas des auditeurs télé, champions du *zapping*. « Les agences de publicité canadiennes, surtout québécoises, sont très créatives dans l'affichage, ce qui crée de l'engouement », dit M. Rossi.

La campagne publicitaire du **Club Med**, il y a plusieurs années, avait remis les pendules à l'heure. L'entreprise n'avait pour seul média que les affiches et la campagne a été un succès. « L'affichage est le média publicitaire le plus difficile à travailler. La publicité doit être créative, bien conçue et sans superflu. Il n'y a pas de demi-succès : c'est la gloire ou l'indifférence », explique M. Delagrave.

Les données marketing sur l'affichage sont également plus fiables, ce qui donne confiance aux agences, et les annonceurs sont mieux informés sur la valeur du produit, fait valoir **Greg Gallop**, gestionnaire de marketing de l'entreprise familiale **Gallop & Gallop**, de Toronto.

Enfin, les afficheurs ont su convaincre les municipalités, avides de nouveaux revenus, de modifier leurs règlements pour installer des affiches. Par exemple, sur trois faces, les colonnes publicitaires d'Omni, à Montréal, en cède une à la Ville (cartes routières, etc.). À Laval, Omni a mis quatre panneaux électroniques à la disposition des municipalités, en échange de 48 bons emplacements le long des autoroutes.

Mais la popularité a ses conséquences : certains segments de l'industrie, notamment les grands panneaux extérieurs, ne peuvent être réservés avant plusieurs mois par les annonceurs.

L'écart entre les réservations d'espace média et la diffusion des annonces se rétrécit dans l'industrie de la publicité. « Le manque de disponibilité empêche certains grands annonceurs d'utiliser l'affichage. À Paris, les affiches sont souvent changées à chaque semaine, ce qui crée plus de disponibilité », explique M. Delagrave. ■

cada

M. Richard C. Gauthier

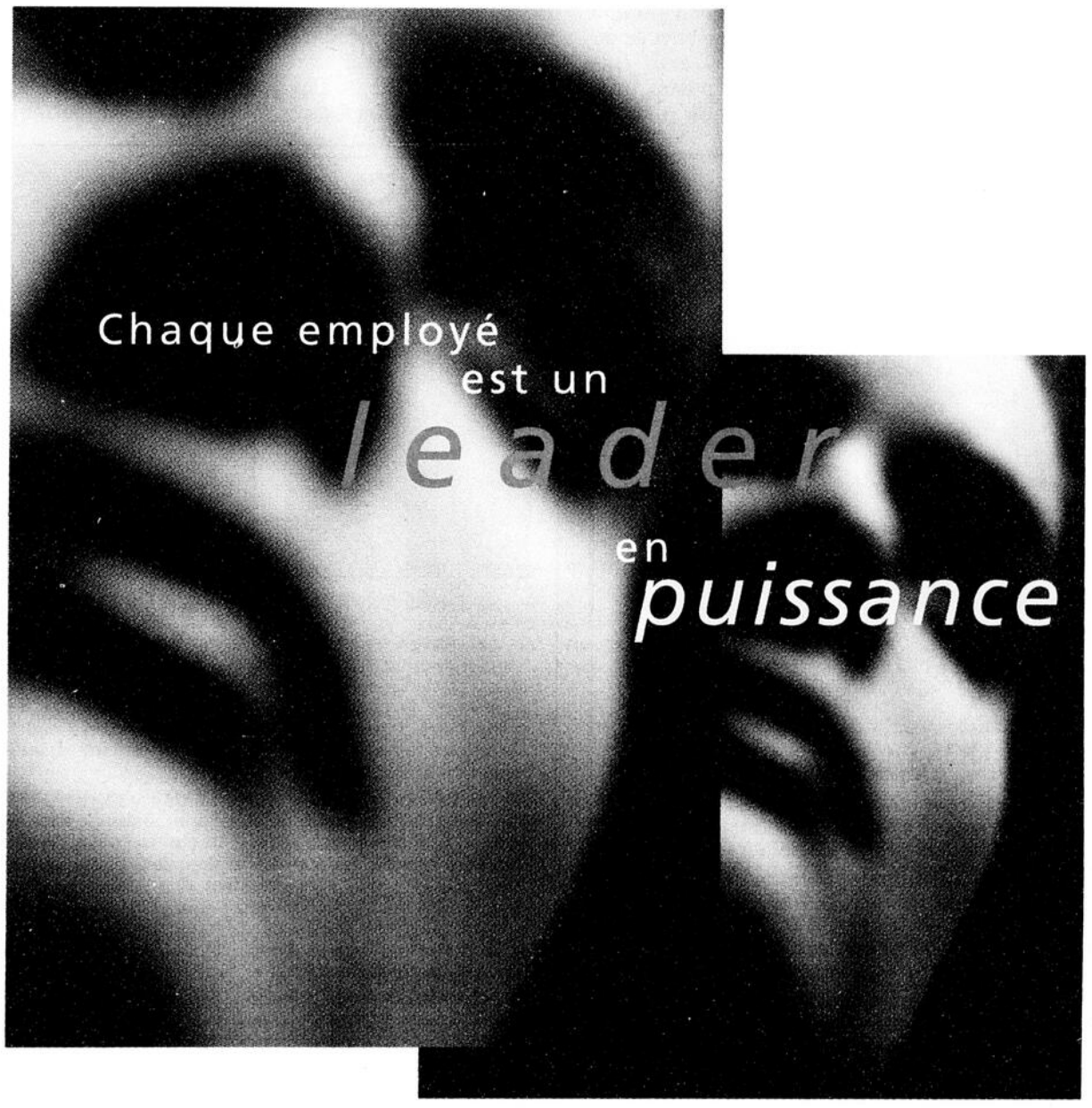
La Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) annonce avec plaisir que M. Richard C. Gauthier a été nommé président, directeur général.

M. Gauthier apporte plus de 27 ans d'expérience dans l'industrie automobile, y compris 18 ans à Montréal à titre de concessionnaire, Gauthier Pontiac Buick GMC. Il a aussi passé plusieurs années dans le domaine du financement d'automobiles.

M. Gauthier a joué un rôle actif dans plusieurs organisations de bénévoles. C'est un ancien président de La Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal, du Salon international de l'automobile de Montréal, de l'Association des concessionnaires GM de Montréal et de la Fondation Bonne Route. C'est aussi un ancien administrateur de la CADA et de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec.

En 1993, M. Gauthier a mérité le titre de concessionnaire de l'année, décerné par le magazine TIME pour Montréal.

La CADA est une association commerciale nationale qui représente des concessionnaires d'automobiles neuves, domestiques et importées, qui emploient plus de 100 000 personnes au Canada.



L'époque de la gestion hiérarchisée est révolue. De nos jours, les entreprises sont organisées en fonction de la croissance; il leur faut donc un nouveau style de gestionnaires. Des gestionnaires qui interrogent, écoutent, agissent. Des gestionnaires qui responsabilisent. Des gestionnaires qui facilitent le développement de nouveaux leaders.

Vos cadres supérieurs ont-ils les aptitudes nécessaires pour gérer en fonction de la croissance? Sauront-ils repérer, conseiller et former de nouveaux leaders? Peuvent-ils aménager un milieu de travail qui favorisera la créativité, l'expression d'idées et l'optimisation du rendement? Watson Wyatt peut vous aider à y parvenir — grâce à des processus et à des programmes visant à accroître l'efficacité des dirigeants.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le bureau Watson Wyatt le plus près de chez vous. Rappelez-vous : chaque leader est un meilleur leader en puissance.

Watson Wyatt

La stratégie à votre service[MC]

www.watsonwyatt.com

ENTREPRENDRE

Dominique Froment

Matol : J.F. Robert Bolduc veut reconquérir son marché perdu

La société de produits naturels se relève d'une guerre entre actionnaires qui l'a paralysée pendant deux ans

J.F. Robert Bolduc, nouveau président du conseil et chef de la direction de **Matol Botanique International**, veut reconquérir le marché perdu au cours des dernières années. La société de produits naturels de Lachine se relève d'une guerre entre actionnaires qui lui a fait un tort considérable.

Fondée en 1984, Matol a connu une croissance exceptionnelle, jusqu'à atteindre 250 M$ de ventes au début des années 1990. La société employait 300 personnes et comptait 300 000 distributeurs dans sept pays. Lorsque M. Bolduc en a repris le contrôle, à la fin de janvier dernier, le chiffre d'affaires n'était plus que de 44 M$ et il ne lui restait plus qu'une centaine d'employés et 75 000 distributeurs.

J.F. Robert Bolduc était consultant en marketing lorsqu'il tomba sur un article sur la vente directe publié dans un magazine américain. Il eut une véritable révélation sur le potentiel de ce système de distribution qu'ont su très bien exploiter de grandes entreprises comme **Amway** et **Avon**. « Cette vision du commerce de détail m'avait fasciné », a-t-il affirmé.

M. Bolduc avait un ami, **Karl Jurak**, dont le père, **Karl** aussi, avait concocté la formulation d'un tonique composé de plantes et de minéraux. M. Jurak avait tenté de vendre son produit, mais sans succès. « Ça goûte pas bon et ça sent pas bon ! » Grâce à la vente directe et en tablant sur la croissance du marché des produits naturels, M. Bolduc était convaincu de faire un malheur avec la mixture de M. Jurak. Ce qu'il fit !

Tentative de prise de contrôle hostile

M. Bolduc, Karl Jurak fils et un autre actionnaire non décisionnel mirent donc sur pied Matol Botanique International pour donner libre cours à leurs ambitions. Chacun était actionnaire à parts égales et trop fébrile pour songer à signer une convention d'actionnaires. Tout alla très vite en effet : en 10 ans, Matol vendit pour près d'un milliard de dollars de son élixir.

Puis, Karl Jurak père mourut en 1993. Coïncidence ou non, c'est à peu près à cette époque que les choses commencèrent à se gâter pour Matol et M. Bolduc. Les divergences entre lui, alors président et chef de la direction, et M. Jurak fils, secrétaire trésorier, ressortirent de façon aiguë. Jusqu'au jour où M. Jurak se mit dans l'idée de prendre le contrôle de Matol, sauf qu'« il n'était pas question que je laisse aller cette petite mine d'or », a expliqué M. Bolduc.

Comme on peut le concevoir, le climat s'est grandement détérioré entre les deux actionnaires, si bien que Matol n'a plus été en mesure de respecter ses engagements et que ses distributeurs se sont mis à déserter. En somme, l'entreprise périclitait. Pour tenter de la sauver, les deux associés ennemis demandèrent à la Cour supérieure du Canada, en décembre 1994, de mettre Matol en tutelle et de trancher le conflit.

Pendant deux ans, Matol a donc poursuivi ses activités, mais sans leadership, jusqu'à ce que la Cour supérieure rende sa décision, en décembre 1996.

Son jugement, que nous avons parcouru rapidement, dit, entre autres, que les allégations de M. Jurak sur le manque d'intégrité de M. Bolduc ne sont pas fondées, que M. Jurak a causé un préjudice à son entreprise, que M. Bolduc a démontré plus de volonté à la sauver, que les intérêts de M. Jurak vont à l'encontre de ceux de Matol, etc.

Toutefois, malgré ce jugement défavorable à M. Jurak, la Cour supérieure n'a pas voulu lui imposer de vendre ses actions à M. Bolduc. Elle a plutôt ordonné un encan (*shotgun*) entre les deux actionnaires. « C'est très habile de la part de la Cour, a expliqué M. Bolduc. En choisissant cette option, Jurak ne pouvait porter la cause en appel. »

Oui, mais M. Jurak aurait pu racheter les actions de M. Bolduc ? « Non, car le jugement est si sévère à l'endroit de Jurak qu'il n'avait plus la crédibilité pour rebâtir l'entreprise. » Comme de fait, M. Jurak s'est finalement résigné à vendre ses actions à M. Bolduc, qui est ainsi devenu actionnaire majoritaire (67 %) de Matol.

Reconstruire et repositionner

M. Bolduc se retrouve aujourd'hui devant la tâche considérable de reconstruire et de repositionner Matol dans le marché, ce qui ne lui fait aucunement peur. De 44 M$ en 1996, l'homme d'affaires de 47 ans veut propulser les ventes à 100 M$ en 1997. « Cette croissance paraît énorme, mais on ne part pas de rien; nos ventes ont déjà été plus élevées encore. Je pense qu'une bonne part de nos distributeurs qui attendaient que les actionnaires règlent leurs problèmes sont prêts à revenir. »

Avant la fin du siècle, M. Bolduc prévoit avoir des distributeurs sur les cinq continents et avoir retrouvé le niveau de ventes de 250 M$ du début des années 1990.

Dans son laboratoire de Varennes, Matol fabrique différents produits naturels, comme des vitamines et des crèmes pour la peau. Toutefois, son cheval de Troie reste son tonique de marque *Matol-Km*, qui représente 80 % de ses ventes.

L'expression « nul n'est prophète en son pays » s'applique fort bien à M. Bolduc, plus de 95 % des ventes de Matol étant réalisées à l'extérieur du Québec. Chez nous, en effet, la vente directe est perçue comme le parent pauvre de la vente au détail.

Matol recrute des distributeurs qui exploitent généralement leur commerce à partir de leur domicile. Ils organisent des rencontres réunissant des amis et des parents dans le but de leur vendre des produits Matol et d'en convaincre quelques-uns de devenir eux aussi distributeurs.

Pour neuf distributeurs sur 10, cette activité ne procure qu'un revenu d'appoint. Pour briser l'isolement de ses distributeurs, M. Bolduc voyage six mois par année pour aller les rencontrer, les motiver et les soutenir. ■

Insurance Bureau of Canada / Bureau d'assurance du Canada

groupement des assureurs automobiles

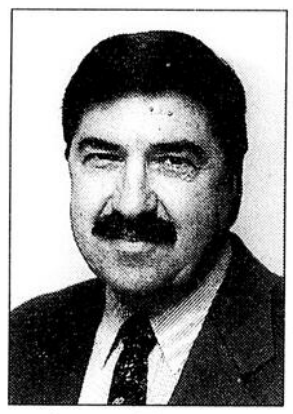
Me LOUIS GUAY

Le Bureau d'assurance du Canada et le Groupement des assureurs automobiles ont le plaisir d'annoncer la nomination de Me Louis Guay au poste de conseiller juridique à Montréal.

Comptant plus de cinq ans d'expérience comme avocat de litige, notamment en droit des assurances et de la responsabilité civile, Me Louis Guay est aussi membre de l'Institut d'assurance du Canada où il poursuit sa formation pour l'obtention du titre d'Associé (A.I.A.C.).

Le Bureau d'assurance du Canada est l'association nationale représentant la majorité des compagnies d'assurance de dommages au pays. Le Groupement des assureurs automobiles est un organisme à adhésion obligatoire pour tous les assureurs automobiles du Québec.

Culinar



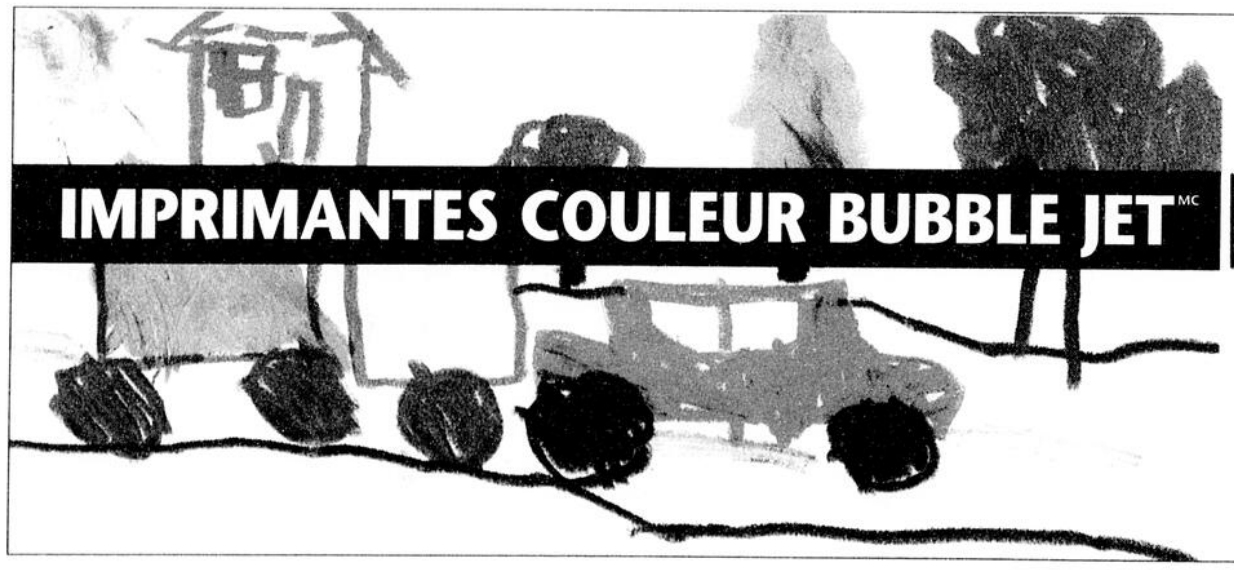
ANDRÉ FORCIER

ANDRÉ LECLAIR

M. Michel Proulx, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de Culinar Canada, filiale des activités d'exploitation de Culinar inc., au Canada, a le plaisir d'annoncer la nomination d'André Forcier au poste de premier vice-président, opérations et logistique, et d'André Leclair au poste de premier vice-président, ventes nationales et internationales.

André Forcier était vice-président directeur général de la division Vachon depuis un an environ. Il oeuvre dans le secteur agro-alimentaire depuis 30 ans et son expertise s'étend à tous les aspects de l'exploitation. Pour sa part, André Leclair était vice-président des ventes pour la division Épicerie de Culinar inc. depuis 1994, après avoir occupé plusieurs postes de direction dans les ventes et le marketing auprès d'importantes entreprises agro-alimentaires au Canada.

Culinar Canada se spécialise dans la fabrication et la vente de petits gâteaux «Vachon», de biscuits «Viau», «Lido» et «McCormicks», de craquelins «Bitelife», de biscottes «Grissol», de soupes «Loney's» et de confiseries destinés au marché canadien principalement. Elle emploie 3000 personnes et exploite six usines au Canada.



IMPRIMANTES COULEUR BUBBLE JET^MC

POUR L'ARTISTE EN CHACUN DE NOUS

Photo Realism^MC

LES CHEFS DE FILE EN MATIÈRE D'IMAGERIE

Optez pour nos imprimantes couleur Bubble Jet^MC aux possibilités PhotoRealism^MC !

Canon ASSISTANCE 24h ÉCHANGE 1 800 263-1121

Canon

Dossier spécial LES AFFAIRES

Gaspésie et Îles-de-la-Madeleine

La tournée des régions

Les industries traditionnelles vivent un point tournant

Elles misent sur la valeur ajoutée de leurs produits pour assurer la relance

Nicolas Milette

« La rareté des ressources naturelles nous pousse à identifier de nouvelles pistes de développement pour appuyer la relance économique et sociale du territoire », a déclaré **Gilbert Scantland**, directeur général du **Conseil régional de concertation et de développement de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine** (C.R.C.D.).

« Les entreprises de la région sont demeurées, au fil des ans, prisonnières du carcan traditionnel des productions de base à faible valeur ajoutée, ce qui explique la sous-représentation du secteur secondaire sur le territoire.

« Il faut donc ajouter de la valeur à nos produits en procédant à une deuxième ou même à une troisième transformation des matières premières pour nous permettre d'exporter nos produits partout dans le monde.

« Par ailleurs, notre région est encore trop dépendante de l'État, le quart de nos revenus provenant de paiements de transfert. Il faut inverser cette situation, d'autant plus que les ressources gouvernementales se font de plus en plus rares. »

La stratégie de relance repose sur les axes de développement suivants :

• élever à une deuxième et même à une troisième transformation les étapes de production des industries primaires;

• favoriser des créneaux économiques spécifiques à la région, par exemple, l'industrie touristique;

• stimuler l'esprit entrepreneurial;

• appuyer les entreprises dans la mise en marché de leurs produits et services;

• assurer la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée grâce à une meilleure synergie avec les maisons d'enseignement.

Autoroute de l'information

La région dispose d'infrastructures de télécommunications de premier ordre. À titre d'exemple, le réseau de **Québec-Téléphone** est entièrement numérisé. Par ailleurs, Québec-Téléphone poursuit son programme d'installation de fibre optique sur l'ensemble du territoire.

« Ces infrastructures de télécommunications de grande qualité préparent le terrain au développement d'activités commerciales nouvelles et à une meilleure mise en marché des produits et services existants.

« Les barrières géographiques tombent; les entreprises d'ici sont maintenant sur le même pied que les concurrents des autres régions du monde. Il faut donc maintenant susciter des projets d'entreprises. En ce sens, l'autoroute de l'information constitue un merveilleux outil de promotion et d'aide à la commercialisation des produits et services. »

Formation de la main-d'oeuvre

La formation de la main-d'oeuvre demeure un facteur crucial dans le développement économique de la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine. La région manque de main-d'oeuvre qualifiée et doit trop souvent se tourner vers l'extérieur pour combler cette carence.

« Le problème réside en partie dans l'impossibilité d'offrir dans nos écoles une gamme de programmes techniques, spécialisés et propres aux besoins des entreprises d'ici, a dit M. Scantland. Le ministère de l'**Éducation** exige un nombre suffisant d'étudiants pour offrir tel ou tel cours. On souhaiterait une plus grande flexibilité pour mieux respecter nos besoins spécifiques. Les jeunes quittent donc la région pour étudier à Québec ou à Montréal et ne reviennent que dans 30 % des cas. »

Par ailleurs, un important pas a été franchi grâce au régime d'apprentissage travail-études permettant les stages en milieu de travail. De telles expériences sont actuellement en cours dans nombre d'industries, notamment dans le domaine des mines. Il s'agit là d'un moyen souple et efficace de formation de la main-d'oeuvre permettant de combler rapidement les besoins des entreprises.

Nouvelles mentalités

La relance économique passe aussi par une évolution des mentalités. Historiquement dépendante de grandes entreprises du secteur primaire ou des prestations de l'État, la population n'a pas su développer suffisamment ses habiletés entrepreneuriales.

« Il n'est pas toujours facile de renverser de vieilles habitudes, mais les gens de la région réalisent de plus en plus la nécessité de se prendre en main », a expliqué M. Scantland.

« On retrouve toutefois des gens dotés de très bonnes idées, de véritables entrepreneurs, a pour sa part indiqué **Ghislain Anglehart**, agent de développement au C.R.C.D. Il faut les épauler dans le développement de leurs affaires, notamment pour ce qui est de la commercialisation de leurs produits et services. Pour ce qui est des ressources financières, le financement ne manque pas. » ■

Statistiques sociales et économiques

Population totale	109 000 (1,5 % du Québec)
Taux de chômage	22 %
Revenus par secteur et transferts gouvernementaux	
Forêts	750 M$ (36,0 %)
Mines	485 M$ (24,0 %)
Pêcheries	175 M$ (9,0 %)
Tourisme	125 M$ (6,0 %)
Agriculture	15 M$ (0,7 %)
Transferts gouvernementaux	500 M$ (24,3 %)
Total	**2,05 milliards $ (100 %)**

Source : C.R.C.D. Tableau : LES AFFAIRES

Ensemble pour des écoles branchées.

Le **programme SOS-NTIC** offert conjointement par Bell, Québec-Téléphone et Télébec permet aux écoles de prendre le virage des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Nous sommes les seules à offrir, à l'échelle du Québec, une **solution globale** qui tienne compte des besoins de chaque école.

Que ce soit pour l'implantation d'un réseau interne et externe, le branchement à Internet, la formation, le suivi ou l'accès à des contenus pédagogiques, notre programme couvre tout, de A à Z.

1 888 SOS-NTIC

QUÉBEC-TÉLÉPHONE Télébec Bell du génie et des gens

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

Les Mines Gaspé veulent se hisser au rang des usines de classe mondiale

Nicolas Milette

« L'investissement de 18,2 M$ dans notre usine de smeltage témoigne de notre volonté ferme de poursuivre l'exploitation minière à Murdochville et d'en faire une usine de classe mondiale », a indiqué **Patrice Cayouette**, directeur général des **Mines Gaspé**, une filiale à part entière des **Mines et exploration Noranda**.

« L'ajout d'un troisième convertisseur était rendu nécessaire afin de maximiser notre rendement. Cela assurera une plus grande flexibilité de production, notamment lors des arrêts préventifs des équipements. De plus, notre capacité de traitement de concentré de cuivre passera de 210 000 à 325 000 tonnes métriques en 1998, une fois les travaux terminés. »

Le convertisseur sert à isoler par pyrotechnologie le cuivre, le fer et le souffre contenus dans le concentré de cuivre pour ensuite alimenter la fonderie.

Les Mines Gaspé approvisionnent leur fonderie en concentré à même la production de leur mine (30 %), mais importent aussi de l'étranger (70 %). « Nous importons de partout au monde, notamment du Chili, où l'on retrouve un concentré de cuivre dont les teneurs avoisinent les 40 %, alors que notre propre concentré possède une richesse d'environ 28 % », a précisé M. Cayouette.

Le concentré de cuivre est produit par un concentrateur dont le rôle est d'augmenter le pourcentage de cuivre en broyant de façon mécanique le minerai afin d'en éliminer le plus possible la roche stérile.

Le produit final issu de la fonderie s'appelle anode de cuivre. En 1996, les Mines Gaspé en ont produit plus de 100 000. Ces anodes ressemblent à des dalles de cuivre de 4 pi² dont la pureté en cuivre s'élève à 99,3 %.

En tant que division des Mines et exploration Noranda, les Mines Gaspé vendent ces anodes à une autre filiale de Noranda, l'**Affinerie CCR**, située à Montréal. Une fois refondues, ces anodes servent à la fabrication de diverses pièces de cuivre, telles que des plaques, des fils, des tuyaux etc.

En plus des 18,2 M$ investis dans la fonderie, les Mines Gaspé ont consacré 2,5 M$ à leur programme d'exploration minière en vue de renouveler les réserves actuelles, qui seront épuisées en l'an 2000.

La compagnie poursuit des travaux de forage sur la propriété du mont Porphyre, située à quelques minutes des installations actuelles. Les premières analyses permettent d'affirmer que les profondeurs du mont renferment un dépôt de cuivre à faible teneur.

Comme l'a souligné **Harold Vachon**, géologue des Mines Gaspé, il est important de préciser la différence entre dépôt et gisement. « Un dépôt désigne une zone minéralisée dont la rentabilité n'a pas encore été prouvée. Un gisement est économiquement rentable à exploiter. Un dépôt peut ou non devenir une mine, sa rentabilité n'ayant pas encore été établie. »

Selon les plus récents forages, la zone du mont Porphyre contient 200 M de tonnes à une teneur de 0,7 % de cuivre. Ce dépôt se situe à environ 5 000 pieds sous terre. À titre de comparaison, le gisement actuellement en exploitation renferme des teneurs de 2,5 % à 3,5 % et se trouve à une profondeur maximale de 2 500 pieds. Les teneurs du dépôt du mont Porphyre sont donc de quatre à cinq fois plus faibles que celles du gisement actuel et se trouvent à une profondeur deux fois plus importante.

Cette réalité ne freine toutefois pas l'optimisme de M. Cayouette. « Je demeure convaincu que l'on peut rentabiliser le mont Porphyre. On devra imaginer des processus innovateurs et faire appel à des technologies avancées fortement automatisées, a-t-il dit. Une exploitation rentable de ce dépôt assurerait l'alimentation de notre fonderie pendant de nombreuses années à venir. »

Les Mines Gaspé étudient également la possibilité d'implanter une usine de traitement du minerai de cuivre oxydé. Cette usine ferait appel à une technologie visant à extraire le cuivre du minerai oxydé en utilisant une technique d'extraction par solvant et électrolyse.

Au fil des ans, les Mines Gaspé ont produit près de 20 M de tonnes de minerai oxydé à une teneur moyenne de 0,5 % de cuivre. Ces rebuts sont entreposés près des installations existantes. La capacité annuelle de cette usine serait d'environ 8 000 tonnes de cathodes de cuivre pendant environ neuf ans.

« Cette nouvelle technologie nous permettrait alors de recycler des matériaux provenant de nos activités antérieures qui avaient jusqu'à maintenant peu de valeur commerciale », a précisé M. Cayouette.

Les revenus des Mines Gaspé s'élèvent à 300 M$. La société emploie 630 personnes et la masse salariale totale atteint 35 M$. La compagnie s'efforce de maximiser les retombées financières et sociales locales.

« En 1996, nous avons dépensé 12 M$ en biens et services divers dans la région de la Gaspésie. Au Québec, le montant total s'élève à 46 M$, soit 75 % de nos achats totaux partout dans le monde », a laissé savoir **Serge Marquis**, conseiller en communication et formation aux Mines Gaspé. ■

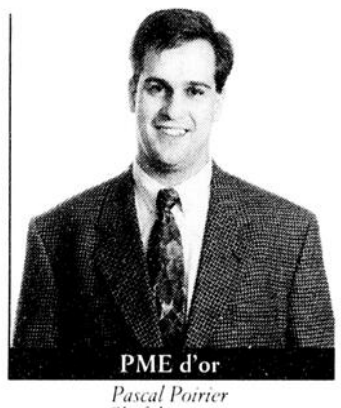
Les PME de la Banque Nationale

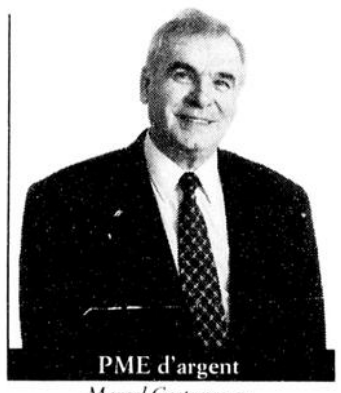
Félicitations aux champions 1996

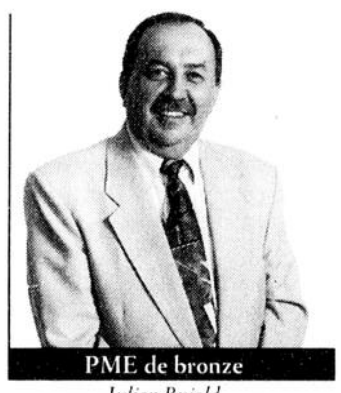
PME
Les PME de la Banque Nationale

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 **Bas St-Laurent/Gaspésie**.

La Banque Nationale encourage ceux et celles qui ont l'audace de penser autrement.


PME d'or
Pascal Poirier
Chef de service
A.P. Chevrolet Géo Oldsmobile Pontiac Buick GMC inc.


PME d'argent
Marcel Castonguay
Président
Location d'Autos B.C. inc.


PME de bronze
Julien Bujold
Président-directeur général
Trans-Plus Express J.L. inc.

BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement

La coopérative forestière de Saint-Elzéar fait le pas vers la troisième transformation du bois

La **Coopérative forestière de Saint-Elzéar** se dotera d'un séchoir à bois d'ici à la fin du mois de juin 1997. L'entreprise compte ainsi consolider sa situation dans ses marchés existants au Canada, aux États-Unis et en Europe et développer de nouveaux marchés dans la deuxième et la troisième transformation du bois.

« Le séchoir coûtera 2 M$ à lui seul, a précisé **Henri Aspiro**, contrôleur à la coopérative forestière. Les autres sommes investies, 2,2 M$ au total, serviront à l'acquisition d'une table de triage et de découpage automatisée, d'un réservoir et des divers conduits pour alimenter le séchoir. »

Alimentée par les rebuts d'écorces, la bouilloire produira la vapeur nécessaire au séchoir à bois, mais permettra aussi de chauffer l'usine et le garage.

« On pense même se servir de la vapeur résiduelle pour chauffer une serre que l'on construirait en bordure de la scierie. On y cultiverait une grande variété de légumes. L'idée n'est pas encore arrêtée, mais on y songe sérieusement; on demeure ouvert à tout dans la mesure où le projet s'avère rentable. »

À ce jour, les rebuts d'écorces étaient tout simplement enfouis, augmentant ainsi les coûts totaux de production de l'usine.

L'installation d'un séchoir à bois servira avant tout à ajouter de la valeur à la production.

« Nous ne sommes pas une usine à copeaux destinée aux papetières. Nous nous spécialisons plutôt dans la transformation de bois d'oeuvre, a dit M. Aspiro.

« La rareté de la ressource et les quotas dans les marchés nous ont obligés à raffiner davantage notre produit. On obtient par ailleurs de 15 à 20 % de plus sur les marchés pour notre bois séché par rapport au prix payé pour le bois vert.

« Le rendement de notre usine dépasse la moyenne de l'industrie. Et notre usine deviendra encore plus efficace en ajoutant un séchoir à bois. »

La coopérative compte 160 employés au plus fort de la saison, en été. Ce nombre chute toutefois à 60 en hiver. En haute saison, environ 60 personnes travaillent à l'usine, alors que 100 travailleurs oeuvrent en forêt.

La coopérative forestière possède actuellement une surface de coupe publique évaluée à 100 000 m³ et prévoit acheter 30 000 m³ supplémentaires pour accroître sa production. (NM) ■

Câblo G s'impose comme un leader des télécommunications en Gaspésie

L'entreprise procédera à de nouvelles acquisitions pour asseoir son emprise dans la région

Nicolas Milette

«On ne veut surtout pas que la Gaspésie manque le virage de l'autoroute de l'information, a lancé **Marcel Bujold**, président de **Câblo G**, le plus important cablôdistributeur de Gaspésie.

« L'essor économique de la région repose en grande partie sur la qualité de nos infrastructures de communication. L'arrivée de l'autoroute de l'information prépare le terrain à une explosion de contacts et de relations d'affaires dont pourrait tirer profit la région tout entière. »

Besoins des consommateurs

À titre de président de l'**Association des câblodistributeurs du Québec**, M. Bujold est bien placé pour suivre l'évolution du secteur et, surtout, pour prévoir les besoins de demain.

« Le service à la clientèle doit guider notre conduite. Les Gaspésiens peuvent s'enorgueillir d'un service de câblodistribution de premier ordre. Notre signal est d'une très grande qualité. De plus, nous développons actuellement une gamme complète de services de communication tant pour le secteur résidentiel que pour le commercial. »

Technologie

Long de 400 kilomètres, le réseau actuel de Câblo G s'étend de Québec à Ottawa. « C'est un énorme réseau pour une clientèle composée de seulement 14 500 foyers, a fait observer **Ghislain Côté**, directeur général de Câblo G. Cela ne nous empêche pas de fournir un service de très haute qualité basé sur une technologie de premier plan. »

Deux têtes de ligne

En effet, la compagnie dispose notamment de deux têtes de ligne, l'une à Gaspé et l'autre à Murdochville, qui alimentent l'ensemble du réseau. « Ces têtes de ligne reçoivent aussi bien des signaux en provenance de satellites, des ondes hertziennes ou par fibres optiques, a précisé M. Côté. De plus, un système perfectionné de télémétrie permet l'entretien et la sécurité du réseau avant même que les problèmes ne surviennent. »

Au cours des trois prochaines années, la compagnie souhaite investir 7 M$ en immobilisations diverses. Cependant, comme l'a expliqué M. Côté, « la technologie évolue tellement vite qu'il est difficile de prévoir précisément les coûts des nouvelles infrastructures technologiques. À ce jour, on a laissé les grands acteurs, **Vidéotron** et **Cogeco**, défricher le chemin. C'est-à- dire qu'on achète la technologie une fois qu'elle a été éprouvée et que son coût a suffisamment diminué. »

Concurrence

« Nous jouissons actuellement d'une certaine barrière nous protégeant de la concurrence extérieure en raison notamment de la faible densité de la population et de l'étendue du territoire que l'on sert, a expliqué M. Côté.

« Toutefois, on sait très bien que cette avance ne durera que quelques années en raison de la déréglementation des services de télécommunications permettant à de nouveaux acteurs, tels que **Québec-Téléphone**, de pénétrer le secteur du câble et à des fournisseurs de services directs (**Direct TV** ou **Express Vu**) d'attaquer notre marché par la voie des airs. »

Consolidation

Consciente de cette réalité, Câblo G s'efforce de consolider sa domination en Gaspésie en procédant à des acquisitions stratégiques, en investissant les sommes nécessaires à l'établissement d'un réseau robuste et complet et en développant une gamme de produits et services de communications adaptés aux besoins de la clientèle gaspésienne.

La compagnie établit la valeur de ses acquisitions au cours des trois prochaines années à une somme allant de 5 à 15 M$.

Financement

À ce jour, Câblo G a financé sa croissance grâce à ses fonds autogérés et à des emprunts bancaires. La compagnie a toutefois révélé être à la conclusion d'un document qu'elle compte déposer auprès d'investisseurs institutionnels, tels la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, le **Fonds de solidarité FTQ**, la **Société de développement industriel** et la **Société d'investissement Desjardins**, en vue d'un financement privé.

« Ces nouveaux capitaux serviront à l'expansion et à la modernisation du réseau, mais permettront surtout des acquisitions stratégiques, a confié M. Bujold.

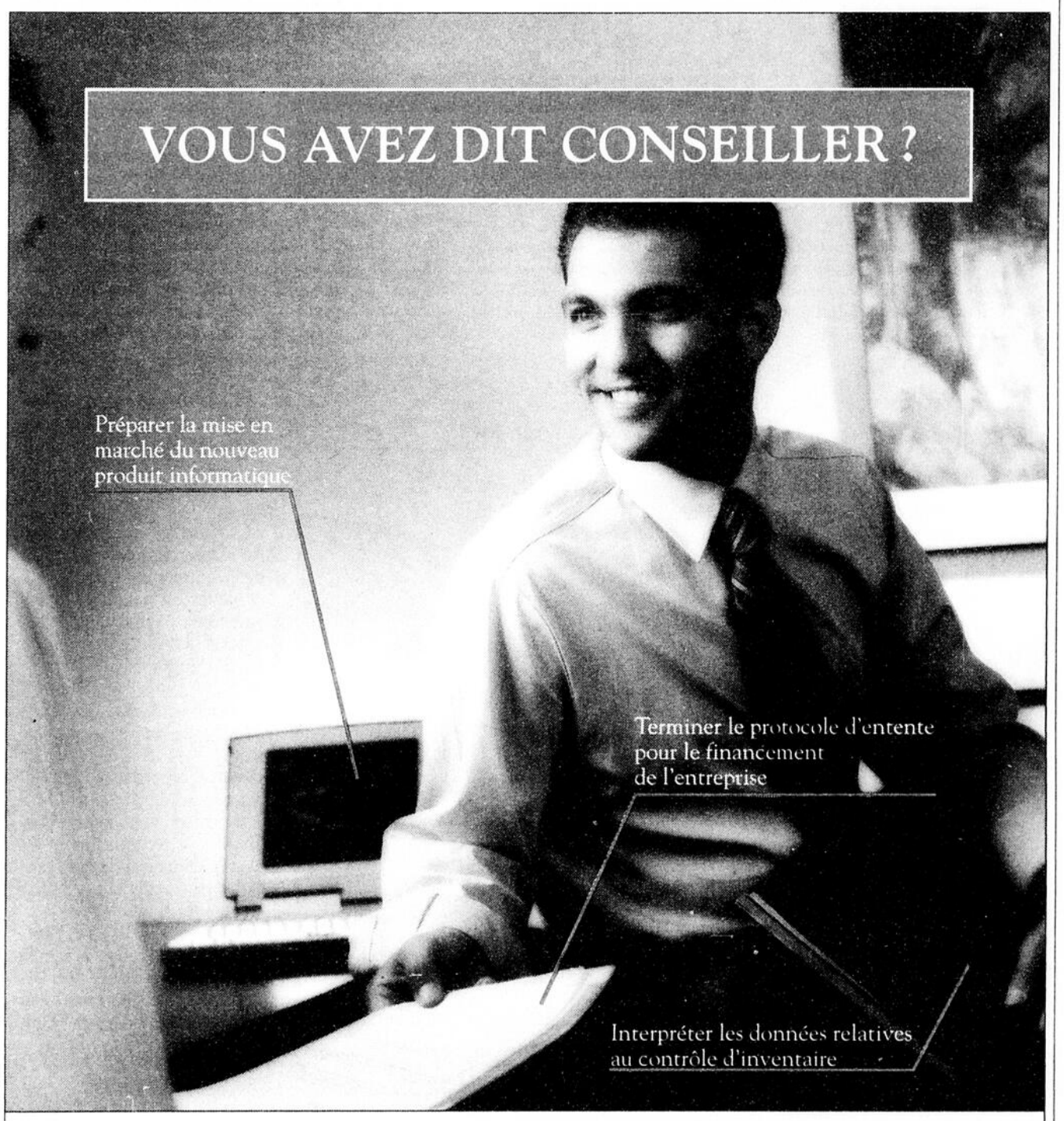
L'apport de tels partenaires ne se limite pas uniquement à l'injection de capital frais, mais réside également dans leur vaste réseau de compétences. »

Le capital-actions de la compagnie est actuellement réparti entre trois actionnaires principaux.

Participation des employés

L'entreprise a toutefois ouvert sa capitalisation à son personnel.

« La participation des employés au capital de l'entreprise n'est pas significative, mais c'est important pour nous qu'ils participent également aux succès financiers de l'organisation. Nous leur versons d'ailleurs des primes deux fois l'an. » ■



De plus en plus de PME font confiance à un comptable agréé pour les conseiller dans la gestion de leur entreprise.

Outre sa qualité d'expert financier, votre CA est en mesure de vous offrir des solutions concrètes afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.

CA
Les comptables agréés du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie, des Îles-de-la-Madeleine et de la Côte-Nord

Partenaires en affaires

Les rebuts de crevettes pourraient se révéler une véritable mine d'or pour les Pêcheries Marinard

Nicolas Milette

Les **Pêcheries Marinard** comptent lancer la production de *chitosane* dès le printemps prochain. La *chitosane* est un produit naturel issu de la transformation des rebuts de crevettes. Liquide, en flocons ou en capsule, la *chitosane* comporte une forte dose de protéine prélevée à même les résidus de crevettes.

Les applications de la *chitosane* sont multiples : environnementales, médicales, pour l'industrie des produits de beauté, et même pour l'industrie des pâtes et papiers.

« Ce produit a la propriété d'agglutiner les particules, a expliqué **Jean-Yves Joannette**, vice-président, développement, des **Pêcheries Marinard**. Pensons, par exemple, à un bassin contenant des déchets liquides de minerai à forte concentration de cuivre. L'addition de ce produit dans le bassin permettrait de récupérer en un bloc les fines particules de cuivre en suspension.

« Dans le domaine médical, la *chitosane* aurait la propriété d'accélérer la regénération tissulaire, notamment. Ingérée sous forme de capsule, cette substance permettrait également d'agglutiner certaines graisses humaines.

« La *chitosane* trouve également des applications dans le domaine des pâtes et papiers. Entre autres, en la mélangeant avec la pâte, elle permet une plus grande solidité du papier. »

Selon **Renaud Samuel**, président-directeur général du **Groupe RT**, le holding contrôlant les Pêcheries Marinard, le marché de la *chitosane* est fort prometteur. « Nous sommes uniquement aux premières étapes de production et des investisseurs européens manifestent déjà leur intérêt dans le projet. »

M. Samuel se montre toutefois prudent. « Le projet nous emballe énormément, mais il constitue actuellement une très petite part de nos activités. »

Le président-directeur général nous a expliqué que l'idée de produire des dérivés de crevettes est venue de la nécessité de récupérer le maximum de résidus en raison des frais d'enfouissement croissants.

« On ne conserve que 25 % de chair de crevette. On se retrouve avec 75 % de rebuts de crevettes à enfouir, soit 3 400 tonnes annuellement. On a donc décidé d'étudier les possibilités de récupération.

« Au début, on désirait produire de la nourriture sèche pour nourrir nos truites élevées en bassin. Les recherches conjointes avec le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** du Québec (Mapac) et l'**Université Laval** ont permis, en plus de développer une nourriture pour nos poissons, d'en arriver à la production de *chitosane*. »

PHOTO: Bernard Bélanger

■ À Rivière-au-Renard, les 150 employés des pêcheries Marinard, filiale du Groupe RT, transforment crustacés et fruits de mer.

Un ancien chercheur de l'**Université de Montréal**, **Clermont Beaulieu**, Ph.D., supervise maintenant les activités de recherche et développement de la compagnie.

Les Pêcheries Marinard sont également un important exportateur de crabe des neiges et de homard. Cependant, comme l'a expliqué **Serge Bastien**, C.G.A., vice-président, finances, du Groupe RT, « on ne peut pas utiliser les résidus de homard ni de crabe, car ces produits sont vendus entiers sur les marchés locaux et internationaux ».

L'an passé, la compagnie a produit 12 M de livres de crevettes, ce qui l'a hissée au premier rang des producteurs canadiens !

Les Pêcheries Marinard exportent 75 % de leur production de crevette, crabe et homard à l'étranger. Les Japonais sont particulièrement friands de crabe, tandis que les pays scandinaves apprécient particulièrement la crevette.

Les Pêcheries Marinard sont une filiale à part entière du Groupe RT. Leur chiffre d'affaires s'élève à 20 M$, soit le tiers des 60 M$ de revenus totaux du Groupe.

M. Samuel ne manque ni de vision, ni de projets, ni de fierté. Il a acheté l'entreprise familiale de **Roger Tremblay** en 1984. La compagnie comptait alors une vingtaine d'employés et oeuvrait dans le commerce de détail et la distribution de produits alimentaires en Gaspésie et dans le Bas-Saint- Laurent. Le Groupe que dirige M. Samuel emploie aujourd'hui plus de 800 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel de plus de 60 M$.

L'entreprise compte un groupe de pêcheries, un groupe de distribution alimentaire, un groupe de détail composé de cinq marchés d'alimentation et un groupe de transport.

« Il ne suffit pas de créer des emplois, il faut les garder dans la région. ■

Le Québec des régions
• Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine •

Le Secrétariat au développement des régions se veut un des partenaires privilégiés du développement économique grâce à sa présence dans la région de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine 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 - Gaspésie — Îles-de-la-Madeleine
220, rue Commerciale E.
Case postale 1360,
Chandler (Québec)
G0C 1K0
Tél.: (418) 689-2019
Téléc: (418) 689-4103

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 15 mars
Laval
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
De nouveaux défis pour une nouvelle économie

Enjeu : nouvelle croissance

Spielo joue gros et parie sur un important contrat avec Loto-Québec

La compagnie espère vendre 8 500 terminaux de jeux en direct à la société d'État

Nicolas Milette

« La signature prochaine d'un important contrat avec **Loto-Québec** résulterait en la création de 30 à 40 nouveaux emplois, a lancé **Gaston Dubé**, directeur de l'usine de **Spielo**, de Sainte-Anne-des-Monts.

« Cette entente vise la fabrication de 8 500 terminaux de jeux en direct destinés aux divers points de service du réseau de la société d'État. »

Les effets de cette entente avec Loto-Québec auraient un impact positif à court et à moyen termes sur la compagnie et sur la région.

« Avoir Loto-Québec comme client est une excellente carte de visite sur les marchés étrangers. Dans le passé, cela a facilité la vente de 840 machines de loterie vidéo à la Suède. Nous avons d'ailleurs une entente ferme avec ce pays pour la vente de 4 000 appareils additionnels au cours des deux prochaines années. »

À ce jour, Spielo a fabriqué 6 000 des 15 000 machines de loterie vidéo en place sur le territoire québécois, soit 40 % du marché. La valeur de tels appareils varie de 6 000 à 10 000 $ pièce, selon les diverses options voulues.

Spielo ne fait pas que vendre ces machines à Loto-Québec; on en compte dans plusieurs provinces canadiennes, aux États-Unis, en Suède et ailleurs en Europe.

Nouveau produit

La compagnie Spielo compte 110 employés. Près de 80 personnes travaillent au siège social, situé au Nouveau-Brunswick; les activités administratives, de vente, de recherche et développement y sont regroupées. La production est concentrée à Sainte-Anne-des-Monts.

Fondée en 1990, cette entreprise se spécialise dans la conception et la fabrication de deux produits : les machines de loterie vidéo et, tout récemment, les terminaux de jeux en direct.

« On travaille depuis plus de deux ans à la conception d'une toute nouvelle machine de jeux en direct qu'on espère distribuer dans tous les points de vente du réseau de Loto-Québec. Ces appareils devraient remplacer les valideuses actuellement en place dans ces divers établissements. »

Ces terminaux ont été présentés pour la première fois lors d'une foire commerciale à Vancouver, l'automne dernier. « La réaction des clients internationaux a été très bonne. Nous avons déjà été invités à soumissionner plusieurs importants contrats aux États-Unis notamment. »

Il s'agit de la première machine de ce type à fonctionner sur une interface *Windows*. Elle possède les propriétés suivantes, entre autres : un lien *en ligne* avec l'ordinateur central de la régie des loteries du pays, de l'État ou de la province; une flexibilité en ce qui a trait au contrôle des transactions, à l'implantation de nouveaux jeux et à la formation du personnel; une facilité d'utilisation de l'appareil.

Impact économique et social local

Également président de la Chambre de commerce locale, M. Dubé a insisté sur le fait que la compagnie cherche à maximiser l'impact économique et social de ses divers contrats.

« Nos employés proviennent de la région et c'est pourquoi l'obtention d'importants contrats à des incidences directes sur notre collectivité. On a mis en place un système de formation axé sur le transfert de connaissances entre notre personnel le plus expérimenté et nos recrues.

■ Gaston Dubé : « Contrairement à certains de nos concurrents, nous faisons affaire uniquement avec des pays où les activités de jeux sont réglementées. »

« On compte un nombre important d'employés qui oeuvraient dans le secteur des pêches et qui ont fait le saut chez nous en raison de la faiblesse de ce secteur. Ces gens ont beaucoup de dextérité et travaillent fort. Leurs habiletés servent très bien notre mode de production. » ■

En Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine,
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. Afin de contribuer au développement de votre PME, le BFDR(Q) a conclu des ententes avec :

- les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC),
- le Secrétariat à la mise en marché pour la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine.

Partenaires stratégiques de votre croissance :

BFDR(Q)
(418) 722-3282 • 1 800 463-9073

SADC DE BAIE-DES-CHALEURS
(418) 392-5014

SADC DE GASPÉ
(418) 368-2906

SADC DE GASPÉ-NORD
(418) 763-5355

SADC DES ÎLES-DE-LA-MADELEINE
(418) 986-4601

SADC DE PABOK
(418) 689-5699

SECRÉTARIAT À LA MISE EN MARCHÉ POUR LA GASPÉSIE ET LES ÎLES-DE-LA-MADELEINE
(418) 385-4025

Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Federal Office of Regional Development (Québec)
Canada

Biotechnologie

Infectio va révolutionner le diagnostic des infections bactériennes

Une société de biotechnologie parmi les plus prometteuses

Dominique Froment

« C'est peut-être la plus belle société de biotechnologie qui est sortie d'ici », a lancé **Martin Godbout**, président-directeur général de la **Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches**. M. Godbout parle d'**Infectio Diagnostic** (I.D.I.), de Sainte-Foy, à laquelle sa société a accordé un prêt de démarrage de 150 000 $.

Infectio n'a pas encore ses propres installations, mais la feuille de route impressionnante de son équipe de dirigeants permet les plus grands espoirs. Un de ses quatre actionnaires est **Michel G. Bergeron**, 53 ans, directeur du **Centre de recherche en infectiologie** du **Centre hospitalier de l'Université Laval** (CHUL). Ce centre, que M. Bergeron a fondé en 1974, est le plus important du genre au Canada, avec 132 chercheurs. L'**Université Laval** est aussi actionnaire d'Infectio, de même que deux chercheurs de l'équipe de M. Bergeron, les docteurs **Marc Ouellette** et **Paul Roy**.

D'autres actionnaires se joindront à eux prochainement puisque Infectio complète actuellement un placement privé de plusieurs millions de dollars. En outre, on peut être certain qu'Infectio s'inscrira à la bourse d'ici un à trois ans.

Pour s'occuper de l'aspect commercial, les actionnaires d'Infectio ont été chercher « un gros nom », **Pierre Coulombe**, qui a quitté l'an dernier la présidence du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ) pour devenir président et chef de la direction d'Infectio. Ingénieur physicien, administrateur agréé, docteur en médecine expérimentale, M. Coulombe, 50 ans, a aussi été président du **Centre de recherche informatique de Montréal** (CRIM).

Diagnostic en une heure au lieu de 48

M. Bergeron a fondé Infectio en 1995 pour exploiter commercialement sa technologie de diagnostic rapide des infections bactériennes développée dans son laboratoire du Centre de recherche en infectiologie. Sa technologie cible les infections bactériennes communes et sévères, telles la méningite, les infections urinaires et la pneumonie.

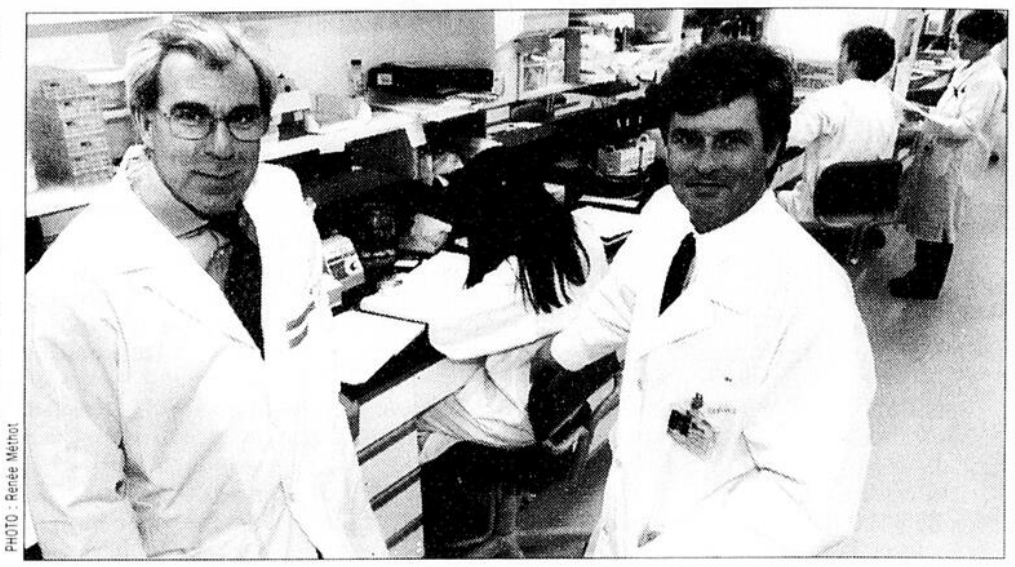


PHOTO : Renée Methot

■ **Pierre Coulombe (à gauche) et Michel G. Bergeron sont convaincus que leur technologie va transformer le traitement des infections.**

La technologie d'Infectio utilise l'ADN, que l'on retrouve dans tous les organismes vivants (êtres humains, virus, bactéries, etc.). L'ADN (acide désoxyribonucléique) est ce qui caractérise les êtres vivants, ce qui fait qu'ils sont tous différents. Sur l'ADN, on retrouve des régions spécifiques, des séquences qui sont propres à certaines bactéries, comme les empreintes digitales chez les humains. C'est ce que M. Coulombe appelle des sondes, des petits bouts d'ADN identifiables qui peuvent reconnaître leurs compléments.

En plus d'avoir découvert ces sondes, M. Bergeron et son équipe ont développé une technologie pour briser rapidement la cellule bactérienne et ainsi exposer l'ADN aux sondes. « Cette technologie permet d'identifier les bactéries en une heure seulement », a expliqué M. Coulombe dans une entrevue aux AFFAIRES.

Quelle est l'utilité de cette découverte ? Depuis **Louis Pasteur**, l'identification des bactéries se fait par culture et prend de 48 à 72 heures. Ce délai est fort long, compte tenu que certaines bactéries agissent rapidement et peuvent être fatales.

Lorsqu'un médecin pense qu'un patient peut être porteur d'une bactérie, souvent il ne peut prendre le risque d'attendre les résultats des tests pour savoir si c'est vraiment le cas et de quelle bactérie il s'agit. Pour ne pas risquer que la santé de son patient se détériore rapidement, il va généralement lui prescrire un antibiotique à large spectre. Il s'agit en quelque sorte de frapper dans le tas pour être certain d'atteindre la cible.

Ce traitement empirique entraîne une surconsommation d'antibiotiques, qui est à l'origine d'un problème qui inquiète de plus en plus les scientifiques, soit la résistance de l'organisme humain aux antibiotiques. Très utiles en médecine, les antibiotiques agissent de moins en moins, parce que plus les humains en consomment, plus leur organisme apprend à se défendre contre eux.

Marché de plus de 5 milliards US

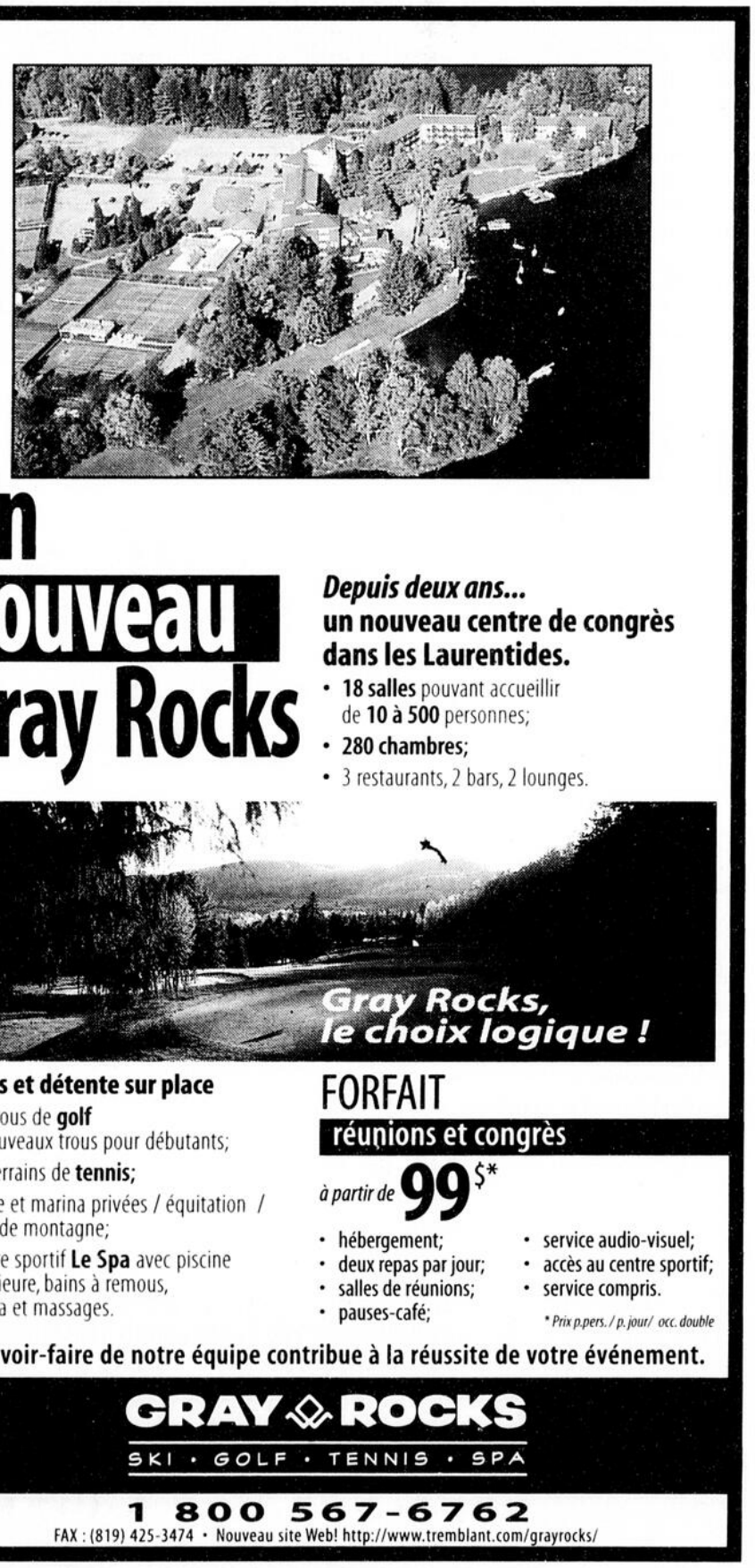
« Les statistiques démontrent que plus de 80 % des antibiotiques sont administrés pour rien, les échantillons analysés se révélant stériles », a expliqué M. Coulombe.

La trousse qui sera développée par Infectio et vendue aux hôpitaux permettra de déterminer, en seulement une heure au lieu de 48 à 72, si on est vraiment en présence d'une infection bactérienne, de quelle bactérie il s'agit et à quel antibiotique elle résiste. « Cette découverte du Dr Bergeron constituera un gain appréciable pour les malades, en plus de contribuer à réduire les coûts de la santé », estime M. Coulombe.

Au Canada, aux États-Unis et en Europe de l'Ouest, il se fait entre 400 et 500 M de cultures bactériennes par année. À 12 $ US en moyenne la culture, cela représente un marché de plus de cinq milliards de dollars US par année.

Infectio prévoit signer des alliances stratégiques avec des fabricants d'équipements médicaux afin d'adapter ses trousses à ceux-ci. M. Bergeron et son équipe sont déjà en mesure d'identifier une quinzaine de bactéries responsables de 85 % des infections qui peuvent être fatales, comme la bactérie mangeuse de chair, les infections sanguines et postopératoires et la méningite. Les infections bactériennes tuent 10 M de personnes par année dans le monde, contre 6 M pour le cancer.

Après avoir reçu les autorisations requises, M. Coulombe prévoit qu'Infectio pourra lancer ses premières trousses diagnostiques vers la fin de 1998. Pour ne pas engager inutilement des fonds importants dans la mise sur pied d'un laboratoire, Infectio va octroyer un contrat de recherche et développement au CHUL, ce qui créera 30 à 50 emplois. Chez Infectio même, M. Coulombe prévoit que 10 à 12 emplois seront créés d'ici 12 à 18 mois. ■

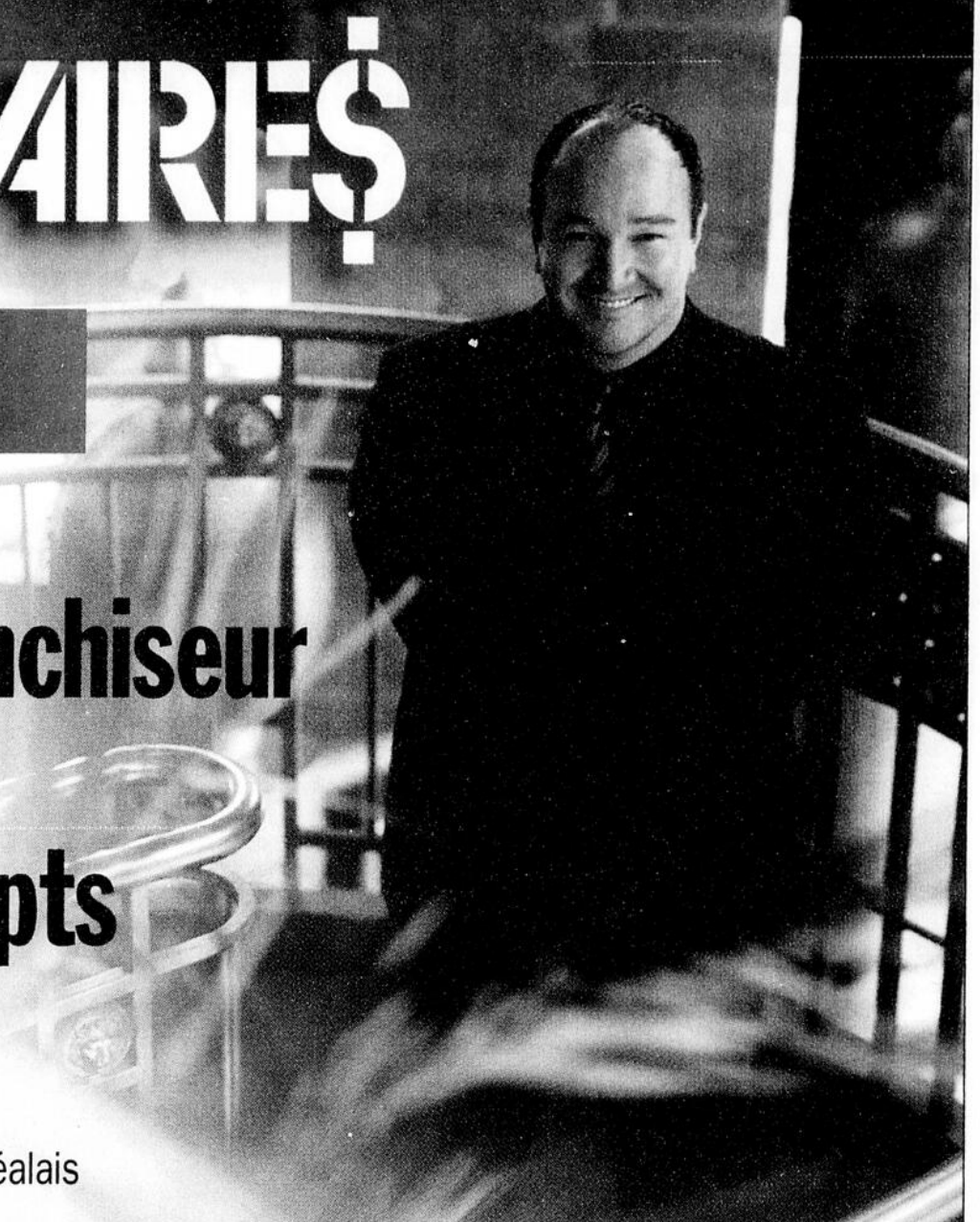


CARTES D'AFFAIRES

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

Dossier spécial

LES AFFAIRES



Les franchises

Exotika : un nouveau franchiseur dans l'univers des mégaconcepts de restauration

Près de 3 M$ ont été investis dans l'aménagement du prototype montréalais

Stéphanie Grammond

Exotika est le dernier-né de la génération des restaurants-ambiance québécois. **Willi Liebenberg**, président d'Exotika, a transformé un immeuble de quatre étages, à l'angle de Laurier et Hutchison à Montréal, pour en faire le prototype d'une future chaîne de franchises.

Une cinquantaine de décorateurs ont travaillé au concept aux saveurs internationales qui rassemble, entre autres, un marché de type méditerranéen, une boulangerie française, une loggia italienne, un café espresso avec écoute de disques compacts, un kiosque de revues internationales et un salon-bar avec diffusion de films d'époque.

Les promoteurs d'Exotika veulent faire leur entrée aux Bourses de Montréal, de Toronto, de Vancouver et au Nasdaq d'ici 18 mois, comme l'ont fait leurs concurrents américains, par exemple, **Starbucks** (Nasdaq, *SBUX*, 34,12 $ US) ou **Rain Forest Cafe** (Nasdaq, *RAIN*, 21 $ US) peu de temps après l'ouverture de leurs premiers sites.

Les dirigeants d'Exotika espèrent ainsi atteindre une valeur de capitalisation boursière de 100 M$ US en moins de cinq ans, une somme qu'ils jugent conservatrice en considérant que Rain Forest a déjà réussi à atteindre une valeur de capitalisation de 450 M$ US avec seulement quatre établissements en fonction à ce jour.

Les projets d'expansion du futur franchiseur n'ont pas moins d'envergure que son plan de financement.

Projets d'expansion

M. Liebenberg désire ouvrir des restaurants appartenant en propre à sa société en collaboration avec des investisseurs locaux dans plusieurs grandes villes de la planète.

Une entente a été signée il y a quelques semaines avec des partenaires de Bruxelles et des discussions sont en cours avec des gens de Chicago, de Toronto, de Calgary, de Vancouver, d'Ottawa, de Québec.

« Sur une période de cinq ans, nous voulons implanter environ 500 Exotika partout dans le monde. Cependant, la chaîne comprendrait des restaurants de différentes dimensions : l'**Urban Resort** (15 000 pi² ou plus), l'**Express** (de 4 500 à 8 000 pi²) et le **Satellite** (de 1 000 à 3 000 pi²) », a dit le vice- président, **Éric Berthiaume**.

« Le chiffre d'affaires d'un Satellite serait de 825 000 $, celui d'un Express, 1,5 M$ et celui de l'Urban Resort, 18 M$. L'investissement nécessaire pour un Exotika est de 175 $ le pi², tout compris. Le franchiseur garde une redevance de 6,5 % plus 3,5 % pour les frais de publicité », a précisé **Mounir Ferchiou**, directeur financement.

À titre de référence, le restaurant de la rue Laurier, ouvert le 29 mars dernier, a exigé des investissements de près de 3 M$.

Il devrait rapporter 2,1 M$ la première année, 2,5 M$ la deuxième et 3 M$ la troisième. ■

■ Le président d'Exotika, Willi Liebenberg, n'y va pas avec le dos de la cuillère : « D'ici cinq ans, je veux ouvrir 500 restaurants partout dans le monde. »

UNIGLOBE Voyages

 # 1 Des réseaux de franchises d'agences de voyages avec plus de 1 150 agences de voyages à travers le monde !

- ✔ Chef de file dans la gestion des voyages d'affaires et des vacances
- ✔ Marketing et promotion
- ✔ Formation professionnelle complète
- ✔ Assistance continue à la vente et à la mise en marché

En affaires pour vous-même... ... et non par vous-même!

Pour plus d'informations, communiquez avec nous au

(514) 393-8950

LES RESTAURANTS Pik-nik MD

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES
FRANCHISES DISPONIBLES MAINTENANT
30 ANS D'EXPÉRIENCE,
61 RESTAURANTS AU QUÉBEC ET EN ONTARIO

Nouveau concept, nouvelle image « Café-bistro »

Associez-vous à une équipe de professionnels de la restauration

Notre menu
Repas complet :
- déjeuners
- diners
- soupers
- pâtisseries et cafés spécialisés
- bière et vin

Nos services
- programmes de financement pré-établis avec institutions financières
- recherche de sites
- service immobilier (clés en main)
- programmes de formation
- soutien administratif
- programme de mise en marché

FRANCHISES DISPONIBLES
Au Québec et en Ontario
Droits de franchises : 30 000 $
Investissement total moyen : de 180 000 $ à 300 000 $

Contactez :
Monsieur Norman Cinq-Mars, dir. immobilier et franchises,
Multi Restaurants Inc.
4 900, Jean-Talon Ouest, bureau 240, Montréal (Québec) H4P 1W9
Tél. : (514) 739-7939 - Téléc. : (514) 739-6879

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

Les restos-ambiance se développent malgré la concurrence entre restaurateurs

Les mégaconcepts suscitent le plus d'effervescence

Stéphanie Grammond

Depuis le début des années 1990, les restaurateurs québécois ne vivent pas gras. La hausse du nombre d'établissements et la concurrence accrue ont fait fondre leur chiffre d'affaires. Mais ceux qui ont le mieux survécu à cette diète généralisée semblent être propriétaires de restaurants-ambiance axés sur des thèmes ou des concepts élaborés.

« Quand ils vont au restaurant, les consommateurs ne veulent plus seulement un repas, ils veulent vivre une expérience. Le service, la décoration, le menu, la mise en marché, tout doit être mis en oeuvre pour créer une ambiance qui leur plaise », a expliqué **François Meunier**, directeur des communications de l'**Association des restaurateurs du Québec**.

Cette tendance à insuffler une ambiance, un cachet particulier, se remarque au sein des franchises de restauration plus traditionnelles. Par exemple, les **Rôtisseries St-Hubert** ont lancé le *Café St-Hub*, **Pacini** refait tous ses restaurants en suivant le thème du marché public et les **McDonald** se transforment en terrains de jeu géants pour les enfants.

Mais c'est surtout au niveau des mégaconcepts qu'on remarque le plus d'effervescence. Ces établissements sont mis en place à coup de millions de dollars. Ils requièrent au moins 60 employés, un marketing très solide et des efforts constants de renouvellement et d'adaptation.

À l'échelle internationale, ces restaurants se nomment **Starbucks** (Nasdaq, *SBUX*, 34,12 $ US), **Rain Forest Cafe** (Nasdaq, *RAIN*, 21 $ US) ou **Planet Hollywood** (Nasdaq, *PHII*, 17,25 $ US). Au Québec, se sont les **Moe's Deli & Bar**, **Cage aux Sports**, **East Side Mario's** ou **Exotica**.

Restaurant Prime

Restaurant Prime est le nom de l'entreprise qui se cache derrière le concept d'East Side Mario's, qui compte 50 établissements au Canada, dont 12 au Québec.

Prime est également le franchiseur des **Casey's**, des restaurants spécialisés dans les grillades, un réseau qui compte 30 succursales au Canada, dont cinq sont situées au Québec.

« Pour que notre concept dure, nous sommes obligés d'être constamment à l'affût. Nous avons des employés qui font de la recherche à temps plein pour adapter continuellement nos restaurants aux nouvelles tendances », a confié **Normand Prégent**, vice-président au développement pour le Québec de Restaurant Prime.

À preuve, les East Side Mario's ont changé quatre fois leur menu en autant d'années d'activités. Le franchiseur songe maintenant à créer une ambiance plus douce dans ses restaurants pour mieux attirer la clientèle féminine et plus âgée.

Restaurant Prime a d'autres projets en cours de développement en Ontario. Quelques restaurants d'un premier concept de pub irlandais ont déjà été ouverts. Prime lancera également, au cours de la prochaine année, un restaurant de grillades très élaboré, déjà baptisé **Red Devil**. Toutefois, l'entreprise ne compte pas implanter ces deux nouveaux types de franchises au Québec dans un avenir rapproché.

Ici, East Side Mario's et Casey's demeurent les deux chevaux de bataille. La compagnie espère établir entre 15 et 20 East Side Mario's en plus d'une dizaine de Casey's.

« Le marché est probablement plus prometteur dans les régions que dans les grandes villes parce qu'un restaurant à thème y est unique en son genre et qu'il y a moins de concurrence », a estimé M. Prégent.

Les Restaurants Sportscene

Les **Restaurants Sportscene** (Mtl, *SPS.A*, 4 $), bien connus pour avoir lancé en 1984 les franchises Cage aux Sports, viennent de mettre sur la glace leur second concept, le **Super Rocky Pasta**, dont un premier établissement avait été implanté à Boucherville en juin 1996.

Le Super Rocky Pasta se voulait un resto-ambiance au décor hollywoodien. Au départ, Sportscene avait l'intention d'établir quelque 25 franchises de ce concept qui avait demandé un investissement d'environ 1 M$.

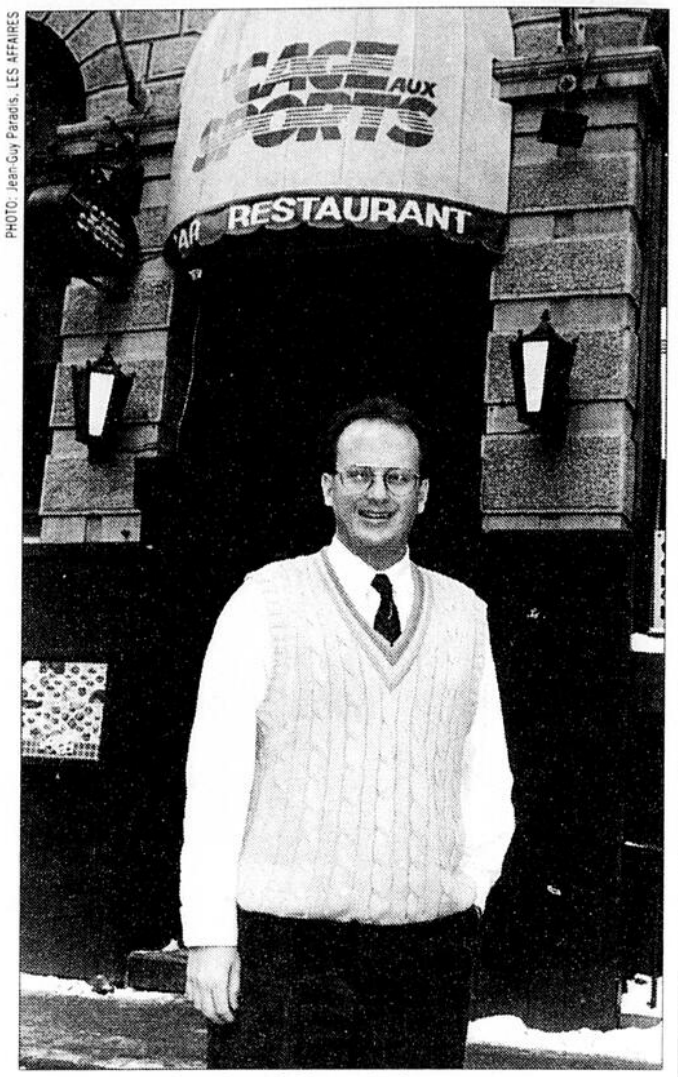
« Le Rocky était un concept complexe à bâtir et ce n'était pas le temps idéal pour le développer. Nous plaçons l'idée en veilleuse, a confié **Jean Bédard**, président de Sportscene. Maintenant, nous serions davantage intéressés par l'acquisition d'une autre chaîne de restauration, que l'on pourrait adapter à notre créneau ambiance. »

D'ici là, le franchiseur entend perfectionner la qualité du menu de la Cage aux Sports et continuer d'apporter des éléments de changement. « Nous adaptons régulièrement les restaurants à la nouvelle technologie (ajout d'écrans, de murs de télévision, etc.), a confirmé M. Bédard.

« De plus, comme chacun des restaurants est décoré de manière différente, nous pouvons facilement interchanger la décoration. Et puis, certains franchisés ont ajouté des terrasses, des salons de billard, ou d'autres nouveautés qui ont très bien fonctionné auprès du public. »

L'entreprise désire également poursuivre son expansion dans toutes les régions du Québec. Sportscene a l'intention d'ouvrir trois restaurants par année, pour atteindre 50 établissements. ■

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

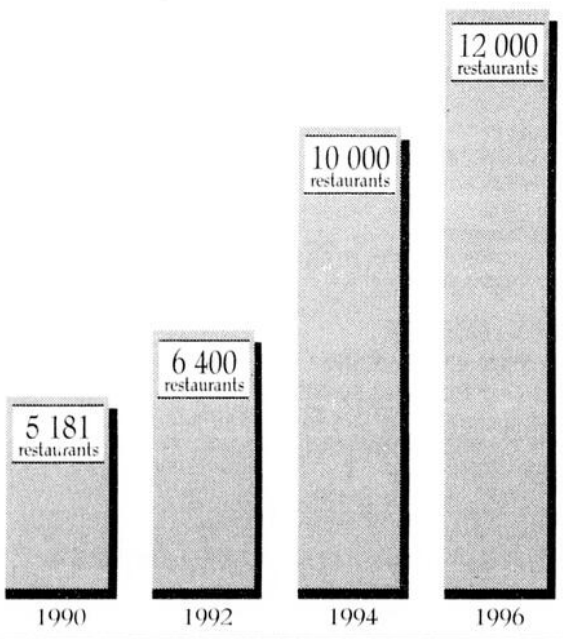


■ **Jean Bédard, président de Sportscene : « Maintenant, nous serions davantage intéressés par l'acquisition d'une autre chaîne de restauration, que l'on pourrait adapter à notre créneau ambiance. »**

FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

SUBWAY

Le goût qui dit tout !



- LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE
- Plus de 1 200 restaurants au Canada.
- 178 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)

La fiabilité de l'expérience

NOUVELLE FRANCHISE DISPONIBLE AU QUÉBEC

❑ Service de paie aux entreprises
- Dépôt direct
- Remises mensuelles
- T-4, Relevé 1

NOUVELLE TECHNOLOGIE SUR WINDOWS

❑ Formation
- Informatique
- Marketing
- Comptabilité

DEVENEZ NOTRE PARTENAIRE DANS LA RÉUSSITE

❑ Support
- Technique
- Administration
- Exploitation

AIDE AU FINANCEMENT ET AU DÉMARRAGE

- Mise de fonds 20,000$
- investissement 70,000$

infobec service de paie

455, boul. Cartier Ouest
Laval (Québec) H7N 2L7

(514) 687-8855
1-800-361-8771
Richard Déziel
directeur, développement

Croissance inquiétante du nombre de restaurants au Québec

Trente-deux pour cent de plus de restaurants qu'en 1989

Stéphanie Grammond

Le nombre de restaurants au Québec n'a jamais été aussi élevé. **Statistique Canada** en dénombrait très exactement 16 961 au troisième trimestre de 1996. Il s'agit d'une hausse phénoménale de 32 % par rapport à 1989, alors que le Québec ne comptait que 12 813 établissements.

C'est la catégorie des restaurants avec permis d'alcool qui a connu la plus forte augmentation (52 %), suivis des bars, brasseries et tavernes (35 %), puis des traiteurs (34 %). Les catégories des restaurants sans permis d'alcool et des repas à emporter et à faire livrer se situent en dessous de la moyenne, avec des progressions respectives de 23 % et 14 %.

« Cette croissance est extrêmement inquiétante », a reconnu, **François Meunier**, directeur des communications de l'**Association des restaurateurs du Québec**.

Le hic, c'est que la demande du marché, elle, n'a pas suivi cette progression. Les ventes totales des restaurateurs sont passées de 4 704 M$ en 1989 à 4 891 M$ en 1995, c'est-à-dire une hausse de seulement 4 %.

Résultat : il y a maintenant davantage de joueurs qui se partagent la même assiette. Le chiffre d'affaires moyen des restaurateurs reflète très clairement cette situation. En 1989, le chiffre d'affaires moyen annuel des propriétaires de restaurant s'établissait à 367 125 $. En 1995, il n'était plus que de 291 530 $. Il s'agit donc d'une baisse moyenne de 21 % dans le tiroir-caisse des restaurateurs.

Autre conséquence : le nombre de faillites a doublé. Le Bureau du surintendant des faillites en rapportait 429 en 1989, par rapport à 896 en 1995. ■

Les Sunshine Boys ne cessent de multiplier les types de franchises

L'entreprise **Sunshine Boys** a fait ses premières armes il y a huit ans avec l'ouverture du **Moe's Deli & Bar**. Et depuis, le franchiseur n'a jamais cessé d'innover.

En 1993, il a lancé le réseau de franchises **Eggspectations Déjeuner & Café**; en 1996, le **Wienstein & Gavino**, un restaurant au cachet italien, avec décor recherché et pâtes fraîches préparées sous les yeux des clients.

Les Sunshine Boys ne manquent pas non plus de projets pour l'avenir. En juin prochain, la compagnie mettra à l'essai, à l'aéroport de Dorval, la **Montréal Bread Company**, un concept de franchises qui intégrera la boulangerie, le marché et le café sous un même toit.

« Les gens pourront venir acheter leur pain, leurs fruits et légumes, leur poisson, leurs fromages... dans une atmosphère où ils auront envie de s'asseoir pour boire un café », a décrit **Victoria De Martigny**, directrice marketing des Sunshine Boys.

Toujours cette année, l'entreprise prévoit fonder un genre de maison du bifteck et du poisson de très haut de gamme, sous l'enseigne **La Queue de cheval**. Les clients pourront y prendre un bon repas, mais aussi y acheter des viandes et poissons d'excellente qualité au comptoir.

Et finalement, les Sunshine Boys aménageront l'été prochain le **Montréal Tea Room**, un bar à cigares très chic, réservé à des clients membres. L'établissement deviendra un lieu de rencontre, de réunion, de lancement de produits de luxe, qui attirera les gens d'affaires. Le Montréal Tea Room sera situé au deuxième étage d'un édifice qui abrite déjà un restaurant Moe's à deux pas du *Centre Molson*. Des franchises de ce concept seront ensuite vendues dans d'autres grands centres urbains.

En outre, le franchiseur espère ouvrir, d'ici les cinq prochaines années, de nouveaux Moe's (de huit à 15 au Canada et de 10 à 15 aux États-Unis) pour un investissement moyen par unité de 400 000 $.

On veut aussi ouvrir huit Eggspectations (investissement moyen par unité : de 300 000 $ à 385 000 $). (SG) ■

val-pak
Val-Pak® est une marque déposée de Val-Pak du Canada Ltée

VAL-PAK est le chef de file dans le domaine du publipostage en Amérique du Nord et ce depuis 29 ans.

Notre succès nous mène à accroître notre présence dans les principales villes du Québec.

Vous recherchez :

- *Une franchise orientée vers la vente et le service*
- *Un chiffre d'affaires basé sur des ventes répétitives*
- *Un programme de formation et de soutien continuel*

Vous désirez plus d'information, faites-nous parvenir votre demande par télécopieur à :

VAL-PAK du Canada Ltée
Directeur régional
Télécopieur : 514-426-0590
Visitez notre site internet : www.valpak.com

Les restaurants-concepts : Pacini met la main à la pâte

Le défi : allier bonne bouffe et ambiance accueillante

Michel Laliberté

Pas facile de nos jours de se démarquer dans le secteur de la restauration où l'offre comble largement la demande des consommateurs. Dans cet océan de vive concurrence, où il faut se différencier pour survivre, des restaurants comme la **Cage aux Sports**, **East Side Mario's**, **Moe's Deli & Bar**, **Pacini** et **Pizzédélic** se tirent plutôt bien d'affaire.

Leur dénominateur commun ? Ce sont tous des restaurants qui misent sur un concept.

Au tournant des années 1990, explique **Louis Fabien**, professeur agréé de marketing à l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), les besoins des consommateurs ont changé. De l'ère de la restauration-minute qui a marqué la précédente décennie, les consommateurs sont davantage aujourd'hui à la recherche d'un endroit qui allie bonne bouffe et ambiance accueillante.

« Les gens sont prêts à payer un peu plus cher. Ils veulent pouvoir rester plus longtemps attablés pour passer du bon temps entre amis ou avec la famille, se changer les idées, se gâter, pour avoir une vie plus agréable. »

Attentifs aux tendances du marché, les dirigeants des restaurants Pacini ont adopté cette approche en temps opportun et s'en félicitent.

François de l'Étoile, président et chef de l'exploitation des **Restaurants P & P**, se rappelle des changements apportés au réseau Pacini. « Au début nous étions très diversifiés. Nous servions du poisson, des quiches, des salades. Nous voulons maintenant être la référence des pâtes et des sauces au Québec. »

Le contenu du menu n'a pas été le seul élément entièrement repensé. Les dirigeants de Pacini ont passé deux semaines dans plusieurs régions italiennes, accompagnés de spécialistes en marketing et d'architectes, pour concocter une nouvelle enveloppe pour leurs restaurants.

Inspirés par leur voyage exploratoire au pays des pâtes, ils ont créé une architecture faite sur mesure pour les nouveaux restaurants Pacini. Cette architecture avait l'avantage de bien s'intégrer dans les locaux existants du réseau.

Restait le positionnement stratégique du produit, « la meilleure garantie de succès », note M. de l'Étoile. Ce travail en est un de longue haleine puisqu'il touche la perception des consommateurs vis-à-vis du produit.

Les stratégies de marketing mises de l'avant visent à pousser les consommateurs à associer instinctivement le nom de Pacini aux pâtes et aux sauces.

« Réussir un positionnement, c'est comme faire virer un paquebot; ça prend du temps. Et il faut répéter sans cesse ce message sans jamais l'abandonner », insiste le président de Pacini.

La gestion de l'environnement dans les restaurants-concepts est également un facteur déterminant. Le but est atteint lorsque les cinq sens des clients sont courtisés.

« Il faut vraiment voir à tout : le service, la nourriture, la décoration, la musique, l'éclairage », fait observer M. Fabien.

Créé en 1980, le réseau Pacini compte 35 restaurants. Deux restaurants seulement ont été fermés depuis ce temps, ceux de Châteauguay et de Montréal-Nord. Ce sont surtout les événements de l'été indien en 1990 qui ont eu raison de l'établissement de Châteauguay.

Quant au restaurant situé naguère sur le boulevard Pie IX à Montréal-Nord, la réalité démographique du secteur a beaucoup changé avec l'arrivée de ménages à faibles revenus qui fréquentent très peu de tels restaurants.

L'ouverture de 35 restaurants en 17 ans peut paraître modeste, admet M. de l'Étoile. Il rétorque toutefois que son entreprise vise la permanence de son réseau et qu'elle ne vend pas des franchises au premier venu.

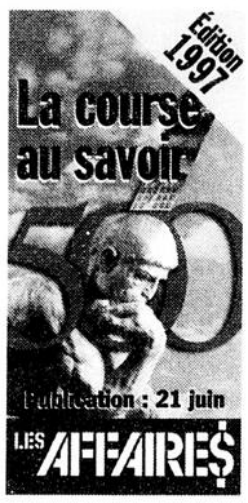
Pour M. de l'Étoile, trois qualités sont avant tout recherchées chez les franchisés : la capacité d'accepter de l'aide, de suivre les règles et de favoriser le travail d'équipe. « Nous croyons que le succès est tributaire de l'autre et vice-versa. »

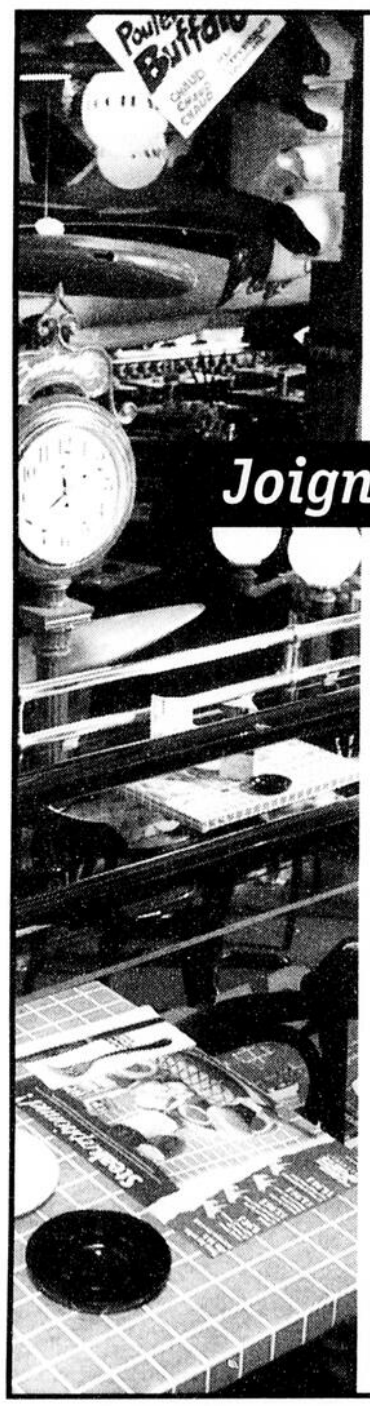
Une franchise Pacini coûte 50 000 $. Ce montant inclut notamment les plans du restaurant à construire, une formation de deux semaines pour les employés ainsi que les coûts d'une équipe expérimentée sur place dans la période d'ouverture du restaurant. ■

CONCESSIONS DISPONIBLES AU QUÉBEC

- ✔ Le groupe le plus important de concessionnaires indépendant au Québec pour l'entretien et la réparation de machinerie lourde.
- ✔ En opération depuis 18 ans déjà !
- ✔ Investissement minimum de 10 000 $.
- ✔ Concept simple.
- ✔ Revenu de 125 000 $ à 300 000 $ par an.

Pour information, écrire à
WILLIAM & ROBERT
Développement d'entreprises
1078, rue Notre-Dame, Chicoutimi (Québec) G7H 1X4





Vous désirez acquérir une franchise de la plus importante chaîne de restauration d'ambiance au Québec ?

Joignez-vous à l'équipe

LA CAGE AUX SPORTS

Territoires disponibles :

- Région des Laurentides-Lanaudière;
- Région de Montréal;
- Région de l'Outaouais;
- Val d'Or.

Pour information, contactez le directeur du développement
au (514) 641-3011
ou au 1 800 413 2243.

DU PLAISIR À REVENDRE !

Découvrez pourquoi Microplay, un concept canadien, est le chef de file dans une industrie en pleine expansion qui atteindra 20 milliards $ d'ici l'an 2000. Découvrez également pourquoi nos franchisés s'amusent à longueur de journée dans un environnement décontracté leur permettant de ne pas avoir à subir la routine du 9 à 5...

MAGASINS SPÉCIALISÉS EN JEUX VIDÉO

- Nous achetons, vendons, louons, échangeons et réparons tous les jeux vidéo neufs ou usagés
- Marge brute de plus de 50%
- Approvisionnement direct des manufacturiers
- Programme de rachat d'inventaire de jeux usagés par le franchiseur

150 MAGASINS D'UN OCÉAN À L'AUTRE!

Pour évaluer comment vous pourriez faire partie de l'équipe du plus grand détaillant de jeux vidéo au monde, communiquez avec Patrick Girard, directeur, service aux franchisés.

(514) 696-9090 ou 1-800-615-PLAY
7529

MICROPLAY
JEUX VIDEO • VIDEO GAMES

Microplay Québec
4307-B, boulevard St-Jean,
D.-D.-O. (Québec) H9H 2A4
Fax : 514-624-4371
Internet: www.microplay.com

Pacini lorgne le marché américain

Des Albertains se sont dits intéressés

Michel Laliberté

Le réseau des restaurants **Pacini** compte pour l'heure 35 établissements au Québec. Les dirigeants de l'entreprise souhaitent en ouvrir 15 autres au cours des cinq prochaines années.

Et les projets d'expansion ne se limitent pas au Québec puisque Pacini nourrit un grand projet : l'entrée sur le vaste marché américain.

« Nous ne voulons pas devenir comme les Gaulois repliés dans leur village. Nos ambitions sont plus importantes que cela », insiste **François de l'Étoile**, président et chef de l'exploitation des **Restaurants P & P**.

Si l'on est convaincu de la viabilité d'une expansion outre-frontière chez Pacini, on s'interroge toutefois sur le plan d'action à adopter. Une des approches étudiées consisterait à ouvrir un *restaurant-pilote* dans une ville touristique, à Las Vegas par exemple. Ce faisant, explique M. de l'Étoile, l'entreprise québécoise pourrait mesurer l'appréciation des consommateurs américains pour ce type de restaurant et corriger le tir en conséquence.

Pour ce qui est du choix de la ville du jeu pour l'essai d'un tel *restaurant-pilote*, M. de l'Étoile le justifie en soulignant que les stratégies de marketing y sont sans effet puisque noyées dans un océan publicitaire. C'est ce qui rend les informations colligées auprès des consommateurs très fiables.

Au Salon de Washington en avril

M. de l'Étoile se dit confiant de la réussite du projet expansionniste de son groupe au sud de la frontière. « Nous croyons que notre concept et notre produit sont supérieurs à ce que nos concurrents américains offrent. »

Les dirigeants de Pacini discutent présentement de la possibilité de tenir un kiosque au prochain *Salon de la franchise* de Washington, D.C. L'événement aura lieu en avril prochain.

Chicoutimi et Rimouski

Sur le territoire québécois, les dirigeants de Pacini multiplient les rencontres avec des gens d'affaires de Chicoutimi et de Rimouski.

Les consommateurs des deux capitales régionales devraient pouvoir manger dans un Pacini d'ici à la fin de l'année. M. de l'Étoile aimerait aussi voir son réseau étendre sa présence dans la région gaspésienne.

Des investisseurs albertains se sont également montrés intéressés par le concept Pacini. Dans ce cas-ci, on parle de la vente d'une franchise maîtresse. Selon les modalités d'un tel contrat, les investisseurs albertains s'engageraient à ouvrir un certain nombre de restaurants dans cette province sur une période donnée.

M. de l'Étoile est d'avis qu'une entente de développement sur le territoire de **Ralph Klein**, premier ministre de l'Alberta, pourrait être conclue avant la fin de 1997. ■

UNE FRANCHISE
en santé !
Vous êtes dynamiques, ambitieux et déterminés à réussir ? Voici l'occasion de vous joindre à un réseau de franchises.
Nous offrons :
• Une formule exclusive de menus santé.
• Un concept simple et rentable.
• Un territoire protégé.
• Un service marketing et programme de formation.
Contactez : Daniel Lefebvre
1-800-331-8024
Le Bolvert RESTAURANT en affaires depuis 1981

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

La meilleure façon de manger à la maison
les aliments M&M MD
LE PLUS GRAND SPÉCIALISTE DU SURGELÉ AU QUÉBEC
• Un concept unique de vente au détail de produits surgelés
• Présentement 21 magasins au Québec
• Bientôt à Boucherville et Terrebonne
• Franchises disponibles à Beloeil, Duvernay, St-Laurent, Drummondville, St-Hyacinthe et ville de Québec
• Investissement initial de 150 000 $
Pour information:
Annie LaChance
Tél.: (514) 630-7729
Fax: (514) 630-8126
Sans frais: 1-888-387-6328

FRANCHISES DISPONIBLES
CORBEIL ÉLECTROMÉNAGERS
JOIGNEZ UNE ÉQUIPE DYNAMIQUE
Corbeil Électroménagers, le plus important spécialiste de la vente d'appareils électroménagers au Québec offre aux consommateurs, depuis plus de 45 ans, les plus bas prix du marché.
Corbeil Électroménagers puise ses plus grandes forces dans le dynamisme, l'expérience et la détermination de son équipe. Les qualités prédominantes d'un franchisé dans le système Corbeil sont:
❖ Un souci constant de bien satisfaire les besoins des consommateurs
❖ D'excellentes aptitudes de gestionnaire pour les opérations d'un commerce de détail
❖ Une très grande détermination à réussir
Pour de plus amples informations:
M. Michel Leclair
(514) 277-1337

LAPOINTE ROSENSTEIN, AVOCATS EN DROIT DU TRAVAIL ET DES RELATIONS DE TRAVAIL
Lapointe Rosenstein
avocats
Des solutions innovatrices
Nous en trouvons quotidiennement. Puisque notre but est de vous aider à réaliser vos occasions d'affaires, nous adapterons chaque solution à votre situation particulière et la mettrons rapidement en œuvre.
Lapointe Rosenstein,
UNE ÉQUIPE QUI AGIT !
Visitez-nous au www.lapros.qc.ca
1250, boul. René-Lévesque Ouest
bureau 1400, Montréal (Québec) H3B 5E9
Téléphone: (514) 925-6300 Télécopieur: (514) 925-9001
C. élec.: general@lapros.qc.ca
FRANCHISAGE
TECHNOLOGIES AVANCÉES. VALEURS MOBILIÈRES
PRODUCTION PRIVÉE D'HYDROÉLECTRICITÉ
RENCONTRE INTERNATIONALE DU DROIT DE L'EMPLOI ET DES RELATIONS DE TRAVAIL
MANAGEMENT, INVESTMENT, FINANCEMENT, FRANCHISAGE

LA FRANCHISE GAGNANTE DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE
Notre concept anti-récession nous a permis de devenir le leader mondial de la nouvelle formule de vente au détail. Nous nous spécialisons dans l'achat, la vente et l'échange d'articles d'occasion de haute qualité. Nous offrons le plus vaste choix de bijoux, d'appareils audio-vidéo, d'articles de sports et d'instruments de musique d'occasion en ville. Nos magasins de 4000 à 5000 pieds carrés sont opérés par des équipes de vente jeunes et dynamiques.
UNE MEILLEURE FAÇON DE VENDRE
➤ Marge de profit exceptionnelle.
➤ Haute rentabilité.
➤ Concept bien établi et complet.
➤ Soutien et formation complète.
➤ Possibilité de financement ou partenariat.
UN SUPER ENDROIT POUR MAGASINER
En pleine expansion à travers le monde.
Plus de 300 magasins dans 31 pays.
Pour évaluer comment vous pourriez faire partie de l'équipe du plus grand détaillant d'articles d'occasion au monde, communiquez avec notre bureau de Montréal au:
(514) 696-9090 • 1-800-615-7529
CASH CONVERTERS
NOUS ACHETONS, NOUS VENDONS, NOUS ÉCHANGEONS
Cash Converters Québec inc.
4307-B, boulevard St-Jean,
Dollard-Des-Ormeaux
(Québec) H9H 2A4
Fax : 514-624-4371
www.cash-converters.com.au

Pour réussir comme franchisé, il faut voir à son affaire dès le début

Michel Laliberté

Les primes de départ sont pour plusieurs personnes une occasion de relancer leur carrière. Compte tenu des nombreuses possibilités que le marché laisse miroiter, on se demande comment et où investir ces primes. Certains caressent le rêve de se lancer en affaires.

Pour ceux-là, l'achat d'une franchise pourrait sonner le début d'une nouvelle vie professionnelle... comme patron ! « Acheter une franchise peut s'avérer un excellent investissement, si l'on voit à son affaire dès le début », fait observer **Benoît Cloutier**, notaire.

M. Cloutier se spécialise dans les négociations entre franchiseurs et franchisés dans les secteurs de la restauration et de l'automobile. Voici quelques-uns des conseils qu'il prodigue aux futurs franchisés.

1. Se procurer toute la documentation disponible sur la franchise en question.

Ne vous contentez pas des seuls prospectus et autres dépliants promotionnels - « trop surréalistes », opine M. Cloutier - mais exigez tous les documents inhérents au contrat qui vous liera au franchiseur.

« Si je signe demain matin, quels sont les documents que je devrai signer ? Ce sont ces documents que vous devez vous procurer », insiste Me Cloutier. Les franchiseurs sérieux ne s'objecteront pas à vous les fournir. Un refus de leur part devrait toutefois être considéré comme un feu jaune,

2. Lire attentivement tous les documents obtenus.

Lors de votre lecture, il est essentiel de rédiger une série de questions pour obtenir, au besoin, certains éclaircissements. Remettez le tout (documents, questions et pro forma du franchiseur) à un spécialiste (notaire, avocat ou comptable) qui étudiera l'ensemble du dossier.

M. Cloutier suggère de retenir les services d'un conseiller qui est « d'entreprise, pas un pointilleux qui trouve la petite *bibitte* pour faire peur à tout le monde », souligne-t-il.

Par ailleurs, le futur exploitant doit prévoir un budget approximatif de 1 000 $ pour l'étude de son dossier (la facture sera moins élevée s'il a pris la peine d'éplucher les documents). Il ne s'agit pas d'un montant exorbitant, croit M. Cloutier, considérant que cette démarche pourrait faire épargner beaucoup d'argent dans l'éventualité d'un mauvais projet. Une analyse permettra même au professionnel de recommander des modifications au contrat qui bonifieront l'entente.

3. Se renseigner sur l'historique du franchiseur, sur sa présente situation financière et se procurer une liste des adresses des autres franchises existantes.

M. Cloutier recommande fortement d'aller recueillir en personne l'opinion et les commentaires de quelques exploitants. Une rencontre avec les leaders du concept de la franchise est également de mise.

Assurez-vous, par ailleurs, d'organiser une rencontre avec les personnes avec qui vous devrez traiter sur une base régulière. Cela permettra de jeter les bases d'un environnement propice à solutionner d'éventuels problèmes et « pour sentir quelle chimie va s'installer entre vous ».

4. S'interroger sur le secteur d'activité qui convient le mieux à sa personnalité et à ses intérêts.

M. Cloutier s'étonne du nombre de personnes qui lorgnent une franchise pour la seule raison de sa popularité. Pour réussir dans le monde de la franchise, soutient le notaire, le franchisé en devenir doit posséder des affinités avec le secteur dans lequel il entend travailler. Ses ressources financières ne devraient pas à elles seules guider son choix.

« Celui qui veut investir dans un restaurant doit aimer cuisiner. Celui qui veut exploiter un garage doit aimer la mécanique. Ça me semble logique. »

5. Comprendre les intérêts du franchiseur.

Il importe de réaliser que certains franchiseurs remplissent aussi un rôle de grossiste. Comme le stipulent certains contrats (notamment dans la restauration), les franchisés sont souvent contraints d'offrir à leur clientèle des produits que leur vend leur franchiseur. Les propriétaires de restaurants **McDonald**, par exemple, achètent leur viande directement de la multinationale.

Bien que tout cela soit légal, assure M. Cloutier, les relations peuvent se détériorer si le franchiseur se consacre trop à ce volet de son entreprise au détriment des services offerts à ses partenaires. Le franchiseur devrait s'intéresser autant, sinon davantage, aux redevances que lui versent ses franchisés qu'aux revenus que lui procurent ses produits. Dans le cas contraire, voilà un autre feu jaune.

Ces conseils ne résument évidemment que les grandes démarches à suivre avant d'acheter une franchise, prend soin de préciser M. Cloutier. Plusieurs subtilités dans les contrats d'adhésion à un réseau de franchises passent inaperçues aux yeux du néophyte. Par exemple, les clauses dans les baux de location, l'emplacement de la franchise et les budgets de publicité et de marketing peuvent se transformer en véritables irritants. ■

Investissez dans la détente!

Profitez du CentredeCroisières fondé en 1988

* Le secteur à croissance la plus rapide de l'industrie du voyage; 10% de croissance annuelle depuis 1970 et le meilleur est à venir!
* Placements de plusieurs milliards de dollars pour une croissance future assurée
* Le plus vaste réseau de franchises spécialisé en croisières au Canada et au Québec
* Programmes de formation en marketing, publicité et ventes
* Plus grandes marges de profits dans le domaine du voyage de loisir
* Aucun inventaire, aucune créance
* Accès au voyage luxueux cinq étoiles dans le monde entier

Territoires très rentables disponibles actuellement à Laval, sur la Rive-Sud et à travers la province.

centredecroisières MC — Pour les vacances de vos rêves — **(514) 288-0066**

Appelez maintenant pour plus d'informations et joignez-vous à l'équipe à croissance la plus rapide.

FRANCHISAGE

POUR NAVIGUER ENTRE LES ÉCUEILS

En matière de franchisage, il est rassurant de savoir que vous pouvez compter sur la Banque CIBC pour bénéficier des nombreuses possibilités qui s'offrent à vous, ainsi que sur des personnes expérimentées pour prendre des décisions prudentes et éclairées en matière financière.

La Banque CIBC possède de longues années d'expérience en matière de financement de franchises en plus de vous offrir une gamme complète de produits et de services qui peuvent être adaptés à vos besoins. Que vous ayez décidé d'acquérir une franchise ou que vous recherchiez de l'aide pour assurer l'expansion de votre entreprise, nous sommes là pour vous seconder.

Communiquez avec Michel Cantin, directeur régional, services à la PME, au (514) 876-4832 ou par télécopieur au (514) 876-3509, et découvrez comment le choix d'une banque peut vous aider à voguer vers le succès.

BANQUE CIBC

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir

VOULEZ-VOUS ÉTABLIR VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE?

JOIGNEZ-VOUS À LA FRANCHISE COMPTABLE NO.1 EN AMÉRIQUE DU NORD

Padgett cherche à s'adjoindre des professionnels pour l'établissement de nouveaux cabinets à travers la province de Québec.

30 ans d'expérience et 370 cabinets en Amérique du Nord

(514) 733-5400 et 1-888-PADGETT

Québec : 3 M$ pour commercialiser la recherche universitaire

Les chercheurs de l'**Université Laval** et de l'est du Québec comptent dorénavant sur un nouvel outil pour conduire le fruit de leur travail à son plein potentiel.

Cherchant à combler un maillon manquant de la chaîne, l'Université Laval et la **Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches** viennent de signer un protocole d'entente qui permettra de financer les chercheurs qui souhaitent voir commercialiser leurs découvertes sans s'obliger à lancer une entreprise. Une enveloppe de 3 M$ prise à même les 60 M$ d'Innovatech a été réservée à ces chercheurs sur l'ensemble du territoire qu'elle dessert pour les trois prochaines années.

Jusqu'à maintenant, Innovatech se concentrait sur les projets soumis par des compagnies et n'appuyait pas les chercheurs qui n'avaient pas encore atteint le stade de la création d'une entreprise ou qui ne voulaient pas se lancer en affaires.

Le protocole d'entente prévoit que l'Université soumettra, à sa discrétion et avec le consentement du chercheur, les résultats des travaux afin qu'Innovatech évalue leur potentiel commercial. Innovatech pourra ainsi financer la préparation et le dépôt de brevets, la mise au point de prototypes, le plan d'affaires ou encore l'élaboration d'une structure corporative.

Tout chercheur faisant partie du corps professoral d'une université, d'un centre d'enseignement et de recherche où des instituts spécialisés de l'est du Québec pourra soumettre une description de son invention et de ses objectifs de commercialisation.

Un des quatre critères d'évaluation de ce programme de valorisation est le potentiel d'exportation de l'invention, une priorité régionale à Québec. (DA) ■

Groupe Ultima : + 21 % de primes souscrites

Le **Groupe Ultima**, un regroupement de courtiers en assurance de dommages, a souscrit pour 316,5 M$ de primes en 1996. Il s'agit d'une augmentation de 20,9 % (54,7 M$) par rapport à 1995.

Le nombre total de clients a connu la même croissance (21,3 %), passant de 296 900 en 1995 à 359 900 en 1996. Le volume de primes souscrites en assurance de personnes et en services financiers a été de 19,5 M$, l'an dernier. Créé en 1983, le Groupe Ultima compte 106 points de service au Québec. (DF) ■

La SIDAC Mont-Royal lance un cahier de formation pour les commerçants

La **Société de développement de l'avenue du Mont-Royal** vient de lancer son cahier de gestion à l'intention des commerçants, qui regroupe une cinquantaine d'outils pratiques touchant la gestion du personnel, le marketing, le service à la clientèle, la comptabilité, etc.

Les thèmes abordés reflètent les tendances dans le commerce de détail et ont un but formateur, soit de faciliter et d'améliorer chez les commerçants la gestion de leurs affaires.

La Société relance également ses séminaires, conférences et ateliers de formation à l'intention des commerçants et de leurs employés. Ces séances de formation et d'information touchent des sujets aussi divers que la structure de prix des produits, la publicité, la motivation du personnel, l'informatisation, etc.

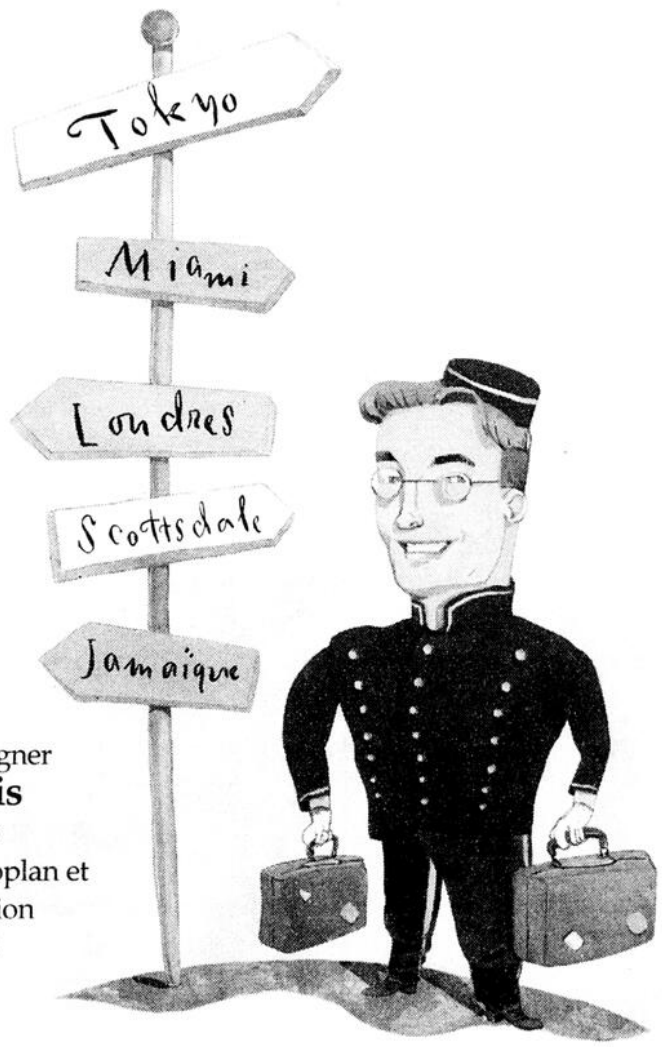
Les trois partenaires de ces projets sont la Société de l'avenue du Mont-Royal, le **Centre de développement économique et communautaire** (CEDEC) et la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** (SQDM). Les partenaires veulent faire profiter de ces programmes de formation au plus grand nombre de commerçants possibles au Québec par l'entremise des associations de marchands des **Société d'initiative et de développement des artères commerciales** (SIDAC). (FV) ■

Parcourez le monde *-gratuitement !*

Gagnez instantanément votre part des

40 millions

de milles Aéroplan à attribuer.



De plus, participez pour gagner **l'un des trois** grands prix de **150 000** milles Aéroplan et **25** bons de location Hertz de 100 $

Grattez et gagnez jusqu' à 85 000 milles Aéroplan lorsque vous séjournerez dans un hôtel Radisson au Canada entre le 15 février et le 30 avril 1997. Volez avec Air Canada, louez un véhicule chez Hertz ou utilisez votre carte Diners Club/en Route pour augmenter vos chances de gagner – jusqu' à **6** chances à chacun de vos séjours!

Pour réservations, appelez Radisson au **1 800 333-3333**
Ou visitez notre site en tapant www.radisson.com

Hertz AÉROPLAN Diners Club International en Route.

Les chances de gagner sont de 1 sur 2. Les prix sont les suivants : 15 prix de 50 000 milles Aéroplan, 15 prix de 25 000 milles Aéroplan, 15 prix de 10 000 milles Aéroplan, et 75 000 prix de 500 milles Aéroplan. La promotion se termine le 30 avril 1997. Le tirage du concours aura lieu le 15 mai 1997. 3 prix de 150 000 milles Aéroplan. 25 prix, en l'occurrence des bons de location de 100 $ de Hertz Location d'autos. Pour obtenir tous les réglements, adressez-vous à la réception de tous les hôtels Radisson participants. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre. Aucun achat nécessaire.

Radisson® HOTELS OF CANADA

Halifax
Québec
Montréal
Ottawa
Markham
Toronto (Don Valley)
Toronto (Yorkville)
Toronto (Admiral-Harbourfront)
Toronto (aéroport)
Winnipeg
Regina
Saskatoon
Whistler Resort
Vancouver (aéroport)

ENTREPRENDRE

Viceroy au Japon : ventes moins fortes que prévu à cause de l'inexpérience d'un entrepreneur

Annik Goulet

Tokyo - L'incapacité de la société japonaise **Dantani Construction** d'acheter autant de maisons que prévu de **Viceroy Homes** (Tor., *VHL.A*, 4,90 $) résulte de la difficulté de la compagnie japonaise à rendre fonctionnel le réseau d'entrepreneurs auquel Viceroy prévoit revendre ses maisons usinées au Japon.

L'action de Viceroy a récemment perdu la moitié de sa valeur, après que la compagnie eut révélé qu'elle ne pourrait livrer autant de maisons que prévu au Japon.

Dantani projetait d'acheter 25 maisons par mois de Viceroy, selon l'entente de principe conclue l'automne dernier. Elle prévoit maintenant d'« acheter au moins 100 maisons de Viceroy dans la prochaine année », a dit aux AFFAIRES **Tadashi Wada**, directeur du développement de Dantani.

Celui-ci reste optimiste : « Une fois lancée, la distribution des maisons Viceroy va se développer très rapidement », a affirmé M. Wada, selon qui Viceroy a une très bonne image au Japon.

Nouveau pour Dantani

Dantani se spécialise dans la fabrication et la distribution de matériaux de construction. Elle ne bâtit elle-même qu'à très petite échelle. Elle fait ses premières expériences dans le marché de l'importation de maisons. « Parmi le millier de partenaires que nous comptons dans le milieu de la construction au Japon, plusieurs se sont montrés intéressés à bâtir des maisons de Viceroy, a dit M. Wada. Dix entreprises que nous avons sélectionnées ont résolu de bâtir en mars et avril des maisons-modèles pour faire la promotion du produit. »

Toutefois, avant de passer des commandes concrètes à Viceroy, Dantani attend que des particuliers se soient engagés à acheter les maisons et qu'ils aient élaboré des plans précis de construction avec les constructeurs. « Comme il a été déterminé que nous ne recevrions le paiement pour les maisons qu'au moment de l'emménagement et que cela constitue pour nous un risque financier, nous mettons beaucoup de temps à déterminer quels sont les candidats les plus fiables techniquement pour la construction et avec le meilleur potentiel de vente », a précisé M. Wada.

Une autre raison du démarrage plus lent que prévu des livraisons est le fait que la région de Kyushy, qui est principalement visée par le projet, est peu familière avec les maisons préfabriquées, comparativement aux autres marchés de l'archipel nippon.

Dantani a créé dès novembre un service spécial pour développer le réseau d'importation et de distribution des maisons préfabriquées de Viceroy. Selon M. Wada, ce service est crucial pour Dantani puisqu'il constitue la pierre d'assise du système de soutien total pour appuyer les petits entrepreneurs.

Une autre difficulté vient du fait que les constructeurs japonais ont perdu la confiance de la population après le tremblement de terre de Kobe en 1995 et l'effondrement d'une grande partie des maisons qu'ils avaient construites. Les structures canadiennes auraient, elles, mieux résisté au choc.

Autre client

Dantani n'est pas le seul client de Viceroy au Japon. **Selco Homes**, premier importateur nippon de maison préfabriquées canadiennes, a construit l'an dernier 700 résidences, dont 300 de Viceroy.

Selco Homes est populaire au Japon pour le bas prix de ses maisons. Le modèle de base à 132 m² sur deux étages, sans les installations de salle de bains et de cuisine, est vendu 11,8 M de yens (environ 130 000 $ CA), comparativement à 81 M de yens (200 000 $ CA) pour son équivalent japonais.

Le prix d'une maison au Japon représente 25 fois le revenu mensuel net d'un ménage moyen (481 000 yens) s'il s'agit d'un produit importé et s'élève à 27 fois s'il s'agit de sa version japonaise.

« Nous n'avons aucunement ralenti nos importations de maisons préfabriquées canadiennes de Viceroy ou de nos cinq autres partenaires et nous n'avons pas l'intention de le faire, a affirmé **Hiroshi Gunji**, de Selco Homes. Par contre, si le dollar canadien continue de s'apprécier par rapport au yen, nous pourrions être contraints de diminuer nos commandes. »

Selco Homes a fixé son prix de vente sur un taux de change de 80 yens pour 1 $ CA. Depuis, la valeur du huard a grimpé de 16 %, à 93 yens, ce qui diminue d'autant la marge de l'entrepreneur. « Nous n'avons pas rajusté nos prix même si notre seuil de rentabilité acceptable est à 85 yens pour 1 $ CA, a-t-il poursuivi. Mais si le taux de change actuel perdure pendant encore quelques mois, nous devrons nous y résoudre, ce qui ne sera pas sans effet sur la demande des consommateurs. »

Selon M. Gunji, la demande pour les maisons canadiennes pourrait alors diminuer de moitié. Sa compagnie pourrait alors s'approvisionner auprès de producteurs asiatiques meilleur marché.

Pour l'instant, les commandes restent stables. Les consommateurs japonais se sont rués en septembre pour se faire construire des maisons avant l'échéance fixée pour l'entrée en vigueur de la hausse de la taxe à la consommation de 3 à 5 %, a expliqué Hiroshi Gunji.

« Les acheteurs qui avaient devancé leur achat d'une maison ne sont donc pas apparus dans les statistiques des mois suivants, mais, dans les faits, il n'y a pas eu d'essoufflement du marché.

« Le véritable ralentissement se fera sentir si le yen poursuit sa descente. » ■

MBA

POUR **CADRES EN EXERCICE**

Offert à Longueuil

Tradition et innovation

Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...

Vous planifiez investir dans un MBA, mais pas n'importe lequel...

Le MBA pour cadres de Sherbrooke :

Un programme sur mesure

Une journée par semaine en alternance les vendredis et les samedis

Dans un milieu stimulant

Avec des collègues d'expérience et une application intégrée du travail en équipe

À Longueuil, au Complexe Saint-Charles, à deux pas du métro

Admission : avant le 30 avril

Renseignements
(819) 821-7333
1-800-267-UDES
MBA@adm.usherb.ca

Soirée d'information
le mardi 25 mars à 19 h 30
Hôtel Ramada
999, rue de Sérigny
Longueuil (station de métro)
Confirmez votre présence :
(514) 670-4090

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

CHEF DE FILE DEPUIS 30 ANS

Dans l'ordre habituel: Marie-Josée Vaillancourt, Ginette Landry, Anne-Marie Dubois, Marc Boudreau, Liane Galley, Nancy Defoy.

M. Peter C. Hill, premier vice-président, Investissements de la Standard Life est heureux d'annoncer l'arrivée d'une nouvelle équipe de location au sein de la division Gestion immobilière de la compagnie pour la région de l'est.

Anne-Marie Dubois, Directeur de location,
Marie-Josée Vaillancourt, Représentante de location,
Marc Boudreau, Représentant de location,
Liane Galley, Assistante administrative de location,
Ginette Landry, Paralégal - administrateur des baux,
Nancy Defoy, Coordonnatrice-marketing

La Standard Life investit de façon substantielle dans les secteurs immobilier et hypothécaire. Elle détient et gère plus de 16 millions de pieds carrés dans plus de 170 immeubles partout au pays. Fournir le maximum de confort, un service efficace et une excellente valeur aux locataires fait partie de la stratégie d'investissement à long terme de la compagnie. Elle applique à la gestion de ses immeubles les mêmes normes rigoureuses qui en font la seule grande institution financière au Canada à détenir la cote Triple A des deux agences d'évaluation les plus réputées au monde: Moody's et Standard & Poor's.

STANDARD LIFE

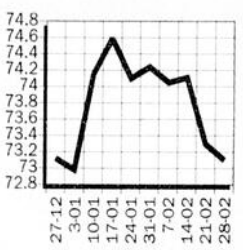
ScotiaMcLeod Membre PCPE
Christian St-Sauveur
Conseiller principal en placements
Tél. : (514) 335-4629 ou **(800) 363-8005**
- Analyse de portefeuille
- Gestion de portefeuille
- Fonds de pension
- Planification des revenus pour la retraite
- REÉR
- FERR

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 2,88 %
Précédent: 2,87 %
Variation + 0,01 %
52 semaines
H/5,27 %
B/2,73 %

Le dollar ($ canadien en ¢ US)

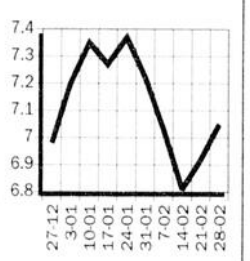
Fermeture: 73,10 ¢ US
Précédent: 73,30 ¢ US
Variation - 0,20 ¢ US
52 semaines
H/73,09 ¢ US
B/72,65 ¢ US



Les obligations

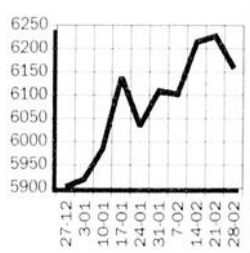
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 7,05 %
Précédent: 6,92 %
Variation + 0,13 %
52 semaines
H/8,39 %
B/6,69 %



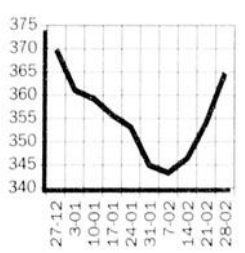
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 6157,84
Précédent: 6226,95
Variation - 69,11
52 semaines
H/6157,84
B/4957,23



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 364,70 $ US
Précédent: 354,10 $ US
Variation + 10,60 $ US
52 semaines
H/400,80 $ US
B/339,85 $ US



TQS : Cogeco préfère une offre avec des partenaires pour améliorer ses chances

Dominique Beauchamp

Bien qu'elle ait la structure organisationnelle et financière pour faire cavalier seul, **Cogeco** (Mtl, *CGO*, 8 $) préfère faire une offre pour **Télévision Quatre Saisons** (TQS) avec des partenaires pour améliorer ses chances.

Dans une décision escomptée par plusieurs observateurs, le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)** a donné deux mois au **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 11,40 $) pour vendre TQS à une tierce partie sans lien avec lui. Ce désinvestissement est une condition à l'approbation de la mainmise sur **CF Câble** par Vidéotron. Vidéotron devient le deuxième télédistributeur canadien et consolide sa domination du Québec.

Le CRTC retire aussi à Vidéotron le contrôle du processus de vente puisque c'est le fiduciaire **André H. Caron** qui devra solliciter la meilleure offre possible pour TQS. Une fois leur offre acceptée par le fiduciaire, le ou les acquéreurs devront défendre le transfert de licence devant le CRTC. Le CRTC rendra sa décision le 31 août.

« Nous sommes en discussions avec des partenaires pour maximiser les chances de succès. Nous voulons une équipe multifonctionnelle pour renforcer notre savoir-faire en programmation et nos assises financières », a déclaré **Michel Carter**, vice-président directeur général de **Cogeco Radio- Télévision**.

Cogeco a intérêt à ce que le réseau soit performant puisque deux de ses stations sont affiliées à TQS, à Sherbrooke et Québec. L'attrait pour Cogeco réside dans la valeur de rareté d'une licence de réseau au Québec.

Quant au prix, on sait que **Télé-Métropole** (Mtl, *TM.B*, 19 $) aurait versé 10 M$ à Vidéotron pour fusionner TQS, plus des sommes pouvant atteindre 15 M$ selon ses résultats sur plusieurs années.

La valeur de la transaction dépend de plusieurs facteurs : une vente d'actions ou d'éléments d'actif, le solde des pertes fiscales accumulées ainsi que la propriété et la valeur des locaux qu'occupe TQS à Montréal et à Québec. Au moment de l'annonce de l'acquisition de CFCF par Vidéotron, CFCF avait fait part de la possibilité de radiations si la fusion T-M et TQS tombait à l'eau.

À titre comparatif, la station **CFCF-12** sera vendue pour environ 1,3 fois ses ventes dans un marché de 800 000 anglophones. Or, le bénéfice de CFCF- 12 pourrait disparaître après la mise en onde sde la station concurrente Global de **CanWest Global Communications** (Tor., *CGC*, 18,80 $) partout dans le province, le 1er septembre.

Dilemme des actionnaires

Les actionnaires de Cogeco font face à un dilemme : conserver leurs actions dans l'éventualité que Cogeco mette la main sur TQS et redresse la station de télévision ou déposer leur actions au rachat de 15 M$ annoncé par la société. Le choix dépend de l'horizon de temps de l'investisseur.

« À long terme, la présence de Cogeco dans les marchés de Montréal et de Québec donnerait une masse critique nécessaire à son groupe de diffusion. En revanche, TQS handicaperait les résultats de Cogeco, au cours des deux prochaines années », a expliqué **Benoît Dubé**, analyste de **Valeurs mobilières Crédifinance**.

De plus, certains actionnaires appréhendent l'impact du coût du rachat de 15 M$ et du coût de l'acquisition sur le bilan.

L'acquisition de TQS par Cogeco ferait plus que doubler les revenus de ses activités de télédiffusion. Cogeco Radio-Télévision a réalisé un chiffre d'affaires de 30 M$ en 1996, contre 55 M$ pour TQS.

Toutefois, TQS a perdu 150 M$ depuis ses débuts. Dans son mémoire déposé au CRTC, Cogeco prévoyait un bénéfice de 183 000 $ en l'an 2000 et un bénéfice de 3,5 M$ en 2003, par rapport à une perte estimée de 7,7 M$ en 1997, pour TQS. Elle fondait ses projections sur une part de marché de 13,6 % à 14,2 % et des économies de 5,2 M$.

Pour Vidéotron, la vente de TQS a peu d'impact sinon qu'elle recevra le produit de la vente de la station rapidement. Le télédistributeur a d'autre chats à fouetter : la modernisation de son réseau, son projet d'autoroute électronique **UBI** et la vente avortée de ses filiales américaines **Wireless Holdings** et **Videotron Bay Network** pour 170 M$, entre autres. La société a toutefois le meilleur bilan de l'industrie.

Partenaires multiples

L'automne dernier, Cogeco avait lancé un appel aux entreprises intéressées à se joindre à elle. Le processus est donc très avancé.

Premier Choix TVEC (Mtl, *PCT*, 28 $), une filiale d'**Astral Communications** (Mtl, *ACM.A*, 14,90 $) n'a pas caché son intérêt pour TQS.

L'autre société mentionnée est le **Groupe Coscient** (Mtl, *CST*, 4,60 $), en raison du mémoire qu'il a déposé pour s'opposer à la fusion de Télé-Métropole et de TQS pendant les audiences du CRTC. Coscient n'a pas manifesté son intérêt pour TQS publiquement et ne veut pas commenter la décision du CRTC non plus. En tant que producteur indépendant d'émissions télévisées, il est dans son intérêt que l'environnement des télédiffuseurs québécois ne rétrécisse pas.

Le télédiffuseur le plus rentable au Canada, CanWest, s'est amusé à brouiller les cartes en manifestant un intérêt pour le marché francophone de 6 M de téléspectateurs. « Izzy Asper est un grand parleur et il va souvent à la pêche », a déclaré un analyste qui préfère garder l'anonymat.

Stratégiquement, le marché francophone de la télévision offre peu de synergie de programmation ou de publicité pour son réseau *Global*. Le succès de CanWest repose sur sa capacité d'amortir le coût des émissions primées dont elle possède les droits nationaux en les diffusant dans un grand nombre de stations.

« Il y a des possibilités de synergie d'infrastructures avec les installations de notre station anglophone CKMI. Nous avons également accès à plusieurs producteurs qui produisent des émissions en français », a soutenu **Glen O'Farrell**, vice-président, affaires légales et réglementaires de CanWest.

Outre sa rentabilité au-dessus de la moyenne, CanWest a aussi la réputation d'être un redresseur de stations en déclin. M. O'Farrell n'exclut pas la possibilité de s'allier à Cogeco. Un analyste croit que CanWest fera une offre seule, mais qu'elle sera insuffisante pour gagner les enchères.

À sa dernière assemblée annuelle, le diffuseur **Radiomutuel** (Mtl, *RDA*, 9,70 $) a signalé son intention de procéder à des acquisitions, sans préciser un intérêt direct pour TQS.

La **Caisse de dépôt et placement du Québec** pourrait aussi être de la partie. Sa filiale **Capital Communications CPDQ** est sur le point d'acquérir un intérêt minoritaire dans CFCF-12 aux côtés de **WIC Western International Communications** (Tor., *WIC*, 23,90 $). Son intérêt sera de 30 %. ■

Groupe Vidéotron et Cogeco Données financières comparatives

	Vidéotron Mtl, VDO, 11,40 $	**Cogeco** Mtl, CGO, 8,00 $
Revenus	823,6 M$[1]	433 M$[2]
BAIIA[3]	261,7 M$[1]	113 M$[2]
Dette/BAIIA	3,1 fois[1]	5,0 fois[2]
Abonnés du câble	1,62 M[1]	760 000[2]
Télédiffusion (revenus)	184 M$[4]	30 M$[5]
Val. comptable	3,48 $[6]	9,64 $[6]
Multiple cours/BAIIA	4,7 fois	1,26 fois
Rend. de dividende	0,5 %	2,0 %

[1] donne effet à la vente de Videotron Holdings Plc et à la mainmise de CF Câble; [2] donne effet à l'acquisition des réseaux de Rogers Communications en Ontario; [3] bénéfice avant intérêt, impôt et amortissement; [4] revenus de Télé-Métropole en 1996 (août); [5] revenus de Cogeco Radio-Télévision en 1996 (août); [6] au 31 août 1996

Tableau : LES AFFAIRES

Guerre de tranchées canadienne

Le visage de la télédiffusion va changer radicalement au cours des prochains mois et années.

Au Québec, **Télévision Quatre Saisons** aura un nouveau propriétaire et une nouvelle programmation.

Télé-Métropole (Mtl, *TM.B*, 19 $) est à la recherche d'un président plus près de la communauté culturelle à la suite du départ de **Gilles Gariepy**, six mois après sa nomination.

Le 1er septembre, la station anglophone de Montréal **CFCF 12** perdra son monopole et l'accès à des émissions américaines primées en raison de la mise en ondes de la station *CKMI* appartenant à **CanWest Global Communications** (Tor., *CGS*, 18,80 $) (51 %) et à Télé-Métropole (49 %).

WIC Western Communications International (Tor., *WIC.A*, 23,90 $) a conclu un accord pour acquérir **CFCF 12** avec la **Caisse de dépôt et placement du Québec** pour 70 M$.

Israel Asper, président de CanWest, est très heureux de la tournure des événements. Il pourra étaler ses coûts de programmation sur une autre station et offrir à ses annonceurs 78 % du marché des téléspectateurs anglophones.

De plus, CanWest et Télé-Métropole investissent environ 13,5 M$ en frais de démarrage pour le contrôle d'une station qui servira le même auditoire que CFCF-12 que WIC et la Caisse paient deux fois plus cher.

Dans le reste du Canada, WIC fait face à de nouveaux concurrents à Vancouver, à Calgary et à Edmonton. De plus, la revitalisation de sa station *CHCH* à Hamilton ne donne pas les résultats escomptés au chapitre des cotes d'écoute.

Après avoir décliné de faire une offre pour CFCF 12, **Baton Broadcasting** (Tor., *BNB*, 8,40 $) consolide son contrôle (57 %) sur le réseau *CTV* en échangeant des stations avec **CHUM** (Tor., *CHM*, 25 $). Plusieurs stations de WIC et CFCF-12 sont affiliés au réseau CTV. (DB) ■

INVESTIR

Kaufel réalisera 50 % de ses ventes en Europe d'ici à trois ans

Claude Chiasson

Le **Groupe Kaufel** (Mtl, *KGL.B*, 3,25 $), qui est le plus important fabricant de systèmes d'éclairage de secours en Amérique du Nord, poursuit sa conquête de l'Europe.

Sur des ventes de 204 M$ réalisées au dernier exercice terminé le 31 août 1996, près de 30 % provenaient de l'Europe. « Nous voulons accroître ce pourcentage à 50 % de nos ventes globales », a déclaré **Roland Blais**, vice- président, finances, du Groupe.

Bruce Kaufman, président de la société, a choisi la voie des acquisitions pour permettre à sa firme de prendre pied sur le vieux continent. M. Kaufman a pu effectuer des acquisitions judicieuses qui ont permis à sa firme de se hisser au premier rang de son industrie en Amérique du Nord.

En Europe, dénicher des acquisitions à très faible prix n'est pas aussi facile. « En Amérique du Nord, Kaufel pouvait acheter des compagnies à des multiples de trois à cinq fois le bénéfice avant impôts. En Europe, impossible de mettre la main sur un fabricant de systèmes d'éclairage à moins de sept fois le bénéfice avant impôts », a déclaré M. Blais. Pourquoi ? Parce que les entreprises européennes ont des marges de profit historiques presque deux fois supérieures à celles du Canada et des États-Unis.

Kaufel doit donc y mettre le prix pour acquérir des usines et des centres de distribution et de vente. C'est ce qui explique la hausse importante de l'achalandage dans son bilan. Et même en y mettant le prix, d'éventuels problèmes peuvent surgir, chose courante lorsqu'on s'engage dans un important programme d'acquisitions. C'est ce qui est arrivé à Kaufel à la suite de l'achat des usines françaises. Pour les rentabiliser, Kaufel a dû mettre en place des spécialistes en restructuration. Résultat : deux usines ont été fusionnées; les bureaux de vente ont été regroupés pour n'en faire qu'un. Maintenant, les efforts doivent être déployés pour accroître le chiffre d'affaires des filiales françaises et, du coup, leur faire franchir le seuil de rentabilité d'ici 12 à 18 mois. En Angleterre, la performance des deux filiales est bonne en dépit d'une demande stagnante pour les systèmes d'éclairage. L'usine hollandaise fonctionne à plein régime et est rentable. Grâce à sa situation géographique stratégique, elle peut exporter ses produits à la fois vers l'Europe de l'Est et de l'Ouest.

Groupe Kaufel (KGL.B)

Activités : société spécialisée dans la fabrication et la distribution de produits et systèmes d'éclairage commerciaux et industrielles.

Siège social : 1800, boul. Hymus, Dorval, Québec, H9P 2N6, tél. : (514) 685-2270

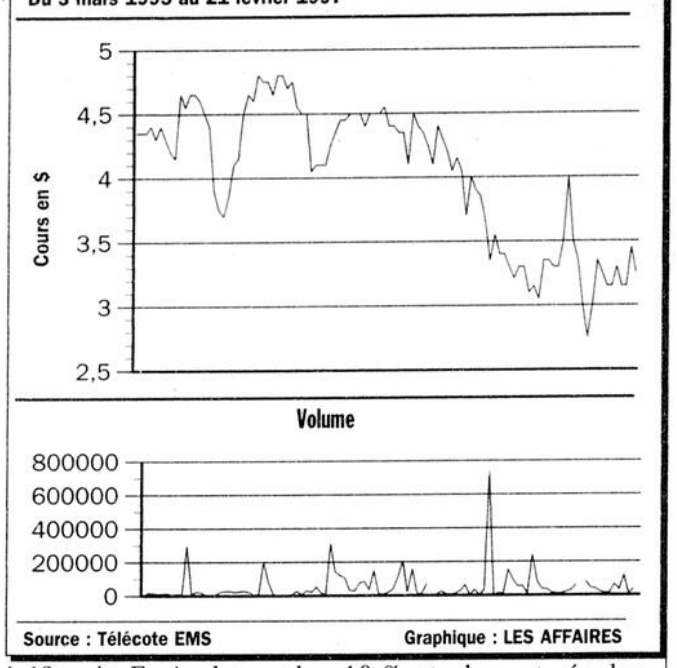
Cours récent 3,20 $ — Bas 2,75 $ — Haut 4,65 $ — Dividende : 0,00 $ — Rendement nul

Quatre derniers trimestres (31-11-96)		Fin d'exercice, 31 août	1996	1995	1994	Croissance moy. (2 ans)
Bénéfice net/act.	(1,10) $					
Ratio	n.d.	Ventes (M$)	204,2	194,9	171,9	9,0 %
		Bénéfice net (000$)	20 657	7 633	4 312	n.d.
Fonds auto./act.	0,25 $	Fonds aut. (000$)	4 972	13 676	9 860	- 29,0 %
Ratio	13,0 X	Avoir act. ($)	117,8	140,0	134,5	- 6,4 %
						Rendement moy. (3 ans)
Valeur comptable par action	6,43 $	Rend. moyen/avoir (%)	nég.	5,8	3,8	n.d.
		Dette totale (000$)	90,8	73,8	67,0	
Ratio	0,5 X	Ratio fonds de roulement	1,4	2,1	2,1	
Ventes	210,7 M$	Encaisse (M$)	22,4	30,3	25,4	

Tableau : Cote 100 inc.

Groupe Kaufel (Montréal, KGL.B, hebdo)

Du 3 mars 1995 au 21 février 1997



Source : Télécote EMS — Graphique : LES AFFAIRES

Marché nord-américain léthargique

De ce côté-ci de l'océan Atlantique, Kaufel se trouve confrontée à une demande léthargique, surtout au Canada où la croissance économique marque le pas. Aux États-Unis, le marché des systèmes d'éclairage est arrivé à maturité et est fort concurrentiel.

Kaufel doit prendre les moyens pour réduire davantage ses coûts de production dans cette région. Elle envisage de déplacer une partie de la production des usines du Connecticut et de l'État de New York vers celle de la Caroline du Sud.

La restructuration des usines françaises et le réaménagement éventuel des activités américaines ont entraîné des radiations de 24,8 M$ (ce chiffre comprend une réduction d'environ 8,5 M$ de l'achalandage accumulé au bilan au cours des dernières années) et une perte nette de 20,7 M$ (1,08 $ par action) pour son dernier exercice. Lors de l'exercice précédent, elle avait réalisé un profit net de 7,6 M$ (0,40 $ par action) sur des ventes de 195 M$.

Marges bénéficiaires trop faibles

Pour l'exercice en cours, Kaufel a renoué avec la rentabilité. Au premier trimestre terminé le 30 novembre 1996, elle a déclaré des ventes de 58,2 M$ et un bénéfice net de 1,8 M$ (0,10 $ par action).

« L'époque où notre marge bénéficiaire nette était de 10 % et plus est révolue. Nous croyons être en mesure de la faire passer de 3 % à 6-7 %, ce qui serait fort convenable », a dit M. Blais. Le redressement de la marge bénéficiaire devra attendre 1999. En 1997, Kaufel prévoit des ventes et un bénéfice net de 225 M$ et 7 M$ (0,38 $ par action) respectivement.

Par ailleurs, Kaufel ralentira le rythme des acquisitions pour le présent exercice. La priorité va à la consolidation. Cependant, M. Kaufman demeure vigilant, prêt à saisir toute occasion intéressante.

En dépit des frais non récurrents de 24,8 M$, Kaufel a un bilan convenable. Sa dette à court et à long termes (en incluant les débentures convertibles) totalise 90,7 M$, ce qui correspond à 43,5 % de sa capitalisation totale, contre 34,7 %, un an plus tôt.

Fait notable, une bonne partie de l'actif de l'entreprise se compose de placements liquides dont la valeur marchande s'élevait à 38,9 M$ au 31 août 1996. Grâce à ces liquidités, Kaufel peut contempler d'autres acquisitions en Europe. L'entreprise doit cependant faire face à l'échéance en juillet 1998 de ses débentures convertibles d'une valeur nominale de 30 M$. Aussi, tant qu'elle n'aura pas remplacé cette dette, l'entreprise devra utiliser ses liquidités parcimonieusement.

Autre point à considérer : en dépit d'une radiation de près de 8,5 M$, le poste *achalandage* demeure élevé à 58,2 M$, soit 3,07 $ l'action. L'achalandage appartient à la portion intangible de l'actif de l'entreprise. Il représente la prime payée pour les usines acquises au-dessus de la valeur actuelle de leurs fonds autogénérés prévisibles.

La valeur comptable de l'action était de 7,31 $ au 31 août 1996 en tenant compte de cet achalandage. Sans celui-ci, la valeur comptable de l'action se chiffrait à cette date à 4,24 $. ■

Chez les Boulanger on voit grand. Avec RoyNat, ils voient loin.

Guy Boulanger, président
Roland Boulanger & Cie ltée
Warwick (Québec)

En 1964, Roland Boulanger devint l'un des tout premiers clients de RoyNat en obtenant un prêt à long terme pour le renouvellement de son équipement de fabrication de portes et fenêtres, à son usine de Warwick au Québec.

Trente ans plus tard, son fils Guy, aujourd'hui président de cette entreprise qui fabrique pour plus de 30 millions de dollars de moulures par année, est toujours un client de RoyNat.

« Depuis, RoyNat nous a accordé du financement sept fois, chaque fois pour une expansion ou du nouvel équipement, se rappelle Guy, et nous voilà maintenant les plus importants fabricants dans notre domaine, de tout l'Est du Canada.

« Je commençais à peine à travailler avec mon père lorsque l'usine fut rasée par un incendie en 1973. J'étais bien jeune à l'époque, mais la catastrophe m'en a appris beaucoup sur la vie, les prêteurs… et RoyNat, qui a continué à épauler mon père.

« Mon père est décédé en 1976 et j'ai pris la relève alors que je n'avais que vingt-six ans, une maîtrise de gestion et trois années d'expérience. Un investisseur ordinaire aurait été extrêmement nerveux, mais chez RoyNat on savait que j'avais reçu une bonne formation et on a cru en moi. Et on a continué à croire en moi au cours d'une période plus difficile, au cœur de la récession de 1991.

« Chez RoyNat on écoute le client et je suis bien placé pour le savoir. Ils investissent d'abord dans les gens et leurs talents de gestion. Chaque cas est évalué selon son propre mérite et lorsqu'ils disent oui, c'est oui et c'est fini ! Ensuite, on se concentre sur le boulot !

« Une chose est certaine : chez Boulanger, RoyNat s'est méritée notre respect. »

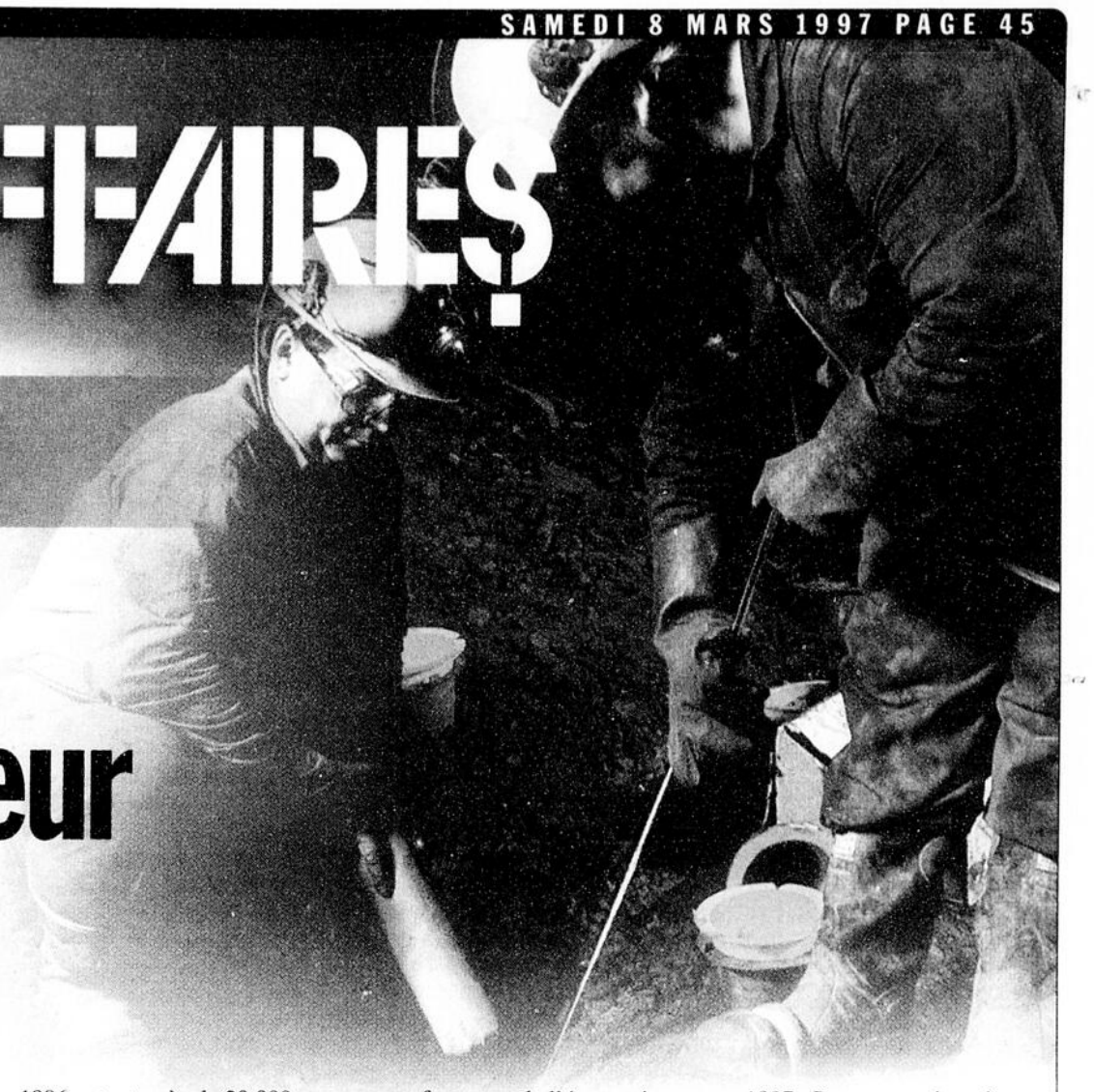
FINANCEMENT D'ENTREPRISES

RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801,
Longueuil (514) 670-9210, Québec (418) 683-2177, Saint-Laurent (514) 335-5522

Dossier spécial

LES AFFAIRES



Ressources minières

Après deux ans de hausse, la valeur des exportations minérales diminue

Le recul est attribuable à la chute du prix du cuivre

Daniel Germain

Après avoir atteint un sommet l'année dernière, la valeur totale des expéditions minérales du Québec a légèrement diminué en 1996 et ce, malgré une hausse de production d'or, de zinc et de cuivre.

Le grand coupable, c'est le cuivre. Le Québec a connu l'an dernier une importante progression de la production de ce métal (12 %). Entretemps, le prix moyen du cuivre à Londres est passé de 1,33 $ US la livre à 1,04 $ US. Cette baisse de prix, conjuguée à une reprise du dollar CA par rapport au dollar US, a contribué à faire fondre la valeur des expéditions québécoises de cuivre de 14 %. En fait, celles-ci ont totalisé 316 M$ par rapport à 459 M$ en 1995.

« Globalement, l'année n'a pas été si mauvaise », a toutefois noté **Dan Tolgyesi**, prédisent de l'**Association minérale du Québec**. Sans toutefois compenser entièrement les déboires du cuivre, la hausse de la valeur des exportations de zinc (15 %) a su redorer le bilan de l'industrie minérale québécoise.

M. Tolgyesi s'inquiète davantage de l'actuelle faiblesse du prix de l'or. Oscillant actuellement autour des 340 $ US, la valeur du métal précieux pourrait ralentir l'activité dans certaines mines québécoises. « On espère que le prix va remonter, sans quoi des mines ne seront plus rentables. Le seuil de rentabilité se situe dans bien des cas entre 380 et 400 $ US l'once. »

L'année dernière, la valeur des exportations d'or a progressé dans une proportion supérieure à la production grâce à un prix moyen de 389 $ US l'once.

Malgré la controverse dont l'amiante fait l'objet en France, la demande a progressé en 1996. Cette augmentation est attribuable au marché asiatique, qui a importé 10 tonnes de plus que l'année précédente, soit 519 000 tonnes.

Cependant, les perspectives pour 1997 sont plus sombres. La décision de la France de bannir ce minerai devrait se traduire par une régression des exportations de l'ordre de 28 000 tonnes.

Baisse des investissements

Selon des données préliminaires, les dépenses d'investissement de l'industrie ont accusé un léger recul en 1996 par rapport à 1995, passant de 1 070 M$ à 1 065 M$.

Les réductions de dépenses consacrées à la mise en valeur des mines (moins 23 M$) et aux immobilisations (moins 9 M$) ont mis un terme à la progression des investissements, qui durait depuis trois ans.

En revanche, les dépenses d'exploration ont progressé de près de 4 M$ en 1996 pour ainsi atteindre 135 M$. Mais comme il s'agit de données préliminaires, ce montant pourrait être moins important que prévu. L'an dernier, le *Bilan et faits saillants* faisait état de dépenses d'exploration de 145 M$ pour 1995, soit près de 14 M$ de plus que les investissements réels.

Découverte prometteuse

Le ministère des **Ressources naturelles** a découvert près du lac Volant, au nord-est de Sept-Îles, un indice important de cuivre-nickel- cobalt. Au sens de **Chantal Patenaude**, présidente de l'**Association des prospecteurs du Québec**, cette découverte est très prometteuse. « Ça va provoquer un regain d'activité dans une région peu explorée. »

Après que le ministère eut annoncé sa découverte, plusieurs entreprises minières, grandes et petites, ont investi la région pour rechercher le filon. « Mais entre la détection d'indices de surface et celle d'un gisement, il se passe des années », a rappelé M^me^ Patenaude.

La région de la Baie James est aussi le théâtre d'une forte activité d'exploration. En tout, près de 20 000 nouveaux claims on été enregistrés en 1996, soit 9 000 de plus que l'année précédente.

En raison de la bonne performance de l'économie mondiale, le ministère des Ressources naturelles s'attend à une remontée de la valeur des expéditions minérales en 1997. Pour en arriver à une telle prédiction, le ministère se fonde sur une stabilité de la production d'or et, surtout, sur une hausse de son prix. ■

Great Legends Mining Inc.

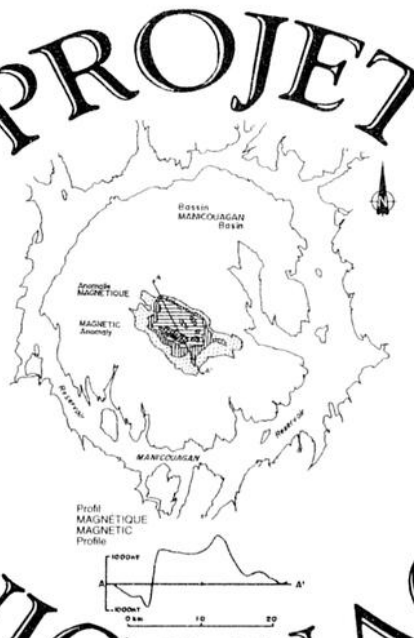
ᑭᓇᐃᑦ ᓗᑎᒃ ᒪᐃᓂᓐ ᑲᓱᒪᓂᖅ

et

MINÉRAUX MANIC INC.

dévouées au développement minier

PROJET



MANICOUAGAN

Great Legends Mining Inc.

MINÉRAUX MANIC INC.

Pour information téléphonez: (514) 288-4333

Ressources minières

Dossier spécial

Lac Volant : les premiers travaux de forage commenceront à la fin de mars

Les revendications territoriales des autochtones pourraient compliquer la campagne d'exploration de 1997

François Riverin

Petites et grandes compagnies minières fourbissent leurs armes afin de commencer les travaux d'exploration minière sur et autour de la découverte du lac Volant, situé à 60 kilomètres au nord-ouest de Sept-Îles, au Québec.

Les employés du ministère des **Ressources naturelles du Québec**, secteur mines, y ont découvert un important indice de nickel-cuivre-cobalt au cours de l'été de 1996. Le 26 août, un décret du gouvernement du Québec a interdit le jalonnement sur 800 kilomètres carrés autour de la découverte.

Levée de l'interdit

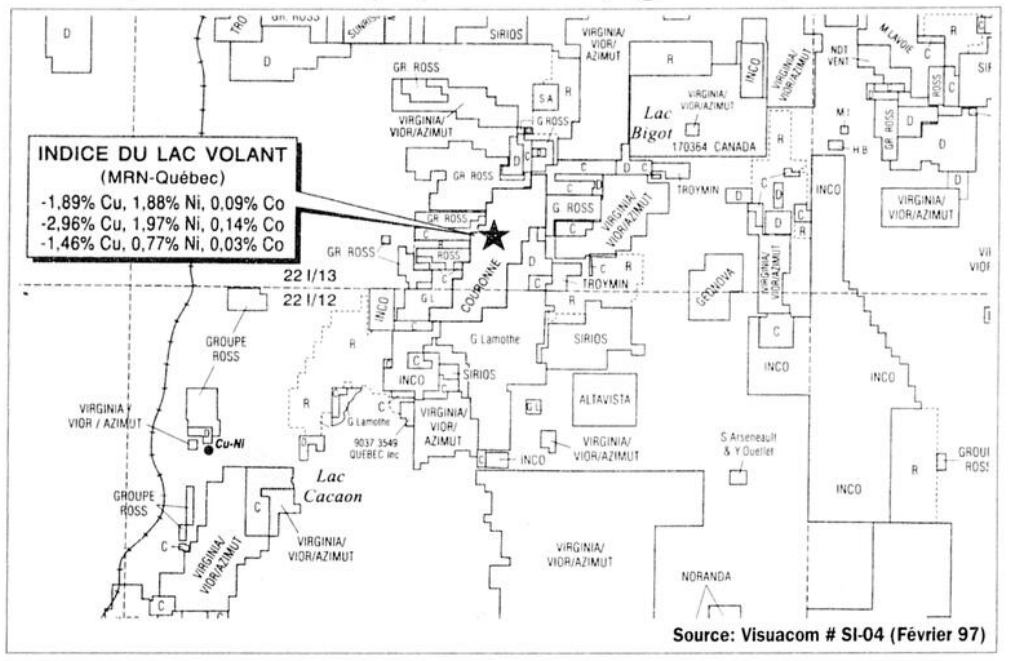
Ce n'est que le 9 octobre suivant que le gouvernement a levé l'interdit, conservant pour lui-même la zone de la découverte et 20 km² de terrain autour. Le 18 décembre, le gouvernement cédait la découverte à **Soquem**.

La découverte du gouvernement a entraîné une importante ruée sur le jalonnement dans cette région, ruée qui a culminé après la levée de l'interdit. Les entreprises sont maintenant prêtes à commencer les travaux.

Revendications territoriales

Toutefois, les revendications territoriales des autochtones de la région, en particulier des Montagnais, pourraient compliquer la campagne d'exploration de 1997.

Déjà, les Montagnais de Natashquan, une ville plus au nord, ont demandé à **Tiomin Resources** (Mtl, *TIO*, 4,09 $) de surseoir ses travaux de forage dans la région. Tiomin y mène un projet d'extraction des minéraux lourds contenus dans des sables titanifères, projet encore à la phase d'exploration.



Tiomin est également titulaire de concessions d'exploration dans la région du lac Manitou, situé à une vingtaine de kilomètres du lac Volant.

L'automne dernier, des Montagnais de Sept-Îles ont perturbé la ruée sur le jalonnement au lac Volant qui a suivi la levée de l'interdit par le gouvernement. Les autochtones prétendent avoir droit de regard sur ces terrains.

Pour le moment, tant qu'il n'y a pas de découvertes importantes, les entreprises ne semblent pas trop préoccupées par la question. Dans l'esprit de leurs dirigeants, leurs titres sont valides. Le reste, c'est un problème politique.

Ruée sur les claims

Les **Mines d'or Virginia** (Mtl, *VIR*, 2,70 $), la **Société minière Vior** (Mtl, *VIO*, 0,57 $) et **Exploration Azimut** (Mtl, *AZM*, 1,75 $) ont raflé le plus grand nombre de claims dans la région du lac Volant (1 500 au total). Par la suite, le consortium en a cédé une partie à **Kennecott Canada** en option.

Kennecott prévoit dépenser 800 000 $ sur les terrains en option en 1997. Le consortium investira 750 000 $ sur les terrains qui ne font pas partie de l'entente avec Kennecott.

Dominic Doucet, président des **Ressources Sirios** (Mtl, *SIO*, 0,53 $) a réussi à obtenir 320 claims autour de la découverte du lac Volant. La compagnie prévoit quelques centaines de milliers de dollars pour l'exploration de ces terrains en 1997.

« Les travaux devraient débuter à l'été pour permettre d'effectuer les travaux d'exploration de base », a dit M. Doucet.

Selon **Yves Harvey**, président de Soquem, un programme d'exploration de 400 000 $ sera mis en branle entre les 15 et 20 mars. Les travaux comprendront de quatre à cinq forages sous l'indice de surface et dans les extensions possibles de la découverte.

« Si on découvre quelque chose d'important, nous allons trouver un partenaire pour le mettre en valeur », a ajouté M. Harvey.

Falconbridge (Tor., *FL*, 31 $) a mis la main sur 900 claims au lac Volant, après la levée de l'interdit de jalonnement.

Selon **Paul Severin**, vice-président de Falconbridge, des travaux préliminaires de 500 000 $ seront effectués en 1997.

Plus à l'est, dans la région du lac Manitou, les **Ressources Goths** (Mtl, *GOT*, 1,61 $), **GéoNova Explorations** (Mtl, *GNE*, 0,64 $), les **Ressources Ste- Geneviève** (Mtl, *SGV*, 1,11 $) ont acquis de vastes propriétés d'exploration.

GéoNova et Ste-Geneviève ont découvert quelques indices de nickel. ■

Birim Goldfields Inc.

Inscription :
BGI au TSE

Actions en circulation :
16 janvier 1996: 17,3 millions

Capitalisation boursière :
28 millions $

52 semaines :
4,10-1,20 $

Birim Goldfields Inc.
1155 University
Suite 812
Montréal, Québec
Canada H3B 3A7

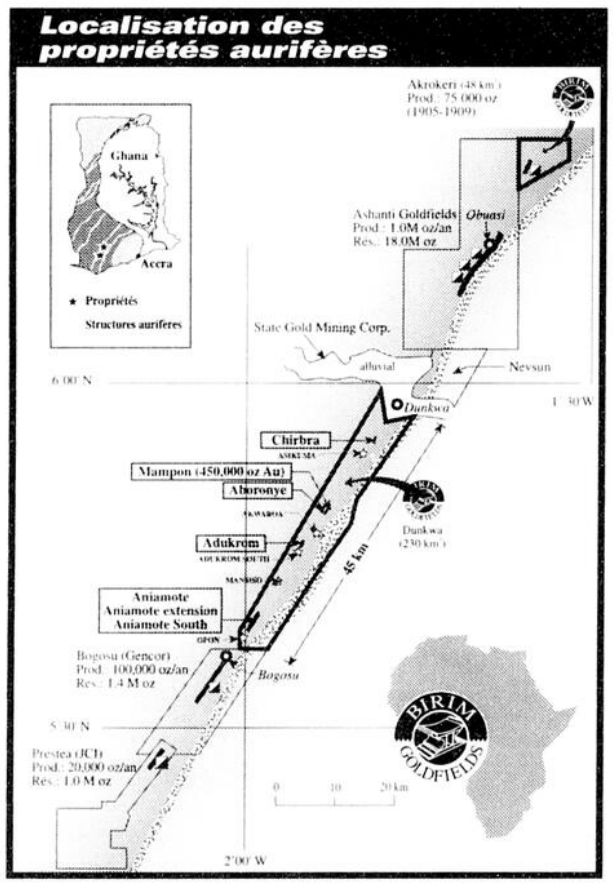
Tél: (514) 393-8611

Fax: (514) 393-1158

Site Web:
http://www.total.net/~birim

e-mail: birim@total.net

Localisation des propriétés aurifères



Ghana, Afrique Occidentale

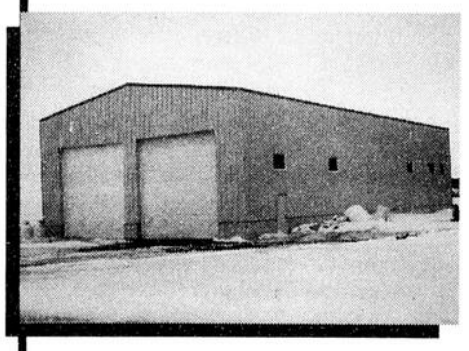
Birim Goldfields en coentreprise avec Battle Mountain Gold Canada teste 9 anomalies géochimiques sur leur propriété de Dunkwa (230 km²) située dans la zone aurifère d'Ashanti. À Mampon, un important indice minéralisé doit encore être complètement testé.

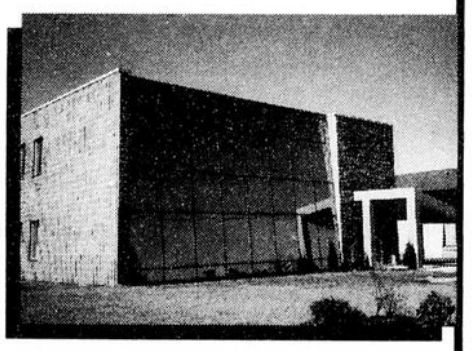
Birim, pour son propre compte, explore sa concession d'Akrokeri (48 km²) qu'elle détient à 100%. Cette concession est contiguë aux grands gisements d'or d'Ashanti Goldfield à Obuasi avec lesquels elle a été découverte.

Birim possède actuellement des intérêts dans plus de la moitié des portions productives de la zone aurifère d'Ashanti, qui mesure quelque 100 km de long et reçoit actuellement 3 producteurs d'or. L'entreprise a récemment recueilli 7,6 millions $ en investissements privés et en souscription d'actions.

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

Coleraine étend sa découverte sur *Perron*

Quatre forages permettent la découverte d'une zone minéralisée en or de plus de 400 mètres

François Riverin

Les **Ressources minières Coleraine** (Mtl, *CRI*, 0,58 $) ont ramené l'ancien camp minier *Normétal*, réputé pour ses métaux usuels, dans les camps miniers à potentiel aurifère.

Quatre forages effectués sur la propriété *Perron*, située à 12 kilomètres à l'ouest de la ville de Normétal, ont maintenant retracé une zone minéralisée en or sur plus de 400 mètres de longueur.

Zone de 650 mètres

En ajoutant les deux forages effectués plus à l'ouest par **Falconbridge** (Tor., *FL*, 31,95 $), la zone s'étend maintenant sur 650 mètres de longueur. Le corridor minéralisé est constitué en fait de trois zones plus ou moins parallèles distantes de 100 mètres l'une de l'autre.

Le *97-04*, le forage percé le plus à l'est de la propriété, a traversé deux zones. La première intersection, à 50 mètres de profondeur, a donné du 5,63 grammes d'or la tonne sur 1,20 mètre. La deuxième intersection, à 170 mètres de profondeur, a donné du 12,22 grammes d'or sur 3,95 mètres.

Découverte majeure

Selon **Jacques Trottier**, président du conseil de Coleraine, les zones semblent s'enrichir et s'élargir vers l'ouest.

« C'est une découverte majeure, peut-être la plus importante des 10 dernières années. Nous avons effectué quatre sondages et les quatre ont détecté les zones aurifères », a déclaré M. Trottier aux AFFAIRES.

Le cinquième forage vérifie la limite ouest de la propriété, à plusieurs centaines de mètres d'un forage de Falconbridge qui avait donné de faibles teneurs en or. Les forages suivants seront dirigés à l'est.

Perron enclavé dans Falconbridge

Comme la propriété *Perron* est en fait une enclave dans la vaste propriété que possède Falconbridge, il est possible que Coleraine tente de négocier une entente avec Falconbridge pour pouvoir explorer les extensions de la zone aurifère.

À Chibougamau, **GéoNova Explorations** (Mtl, *GNE*, 0,64 $) et **Exploration Loubel** (Mtl, *LBX*, 0,47 $) ont obtenu de très bons résultats d'exploration. GéoNova a réussi à augmenter les ressources de la propriété *Chevrier*, qui appartient à la **Corporation minière Inmet** (Mtl, *IMN*, 8,40 $), à 600 000 onces d'or. GéoNova poursuit les travaux.

■ **Le premier instrument du prospecteur avant les forages: un marteau manipulé par un poignet solide.**

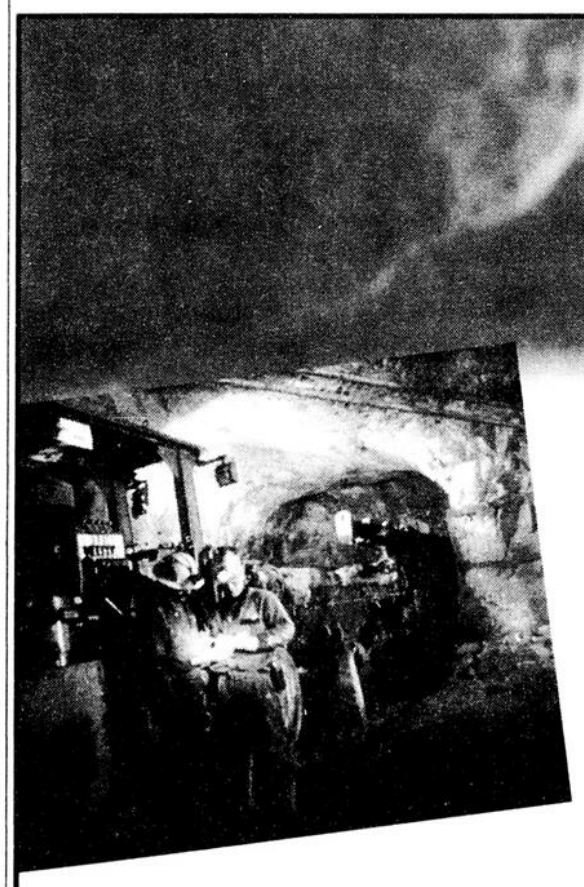
Grâce à une nouvelle approche géologique du camp minier de Chibougamau, Loubel a pu trouver de très bons indices de cuivre et d'or sur la propriété *Queylus*.

Les **Mines Altavista** (Mtl, *AIA*, 1,20 $) ont mis au jour également une nouvelle zone aurifère à 15 kilomètres à l'ouest de La Sarre. La compagnie vient de compléter un financement de 600 000 $ afin de poursuivre les travaux d'exploration sur deux zones aurifères. Les forages doivent commencer au début de mars.

Fermeture et déménagement de bureau

Inco (Tor., *N*, 47 $) a décidé de fermer son bureau d'exploration à Val-d'Or et de rapatrier une partie de ses employés à Sudbury, en Ontario. La compagnie n'a pas répondu à nos appels destinés à connaître les raisons de la décision.

Falconbridge, de son côté, a déplacé son bureau d'exploration de Rouyn- Noranda, qui comptait cinq employés, à Montréal. Sept ou huit personnes auront la responsabilité de s'occuper de l'est de l'Amérique du Nord et d'une partie du nord du Canada. Le budget du bureau sera d'environ 5 M $, a dit M. Severin; 2,5 M$ seront consacrés à l'exploration de terrains autour de la mine *Raglan* dans le nord du Québec. ■



Le Québec:

UN POTENTIEL MINÉRAL EXCEPTIONNEL

EN 1996, UNE PRODUCTION DE 3,3 MILLIARDS DE DOLLARS ET DES INVESTISSEMENTS DE 1 MILLIARD DE DOLLARS

LE QUÉBEC MINIER, C'EST :

- un **bassin d'emplois** hautement rémunérés : 18 000 emplois directs ;
- des **technologies à la fine pointe** des exigences environnementales ;
- une **présence forte et significative** dans le développement économique durable des régions : plus de 50 mines en exploitation.

LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC APPUIE L'INDUSTRIE MINÉRALE :

- en favorisant un **partenariat** industrie-gouvernement axé sur le développement économique ;
- en rendant accessible une multitude de **connaissances géominières** ;
- en rendant disponible **un régime minier et un régime fiscal** des plus compétitifs ;
- en soutenant la **recherche et le développement** de nouveaux procédés d'exploitation.

Ressources naturelles Québec

Québec

Projets miniers en Amérique du Sud : réalité ou fiction ?

Les petites entreprises minières sont favorisées du fait de leur attitude particulière face aux risques politiques et à la taille des projets

François Riverin

L'Amérique du Sud est-elle un Eldorado des temps modernes ou un véritable paradis minier ?

C'est la question que plusieurs investisseurs se posent à la suite de l'annonce d'acquisitions par des entreprises d'exploration du Québec en Amérique du Sud ou ailleurs dans le monde.

Le prix et la qualité des éléments d'actif acquis semblent incroyables par rapport à ce qu'on retrouve en Abitibi. Ces aubaines ne cachent-elles pas des coûts et des difficultés futures ?

« Une chose est certaine : un dollar investi en exploration en Amérique du Sud est deux fois plus efficace que celui investi en Amérique du Nord », soutient **André Gauthier**, directeur de l'exploration internationale de **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 21,50 $).

M. Gauthier a sillonné l'Amérique du Sud depuis 1989. Il a été à l'origine des principales acquisitions de Cambior, notamment la propriété *La Granja* au Pérou.

Selon M. Gauthier, les propriétés minières y sont moins chères. Il y a plus de gisements disponibles qui appartiennent soit à des propriétaires privés, soit à l'État, qui veut les privatiser.

« Au point de vue promotionnel, poursuit M. Gauthier, c'est plus facile pour un promoteur de sortir des intersections spectaculaires. Mais ce n'est pas plus facile de bâtir des mines en Amérique du Sud qu'en Amérique du Nord. Les intersections connues ne mèneront pas toutes à la création de mines. »

Si certaines petites entreprises semblent avoir plus de facilité à dénicher de bonnes transactions que les grandes entreprises, c'est qu'elles sont quelquefois plus souples dans leur approche avec les Sud-Américains. Les grandes entreprises signent rarement des coparticipations avec le propriétaire précédent et émettent encore plus rarement de leurs actions.

Exemple d'acquisition : Auriginor

Exploration Auriginor (Mtl, *AUI*, 1,60 $) vient de signer une lettre d'intention lui permettant d'acquérir une participation minimum de 51 % dans une mine d'or en exploitation au Panama.

Auriginor devra verser un maximum de 5 M$ US pour acquérir la mine. Cette mine produit présentement à la cadence de 275 tonnes courtes par jour au moyen de galeries et par des fosses à ciel ouvert. Elle est en exploitation depuis 1923.

Selon **Richard Diotte**, président d'Auriginor, la teneur du minerai extrait à ciel ouvert atteint quatre grammes d'or la tonne. Les réserves toutes catégories de la mine s'élèvent à 30 M de tonnes. Auriginor aura la gérance de l'exploitation.

« Nous croyons pouvoir améliorer considérablement l'efficacité et la rentabilité de la mine en utilisant de bonnes méthodes d'exploitation, en augmentant le taux de récupération de l'or et en haussant la cadence d'exploitation à 1 000 tonnes par jour », a expliqué M. Diotte aux AFFAIRES.

Auriginor pourrait tirer 6 M$ US de profits avant impôt par année du projet, prévisions que M. Diotte juge prudentes. Son calcul est basé sur un revenu moyen de 48 $ US la tonne courte de minerai extrait, des dépenses de 12 $ US la tonne et un prix de l'or de 350 $ US l'once. La production s'étalerait sur 350 jours par année, en accumulant du minerai pour compenser la saison des pluies.

Pourquoi Auriginor ?

Comment une compagnie comme Auriginor a-t-elle pu dénicher une telle aubaine en Amérique du Sud ? Pourquoi Cambior, qui a déjà examiné la mine, ne l'a-t-elle pas acquise ?

M. Diotte explique que les deux sociétés ont des approches différentes quant aux risques politiques et à la taille des projets. Il a convaincu le propriétaire, rendu à un âge avancé, que la transaction était tout aussi bonne pour lui et ses descendants que pour Auriginor.

Auriginor compte 21 M d'actions émises à la suite du placement privé de 4 M d'unités à 0,56 $ l'action qu'elle vient d'effectuer en Europe. Un financement plus important pourrait suivre afin de financer les travaux de modernisation de la mine estimés à 5 M$ US.

Le nom des propriétaires de la mine ne sera pas divulgué avant la signature de l'entente définitive, prévue en avril. Auriginor a embauché une firme comptable et une firme d'ingénierie pour l'inspection diligente des éléments d'actif et des données comptables.

M. Diotte est également président de la **Société d'exploration minière du Pacifique Ouest** (Mtl, *WPC*, 4,98 $).

Le titre est un des grands succès boursiers des derniers mois à cause de son projet d'exploration aux îles Salomon, dans le Pacifique Sud.

Même si cette compagnie n'a encore effectué aucun forage sur cette propriété, sa valeur boursière dépasse les 100 M$. ■

Justine et Marcel se sont mis le grappin dessus !

Marcel Cayouette, président de Rotobec inc., et son épouse Justine forment une équipe hors pair. Depuis 1975, ils dirigent de main de maître leur entreprise de fabrication de grappins, chargeuses à bois et autre équipement pour le secteur forestier.

Depuis les tout premiers débuts, le CRIQ est partie prenante de l'évolution de Rotobec. Il a contribué à perfectionner la gamme des outils conçus par la compagnie et procédé à plusieurs études de faisabilité. Aujourd'hui bien implantée sur la scène internationale, Rotobec est un *véritable moteur économique* dans son domaine au Québec.

Depuis plus de 25 ans, le CRIQ supporte la croissance des entreprises québécoises, ici comme à l'étranger, grâce à son engagement dans le développement et la veille technologiques ainsi que dans la normalisation et la conformité aux normes en vigueur sur les marchés.

Au service de l'industrie québécoise

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Pour nous joindre :
à Québec : (418) 659-1550
1 800 667-2386,
à Montréal : (514) 383-1550
1 800 667-4570

RICHMONT

Mines Richmont, un producteur d'or rentable, procédera à la mise en production de la mine Nugget Pond le 1er avril 1997.

Cette nouvelle mine, située à Baie Verte, Terre-Neuve, produira 46 000 onces d'or annuellement à un coût direct de 153 $US l'once, ce qui aura pour effet de doubler la production et les bénéfices de la Compagnie dès 1997.

Richmont est toujours à la recherche de projets aurifères qui lui permettront de poursuivre sa croissance et devenir un producteur d'or intermédiaire.

Pour information :

Jean-Guy Rivard, Président
Tél.: (514) 397-1410 Fax : (514) 397-8620

* Nouvelle inscription sur AMEX *

Bourses :
Montréal - Toronto - AMEX : **RIC**

Site Web : www.richmont-mines.com

AURIZON MSE/TSE: ARZ

Neuf premiers mois - 1996

FONDS AUTOGÉNÉRÉS
RECORD DE 5,2 MILLIONS $

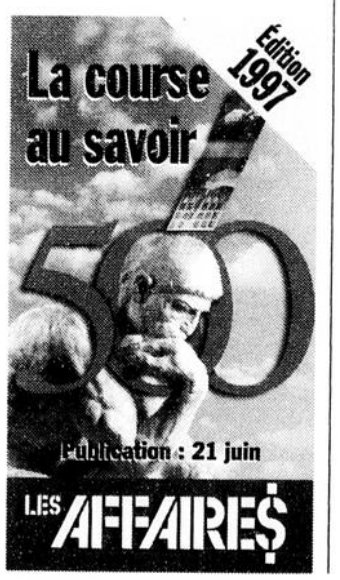
Points saillants de l'entreprise

- ✔ Deux mines d'or *rentables*
- ✔ Partenariats avec deux entreprises basées au Québec dans la région de l'Abitibi
- ✔ L'un des 50 meilleurs titres du Canada pendant cinq ans
- ✔ **Nouveau** : propriété Douay, puits d'exploration en construction
- ✔ Exploration avancée au Canada et au Mexique

Veuillez appeler pour recevoir de la documentation **gratuite** sur les recherches et les investisseurs

Sans frais : **1-888 411-GOLD** (4653)

Service des relations avec les investisseurs
ou courrier électronique : aurizon@mindlink.bc.ca



L'ouverture sur les marchés étrangers est devenue une question de survie pour les PME de produits et services miniers

Depuis quelques années, une trentaine de PME de l'Abitibi et de la Côte-Nord ont pris le virage de l'exportation

Stéphanie Grammond

Au Québec, le réseau de sous-traitants de produits et de services miniers a tissé une toile solide autour des grandes compagnies.

Ces PME ont acquis une expertise qu'elles ont commencé à exporter depuis trois à cinq ans.

Certains de ces fournisseurs sont même en train de s'imposer au niveau international en tant que référence dans leur créneau.

En Abitibi, on compte 22 PME de produits et services miniers qui exportent à l'extérieur du Canada. À ce nombre, on peut ajouter une dizaine d'autres entreprises de la Côte-Nord.

Une question de survie

En Abitibi-Témiscamingue, le territoire est presque entièrement connu et les activités d'exploration ont beaucoup diminué depuis la dernière décennie.

Pourtant, l'exploration dans le secteur minier, tout comme la R & D dans le secteur pharmaceutique, est la condition sine qua non du développement.

Le potentiel de croissance du secteur minier en Abitibi n'étant plus ce qu'il était, les PME qui fournissent des produits et services ont donc dû ouvrir de nouveaux marchés.

« Au moment de la récession, le marché canadien s'est effondré. Nous n'avons pas eu d'autre choix que d'aller à l'étranger pour poursuivre notre croissance », a confirmé **Pietro DeCiccio**, directeur général de **Bradley WM Manufacture**, qui fabrique des produits pour le forage au diamant.

Une bonne proportion du chiffre d'affaires de cette PME de quelque 100 employés provient désormais des marchés étrangers. Bradley exporte aux États-Unis, en Australie, en Europe, en Afrique et en Amérique du Sud.

En outre, la compagnie de Rouyn-Noranda a ouvert un bureau de vente aux États-Unis en 1993, puis un autre en Australie en 1994.

Peu de fournisseurs de produits et services miniers ont fait leurs premiers pas sur les marchés extérieurs complètement seuls.

La grande entreprise pionnière

La plupart ont emprunté les voies des grands donneurs d'ordres canadiens qui s'activent de plus en plus hors du pays.

« Il y a présentement une tendance qu'on appelle la *tiersmondialisation* des marchés, a fait observer **Mario Lamarche**, directeur général de la **Société de développemement économique de la MRC Rouyn-Noranda** et président de l'**Association des commissaires industriels de l'Abitibi-Témiscamingue**.

Main d'oeuvre moins chère

« Les grandes compagnies canadiennes préfèrent aller explorer et investir dans des pays où la main-d'oeuvre coûte moins cher, en Afrique ou en Amérique du Sud surtout. »

Plusieurs PME québécoises ont donc suivi le mouvement des grands donneurs d'ordres. Elles ont tout simplement continué de leur fournir les mêmes produits et services, mais à l'étranger.

Puis, les sous-traitants, après s'être assurés un volume d'activités suffisant dans un pays grâce à leurs contrats avec les multinationales canadiennes, ont pu aller solliciter de nouveaux clients étrangers.

D'autres fournisseurs misent sur des alliances avec des entreprises similaires de pays étrangers. C'est le cas de **Ross-Finlay**, une compagnie d'environ 450 employés de Val-d'Or, qui veut s'implanter d'ici quelques mois en Amérique du Sud.

« En nous associant à des partenaires locaux, nous profitons de leur connaissance du milieu des affaires et de leur réseau de contacts. Eux, d'autre part, bénéficient de notre technologie et de notre formation », a résumé **Marcel Labonté**, directeur général.

Efforts structurés

Bon nombre de PME québécoises du secteur minier ont fait le saut à l'étranger par accident ou par opportunisme.

Elles s'affairent désormais à structurer leur stratégie d'exportation.

Une vingtaine de fournisseurs du secteur minier de la Côte-Nord et de l'Abitibi suivent le programme *NEXPRO* offert par le **Bureau fédéral de développement régional (Québec)**.

Ce programme de formation et de consultation en entreprise a pour but d'aider les jeunes exportateurs en les informant sur le commerce international (lois, normes, état de la concurrence, culture, etc.) et en les aidant à élaborer un plan d'attaque.

Le ministère de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST) tâche également de prêter main-forte aux PME exportatrices.

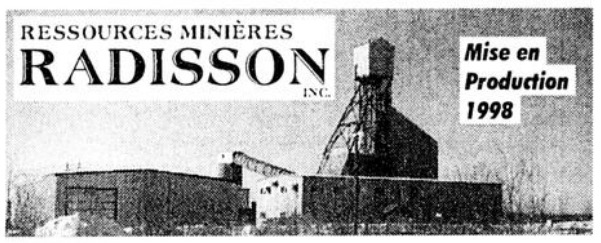
Le bureau de MICST de la Côte-Nord a organisé des rendez- vous commerciaux entre des fournisseurs de Sept-Îles, de Baie-Comeau et de Port-Cartier et des donneurs d'ordres du Mexique, en 1993 et 1995. À la suite de cette initiative, les exportations des PME sont passées de 75 000 $ à 1,5 M$ au total.

Service régional de promotion des exportations

Par ailleurs, les intervenants économiques de l'Abitibi-Témiscamingue veulent créer, conjointement avec le MICST, un service régional de promotion des exportations, qui veillerait particulièrement sur le secteur minier.

« Nous voulons cibler l'Amérique du Sud comme principal marché, parce que le Québec y est déjà très bien positionné », a précisé M. Lamarche. ■

Yves Plouffe & associés
Conseillers en administration et ressources humaines
• Recrutement de cadres et spécialistes
• Réaffectation du personnel minier
• Sondage de rémunération
209, 9e Rue, Rouyn-Noranda, (Québec) J9X 2C1
Téléphone (819) 764-6432
Télécopieur (819) 764-6888

RESSOURCES MINIÈRES RADISSON INC.
Mise en Production 1998

Ressources Minières Radisson Inc. concentre actuellements ses efforts sur une de ses 14 propriétés localisées dans le Nord-Ouest du Québec, soit l'excellente propriété **O'BRIEN**, et sa ressource aurifère de **300 000 onces d'or.**
RADISSON détient tous les ingrédients pour prendre de l'expansion et devenir une aurifère importante au cours des prochaines années, puisqu'une décision de **mise en production sera prise au cours des prochains 18 mois.**
FAITS SAILLANTS DU PROJET O'BRIEN
Ressources de 300 000 onces d'Or
1- *Option d'acquérir 50 % d'intérêt, détenue par les Ressources Breakwater Ltée*
2- *Ressources aurifères de **1 270 000 tonnes métriques à 6,9 g/t (8,6g/t non- coupée)***
3- ***Usine déjà sur place**, ainsi que toutes les infrastructures de surface et souterraines*
4- *Historiquement la mine d'or **la plus riche de tout le Québec** - teneur de **16,0 g/t d'or***
5- *Excellent potentiel à long terme :*
6- *Zones aurifères ouvertes dans plusieurs directions*
7- *Indices d'or découverts dans des contextes non-explorés*
Prochaines étapes :
- *Échantillon en **vrac souterrain de 27 000 t.** et étude de faisabilité complète*
- *Décision de **mise en production en 1998***
POUR PLUS D'INFORMATIONS
100, avenue du Lac Rouyn-Noranda (Québec) J9X 4N4
Tél. : (819) 797-0606
Fax : (819) 797-0100
E-mail : radisson@rmradisson.ca
RDS Bourse de Montréal depuis 1986
RDS Bourse de Montréal depuis 1986
http://www.rmradisson.ca

RAUDIN
EXPLORATION RAUDIN INC.
Une société d'exploration à la recherche de métaux de base et précieux sur ses propriétés minières en Gaspésie, Québec:
cuivre-argent:
Propriétés: Fer à cheval, Vondenbleu, Power, Mont-Christelle, Mont-Alexandre, Cantin
or-argent-cuivre-zinc:
Propriétés: Vallée sèche-Grand-Pabos, Reboul (Option SOQUEM)
PROJET EL CALLEO

NOUVEAU PROJET
Gisement aurifère de 300,000 tonnes prouvées à 3,5g/T en surface dans le coeur du célèbre camp minier d'El Calleo au Vénézuela. Concentrateur modulaire d'une capacité de 75 t/jour (carbon in pulp) prêt à réopérer. Contrats de traitement de minerai à forfait signés.Concession de 40 hectares sur la zone de cisaillement de la mine Columbia. Entouré par des "majeurs".
Symbole à la Bourse de Montréal: RAU M
Exploration RAUDIN Inc.
625 Bld R. Lévesque ouest, suite 300, Montréal, Québec, H3B 1R2
Tél: (514) 861 5138 **Fax: (514) 861 4782**

Revenus de l'industrie minière en 1996 : 3,3 milliards de dollars

Difficile de chiffrer les effets indirects de l'industrie minière

« L'industrie minière a réalisé des revenus de 3,3 milliards de dollars en 1996 », déclare **Marcel Grenier**, économiste au ministère des **Ressources naturelles** du Québec.

« Alors que la valeur des expéditions minières de l'industrie représente seulement 1 % du produit intérieur brut (PIB) québécois, les retombées économiques indirectes sont, quant à elles, difficilement quantifiables. »

Les plus optimistes parlent d'un effet multiplicateur de quatre alors que les estimations plus conservatrices maintiennent qu'il ne pourrait être plus grand que deux, c'est-à-dire qu'un emploi dans l'industrie minière n'engendrerait qu'un emploi supplémentaire dans un autre secteur d'activité.

Dan Tolgyesi, directeur général de l'**Association minière du Québec**, a précisé lors d'un entretien avec LES AFFAIRES que de deux à quatre emplois indirects sont créés pour chaque emploi du secteur minier. Il a expliqué que plusieurs entreprises font affaire avec l'industrie minière, dont des cabinets d'avocats, des banques, des firmes comptables, des courtiers d'assurances, des consultants, des analystes, des entreprises de financement, mais également les entreprises des secteurs d'équipement manufacturier, des explosifs, de la chimie et d'autres produits.

D'autres activités se greffent également à l'industrie minière telles les activités de recherche, portuaires ou boursières. « Le volume des titres miniers échangés à la bourse fournit des occasions aux investisseurs et procure des emplois à la bourse et dans des firmes de courtage.

« En janvier cette année, il y avait 144 titres reliés au secteur minier, des petites entreprises d'exploration aux compagnies majeures inscrites à la **Bourse de Montréal**. C'est 20 % de toutes les opérations boursières de Montréal qui sont reliées au secteur minier. »

Activités de recherche

De plus, les activités de recherche liées à l'industrie minière sont considérables, ajoute **André Lavoie**, directeur des communications et des relations publiques à l'Association minière du Québec. Développer de nouvelles technologies pour réduire les coûts de production et rester concurrentiels à l'échelle mondiale force une innovation constante.

« La mine des **Ressources MSV** (Mtl, *MSV*, 0,50 $) dans la région de Chibougamau, est une mine d'or à faible teneur qu'on exploite de façon économiquement rentable aujourd'hui grâce aux retombées de la R & D. Il y a à peine six ans, cela aurait été impossible. »

M. Lavoie ajoute que 60 % de tous ce qui est transporté par train et par bateau au Canada est relié directement au secteur des mines.

Cet effet, selon **George Miller**, président de l'**Association minière du Canada**, est important mais plutôt du point de vue régional. « Dans les régions où l'activité économique est moindre, l'effet de l'exploitation d'une mine crée beaucoup plus de retombées économiques que ce soit en construction d'infrastructures nécessaires ou en transport.

« Quatre-vingt mille emplois dépendent de l'activité d'exploitation minière au Canada. En additionnant les emplois des industries manufacturières qui s'y rattachent, l'industrie du fer, par exemple, on atteint presque le demi-million d'emplois.

Et si on ajoute l'effet indirect, c'est-à-dire les secteurs qui fournissent des biens et services à l'industrie, on peut dire que se rajoute un autre demi-million d'emplois. L'impact est donc assez important.

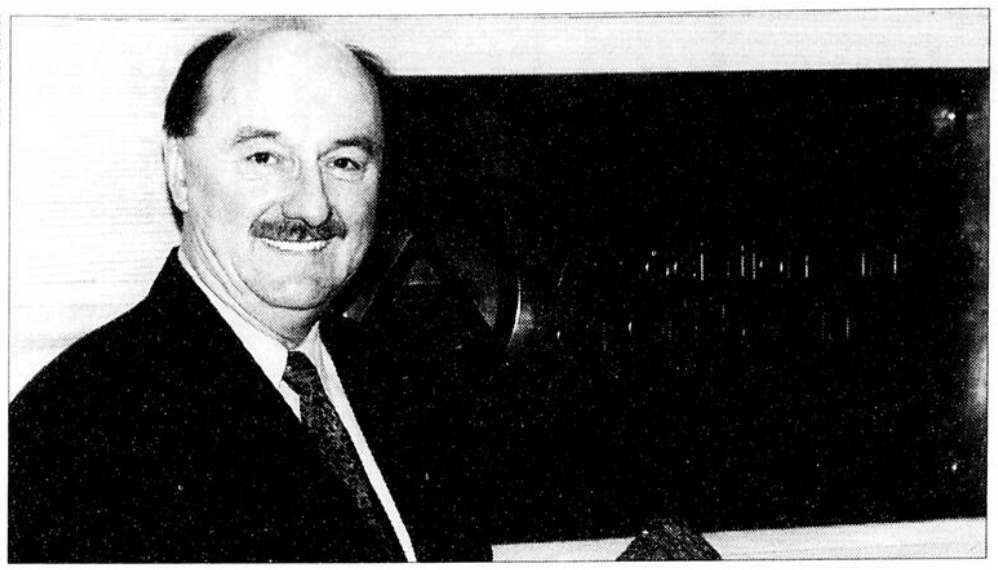


PHOTO : Renée Méthot

■ Dan Tolgyesi : « Les retombées économiques de l'industrie minière sont très importantes au Québec. »

Effet multiplicateur

Comment calculer l'effet indirect de l'industrie minière ? En estimant l'effet multiplicateur ou le ratio qui chiffre l'impact économique dans les autres secteurs par l'effet induit des revenus des travailleurs miniers ainsi que par les emplois indirects créés dans d'autres secteurs (voir encadré et tableau).

Une étude publiée en 1992 par **Statistique Canada** quantifie ces effets en calculant un effet multiplicateur du PIB moyen de 1,81 $ et un effet multiplicateur d'emploi moyen de 1,9. Ces ratios révèlent respectivement le montant de dollars et d'emplois supplémentaires créés dans d'autres secteurs d'activité à la suite de la production d'un dollar de valeur ajoutée ou d'un emploi dans l'industrie minière. « Les chiffres ne sont pas si faramineux », rectifie M. Grenier.

L'économiste soutient l'évaluation conservatrice de Statistique Canada qui limite l'effet multiplicateur à deux et ce, malgré que l'organisme fédéral ait utilisé des données datant de 1986. « Quatre ou cinq emplois par poste additionnel dans l'industrie minière, c'est des chiffres probablement exagérés qui englobent trop de choses et qui ne sont pas fondés sur des études vraiment sérieuses. »

D'après l'étude, fait-il observer, l'industrie minière ne créerait pas plus ni moins d'emplois que l'industrie manufacturière ou l'industrie de la forêt. « Même si nous pensons que la structure sous-jacente à l'évaluation effectuée par le fédéral n'a pas beaucoup varié, nous remarquons qu'il serait intéressant que nous nous penchions sur une réévaluation de l'impact de l'industrie minière pour éclaircir la grandeur de ces effets indirects. » ■

Madeleine Guay

Investir dans les sociétés d'exploration minière oeuvrant au Québec c'est:

- Investir dans l'expertise technique, le potentiel minier et le développement du Québec et de ses régions;
- Créer de l'emploi pour des milliers de québécois, québécoises;
- Rentable pour les investisseurs;

À venir

«Salon sur l'investissement minier»

22 avril 1997, 10h00 à 19h00

Hôtel Marriott Château Champlain, Salle Viger

Pour renseignement:
Association des prospecteurs du Québec
Mme Chantal Patenaude (819) 948-2719
M. Guy Parent (819) 797-0606
M. Dominique Doucet (514) 288-3881

Mines
DYNACOR

UN NOUVEAU PRODUCTEUR D'OR

Actif au Pérou et au Québec

- **OBJECTIF : produire 100 000 onces d'or par an d'ici cinq ans.**
- **13 millions d'actions émises.**
- **Cours réçent : 1 $**

Téléphone : (514) 979-7663
Télécopieur : (514) 979-5754
Site Web : www.dynacor.com
Bourse de Montréal : DYN

Chaque emploi créé dans l'industrie minière entraîne 0,9 emploi dans d'autres secteurs

Les mines de fer créent le plus d'emplois indirects avec un effet multiplicateur de 2,7 soit près du double de la moyenne de toutes les activités minières

Madeleine Guay

Statistique Canada estime à 0,9 emploi l'effet multiplicateur de l'industrie minière.

C'est dire que pour chaque emploi créé dans le secteur minier, il s'en crée en moyenne 0,9 dans d'autres secteurs.

D'un côté, les employés et les actionnaires touchent des revenus des sociétés minières; de l'autre, les fournisseurs de produits et services animent leurs secteurs d'activité respectifs.

Variations selon les secteurs miniers

Statistique Canada a calculé ces effets indirects à partir des matrices intrants-extrants des comptes nationaux et a estimé les effets multiplicateurs de l'industrie minière.

L'effet multiplicateur du produit intérieur brut (PIB) diffère selon le groupe d'activité minière.

Par exemple, l'effet multiplicateur du PIB estimé pour les mines de fer à deux indique que pour chaque dollar de valeur ajoutée produit par cette industrie, 1 $ de valeur ajoutée est produit dans un autre secteur de l'économie.

Moyenne de 1,53

La moyenne pour toutes les activités minières est de 1,53 alors que l'effet multiplicateur le plus bas, 1,41, est celui du groupe exploitant les mines d'or.

Au chapitre des emplois indirects créés, ce sont les mines de fer qui arrivent en tête avec un effet multiplicateur de 2,7.

Il faut signaler que ces effets multiplicateurs nationaux ne prennent pas en compte le fait régional.

L'impact de chaque projet est différent selon le lieu où il voit le jour.

Ainsi, un projet mis en oeuvre dans un nouveau milieu aura un impact plus considérable qu'un projet développé dans un milieu où les infrastructures existent déjà. ■

Effets multiplicateurs de l'industrie minière sur l'emploi

Groupe d'industrie	Effet multiplicateur du PIB Valeur ajoutée dans l'économie par dollar de valeur ajoutée directement du groupe d'industrie	Effet multiplicateur d'emploi Emplois totaux créés dans l'économie par un emploi direct du groupe d'industrie
Mines d'or	1,41 $	1,9
Mines d'autres métaux	1,48 $	1,8
Mines de fer	2,00 $	2,7
Mines de non-métaux (ex. : charbon et amiante)	1,51 $	1,5
Mines de charbon	1,49 $	1,8
Industries de toutes les mines	1,53 $	1,9
Industries primaires du métal	2,24 $	2,3
Industries de la forêt	1,99 $	2,0
Industries manufacturières	2,11 $	2,2

Source : Statistique Canada, Division de l'input-output

Ste-Geneviève • KWG • Spider • EAG • Genoil • Explogas • Strex

SGV
GROUPE STE-GENEVIÈVE

À L'ÉCHELLE DU MONDE

- Principalement composé de sept sociétés publiques toutes orientées vers l'acquisition, le développement et la mise en production de dépôts d'or, de diamants, de pétrole et de gaz au Canada et dans des pays en émergence
- Chaque société possède des caractéristiques adaptées aux défis financiers, techniques et géographiques qui lui sont propres
- En 1996, clôture de plusieurs financements totalisant 140 millions $
- Production d'or prévue pour le troisième trimestre de 1997 (300 000 onces d'or en 1998)

630, boul. René-Lévesque Ouest • Bureau 3200 • Montréal (Québec) • H3B 1S6
Téléphone : (514) 866-6001 • Télécopieur : (514) 866-6193
Internet : http://www.sgv.com • Courrier électronique : info@sgv.com

Or • Diamant • Gaz • Pétrole • Nickel • Cuivre

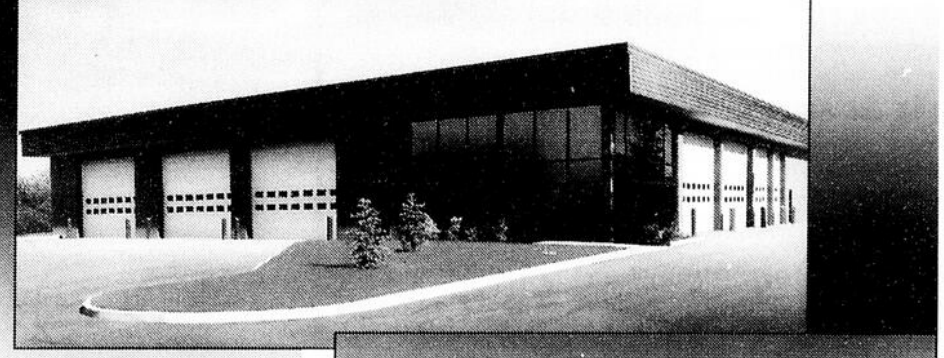
Votre partenaire de confiance pour vos projets de construction

HONCO BÂTIMENTS D'ACIER 20 ANS DE QUALITÉ

• MONOCOQUES • CADRES RIGIDES
• INDUSTRIEL • COMMERCIAL • RÉCRÉATIF

Le système Honco vous assure un bâtiment conçu pour répondre à vos besoins et vous offre le meilleur produit sur le marché

Bâtiments monocoques:
- ❑ Portée claire jusqu'à 60 m et plus
- ❑ Fondation plus simple
- ❑ Aucun pont thermique
- ❑ Services d'ingénierie certifiés
- ❑ Garantie du manufacturier et plus



HONCO BÂTIMENTS D'ACIER
Votre partenaire de succès assuré

HONCO INC.
1191, Chemin Industriel
Bernières (Québec) G7A 1A6
Tél.: (418) 831-2245 • Fax: (418) 831-6302

DIVISION / MONTRÉAL HONCO
7811, Louis H. Lafontaine, suite 205
Anjou (Québec) H1K 4E4
Tél.: (514) 354-5123 • Fax: (514) 354-6949

La Colombie-Britannique éprouve de la difficulté à combler ses quotas d'exportation

Les producteurs de la Colombie-Britannique éprouvent de la difficulté à combler les quotas d'exportation vers les États-Unis attribués par le gouvernement fédéral en vertu de l'entente avec les Américains sur le bois de sciage.

Tout le monde se doutait un peu que le gouvernement fédéral avait bien traité les producteurs de bois de sciage de la Colombie-Britannique dans l'attribution des quotas. Les chiffres de la **Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation** confirment maintenant les doutes.

À un mois de la fin de la première année de l'entente, les producteurs de bois de sciage du Québec ont atteint 97,7 % de leurs quotas et ceux de l'Alberta, 94,6 %. Ceux de l'Ontario les ont dépassés de 1 %, tandis que les producteurs de la Colombie-Britannique sont encore à 89,5 % de leur quota.

Selon **Nsimba Kinuani**, spécialiste du marché du bois de sciage à l'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec**, plusieurs producteurs du Québec se font demander par des producteurs de la Colombie-Britannique de servir des clients canadiens.

« Pour atteindre leur quota d'exportation, les producteurs de la Colombie-Britannique devront réduire leurs ventes à leurs clients canadiens ou asiatiques. Les acheteurs américains les voient venir et retardent le plus possible leurs commandes pour obtenir de meilleurs prix », a dit M. Kinuani aux AFFAIRES. (FR) ■

La grève de Norilsk fait monter le prix du platine

La possibilité d'une grève des mineurs de la mine de nickel *Norilsk*, située dans la Communauté des États indépendants, a fait bondir les prix du platine et du palladium. Les mineurs ont voté en faveur de la grève pour obtenir des gains de leur employeur.

Norilsk est le premier producteur mondial de palladium et le deuxième pour le platine. Ces métaux précieux sont des sous-produits de la production de nickel, la principale source de revenus de Norilsk.

Le prix du platine a grimpé de 24,60 $ US l'once, à 396,40 $ US la semaine dernière, à New York. La hausse du prix du platine a eu également un effet d'entraînement sur le prix de l'or, qui a bondi de 9,60 $ US l'once, à 364,10 $ US à New York. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 28-02-97	Fermeture 21-02-97	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,74	0,72	2,78
Argent ($ US l'once)	5,25	5,24	0,19
Cuivre ($ US la lb)	1,10	1,11	- 0,90
Nickel ($ US la lb)	3,62	3,55	1,97
Or ($ US l'once)	358,60	353,30	1,50
Platine ($ US l'once)	396,40	371,80	6,62
Zinc ($ US la lb)	0,55	0,54	1,85
Indice CRB	242,50	241,27	0,51
Indice Dow Jones (à terme)	159,22	157,36	1,25
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	20,30	21,63	- 6,15
Brent (Mer du Nord)	19,34	20,19	- 4,21
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	495,00	485,00	2,06
Prix composés			
Toronto $ CA	407,71	402,38	1,32
Columbus $ US	398,43	399,82	- 0,35

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mars	5,31	5,19	2,31
	mai	5,36	5,24	2,29
Cuivre ($ US la livre)	mars	1,14	1,13	0,88
	mai	1,11	1,10	0,91
Or ($ US l'once)	avril	365,10	354,10	2,82
	juin	367,30	356,30	2,81
Platine ($ US l'once)	avril	396,40	374,00	5,99
	juillet	398,00	376,00	5,85
Café C ($ US la livre)	mars	1,90	1,75	8,57
	mai	1,77	1,62	9,26
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,74	0,73	1,37
	mai	0,76	0,75	1,33
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	11,32	11,18	1,25
	juil.	10,72	10,82	- 0,92

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Dynacor a mis en marche son usine de traitement au Pérou

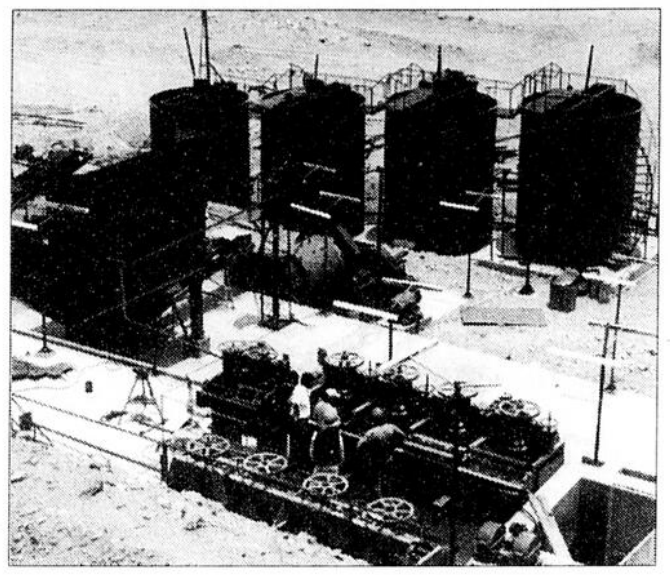
François Riverin

Les **Mines Dynacor** (Mtl, *DYN*, 0,99 $) viennent de mettre en marche l'usine de traitement de l'ancienne mine *Acari*, située dans le département d'Ayacucho, au Pérou, près de la ville de Nasca.

Dynacor a dépensé 500 000 $ US depuis près d'un an pour la mise en valeur de la propriété Acari. Une grande partie des fonds a servi à remettre en état l'usine de traitement. Le reste a servi à l'échantillonnage des zones minéralisées en surface et dans les galeries à flanc de montagne percées par les orpailleurs et les anciens exploitants.

Au cours des prochains mois, le plan d'affaires de la compagnie consiste à traiter des rejets miniers provenant de la mine Acari et d'orpailleurs locaux à la cadence de 60 tonnes métriques par jour. Ces rejets contiennent en moyenne entre 0,10 et 0,17 once d'or la tonne, peuvent être achetés et transportés à bas prix. Dynacor prévoit produire entre 5 000 et 7 000 onces d'or en 1997 à partir d'une source de 15 000 à 20 000 tonnes de rejets identifiés. Parallèlement à cette opération, Dynacor mettra en branle un petit programme d'exploration pour déterminer l'orientation des veines de la zone minéralisée. La compagnie embauchera également un expert pour dresser un plan de minage.

D'après les photos, on peut observer la veine principale à partir du bas de la montagne jusqu'au sommet de la montagne, soit sur une hauteur d'environ 800 mètres.



■ Le concentrateur de la mine *Acari*, au Pérou.

Les géologues ont échantillonné systématiquement la veine dans les trois galeries et le sous-niveau, ainsi qu'en surface. La partie strictement quartz de la zone minéralisée a titré plus d'une once d'or la tonne en moyenne sur des largeurs variant entre 0,3 mètre et 1,5 mètre. La partie qui enveloppe la zone minéralisée donne en moyenne 0,17 once d'or la tonne, soit sur trois autres mètres de largeur. La largeur de la zone minéralisée varie horizontalement.

La veine principale a été repérée sur une longueur de 1,2 kilomètre en surface, tandis que la structure se poursuit sur 4 kilomètres. Au moins trois veines de quartz ont été identifiées, dont la veine *Carnero*. Plusieurs autres veines et veinules viennent entrecouper les veines principales.

Dynacor n'a pas encore procédé à des forages. On ne connaît donc pas l'extension en profondeur des veines.

Stratégie

« Notre stratégie consiste à aménager les zones connues pour l'exploitation. On va faire des forages pour connaître la direction des veines. Cependant, nous ne voulons pas dépenser des sommes énormes pour obtenir des réserves. Nous jugeons qu'une telle façon de procéder n'est pas adaptée à ce genre de minéralisation », a expliqué aux AFFAIRES **Marc Blais**, président de Dynacor.

Dynacor n'aura donc pas eu besoin de creuser de puits pour accéder aux zones minéralisées. Son usine de traitement n'a presque rien coûté. La compagnie peut se permettre de déroger aux coutumes établies au Québec de délimiter d'abord des réserves. Normalement, ces investissements coûtent plusieurs dizaines de millions. Le risque financier pour Dynacor de procéder de cette façon se limite à quelque centaines de milliers de dollars.

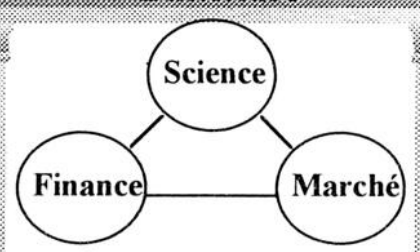
M. Blais calcule que le coût direct d'exploitation sera autour de 240 $ US l'once d'or pour extraire le minerai. Le coût d'usinage du minerai sera d'environ 25 $ US la tonne. Les travaux miniers proprement dits devraient commencer en avril 1997.

Dynacor dispose présentement de 500 000 $ de liquidités. La compagnie veut faire plusieurs petits financements, selon les besoins, plutôt qu'un gros financement, pour minimiser la dilution du capital. Dynacor aura besoin de 3 à 5 M$ US pour commencer l'exploitation, montant qui sera réuni par des placements privés et par les fonds autogénérés. Dynacor compte 15 M d'actions émises, sur une base diluée.

« Notre stratégie avec les investisseurs, c'est de leur proposer de bâtir une exploitation minière rentable, réaliste. Notre objectif, c'est de produire 100 000 onces d'or par année d'ici trois à cinq ans », a déclaré M. Blais. ■

LA nouvelle force
dans l'industrie des technologies

AVINGCO
groupe conseil, Montréal-Québec-Sherbrooke
L'interface



• *Évaluation technologique*
• *Financement de projet technologique*
• *Marketing des technologies*

Une approche innovatrice orientée sur les résultats.

Communiquez dès maintenant!

1-888-AVINGCO http//:www.avingco.com

Espalau va de l'avant en Équateur

La **Société minière Espalau** (Mtl, *EPU*, 1,25 $) a obtenu des résultats d'échantillonnage très favorables dans les galeries à flanc de montagne situées sur la propriété *El Paraiso*, en Équateur.

Espalau peut y obtenir une participation de 50 % d'une coopérative minière locale en finançant la mise en production de la partie la plus basse de la montagne et la moins accessible aux travailleurs locaux.

La firme **Geospex** a échantillonné deux galeries percées dans la veine nº 1 et distantes de 20 mètres verticaux. La teneur moyenne a été 53,7 grammes d'or la tonne sur 30 centimètres de largeur et 250 mètres de longueur pour la première et 101 grammes d'or la tonne sur 30 centimètres de largeur et 280 mètres de longueur pour la deuxième galerie.

La veine nº 2 a été échantillonnée sur 770 mètres de longueur. La teneur moyenne a été de 26 grammes d'or la tonne sur 43 centimètres de largeur moyenne. La même veine a été échantillonnée sur deux niveaux distants de 71 mètres, donnant une à deux onces d'or la tonne sur 42 centimètres de largeur et sur 55 mètres de longueur.

« On se doutait qu'il y avait de fortes teneurs en or là-dedans. Maintenant, c'est confirmé par des analyses », a déclaré aux AFFAIRES **Yves Gagnon**, président d'Espalau.

La prochaine étape sera l'embauche d'une firme d'ingénierie qui effectuera une étude de faisabilité d'une exploitation minière. Les Équatoriens disposent déjà d'une usine de traitement rudimentaire dans la région. Espalau apportera son savoir-faire minier et ses ressources financières pour améliorer l'exploitation.

Par ailleurs, Espalau a reçu l'offre finale d'achat de sa filiale **Ross Finley** présentée par les employés. L'offre s'élève à 19 M$ et porte seulement sur les éléments d'actif, soit 11,1 M$ pour les immobilisations, 5,9 M$ pour les comptes recevables et 2 M$ pour les stocks.

Si Espalau accepte l'offre, son fonds de roulement montera à 3,1 M$ et son ratio d'endettement s'améliorera. Espalau devra radier 4,3 M$ d'achalandage. (FR) ■

La méthode du *Dow 10* donne naissance à l'achat d'un titre unique

Dominique Beauchamp

La stratégie de placement du *Dow 10*, qui consiste à acheter les titres de l'indice des 30 industrielles *Dow Jones* qui affichent les rendements de dividende les plus élevés, a donné naissance à une autre variante : l'achat d'un titre unique.

Le Dow 10 a déjà une sous-stratégie plus connue, celle du *Dow 5*, qui consiste à acheter seulement les cinq titres du Dow 10 les moins chers par action. Pourquoi ces stratégies soulèvent-elle tant d'intérêt ? Parce qu'à long terme, ces recettes simples ont surpassé le rendement du marché américain (voir tableau ci-contre).

Titres du Dow 10 et du Dow 5 pour les 12 prochains mois (mise à jour le 27 février)

Titre[1], symbole	Cours au 26-02-97 ($ US)	Rend. de dividende (%)
AT&T, *T*	40,63	3,20
Int. Paper, *IP	43,50	2,30
Goodyear Tire [2], *GT*	53,75	2,1
General Motors, *GM*	58 75	3,40
Chevron, *CHV*	67,00	3,20
Minnesota Mining, *MMM*	93,13	2,30
Texaco, *TX*	101,88	3,30
Exxon, *XON*	102,13	3,10
J.P. Morgan, *JPM*	108,38	3,20
Philip Morris, *MO*	133,50	3,60

[1] : du moins cher au plus cher
[2] : Goodyear Tire a délogé DuPont Co. le 26 février
* titre PPP pour les 12 prochains mois. Au début de l'année 97, c'était AT&T.
Note : les titres en caractères gras sont les titres du Dow 5.

Tableau : LES AFFAIRES

La course aux recettes magiques

Les investisseurs sont avides de techniques performantes et faciles à mettre en application. Le gourou du *Dow Jones*, **John Downes**, y consacre un livre et une lettre financière *Beating the Dow*[1], depuis 1992. Le mensuel américain de finances personnelles *Individual Investor*[2] publie une chronique mensuelle sur le sujet et plusieurs lettres financières y réfèrent régulièrement.

M. Downes a d'ailleurs baptisé l'achat du titre unique *PPP* pour *Penultimate Profit Prospect*. La technique consiste à acheter l'avant-dernier titre le moins cher du Dow 10.

Aucune de ces méthodes n'est infaillible. En 1996 par exemple, la technique du Dow 10 (27,9 %) n'a pas surpassé le rendement de 28,9 % du Dow Jones. Elle a toutefois surclassé le rendement de l'indice généraliste *Standard & Poor's 500* (20,26 %).

Les rendements composés à long terme du PPP masquent des années inégales. Le rendement composé est gonflé par les rendements spectaculaires de certaines années, dont 186 % en 1991.

La technique du PPP est la plus risquée des trois méthodes du Dow 10 parce que l'investisseur se restreint à un seul titre.

Plus que pour les deux autres méthodes, l'investisseur doit se plier à la discipline de façon systématique chaque année afin de contrer la volatilité inévitable d'une méthode de placement strictement mécanique.

À titre d'exemple d'écarts de rendements, le PPP de 1996, **Chevron** (New York, *CHV*, 67 $ US), a procuré un rendement de 28,1 %, par rapport à un rendement de 26,01 % pour le Dow Jones. En 1994, l'achat de **Woolworth** (New York, *Z*, 20,88 $ US) aurait entraîné un rendement négatif de 37,4 %.

Depuis 1973, la stratégie du PPP a moins bien fait que le Dow Jones 11 fois. À titre comparatif, la stratégie du Dow 10 n'a pas surpassé le marché sept fois durant ces 23 années. Elle a aussi procuré un rendement négatif trois fois.

La méthode du Dow 5 a moins bien fait que l'indice Dow Jones six fois. Elle n'a perdu de l'argent que deux fois, en 23 ans. Même dans les années baissières de 1973 (- 13,1 %) et de 1977 (- 12,7 %), son rendement a été positif.

Cela s'explique parce que les titres achetés sont déjà déprimés. Ils sont donc moins vulnérables à une chute dramatique dans un recul boursier. Leur dividende élevé procure aussi un soutien à la baisse.

M. Downes attribue le succès du PPP au fait que l'avant-dernier titre le moins cher du Dow 10 ne mérite pas son classement. La société est le plus souvent une entreprise qui connaît des difficultés passagères.

M. Downes met en garde ses lecteurs. L'achat du titre le moins cher du Dow 10 ne fonctionne pas. Historiquement, les problèmes de l'entreprise justifient son prix et sa mauvaise performance perdure une deuxième année.

Le PPP pour les 12 prochains mois est **International Paper** (New York, *T*, 43,50 $ US). Afin de minimiser le risque, M. Downes suggère de bâtir un portefeuille Dow 10 et d'y juxtaposer le PPP, même si cela signifie acheter un même titre deux fois.

Méthode

La stratégie du Dow 10 consiste à acheter un montant égal des 10 titres du Dow Jones affichant les rendements de dividendes les plus élevés. L'investisseur peut le faire au début de l'année ou en tout temps, mais il doit posséder les titres pendant 12 mois.

À chaque période précise de 12 mois, l'investisseur revend les titres qui ne se qualifient plus et les remplace tout en conservant les autres.

Philip Morris (New York, *MO*, 133,50 $ US), **Exxon** (New York, *XON*, 102,13 $ US) et **General Electric** (New York, *GE*, 106,25 $ US) ont annoncé une division de leurs actions. Au moment où ces divisions entreront en vigueur, leurs titres accéderont sans doute au Dow 5 car ils seront les moins chers, a prédit M. Downes.

Les experts croient que ces titres font mieux que le marché parce que leur rendement de dividende élevé est le reflet d'un affaissement du prix de leur action et d'une désaffection momentanée des investisseurs.

La technique impose la discipline classique d'acheter à prix d'aubaine et de revendre après un gain des titres de qualité, peu importe le comportement du marché dans son ensemble.

Aux États-Unis, les sociétés du Dow Jones sont de grandes entreprises industrielles bien établies capables de maintenir leur dividende en période de récession et de les majorer régulièrement en période de prospérité. Plusieurs sont des titres de croissance.

L'*Investment Guide*, de l'**American Investment Services**, recommande la prudence lorsque la bourse est à un sommet cyclique. Elle suggère d'acheter graduellement les titres sur plusieurs mois jusqu'à ce que le portefeuille soit complet.

Une autre possibilité est d'acheter chaque mois le titre du Dow 10 affichant le rendement de dividende le plus élevé que l'investisseur ne possède pas déjà.

L'association a aussi remarqué qu'il était préférable de s'en tenir aux titres qui font partie du Dow 10 pendant 12 mois consécutifs. ■

[1] : 1-800-477-3400; [2] : 1633 Broadway, 38th floor, New York, NY 10019, 1-800-843-2729.

Le *TSE Sélect 5* est performant aussi

La stratégie du *Dow 5* a son pendant canadien, le *TSE Sélect 5*, selon les recherches menées par **Davis F. Roberts**, de **Midland Walwyn Capital**[1].

L'achat des cinq titres les moins chers parmi les titres du *TSE 35* affichant les rendements de dividende les plus élevés a procuré un rendement annuel composé de 15,3 % entre 1987 et 1996, comparativement à un rendement de 9,8 % pour le *TSE 300*.

En 1996, son rendement a été de 42,3 %, en regard d'un rendement de 28,3 % pour le TSE.

« Les investisseurs sont à la recherche de telles techniques parce que la majorité des gestionnaires ne surpassent pas les indices de façon constante », a déclaré le courtier en valeurs mobilières.

Sa technique comporte un ajustement. Elle exclut les sociétés de services publiques **BCE** (Mtl, *BCE*, 67 $), **TransCanada PipeLines** (Mtl, *TRP*, 25,60 $) et **TransAlta Utilities** (Tor., *TA*, 16,60 $).

« Historiquement, ces trois services publics accéderaient souvent à la liste seulement en raison de leur dividende et non pas qu'ils sont sous-évalués. Or, l'attrait de l'approche du Dow 10 est d'identifier les titres les plus susceptibles de rebondir dans les 12 mois suivants », a-t-il expliqué.

Un courtier de Chicago, **Niké Securities**, a adapté la stratégie du Dow 5 aux indice *Financial Times 30* (*FTSE*-Londres) et au *Hang Seng 30* (*HS*-Hong Kong). Le FTSE Sélect 5 a surclassé l'indice 19 ans sur 21.

Il est possible de créer différents portefeuilles en combinant une ou plusieurs des stratégies sur les différents marchés. À titre d'exemple, un placement égal (25 %) dans le Dow 5, TSE Sélect 5, FTSE Sélect 5 et Hang Seng Sélect 5 aurait procuré un rendement annuel composé de 20,8 % entre 1987 et 1996.

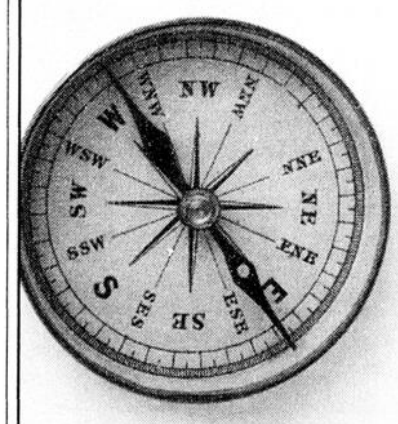
Le rendement relatif supérieur de la technique du Sélect 5 dans les marchés autres qu'américain est moins spectaculaire. « L'essentiel est de surpasser les indices et la majorité des fonds communs gérés activement dans un horizon minimum de trois à cinq ans. » (DB) ■

[1] : Pour plus d'information sur les portefeuilles *Sélect 5*, appeler Davis Roberts au (514) 846-3601 ou au 1-800-361-2773.

Titres du TSE Sélect 5 pour 1997

Nova Corp., *NVA*
Banque Nationale, *NA*
MacMillan Bloedel, *MB*
Dofasco, *DFS*
Moore Corp., *MCL*

Source : Davis Roberts, Midland Walwyn Capital
Tableau : LES AFFAIRES

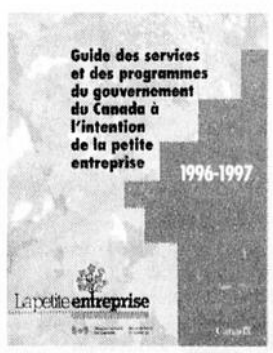


Le nouveau guide des services à l'intention des PME

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



INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 28 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	+.04
Obligations(r)	11.36	-.14
Equilibré(r)	12.72	+1.92
AGF GROUPE DE FONDS C$		
Act Can AGF(r)•	14.96	-.93
Act Mon AGF•	7.04	-.28
Act RER 20/20(r)•	7.28	-2.15
Actions cr AGF(r)•	27.43	-.87
Allemagne AGF•	26.00	+1.72
Am CT Ht Rd AGF(x)•	4.73	+.33
Am Latine 20/20•	6.54	+.15
Am RSA AGF•	16.16	-1.28
Can RSA AGF(r)•	4.96	-1.20
Cat Canada AGF(r)•	6.14	-.97
Cont Term 20/20(r)•	6.46	+2.54
Cr & rev AGF(r)•	19.80	-.80
Cr Amer AGF•	16.84	-2.21
Cr Can AGF(r)•	20.04	-.94
Cr Euro AGF•	11.11	+.73
Cr asiatiq AGF•	15.94	+.06
Crois Act 20/20•	14.15	-3.68
Dir Chine AGF•	8.17	+1.87
Dividendes AGF(rx)•	18.23	-.44
Euro RA AGF•	6.21	+.65
Indien 20/20•	2.04	+3.55
Int Actif 20/20•	5.58	+.54
Intl RER RA AGF(r)•	5.30	-2.93
Japon AGF•	4.77	+.21
Mar Emer 20/20•	4.60	-.86
Mon Obl Gv AGF(x)•	9.88	-.33
Mon Obl RER AGF(rx)•	4.72	-.47
Mond Equil AGF•	13.65	+.07
Obl Can AGF(rx)•	5.46	-.73
RER PME 20/20(r)•	6.04	-1.63
Res Can 20/20(r)•	23.70	-1.46
Rev Am AGF(x)•	10.55	-.60
Rev CT Int AGF•	10.64	+.19
Rev Elevé AGF(rx)•	10.40	-.24
Spécial Am AGF•	11.63	-2.51
Val Int AGF•	27.20	-.95
AGF GROUPE DE FONDS U$		
Act Mon AGF•	5.16	-.39
Allemagne AGF•	19.03	+1.44
Am CT Ht Rd AGF(x)•	3.46	-.04
Am RSA AGF•	11.82	-1.66
Amer Lat 20/20•	4.79	-.21
Cat Canada AGF(r)•	4.49	-1.32
Cr Amer AGF•	12.32	-2.53
Cr Asiatiq AGF•	11.67	-.26
Cr Euro AGF•	8.13	+.37
Crois Act 20/20•	10.35	-3.99
Dir Chine AGF•	5.98	+1.53
Euro RA AGF•	4.55	+.44
Indien 20/20•	1.50	+3.45
Int Actif 20/20•	4.09	+.25
Japon AGF•	3.49	—
Mar Emer 20/20•	3.36	1.18
Mon Obl Gv AGF(x)•	7.23	-.72
Mond Equil AGF•	9.99	-.30
Rev Am AGF(x)•	7.72	-.90
Rev CT Int AGF•	7.79	-.13
Spécial Am AGF•	8.51	-2.85
Val Int AGF•	19.91	-1.24
AGF GESTION		
Allemagne C$ M•	26.96	+1.81
Allemagne U$ M•	19.73	+1.49
AIC GROUP		
Avantageux(r)•	50.31	-1.51
Avantageux II(r)•	6.22	-1.27
Divers Cda(r)•	22.19	-.31
Marché Nouv•	9.37	-.85
Valeur•	32.42	-2.79
World Equity•	12.70	-.47
ALL CANADIAN		
Compound(r)	15.04	—
ALTAMIRA		
Act Euro•	14.37	+.14
Actions(r)•	31.59	-.09
AltaFund(rx)•	24.77	+.04
Amer Gr Soc•	15.00	-1.45
Amer Select•	26.61	1.11
Asie-Pacif•	10.66	-1.93
Capital(r)•	21.17	-.42
Croissance(rx)•	15.82	-.98
Divers Mond•	14.26	-.63
Dividendes(r)•	3.27	-.61
Découv Mond•	5.14	-.58
Equilibré(r)•	15.14	-1.24
Mond Pet Soc•	5.91	+.17
Mét Préc&Strat(r)•	8.01	+.25
Obl Etat CT(r)•	5.62	-.35
Obl Haut Rend•	5.87	-.17
Oblig Mond(r)•	9.83	-.41
Obligations(r)•	14.39	-1.03
Occas Japon•	3.86	—
Reprise(r)•	14.38	-1.64
Ressources(r)•	15.32	-.71
Rev CT Glo(r)•	11.77	+.77
Rev&Crois(r)•	8.35	+.36
Revenu(r)•	7.88	-1.62
Science & Tech•	6.26	-2.64
AMI CAPITAL PRIVÉ		
Actions(r)	14.14	-1.13
Optimix(r)	14.72	-.85
Revenu(r)	10.63	-.97
A.P.P.Q.(n)		
Equilibre(r)	16.42	-.12
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond•	14.50	+.07
Am Advantage C$•	16.77	-1.58
Am Advantage U$•	12.27	-1.92
Am LrgCap Gr C$•	26.32	-.72
Am LrgCap Gr U$•	19.25	-1.08
Amer Latine•	9.81	+.72
Bassin Pac•	8.25	-.36
Can GrndCap Cr(r)•	17.54	-.57
Cdn LrgCap Val(r)•	13.09	-.98
Cdn Sml Cap Val(r)•	14.27	+.35
Cro Can Pet Cap(r)•	11.21	-.44
Cro Intl Gr Cap•	11.23	-.18
Cro Intl Mar Em•	11.86	-1.58
Crois Can Div(rx)•	10.71	-.10
Crois EmergCan(r)•	19.14	+.37
Equil Can(r)•	13.25	-.38
Géré Terme C$(r)•	11.97	—
Géré Terme U$(r)•	8.76	-.45
Mond Oblig(rx)•	10.03	-.31
Obl Can HtRend(rx)•	11.85	-.04
Oblig Can(rx)•	10.75	-.72
REER Ind Amér(r)•	10.61	-1.76
REER Ind Intl(r)•	10.64	-.37
Rend Euro•	13.91	+.07
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(y)	11.02	-.09
Crois RER(y)	12.63	-.08
Croissance(y)	11.81	+.08
Equil RER(r)	11.85	-.08
Equilibré(y)	11.23	+.09
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	12.28	-.89
CP Amer Ind Act•	10.20	-1.66
CP Amer Spe Cro•	9.53	-2.01
CP Amer Valeur•	10.80	-1.29
CP AmérCrois•	13.69	-1.21
CP Crois can(r)•	15.29	-.20
CP Ext Orient•	12.65	+.21
CP Hypothèque(r)•	12.52	-.31
CP Jap Crois•	7.44	-1.33
CP Latino-Amer•	11.37	-.52
CP Met Prec(r)•	12.88	+3.77
CP Mon Sci&Tech•	10.28	-1.29
CP Mrch Dev•	9.58	-.13
CP Obligltl•	10.27	+.57
CP Ressources(r)•	14.16	+.48
CP Revenu Div(r)•	15.04	-.65
CP Sp Crois(r)•	13.97	-.58
FC Allocation(r)•	14.03	-.57
FC Bond(r)•	12.51	-.58
FC Equ Index(r)•	17.66	-1.05
FC Intl Gth•	14.68	-.10
PC Eur Crois•	12.72	+.91
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	12.12	-.32
Obligations(r)	10.89	-.64
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	10.06	-.07
Act Can(r)	15.96	-.24
Act Intl(l)	6.89	+.15
Equilibré(r)	13.82	-.33
Pet Cap(r)	8.81	-.05
Revenu(r)	11.35	-.62
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	35.47	+.21
Obligations(r)	11.06	-.79
BONHAM & CO INC		
SV Amer Equity	4.99	.80
SV Cdn Equity(r)	5.48	.90
SV Glo Bal RRSP(r)	5.10	-2.30
SV Glo Equity	5.22	-.19
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amér•	8.39	-.36
Act Cdn(r)•	9.10	-.33
Act Mondiales•	20.61	+.15
Asie Pacifique•	11.05	+.09
Can Equil(r)•	5.23	-.19
Can Oblig(rx)•	4.94	-.20
Marchés en Dev•	13.10	-.15
Pet Soc Amér•	29.20	-1.28
Pet Soc Can(r)•	14.46	+.42
Pet Soc Mond•	19.69	-.20
RER Mond Equil(r)•	15.13	-.66
RER Mond Oblig(rx)•	10.67	-.28
Ressour Can(r)•	23.85	+2.23
Revenus Div(rx)•	11.76	-.21
Revenus Elevé(rx)•	10.36	+.48
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	6.13	-.65
Act Mondials U$•	15.06	-.13
Asie Pacifiq U$•	8.08	-.12
March en Dev U$•	9.57	-.52
Pet Soc Amér U$•	21.34	-1.57
Pet Soc Mond U$•	14.39	-.48
CAMAF(n)		
Camaf(r)	13.77	-.07
CANADA TRUST		
Act Intl•	23.60	-.08
Act Spéc(r)•	22.57	-1.10
Act US•	18.49	-.96
AmeriGrowth(r)•	11.58	-1.70
AsiaGrowth(r)•	9.53	-1.55
Balanced(r)•	17.26	-.46
Bond(rx)•	12.02	-.57
Div Income(rx)•	14.00	-.21
EmergMkts•	12.07	-.41
EuroGrowth(r)•	10.48	-.19
GlobalGrowth(r)•	9.95	-.60
Hypotheques(rx)•	60.87	-.08
Nord Amér•	41.45	-1.19
Oblig Intl(rx)•	10.37	+.58
Sht Term Bnd(r)•	10.26	-.19
Stock(r)•	19.04	-.83
CHOU ASSOCIATES(n)		
Associates(l)	43.78	-1.68
RRSP(r)	15.65	-.13
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	11.43	-.09
Américain•	11.75	-1.09
Crois Can(r)•	7.06	-1.40
Equil Can(r)•	7.01	-1.13
Equil Intl•	13.16	-.60
Marchés Nouv•	8.20	+.12
Mondial•	9.75	—
Oblig Can(rx)•	5.38	-.59
Oblig Mondiales(x)•	5.29	-.75
Pacifique•	19.05	-.26
RER Act Mond(r)•	5.40	-.74
RER Américain(r)•	11.43	-1.47
RER Equil Intl(r)•	12.13	-.49
RER Obl Mond(r)•	4.99	-.60
Rev Nouv Monde(x)•	11.64	-1.35
Revenu Can(rx)•	11.95	-.37
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	8.36	-.24
Américain U$•	8.59	-1.38
Equil Intl U$•	9.62	-.82
MarchésNouv U$•	5.99	-.17
Mondial U$•	7.13	-.28
Oblig Mond U$(x)•	3.87	-.97
Pacifique U$•	13.93	-.50
RevNouvMnd U$(x)•	8.51	-1.60
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amer Latine•	10.05	-.10
Américain•	10.58	-1.12
Canadien•	6.62	-1.49
Cdn Monarque(r)•	10.03	-.10
Court-Terme•	7.27	—
Hsbgr Européen•	7.59	-.78
Hsbgr Expans•	10.73	-.37
Hsbgr Intl•	10.88	-.18
Hsbgr Pet Socie•	11.20	-.36
Hsbgr Valuer•	11.25	-.27
Hsbgr nouv Asia•	9.83	+.31
Marchés Nouv•	7.12	+.14
Mondial•	11.59	—
Pacifique•	12.86	-.31
Ressource•	11.67	-1.27
Serv Financier•	12.79	-.93
Serv Sante•	11.19	-.80
Technologies•	12.89	-.92
Telecom•	11.33	-1.65
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amer Latine U$•	7.35	-.27
Américain U$•	7.73	-1.40
Canadien U$•	4.84	-1.83
Cdn Monarque U$(r)•	7.33	-.41
Court-Terme U$•	5.31	-.38
Hsbgr Euro U$•	5.55	-1.07
Hsbgr Expans U$•	7.84	-.63
Hsbgr Intl U$•	7.95	-.50
Hsbgr N Asia U$•	7.19	+.14
Hsbgr Pet SocU$•	8.19	-.61
Hsbgr Valuer U$•	8.22	-.60
Marche nouv U$•	5.20	-.19
Mondial U$•	8.47	-.24
Pacifique U$•	9.40	-.53
Ressource U$•	8.53	-1.50
Serv Finan U$•	9.35	-1.16
Serv Sante U$•	8.18	-1.09
Technologies U$•	9.42	-1.26
Telecom U$•	8.28	-1.90
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	16.43	-1.93
Amér Latine	11.60	-.02
Appréc Cap(r)	20.46	-1.40
Can Act(r)	15.00	1.01
Can Oblig(r)	11.74	-.69
Cdn Sht Trm Bnd(rx)	10.47	-.30
Dividend(r)	14.23	-.30
Démo Amér Nord	10.98	-.84
Écon emerg	11.56	+.01
Equilibré(r)	15.20	-.98
Européennes	11.58	+1.30
Ext Orient	11.12	-.00
Hypothécaires(rx)	12.29	+.10
Indice Bour Can(r)	12.14	-1.10
Intl Act	17.46	-.07
Intl Oblig(rx)	10.93	-.28
Japonaises	10.31	-.79
Metaux Préc(r)	9.81	+1.90
Mondial Tech	11.53	-3.29
Opport U.S.	10.14	-3.31
REER Ind Intl	9.96	-.31
Ressources Can(r)	11.86	+.11
Reér Ind Bou EU(r)	11.35	1.40
Energie(r)	12.42	-2.26
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amér Actions	11.45	—
Can Actions(r)	11.02	-.63
Can Equilibré(r)	10.74	-.56
Can Revenu(rx)	10.02	-.69
Comm Mondial	10.60	-.84
Cro Pet Soc Ame	10.54	+.19
Mondial d'occ	10.74	+.66
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	9.27	-.86
Equity(r)	10.19	-.56
Income(r)	10.67	-.78
Intl Equity	7.25	-.71
CONCORDE		
Croissance(r)	7.93	-.18
Dividende(r)	14.30	+.56
Equilibré(r)	12.04	-.40
Hypothèques(r)	10.79	-.12
Internationaly)	11.18	+.01
Revenu(r)	10.63	-1.05
CORMEL(n)		
Equilibrée(r)	13.33	-.19
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.08	-.35
Bond(rx)	5.35	-.61
Cdn Growth(r)	6.68	-.15
Global	13.45	-.15
US Fund	28.29	-.49
COTE 100(n)		
Amér REER(r)	25.77	-.15
Amérique	21.56	-.55
EXP	18.89	+.21
REA	13.97	—
U.S.	10.47	-1.51
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	13.25	+.70
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	7.68	+1.72
Goldtrust(r)	8.40	+1.45
CUNDILL GROUP		
Security(r)	20.42	+1.09
Value(y)	16.96	+1.19
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	27.21	+.29
Americain(r)	10.72	-.81
Croissance(r)	12.78	-.63
Divers Amb(r)	10.16	-.11
Divers Aud(r)	11.86	-.17
Divers Mod(r)	11.28	-.38
Divers Sec(r)	10.75	-.20
Dividende(r)	12.62	+.08
Enviro(r)	15.07	-.21
Equilibré(r)	14.89	-.05
Hypothèques(r)	4.65	-.26
Internat'l(y)	31.43	+.68
Mond Equil(r)	10.05	+.46
Obligations(r)	5.34	-.93
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	12.58	-2.78
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn Amer C$•	10.76	-.09
Dyn Amer U$•	7.87	-.51
Dyn Cdn Gro(r)•	12.77	-.31
Dyn CdnRealEst(r)•	10.11	-.30
Dyn Div Gro(r)•	6.66	-.60
Dyn Dividend(r)•	6.62	-.90
Dyn Europe•	17.04	1.05
Dyn Far East•	12.31	+.24
Dyn Fund Cda(r)•	19.23	-.41
Dyn Glo Bond(r)•	6.18	-.48
Dyn Glo Milna•	7.24	-1.36
Dyn Glo Partner•	12.09	-.74
Dyn Glo Pre Met•	6.54	+.77
Dyn Glo Resour•	21.46	-1.15
Dyn Inc & Gro•	4.99	—
Dyn Income(r)•	5.61	-.88
Dyn Intl•	9.24	-.65
Dyn Partners(r)•	9.02	-.11
Dyn Prec Met(r)•	2.58	+2.38
Dyn Quebec Fund(r)•	10.20	+.49
Dyn RealEst•	18.66	+.65
Dyn Team(r)•	9.94	-.40
Titres d'Etat(r)•	10.22	-.39
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	14.19	-.14
Crois Amér•	16.90	-1.40
Crois asiatique•	10.40	-.57
Equilibre(r)•	12.90	-.39
Marchés Naiss•	9.87	-.60
Mond Actions•	13.10	-.08
Mond Equit•	11.85	-.17
Mond Oblig•	10.38	-.29
Obligations(r)•	8.51	-.58
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	14.09	-1.12
Global Bond(r)	5.32	-.56
Growth(r)	10.86	-.18
Income(r)	10.96	-.63
N.A.Equity	22.32	-1.98
Pacific Rim	6.68	+.60
Special Equity(r)	6.92	+.29
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	10.80	+.60
Equilibre(r)	13.54	+.11
Hypothèques(r)	10.31	-.52
Obligations(r)	10.52	-.60
FIDELITY C$		
Amér Latine•	8.98	-.44
Cap Crois(r)•	18.72	-1.94
Crois Amérique•	21.98	-2.05
Crois Euro•	19.21	+.26
Crois Japon•	8.18	—
Expansion Cda(r)•	17.13	-1.32
Ext-Orient•	31.17	-.32
Frontiere nord(r)•	11.45	-1.38
Mixte Mondial•	14.15	+.21
Ob Mar Emerg•	12.53	-1.18
Oblig Can(r)•	11.87	-.67
Pet Cap Amér•	13.69	-.87
Portfll Intl•	21.75	-.68
Ptl Mar Emerg•	17.32	+.52
RER Obl Mond(r)•	8.92	—
Rev Can(r)•	10.74	-.56
Revenus N.A.•	8.92	-.34
Rép Actif Can(r)•	14.67	-1.34
FIDELITY U$		
Amér Latine U$•	6.57	-.76
Crois Amér U$•	16.09	-2.37
Crois Euro U$•	14.06	-.07
Crois Japon U$•	5.99	-.33
Ext-Orient U$•	22.81	-.65
Mixte Mond U$•	10.36	-.10
ObMarEmerg U$•	9.17	-1.50
PetCapAmér U$•	10.02	-1.18
Port Intl U$•	15.92	-1.00
Ptl MarEmerg U$•	12.67	+.16
RER ObiMondU$(r)•	6.53	-.31
Rev N.A. U$•	6.53	-.61
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	6.21	-.08
FONDS DE CROIS SELECT(n)		
Crois Select(y)	140.90	—
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Double Gold(r)	3.08	-.32
Foreign Bond(y)	10.06	-.30
Prec Metals(yg)	11.69	—
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	20.77	+.29
Crois N.A.	7.93	-2.58
Internat'l	10.84	+.84
Oblig Can(r)	11.70	-1.18
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(y)	5.59	+.72
GFM U$(y)	11.56	+1.14
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	7.61	-1.13
Cr Amér Lat•	7.20	+1.59
Crois Amér•	6.57	-4.16
Crois Pacif•	6.98	+1.20
Infrastr Mon•	6.45	-3.33
Mond Oblig•	5.51	-.42
Res Nat Mon•	6.96	-2.30
Rev CT A(l)•	5.26	-.15
Rev CT B(g)•	5.22	-.15
Rev et Crois•	6.08	-.11
Revenu Canadien(rx)•	6.13	-.58
Soins de Santé•	6.35	-.30
Thém Mondiale•	5.16	-3.36
Télécom Mond•	6.67	-4.11
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	5.27	+1.25
Crois Amér U$•	4.81	-4.49
Crois Pacif U$•	5.10	+.87
Infrastr MonU$•	4.72	-3.63
Mond Oblig U$•	4.03	-.74
Res Nat Mon U$•	5.09	-2.64
Rev CT A U$(l)•	3.85	-.49
Rev CT B U$(g)•	3.82	-.47
Rev et Crois U$•	4.45	-.45
Soins Santé U$•	4.64	-.64
Thém Mond U$•	3.77	-3.65
Télécom Md U$•	4.88	-4.42
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)•	12.18	-.65
Act Crois(r)•	11.21	-.36
Actions Mond(l)•	6.89	-.43
Asie-Pacifique(l)•	10.41	+.10
Crois & Revenu(r)•	5.23	-.57
Div Mensuels(rx)•	9.18	-.81
Entreprise(r)•	19.24	-1.18
Equil Can(r)•	20.07	-.10
Equil Intl(r)•	5.87	-.51
Marchés Emerg(l)•	12.15	+.08
Rev Can(rx)•	10.24	-.16
Rev Etranger(r)•	10.58	-.28
Rev Intl(r)•	10.06	-.59
Rev Men Eleve(rx)•	9.69	-1.71
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amer(g)•	12.09	-.66
Act Crois(r)•	11.21	-.27
Actions Mond(g)•	6.84	-.58
Asie-Pacifique(g)•	10.38	+.10
Crois & Revenu(r)•	5.22	-.76
Div Mensuels(rx)•	9.14	-.81
Entreprise(r)•	19.14	-1.19
Equil Can(r)•	20.08	-.15
Equil Intl(r)•	5.86	-.51
Marchés Emerg(g)•	12.08	+.08
Rev Can(rx)•	10.25	-.21
Rev Etranger(r)•	10.57	-.28
Rev Intl(r)•	10.05	-.50
Rev Men Eleve(rx)•	9.67	-1.82
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	10.15	+.30
Hsbgr Européen•	7.50	-.79
Hsbgr Expans•	10.82	-.37
Hsbgr GloSmlCap•	10.90	-.27
Hsbgr Intl•	10.67	-.09
Hsbgr Valeur•	11.14	-.18
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	7.42	—
Hsbgr Euro U$•	5.48	-1.08
Hsbgr Expans U$•	7.91	-.63
Hsbgr GlSmCapU$•	7.97	-.50
Hsbgr Intl U$•	7.80	-.38
Hsbgr Valeur U$•	8.14	-.49
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(r)	12.19	-.89
HRL Equilibré(r)	10.93	-.64
HRL Obligations(rx)	10.32	-.63
HRL Outre-mer	15.98	-.06
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	19.80	-1.19
Américains	14.62	-.98
Cr cap peu élev(r)	15.87	-.61
Crois Asiatique	11.54	-.15
Crois Euro	13.05	+.31
Equilibré(r)	15.81	-.86
Hypothécaires(rx)	11.50	+.03
Nouv Marchés	9.43	-.39
Oblig Can(r)	11.63	-.64
Oblig Intl	10.08	+.00
Revenu Div(r)	14.40	-.37
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(r)	13.59	-.49
Actions Intl	15.13	+.70
Obligations(r)	16.72	-.44
Equilibré(r)	13.22	-.45
INFINITY FUNDS MANAGEMENT		
Dolphin Growth(r)	6.92	-1.93
Dolphin Income(r)	7.43	-1.05
Infinity Cdn(r)	6.46	-.59
Infinity Intl(l)	5.97	-2.67
INVESCO FUNDS GROUP		
Can Rend(r)•	8.22	-.32
Coréen•	7.60	-2.38
Crois Amer•	5.90	-.77
Crois Can Sél(r)•	5.97	-.77
Dragon 888•	8.12	-.33
Europa•	12.73	-.04
Glo Sant•	11.48	-1.77
Glo Tech•	10.38	-.54
Intl•	6.52	-.59
Mond Rev(rx)•	12.75	-.78
Nippon•	10.63	-.98
RRSP Index(r)•	10.08	-1.12
Rep Actifs(r)•	14.05	-.62
Tigre•	12.24	+.27
INVESCO FUNDS GROUP U$		
Coréen U$•	5.57	-2.71
Crois Amer U$•	4.32	-1.10
Dragon 888 U$•	5.95	-.66
Europa U$•	9.32	-.38
Glo Sci San U$•	8.40	-2.10
Glo Tech U$•	7.60	-.87
Intl U$•	4.77	-.92
Mond Rev U$(rx)•	9.33	-.97
Nippon U$•	7.78	-1.31
Tigre U$•	8.96	-.07
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	8.95	-1.10
Act Euro	14.12	+.50
Act Ext-Orient	12.30	-.81
Act Japon	6.63	-.75
Act US	12.78	-1.16
Dividendes(r)	12.27	-.49
Equilibré(r)	7.19	-.83
Hypothèques(rx)	10.77	+.01
Obl Gouv CT(r)	5.64	-.35
Obl Itl RER(r)	9.82	-.30
Oblig Can(r)	10.41	-.86
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	12.36	-.32
BiensImmobil(rx)	4.24	—
Can Pet Cap(r)	13.26	-.60
Can Res Nat(r)	11.36	—
Crois Lat Amér	12.21	-.73
Crois Mond	8.34	+.12
Crois Plus(x)	8.16	-.48
Crois Retr(r)	9.48	-.42
Crois US	32.68	-1.03
Croissance	10.86	-.46
Decouvertes E-U	11.91	-.50
Dividendes(r)	13.36	-.22
Européen	9.19	+.44
Global	10.07	-.30
Global Oblig(gx)	5.23	-.24
Hypothécaire(r)	5.15	-.19
Japonais	14.45	+.28
Mutuel(r)	11.77	-.76
Nord-Amér	16.31	-.18
Oblig Gouv(rx)	4.89	-.64
Oblig NA Re élé(rx)	10.14	-.38
Oblig Soc(rx)	10.91	-.65
Pacifique	13.24	+.30
Retraite(r)	17.66	-.51
RetraitePlus(rx)	7.51	-.23
Revenu(rx)	5.70	-.33
Revenu Plus(rx)	6.02	-.39
Répartition(r)	6.03	-1.31
Spécial	21.24	-.38
Summa(r)	7.83	-.25
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)	11.99	-.25
Can Pet Cap(r)	12.61	+.16
Can Equilibré(r)	11.61	-.43
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	10.59	-.56
ML Cdn Equity(r)	11.77	-1.09
ML Emerg Mkts	10.78	-.92
ML World Alloc	11.00	-1.35
ML World Bond(rx)	9.67	-.87
GI/ROTHSCHILD SELECT		
Act Amer	11.56	-.52
Act Intl	11.87	-1.08
Actions Can(r)	12.91	-.69
Can Equil(r)	13.37	-.67
Oblig Intl	9.93	-.20
GROUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)	12.03	-.17
Can Equilibré(r)	11.15	-.45
Oblig Can(rx)	10.54	-.79
INVESTPRO SECURITIES INC.(n)		
Intl Oblig(yx)	10.77	+2.89
JONES HEWARD		
JH Amér C$	14.31	-1.21
JH Amér U$	10.47	-1.52
JH Equil Can(r)	17.14	-.68
JH FondsLtée(r)	14.46	-.68
JH Oblig(r)	11.07	-.61
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.57	—
Equilibré(r)	6.20	—
LAURENTIENNE		
Act Amér	11.08	-1.77
Act Can(r)	9.10	-1.09
Act Spéc(r)	7.87	-1.01
Asie Pacifique	5.14	-.77
Com'wealth	8.80	-.79
Dividendes(r)	10.27	—
Equil Can(r)	7.18	-.83
Equil Glo	7.11	-.84
Europe	6.55	+.31
Internat'l	11.60	-.94
Marchés Emerg	5.66	—
Oblig Gouv(r)	5.60	-.36
Revenu(r)	4.73	-.42
LEITH WHEELER(n)		
Balanced(r)	14.34	-.42
Cdn Equity(r)	13.80	-.48
Fixed Income(r)	10.73	-.51
US Equity	12.73

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
ValCan1ordre(r)•	15.94	-.83
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Equity(r)•	18.13	-.87
Emerg Mkts•	20.08	-.84
Global•	14.49	+.69
Greater Europe•	15.88	+1.15
Pacific•	12.42	+.16
ShTerm Bond(r)•	12.33	-.32
US Growth & Inc•	11.85	+.59
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amer•	16.71	-.89
Actions Can(r)•	21.31	-.42
Actions Int•	14.93	-.20
Crois Can(r)•	28.11	-.21
Croiss Am U$•	10.37	-2.45
Croiss Amer•	14.17	-2.14
Croiss Europ•	15.82	-.06
Croiss Int•	8.57	-.46
Dividendes(rx)•	12.82	-.71
Dyn Asiatique•	10.79	+.28
Marchés Prom•	13.26	—
Obl Crt Terme(rx)•	5.41	-.03
Obl Global•	10.08	+.20
Obl Lg Terme(r)•	12.10	-.90
Obl Moy Terme(rx)•	10.06	-.60
Optimax USA•	12.86	-.08
Pac Diversif(r)•	12.79	-.70
Particip Can(r)•	13.99	-.85
Plac Can(r)•	10.09	-.20
Plac Int Div•	13.06	-.53
Port Fds Can(r)•	16.25	-.61
REER Obl Int(r)•	10.54	-.19
Repart Strat(r)•	14.29	-.28
Ress Can(r)•	10.12	-1.65
Telecomm Mond•	12.54	-1.42
STANDARD LIFE		
Balanced(r)	12.48	-.87
Bond(r)	10.24	-.63
Cdn Dividend(r)	15.42	-.37
Equity(r)	14.58	-.86
Growth Equity(r)	12.24	-.85
Intl Bond(r)	10.24	-.30
Intl Equity(g)	11.05	-.22
Ressources(r)	11.80	-1.27
U.S. Equity(g)	12.74	-.25
STONE & CIE LIMITéE		
Principal Can(r)	6.02	-1.23
Principal Cr&Rv(r)	4.99	-.04
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	14.83	-.87
Actions Mond	21.55	+.37
Amér Latine	7.63	+1.46
Asiatique	7.86	+.51
Can Crois(r)	23.46	-.85
Can Petit Cap(r)	17.02	-.64
Cdn Opport(r)	15.51	-1.52
Européen+	14.65	+.41
Japon	10.10	+1.30
Mond Equil	11.37	-.18
Mond Soc Emerg	18.64	-.48
Multirevenu(r)	21.97	-.54
Oblig Mondial	10.69	-.56
Obligataire(r)	6.19	-.32
Or+(r)	11.34	+.53
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	21.58	+.37
Can Crois Cl X(r)	23.48	-.80
Divr Euro Cl X(r)	18.28	+.16
EuroPlus Cl X(l)	14.67	+.41
Japon Cl X	10.16	+1.40
Multirev Cl X(r)	22.04	-.54
Obl Mon Cl X	10.70	-.56
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	10.19	-.68
Divr Amér Lat(r)	6.29	-.16
Divr Asiatique(r)	5.96	-.50
Divr Européen(r)	18.29	+.11
Divr Japon+(r)	3.85	-.77
Divr Obl Etrang(r)	13.62	-.22
Oblig Divr(r)	10.99	-.72
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	13.53	-1.02
Can Répar Actif(r)•	7.80	-1.02
Dividendes(r)•	16.47	-.54
Glo Rep Actif•	8.11	+.12
Nouv Economie(r)•	5.90	-.17
Obl Can Dev(r)•	5.49	-.90
Obligations(r)•	11.57	-.69
REER Glo(r)•	6.01	-.83
Revenu(r)•	11.54	-.35
TALVEST HYPERION		
Act Can Crois(r)•	5.06	-.98
Act Can Pet Cap(r)•	13.81	-1.85
Asian•	21.97	+.55
European•	15.95	+.44
Gl Sci&Tech C$•	21.12	-4.00
Gl Sci&Tech U$•	15.46	-4.27
Glo Sci Sante•	5.36	-2.01
Oblig Haut Rend(r)•	11.30	-.44
Value Line C$•	21.18	-2.44
Value Line U$•	15.50	-2.76
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	20.16	-.88
Act Optimal(r)•	15.95	+.06
Amér Indexé•	14.24	-1.39
Can Indexé(r)•	9.61	-1.03
Crois Asiatique•	10.46	—
Crois Equil(r)•	15.07	-.66
Crois Euro•	15.26	-.33
Crois Japon•	8.08	+.75
Crois Lat Amér•	9.21	-.86
Crois N.A.•	16.98	-.64
Dividendes(r)•	17.14	+.29
Emerg Mkts•	16.15	-1.10
Hypothécaire(r)•	11.42	—
Intl Equity•	15.05	+.27
Intl Sélect•	14.39	-.14
Métaux Précieux(r)•	23.13	+.61
Obl RER Intl(r)•	10.79	-.19
Obl Rend Réel(r)•	11.08	-1.69
Oblig Can(r)•	12.57	-.87
Oblig GouvCan(r)•	11.63	-.60
Oblig GouvGlo•	10.77	-.19
Res Energet(r)•	15.58	-1.27
Ressource(r)•	14.65	-.07
Rev CT(rx)•	9.99	-.14
Rev Equi(r)•	14.91	-.40
Sci. & Tech•	19.89	-.75
Sciences Santé•	11.12	-.71
TitresHypo(r)•	10.93	-.18
Val Sûres Amér•	11.08	-.45
Valeurs Sûres(r)•	16.30	-.12
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	8.20	—
Can Rep Actif(r)•	6.46	-.15
Croissance C$•	10.01	-.10
Croissance U$•	7.32	-.54
Emergents C$•	9.92	-.10
Emergents U$•	7.26	-.41
Equil Mond C$•	6.44	+.16
Equil Mond U$•	4.71	-.21
Equilibre(r)•	8.20	-.12
Intl Act C$•	12.95	-.08

Fonds	VANPA	Chg.%
Intl Act U$•	9.47	-.42
Intl Equil C$•	6.20	—
Intl Equil U$•	4.54	-.22
Mond Obl C$(rx)•	10.12	-.58
Mond Obl U$(rx)•	7.40	-.98
Mond PtSoc C$•	10.90	+.18
Mond PtSoc U$•	7.97	-.25
Oblig Can(rx)•	5.27	-.56
TEMPLETON - SÉRIE MUTUAL		
Mutual BaliseC$	5.09	+.79
Mutual BaliseU$	3.72	+.27
TRADEX		
Actions(r)	12.63	-.94
Marchés Naiss	11.60	-1.02
Obligations(r)	10.08	-.69
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	9.88	-.10
Amériques C$•	7.12	-.97
Amériques U$•	5.21	-1.14
Can Croiss Sél(r)•	9.30	+.22
Croiss Sél C$•	12.52	+.56
Croiss Sél U$•	9.15	+.22
Découverte C$•	5.34	.56
Découverte U$•	3.90	-1.02
Equilibré Sél(r)•	8.97	—
Indo-Pacif C$•	6.41	.31
Indo-Pacif U$•	4.69	.42
Obl Avantage(rx)•	5.97	.44
Obl canadiennes(rx)•	5.53	.48
Revenu gouv(rx)•	5.12	.17
Trimark C$(l)•	24.18	+.42
Trimark U$(l)•	17.68	+.11
Trimark can(r)•	21.34	.09
Trimark cro rev(r)•	8.33	+.24
TRUST GENERAL		
Act Amér(y)	29.68	-2.42
Act Can(r)	37.09	+.36
Croissance(r)	22.29	+1.94
Equilibré(r)	13.83	.04
Hypothèques(r)	11.13	+.73
Internat'l(y)	17.19	.40
MM(r)	10.13	+.04
Obligations(r)	11.34	.54
TRUST NATIONAL		
Actions Amér(y)	15.17	-1.35
Actions Intl(y)	10.47	+.99
Actions Spéc(r)	18.37	-1.26
Actions can(r)	12.77	.20
Dividendes(r)	14.23	+.20
Equilibre(r)	15.60	.55
Hypothèques(r)	10.40	+.09
Ind Américain(y)	10.46	.31
Indicel can(r)	10.43	.27
Marchés Emerg(y)	8.44	+.02
Oblig Itl RER(r)	10.84	.01
Oblig can(r)	12.56	.75
VALOREM		
Act Amer-Valeur(y)	10.47	-1.46
Act Can-Valeur(y)	10.64	.32
Diversifié(y)	10.16	.37
Gouv C-Terme(r)	10.00	—
Obl Can-Valeur(y)	10.21	.57
Tend Demo(y)	10.66	.63
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	15.77	+.51
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.10	-.71

FONDS AUTONOMES

ADC RER(n)		
Act É.U. (K)(y)	10.41	.49
Act Itl (K)(y)	12.35	.51
Act Spécial (K)(r)	11.32	+.70
Act de Cro (A)(r)	13.02	+.81
Act ordin (A)(r)	29.78	+1.42
Actions Can (T)(r)	10.05	+.27
Bassin Pac (K)(y)	12.50	-1.42
MM (C)(r)	77.76	+.04
Marchés Em (K)(y)	9.90	+1.74
Mixte (K)(r)	59.60	+.01
Mondial (T)(y)	10.13	+.40
Oblig Hypo (C)(r)	14.78	.39
Titres Euro (K)(y)	13.90	+.06
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	159.33	+.09
Act US & Itl(yg)	59.14	+.04
Asie Pacifique(yg)	10.23	+2.29
Européennes(yg)	14.11	+1.12
Géré(r)	38.67	.29
MM(r)	63.85	+.01
Obl Intl(r)	11.97	—
Rev Fixe(r)	88.73	-.93
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversifié(r)	77.73	+.02
Fixed Inc(r)	77.44	.34
Global Equity(y)	11.89	+.74
Growth(r)	109.04	+.29
MMF(r)	11.04	+.05
US Equity(y)	15.57	+.08
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	16.21	+1.95
Crois Spéc(r)	24.32	+2.33
Equil Strat(r)	13.19	+1.04
Hypotheques(r)	13.66	.57
MM(r)	12.45	+.06
Obligations(r)	15.05	.48
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	13.76	.43
AssetBuild II(r)	14.30	.42
AssetBuild III(r)	14.59	.34
AssetBuild IV(r)	14.60	.21
AssetBuild V(r)	14.48	.21
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	184.37	.22
Cdn Equity(r)	180.61	.75
Fixed Income(r)	162.59	.38
US Equity(y)	216.20	+.80
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	14.19	.32
Combiné(r)	13.20	.35
Obligations(r)	12.63	.76
Val CT(r)	11.35	+.02
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	14.81	.32
Combiné(r)	13.63	.35
Obligations(r)	13.29	.76
Protect rev(r)	10.79	.16
Val CT(r)	10.94	+.01
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(r)	128.31	.67
Act Premiers(r)	110.78	.72
Crois Intl Eq)	25.65	+.22
Equ Growth(r)	31.56	.72
Equilibré Elite(r)	21.39	.60
MM E(r)	16.55	+.03
ObliCan DevEtr E(r)	10.61	.77
Oblig Elite(r)	24.75	.68
Rep Actif Elite(r)	13.66	.57
L'ÉQUITABLE		
Accum Income(r)	14.96	-.40
Actions(r)	19.26	+.03
Actions Cdn(r)	14.11	-.01
Asset Allocat(r)	13.53	-.03

Fonds	VANPA	Chg.%
Hypothèques(r)	11.70	+.34
International(r)	12.41	-.02
Oblig Cdn(r)	11.29	.57
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	14.51	-.27
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)		
Act amér (G)(y)	256.51	.89
Act intl (P)(yg)	221.02	+1.22
Actions Can (G)(r)	217.91	.35
Adv Port (G)(r)	206.01	.02
Agg Port (G)(r)	208.73	+.14
Bal Port (G)(r)	205.42	.02
Balanced (B)(r)	213.74	+.06
Balanced (M)(r)	213.12	.14
Balanced (S)(r)	216.60	+.15
Bond (B)(r)	200.33	.40
Bond (S)(r)	199.31	.35
Cdn Res (A)(r)	236.55	.40
Cons Port (G)(r)	196.78	.17
Divers E-R (G)(r)	211.38	.33
Equity (M)(r)	226.54	+.11
Equity (S)(r)	236.91	+.34
Global Inc (A)(r)	180.32	+.30
Gro & Inc (A)(r)	212.44	+.12
Gro & Inc (M)(r)	225.15	+.03
Growth Equ (A)(r)	238.64	.11
Hypothecair (G)(r)	198.47	.08
Indice-Act (G)(r)	182.28	+.15
Larger Co (M)(r)	218.71	.21
MM (G)(r)	162.46	+.03
Mod Port (G)(r)	200.64	.23
N.A. Equity (B)(yg)	234.23	+.46
Oblig (M)(r)	200.66	.49
Oblig Can (G)(r)	200.14	.32
Oblig Gouv (G)(r	227.38	.16
Oblig Intl (P)(yg)	210.86	.01
ObligAction (G)(r)	232.36	.35
Revenu (G)(r	245.69	.15
Smaller Co (M)(r)	224.26	+.96
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)		
Act amér (G)(yg)	255.38	.90
Act intl (P)(y)	220.04	+1.21
Actions Can (G)(r)	216.73	.36
Adv Port (G)(r)	205.78	.02
Agg Port (G)(r)	208.50	+.13
Bal Port (G)(r)	205.20	.03
Balanced (B)(r)	213.14	+.06
Balanced (M)(r)	212.52	.15
Balanced (S)(r)	215.99	+.14
Bond (B)(r)	199.76	.40
Bond (S)(r)	198.75	.35
Cdn Res (A)(r)	235.89	.40
Cons Port (G)(r)	196.56	.17
Divers E-R (G)(r)	210.21	.33
Equity (M)(r)	225.91	+.11
Equity (S)(r)	236.25	+.33
Global Inc (A)(r)	179.81	+.29
Gro & Inc (A)(r)	211.84	+.12
Gro & Inc (M)(r)	224.52	+.03
Growth Equ (A)(r)	237.97	.12
Hypothecair (G)(r)	197.41	.08
Indice-Act (G)(r)	181.30	+.14
Larger Co (M)(r)	218.10	.21
MM (G)(r)	161.58	+.02
Mod Port (G)(r)	200.42	.23
N.A. Equity (B)(y)	233.57	+.45
Oblig (M)(r)	200.10	.50
Oblig Can (G)(r)	199.06	.32
Oblig Gouv (G)(r)	226.37	.16
Oblig Intl (P)(y)	209.93	.01
ObligAction (G)(r)	231.10	.35
Revenu (G)(r	244.60	.15
Smaller Co (M)(r)	223.63	+.95

LES FONDS IVY

La participation dans des entreprises sélectionnées avec soin. Pour votre REÉR.

Appelez votre conseiller financier dès aujourd'hui!

Mackenzie

Vers l'indépendance financière

Fonds	VANPA	Chg.%
IMPERIALE: CROISSANCE(n)		
Act N.A.(l)	15.72	-1.57
Actions Can(r)	23.92	.91
Cap CT(r)	16.26	+.06
Diversifié(r)	21.01	.80
IMPERIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amer 1(g)	5.68	-1.73
Act Amer 2	5.67	-1.73
Act Can 2(r)	5.10	-.97
Act Intl 1(g)	5.10	-.78
Act Intl 2	5.09	-.78
Act can 1(r)	6.12	-.81
Equil Can 2(r)	5.87	.68
Equil can 1(r)	5.88	-.84
MM 1(r)	5.19	—
MM 2(r)	5.18	—
Revenu 1(r)	5.51	-.72
Revenu 2(r)	5.50	-.72
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	132.37	-.39
Actions S-2(r)	10.51	.08
Américain(r)	10.65	-1.77
Diversifié(r)	24.87	-.58
Diversifié S-2(r)	10.29	.84
Ecoflex A(r)	19.05	-.40
Ecoflex B(r)	13.47	-.78
Ecoflex D(r)	16.19	-.59
Ecoflex E(r)	10.87	+.17
Ecoflex G(r)	9.94	.02
Ecoflex H(r)	12.71	+.00
Ecoflex I(yg)	12.49	+.41
Ecoflex M(r)	12.67	+.00
Ecoflex S(r)	10.64	-1.79
Hypothèques(r)	57.75	+.01
International(y)	12.57	+.42
MM(r)	12.67	.00
Marches Emer(r)	10.88	+.19
Oblig Mondiales(r)	9.94	.01
Obligations(r)	63.74	-.78

Fonds	VANPA	Chg.%
Obligations S-2(r)	10.02	-.14
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	170.78	.81
Cdn Equity(r)	278.18	.88
Diversified(r)	144.56	.64
Intl Equity(yg)	10.36	+.91
MMF(r)	18.20	+.04
Mortgage(r)	125.53	+.42
US Equity(yg)	24.41	.97
MANULIFE FINANCIAL(n)		
MLI AGF AmG GIF(r)	10.13	2.03
MLI AGF CdB GIF(r)	10.08	1.27
MLI AGF CdE GIF(r)	10.13	.78
MLI AGF G&I GIF(r)	10.13	.69
MLI E&P MM GIF(r)	10.05	—
MLI E&P MMn GIF(r)	10.07	—
MLI Fid CAA GIF(r)	10.12	1.27
MLI Fid CBd GIF(r)	10.11	.59
MLI Fid CBu GIF(r)	9.88	1.89
MLI Fid GA GIF(r)	10.06	1.95
MLI Fid IP GIF(r)	10.26	.68
MLI Fid TN GIF(r)	10.11	1.27
MLI GT AG GIF(r)	9.41	-3.78
MLI GT CG GIF(r)	9.94	1.09
MLI Tri SB GIF(r)	10.24	—
MLI Tri SCG GIF(r)	10.21	+.20
MLI Tri SG GIF(r)	10.29	+.49
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	15.29	.41
NAL-Accr Equil(r)	14.54	.37
NAL-Act Amér(yg)	15.76	+.08
NAL-Act Univ(yg)	13.28	+.74
NAL-Actions Can(r)	22.02	+1.12
NAL-Divers Can(r)	23.50	+.29
NAL-MM Can(r)	17.17	+.04
NAL-Oblig Can(r)	23.87	.60
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.72	—
Vista CT 2(r)	15.78	.01
VistaAct Mon 1(yl)	11.55	+.61
VistaAct Mon 2(yg)	11.37	+.60
VistaActAmer 1(yl)	14.71	1.45
VistaActAmer 2(yg)	14.48	1.46
VistaDivrs 1(r)	18.47	.10
VistaDivrs 2(r)	17.43	.12
VistaGnsCap 1(r)	19.45	+.94
VistaGnsCap 2(r)	18.35	+.93
VistaObliMon 1(yl)	11.01	+.61
VistaObliMon 2(yg)	10.83	+.59
VistaOblig 1(r)	20.22	-1.08
VistaOblig 2(r)	19.11	-1.09
VistaPlace 1(r)	17.51	+.45
VistaPlace 2(r)	16.51	+.43
MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)		
Accrois - A&C(r)	26.21	.20
Act Can - A&C(r)	14.69	.78
Act Dynam - A&C(r)	10.45	.87
Act Mond - A&C(y)	11.39	+.44
Bas Pac - A&C(y)	96.05	+.87
Cro Rev Am A&C(y)	147.91	+.56
Decouverte A&C(y)	9.19	-4.04
Equil - A & C(r)	23.31	.51
EurAsie - A&C(y)	10.19	+.15
MM - A&C(r)	30.77	+.04
Oblig - A&C(r)	19.50	.77
Rev Div - A&C(r)	13.62	+.40
S&P 500 - A&C(r)	17.12	-1.48
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
Accrois(r)	10.77	.20
Act Bass Pac(yg)	10.27	+.87
Act Can(r)	10.59	.78
Act Dynamique(r)	10.35	.87
Act Mond(yg)	10.60	+.44
Crois Rev Amér(yg)	10.93	+.56
Decouverte(yg)	9.17	-4.04
Equilibre(r)	10.21	.51
EurAsie(yg)	10.16	+.15
Obligations(r)	9.68	.77
Rev Div(r)	10.74	+.40
S&P 500(r)	9.94	1.48
MARITIME LIFE - SÉRIES F(n)		
Actions Can(r)	25.76	.78
Oblig Can(r)	15.60	.78
MARITIME LIFE - SÉRIES G(n)		
Actions Can(r)	27.58	.75
Oblig Can(r)	16.11	.76
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amer(yg)	18.36	2.47
Act Mondiales(yg)	10.27	+.50
Act RER Pac-Asi(yg)	10.37	+.54
Actions(r)	17.12	+.01
Croissance(r)	21.43	-.71
Equilibré(r)	19.48	-.21
Obligations(r)	20.79	.89
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	435.95	1.03
Actions Glo(yg)	14.74	+.50
Equilibre(r)	18.76	-.67
MM(r)	13.17	+.02
Revenu Fixe(r)	214.37	-.68
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(r)	13.76	-.64
Bond(r)	9.70	.94
Can-Am(r)	11.07	-1.47
Can-Asian(r)	9.64	-.38
Can-Dag 100(r)	10.01	-3.68
Can-Euro(r)	12.29	+.70
Can-Global Bond(r)	10.39	-1.04
Can-Emerge(r)	10.17	+.56
Cdn 35 Index(r)	16.94	-.36
Cdn Growth(r)	8.31	-.24
Dividend(r)	12.50	-.23

Fonds	VANPA	Chg.%
NN Elite(r)	11.56	—
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)		
Ecoflex A(r)	19.05	-.40
Ecoflex B(r)	13.47	-.78
Ecoflex D(r)	16.19	-.59
Ecoflex E(r)	10.87	+.17
Ecoflex G(r)	9.94	.02
Ecoflex H(r)	12.71	+.00
Ecoflex I(yg)	12.49	+.41
Ecoflex M(r)	12.67	+.00
Ecoflex S(r)	10.64	1.79
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	15.10	.26
Actions Amér(g)	14.35	+.14
Actions Intl(g)	10.91	+.18
Can Crois(r)	15.10	.20
Equilibré(r)	14.77	.47
Glo Eme Mkts(g)	11.85	+.68
Revenu(r)	11.62	.68
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	27.22	.68
IIA Bond(r)	27.51	.66
IIA Equity(r)	26.71	.56
TRANSAMÉRICA TRANSÉCURITÉ(n)		
21e Siècle(r)	5.68	1.73
Actions(r)	7.38	.14
Equil Intl(r)	6.07	.16
Equilibré(r)	6.35	.16
Euro 100(r)	5.69	+.18
Ind 500 Amer(r)	6.21	1.43
Japon 225(r)	4.18	1.42
MM Can(r)	5.52	+.18
Oblig Can(r)	5.80	.34
Transam Rice(r)	28.48	.04
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	17.71	+.25
Equilibré(r)	17.57	.17
Obligations(r)	16.16	.64

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)		
Plus Value(r)•	14.28	+1.64
BPI MUTUAL FUNDS		
Cdn Opp RSP(r)•	40.48	+3.77
Glo Opp•	15.96	+2.18
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Glo Opp U$•	11.67	+1.92
BPI MUTUAL FUNDS (CE)		
Cdn Opp II(r)	5.00	—
CDN GÉNÉRAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	17.72	.06
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	5.88	1.01
CUNDILL GROUP		
McElvaine Inv(r)	10.44	—
CVA RÉER - BELL(n)		
Actions(r)	14.23	+.19
Equilibre(r)	13.59	+.11
Obligations(r)	13.25	.82
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(y)	11.25	—
FIRST TRUST CDN(n)		
Objectif 10(l)	18.41	+.27
Objectif 10 97(l)	15.48	+.45
Objectif 10 U$(l)	13.48	—
Object 10 U$ 97(l)	11.33	+.09
Pharmaceut C$(l)	18.31	1.24
Pharmaceut U$(l)	13.41	1.47
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency(y)	18.49	-4.10
Diversified(y)	9.27	-2.01
GLO MANAGER (OFFSHORE) U$(n)		
German Bd Bear(l)	7.43	-.82
German Bd Index(l)	11.71	-.09
German Bear(l)	5.92	-2.89
German Geared(l)	18.64	+3.90
German Index(l)	13.96	+1.80
Hong Kong Bear(l)	6.83	+1.22
Hong Kong Index(l)	13.34	1.25
HongKong Geared(l)	13.23	-2.80
Japan Bear(l)	7.37	+4.06
Japan Geared(l)	6.27	-5.36
Japan Index(l)	7.56	-1.82
UK Bear Fund(l)	7.78	+1.78
UK Geared Fund(l)	18.47	-3.50
UK Gilt Bear Fd(l)	9.21	+.79
UK Gilt Index(l)	12.92	+.48
UK Index Fund(l)	14.98	.66
US Bear Fund(l)	6.49	+1.06
US Bond Bear(l)	8.60	+1.68
US Bond Index(l)	12.14	-1.94
US Geared(l)	23.77	-1.89
US Index(l)	16.92	-1.16
HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)		
Hillsdale LS	8.65	1.29
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(r)	43.68	1.04
Equilibré(r)	26.26	.79
MM(r)	16.08	+.01
Obligations(r)	21.06	.88
MTC GROWTH		
MTC Growth(r)	7.54	-.92
PACIFIC FUNDS(n)		
Total Return(r)	10.10	1.90
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App	16.45	-.60

FONDS MONÉTAIRES	Cour.	Eff.
ACADIE (FONDS)		
MM(r)	2.12	2.14
AGF GESTION		
MM(rx)•	1.62	1.63
MM $US(lx)•	4.33	4.42
AIC GROUP		
MM(r)•	1.95	1.97
AMI CAPITAL PRIVÉ		
MM(r)	1.80	1.82
ATLAS GESTION: ATLAS		
B-Trés(r)•	1.58	1.59
MM(r)•	2.19	2.21
MM Am•	4.24	4.33
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP BTrés(r)•	2.04	2.06
CP MMF(r)•	2.11	2.13
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(r)	2.68	2.72
BNP (CDA) FONDS		
MM(r)	2.48	2.51
BONHAM & CO INC		
SV MMF(r)	1.81	1.83
BPI MUTUAL FUNDS		
B-Trés(rx)•	2.60	2.63
MM $US(x)•	3.96	4.04

Fonds	VANPA	Chg.%
CANADA TRUST		
MM(rx)•	2.13	2.15
Pr MMF(rx)•	2.52	2.55
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(rx)•	2.78	2.82
CI MUTUAL FUNDS U$		
MM US(x)•	4.63	4.74
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(rx)	2.29	2.32
MM(rx)	2.29	2.32
MM $US(x)	4.37	4.46
PrBTres(rx)	2.54	2.57
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
MM(r)	2.30	2.33
CONCORDE		
MM(r)	2.06	2.08
CORNERSTONE		
Govt M(r)	1.78	1.80
DESJARDINS (FONDS)		
MM(r)	1.77	1.78
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn MMF(r)•	1.85	1.87
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(r)•	1.45	1.46
MM(r)•	2.49	2.52
ETHICAL FUNDS		
MMF(r)	2.62	2.65
FICADRE (FONDS)		
MM(r)	2.27	2.30
FIDELITY C$		
CTCda(r)•	1.72	1.73
FIDELITY U$		
US MMF•	4.13	4.21
GBC FUNDS(n

INVESTIR

Dominique Beauchamp

Montrusco vend ses actions à un multiple de 18-20 fois ses profits

La gestion financière est très rentable

La firme de gestion financière **Montrusco et Associés** vendrait ses actions à un prix de 16-17,50 $ l'action, soit 18-20 fois le bénéfice de 0,87 $ par action de 1996 et 24-26 fois sa valeur comptable de 0,66 $ l'action.

La **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 49,85 $) obtiendrait ainsi 37,5-41,1 M$ pour son bloc de contrôle.

Le document d'information distribué aux investisseurs évalue l'industrie en fonction de la valeur de l'entreprise (valeur marchande des actions plus la dette totale moins les liquidités) en pourcentage de l'actif en gestion. Sur la base de ce ratio, Montrusco (0,99 % à 1,07 %) est moins chère que les deux sociétés les plus comparables, **Sceptre Investment Counsel** (Tor., *SZ*, 140,50 $) (2,9 %) et **Guardian Capital Group** (Tor., *CGC.A*, 14,30 $) (1,4 %).

Montrusco procurera un rendement de dividende plus élevé. Montrusco entend verser un dividende trimestriel de 0,17 $ l'action pour un rendement de 3,9 à 4,25 %. Les actionnaires de Montrusco ont reçu 10,6 M$ en dividendes au cours des cinq dernières années.

Ces évaluations généreuses reflètent le taux de croissance séculaire de l'industrie de gestion d'actif financier et sa rentabilité. Tous les titres financiers ont connu une forte progression en 1996, en raison de la chute des taux d'intérêt.

Montrusco se hisse au 19e rang des gestionnaires institutionnels au Canada, selon **Benefits Canada**, et ses rendements la classent dans le peloton du milieu de ses pairs.

Un tableau du rendement d'un composite des portefeuilles équilibrés de Montrusco montre une valeur ajoutée de 1,3 % à 0,4 % sur cinq périodes de cinq ans, par rapport au rendement moyen d'une gestion passive. Montrusco a procuré la meilleure valeur ajoutée entre 1989 et 1994, soit 1,5 %.

La valeur ajoutée a décliné à 0,06 % et à 0,4 % pour les deux périodes de cinq ans subséquentes. La société estime que plus de 60 % de sa valeur ajoutée provient de la répartition entre les différentes classes d'actif selon la conjoncture.

Montrusco ne recueillera aucun montant de l'émission d'actions. Ses cadres ont l'intention d'acheter des actions dans le marché à l'aide de l'exercice d'options pour contrôler 53-54 % des actions en circulation.

L'escompte de Montrusco par rapport à la valeur boursière de Sceptre s'explique par le fait que Sceptre est deux fois plus imposante que Montrusco en termes de revenus et d'actif en gestion. De plus, la marge bénéficiaire nette de Sceptre est de 28 %, contre 25 % pour Montrusco.

En outre, Sceptre gère et commercialise sa propre famille de fonds communs, alors que Montrusco gère certains des fonds de la Banque Scotia à contrat.

En revanche, Montrusco a connu un taux de croissance plus rapide de ses revenus (24,3 %) et de son bénéfice (22,2 %) que Sceptre, au cours des dernières années.

Croissance de 40 % en 1996

Montrusco a connu une croissance de 27,5 % de son actif en gestion depuis 1992. Le segment institutionnel représente 70,3 %, le segment des fonds communs de placement, 21,7 % et le segment des particuliers, 8 %.

L'an dernier, Montrusco a dégagé un bénéfice net de 3,9 M$, de revenus de 16 M$, en progression de 40 % sur 1995. Quelque 42,5 % de l'augmentation de l'actif sous gestion est provenu de contributions additionnelles de 831 M$ dans les fonds **Scotia Excelsior**.

Cette année, les profits de Montrusco seront amputés d'au moins 750 000 $. La société vient d'accroître les salaires et les primes versés au personnel clé afin de se conformer aux normes du secteur.

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Si l'émission de Montrusco se fait au prix estimé, l'intérêt de 11,8 % de son président, André Marsan, aurait une valeur de 8,6 à 9,5 M$.

De plus, Montrusco doit absorber les frais de démarrage de son nouveau bureau de Vancouver. En revanche, Montrusco a renégocié à la hausse les honoraires qu'elle reçoit pour la gestion de cinq Fonds Scotia Excelsior.

Caisses de retraite

Selon la firme de Montréal, sa transformation en société ouverte indépendante devrait lui procurer des avantages qu'elle n'avait pas à titre de filiale d'une institution financière : l'accès au marché financier pour financer sa croissance, la possibilité d'offrir des actions pour procéder à des acquisitions, l'instauration d'un régime d'options d'achat d'actions pour le recrutement et le maintien de professionnels compétents et expérimentés et l'apport d'administrateurs indépendants.

Depuis la création de Montrusco en 1984, les caisses de retraite constituent le premier segment de l'entreprise en termes d'actif en gestion et de l'apport au revenu. L'actif de 5,3 milliards de dollars se répartit entre 120 clients.

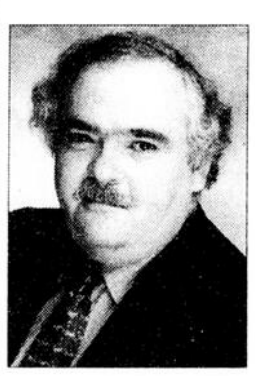
Au 31 décembre, les 10 clients principaux comptaient pour 29 % de l'actif total en gestion et pour 19,6 % du revenu total. Au cours des cinq dernières années, Montrusco a obtenu 73 nouveaux clients et 18 mandats élargis. Elle a perdu trois comptes institutionnels. Le prospectus provisoire révèle également que 60,7 % de son actif provient de clients québécois.

Au 31 décembre, les fonds Scotia Excelsior gérés par Montrusco représentaient 19,7 % de l'actif et généraient 8,5 % du revenu total. Bien qu'elle vende son bloc de contrôle de Montrusco, la Banque Scotia a indiqué qu'elle était satisfaite des rendements des fonds gérés par Montrusco et qu'elle avait l'intention de continuer à se prévaloir de ses services.

Au 31 décembre, l'actif de particuliers fortunés totalisait 605 M$ et se répartissait entre 220 clients. Ce segment compte pour seulement 8 % de l'actif, mais pour 18,7 % du revenu total. Montrusco exige des honoraires de 1 à 1,5 % de l'actif pour cette catégorie de clients.

Depuis 1992, l'actif de particuliers a crû de 24,6 % et le revenu a augmenté à un taux composé de 29,5 %. Montrusco entrevoit un fort potentiel de croissance dans ce segment compte tenu de l'augmentation rapide du nombre de familles dont l'actif financier excède 300 000 $. ■

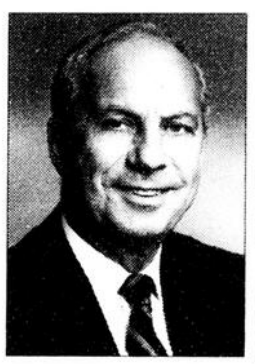
DOMTAR


Normand Lecours

Pierre Fitzgibbon

Daniel Denault

Christian Dubé


A.J. (Eddie) Ross

Le président et chef de la direction de Domtar Inc., M. Raymond Royer, est heureux d'annoncer les nominations suivantes. M. Normand Lecours, auparavant vice-président de l'usine de papiers fins de Windsor, devient premier vice-président, pâte kraft et produits forestiers. L'ancien premier vice-président et chef des finances, M. Pierre Fitzgibbon, est nommé premier vice-président, emballages. M. Daniel Denault, qui exerçait les fonctions de vice-président et contrôleur, devient vice-président, finances et M. Christian Dubé, qui agissait à titre de vice-président et trésorier, devient vice-président, développement corporatif. M. A. J. (Eddie) Ross, qui était premier vice-président, pâte Kraft et produits forestiers, est nommé premier vice-président, foresterie.

Domtar est un important fabricant nord-américain de papiers fins, d'emballages, de pâtes et de produits forestiers, qui contribue de façon significative au développement durable, notamment par l'application rigoureuse de sa politique de gestion intégrée des ressources forestières. Chef de file de la fabrication et de la vente de papiers d'impression et d'écriture, Domtar est aussi un des principaux producteurs canadiens de cartons-caisses et de cartonnages ondulés et l'un des plus importants producteurs de bois d'œuvre de l'est du pays.

Sprint Canada

Jean-Pierre Langlois

Monsieur Michel Leblanc, vice-président région du Québec de Sprint Canada, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Jean-Pierre Langlois à titre de Directeur des comptes gouvernementaux.

Ayant largement contribué à l'expansion de l'entreprise à la direction des ventes, Monsieur Langlois a assumé différentes responsabilités à nos bureaux de Montréal, Ottawa et Québec.

Nous sommes persuadés que la solide expérience de Monsieur Langlois est un atout important pour notre entreprise.

Nous lui offrons nos sincères félicitations et l'assurons de notre entière collaboration.

SR Telecom : les résultats annuels déçoivent

La chute de 12 % du titre de **SR Telecom** (Mtl, *SRX*, 6 $) à un nouveau plancher au cours de la semaine du 17 février témoigne de l'impatience du marché face aux ratés du spécialiste des systèmes téléphoniques à micro-ondes pour les régions éloignées.

Le texte sur SR Telecom de notre chronique *Gagnants & perdants* du 1er mars a été escamoté par mégarde.

La société de Saint-Laurent a fait état d'une chute de 68 % de son bénéfice, à 0,13 $ par action et d'une hausse de moins de 1 % de ses revenus, à 144,4 M$, en 1996. Ces résultats sont 77 % en dessous des prévisions annuelles de la société en début d'année. L'entreprise a révisé à la baisse ses propres projections à deux reprises en cours d'exercice.

Le bénéfice net de 0,13 $ par action est inférieur de 23,5 % à sa dernière prévision de 0,17 $ par action, en novembre.

L'entreprise attribue la faiblesse des résultats à des délais dans l'entrée de nouvelles commandes importantes. Elle signale que son carnet de commandes de 188 M$ est un sommet historique. La société avait toutefois prévu un carnet de 200 M$ pour la fin d'année.

Les nouveaux produits sans fil de la société devraient avoir un effet notable sur les revenus en 1998. De toute évidence, les investisseurs ne sont plus prêts à attendre, après 10 trimestres consécutifs de résultats inférieurs aux attentes.

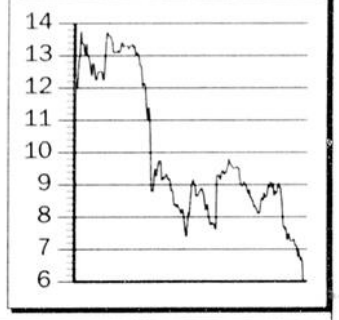
Même après une chute de 50 %, le titre de SR Telecom commande un multiple généreux de 46,5 fois le bénéfice de 1996. « Les investisseurs ont un arrière-goût. Le marché attend de bonnes nouvelles », a déclaré un analyste qui préfère garder l'anonymat.

Les analystes s'interrogent aussi sur la supériorité technologique et concurrentielle des produits de SR Telecom. Plusieurs croient que l'avancement de technologies substituts (cellulaire, boucle locale sans fil, satellite) engendre une nouvelle concurrence de sociétés, telles **Lucent Technologies** (New York, *LU*, 55 $ US), **Cylink** (Nasdaq, *CYLK*, 11,75 $ US), **Glenayre** (Nasdaq, *GEMS*, 13,38 $ US), **Nortel** (Mtl, *NTL*, 99 $), **L.M. Ericsson** et **Globalstar** (Nasdaq, *GSTRF*, 62 $ US), entre autres.

SR Telecom ne réconforte pas les analystes puisqu'elle ne dévoile pas la nature de ses travaux de recherche et développement pour des raisons concurrentielles. L'entreprise vient d'obtenir un prêt remboursable de 4,5 M$ des deux paliers de gouvernement pour financer un programme de 30 M$ visant à élaborer une nouvelle génération de produits sans fil.

Les analystes consultés ne connaissent pas la teneur des travaux en cours. (DB) ■

SR Telecom
(Montréal SRX hebdomadaire)
du 28-02-96 au 26-02-97



La faiblesse de Phoenix : une occasion d'achat

La faiblesse du titre de **Phoenix Internationale Sciences de la vie** (Mtl, *PHX*, 9,20 $) est une occasion d'achat en vue d'une appréciation de 35 % d'ici à 12 mois, croit **Christian Godin**, de **Midland Walwyn Capital**.

Son cours-cible de 12,70 $ est bien en deçà du sommet de l'action de 19,45 $ atteint en mai. En 1996, certains analystes avaient recommandé le titre du spécialiste des recherches cliniques et de la bioanalyse de médicaments en vue d'un cours-cible de 32 $.

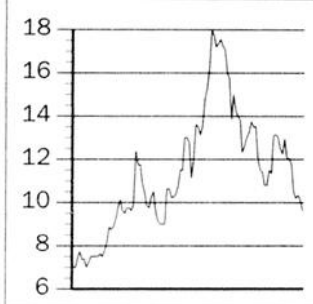
Une révision tardive des prévisions de bénéfice des analystes financiers de 0,70 $ à 0,26 $ par action pour 1997 explique la chute de 43 % du titre depuis le début de décembre.

« Le nouveau cours escompte entièrement le nouveau consensus de prévisions. Le titre devrait s'apprécier lorsque la société rencontrera les attentes aux troisième et au quatrième trimestres. »

M. Godin prévoit un bénéfice de 0,24 $ par action en 1997 et de 0,42 $ par action en 1998. Le cours-cible représente 30 fois le bénéfice de 0,42 $ par action. Ce multiple élevé se rapproche des multiples de l'industrie. Phoenix devrait connaître un taux de croissance de 30 % de ses revenus au cours des trois prochaines années.

La clinique de Cincinnati devrait atteindre son seuil de rentabilité au trimestre commencé le 1er mars. Ses revenus devraient croître de 40 % en 1997, à 14 M$. Sa capacité atteint 25 M$.

Phoenix Int.
(Montréal PHX hebdomadaire)
du 3-03-95 au 21-02-97



À l'origine, Phoenix a émis ses actions à 5 $ chacune en novembre 1994. Plusieurs actionnaires institutionnels ont payé 15,25 $ l'action à la deuxième émission en avril 1996. On assiste actuellement à une rotation des actionnaires entre ceux qui ont perdu patience et ceux qui misent sur le redressement prochain de la rentabilité.

L'entreprise avait prévu deux trimestres déficitaires en 1996.

En fait, elle n'a connu qu'un trimestre rentable depuis le début de 1996. La société a connu des difficultés à gérer ses coûts en raison d'une accélération de son plan d'expansion.

Le nouveau chef de l'exploitation, **Serge Carrière**, aurait instauré des mesures de compression de coûts de 4 M$ pour l'exercice 1997. (DB) ■

LE NOUVEAU PLAN «9 – 5», SEULEMENT CHEZ SHERATON.

D'un genre tout à fait unique, ce plan pour voyageurs d'affaires permet de prendre possession de votre chambre aussi tôt que 9 h et, le jour de votre départ, de la quitter aussi tard que 5 h. Vous verrez, cela vous donnera plus de temps pour prendre soin de vos affaires et assez de latitude pour les oublier. Le plan « 9 – 5 » est offert à tous les membres du « ITT Sheraton Club International » (SCI), notre programme pour grands voyageurs. Vous pouvez réclamer ce plan pour le prochain séjour ainsi que l'adhésion gratuite au SCI, en communiquant avec votre agent de voyage ou en composant le 1-800-325-3535. Il est aussi possible de faire des réservations par l'intermédiaire de notre site web : http://www.sheraton.com. Et n'oubliez pas d'apporter cet autre costume, celui qui sèche vite.

Le plan « 9 – 5 » est offert à tous les membres du SCI qui paient les tarifs d'entreprise admissibles (« RAC », « COR », « SET ») dans les hôtels participants et n'est pas valide pour les groupes ou les séjours à taux réduits.

Sheraton
HÔTELS ET CENTRES DE VILLÉGIATURE
ITT

CANADA

Columbie-Britannique
Sheraton Wall Centre/Vancouver

Alberta
Sheraton Cavalier/Calgary

Saskatchewan
Sheraton Cavalier/Saskatoon

Manitoba
Sheraton Winnipeg

Ontario
Sheraton Hamilton
Le Centre Sheraton Toronto
Sheraton Toronto Est
Sheraton Gateway, aéroport de Toronto
Sheraton Ottawa

Québec
Le Centre Sheraton/Montréal

Nouveau-Brunswick
Sheraton Inn Fredericton

ÉTATS-UNIS

Californie
Sheraton Gateway, aéroport de Los Angeles
Sheraton Grande/Los Angeles

Washington, D.C. et région
Le Carlton
Sheraton Washington
Suites Sheraton Alexandria

Georgia
Suites Sheraton Galleria/Atlanta
Sheraton Gateway, aéroport d'Atlanta

Illinois
Sheraton Chicago
Suites Sheraton Elk Grove
Suites Sheraton Gateway, aéroport O'Hare/Chicago

Massachusetts
Sheraton Boston

Minnesota
Sheraton Minneapolis Metrodome

New York
Sheraton Manhattan
Sheraton New York
St. Regis

Ohio
Suites Sheraton Columbus

Oregon
Sheraton, aéroport de Portland

Washington
Sheraton Seattle
Sheraton Tacoma

©1997 ITT Sheraton Corporation.

CARTES D'AFFAIRES

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

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
Nº de carte | | | | | | | | | | | | | | | |
Expiration : ___/___ mois/année
Signature : _____

1400

INVESTIR

Benvest Capital réalise un important investissement dans The Fitness Company

Les rendements historiques de cette banque d'affaires sont faibles

Nicolas Milette

À l'assemblée annuelle, **John Bennett**, président et chef de la direction de **Benvest Capital** (Mtl, *BCI*, 1,95 $), a mis beaucoup d'accent sur le dernier investissement de sa banque d'affaires : l'achat de 50 % de **The Fitness Company**, en contrepartie de 3 M$ US et d'une garantie bancaire de 2,4 M$.

The Fitness Company est une société américaine de gestion de centres de santé et de conditionnement physique détenant et/ou exploitant 70 établissements sur la côte est des États-Unis.

La banque d'affaires a d'autres placements : la société immobilière **Colliers Macauly Nicolls** (6,1 M$), le concepteur de logiciels **Systèmes M3i** (3,9 M$), le réseau d'opticiens **New Look** (3,3 M$), les centres de chirurgie optique **Beacon Eye**, seul élément d'actif de **Hawker Siddeley Canada** (1,7 M$), et une encaisse et des titres négociables (10,6 M$).

Résultats décevants

En dépit d'une légère hausse du rendement sur l'avoir des actionnaires en 1996, Benvest Capital n'est pas une banque d'affaires des plus rentables.

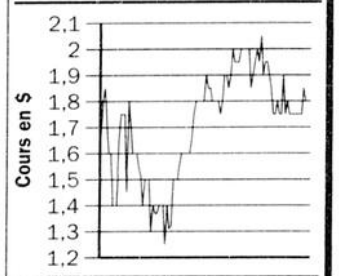
L'analyse des résultats financiers des années antérieures indique que les bénéfices par action s'élevaient à 1,5 ¢ en 1993, alors qu'ils ont progressé à 8,7 ¢ en 1996. Le rendement de l'avoir des actionnaires s'établissait à 3,1 % en 1993, alors qu'il a été de 5,3 % en 1996. En dépit d'une croissance en pourcentage notable, la hausse absolue de la rentabilité de cette entreprise demeure anémique.

Disposant aujourd'hui d'un actif total de 31 M$, Benvest portait, jusqu'en mars 1992, la dénomination de **Lavalin Tech**. Filiale financière de la défunte société **Lavalin**, Lavalin Tech détenait des participations dans deux importants projets. Le projet *Magnola* visait à produire du magnésium et le projet *Éole*, de Cap-Chat (Québec), visait la construction d'une turbine éolienne intégrée au réseau d'**Hydro-Québec**.

En octobre 1991, M. Bennett s'est porté acquéreur de la totalité des actions ordinaires de série B émises et en circulation de cette société. En mars 1992, une nouvelle équipe de direction et un nouveau conseil d'administration ont été formés. En 1993, la nouvelle société a réuni 22,8 M$ grâce à l'émission d'unités de série A et de série B, au moyen d'un placement privé. Les actions ordinaires de série A de Benvest sont inscrites à la **Bourse de Montréal**, alors que les actions ordinaires de série B, soit le bloc majoritaire, sont la propriété d'une société de portefeuille contrôlée par M. Bennett. « Nous avons entrepris un programme de rachat d'actions de série A car nous pensons que la valeur actuelle du titre ne correspond pas à sa valeur véritable. Le titre s'échange à moins de 2 $, alors que sa valeur comptable est de 2,30 $ », a fait remarquer **David Ham**, vice-président de Benvest Capital.

Le rachat n'est pas le prélude à une privatisation de Benvest. « Nous désirons rester une société ouverte, inscrite en bourse, car cela nous donne plus de flexibilité en termes de financement », a ajouté M. Ham.

Benvest Capital
(Montréal, BCI, hebdo.)
Du 3 mars 1995 au 21 fév. 1997



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

Philosophie d'investissement

Benvest cible principalement les entreprises canadiennes et américaines dans les secteurs des technologies de l'information, des services de santé et du conditionnement physique, et des services financiers. La société investit sous forme de participations au capital-actions, de débentures convertibles et de prêts à taux fixes. Son horizon de placement s'échelonne habituellement de trois à cinq ans.

« Dans notre recherche de nouvelles occasions d'investissements, nous allons d'abord considérer les besoins des entreprises dans lesquelles nous détenons déjà des participations, a indiqué M. Bennett. Dans cette optique, nous étudions actuellement plusieurs possibilités qui permettraient d'améliorer l'exploitation de ces sociétés. » ■

Benvest Capital : données financières sur cinq ans

	1996	1995	1994	1993	1992
Actif total	30,6 M$	30,8 M$	32 M$	31,4 M$	8 M$
Revenus	2,6 M$	2,3 M$	3,1 M$	2,3 M$	0,65 M$
Bénéfice net	934 053 $	772 338 $	538 359 $	671 006 $	841 551 $
par action A	0,087 $	0,055 $	0,015 $	0,066 $	0,30 $
Valeur d'actif net par action	2,34 $	2,29 $	2,29 $	2,38 $	2,71 $
Rend. de l'avoir des actionnaires	5,33 %	4,43 %	3,12 %	3,95 %	1,2 %

Tableau : LES AFFAIRES

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

ALFID
Le Groupe Alfid

a agi à titre de courtier financier
auprès d'investisseurs européens pour l'acquisition du
500, Place d'Armes

16 000 000 $
prêt hypothécaire octroyé pour le financement de l'acquisition

Structuré et syndiqué par
Banque Laurentienne du Canada

Prêteurs
Banque Laurentienne du Canada
Assurance vie Desjardins-Laurentienne

Agent
BANQUE LAURENTIENNE
SERVICE IMMOBILIER COMMERCIAL

Mars 1997

Les ventes à découvert : un indice qui peut induire en erreur les petits investisseurs

Que signifient les tableaux intitulés Short Positions *présentés à l'occasion dans la section financière des journaux ?*
Un lecteur

Short positions trouve son équivalent français dans l'expression *ventes à découvert*. Un investisseur effectue une vente à découvert lorsqu'il vend sur le marché boursier un titre qu'il ne possède pas. Le produit de la vente est versé dans un compte sur marge enregistré chez le courtier ayant effectué la transaction.

Évidemment, l'investisseur devra éventuellement remettre au courtier les titres qu'il lui a empruntés. Comment ? En les rachetant sur le marché boursier. S'il parvient à racheter les titres à un prix inférieur au prix de vente, l'investisseur aura alors réalisé un profit. S'il doit racheter les titres à un prix supérieur au prix de vente, il subira une perte.

Un exemple

Exemple : un investisseur vend à découvert une action de **BCE** (Mtl, *BCE*, 66,40 $). Son compte sur marge chez le courtier montre alors un solde positif de 70 $. Ce montant correspond au produit de la vente. Deux semaines plus tard, il rachète l'action à 60 $. Il tire de son compte sur marge un chèque de 60 $ pour payer l'achat de l'action. Le solde de son compte passe ainsi à 10 $ (solde initial de 70 $ moins le prix d'achat de 60 $). Le solde résiduel de 10 $ constitue le profit net réalisé au terme de la transaction.

Le cours de l'action, au lieu de baisser à 60 $, aurait bien pu grimper à 80 $. Dans ce cas, s'il rachète l'action à ce prix, l'investisseur paiera 10 $ de plus que le prix obtenu lors de la vente à découvert de l'action. En plus de racheter l'action pour la remettre au courtier, l'investisseur devra lui verser un montant additionnel de 10 $ qui constitue la perte nette essuyée au terme de la transaction. Évidemment, l'exemple précédent a été simplifié. Vendre à découvert une seule action ne serait pas justifié à cause des commissions minimales exigées par le courtier.

Un investisseur ne vend des actions à découvert d'une firme spécifique que s'il en a une perception négative. Des problèmes internes de gestion, des pertes de part de marché, une valeur marchande excessive de l'action, des ratios financiers qui se détériorent sont autant de facteurs pouvant nourrir cette perception négative de l'entreprise.

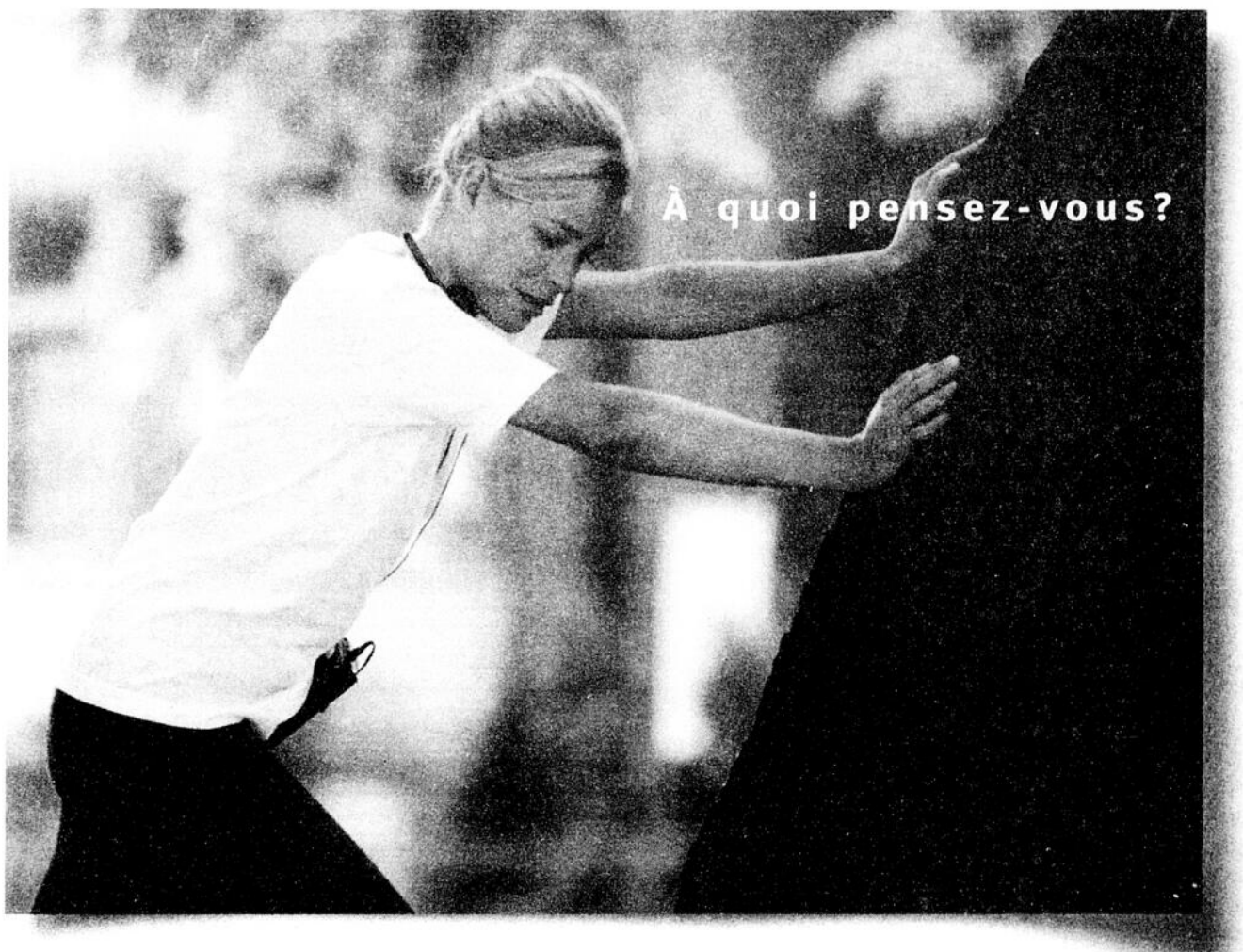
C'est pourquoi certains journaux jugent utile de publier un tableau indiquant les noms des entreprises et leur nombre d'actions vendues à découvert. Ce nombre d'actions à découvert, s'il est élevé et s'il augmente, peut être un signe précurseur que l'entreprise fait face à de sérieux problèmes qui sont de nature à faire reculer le cours de son action.

Cet indice n'est pas toujours efficace, loin de là. La raison : les débentures convertibles. Les firmes dont un nombre élevé d'actions ont été vendues à découvert sont souvent celles qui ont des débentures convertibles en circulation.

C'est le cas notamment des compagnies forestières et de ressources naturelles. Des investisseurs institutionnels ont mis au point des techniques de placement consistant à acheter les débentures au rendement alléchant et à vendre à découvert un nombre équivalent d'actions auquel donnent droit ces débentures si elles sont converties.

L'institution se trouve ainsi à protéger la valeur de son placement advenant une chute du cours de l'action tout en récoltant les intérêts élevés versés par les débentures. Ces intérêts perçus sont supérieurs au coût du capital de l'institution d'où l'attrait d'une telle technique de placement. ■

Claude Chiasson



« Suis-je trop jeune pour une assurance-vie? »

Bien s'assurer^MC

Difficile à dire! Grâce au programme Bien s'assurer de Manuvie, nous commençons d'abord par déterminer si vous avez réellement besoin d'une assurance-vie. Si c'est le cas, nous vous aidons ensuite à déterminer le type de couverture qui vous convient le mieux. Bien sûr, chaque situation est différente. C'est pourquoi notre vaste gamme de produits, à coût abordable, vous offre plusieurs choix : de notre Temporaire Famille^MC, dotée d'une grande souplesse, à des solutions novatrices conçues pour des besoins plus complexes. Après tout, la valeur d'un programme d'assurance-vie devrait se mesurer en fonction de vos besoins réels, et non en fonction de votre âge. Parlez-en à un conseiller financier indépendant, faites le 1 888 MANUVIE (1 888 626-8843) ou venez visiter notre site : www.manulife.com.

Financière Manuvie

Pour prendre les bonnes décisions financières^MC

La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 4 mars 1997

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (intérêt versé annuellement)						Certificats garantis *f* (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	5,55	—	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	—	—	—	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,25	2,375	2,375	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	2,875	3,75	4,25	4,50	5,25	2,875	5,25	5,55	5,00	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
République Nat. (N.Y.)	25 000	2,20	2,25	2,30	2,40	2,40	2,40	25 000	3,05	3,95	4,10	4,60	4,95	25 000	2,95	3,35	3,95	4,45	4,80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	—	—	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,30	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Fiducies																													
Canada 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	5,55	4,80	—	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Canadienne Italienne	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,75	3,50	4,00	4,25	5,00	3,75	6,00	5,55	4,80	5,85	4,80	5,45	6,00	6,45	6,75
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Fiducie Sun Life	10 000	2,50	2,50	2,50	2,625	2,75	2,80	—	—	—	—	—	—	1 000	3,25	3,875	4,50	5,00	5,30	3,25	5,30	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,55	4,80	6,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	—	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	—	—	—	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Trust Capital	5 000 >	2,50	2,55	2,60	2,60	2,75	2,75	—	—	—	—	—	—	5 000	3,30	3,90	4,60	4,75	5,25	3,30	5,25	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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00
Trust National	1 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,55	4,80	5,85	5,00	5,70	6,25	6,70	6,95
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	5,55	4,80	5,85	5,05	5,70	6,25	6,70	7,00

f 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

Le dollar canadien est en eaux troubles

Claude Chiasson

Le compte courant tombe dans le rouge et, du coup, ébranle notre dollar.

Les dernières semaines ont été tumultueuses pour notre huard. Après avoir franchi la barre de 0,74 $ US, la valeur du dollar a chuté à presque 0,73 $ US, en deux semaines.

Pourtant, à écouter les experts, notre devise est nettement sous-évaluée par rapport au dollar américain. Pourquoi ces moments de faiblesse ? Pour trouver la réponse, il faut se tourner en premier lieu vers les résultats de notre compte courant.

Après avoir enregistré des surplus au deuxième et troisième trimestres de 1996, le compte courant du pays est de nouveau tombé dans le rouge au quatrième trimestre.

Qu'est-ce que le compte courant ? Dans notre comptabilité nationale, c'est le compte qui, en plus des importations et des exportations, enregistre les mouvements de fonds à court terme du pays provenant des activités suivantes : le tourisme, les intérêts et les dividendes versés aux étrangers par nos gouvernements et nos corporations et ceux perçus des étrangers par ces mêmes organismes.

Le solde du compte, s'il est positif, indique qu'il y a une demande nette positive pour le dollar canadien. Cette demande nette a pour effet de soutenir la valeur du huard à court terme.

En revanche, un solde négatif signifie que les agents économiques sont vendeurs nets de notre devise, ce qui tend à faire baisser sa valeur sur le marché des changes.

La situation peut changer rapidement

Or, le déficit du compte courant au quatrième trimestre montre à quel point la situation des mouvements de trésorerie du pays peut changer rapidement. Un simple éveil du consommateur canadien, qui a soutenu les importations, couplé à une faiblesse de nos exportations aura suffi à renverser la situation, faisant passer le compte courant d'un surplus à un déficit.

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)

« Beaucoup de gens oublient l'importance du poids des importations dans les mouvements de fonds du pays », a déjà souligné aux AFFAIRES **Guy Normandin**, vice-président et stratège des **Placements T.A.L.**

L'éveil des consommateurs canadiens est en soi une bonne nouvelle. Les dépenses de consommation représentent près des deux tiers du produit intérieur brut (PIB). Une solide croissance de la demande interne se traduira inévitablement par une bonne croissance de l'activité globale du pays.

Les Canadiens sont cependant très friands de biens importés. Plus ils consomment ces biens, plus ils vendent indirectement des dollars sur le marché des devises. Si ce mouvement de vente n'est pas compensé par une croissance des exportations ou d'autres entrées de fonds, il créera des pressions à la baisse sur notre devise.

C'est ce qui s'est produit au quatrième trimestre. Le volume en dollars des importations est demeuré presque inchangé par rapport au trimestre précédent alors que les exportations ont reculé sensiblement.

Ce fut le premier facteur ayant joué contre notre devise au cours des dernières semaines.

Des propos inquiétants d'Alan Greenspan

L'autre élément négatif fut sans contredit les propos tenus par **Alan Greenspan**, le président de la **Réserve fédérale** américaine, lors du discours semestriel **Humphrey-Hawkins**. Pour la seconde fois en quelques mois, il s'est montré très inquiet face à la hausse vertigineuse des divers indices boursiers. De son point de vue, en poussant les valeurs boursières au niveau actuel, les investisseurs ne tiennent plus compte des risques intrinsèques élevés de ce type de placement.

Or, M. Greenspan n'écarte pas l'éventualité de devoir hausser les taux d'intérêt au cours des prochains mois. L'appareil économique américain tourne à pleine capacité, le consommateur est confiant, son revenu disponible croît à un bon rythme et les dépenses d'investissement des entreprises progressent à bonne allure.

Jusqu'à maintenant, l'inflation reste bien contrôlée. Cependant, l'inflation des valeurs boursières et obligataires pourrait éventuellement s'étendre au monde réel des biens et des services. Pour prévenir ce phénomène, M. Greenspan pourrait être tenté de rehausser les taux d'intérêt, question de refroidir l'ardeur des investisseurs.

Or, à cause du déficit de notre compte courant, la **Banque du Canada** voit sa marge de manoeuvre réduite pour contrer une hausse éventuelle des taux américains. **Tim Noël**, sous-gouverneur de la Banque du Canada, a malgré tout indiqué que son institution ne chercherait pas nécessairement à emboîter le pas à la Réserve fédérale en matière de hausses des taux.

Dans un tel cas, le dollar canadien subira des pressions à la baisse. Les investisseurs réalisent du coup que le dollar à 0,80 $ US n'est peut-être pas pour demain. ■

Rendements (1) des obligations au 28 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	3,57	4,30	4,84	5,26	5,58	6,35	7,03
Province de l'Ontario	3,64	4,39	4,94	5,36	5,73	6,55	7,32
Province de Québec	3,72	4,45	5,00	5,46	5,80	6,78	7,51
Municipales du Québec	3,92	4,52	5,14	5,60	5,93	6,90	7,63
Entreprises canadiennes (AA)	3,79	4,49	5,04	5,43	5,79	6,55	7,32
Obligations démunies Canada (2)	3,54	4,27	4,81	5,26	5,58	6,57	7,28
Obligations démunies Québec (2)	3,62	4,45	5,09	5,56	5,93	7,10	7,98
Gouvernement des États-Unis	5,64	6,04	6,16	6,25	6,35	6,50	6,75

(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	3-03	24-02	17-02	10-02
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)	2,93	2,85	2,85	2,82
	(6 mois) (1)	3,23	3,09	3,04	3,13
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	3,16	3,15	3,11	3,14
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	3,14	3,10	3,08	3,11
6. Argent à demande (1)		3,05	2,90	2,95	3,00

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,50	5,25	5,44	5,00
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,10	5,01	5,02	5,02
	(6 mois)	5,19	5,03	5,07	5,07
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	5,07	5,05	5,08	5,08
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,36	5,25	5,38	5,28
7. Eurodollars	(90 jours)	5,44	5,47	5,44	5,47

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Bourses : Alan Greenspan met le doigt sur la gâchette des taux d'intérêt

Les marchés boursiers nord-américains ont tous reculé la semaine dernière à la suite du discours d'**Alan Greenspan**, président de la **Réserve fédérale**, la banque centrale des États-Unis.

L'indice industriel *Dow Jones* a reculé de 0,78 %, à 6877,74, le *Nasdaq*, de 1,90 %, à 1308,99, et le *Russell 2000*, de 360,05. Le Nasdaq a été particulièrement affecté par la correction des titres de technologie et des titres bancaires.

M. Greenspan, un adepte du « mieux vaut prévenir que guérir », a déclaré qu'il n'hésitera pas à relever les taux d'intérêt à court terme avant même une reprise de l'inflation, pour prévenir une hausse des prix, particulièrement pour les salaires.

La hausse phénoménale des valeurs boursières est probablement l'élément qui dérange le plus M. Greenspan en ce moment. En dépit de sa mise en garde en décembre concernant l'optimisme déraisonné des investisseurs, l'indice industriel Dow Jones s'est apprécié de 9 %. Il a fracassé le cap des 7000 points avant de reculer au niveau actuel.

En janvier, les investisseurs américains ont versé 29 milliards de dollars dans des fonds communs de placement d'actions. La plus grande partie des sommes était destinée aux fonds d'actions américaines. En réalité, les prévisions économiques de la **Réserve fédérale** (*Fed*) pour 1997 n'indiquent pas une économie en surchauffe.

L'organisme prévoit une hausse du produit national brut de 2 à 2,25 % (comparativement à 3,4 % en 1996), une hausse de 2,75 à 3 % pour l'indice des prix à la consommation (3,2 % en 1996) et une hausse de 5,25 à 5,5 % pour le taux de chômage (5,3 % en 1996).

C'est donc parce que tout va trop bien et qu'il faut arrêter la montée du marché boursier, un facteur qui entre dans les indices d'inflation, que M. Greenspan effectuera une hausse préventive des taux d'intérêt comme en 1994, prédisent les économistes.

Clément Gignac, économiste en chef et stratège chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, croit que la Fed haussera ses taux à court terme de 25 à 50 points de base (un point de base est égal à 0,01 %) d'ici à la mi-mai. Les bons du Trésor des États-Unis qui viennent à échéance dans trois mois rapportent présentement 5,01 % et le taux d'escompte est à 5 %. Il y a deux semaines, M. Gignac a abaissé sa cible pour le *TSE 300* à 5800 d'ici aux six prochains mois et à 6200 pour le *Dow Jones*. **Sherry Cooper**, économiste en chef chez **Nesbitt Burns**, s'attend à ce que M. Greenspan mette en oeuvre sa politique monétaire préventive, peut-être même avant la fin de mars. Cette intervention, soutient-elle, permettrait de prolonger le cycle, lequel atteindra sa septième année d'expansion en avril.

Les obligations de 30 ans des États-Unis ont réagi au discours de M. Greenspan, le rendement grimpant de 0,17 %, à 6,80 %, la semaine dernière. Une hausse des taux, bien que moins vigoureuse qu'en 1994, pourrait être néfaste pour le marché boursier, déplaçant une partie des capitaux des titres boursiers vers les véhicules de placement à rendement fixe.

Par ailleurs, la guerre du hamburger a eu son incidence sur le titre de la multinationale **McDonald's** (New York, *MCD*, 43,25 $ US). La compagnie a convaincu ses franchisés d'abaisser le prix de son fameux hamburger de 1,91 $ US à 0,55 $ US. **Steven Kent**, analyste chez **Goldman Sachs & Co.**, de New York, a abaissé les projections de bénéfice de **Wendy's International** (New York, *WEN*, 20,75 $ US), un concurrent de McDonald, de 1,40 $ US à 1,35 $ US par action pour 1997 et de 1,60 $ US à 1,55 $ US en 1998.

Toronto

La remontée de 0,96 % du sous-indice des aurifères a limité la perte du *TSE 300* à 1,11 % la semaine dernière. Les secteurs sensibles aux taux d'intérêt ont reculé, particulièrement les pipelines (- 1,28 %) et les services publics (- 3,73 %).

Toutefois, le sous-indice des services financiers a terminé la semaine avec un gain de 1,20 % en raison de la bonne performance des banques, qui composent la grande partie du sous-indice. Les banques ont annoncé encore des très bons résultats financiers, qui ont contrebalancé l'effet Greenspan et la crainte des hausses de taux d'intérêt.

Dans les services publics, le titre de **BCE** (Tor., *BCE*, 66,40 $) a reculé de 3,60 $ au cours de la semaine. La compagnie a réduit ses prévisions de bénéfice pour sa filiale **Bell Canada**, qui a également subi une décote de crédit d'une firme d'évaluation américaine.

Le sous-indice des métaux et minéraux s'en est bien tiré la semaine dernière, se permettant un gain de 0,35 %. Les prix des métaux au **Marché des métaux de Londres** ont progressé considérablement au cours des dernières semaines. Selon M^me^ Cooper, en raison des dangers qui guettent les titres sensibles aux taux d'intérêt, les investisseurs devraient favoriser les titres cycliques.

Le sous-indice des pâtes et papiers a reculé de 2,46 % la semaine dernière. Les prix des produits forestiers tardent à remonter, tandis que les actions des producteurs ont déjà monté passablement depuis le début de l'année. ■

François Riverin

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 28 février 1997

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	642	-	1 526	-	3 478	-
Titres en hausse	267	42	602	53	1 230	35
Titres en baisse	304	47	725	34	1 779	51
Titres inchangés	71	11	190	13	469	14
Hauts 52 semaines	84	-	180	-	437	-
Bas 52 semaines	20	-	53	-	72	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 97-02-28	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3080,68	- 40,65	18,48	3149,58	2350,84
Banques	4686,11	84,68	11,78	4795,34	2811,32
Mines et métaux	3445,78	17,85	24,54	3445,78	2857,75
Pétrole et gaz	2308,32	- 62,43	20,52	2476,78	1781,80
Prod. forestiers	2852,01	- 48,64	60,38	2863,80	2327,52
Prod. industriels	2997,49	- 46,09	20,73	3072,08	2273,43
Serv. publics	2726,18	- 62,67	15,63	2823,13	2021,10
Bourse de Toronto					
TSE 300	6157,84	- 69,11	23,24	6260,73	4814,12
TSE 200	373,62	- 3,19	55,44	379,41	289,90
TSE 100	373,11	- 4,45	20,20	379,48	291,09
TORONTO 35	326,32	- 4,58	19,48	333,50	249,79
Mines et métaux	5632,86	9,12	32,25	5635,25	4811,82
Or et métaux précieux	11543,44	109,68	75,59	13 199,84	10 311,89
Pétrole et gaz	6252,58	- 176,34	31,44	6967,72	4824,58
Pâtes et papiers	4872,18	- 72,87	n.d.	4945,05	3966,40
Produits de consommation	10023,31	- 256,94	48,90	10447,03	7586,02
Prod. industriels	4086,37	- 75,60	21,98	4179,78	3176,38
Immeubles et construction	2452,02	9,58	n.d.	2563,97	1448,14
Transport + Envir.	6795,75	- 178,25	21,87	6984,45	4510,41
Pipelines	5065,20	- 65,54	13,46	5144,86	3945,63
Services publics	4594,60	- 177,87	17,99	4835,72	3543,51
Comm. & médias	10506,82	- 31,52	26,93	10600,20	8652,15
Commerce	5010,46	- 51,18	53,87	5124,24	3851,78
Serv. financiers	6073,31	71,86	12,55	6197,05	3668,97
Conglomérats	7458,43	- 287,17	14,35	8054,02	5611,40
Biotechnologie	1671,35	- 77,81	n.d.	1797,11	1012,43
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	6877,14	- 53,88	19,40	6988,96	4580,62
DJ. transport	2317,01	- 36,68	15,10	2359,55	1812,03
DJ. serv. publics	227,29	- 2,45	12,60	239,24	200,76
DJ. 65 action	2117,51	- 21,73	n.d.	2154,10	1536,14
NYSE, composé	415,51	- 5,50	n.d.	423,48	344,22
Amex	594,24	- 3,05	n.d.	597,29	547,16
S & P 500	790,82	- 10,95	20,19	808,48	759,50
NASDAQ	1309,00	- 25,32	n.d.	1379,85	919,80
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	3259,64	755,55	n.d.	3259,64	2382,61
Hong Kong (H.S.)	13398,72	- 46,13	n.d.	13660,50	10 249,48
Londres (F.T.100)	4308,30	- 28,50	n.d.	4341,00	3632,30
Mexique (IPC)	3840,98	- 39,06	n.d.	3880,04	2187,18
Paris (CAC)	2607,55	44,71	n.d.	2627,42	1721,15
Tokyo (Nikkei 225)	18557,00	- 477,54	n.d.	22 666,80	17 303,65
Europe, Asie, Extrême-Orient	701,10	1,40	n.d.	701,10	549,70

Dollar canadien

	Ferm. 97-02-28	Ferm. 97-02-21	Ferm. 97-02-14	1996-1997 Haut	Bas
New York en $ US	73,10	73,30	74,11	75,11	72,12

Tableau : LES AFFAIRES

Télécommunications. Des solutions faciles.

TelEntreprises ACC Ltée

1 800 561-5981

Attachez vos lacets

et relevez le Défi Corporatif Canderel !

Participez à la plus folle course de collecte de fonds pour la recherche sur le cancer!

Appuyez les efforts de l'Institut du cancer de Montréal (affilié à l'Université de Montréal) et du Centre de cancérologie de l'Université McGill.

INSCRIVEZ VOTRE ÉQUIPE ET APPELEZ-NOUS DÈS AUJOURD'HUI AU 842-8636!

DÉFI CORPORATIF CANDEREL

Au profit des centres de recherche sur le cancer de nos universités

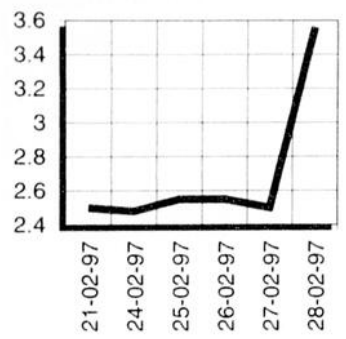
Commandité en partie par :

LES AFFAIRES — LE SPORTING CLUB DU SANCTUAIRE — Expos — Ville de Montréal — CJAD 800 AM — nightshift

INVESTIR

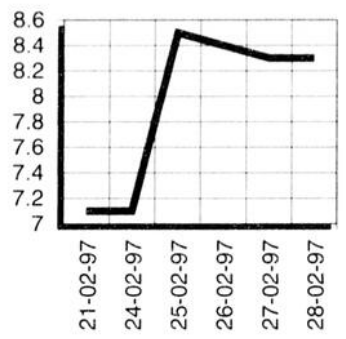
Gagnants ↗ & perdants ↘

↗ Queenstake Resources
3,56 $, gain de 1,06 $



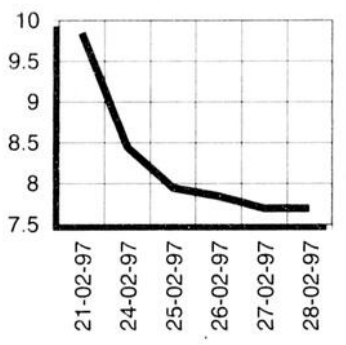
La valeur de **Queenstake Resources** (Tor., *QTR*) a grimpé de 42,9 % à la suite de la découverte d'une réserve possible de 4 millions d'onces d'or au Mexique par **Francisco Gold** (Vanc., *FGX*, 31 $). Queenstake possède des propriétés adjacentes à celle de Francisco Gold et les investisseurs s'attendent à d'intéressantes découvertes par Queenstake.

↗ Baton Broadcasting
8,30 $, gain de 1,20 $



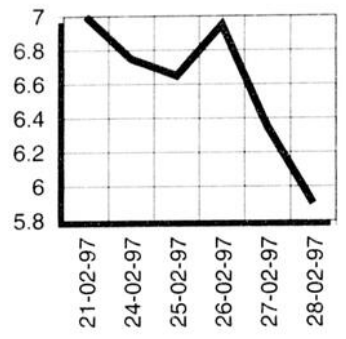
L'action de **Baton Broadcasting** (Mtl, *BTI*) a bondi de 17 % après l'annonce d'une entente faisant de Baton l'actionnaire majoritaire (57 %) du réseau de télévision **CTV**. Baton a payé 10 M$ à **CHUM** (Tor., *CHM.A*, 25 $) pour son intérêt de 14,3 % dans CTV. Les deux entreprises échangeront des stations de télévision.

↘ Mitel Corp.
7,65 $, perte de 2,20 $



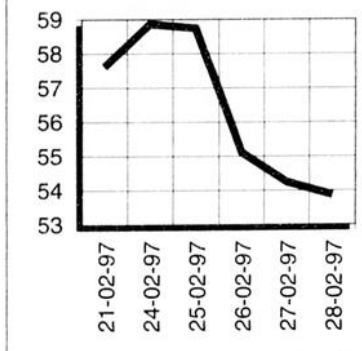
Le titre de **Mitel Corp.** (Tor., *MLT*) a perdu 20 % de sa valeur après que la société ait prévenu ses actionnaires de bénéfices stagnants (0,44 $ l'action) en 1996 et en dessous des prévisions de 0,50 $ l'action. La compagnie attribue cette baisse à la stagnation de ses ventes d'équipements de télécommunications et à une guerre de prix.

↘ Malofilm Communications
5,90 $, perte de 1,10 $



La maison de production et de distribution montréalaise **Malofilm Communications** (Mtl, *MFM.A*) a annoncé une baisse de 53 % de son bénéfice à 528 423 $ ou 0,06 $ l'action, au premier trimestre. Cette baisse est attribuable à la hausse de coûts associée à l'intégration des récentes acquisitions. Le nombre d'actions a crû de 28 %.

↘ Lucent Technologies
53,88 $ US, perte de 3,75 $



Lucent Technologies (New York, *LU*), un important fabricant d'équipements de télécommunications, a chuté de près de 6 % en une seule séance à la suite de critiques à l'égard de ses pratiques comptables par un analyste de **Smith Barney**. L'analyste est aussi inquiet d'un rétrécissement des marges bénéficiaires. (NM) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 28 février 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
	3,35	1,00	ABL Cda	ABL	1,55	1,40	1,45	−0,10	1122		-0,49	
s	14,50	5,75	ADS	AAL	12,25	11,50	11,75	−0,50	858		0,34	34,6
x	14,50	10,45	AGRA Inc	AGR	14,50	14,50	14,50	+0,25	100	1,1	0,43	33,7
	26,50	17,75	♦AITO I	AITO	25,90	25,10	25,25	−0,30	903	1,7	2,37	10,7
	26,00	17,75	AITO II		26,00	25,50	25,50	−0,20	30	1,7	2,37	10,8
↑	16,00	8,38	Aaxis	XIS	16,00	11,80	16,00	+6,70	11		u0,12	97,5
	0,51	0,18	AbcourtB	ABI	0,47	0,31	0,39	+0,06	5355		**0,02**	19,5
x	23,80	16,50	Abitibi	A	23,10	22,00	22,50	−0,50	13954	1,8	1,17	19,2
	8,50	5,50	♦AcierLerA	LER	7,00	7,00	7,00		1		0,82	8,5
	5,25	4,15	♦AcierLerB		5,05	4,90	4,95	−0,10	942		0,82	6,0
	110,00	99,00	AcierLer8%		108,00	107,00	108,00		nt			
n	104,00	95,00	AcrLer7Z5		103,75	102,55	104,00		nt			
s	14,75	7,50	♦AEterna	AEL	13,90	13,25	13,40	−0,20	1469		0,00	
	28,00	16,70	AgnicoEag	AGE	20,20	19,25	19,65	+0,15	320	0,7	**0,01**	
	1,50	0,35	Agritek	AGK	0,72	0,60	0,72	+0,02	534		-0,26	
	0,20	0,07	Agromex	AOX	0,10	0,10	0,10		370		-0,02	
	8,45	4,12	AirCda	AC	7,75	6,55	6,90	−0,90	15060		0,86	8,0
	7,95	3,70	♦AirCdaA		7,25	6,25	6,60	−0,75	7806		0,86	7,7
	117,00	96,50	AirCda8%db		114,00	111,50	111,50	−3,50	28			
	33,85	23,75	AltaEn	AEC	29,70	28,10	28,70	−0,65	300	1,4	0,51	56,3
	49,90	39,50	Alcan	AL	49,10	47,90	48,75	+0,05	1815	1,7	u1,74	20,5
	25,30	25,10	AlcanCpf		25,20	25,20	25,20	−0,10	300	5,0		
	24,35	22,85	AlcanEpf		23,90	23,90	23,90		13	3,9		
n	3,90	1,25	♦Algène B	AGN	3,50	3,10	3,40	−0,10	2039		0,01	
	0,80	0,20	♦AlgoA	AO	0,73	0,60	0,60	−0,10	125		-0,07	
	5,00	3,85	Algo pf 1		...	3,50	5,00		nt			
	4,25	3,25	Algo pf 2		...	2,25	4,25		nt			
	8,80	7,50	♦AlCoucheAATD		8,50	8,00	8,00		nt		0,51	15,7
	7,85	5,63	♦AlCoucheB		6,70	6,50	6,60	+0,10	436		0,51	12,9
	3,75	1,45	AlCouche wt		2,45	2,25	2,30		454			
↓	26,25	12,50	AlliBio	AXB	15,05	12,50	12,90	−2,25	51		-0,29	
	16,00	10,85	Alliance A	AAC	13,20	12,90	13,05	−0,15	180		1,47	8,9
	15,00	11,50	♦Alliance B		13,10	12,60	12,90	−0,10	70		1,47	8,8
	30,40	20,00	AlInceFrst	ALP	30,00	29,50	29,55	−0,55	61		3,21	9,2
	1,50	0,54	Altavista	AIA	1,25	1,18	1,22	−0,03	545		-0,04	
	10,30	6,80	Am Inc LP	AI	9,75	9,00	9,30	−0,20	831	16,7		
	0,50	0,31	♦AmerRsA	AXE	0,33	0,33	0,33	−0,07	15		u0,03	8,0
	7,00	1,70	Amisco	IAC	6,10	5,00	6,00	−0,10	8320	2,5	0,58	10,3
	1,75	1,05	AmiskA	AS	1,50	1,10	1,45	+0,33	1380		0,48	3,0
n	2,45	0,75	AngiSwissASW		1,35	1,06	1,20	−0,15	1527		-0,02	
n	1,05	0,36	Antoro	ORE	0,55	0,48	0,50		466			
n	0,60	0,40	Appalachs	APP	0,44	0,40	0,44	−0,01	40			
n	0,30	0,30	Appalch wt		0,20	0,15	0,30		nt			
	1,75	0,90	ArdenPl	ARH	0,95	0,85	0,90		nt		0,13	7,1
	1,20	0,25	ArmstcRs	ACI	0,89	0,81	0,85	−0,02	4289		-0,01	
	7,50	3,75	Asbestos	AB	5,00	5,00	5,00	−0,05	21		1,99	2,5
	2,28	0,75	Ashton	ACA	2,09	1,86	2,03	+0,14	400		-0,27	
↑	14,90	11,50	♦AstralA	ACM	14,90	14,90	14,90	+0,20	6	2,0	0,75	19,9
	14,75	12,50	♦AstralB		15,15	14,25	14,50		nt	2,1	0,75	19,3
	22,75	12,25	Athbsc un	AOS	20,85	19,75	19,80	−1,00	1794	9,8	1,99	9,9
	0,40	0,07	AugyvaRs	AUV	0,20	0,14	0,16	+0,01	325			
	23,75	14,25	AultFds	AUL	23,30	23,00	23,30	−0,30	236	2,8	0,59	39,5
	11,80	7,15	AurRs	AUR	8,25	7,85	8,25	+0,35	137		0,20	41,3
n	0,26	0,19	AurRes wt		0,20	0,20	0,20		z151			
↑	1,49	0,30	AurgnrEx	AUI	1,49	1,01	1,28	+0,24	39651		-0,43	
↑	2,01	1,05	Aurizon	ARZ	2,01	1,74	1,97	+0,18	2254		-0,02	
	6,00	3,35	Autostck	OTO	6,00	5,40	5,40	−0,60	132	3,0	0,29	18,6
	5,30	2,91	Avcorp	AVP	5,15	4,80	4,90	−0,15	416		0,24	20,4
	24,50	18,50	Avenor	AVR	23,75	22,80	23,65	+0,65	669	1,5	0,10	
	2,80	1,25	AvntrEltr	AVN	1,50	1,50	1,50	−0,20	13		-0,14	
	15,50	6,50	AxcanPhrm	AXP	14,25	13,30	13,60	−0,90	630		**-0,02**	
	2,55	0,35	Azimut	AZM	1,75	1,60	1,70		105		-0,02	
	22,15	15,00	BC Gas	BCG	22,15	21,25	21,25	−0,75	1534	4,2	2,53	8,4
	31,50	25,00	BC TELE	BCT	31,35	29,75	30,00	−0,85	1245	4,4	2,01	14,9
	71,60	47,50	BCE	BCE	70,20	65,90	66,40	−3,60	10681	4,1	3,40	19,5
	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		
↑	52,50	45,00	BCE div cap		52,50	51,50	51,50		12	5,2		
	20,50	2,60	BCE wt2		19,00	16,00	16,25	−2,75	55			
	48,00	39,50	BCE Mob	BCX	43,65	42,55	43,50	+1,15	2647		0,92	47,3
	20,55	16,00	BGR A	BPT	19,35	18,40	19,30	+1,05	240		3,71	5,2
	5,50	3,90	BGR wt		4,65	4,60	4,65	+0,15	10			
↑	8,60	6,60	♦BMTC A	GBT	8,60	8,20	8,55	+0,40	1246	1,3	**1,17**	7,3
n	5,40	4,95	BPI CdnIR	BOI	5,40	4,95	5,15		1014			
	67,50	40,00	BqCIBC	CM	67,10	64,50	66,25	+1,50	3264	3,0	6,04	11,0
	29,30	27,75	BqCIBC9pf		28,75	28,75	28,75		3	7,9		
	27,00	26,55	BqCIBC13pf		...	28,60	27,00		nt	6,5		
	26,60	24,50	BqCIBC14pf		...	26,95	26,60		nt	5,6		
↑n	27,25	25,45	BqCIBC15pf		27,25	27,00	27,00	+0,10	60	5,2		
	32,50	29,85	BqCIBC div		32,50	32,10	32,10		nt	6,1		
	34,65	11,00	BqCIBC2wt		34,70	34,20	34,00		nt			
	24,25	15,25	BqLaurntn	LB	22,40	20,60	21,50	−0,60	2213	4,3	2,23	9,6
	29,75	26,50	BqLaurn6pf		28,50	28,10	28,10	−0,30	11	7,8		
	50,70	30,88	Bq Mtl	BMO	49,65	47,90	48,80	+0,90	7348	3,3	4,21	11,6
	29,40	28,05	Bq Mtl4pf		28,70	28,65	28,65	−0,10	86	7,9		
	31,65	29,25	Bq Mtl1pf		30,80	30,75	30,75	−0,25	11	7,3		
	28,50	26,30	*Bq Mtl2pf		27,00	27,00	27,00		30	6,3		
	27,75	26,00	Bq Mtl div		27,50	27,50	27,50	−0,05	10	5,6		
	23,00	5,00	Bq Mtl wt2		21,85	21,35	21,75		nt			
↑	16,35	10,88	BqNat	NA	16,35	15,65	15,75	−0,05	20255	3,8	1,81	8,7
	95,00	80,00	BqNat5pf			92,00	95,00		nt	3,7		
	29,60	26,63	BqNat10pf		29,05	29,00	29,00	+0,05	81	7,5		
	28,55	25,25	BqNat11pf		27,95	27,85	27,95		39	7,2		
	27,25	24,00	BqNat12pf		26,65	26,55	26,60	+0,10	63	6,1		
n	12,75	9,55	BqNatS&P		11,50	11,30	11,40	−0,10	684			
n	11,95	10,00	BqNatEuro		10,60	10,35	10,60	−0,40	10			
n	11,10	8,50	BqNatNik		8,95	8,75	8,75	−0,10	264			
	11,25	9,25	BqNat div		11,50	11,20	11,00		nt	5,0		
↑	5,00	1,70	BqNat wt2		5,00	5,00	5,00	+0,25	10			
↑	56,40	30,88	BqRoyal	RY	56,40	53,85	55,15	+0,95	7918	2,7	4,09	13,5
	30,00	28,00	BqRoyalFpf		29,00	28,70	28,80	−0,10	60	7,8		
	29,70	27,60	BqRoyalGpf		29,30	29,25	29,25	−0,25	67	7,3		
	31,60	29,00	BqRoyalHpf		31,15	30,90	31,00	+0,10	104	7,3		
	29,25	26,50	BqRoyalJpf		28,95	28,70	28,75		64	6,2		
	29,90	27,15	*BqRoyalIpf		28,65	28,20	28,25	−0,65	35	6,7		
	28,25	25,65	*BqRoyalKpf		26,95	26,85	26,85		50	5,9		
	30,00	27,25	BqRoyal div		30,35	30,00	30,00		nt	4,8		
↑	25,10	4,45	BqRoyal wt2		25,10	25,10	25,10	+0,60	2			
	53,60	29,88	BqScot	BNS	53,15	50,40	52,05	+0,80	5245	2,8	4,08	12,8
	27,75	26,00	BqScot5pf		26,35	26,10	26,35	+0,25	129	8,8		
•	29,25	26,50	BqScot6pf		28,85	28,75	28,85		60	6,2		
	29,25	26,38	BqScot7pf		28,95	28,95	28,95	+0,25	260	6,1		
	29,25	26,00	BqScot8pf		29,00	28,85	29,00	+0,15	302	6,0		
	29,25	25,88	BqScot9pf		28,85	28,55	28,65	−0,05	566	5,9		
n	11,45	9,90	BqScot un		11,45	11,40	11,45	+0,30	1150	5,8		
	29,50	25,88	BqScot div		29,50	29,00	29,00		nt	4,9		
	23,80	3,55	BqSco wt2		23,75	21,70	23,75	+0,75	89			
	40,35	22,88	Bq TD	TD	39,75	37,60	38,50	+0,45	4941	2,9	**3,09**	12,5
	29,60	27,05	Bq TD pf H		29,60	29,60	29,60		14	6,0		
	27,50	24,70	*Bq TD pf G		25,95	25,65	25,65	+0,05	26	5,3		
	19,15	17,63	Bq TD div		19,50	19,00	18,50		nt	5,8		
	21,10	5,40	Bq TD wt2		20,50	20,50	20,50		10			
↓	0,69	0,27	Barexor	BXR	0,32	0,27	0,30	+0,01	2814			
	43,75	33,60	Barrick	ABX	38,75	36,65	38,60	+1,55	8703	0,5	u0,60	4,70
	6,35	3,45	Barrington	BPL	5,65	5,40	5,55	+0,05	1235		0,15	3,70
	10,50	7,00	Baton	BNB	8,50	8,30	8,30	+1,20	59		0,01	
	3,18	1,68	BeauCda	BAU	2,92	2,80	2,80	−0,13	2645		**0,12**	23,3
n	2,90	1,00	BennettEnvBEV		1,50	1,40	1,50	+0,10	65			
↑	2,25	1,75	BenvestA	BCI	2,25	1,75	2,00	+0,20	93		**0,10**	19,2
	1,25	0,58	Bestar	BES	0,95	0,70	0,70	−0,15	347		0,01	70,0
	82,90	35,50	BioChem	BCH	81,95	72,25	72,65	−4,35	5639		0,33	
	11,40	6,25	Biomira	BRA	7,65	7,30	7,50	−0,10	438		-0,62	
n	1,53	0,82	Bioniche	BNC	1,35	1,10	1,10	−0,25	817		-0,08	
	2,50	0,41	Bocenor	GBO	2,25	1,85	1,95	−0,30	948		**0,15**	13,0
↑	22,25	17,75	♦BombrdrA	BBD	22,25	26,15	26,40	−0,35	357	0,8	0,59	44,7
↑	26,95	17,50	♦BombrdrB		26,95	26,00	26,20	−0,60	12185	0,8	0,59	44,4
	27,00	25,30	Bombrdr pf		26,50	26,50	26,50		3	7,1		
	0,78	0,33	BoralexA	BLX	0,68	0,64	0,68	+0,02	1846			
	0,35	0,20	Boreale	BOR	0,30	0,27	0,29	+0,01	767		-0,03	
	3,72	1,20	♦BramptnBr	ABBL	3,45	3,30	3,30	−0,15	8		0,55	6,0
↑	33,05	22,75	BrascanA	BL	33,05	31,75	32,80	+1,00	2253	3,2	1,69	19,4
n	28,40	17,90	BreX	BXM	20,65	19,40	19,55	−2,10	3182		-0,01	
	17,65	8,50	BreseaRs	BSR	11,00	9,70	10,35	−0,70	24310		0,13	79,1
	2,60	0,40	BrexEx	BX	0,50	0,44	0,49	+0,03	1825			
	0,45	0,39	BritCrldO	BCO	0,60	0,40	0,39		nt		u0,04	7,1
	32,00	23,38	Bruncor	BRR	31,60	31,00	31,25	−0,50	75	4,1	2,08	15,0
	2,50	1,50	Bruneau	BRM	2,00	1,75	1,80	−0,06	1295		-0,02	
C/D												
↑	13,50	5,00	GMAC	CMS	13,50	12,05	12,75	+0,50	1435		0,57	22,6
	12,60	9,60	CAE	CAE	11,95	11,30	11,35	−0,55	31115	1,4	0,53	21,4
n	6,00	4,40	CBCI Tel	CAN	4,85	4,65	4,85		170		-0,12	
	15,60	12,75	CCL A	CCQ	15,90	15,50	15,60		nt	1,5	1,08	14,4
	16,10	12,00	♦CCL B		15,95	15,75	15,75	−0,25	1958	1,8	1,13	13,9
	22,50	15,50	♦CFCF	CF	...	20,50	20,50		nt		-3,41	
↑	3,20	1,40	CFS	CFZ	3,20	3,00	3,00		20	5,3	0,16	18,8
	14,95	4,90	♦CGI A	GIB	13,95	13,25	13,70	−0,10	280		**0,36**	38,1
n	17,00	8,15	COM DEV	CDV	16,70	16,30	16,70	+0,20	109		0,42	39,8
	13,70	9,80	CS Res	CRZ	12,25	11,25	12,25	+0,80	54		0,43	28,5
	...	...	CSD A	CSD	...	0,50			nt		0,95	
	...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
	35,40	25,00	CTFincl	CFS	32,25	31,00	31,50	+0,25	35	2,9	2,53	12,5
	1,10	0,35	Cabano	KBN	0,55	0,55	0,55	−0,15	13		-0,66	
↑	2,05	0,35	Caldera	CDR	2,05	1,30	1,43	−0,29	15976			
	19,00	13,38	CallNet	CN	18,20	18,20	18,20	+0,10	30		-0,14	
	18,75	13,88	CallNetB		18,75	18,25	18,75	+0,75	14		-0,14	
n	2,99	1,15	CalvallyA	CVI	2,85	2,65	2,70	−0,05	963			
	1,62	0,38	CambiexEx	CBX	1,06	1,00	1,06	+0,05	332		-0,14	
	22,25	16,75	Cambior	CBJ	22,00	20,50	21,95	+0,20	2826	0,6	u-0,06	
	13,75	8,00	Cambridge	CBG	12,00	9,75	10,55	−1,45	627	3,0	**-1,54**	
↑	6,20	3,10	Camco	COC	6,20	5,50	6,20	+0,70	153	**0,8**	0,13	47,7
	6,75	2,55	Camdev	CVO	6,00	6,00	6,00	−0,15	25		-0,06	
↓	76,25	50,05	Cameco	CCO	52,00	50,05	50,75	−0,15	1067	1,0	2,60	19,5
↓n	38,63	12,70	Cameco rv		13,90	12,70	13,00	+0,20	302	3,8		
	1,81	1,00	CampbllRs	CCH	1,28	1,20	1,27	+0,07	1025		0,06	20,5
	0,76	0,35	Campbll wt		0,41	0,40	0,40	−0,04	80			
	0,35	0,09	CanacoRs	CNK	0,22	0,18	0,18	−0,04	4698			
↑x	13,50	4,85	CdnFrac	CFC	13,50	12,25	12,65	+0,65	1071	1,2	0,51	24,8
↑	18,00	12,35	CdnMarcni	CMW	18,00	17,45	17,65	+0,55	463	0,8	0,73	24,2
n	57,00	47,75	CN Rail	CNR	51,50	49,30	49,50	−2,00	3390	1,9	1,46	33,9
s	25,80	21,25	CdnOccdnt	CXY	24,20	22,90	23,20	−0,55	2708	1,3	**1,40**	16,6
↑n	9,90	9,55	CdnRsInmI	IRTR	9,90	9,55	9,80	+0,25	954			
	10,50	8,65	CdnSatell	SAT	10,25	10,00	10,10	−0,15	141	2,4	0,61	16,6
	26,00	15,50	CdnTire	CTR	25,25	24,75	25,25	−0,75	16	1,6	1,51	16,7
	26,00	14,50	♦CdnTireA		25,20	24,00	24,90	+0,20	13410	1,6	1,51	16,5
	34,50	25,13	♦CdnUtilA	CU	32,40	31,40	31,40	−0,80	1240	5,0	2,60	12,1
	34,35	25,63	CdnUtilB		32,30	32,20	32,20	−0,55	26	4,8	2,60	12,4
	37,90	26,00	CP Ltd	CP	35,90	33,50	33,70	−1,70	1760	1,4	2,42	13,9
	23,60	22,38	CP div		23,75	23,25	23,10		nt	1,9		
	13,85	4,55	CP wt2		12,00	11,00	11,00	−1,75	18			
↑	4,90	3,20	♦CanManA	CAM	4,90	4,30	4,45		4628		**0,45**	9,9
	0,73	0,28	CancorMnsK	CR	0,49	0,42	0,45	+0,04	395		-0,01	
	2,93	1,70	Cangene	CNJ	2,50	2,00	2,20		nt		0,07	30,6
	1,25	0,70	CansparA	CSZ	0,80	0,70	0,80	+0,05	287			
	3,75	2,50	Cantol	CNL	2,75	2,50	2,50		nt		-0,46	
	3,25	1,50	Cantrex	CXN	2,90	2,40	2,90		276	3,4	0,32	9,1
	4,95	3,85	Cara	CAO	4,10	4,00	4,00		9	2,5	0,24	16,7
	4,75	3,35	♦CaraA		3,95	3,75	3,75	−0,10	150	2,7	0,24	15,6
	8,60	5,50	Cascades	CAS	8,60	8,15	8,25	−0,35	2180	0,6	1,37	6,0
	25,50	24,25	CascadesApf		25,05	25,05	25,05		26	7,5		
	0,80	0,20	CascadesAwt		0,35	0,26	0,26	−0,10	264			
	7,75	5,25	CascadesSAC	CY	5,50	5,25	5,50	+0,25	11			
	4,50	3,05	Cassidy	CYL	4,00	3,75	4,00		nt		0,41	9,8
	29,65	21,95	Celanese	CCL	28,95	28,00	28,95	+0,85	666	2,8	1,64	17,7
	7,50	0,75	CntAsiaGld	CGZ	1,65	1,15	1,22	−0,03	7093		-0,10	
↓n	4,00	2,25	CntAsiaGpf		2,50	2,25	2,25	−0,75	37	16,3		
	14,90	7,00	ChampRd	CHN	14,85	14,75	14,80	+0,05	57	1,4	0,15	98,7
	7,25	4,25	♦Château	ACTU	6,00	5,95	5,95	−0,20	106	5,0	0,71	8,4
	15,00	10,00	ChauvcoRs	CHA	15,00	13,75	15,00	+1,25	2171		0,71	21,1
	2,50	0,75	ChesbarRs	CBI	1,85	1,70	1,73	−0,07	3943		-0,03	
	39,00	21,50	♦CinarA	CIF	35,00	34,50	34,50	−1,50	3		0,78	44,2
	38,00	20,00	♦Cinar B		37,00	35,00	35,00	−2,50	23		0,78	44,9
	40,00	21,75	Cinram	CRW	38,25	36,50	37,25	−1,25	187	0,4	1,18	31,6
	28,35	14,50	♦ClearnetA	NET	15,55	15,25	15,50	−0,30	10558		-1,32	
	25,30	19,25	Co-Steel	CEI	22,50	22,40	22,40	+0,35	42	1,8	-0,21	
	16,20	9,00	CocaCola	KOC	14,45	13,85	14,00	−0,75	168		0,29	48,3
	10,55	7,63	♦CogecoCab	CCA	10,50	10,20	10,40	+0,10	163	2,3	0,98	10,6
	8,35	5,40	♦COGECO	CGO	8,25	8,00	8,05	−0,20	1798	2,0	0,02	
	0,75	0,13	ColerainRs	CRI	0,60	0,45	0,54	−0,04	33268		-0,01	
	39,50	26,90	Cominco	CLT	39,00	37,65	38,90	−0,20	109	0,8	1,78	21,9
s	2,80	1,55	Concert	CNG	1,85	1,85	1,85	−0,10	2		-0,28	
	1,40	0,51	ConAbitibi	CAQ	0,70	0,69	0,69	−0,01	114		**-0,01**	
	0,35	0,19	ConOasis	CSI	0,27	0,22	0,26	+0,01	3153			
	2,95	1,40	♦ConsoltexC	CTX	2,65	2,45	2,60	+0,05	259		**-0,06**	
	3,20	1,40	ContlPrec	CZQ	2,25	1,95	2,25	+0,30	182		0,03	75,0
n	1,80	0,50	Cntl Res	CTC	0,74	0,55	0,74	+0,03	195			
	49,50	40,00	CorbyA	CDL	46,75	46,00	46,75	+0,35	4	2,7	3,69	12,7
	44,00	38,50	♦CorbyB		43,75

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
28,00	16,75	♦DonohueB		26,50	26,05	26,40	−0,35	56		2,1	2,27 11,6
22,05	20,30	Donohue pf		…	21,50	20,30		nt		7,7	
↑ 20,00	9,00	♦DorelA	DII	20,00	20,00	20,00	+0,65	1			1,24 16,1
20,00	9,00	♦DorelB		19,85	19,35	19,60	−0,30	20			1,24 15,8
34,00	26,75	DuPontA	DUP	33,50	…	32,50		nt		1,6	2,16 15,0
4,10	1,38	Dylex	DLX	4,10	3,90	3,91	−0,14	3106			0,15 26,1
0,56	0,27	Dylexwt		0,50	0,48	0,50	+0,02	200			
1,40	0,40	Dynacor	DYN	1,02	0,94	0,97	−0,07	574			**-0,03**

E/F

14,00	10,10	ELAN En	ELN	11,00	10,50	11,00	+0,40	1315			0,43 25,6
12,00	7,00	EaglePrec	EGL	11,95	11,40	11,55	−0,20	23	1,7		3,42
19,50	8,00	EchoBay	ECO	10,80	9,95	10,45	−0,05	1026			1,0 u-1,31
1,90	0,85	Ecudor	ECU	1,44	1,28	1,44	−0,06	4881			-0,08
↑ 23,90	14,38	♦EdperGrpATEG		23,90	23,00	23,45	+0,15	3761		4,2	**1,50** 15,6
13,25	3,75	EiconTech	EIC	4,25	3,85	4,25	+0,20	256			-0,04
↑ 12,00	4,85	Emco	EML	12,00	11,20	12,00	+0,80	295			**0,76** 15,8
14,55	11,50	♦EmpireA	EMP	15,00	14,50	14,40		nt		1,5	0,42 34,3
n 7,90	6,20	EnerMark	EIF	7,05	6,90	7,00		6203	**12,6**		
5,70	4,80	EnerplusFd	ERF	5,15	4,95	5,05	+0,05	796		11,5	0,05
n 4,95	3,25	♦Microtec	EMI	4,75	4,30	4,50	−0,25	184			
1,65	0,65	Espalau	EPU	1,60	1,30	1,34	+0,14	6267			-0,49
11,50	9,50	Espalau pf		10,00	10,00	10,00	−1,50	5		9,6	
n 0,72	0,35	Explogas	XPG	0,54	0,44	0,50	+0,06	5377			0,00
s 19,10	15,00	♦Extdcare	EXE	18,45	18,00	18,45	+0,20	26			**1,06** 17,4
19,13	14,25	♦ExtdcareA		18,10	17,80	18,05	−0,15	517			**1,06** 17,0
↑ 22,50	19,00	Extdcare2pf		22,50	22,50	22,50	+0,30	2		3,9	
23,50	20,00	ExtdcareII		22,50	22,50	22,50	+0,50	3		4,2	
2,95	1,75	FCA	FC	1,80	1,80	1,80	−0,25	7			-0,49
6,75	4,40	FPI	FPL	6,75	6,45	6,45	−0,10	186			**0,37** 17,4
0,35	0,09	FairldyEn	FRY	0,30	0,29	0,30	+0,02	225			
3,75	1,50	Fairstar	FFR	2,05	1,80	1,85	−0,25	1171			
32,65	27,35	Falcnbridg	FL	32,00	31,30	31,90	−0,05	3835		1,3	1,40 22,8
18,50	16,00	DesjrdnTr pfFID		18,25	17,90	18,25	+0,25	68		4,8	
0,60	0,26	Fieldex	FEX	0,45	0,38	0,43	+0,05	761			-0,08
32,40	20,75	Finning	FTT	31,50	31,05	31,30	−0,25	625		1,3	2,26 13,8
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		19,10	18,65	18,80	+0,30	80		**2,6**	**2,30** 8,2
19,80	14,50	1st MaraC		20,50	19,50	19,50		nt		**2,5**	**2,30** 8,5
n 29,80	24,70	1stPrmInomFPI		29,65	28,55	29,00	+0,40	56		6,9	
n 25,00	24,60	FstPremUS-FPU		24,95	24,75	24,90	+0,05	118		8,0	
↑x 23,40	17,50	FlChilCdaA	FCC	23,40	22,45	22,50	−0,85	1684		2,7	-0,02
↑ 20,75	10,15	Fonorola	FON	20,75	20,00	20,25	+0,25	1112			-0,28
18,75	16,50	♦Fonorola A		21,00	20,00	18,75		nt			-0,28
7,00	4,60	♦ForexA	FOX	6,75	6,15	6,75	+0,60	336		5,9	0,67 10,1
6,30	4,00	ForexB		6,10	5,55	5,80	+0,10	1604		6,9	0,67 8,7
34,70	27,50	Fortis	FTS	33,35	32,80	32,90	−0,10	265		5,3	2,42 13,6
4,75	1,25	ForzanA	FGL	2,25	2,10	2,10	−0,05	170			-2,34
2,75	2,10	FosterBrewFOS		2,90	2,50	2,75		nt		4,3	0,14 19,7
33,25	19,00	♦FourSeas	FSH	32,30	31,30	32,10	−0,30	143		0,3	1,04 30,9
1,45	0,90	Freewest	FWR	0,98	0,90	0,92	−0,04	927			-0,05

G/H

11,95	9,00	♦GTC A	GRT	10,70	10,25	10,40	+0,15	141		1,2	0,06
11,88	9,10	♦GTC B		10,60	10,15	10,50	+0,40	72		1,1	0,06
26,65	25,00	GTC pfC		26,25	26,25	26,25		23		7,1	
2,65	0,48	GTC wt		0,65	0,61	0,61	+0,06	50			
0,70	0,27	GaspésieP	GPS	0,37	0,30	0,30	−0,06	2364			
18,15	14,00	GazMetLP	GZM	17,35	16,65	16,95	+0,35	1919		7,9	1,38 12,3
0,12	0,04	Genecan	GNF	0,07	0,05	0,05	−0,01	3123			-1,90
0,60	0,07	GenecanApf		0,25	0,25	0,25	+0,03	42			
3,50	1,70	Gentra	GTA	3,36	3,15	3,23	−0,10	3969			0,21 15,4
20,00	15,75	GentraGpf		20,00	19,00	19,50		nt			
19,20	16,00	GentraJpf		20,00	19,00	19,20		nt			
19,00	15,80	GentraMpf		20,00	19,00	19,00		nt			
16,50	11,20	GentraQpf		16,00	16,00	16,00	−0,25	2			
0,80	0,40	GeoNova	GNE	0,78	0,60	0,77	+0,09	26416			-0,07
4,25	2,45	GlobEqty	GEQ	3,25	3,10	3,15		727			0,01
3,75	1,20	GlobalHld	GGH	1,50	1,40	1,40	−0,25	79			0,04 33,3
6,25	3,45	GlobexEnt	GMX	4,50	3,75	3,75	−0,75	195			
s 14,38	9,55	♦GoldcorpA	G	11,15	10,95	11,00	+0,45	22			0,19 57,9
s 14,25	10,10	♦GoldcorpB		11,00	10,50	10,10		nt			0,19 53,2
0,54	0,14	GldnBriar	GLB	0,32	0,29	0,32	−0,01	710			
n 3,40	1,15	GldnGram	GRA	3,15	2,60	3,00		644			-0,02
10,00	3,90	GldnKnight	GKR	5,10	4,00	5,05	+1,05	1633			-0,43
↑ 7,55	3,70	Goodfillw	GDL	7,55	6,95	7,55	+0,65	353		2,6	1,05 7,2
↑n 1,75	0,65	GothsRes	GOT	1,75	1,35	1,60	+0,25	594			
3,05	2,15	Goyette	GOY	2,90	2,80	2,90	+0,05	27			0,32 9,1
0,70	0,25	GrLakeN	GTL	0,60	0,60	0,60		16			
↑s 24,00	14,50	GrWLifecoGWO		24,00	23,00	23,75	+1,05	157		2,9	1,65 14,4
↑ 27,70	25,75	GrWLifecoApf		27,70	27,70	27,70	+0,20	4		6,8	
29,25	26,38	GrWLifecoBpf		29,25	29,05	29,25	+0,20	86		6,4	
↑ 30,00	26,50	GrWLifecoCpf		30,00	29,85	30,00	+0,35	25		6,5	
1,50	0,65	GreenhopeGRH		1,25	1,10	1,10	−0,20	349			-0,02
n 0,60	0,28	Greenshld	GSR	0,35	0,30	0,34	+0,02	2000			-0,06
0,92	0,21	GrilliA	GG	0,68	0,55	0,55	−0,15	150			-0,24
1,00	0,20	GrilliB		0,85	0,85	0,85	−0,05	170			-0,24
12,30	5,88	GulfCda	GOU	10,55	9,55	9,55	−1,00	4858			0,04
4,60	4,20	GulfCda pf		4,33	4,26	4,29	−0,02	926			
n 7,00	3,50	HaemacureHAE		4,25	4,00	4,15	−0,25	154			-0,58
↑ 13,60	10,00	HarmacPacHRC		13,60	13,50	13,50	+0,25	22			-1,33
7,88	5,65	Hartco	HTC	7,00	6,90	7,00		197		2,6	0,69 10,1
19,35	4,00	HawkrSid	HSC	5,00	5,00	5,00		11		260,0	-0,42
1,98	0,61	HebronFjd	HEF	0,89	0,68	0,74	+0,01	2277			
↑ 3,85	1,75	Héroux	HRX	3,85	3,30	3,35	+0,10	202			0,15 22,3
14,10	9,85	Hollinger	HLG	13,60	13,25	13,25	−0,15	158		4,5	0,47 28,2
↑ 2,10	1,00	Hubbard	HUB	2,10	1,85	2,05	+0,15	425		9,8	**0,17** 12,1
↑ 28,50	16,13	HudsnBay	HBC	28,50	26,90	27,50	+0,35	780		2,6	-0,06

I/J

n 17,50	3,70	IBEX Tech	IBT	8,45	7,50	7,85	+0,50	374			-0,80
92,00	80,00	IFL Inv	IF	92,00	92,00	92,00		1		8,7	8,33 11,0
42,25	31,88	IPL Enrg	IPL	40,95	39,85	39,85	−1,05	244		5,2	2,90 13,7
14,50	7,00	♦IPL Inc A	IPI	14,00	13,70	13,70	−0,10	203		2,0	**0,96** 14,3
3,30	1,50	ITECMnrl	IMA	2,40	2,30	2,30	+0,05	2497			-0,02
n 0,65	0,20	ITEC wt		0,40	0,22	0,22	+0,02	375			
4,40	1,25	ITI Educ	ITK	4,25	3,80	4,00	−0,15	926			-0,24
0,60	0,21	IconEgy	IOE	0,47	0,40	0,47	+0,03	2105			
↑ 3,43	2,20	IdéalMét	IDM	3,43	2,95	2,95	−0,05	3315		5,4	0,33 8,9
1,25	0,65	IglooVik	IVK	0,75	0,75	0,75	−0,05	5		4,0	0,10 7,8
40,00	24,38	Imasco	IMS	38,40	37,10	37,45	+0,45	867		3,2	2,55 14,7
x 65,55	48,88	ImpOil	IMO	63,00	59,80	60,00	−2,20	1707		3,7	4,47 13,4
26,40	21,60	♦ImpQuebc	IQI	25,90	25,25	25,80	+0,20	252		1,1	u1,09 17,3
↑ 49,50	39,40	Inco	N	49,50	47,00	48,25	−0,65	6987		1,1	u1,09 32,4
n 55,00	50,50	*IncoEpf		55,00	54,00	54,00	+0,25	41		5,1	
n 43,75	30,00	IncoVBN		32,65	32,50	32,60	+1,70	1207		1,3	
11,65	6,00	♦Inmet	IMN	9,20	8,20	9,20	+1,30	9547			-4,59
1,40	0,50	IntData	IDA	0,65	0,57	0,65		26			0,10 6,5
1,25	0,51	IntData pf		0,90	0,55	0,85		nt			
0,78	0,15	IntKeystone	IKE	0,30	0,21	0,26	+0,06	1029			0,21 1,2
↑n 2,80	0,87	InterStar	IG	2,80	2,45	2,60	−0,03	332			-0,01
25,50	12,95	Intrawest	ITW	24,75	23,75	24,00	−0,15	631		0,7	**0,70** 34,3
28,20	16,80	Investors	IGI	26,50	24,30	24,90	−2,10	328		2,1	1,11 22,4
7,75	4,50	IrwinToy	IWT	4,80	4,80	4,80	+0,15	8		4,2	0,07 68,6
5,25	4,00	♦IrwinToyA		4,40	4,15	4,15	−0,20	20		4,8	0,07 59,3
28,50	20,63	IslandT	IT	26,50	26,00	26,00	−0,50	5		4,9	2,15 12,1
4,15	2,50	♦IvacoA	IVA	3,25	3,15	3,17	+0,07	126			**-0,41**
3,85	2,50	♦IvacoB		4,00	3,00	3,00		nt			**-0,41**
19,00	13,75	Ivaco1pf		18,80	18,80	18,80	−0,20	2	**10,6**		
18,75	13,50	Ivaco2pf		19,75	17,25	18,75		nt	**10,7**		
↑ 21,20	14,75	Ivaco3pf		21,20	20,00	20,00	+1,25	54	**11,3**		
29,25	22,50	Ivaco4pf		27,75	27,75	27,75	+0,75	5	**7,5**		
23,60	20,00	Ivaco5pf		23,00	22,00	22,75	−0,25	172	11,5		
4,08	0,90	JAG	JML	1,25	0,97	1,20	+0,02	2168			
↑x 22,50	12,13	Jannock	JN	22,50	20,90	21,60	+0,60	273		2,3	**1,65** 13,1
x 19,00	16,10	Jannock pf		17,60	17,10	17,10	−0,65	10	7,0		
13,15	8,40	♦JCoutuA	PJC	13,15	12,00	12,25	−0,55	868		1,0	0,95 12,9
2,45	0,42	JilbeyEx	JLB	0,79	0,68	0,69	−0,03	1894			-0,03
8,90	7,30	Jordan	JDN	8,10	7,50	8,10	+0,35	44			0,23 35,2
0,76	0,16	Jourdan	JRN	0,65	0,58	0,65	+0,07	340			

K/L

19,25	5,70	KWG Res	KWG	7,10	5,80	7,00	+1,05	2209			-0,34
4,75	2,80	♦KaufelA	KGL	3,25	3,25	3,25		79			-1,10
4,65	2,75	♦KaufelB		3,25	3,10	3,10	−0,15	212			-1,10
↓n 11,75	9,70	KentingEn	KES	9,85	9,70	9,70	−0,30	13			0,24 40,4
0,50	0,23	Kimpex	KPX	0,29	0,24	0,25	+0,01	930			0,05 5,0
↑ 0,30	0,09	KnowldgH	KHP	0,30	0,22	0,30	+0,08	1125			-0,03
n 0,80	0,52	Korinor	KOR	0,80	0,52	0,62		11151			
5,50	3,55	LASMO	LSO	5,45	5,20	5,00		nt		0,6	0,09 58,2
1,50	0,24	LBL	LBL	1,20	0,95	0,95	−0,25	70			-0,15
n 7,65	3,00	LG Tech	LGM	4,80	4,75	4,75		12			0,01
5,75	2,25	♦LGS A	LGS	5,25	5,00	5,00	−0,15	360		0,8	0,17 30,1
n 8,70	5,00	LabopharmDDS		6,55	6,00	6,30	−0,20	529			-0,09
↑ 33,05	24,75	LafrgCda pf	LCI	33,05	31,50	31,50	−1,25	48		1,7	
↑ 33,50	24,70	Lafarge	LAF	33,50	31,50	31,90	−1,10	24		1,7	u2,01 11,6
↑ 18,80	12,45	LaidlawA	LDM	18,80	18,50	18,50		34		1,1	u0,44 30,7
↑ 18,95	11,80	♦LaidlawB		18,95	18,40	18,90	+0,20	5146		1,1	u0,44 31,8
4,60	3,20	LaprrVerrA	LV	4,40	4,30	4,30	−0,05	88			0,66 6,5
4,85	3,15	♦LaprrVerrB		4,45	4,25	4,30	−0,10	71			0,66 6,5
128,00	108,00	LaprrVerr db		126,00	120,00	120,00	−3,00	100			
19,00	14,00	♦LassondeALAS		19,00	17,80	18,50	−0,50	86		1,5	1,16 15,9
0,74	0,25	Leader	LED	0,60	0,55	0,60	+0,04	236			-0,39
1,05	0,45	LexamExp	LEX	0,72	0,50	0,63	+0,13	796			-0,24
n 1,10	0,51	LineIsl	LIN	0,90	0,80	0,80	−0,10	45			
3,60	1,58	Lithos	LTS	2,33	2,10	2,25		8701			-0,05
n 0,60	0,20	Lithoswt		0,40	0,30	0,40	+0,09	2175			
s 17,45	10,45	Loblaw	L	17,00	16,25	16,65	+0,30	124		0,7	**0,72** 23,1
58,05	36,50	Loewen	LWN	48,00	43,50	44,25	−3,75	1795		0,6	u-1,67
s 40,50	31,00	LoewenCpf		41,00	25,00	40,15		nt		3,7	
2,00	1,00	Logibec	LGI	1,50	1,26	1,26	−0,23	187			0,12 10,5
↑ 31,50	16,13	♦LogistcA	LGT	31,50	28,50	31,50	+3,00	3		1,9	2,87 11,0
32,00	16,00	♦LogistcB		31,50	28,55	30,95	−1,05	822		2,1	2,87 10,8
s 19,75	13,50	LondonIn	LON	19,75	19,05	19,75	+0,35	2132		3,8	3,10 6,4
24,50	22,00	LondonInApf		24,20	24,10	24,10	−0,05	45		3,8	
29,15	26,13	LondonInDpf		29,15	28,95	28,95	−0,20	58		6,3	
29,20	26,00	LondonInEpf		29,00	29,00	29,00		15		6,2	
1,25	0,26	LoubelEx	LBX	0,49	0,43	0,48	−0,01	3415			0,07 7,3
0,55	0,34	Louvem	LOV	0,45	0,42	0,43	+0,01	1030			0,01 43,0
16,50	7,50	♦LynxEnB	LYX	14,05	13,80	13,90		285			0,62 22,4
1,73	0,57	LyonLake	LLL	0,85	0,70	0,84	+0,10	4586			-0,01

M/N

4,10	2,00	M Corp	MKI	3,15	2,90	2,90	−0,10	18			-0,40
27,80	9,75	MDSI	MMD	25,30	24,00	24,00	−1,90	11			0,46 52,2
5,38	2,15	MPACT	IFM	3,00	2,70	2,85	+0,20	1023			-0,06
80,00	52,50	MRRM	MRR	94,90	80,00	80,00		nt		2,5	8,97 8,9
1,64	0,40	MSV Res	MSV	0,49	0,43	0,45	−0,05	2037			-1,14
23,50	8,50	Maax	MXA	22,50	21,25	22,50	+1,15	446			0,83 27,1
0,40	0,10	MaBaie	MAB	0,27	0,27	0,27	−0,08	10			-1,61
23,50	11,90	MacknzieFnMKF		21,70	20,40	20,50	−1,40	10557		0,8	0,94 21,8
20,00	16,63	MacBloedelMB		19,10	18,75	18,95	−0,30	78246		3,2	0,36 52,6
0,95	0,30	Macyro	MYO	0,45	0,45	0,45		z800			-0,21
77,25	53,50	♦Magna A	MG	73,45	71,45	72,60	+0,60	1125		1,5	5,24 13,9
3,55	1,92	MalettQueMQI		2,15	2,05	2,15	+0,10	181			-0,10
8,00	5,55	♦MalofilmAMFM		7,00	6,25	6,25	−0,70	782			**0,19** 32,9
8,00	5,55	♦MalofilmB		6,95	5,90	5,90	−1,10	1205			**0,19** 31,1
n 14,35	13,65	ManTelcomMBT		14,05	13,90	14,00	+0,05	519		4,9	
n 8,60	7,90	ManTel rv		8,30	8,10	8,15	−0,10	1181		8,3	
12,95	6,50	MapLeafFdsMFI		12,90	11,90	12,00	−0,75	53		1,3	0,42 28,6
n 8,15	3,00	MplLfWwtCMLC		5,80	4,40	4,50	−0,90	663			
25,50	19,13	♦MarT&T	MTT	24,95	24,75	24,80	−0,15	151		5,2	1,55 16,0
1,15	0,37	MarkbrghPMPI		0,61	0,53	0,59	+0,05	8071			-2,17
8,00	5,50	MarLemireMRM		6,50	6,45	6,45	−0,45	880		7,8	-0,13
3,25	1,90	♦MarshallAMBW		3,20	3,20	3,20	+0,15	15			0,28 11,4
3,25	2,00	♦MarshallB		3,45	2,95	3,05		nt			0,28 10,9
0,60	0,20	♦MatcoRavBMCO		0,55	0,52	0,52	−0,03	75			0,02 26,0
n 1,00	0,50	Maude Lk MAU		0,68	0,50	0,68	+0,03	202			
1,84	1,25	MazarinExMAZ		1,65	1,59	1,61		4199			0,32 5,0
a 1,25	0,76	McWattersMCW		0,96	0,85	0,94	−0,01	675			-0,06
2,70	0,40	Melkior	MKR	1,60	1,06	1,60	+0,48	1607			-0,04
8,95	3,20	Memotec	MCM	7,75	6,00	6,25	−1,35	613			**-1,34**
n 6,00	1,80	Memotecwt		3,50	2,90	2,90	−1,20	36			
0,80	0,40	MenoraRsMEN		0,62	0,56	0,62	+0,04	570			
14,40	8,75	Methanex	MX	13,60	13,30	13,45	−0,25	1123			
s 14,00	8,20	♦MétroRichMRU		14,00	13,40	14,00	+0,60	8703		1,1	1,07 13,1
18,65	9,25	Metrwrk	MWK	12,00	11,50	11,70	−0,30	293			u-0,02
1,00	0,35	MicroTempMTP		0,55	0,50	0,55	+0,01	1474			0,03 20,4
14,80	7,88	MidlandWMWI		14,30	13,25	13,25	−1,15	495		1,2	1,44 9,2
0,70	0,14	Mimiska	MMS	0,20	0,18	0,18	−0,02	905			
2,15	0,25	MinNord	MDN	1,75	1,40	1,60	+0,10	4489			
↑ 7,30	2,40	Minorca	MAR	7,30	5,80	5,95	−1,25	18135			-0,26
↑n 4,45	0,55	Minorcawt		4,45	2,75	2,80	−1,45	942			
1,36	0,21	Mirandor	MIQ	1,20	0,96	1,20	+0,20	1190			
4,65	1,70	MispecRs	MPE	3,35	2,15	3,30	+0,95	16974			
12,25	10,00	♦Mitchell A	MIT	12,00	10,85	11,50		nt		1,4	
12,50	10,00	Mitchell B		11,00	11,00	11,00		8			2,05 5,4
↑n 12,00	4,85	MitecTel	MTM	12,00	10,50	10,50	−0,30	67			0,08
10,85	7,25	Mitel	MLT	9,55	7,60	7,65	−2,25	28505			0,48 15,9
26,55	24,50	Mitel pf		26,25	26,00	26,05	−0,05	49		7,7	
x 25,00	19,25	♦MolsonA	MOL	24,20	23,60	23,75	−0,50	7164		3,0	-0,70
x 25,10	19,70	MolsonB		24,10	23,50	23,70	−0,30	491		3,0	-0,70
0,95	0,68	♦MtStSauvAMSX		0,82	0,82	0,82		9			0,03 27,3
30,90	23,50	Moore Cp	MCL	30,45	29,55	30,20	+0,20	3731		4,3	u1,50 14,7
10,55	7,25	MrrisonPt	MRP	10,00	9,55	9,60	−0,30	2085		0,4	0,56 17,1
1,38	0,55	MurgorRs	MUG	0,74	0,68	0,71	−0,03	1885			-0,02
1,95	0,75	NAR Res	NRL	1,00	0,95	0,95		156			-0,07
n 5,80	5,40	NCE Div unNCD		5,80	5,40	5,75		380			
13,55	11,35	NOVA Corp	NVA	12,95	12,50	12,60	−0,25	12066		3,2	0,91 13,8
10,70	9,75	NOVA div		11,25	10,85	10,70		nt		3,3	
3,25	1,30	NOVA wt2		2,00	1,70	2,00		nt			
6,75	4,20	NatSea	NSP	6,35	6,25	6,25	−0,10	11			**0,26** 24,0
29,00	17,50	♦Nelvana	NTV	24,00	24,00	24,00	+0,75	8			0,96 25,0
18,60	13,00	NewAltamraNVL		14,80	14,35	14,80	+0,45	29		21,8	4,68 3,2
0,88	0,15	NewGldcorNGV		0,48	0,32	0,48	+0,16	316			-0,02
↑ 50,40	24,50	Newcourt	NCT	50,40	50,40	50,40	+2,40	502		0,6	1,92 26,3
10,50	9,15	NfldL&PpfDNFL		10,50	10,35	10,50		nt		6,9	
9,13	7,25	NfldL&PpfA		9,00	9,00	9,00		14		6,1	
8,95	6,80	NfldL&PpfB		10,50	8,80	8,75		nt		6,0	
n 1,10	0,57	Niocan	NIO	0,65	0,60	0,65		578			
2,96	0,60	NoraEx	NXI	2,30	2,13	2,20	−0,05	2529			**-0,04**
x 9,90	8,25	NrndaFrst	NF	9,65	9,45	9,55	−0,05	1327		4,2	0,10 95,5
↑ 33,40	26,00	Noranda	NOR	33,40	32,65	32,95	−0,10	4770		3,0	1,02 32,3
26,75	25,00	NorandaCpf		26,30	25,70	26,00		nt		7,5	
22,75	21,38	Noranda div		22,80	22,55	22,40		nt		4,2	
10,00	5,55	Noranda wt2		10,80	10,35	9,90		nt			
33,60	19,75	Norcen	NCN	30,60	28,70	29,40	−0,95	1201		2,0	1,06 27,7
2,01	0,50	NormabecNMB		1,25	1,11	1,20	+0,13	1826			**-0,03**
103,70	63,00	Nortel	NTL	101,75	97,30	98,75	−3,25	567		0,7	u2,40 30,1
n 25,80	25,00	Nortel pf		25,75	25,65	25,65	−0,05	63		5,0	
1,55	0,90	Northgate	NGX	1,10	1,00	1,05		nt			**0,03** 35,0

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 28 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	1,55	1,47	1,47	−0,08	91		-0,49	
4,85	2,75	ƒAFM HospAFM		3,60	3,60	3,60	−0,30	23		-1,63	
43,90	17,75	♦AGFMgmtBAGF		42,75	39,50	40,00	−2,55	1750	1,5	2,21	18,1
↑n 14,80	10,00	AGRA Inc	AGR	14,80	14,00	14,30	−0,05	3197	1,1	0,43	33,3
22,50	7,00	AIM Stty	AIM	22,50	19,00	22,50	+2,75	494			
13,50	3,00	AIT Advd	AIV	3,50	3,20	3,50	+0,05	181		-1,93	
n 2,01	0,75	ƒAMT Int	AAI	1,44	1,17	1,34	+0,10	1238		-0,04	
n 0,99	0,05	ƒAMT Int wt		0,11	0,06	0,09	−0,01	4410			
3,95	0,64	APEX A	AXD	3,40	3,30	3,34	−0,04	1091		**0,22**	15,3
n 6,80	5,75	APF Erg IR	AY	6,10	5,90	5,90	−0,20	581	1,8		
0,69	0,25	ƒAQM AutoAQV		0,29	0,26	0,27	−0,03	907		0,03	9,0
n 13,00	9,70	ARC Egy unAET		11,60	10,65	10,65	−0,85	2059	7,6		
↓ 1,15	0,60	ƒARC ResrnASR		0,70	0,60	0,60	−0,08	420		-0,06	
14,85	11,25	AT Plastics	ATP	13,30	12,85	13,20	+0,35	337	1,4	0,98	13,5
26,40	17,63	♦ATCO I	ACO	25,75	25,10	25,25	−0,50	1547	1,7	2,37	10,7
26,45	17,88	ATCO II		25,50	25,25	25,25	−0,50	10	1,7	2,37	10,7
19,00	8,75	ATI Tech	ATY	18,75	18,25	18,45	−0,05	1910		0,71	26,0
↑s 24,00	11,75	ATS Auto	ATA	24,00	22,95	23,50	+0,45	3380		0,74	32,0
15,65	4,10	ƒAbacan	ABC	13,30	11,85	12,40	−0,90	11475			
0,45	0,20	ƒAbbeyWdAWD		0,35	0,25	0,25		nt		-0,02	
26,70	14,00	AberRes	ABZ	26,65	26,10	26,50	−0,10	2654		-0,04	
x 23,80	16,50	Abitibi	A	23,10	22,00	22,55	−0,50	49315	1,8	1,17	19,3
4,20	2,73	AccordFn	ACD	3,40	3,30	3,30	−0,04	174	2,4	0,42	7,9
3,85	0,42	AccugrphA	ACU	1,18	1,03	1,03	−0,11	1962		u-0,37	
n 16,15	12,00	AcetexCp	ATX	13,00	12,50	12,95	−0,30	1255		u0,69	13,8
19,00	9,75	Acklands	ACK	12,70	12,00	12,35	+0,10	197		**1,22**	14,2
28,10	19,00	AcmeMtl	AMK	22,65	22,65	22,65	−1,10	20		u0,23	72,0
s 1,70	0,50	ƒAdex MngAMG		0,67	0,56	0,59	−0,04	1897			
6,90	1,70	ƒAdnan	ADL	3,25	2,90	3,05	+0,27	6137		-0,04	
s 4,75	2,50	ƒAdvdMatlAMR		4,00	3,70	3,80	−0,19	340		u0,25	11,3
0,63	0,27	ƒAdvantexADX		0,43	0,40	0,40	+0,04	2240		-0,09	
2,80	1,25	AdvntrEltr	AVN	1,70	1,50	1,50	−0,25	65		-0,14	
s 14,00	8,00	♦AEterna	AEL	13,50	12,75	13,25		nt		0,00	
28,00	16,65	AgnicoEag	AGE	20,25	19,30	19,55	+0,05	16928	0,7	**0,01**	
21,38	16,00	AgrumInc	AGU	19,90	18,65	18,75	−1,15	44582	0,8	u1,16	11,8
8,75	5,75	AinswrthL	ANS	6,90	6,65	6,65	−0,20	316		**-0,44**	
8,45	4,11	AirCda	AC	7,75	6,55	6,90	−0,90	29476		0,86	8,0
7,95	3,65	♦AirCdaA		7,25	6,25	6,50	−0,85	8520		0,86	7,6
120,50	96,00	AirCda8%db		114,50	110,00	111,00	−3,50	278			
0,70	0,25	ƒAirboss	BOS	0,53	0,47	0,50		4337		-0,01	
14,00	5,50	♦AkitaDrA	AKT	11,00	9,25	9,70	−1,40	132	**2,1**	0,69	14,1
12,05	6,00	AkitaDrB		10,00	10,00	10,00		z50	**1,7**	0,69	17,1
33,90	23,88	AltaEn	AEC	29,75	28,10	28,75	−0,55	30939	1,4	0,51	56,4
49,90	39,35	Alcan	AL	49,35	47,70	49,00	+0,30	39185	1,7	u1,74	20,6
25,95	25,00	AlcanCpf		25,45	25,20	25,40	+0,10	864	4,9		
25,20	22,00	AlcanEpf		24,00	23,80	23,80	−0,05	1797	3,9		
↑ 27,90	25,80	*AlcanDpf		27,90	27,05	27,90	+0,90	14	6,7		
n 0,90	0,50	ƒAlexaV	AXA	0,56	0,50	0,50	−0,10	190		0,02	25,3
n 3,85	2,65	♦Algene B	AGN	3,45	3,15	3,35	−0,15	196		0,01	
0,85	0,20	♦AlgoA	AO	0,70	0,60	0,63	−0,07	135		-0,07	
↑ 53,00	29,10	AlgomGent	ALC	53,00	47,50	47,50	−0,75	30	2,1	2,41	19,7
9,25	4,10	AlgomaStl	ALG	7,90	7,00	7,15	−0,65	7323		1,48	4,8
6,10	4,50	AlgonMerc	AM	6,00	5,75	5,75	−0,25	92	15,7	**0,44**	13,1
↓ 26,00	12,50	AllixBio	AXB	15,15	12,50	12,70	−2,45	10453		-0,29	
16,50	10,50	Alliance A	AAC	13,00	12,90	13,00		29		1,47	8,8
15,50	10,90	♦Alliance B		12,95	12,85	12,90	−0,10	156		1,47	8,8
30,35	19,75	AllnceFrst	ALP	30,20	29,45	29,50	−0,55	4435		3,21	9,2
25,00	9,00	AlphaNet	FAX	9,75	9,20	9,50		651		u-0,41	
1,20	0,50	AlpineOil	ASL	0,70	0,64	0,64	−0,06	700		0,02	32,0
5,50	2,77	AltaGene	AGI	3,50	3,20	3,20	−0,10	145		-0,31	
3,00	0,92	ƒAltaRs	ATI	1,69	1,50	1,51	−0,07	813			
n 6,65	5,00	ƒAltaRex	AXO	6,00	5,25	5,95	+0,55	705		-0,21	
s 31,50	10,00	AmberEgy	AMB	29,00	26,25	28,00	−1,00	1027		0,52	53,8
n 7,10	3,10	ƒAmerMnrlAMZ		5,00	4,20	4,65	−0,25	1759		-0,09	
n 5,88	0,90	ƒAmerBullnABP		1,15	1,07	1,07	−0,04	577			
15,50	7,25	AmerECO	ECX	12,00	11,00	11,55	−0,25	193		u0,81	10,4
2,40	0,70	ƒAmer GemGEM		0,80	0,70	0,70	−0,05	2679		**u-0,16**	
0,37	0,20	AmerLeducARL		0,36	0,30	0,35	+0,05	711		-0,01	
↓ 4,85	1,85	AmSensor	ASZ	2,15	1,85	1,90	−0,25	457		u-0,91	
↓ 7,00	4,00	AmtelecomATM		4,40	4,00	4,30		122	3,7	-0,14	
28,15	4,75	AnchorLamAKC		7,60	7,15	7,15	−0,10	2203	1,9	0,30	24,8
20,25	12,70	AndersnEx	AXL	16,60	16,10	16,25	−0,10	19840		0,64	25,4
18,50	11,00	♦AndresA	ADW	18,00	16,60	17,55	−0,70	57	3,4	1,40	12,5
18,50	10,50	AndresB		18,00	17,00	18,45		nt	2,8	1,40	13,2
7,00	3,20	Andyne	ADY	6,00	5,60	5,65	−0,50	326		-0,28	
38,00	31,50	AnCdnApf	ACT	38,00	38,00	38,00		2	5,9		
45,00	37,00	AnCdnBpf		45,50	43,50	45,00		nt	5,9		
48,50	40,75	AnCdnCpf		49,50	47,50	47,50		nt	6,1		
52,00	43,75	AnCdnDpf		53,50	51,50	51,50		nt	6,1		
↑ 3,35	0,32	ƒAntares	ANZ	3,35	2,27	2,99	+0,61	46824		-0,07	
2,00	1,07	ƒAnvil	ARO	2,80	2,25	2,57	+0,21	3977		-1,52	
2,50	0,50	ƒAnvil un		0,90	0,84	0,86	+0,02	205	61,5		
n 115,00	56,00	ƒAnvil db		92,00	90,00	90,00		22			
0,16	0,05	ƒApldCarb	APN	0,08	0,06	0,07		2000		-0,05	
↑ 30,70	20,00	ArborMemAABO		30,70	29,25	30,00	−0,50	20	0,2	**0,99**	30,3
30,00	18,50	♦ArborMemB		29,50	29,00	29,05	+0,05	55	0,2	**0,99**	29,3
7,75	4,25	ArcherRs	ARC	5,65	5,35	5,65	+0,35	1933		0,05	
n 12,80	6,75	Architel	ASY	8,85	8,00	8,25	−0,50	579		0,24	34,4
48,95	45,05	ArgusS2.50pfAR		48,25	48,25	48,25		z25	5,1		
↑ 45,25	35,15	ArgusS2.70pf		45,25	45,25	45,25	+2,15	7	6,0		
45,00	41,00	ArgusS2.60pf		44,05	44,05	44,05		z15	5,9		
n 1,77	1,05	*ƒArian ResARA		1,40	1,25	1,40	+0,10	9040			
1,93	0,63	ƒArielRs	AU	0,73	0,64	0,67	+0,03	1249		**u0,00**	
1,55	0,17	ƒArimetco	ARX	0,26	0,22	0,26	+0,04	3439		u-0,08	
4,75	2,50	Armbro	ARE	4,15	3,70	4,15	+0,40	913		1,01	4,1
11,50	7,50	ArthrsJns	AJ	10,25	9,50	9,75	+0,25	91		0,54	18,1
10,10	3,50	Artisan	ADR	9,00	8,50	8,50	−0,50	647	1,2	**0,54**	15,7
6,75	4,10	Asbestos	AB	5,00	5,00	5,00		z50		1,99	2,5
1,02	0,39	ƒAscentexAEN		0,79	0,70	0,71	−0,06	1735		0,04	16,1
n 24,75	12,10	*Ashanti	AHD	15,15	14,75	14,75	+0,25	8		u1,18	12,5
2,28	0,74	Ashton	ACA	2,09	1,85	2,00	+0,14	2089		-0,27	

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Plaintree Sys	10332	9,20	5,25	7,55	+2,30	+43,8
Queenstake Res	49726	3,94	2,45	3,56	+1,06	+42,4
Madsen Gld	1181	↑3,45	2,70	3,30	+0,84	+34,1
Crystallex Int	21412	↑4,18	3,00	4,15	+1,00	+31,7
HERO Inds	80	↑1,65	1,25	1,55	+0,35	+29,2
Gldn Queen Mng	1057	↑3,95	2,95	3,70	+0,78	+26,7
Rea Gold	15635	1,60	1,25	1,55	+0,32	+26,0
Antares Mng	46824	↑3,35	2,27	2,99	+0,61	+25,6
Gldn Knight Res	15101	5,25	4,00	5,00	+1,00	+25,0
Caledonia Mng	3189	4,00	3,10	3,70	+0,70	+23,3
LES PERDANTS						
HealthStreams	3022	2,40	↓1,31	1,65	−0,80	−32,7
Guyanor Res B	6008	8,50	5,50	6,75	−2,25	−25,0
Kyrgoil Corp	7038	1,15	↓0,88	0,89	−0,26	−22,6
Mitel	28290	9,55	7,60	7,65	−2,20	−22,3
ML Cass Pete	2256	2,00	1,55	1,55	−0,41	−20,9
EMJ Data Sys	82	5,85	↓4,65	4,75	−1,15	−19,5
Veritas DGC	212	23,50	22,70	23,50	−5,50	−19,0
Memotec Communs	2861	7,85	6,00	6,30	−1,45	−18,7
Bedford Cap B	20	1,86	1,86	1,86	−0,39	−17,3
Enerchem Int	251	1,45	1,10	1,20	−0,25	−17,2
LES PLUS ACTIFS						
Bre-X Mnrl	118530	20,70	19,15	19,60	−1,60	−7,5
MacMillan Bloe	84304	19,25	18,65	18,90	−0,40	−2,1
BCE	76912	70,30	65,90	66,40	−3,60	−5,1
Bank of NS	69177	53,20	50,30	52,10	+1,10	+2,2
Placer Dome	67690	30,20	28,30	29,35	−0,75	−2,5
CAE	63376	11,95	11,25	11,40	−0,50	−4,2
Barrick Gold	63077	38,80	36,55	38,70	+1,70	+4,6
Bema Gold	61104	11,70	10,10	11,40	+1,40	+14,0
Sherritt Intl	60763	8,70	8,25	8,70	+0,45	+5,5
Tor-Dom Bank	52998	39,75	37,60	38,50	+0,45	+1,2

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.
1,30	0,38	ƒAshurst unASH		0,97	0,87	0,92	−0,03	3606		u-0,10	
11,00	6,90	ƒAsiaPacifAPQ		8,30	7,20	8,30	+1,10	3412			
↑ 15,00	11,50	♦AstralA	ACM	15,00	14,70	14,95	+0,25	328	2,0	0,75	19,9
14,80	11,50	♦AstralB		14,65	14,65	14,65	−0,05	5	2,0	0,75	19,5
22,75	12,13	Athbsc un	AOS	20,80	19,80	20,00	−0,90	3056	9,7	1,99	10,1
1,06	0,46	ƒAthabskGldAHB		0,63	0,56	0,60		803			
1,25	0,40	ƒAtlantaGldAAG		0,63	0,57	0,58	−0,01	3439		-0,02	
4,25	2,90	AtlntcCoastATC		4,50	3,30	4,25		nt		0,47	9,0
8,45	4,80	♦AtlntsComATV		7,95	7,50	7,75	+0,50	151		-0,31	
n 7,38	3,25	ƒAtnaRs	ATN	5,35	5,20	5,35	+0,05	2256		-0,06	
23,75	14,20	AultFds	AUL	23,65	23,00	23,65	+0,05	676	2,8	0,59	40,1
11,80	7,15	AurRs	AUR	8,25	7,80	8,20	+0,25	6961		0,20	41,0
n 0,40	0,14	AurRes wt		0,25	0,23	0,23	−0,01	462			
0,66	0,13	ƒAurexRs	AXR	0,41	0,35	0,41	+0,02	12974		-0,10	
↑ 2,05	1,03	ƒAurizon	ARZ	2,05	1,73	1,95	+0,16	8190		-0,02	
↑ 6,00	3,25	Autostck	OTO	6,00	5,40	5,40		45	3,0	0,29	18,6
0,90	0,40	♦AutrexA	AUT	0,50	0,50	0,50		z20		0,02	25,5
0,65	0,40	AutrexB		0,50	0,50	0,50		z10		0,02	20,0
n 5,25	4,35	Avcorp	AVP	5,15	4,80	4,95	−0,15	519		0,24	20,6
24,50	18,40	Avenor	AVR	23,80	22,50	23,55	+0,65	2477	1,5	0,10	
125,00	105,00	Avenor deb		122,00	120,00	121,00	−2,00	8			
↑n 4,35	3,80	AzcarTech	AZZ	4,35	3,85	4,25	+0,35	3728		**0,21**	20,4
2,84	1,66	ƒAzco	AZC	2,82	2,55	2,75	+0,10	3920		u-0,16	
3,00	1,70	AztecRs	AZL	2,85	2,70	2,85	−0,10	44		0,05	57,0
11,50	9,25	BAA	BAA	12,50	11,40	11,50		nt	2,3	0,63	18,3
22,20	15,00	BC Gas	BCG	22,15	21,35	21,40	−0,70	4942	4,2	2,53	8,5
28,00	25,15	BCGasUtpfBBGU		27,25	26,85	26,85		139	6,6		
27,50	24,00	BCGasUtpfC		26,25	26,10	26,20		250	6,0		
↑ 14,20	9,38	BC SugarA	BCS	14,20	13,30	13,80	−0,20	20732	2,9	1,06	13,0
↑ 13,95	12,95	BC SugarB		13,95	13,65	13,65	−0,10	139	2,9	1,06	12,9
31,45	25,00	BC TELECOMBCT		31,35	29,75	29,90	−0,85	2830	4,4	2,01	14,9
↑ 74,00	62,00	BC TelApf	BT	74,00	74,00	74,00	+2,00	2	5,9		
78,00	62,50	BC TelBpf		79,00	75,00	78,00		nt	5,8		
80,00	65,50	BC TelCpf		...	78,05	80,00		nt	5,9		
78,00	67,00	BC TelDpf		80,00	77,10	78,00		nt	6,1		
24,90	19,25	BC TelEpf		24,50	24,50	24,50		3	4,9		
95,00	72,13	BC TelFpf		89,00	89,00	89,00		z34	5,6		
98,00	80,25	BC TelGpf		99,00	95,00	98,00		nt	5,9		
103,00	85,00	BC TelHpf		100,00	100,00	100,00		z10	5,8		
71,60	47,50	BCE	BCE	70,30	65,90	66,40	−3,60	76912	4,1	3,40	19,5
28,15	25,38	BCEpfP		27,95	27,70	27,70	+0,05	101	5,8		
28,00	25,50	BCEpfQ		27,25	27,05	27,05		117	6,4		
n 26,50	25,00	BCEpfS		26,00	25,60	25,60	−0,30	360	5,2		
48,50	39,30	BCE Mob	BCX	43,85	42,55	43,50	+0,65	954		0,92	47,3
0,95	0,55	ƒBFS EntmtBFS		0,95	0,82	0,95	+0,10	180		-0,01	
a ...	...	BG plc	BGS	65,00	...	...		nt		0,12	
20,55	16,00	BGR A	BPT	19,95	18,40	19,00	+0,85	431		3,71	5,1
5,50	3,90	BGR wt		4,75	4,30	4,75	+0,40	134			
0,54	0,21	ƒBMR Gld	BGL	0,32	0,28	0,30		1870			
1,28	0,71	BOVAR	BVR	0,90	0,75	0,76	−0,04	441		**0,06**	12,7
n 5,50	4,90	BPI CdnIR	BOI	5,50	4,90	5,10		9080			
4,25	1,35	BPI Fn	BPF	4,05	3,65	3,80	−0,19	7468	1,1	**0,02**	
5,00	3,80	BRL Ent	BRL	4,80	4,70	4,80	+0,20	17		0,35	13,7
↑ 14,00	10,25	BULLS S&P	BUL	14,00	13,60	13,65	+0,05	69			
a 1,74	0,79	ƒBYG NaturalBYG		1,15	1,05	1,14	+0,12	2597			
1,30	0,60	ƒBackerP	BCM	1,07	1,05	1,05		220			
39,00	20,75	BailrdPwr	BLD	35,00	32,60	34,50	+1,85	1162		-1,08	
28,75	12,50	BailrdPwr wt		25,00	23,00	24,50	+1,55	227			
n 13,85	5,40	ƒBand-OreBAN		7,25	6,50	6,90	+0,10	3086		-0,02	
15,75	8,00	Banister	BAC	15,25	14,50	15,25	+0,55	328		1,11	13,7
50,70	30,75	BkofMtl	BMO	49,85	47,80	48,85	+0,95	47007	3,3	4,21	11,6
29,90	28,00	BkofMtl4pf		28,70	28,65	28,65		229	7,9		
31,80	29,25	BkofMtl1pf		31,00	30,75	30,90	+0,15	139	7,3		
28,50	26,30	*BkofMtl2pf		27,10	26,90	27,00		69	6,3		
53,70	29,63	BkofNS	BNS	53,20	50,30	52,10	+1,10	69177	2,8	4,08	12,8
27,75	26,00	BkofNS5pf		26,35	26,10	26,10		209	8,9		
29,50	26,50	BkofNS6pf		29,00	28,75	28,85	+0,10	94	6,2		
29,30	26,25	BkofNS7pf		28,95	28,85	28,85		124	6,2		
29,25	26,00	BkofNS8pf		29,00	28,80	29,00	+0,15	682	6,0		
29,25	25,75	BkofNS9pf		28,75	28,55	28,55	−0,05	858	5,9		
n 11,75	9,25	BkofNS un		11,50	11,30	11,45	+0,20	3700	5,8		
43,75	33,50	Barrick	ABX	38,80	36,55	38,70	+1,70	63077	0,5	u0,60	47,2
6,45	3,50	Barrington	BPL	5,70	5,45	5,60	+0,10	3413		0,15	37,3
n 2,75	2,35	Barringwt		2,55	1,00	2,55		nt			
10,75	6,90	Baton	BNB	8,70	7,15	8,40	+0,85	7338		0,01	
↓ 2,55	0,52	Battery	BTI	0,78	0,52	0,61	−0,17	3680		-0,29	
n 12,40	8,55	BattleMtn	BMC	10,40	9,70	10,20	+0,20	2589	0,7		
15,95	7,05	ƒBaytexA	BTE	14,00	13,00	13,90	+0,40	3134		0,24	57,9
0,91	0,60	♦ƒBaytexB		0,85	0,84	0,85	+0,04	1306		0,24	3,5
n 9,25	5,25	ƒBeaconEyeBEY		7,25	6,50	7,20	+0,70	550		-7,27	
13,00	7,40	BeamscopeBSP		8,15	7,75	7,75	−0,25	89		0,50	15,5
1,32	0,70	BearingPwrBPO		0,89	0,82	0,89		nt	3,4	0,05	19,3
3,17	1,67	BeauCda	BAU	2,95	2,78	2,80	−0,15	5648		**0,12**	23,3
16,85	9,25	♦BeckerB	BEK	16,85	16,50	16,85	+0,35	62		-0,88	
2,50	1,35	♦ƒBedford	BBED	1,86	1,86	1,86	−0,39	20		**u0,10**	13,1
30,00	26,25	Bell10pf	BC	30,60	29,00	29,50		nt	6,3		
13,05	4,55	ƒBemaGldBGO		11,70	10,10	11,40	+1,40	61104		u-0,06	
440,00	175,00	*ƒBemaGld db		430,00	390,00	285,00		nt			
1,60	0,81	Benson	BEN	1,15	1,00	1,03	−0,02	1129		0,06	17,2
1,98	0,40	ƒBeringer	BGC	0,65	0,62	0,62		527			
40,50	11,75	BerklyPt	BKP	37,00	35,00	36,00	−1,15	2804		0,50	72,0
n 10,00	9,45	ƒBigRock	BR	10,00	9,45	10,00		292		**0,29**	34,5
80,50	36,50	BioChem	BCH	80,40	72,50	72,50	−4,90	156		0,33	
11,45	6,25	Biomira	BRA	7,70	7,25	7,35	−0,25	2833		-0,62	
1,55	0,82	ƒBioniche	BNC	1,35	1,09	1,13	−0,22	1729		-0,08	
54,50	28,25	Biovail	BVF	36,90	32,00	33,00	−2,80	316		**u0,92**	26,2
n 2,50	1,20	ƒBirim	BGI	2,00	1,70	1,87	−0,08	1126		-0,08	
0,83	0,43	ƒBlHawk	BHK	0,75	0,67	0,72		2053		-0,03	
1,85	0,19	BlSwan	BSW	0,63	0,55	0,55	−0,02	12026		0,01	55,0
n 1,10	0,63	ƒBlackRockBVI		0,70	0,68	0,68	−0,02	512			
13,13	7,00	BlRangeA	BBR	9,05	8,35	8,45	−0,45	14476		**0,21**	40,2
↑ 20,70	4,00	ƒBoardwalkBEI		20,70	19,50	20,50	+1,00	565		0,25	82,0
1,95	0,60	ƒBolivarGldBVG		0,93	0,75	0,85	+0,10	10403		u-0,46	
↑ 27,05	17,75	♦BombrdrABBD		27,05	26,15	26,15	−0,75	125	0,8	0,59	44,3
↑ 26,95	17,50	♦BombrdrB		26,95	26,05	26,25	−0,55	18500	0,8	0,59	44,5
26,85	25,50	Bombrdr pf		26,75	26,75	26,75	+0,25	8	7,0		
n 4,55	1,35	ƒBonusResBOU		4,15	4,00	4,10	−0,16	812		0,09	45,6
1,30	0,08	ƒBowFlex	BFX	1,30	1,10	1,25		152		u0,09	10,2
4,25	2,40	Bracknell	BRK	4,15	3,94	4,00	−0,15	1803		0,25	16,0
3,84	1,10	♦BramptnBrABBL		3,58	3,37	3,48	+0,08	452		0,55	6,3
↑ 0,15	0,06	ƒBrandevorBVE		0,15	0,08	0,09	+0,01	19695			
0,80	0,20	Brandsit	BNT	0,27	0,24	0,24		551		-0,01	
↑ 45,00	39,50	BrascdApf	BCA	45,00	45,00	45,00	+3,20	6	8,0		
42,10	40,00	BrascdBpf		40,50	40,50	40,50	−1,45	2	7,9		
↑ 33,10	22,63	BrascanA	BL	33,10	31,85	32,75	+1,00	8298	3,2	1,69	19,4
26,50	24,00	BrascanFpf		...	25,60	26,00		nt	7,2		
n 26,25	25,20	BrascanJpf		26,25	26,05	26,20	−0,05	348	6,0		
↓n 22,00	21,50	BrascanDpf		21,85	21,50	21,50	−0,50	4001			
n 28,65	17,70	ƒBreX	BXM	20,70	19,15	19,60	−1,60	118530		-0,01	
↑ 4,90	1,82	ƒBreakwtrBWR		4,90	4,00	4,55	−0,23	15597		-0,02	
2,40	1,50	ƒBrickBrewBRB		2,05	1,95	1,95	−0,12	100		-0,16	
2,50	1,15	ƒBrigdonABRG		1,70	1,50	1,50	−0,10	152		0,09	16,7
s 7,70	4,10	BrkfldHm

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
12,50	6,55	EaglePrec	EGL	12,00	11,50	11,50	−0,10	113	1,7	342	
↓n 140	0,86	ƒEastmain	ER	1,01	0,86	0,93	−0,05	1319		0,00	
19,50	8,00	EchoBay	ECO	10,80	9,90	10,60	+0,10	5326		1,0	u-1,31
2,25	0,55	EclipseCap	ECP	2,25	2,10	2,10	+0,05	110			0,07 28,8
84,00	64,13	EconomInvEVT		83,00	81,00	81,00	−0,50	25	7,1	2,26	35,8
47,50	46,50	EconInv pf		46,50	46,40	46,50		nt	5,4		
2,73	0,75	ƒEcuadornEMC		0,90	0,79	0,90	+0,11	1834		u-0,07	
5,50	1,51	ƒEdenRoc	EDN	2,35	1,90	2,30	+0,41	4976		-0,06	
23,75	14,38	♦EdperGrpATEG		23,75	23,00	23,40	+0,10	4858	4,2	**1,50**	15,6
24,75	24,00	EdperDpf		25,50	24,50	24,00		nt	3,6		
19,00	16,00	EdperEpf		18,90	18,60	18,60		294	5,0		
↑n114,00	46,50	Edper IR		114,00	110,00	110,00	−1,50	16			
1,46	0,45	ƒEgoRs	EGO	0,59	0,52	0,58		1777		-0,39	
13,25	3,76	EiconTech	EIC	4,15	3,95	4,15	+0,05	794		-0,04	
10,10	6,60	ƒEldorado	ELD	9,60	9,00	9,50	+0,05	4448		u0,00	
n 0,55	0,25	ƒEldrdo wt		0,55	0,47	0,55	+0,09	438			
12,75	7,75	Elec'homeX	EL	8,50	8,40	8,35		nt	1,8	0,54	15,5
12,75	7,20	♦Elec'homeY		8,00	7,60	7,60		881	2,2	0,54	14,1
n 8,00	6,00	ElkPoint	ELK	6,85	6,00	6,50	+0,50	4899		0,19	34,0
↑ 12,15	4,85	Emco	EML	12,15	11,15	12,05	+0,75	14813		**0,76**	15,9
15,30	11,75	♦EmpireA	EMP	14,95	14,75	14,80	−0,15	137	1,5	0,42	35,2
23,00	23,00	Empire1pf		...	23,50	23,00		nt	5,4		
24,50	22,00	Empire2pf		24,25	24,25	24,25		5	3,8		
25,50	25,00	Empire3pf		...	25,00	25,50		nt	7,8		
4,40	2,72	EncalEn	ENL	4,15	4,05	4,14	+0,08	1780		0,06	69,0
1,90	0,50	ƒEnerchemECH		1,45	1,10	1,20	−0,25	251		0,08	15,6
41,50	20,25	Enerflex	EFX	40,25	39,30	39,50	−0,50	1105	1,5	2,20	18,0
n 7,90	6,20	EnerMark	EIF	7,05	6,90	7,00		7358	**12,6**		
5,70	4,75	EnerplusFd	ERF	5,15	4,95	5,00	+0,05	871	11,7	0,05	
8,75	3,30	EnertecRs	ERS	8,25	8,10	8,15	−0,05	995		0,44	18,5
1,40	0,91	Enscor	ENZ	1,11	1,11	1,11	+0,01	48		u-0,16	
32,00	8,00	EnsignRs	ESI	29,95	26,45	26,45	−2,95	298	0,8	0,97	27,3
0,09	0,03	ƒEnvTechIntETK		0,05	0,04	0,04	+0,01	705		-0,08	
5,10	1,25	EpicData	EKD	4,20	3,95	3,95	+0,25	153		-0,16	
10,80	3,65	Equisure	EFN	9,50	9,05	9,05	−0,45	1220		0,11	82,3
n 41,50	16,00	EquisrApf		40,00	35,00	32,00		nt	1,9		
n 7,50	1,25	EquisrBwt		6,25	6,25	6,25	+1,20	16			
↑ 525,00	205,00	Eqisure db		525,00	525,00	525,00	+35,00	e50			
↑s 45,00	22,63	EuroNev	EN	45,00	42,55	44,80	+1,80	5432	**0,2**	0,39	
3,35	0,55	ƒEurogas	EUG	2,20	1,80	2,00		5326		-0,03	
↑ 1,10	0,35	ƒExallRs	EXL	1,10	0,83	0,90	+0,06	12659		-0,01	
↑ 12,50	7,00	ExcoTech	XTC	12,50	11,75	12,50	+0,55	786		0,48	26,0
s 19,10	15,00	♦Extdcare	EXE	18,50	18,00	18,40	+0,15	35		**1,06**	1,7
19,25	14,25	♦ExtdcareA		18,20	17,80	18,05	−0,25	3549		**1,06**	1,7
22,65	19,05	Extdcare2pf		22,55	22,55	22,55	−0,05	2	3,9		
22,50	19,50	Extdcare3pf		21,00	21,00	21,00		z43	5,9		
21,00	19,50	Extdcare4pf		25,00	22,50	21,00		nt	4,3		
24,00	20,00	ExtdcareII		22,50	22,50	22,50		16	4,2		
↓ 2,95	1,75	FCA	FC	1,95	1,75	1,80	−0,15	63		-0,49	
↑ 4,55	2,00	♦ƒFCMI A	FCM	4,55	4,50	4,50		54	**0,8**	**0,19**	23,7
4,35	2,25	ƒFCMI B		4,65	4,49	4,31		nt	**0,9**	**0,19**	22,7
↑ 6,75	4,30	FPI	FPL	6,75	6,30	6,40	−0,15	905		**0,37**	17,3
25,25	13,75	♦FahnstckAFHV		24,50	23,90	24,00	−0,50	627	1,0	u2,42	7,3
310,00	130,00	♦FairfaxFin	FFH	295,00	286,00	286,00	−9,00	141		15,36	18,6
2,75	1,36	FairfieldM	FFD	1,65	1,60	1,65		238		-0,11	
32,70	27,10	Falconbridg	FL	32,15	31,25	31,90	−0,10	16799	1,3	1,40	22,8
0,70	0,40	Falvo	FAL	0,55	0,55	0,55	+0,05	100		0,10	5,5
0,64	0,20	FarWest	FWT	0,55	0,49	0,50		274		0,10	5,0
n 16,50	11,55	FidPtnr93	FIP	14,00	13,75	13,75	−0,25	31	2,76	3,55	3,9
n 15,00	13,75	FidPtnr94	FLP	14,50	14,05	14,30	+0,30	62			
32,50	20,50	Finning	FTT	31,80	31,10	31,15	−0,50	2277	1,3	2,26	13,8
↑ 3,85	2,20	Firan	FNG	3,85	3,60	3,70	+0,15	178	0,5	0,25	14,8
15,00	12,90	1stAustPr	FAP	14,85	14,50	14,80	+0,15	1944	7,3	1,13	13,1
3,30	1,30	1stAustwt		3,00	2,75	3,00		214			
3,40	0,75	ƒ1stCalg	FCP	2,97	2,51	2,70	−0,19	1762		-0,13	
11,15	3,15	ƒ1stDynstyFDM		4,80	4,30	4,50	−0,25	2601		u-0,17	
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		19,15	18,65	18,75	+0,10	305	**2,6**	**2,30**	8,2
↑ 19,95	14,00	1st MaraC		19,95	19,95	19,95	+0,45	10	**2,4**	**2,30**	8,7
4,75	3,40	1st MtimeFMM		4,70	4,65	4,70		30		2,89	1,6
17,00	11,90	1stMercFd	FMF	14,00	13,75	13,75	−0,05	77	26,2	1,62	8,5
22,00	14,75	FstPlaceun	FIR	21,60	21,25	21,60	+0,35	583		0,00	
n 30,00	24,75	1stPrmIncmFPI		29,55	28,50	29,25	+0,25	290	6,8		
n 25,00	24,60	FstPremUSFPU		25,00	24,75	25,00	+0,15	762	8,0		
8,50	4,50	♦1stServ	FSV	8,25	8,00	8,15	+0,15	112		0,44	18,5
x 23,50	17,63	FlChilCdaA	FCC	23,30	22,45	22,70	−0,70	3939	2,6	-0,02	
n 15,80	11,55	FletFood	FFF	15,60	15,00	15,30	−0,45	290			
20,75	9,88	Fonorola	FON	20,50	20,00	20,25	+0,25	2483		-0,28	
17,25	10,00	♦Fonorola A		20,45	20,10	16,40		nt		-0,28	
12,25	4,25	Foremost	FMO	11,70	11,00	11,25	−0,50	66		0,82	13,7
7,00	2,75	ƒFormtnCapFCO		3,40	2,80	3,40	+0,35	897		-0,08	
3,40	0,41	ƒFt Knox	FNX	3,39	3,15	3,30		1822		-0,02	
34,70	27,50	Fortis	FTS	33,30	32,80	32,90	−0,20	82	5,3	2,42	13,6
29,88	26,00	Fortis pf		26,50	26,50	26,50	+0,25	1	8,2		
26,50	24,50	FortisBpf		26,50	26,10	26,10		254	5,7		
0,85	0,55	ƒFortuneEnFEY		0,71	0,71	0,71	+0,01	13		0,06	11,8
4,70	1,25	ForzanA	FGL	2,25	2,15	2,15	+0,04	133		2,34	
2,70	2,10	FosterBrewFOS		2,50	2,50	2,50	−0,20	2	4,7	0,14	17,9
33,75	18,75	♦FourSeas	FSH	32,40	31,50	32,25	+0,05	1406	0,3	1,04	31,0
4,40	0,61	ƒFrancOr	FOR	2,00	1,50	1,85	+0,25	5262		-0,04	
↑s 67,75	38,00	FrancoNev	FN	67,75	63,00	64,40	−1,35	2921	1,2	1,71	37,7
n 12,70	10,00	Freehold	FRU	10,60	10,20	10,25	−0,25	3213	1,3		
1,50	0,90	ƒFreewestFWR		0,96	0,90	0,96	−0,03	321		-0,05	
s 28,00	4,50	FulcrmTec	FUL	7,00	6,25	6,80	−0,10	392		0,45	15,3
8,15	5,00	♦FundyCbl	FDY	7,95	7,65	7,75	−0,25	93		-2,04	
14,25	8,90	FutureSh	FSS	10,80	10,30	10,50	+0,20	98		-0,22	

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↓ 11,75	3,90	GLENTEL	GLN	4,50	3,90	3,91	−0,64	1086	102,3	0,33	11,8
17,75	14,00	♦GSW A	GSW	14,10	14,05	14,05		6	1,4	0,43	32,7
18,25	14,00	♦GSW B		14,25	14,00	14,00		13	1,4	0,43	32,6
11,90	8,75	♦GTC A	GRT	10,85	10,20	10,60	+0,40	1928	1,1	0,06	
11,75	9,50	♦GTC B		10,75	10,20	10,70	+0,45	27	1,1	0,06	
26,35	25,00	GTC pfC		27,25	25,25	26,25		nt	7,1		
2,60	0,48	GTC wt		0,80	0,59	0,75	+0,25	481			
7,25	2,90	GamingLot	GLH	5,60	5,15	5,45		968		0,05	
26,30	3,15	Gandalf	GAN	4,15	3,46	3,70	+0,29	14233		u-0,63	
5,60	5,25	Garbell pf	GBH	5,60	5,60	5,60	+0,10	1	9,1		
n 9,25	7,70	GasMgmt	IRGIF	8,10	7,70	7,90	−0,10	801	16,5		
18,05	14,25	GazMetLP	GZM	17,30	16,70	17,00	+0,40	304	7,9	1,38	12,3
↑ 36,00	16,00	Geac	GAC	36,00	32,00	32,75	−0,35	6038		1,18	27,8
4,30	1,00	ƒGecamexGKX		3,20	2,65	3,20	+0,35	45		0,43	7,5
13,30	7,80	GendisA	GDS	11,35	10,70	11,05	+0,05	317	2,2	-0,39	
16,50	3,05	ƒGenMnrlsGNM		8,85	7,50	8,85	+1,10	3892		-0,13	
85,60	63,60	GenMotors	GM	81,20	78,40	79,10	−0,55	63	3,5	u7,10	8,1
n 6,50	2,00	GenesisEx	GEX	5,90	5,30	5,60	−0,30	1464		0,06	93,3
s 31,00	13,33	Gennum	GND	28,40	25,50	26,95	−1,05	348	0,6	0,82	32,9
3,50	1,70	Gentra	GTA	3,40	3,14	3,23	−0,04	22556		0,21	15,4
19,60	15,75	GentraGpf		19,25	19,25	19,25	−0,25	6			
19,65	16,00	GentraJpf		19,50	19,25	19,25	−0,25	24			
20,00	15,75	GentraMpf		20,00	19,25	19,50		nt			
16,75	11,25	GentraQpf		16,00	16,00	16,00		53			
1,42	0,44	♦ƒGentryBGNY		1,05	0,90	0,99	+0,01	3882		0,01	99,0
9,40	3,40	ƒGeographGGI		5,15	5,15	5,15	+0,40	10		**u0,04**	94,1
4,00	2,25	ƒGeomaq	GEO	3,75	3,50	3,70	+0,20	29479		u0,02	
n 2,60	2,02	ƒGeophysMicGMA		2,60	2,02	2,05		2790			
2,35	1,70	Gesco	GSD	3,00	2,00	2,01		nt		0,02	
2,25	1,75	♦GescoA		3,00	2,00	2,01		nt		0,02	
↑ 70,00	35,50	Getchell	GGO	70,00	63,55	70,00	+4,20	1274		u-0,54	
n 0,90	0,60	ƒGettyCpprGTY		0,70	0,63	0,70	+0,05	1559			
12,00	8,40	GlamisGld	GLG	11,75	11,20	11,40	−0,30	1836	**0,6**	u0,03	
↓ 1,10	0,50	GlobalElct	GSM	0,57	0,50	0,55		969		-0,02	
4,50	2,35	GlobEqty	GEQ	3,25	3,05	3,15		4802		0,01	
5,95	4,70	GlobalSt	GLS	5,15	5,00	5,00	−0,10	3413		0,27	18,5
13,50	9,00	GlobalS*3	GSP	10,15	10,10	10,10	+0,10	11	34,2		
15,25	10,00	GlobalSt5	LPV	12,60	12,00	12,30	−0,25	147	32,1		
n 13,35	11,00	GlobalSt6	LPS	12,30	12,30	12,30	−0,45	30	32,0		
8,50	2,85	Globelle	GLP	3,05	2,90	2,90	+0,05	236		0,17	17,6
2,35	0,01	Globel wt		0,02	...	0,03		nt			
6,25	3,45	ƒGlobexEntGMX		4,50	3,75	3,75	−0,75	113			
1,05	0,40	ƒGlykoBio	GBL	0,70	0,50	0,60		100		u-0,11	
21,70	9,50	ƒGoldRsv	GLR	15,60	14,30	15,10	+0,85	9169		u-0,05	
s 14,35	9,50	♦GoldcorpA	G	11,15	10,75	11,00	+0,05	6363		0,19	57,9
s 14,19	9,65	♦GoldcorpB		11,50	10,90	11,00	+0,50	29		0,19	57,9
s 2,32	0,92	ƒGldnGooseGGR		1,37	1,21	1,33	+0,02	641		-0,13	
10,10	3,90	GldnKnightGKR		5,25	4,00	5,00	+1,00	15101		-0,43	
↑ 3,95	1,55	ƒGldnQueenGQM		3,95	2,95	3,70	+0,78	1057			
13,80	1,96	ƒGldnRule	GNU	9,75	8,40	8,95	−0,75	8984		0,00	
28,25	8,38	ƒGldnStar	GSC	21,00	18,50	19,35	−2,90	1018		u-0,42	
n 16,50	2,50	ƒGldnStarwt		9,80	7,00	7,50	−3,10	544			
17,75	12,00	♦GoldfarbAGDF		15,25	14,50	14,50	−0,25	694		1,70	8,5
0,54	0,23	ƒGoldpark	GKT	0,30	0,28	0,30	+0,02	570		-0,02	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
4,49	0,82	ƒGoldstakeGXP		1,95	1,65	1,65	−0,19	2174			
39,65	14,63	GoranCap	GNC	38,45	36,00	36,50	−0,50	268		u2,35	11,4
11,45	7,85	Grad&WalkGWE		9,75	9,00	9,35	−0,15	458		0,15	62,3
n 2,05	1,08	ƒGranCoImGRM		2,00	1,52	1,80	+0,19	8012		-0,07	
↓n 0,46	0,15	ƒGrandfieldGFD		0,28	0,15	0,27	−0,03	58		0,01	33,8
0,55	0,10	GrandmaLeeGLI		0,21	0,19	0,19	−0,01	5790		0,00	
a 0,67	0,07	ƒGrLakeMnGKM		0,12	0,09	0,10	+0,01	9048		-0,05	
32,00	23,00	GrLakePwr	GLZ	32,00	31,50	31,50		14	4,1	1,92	16,4
57,00	37,55	GtPacEntp	GPN	54,00	53,00	54,00		17		u3,67	10,8
30,40	25,00	GrWLife pf	GWL	29,95	29,95	29,95	+4,95	4	6,4		
↑s 25,00	14,75	GrWLifecoGWO		25,00	22,75	23,35	+0,60	452	2,9	1,65	14,2
27,75	25,88	GrWLifecoApf		27,55	27,45	27,45	−0,30	37	6,8		
29,30	26,40	GrWLifecoBpf		29,25	28,85	29,25	+0,20	328	6,4		
29,85	26,75	GrWLifecoCpf		29,85	29,70	29,85	+0,10	113	6,5		
2,70	0,65	ƒGrLenoraGEN		1,10	0,95	1,00	−0,05	1145		-0,12	
22,00	5,25	ƒGreenstneGRE		16,75	15,85	16,65	+0,65	5351		u-0,25	
n 7,00	6,50	ƒGreenstnwt		7,00	6,50	7,00		1289			
n 7,00	3,25	GryhndCdaGHC		4,10	3,65	3,65	−0,25	485	1,6	-0,24	
2,80	2,00	Greyvest	GFI	2,50	2,40	2,40	−0,14	248	5,8	0,31	7,7
14,75	10,25	GuardnCapGCG		15,50	14,05	14,50		nt	0,8	0,51	28,4
14,50	8,85	♦GuardnCapA		14,50	14,10	14,50	+0,15	566	0,8	0,51	28,4
12,25	5,88	GulfCda	GOU	10,60	9,55	9,60	−0,95	15868		0,04	
4,60	4,18	GulfCda pf		4,34	4,25	4,29	−0,05	7557			
16,00	3,90	ƒGulfstrm	GUR	14,45	13,50	13,70	−0,65	4509	0,1	**0,11**	
19,75	3,55	ƒGuyanorBGRL		8,50	5,50	6,75	−2,25	6008		u-0,15	
2,65	1,90	Gwil	GWS	2,50	2,25	2,45		nt		0,15	16,3
↑n 7,50	6,15	H&R REIT	TRHR	7,50	7,20	7,35		4732	9,6		
1,87	1,10	HCO En	HCE	1,70	1,55	1,65	+0,03	8973		**0,04**	41,3
8,50	5,25	HCO EnBpf		8,50	8,50	8,50		z50			
↑ 1,65	0,50	ƒHERO	HRO	1,65	1,25	1,55	+0,35	80		**0,14**	11,1
↑ 38,15	29,20	HIPS	HIP	38,15	37,40	37,50	−0,40	11484	1,9		
3,95	1,00	HJ Forest	HJF	1,90	1,85	1,88	+0,03	1887		**-0,74**	
0,16	0,07	HMH ChinaHMH		0,08	0,07	0,08		nt		-0,60	
n 7,00	3,45	ƒHaemacureHAE		4,20	4,00	4,00	−0,50	12		-0,58	
3,75	2,20	Haley	HLY	3,57	3,45	3,55	+0,10	813		0,17	20,9
11,60	3,95	Hallmark	HTI	10,25	9,75	10,00	−0,05	403		0,72	13,9
5,75	5,00	♦HammersnHPD		...	6,25	5,75		nt	4,2	0,29	20,0
1,90	0,90	♦HammndAHMM		1,75	1,70	1,75	−0,09	335		0,15	11,7
0,84	0,43	HarbourP	HRP	0,80	0,66	0,75	+0,01	46197		-0,72	
0,23	0,09	ƒHardrckExHRK		0,18	0,13	0,18	+0,01	67			
13,75	9,75	HarmacPacHRC		13,70	13,50	13,50	−0,25	3375		-1,33	
110,00	100,00	Harmacdeb		109,50	109,00	109,50	+1,50	79			
11,00	7,50	♦HarrisStA	HSG	9,55	9,55	9,55	−0,05	10	2,5	1,40	6,8
10,00	8,50	HarrisStB		10,00	9,85	9,80		nt	2,4	1,40	7,0
5,25	2,71	HarowstnAHRW		4,75	4,50	4,55	−0,05	8668		0,69	6,6
7,75	5,50	Hartco	HTC	7,00	7,00	7,00		253	2,6	0,69	10,1
19,35	3,99	HawkrSid	HSC	5,25	5,00	5,25	+0,45	20	24,6	0,42	
10,75	7,50	Hlth&Bio	unHCB	8,80	8,55	8,65	−0,20	513	12,5	3,27	2,6
↓ 10,00	1,31	ƒHlthStrmsHST		2,40	1,31	1,65	−0,80	3022		**-0,37**	
n 2,75	1,00	ƒHelixBio	HBP	1,40	1,25	1,27	−0,05	321		-0,04	
6,00	3,00	Hemosol	HML	3,60	3,25	3,30	−0,20	3503		-0,83	
7,00	3,20	ƒHighRiverHRG		4,00	3,50	3,88	+0,18	5952		-0,11	
4,20	2,10	HighridgEx	HRE	4,00	3,70	3,75	−0,20	897		0,22	17,0
1,95	0,79	ƒHighwdRsHWD		1,40	1,30	1,30	−0,05	538		0,02	65,0
a 3,80	2,00	HillsbrghHLB		2,35	2,20	2,30		1253	21,7	0,68	3,4
14,05	9,75	Hollinger	HLG	13,65	13,20	13,25	−0,60	2146	4,5	0,47	28,2
0,91	0,41	Hollinger wt		0,71	0,65	0,65		90			
121,00	96,50	Hollngr db		117,50	113,00	117,50	+2,50	33			

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
n 8,00	4,75	ƒIAMGOLDIMG		6,40	6,00	6,20	−0,05	232			
n 16,75	3,75	IBEX Tech	IBT	8,45	7,50	7,95	+0,60	2163		-0,80	
11,38	4,80	ƒID Bio	IDB	5,65	5,35	5,50		416		**-0,36**	
7,00	2,50	IITC HldA	IIT	3,75	3,50	3,75	+0,40	167	53,3	u-0,14	
42,25	31,88	IPL Enrg	IPL	41,00	39,75	39,95	−1,05	6867	5,2	2,90	13,8
41,00	28,40	IPSCO	ISP	39,70	38,50	39,50		1915	1,2	3,07	12,9
3,35	2,10	ISG Tech	ISO	3,70	3,15	3,50	+0,20	1500		**-0,31**	
3,35	1,50	ƒITEGMnrlIMA		2,45	2,25	2,40	+0,15	766		-0,02	
n 0,75	0,20	ƒITEC wt		0,30	0,22	0,25		240			
1,02	0,25	ƒIcanMn	IMI	0,54	0,45	0,50	+0,05	2775		0,00	
40,00	24,38	Imasco	IMS	38,40	37,00	37,50	+0,45	19378	3,2	2,55	14,7
54,45	34,00	Imax	IMX	48,45	47,80	48,25	+0,20	221		u1,01	34,9
27,00	25,00	ImpLife pf	IL	26,75	25,85	25,85	−0,65	38	8,2		
2,80	1,15	ImpMet	IPM	2,50	2,30	2,35	−0,13	2421		0,12	19,6
x 65,60	48,75	ImpOil	IMO	63,00	59,75	60,00	−2,20	6818	3,7	4,47	13,4
3,20	0,80	Imutec	IMT	1,66	1,40	1,60	+0,13	7448		-0,15	
↑ 49,65	39,40	Inco	N	49,65	47,55	48,15	−0,75	31138	1,1	u1,09	32,3
n 55,25	50,10	*IncoEpf		55,00	54,00	55,00	+1,00	275	5,0		
n 43,75	30,00	IncoVBN		33,00	32,50	32,95	+0,30	1125	1,3		
↓n 1,45	0,14	ƒInContextINI		0,23	0,14	0,20	+0,01	9065		**-0,30**	
↑n 18,85	8,85	ƒIndochinaING		18,85	17,50	18,85	+0,85	3822		-0,61	
n 13,90	7,05	ƒInexPhrmIEX		8,00	7,55	7,75	+0,25	59		-0,45	
1,65	0,88	ƒInfocorp	INP	1,16	1,10	1,10	−0,10	301		-0,20	
11,70	6,00	♦Inmet	IMN	9,20	8,10	9,20	+1,20	32055		-4,59	
2,00	0,22	Inmet A wt		0,37	0,32	0,35		741			
103,00	99,00	Inmet deb		101,50	101,00	101,25		59			
n 1,88	1,01	ƒInnova	IVO	1,58	1,25	1,35	−0,10	550		-0,04	
n 1,77	1,20	InsulPro	ISL	1,73	1,60	1,68	−0,01	1014		0,12	14,4
n 2,75	2,00	ƒIntgrPav	IPA	2,50	2,35	2,35	−0,15	349		0,07	33,6
3,25	1,62	IntnstyRs	ITY	2,23	1,85	2,20	+0,27	21057		0,13	16,9
↑ 6,25	1,20	InterCity	IPR	6,25	5,80	5,80	−0,30	791		u0,30	14,1
n 1,00	0,45	ƒInterRockIRO		0,55	0,50	0,50	−0,13	90		u0,00	
n 0,30	0,15	ƒInterRkwt		0,25	0,10	0,16		nt			
n 3,30	1,20	IntrTchDr	IDL	1,75	1,56	1,65		651			
1,20	0,47	ƒInteractionINR		0,60	0,54	0,57	−0,03	5075		0,02	28,5
8,60	7,00	Intermetco	INT	8,00	7,90	7,90	+0,40	111	4,1	0,87	9,1
2,50	1,21	IntAqua	IAF	1,36	1,25	1,35	+0,10	126		0,02	67,5
16,80	9,00	ƒIntCurator	IC

INVESTIR

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
18,60	12,88	NewAltamraNVL		14,80	14,30	14,60	+0,20	1178	22,1	4,68	3,1
9,00	6,25	NewCacheNWA		8,25	7,50	8,00	+0,25	205		0,21	38,1
1,60	0,99	ƒNew ProvNPD		1,55	1,50	1,50	−0,01	265		u0,14	7,8
9,25	3,00	Newalta	NAL	7,95	7,65	7,80	−0,15	627		0,26	30,0
s 51,00	27,75	NewbridgeNNC		46,50	41,50	43,45	−1,55	26497		1,46	29,9
55,00	24,00	Newcourt	NCT	51,50	50,10	51,25	+0,65	3133	0,5	1,92	26,7
5,35	2,25	♦NfldCapA	NCC	5,20	4,80	4,90	−0,10	1668		0,35	14,0
5,00	4,00	♦NfldCapB		.	5,00	5,00		nt		0,35	14,3
27,00	12,00	N Grwth capNEW		26,50	25,00	25,50	−0,60	710	0,4	**2,09**	12,2
28,25	26,20	N Grwth eq		27,50	26,75	27,25	−0,75	1685	7,5	2,05	13,3
1,05	0,55	ƒNewhawkNHG		0,63	0,56	0,60	+0,01	192		-0,03	
10,75	3,95	NewprtPt	NPP	8,50	7,65	7,75	−0,80	11920		0,16	48,4
n 5,45	2,65	ƒNewstarRsNER		5,15	4,70	4,75	−0,40	4785		-0,08	
25,50	19,50	Newtel	NEL	25,50	25,00	25,20	−0,20	255	5,4	1,70	14,8
7,25	2,10	NobleChinaNMO		2,90	2,70	2,72	−0,03	3214		-1,25	
4,60	2,69	♦NomaA	NMA	4,20	3,60	4,15	+0,50	5011	2,9	0,10	41,5
4,60	2,90	NomaB		4,00	3,75	4,00	+0,15	9	2,9	0,10	40,0
x 9,95	8,38	NrndaFrst	NF	9,70	9,15	9,50	−0,05	2511	4,2	0,10	95,0
↑ 24,25	24,00	NrndaFst pf		24,25	24,25	24,25	+0,15	1	5,2		
↑ 33,40	26,00	Noranda	NOR	33,40	32,60	32,95	−0,15	22351	3,0	1,02	32,3
27,20	25,00	NorandaCpf		26,00	25,50	26,00		9	7,5		
↑n 25,70	24,30	NorandaFpf		25,70	25,35	25,50	+0,05	677	5,7		
33,75	19,75	Norcen	NCN	30,60	28,60	29,25	−1,15	3590	2,1	1,06	27,6
8,80	3,65	NA Palldm	PDL	6,80	5,50	6,20	+0,65	473		-1,01	
12,75	6,88	Nth West	NWC	12,20	11,50	12,00		458	3,3	0,00	
2,80	2,41	ƒNthnCda	NH	3,40	2,60	2,60		nt		0,13	19,8
7,50	4,50	ƒNOrionExNNO		5,70	5,25	5,50		1469		0,00	
104,50	62,00	NthnTel	NTL	102,00	97,00	98,35	−3,65	13092	0,7	u2,40	30,0
n 25,90	24,90	NthnTel pf		25,75	25,65	25,65	−0,15	779	5,0		
↓ 2,69	0,90	ƒNrthfldMnNFM		1,08	0,90	1,00	−0,02	7469		-0,43	
1,55	0,88	Northgate	NGX	1,06	1,00	1,00	−0,06	93		**0,03**	33,3
15,70	7,88	Northrock	NRK	15,00	14,50	14,85	+0,10	19196		0,42	35,4
17,30	11,60	NrthstrEn	NEN	14,75	13,90	13,90	−0,35	7560		0,64	21,7
0,89	0,37	ƒNorthwayNOW		0,50	0,43	0,45	+0,01	721		0,01	32,1
7,63	2,50	Norwall	NGI	2,62	2,60	2,60	+0,02	63		-0,32	
15,00	11,88	NS Power	NSI	14,35	14,00	14,15		3743	5,7	1,05	13,5
27,50	25,00	NS Pwr pf		27,20	26,65	26,65	−0,35	43	5,6		
0,47	0,16	ƒNovagoldNRI		0,40	0,28	0,40	+0,07	11960			
6,50	4,65	Novicourt	NOV	6,05	5,80	5,95	−0,10	336		0,25	23,8
n 2,34	1,60	ƒNovophrmNVO		2,19	1,90	2,00	−0,19	1082			
3,25	1,00	ƒNuGro	NU	2,95	2,80	2,90	+0,05	604		0,20	14,5
3,55	0,76	ƒNufortRs	NR	1,29	1,22	1,25		115			
2,95	2,00	NuGas	NGS	2,60	2,50	2,60		1285		0,09	28,9
4,40	0,85	ƒNunisco	NWI	2,39	2,10	2,14	−0,11	1928			
6,45	4,90	NumacEn	NMC	6,45	6,20	6,25	−0,15	3259		-1,85	

O/P

1,35	0,41	ƒOGY Pete	OGY	1,10	0,90	1,10	+0,10	1534		-0,29	
n 12,00	7,10	OPTUS rct	OPT	11,90	11,25	11,40	−0,50	915	12,1		
n 16,75	12,05	ƒOSF	OSF	16,30	16,00	16,00	−0,30	1663	0,6	0,92	17,8
13,00	9,25	♦OcelotA	OCE	15,00	8,00	9,25		nt		-0,02	
10,38	6,30	♦OcelotB		6,75	6,40	6,45	−0,20	2787		-0,02	
3,75	1,61	ƒOffshorSyOSI		2,00	1,85	1,90	−0,08	761		0,03	63,3
2,00	0,87	ƒOiltecRs	OLT	1,73	1,52	1,61	−0,09	1524		0,17	9,5
↑ 2,90	1,75	♦OkanagnAOK	S	2,90	2,50	2,90	+0,20	81	0,7	0,02	
3,25	1,85	♦OkanagnB		3,25	3,05	3,25		15	0,6	0,02	
...	...	Okangn pf		...	4,75			nt			
6,00	3,40	OldCdaInv	OCI	6,50	5,00	6,00		nt	0,8	2,85	2,1
0,80	0,47	ƒOlympEnAOLY		0,55	0,50	0,53	+0,03	912		0,01	53,0
25,10	13,10	♦Onex	OCX	25,00	24,50	24,90	−0,20	2442	1,8	1,10	22,6
n 0,90	0,69	ƒOpalEn	OPE	0,78	0,74	0,74	+0,02	898		-0,01	
4,00	1,50	ƒOpawicaOPW		3,25	2,60	3,00	+0,25	1589		-0,24	
5,10	3,30	ƒOptimaP	OPP	4,01	3,80	3,80	−0,20	235		-0,01	
n 13,25	7,75	♦ƒOptGenAOGI		11,65	11,50	11,50	−0,25	119	1,4	**0,93**	12,4
↓n 7,75	1,50	ƒOralife	ORA	2,00	1,50	1,95	+0,30	2552		-0,63	
1,50	0,87	Orbit O&G	ORB	1,05	1,00	1,00	−0,02	2491		0,04	25,0
10,25	8,25	Orbit 2pf		10,25	10,00	10,25	+0,25	33	7,3		
10,75	8,60	Orbit3pf		11,00	10,00	10,10		nt	8,4		
11,20	5,80	ƒOrvanaMnORV		8,70	8,20	8,50		1518			
23,50	18,50	♦OshawaAOSH		20,50	20,00	20,45	+0,45	1742	2,6	1,53	13,4
n 4,50	2,50	ƒOuorominasOMI		2,92	2,75	2,85	−0,03	7042			
28,00	4,30	OxfordGrp	OXG	26,00	23,25	25,50	−0,75	1167		0,49	52,0
33,00	10,35	PC DOCS	DXX	11,20	10,55	11,05	−0,05	3051		0,39	28,3
4,50	2,20	PFB Corp	PFB	4,30	3,80	3,80	−0,50	54	2,6	0,40	9,5
12,00	6,20	ƒPLD TEL	PLD	9,65	9,30	9,30	+0,05	67		u-0,53	
15,45	1,25	PacaltaRs	PAZ	14,45	12,05	13,05	−0,95	1885		0,06	
4,35	2,92	PacCassrA	PFL	3,65	3,50	3,50	−0,30	5			
4,00	2,90	♦PacCassrB		3,00	3,00	3,00	−0,60	32			
23,75	15,25	PacForest	PFF	23,50	22,95	23,20	−0,30	484		1,09	21,3
22,70	17,50	♦PacNGas	APNG	20,90	20,75	20,80	−0,10	210	4,6	2,01	10,3
25,50	22,38	PacNGas pf		24,50	24,50	24,50	−0,60	20	6,9		
0,75	0,30	Pacrim	PCN	0,46	0,43	0,43	−0,03	170	4,7	0,06	7,2
0,58	0,14	ƒPaige	PAG	0,23	0,19	0,23	+0,01	527		u-0,06	
0,75	0,29	PalletPal	PLT	0,33	0,30	0,31	−0,01	6885		u-0,17	
n 1,45	1,10	PallsrEnA	PSR	1,29	1,10	1,25	+0,15	1830		0,04	31,3
2,70	2,00	Paloma	PAL	2,33	2,33	2,33	+0,03	1		-0,79	
14,00	7,60	ƒPanAmSlvrPAA		12,25	11,60	12,00	−0,25	1090		u-0,11	
6,00	3,10	ƒPan East	PEC	5,40	5,00	5,05	−0,30	7269		0,04	
1,55	0,69	ƒPanAtlasEnPA		1,40	1,30	1,35	−0,05	1386		0,12	11,6
60,50	46,00	PanCdnPt	PCP	57,25	55,00	56,50	−0,75	681	1,4	2,75	20,5
9,15	3,20	ƒPangea	PGD	7,70	6,45	7,30	+0,45	6017		-0,06	
1,35	0,85	Pantorama	PTA	0,95	0,90	0,90	−0,10	1095		-0,02	
4,60	3,15	Paperbird	PI	4,20	4,05	4,10	+0,05	30		0,27	15,2
↑ 2,85	1,10	ParagonEnt	P	2,85	2,60	2,85	+0,40	98		0,13	21,9
4,49	2,00	ParagonPetPG	N	4,10	3,70	3,84	+0,09	7268		0,12	32,0
29,75	14,00	ParamountPOU		25,50	23,75	24,55	−1,45	60	0,4	0,94	26,1
8,20	6,25	Parkland	PKI	7,00	6,85	7,00	−0,05	1552	1,4	0,01	
2,00	1,14	Patheon	PTI	1,94	1,75	1,83	−0,02	1695		0,10	18,9
8,50	7,00	Paulin A	PAP	8,50	8,50	8,50		48	2,8	1,15	7,4
5,00	2,10	PeBenOil	PBN	4,75	4,50	4,75	+0,25	45		0,37	12,8
2,05	1,00	Peerless	PRG	1,65	1,55	1,60	−0,15	238		-1,36	
22,45	9,40	Pegasus	PGU	11,85	10,90	11,75	+0,15	942		u-0,53	
↑ 13,95	6,00	Pembrdg	PEM	13,95	13,00	13,25	−0,35	453		0,64	20,6
↑n 24,00	11,75	ƒPendaniesPDQ		24,00	19,50	22,25	+2,25	1151			
x 19,00	14,50	PengrwthEnPGF		16,20	15,50	16,00	+0,40	2115	12,4	**0,84**	19,0
17,95	7,75	PennWestPWT		15,00	13,65	14,10	−0,65	1201		0,50	28,2
2,35	1,00	ƒPentland	PFO	1,38	1,16	1,35	+0,05	623		-0,04	
↓ 7,10	3,00	PerleSys	PL	3,60	3,00	3,10	−0,40	654		-1,20	
8,00	5,25	PetValu	PVC	5,60	5,50	5,50	−0,10	98		0,17	32,4
n 1,45	1,10	PetValuwt		2,00	1,45	1,36		nt			
x 21,90	16,65	PetroCan	PCA	20,20	19,50	19,80	−0,40	52729	1,0	0,94	21,1
x 17,60	12,60	PetroC2IR		16,00	15,10	15,50	−0,50	52885	1,3		
3,55	2,30	Petromet	PNT	3,20	2,95	3,10	+0,10	22617		0,14	22,1
91,00	79,00	Petromet db		91,00	90,00	90,00	−0,50	36			
1,10	0,77	Petrorep	PRR	0,95	0,91	0,92	+0,01	113		-0,22	
n 11,00	6,50	PhilexGld	PGI	8,95	8,25	8,60	−0,40	481		u0,27	23,3
24,75	8,25	PhilpEnv	PEN	23,50	22,10	22,50	−0,80	1611		**0,79**	28,5
2,40	1,30	PhoenixCdaPCO		2,39	2,15	2,39	−0,01	152		-0,14	
↓ 19,50	9,05	PhoenixIntPHX		9,60	9,05	9,10	−0,40	329		-0,14	
n 3,00	1,70	Phonettix	PXT	2,75	2,40	2,65	+0,25	2153		0,01	
23,00	15,50	PinnacleRsPNN		20,10	19,25	20,00	+1,00	1624		0,48	41,7
0,50	0,16	ƒPionMtlsPSM		0,27	0,23	0,25		7066		0,00	
2,25	1,25	♦Place Res	PLG	1,95	1,90	1,95	+0,04	635		**0,06**	32,5
41,25	26,40	PlacrDom	PDG	30,20	28,30	29,35	−0,75	67690	14,4	u-0,27	
10,30	4,15	Plaintree	LAN	9,20	5,25	7,55	+2,30	10332		-0,86	
2,40	1,10	ƒPlanVest	PLV	2,05	1,93	1,95	−0,05	1426	1,0	0,34	5,7
3,95	1,65	ƒPlatnovASPAS		2,50	2,35	2,35	−0,15	984		-0,07	
3,95	1,50	ƒPlatinova	PVA	2,45	2,25	2,25	−0,20	332			
15,40	9,85	PocoPete	POC	13,50	12,75	12,75	−0,55	21432		0,30	42,5
4,50	0,72	ƒPointerEx	PE	1,37	1,26	1,26	−0,09	470		0,03	42,0
6,50	4,00	Polyair	PPK	4,25	4,25	4,25	−0,05	2150		0,30	14,2
n 4,85	3,52	PostEn	PSN	4,10	3,90	3,90	−0,20	1232		0,16	24,4
122,70	82,00	Potash	POT	110,45	104,00	107,65	−1,80	2226	1,3	u4,59	17,1
29,35	19,13	♦PowerCpPOW		29,35	28,30	29,00	+0,35	7784	2,8	2,30	12,6
49,00	43,00	Power '86pf		49,00	48,25	48,30	−0,70	22	3,9		
s 29,00	16,38	PowerFn	PWF	27,30	26,50	26,90	+0,20	1083	3,0	1,93	14,0
24,60	22,25	PowerFnApf		24,25	24,10	24,10		254	3,6		
29,00	26,00	PowerFnBpf		28,60	28,15	28,20	−0,30	93	6,2		
67,50	20,75	PrecisnDr	PD	56,70	53,00	54,00	−0,50	6692		2,59	20,8
14,75	9,25	Premdor	PDI	14,00	13,50	13,65	−0,20	863		0,66	20,7
26,00	24,25	PremUtdCdnPRH		25,20	25,10	25,15	+0,05	28	8,5		
26,00	24,00	*PremUtd	PRA	25,00	25,00	25,00	−0,10	4	7,3		
n 12,85	9,80	♦PremIncmAPIC		12,00	11,20	11,65	−0,20	374	1,7		
n 15,90	14,90	PremIncmpf		15,50	15,35	15,40		443	5,6		
14,00	8,75	PrimeRs	PRU	12,50	11,45	12,35	+0,90	10798	0,6	0,55	22,5
↓n 8,15	6,05	PrimWstIRPWI		6,40	6,05	6,10	−0,30	5676	7,2		
9,75	7,00	PrimexFor	PXF	8,50	8,00	8,05	−0,45	53	2,0	0,40	20,1
0,67	0,28	Princeton	PMC	0,48	0,44	0,47	+0,01	11142		-0,07	
0,25	0,01	Prnctnwt		0,07	0,06	0,06	−0,01	992			
3,19	2,10	Printera	PAC	2,85	2,50	2,85	+0,10	51		0,05	57,0
5,20	1,76	ƒProfco	PSO	2,95	2,72	2,85	−0,05	1694		-0,12	
5,25	2,20	PromisSysPSW		5,20	4,90	5,00		484		u0,15	24,4
8,75	5,00	Provigo	PGV	5,75	5,50	5,65	+0,15	7007		0,05	
n 5,00	1,40	ProvigoIR		1,85	1,60	1,85	+0,05	734			
25,75	24,60	Provigo pf		25,35	25,20	25,35	+0,10	103	7,9		
↓n 0,99	0,01	ProvigoAwt		0,01	0,01	0,01	−0,02	196			
27,00	10,50	PrudntlStl	PTS	24,50	24,10	24,25	−0,25	95	1,6	1,46	16,6
4,20	2,50	PubStorIV	PSL	4,00	3,80	4,00		nt	9,3		
14,50	10,65	PubStorPr	PST	14,00	13,75	13,75		32	7,6		
↑ 0,60	0,26	ƒPurcell	PEL	0,60	0,48	0,54	+0,06	3782		0,06	8,4
0,48	0,14	ƒPureGldRsPUG		0,38	0,32	0,35	+0,01	30838		-0,02	
n 2,80	2,55	ƒPursuitRsPUT		2,80	2,55	2,70		1166			
n 0,15	0,15	ƒPursuit wt		0,15	0,15	0,15		66			

Q/R

9,00	4,80	ƒQ-Zar	QZR	6,65	5,85	6,00	−0,45	1075		u0,50	8,8
0,88	0,40	ƒQ/MediaSQMS		0,68	0,62	0,62	−0,05	3367		-0,15	
↑ 39,00	15,50	ƒQLT Photo	QLT	39,00	36,60	37,00	+1,00	7842		-0,19	
2,80	0,75	ƒQSR	QSR	2,09	1,80	2,00	+0,19	56		0,01	
5,25	2,00	ƒQSound	QSL	3,10	2,70	2,80	−0,15	563		-0,21	
x 25,20	20,25	QueTel	QT	24,00	23,80	23,80	−0,10	138	5,5	1,79	13,3
x 16,00	12,75	QueTel65pf		17,00	14,75	15,00		nt	6,3		
x 21,50	19,50	QueTel73pf		20,15	20,15	20,15	−0,95	1	7,7		
26,50	20,50	♦QuebcrA	QBR	25,40	25,40	25,40	+0,10	12	1,6	2,23	11,4
26,60	20,20	♦QuebcrB		25,45	25,00	25,10	−0,30	340	1,6	2,23	11,3
26,40	21,45	♦QuebcrPr	IQI	26,00	25,00	25,75		4500	1,1	u1,09	17,3
4,40	1,00	QueenstakeQTR		3,94	2,45	3,56	+1,06	49726		-0,04	
3,50	0,75	QueenstonQMI		2,31	2,00	2,29	+0,19	2453		0,02	
n 26,00	10,90	QueenFinl	QFH	23,50	23,00	23,25	−0,20	2531		1,11	20,9
2,90	0,90	ƒQuestIntlQIX		1,18	1,00	1,05	+0,02	3487		-0,03	
n 2,50	1,90	ƒQuest O&G	Q	2,29	2,19	2,24	−0,01	19958			
n 0,94	0,44	ƒQuestar	QRX	0,80	0,75	0,80	+0,03	740		-0,01	
↑n 0,20	0,05	ƒQuestar wt		0,20	0,20	0,20	+0,10	60			
7,50	5,50	QuorumGth	QI	6,80	6,35	6,80	+0,30	173		-0,48	
n 7,50	6,00	QuorumApf		7,20	6,60	7,00	+0,10	106	6,4		
n 0,50	0,07	QuorumAwt		0,11	0,07	0,11	+0,03	316			
27,00	25,25	*RCI	RCA	26,10	25,85	26,10		72	6,2		
0,85	0,62	ƒRG PptysRGR		0,85	0,76	0,76		nt		-0,08	
5,60	2,50	RTO Ent	RTO	5,25	4,90	4,90	−0,30	561		0,41	12,0
1,35	0,55	RamPete	RPL	1,20	1,05	1,10	+0,10	176		0,67	1,6
s 22,00	13,25	RandTech	RND	20,90	19,00	19,25	−1,50	302		0,58	33,2
13,95	8,38	RangerOil	RGO	13,05	12,15	12,35	+0,10	12537	0,9	**u-0,57**	
11,00	5,70	♦Rayrock	RAY	6,25	5,80	5,90	−0,15	4227		u0,14	30,8
n 5,00	3,50	ReConBldg	REC	3,60	3,50	3,50	−0,25	35			
4,00	1,15	ƒReaGld	REO	1,60	1,25	1,55	+0,32	15635		-0,55	
↑ 18,25	12,13	RealFund trRFN		18,25	17,65	17,90	−0,10	9343	6,9	0,89	20,1
1,20	0,07	ƒRecptagenRCG		0,20	0,16	0,19	−0,02	3069		-0,41	
1,55	0,28	ƒRedaurmRRK		0,36	0,34	0,34	−0,03	6265		-0,09	
4,00	3,40	Redekop	RPI	3,70	3,70	3,70		70		**-0,20**	
3,35	1,40	ƒRedfernRsRFR		1,85	1,71	1,72	−0,07	418		-0,01	
16,25	12,80	Reitman	RET	15,00	15,00	15,00	+0,50	12	3,5	0,32	46,9
16,50	12,25	♦ReitmanA		15,00	14,75	15,00		747	3,5	0,32	46,9
5,75	2,60	RekoInt	REK	5,75	5,25	5,50	+0,25	151		0,07	78,6
24,25	3,05	Remngtn	REL	20,00	18,50	19,55	−0,10	1892		**0,28**	69,8
51,00	34,00	Renaissnc	RES	43,90	38,75	38,75	−4,50	34114		**1,66**	23,3
↑ 9,25	3,80	RepadreC	RPD	9,25	8,55	8,85	+0,30	4179		0,20	44,3
6,45	1,85	Repap	RPP	2,68	2,42	2,42	−0,23	8667		-4,02	
2,70	0,75	ƒRsrvRylt	ROI	2,50	2,32	2,50	+0,15	4355		0,02	
4,00	1,55	RsourceCanRSC		3,95	3,00	3,50	+0,15	699		0,45	7,8
3,00	2,05	RevPpty	RPC	2,58	2,45	2,56	+0,06	9736	2,7	0,06	42,7
n103,50	95,50	RevPpty/db		99,00	98,00	99,00	+1,00	51			
102,00	88,00	RevPpty db		98,50	98,00	98,00		44			
87,00	79,50	*RevPpty6db		87,00	86,00	86,00	−0,50	3			
↑n 5,35	2,35	ƒRexDiamndRXD		5,35	4,35	4,90	+0,05	14500		**0,00**	
9,00	6,65	RichHard	RCH	8,50	8,20	8,50	+0,30	35		0,68	12,5
6,13	4,00	RichIndPtA	RLP	4,40	4,00	4,20	−0,40	224		-0,03	
5,90	4,25	Richmont	RIC	5,70	5,55	5,60	+0,15	683		0,20	28,0
↑n 6,20	5,75	♦ƒRichtreeMOO		6,20	5,75	5,75	−0,35	3842			
16,15	11,70	RigelEn	RJL	13,75	12,90	13,00	−0,75	14109		0,04	
↑ 34,75	24,50	RioAlgom	ROM	34,75	33,05	34,75	+1,60	19434	2,0	**1,20**	29,0
↑n 55,00	48,50	RioAlgomIR		55,00	52,50	55,00	+2,00	1111			
11,00	5,25	RioAlto	RAX	8,85	8,20	8,45	−0,30	9657		0,34	24,9
6,20	3,30	ƒRioNarcearRNG		6,10	5,50	5,75	−0,20	3910		u-0,02	
↑ 20,30	11,50	RioCan un	REI	20,30	19,40	19,80		9310	7,0	**1,17**	16,9
4,85	3,05	ƒRiverGld	RIV	4,10	3,80	3,80	−0,20	1882	1,3	0,14	27,1
19,70	15,75	RiversidFor	RFP	17,55	16,80	17,25	−0,15	272	0,9	-0,78	
↓ 36,80	23,00	♦RogerCntlBR	OM	25,20	23,00	23,00	−2,40	710		-0,72	
15,25	8,75	RogerComARC	I	10,25	9,60	9,60	−0,65	43		**-1,60**	
14,00	8,15	♦RogerComB		9,75	9,15	9,35	−0,25	7988		-1,96	
↑ 10,45	6,13	♦Rolland	RL	10,45	9,80	10,45	+0,70	180		1,22	8,6
1,50	1,01	Roman	RMN	1,40	1,20	1,38	−0,07	146		0,25	5,5
n 7,65	3,50	ƒRomarco	R	4,65	4,05	4,45	−0,05	3662		-0,13	
x141,00	110,00	Rothmans ROC		138,25	138,00	138,25	+0,25	23	4,3	11,11	12,4
0,36	0,14	ƒRoxmarkRMK		0,21	0,17	0,21	+0,03	2300			
3,95	2,00	RylAviatn	ROY	2,65	2,60	2,60	−0,05	63		-0,46	
↑ 56,40	30,88	RoyalBk	RY	56,40	53,80	55,15	+1,00	43957	2,7	4,09	13,5
101,00	97,50	RoyalBkEpf		100,00	100,00	100,00		4	3,6		
29,50	27,88	RoyalBkFpf		29,00	28,70	28,85	−0,15	307	7,8		
30,00	27,60	RoyalBkGpf		29,25	29,25	29,25	−0,15	22	7,3		
31,75	29,00	RoyalBkHpf		31,15	30,90	31,00	+0,15	283	7,3		
29,25	26,50	RoyalBkJpf		29,00	28,65	28,70	−0,30	131	6,2		
30,00	27,15	*RoyalBkIpf		28,90	28,20	28,20	−0,45	203	6,8		
28,25	25,60	*RoyalBkKpf		27,10	26,85	27,00		213	5,8		
30,75	19,00	♦RylGroup	RYG	30,25	29,00	30,15	+1,05	1909		1,02	29,6
4,10	1,30	RylLepage	RLG	3,85	3,52	3,60	−0,25	416		0,14	25,7
6,30	3,77	RoyalOak	RYO	4,90	4,50	4,70	−0,05	9170		-0,04	
8,50	5,50	RylTrRE LP	RTP	7,50	7,50	7,50	−1,00	10	8,8	-0,10	
n 5,65	3,50	ƒRoycefldRsRYC		4,00	3,65	3,75	−0,25	324			
4,45	2,85	RusselA	RUS	3,50	3,15	3,15	−0,50	294		**2,42**	
24,15	19,95	RusselCpf		22,95	22,50	22,50	−0,30	37	8,3		
n 8,20	2,

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 28 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	41,75	40,38	40,38	−0,75	6777	1,0	2,73	14,8
26,13	10,63	ALPHARMAALO		14,63	12,63	13,38	+0,50	1721	1,3	0,27	49,5
34,13	24,00	ALZA	AZA	30,25	28,38	28,38	−1,38	16693	0,0	1,08	26,3
46,13	33,00	AMP	AMP	39,88	38,50	38,88	−0,38	19283	2,7	1,31	29,7
97,50	74,88	AMR	AMR	83,25	78,50	78,63	−4,25	34035	0,0	12,64	6,2
48,38	33,25	ASA	ASA	37,63	36,25	37,38	+1,00	3768	3,2		
65,25	33,25	AT&T	T	41,63	39,88	39,88	−0,13	146068	3,3	3,47	11,5
60,13	38,63	AbbottLab	ABT	58,75	56,25	56,25	−1,25	38580	1,9	2,41	23,3
n 27,00	12,50	Abrcrmbie	ANF	18,38	16,63	17,38	+0,75	6959	0,0	0,54	32,2
22,50	14,13	AcceptIns	AIF	21,38	20,75	21,13	+0,25	1689	0,0	2,02	10,5
n 26,38	18,00	AccuStaff	ASI	22,50	20,75	20,75	−0,88	19875	0,0	0,35	59,3
n 21,63	13,88	AcmeMtl	AMI	16,75	16,50	16,50	−0,25	246	0,0	0,23	71,7
n 18,63	14,50	ACNielson	ART	15,50	14,75	14,75	−0,50	10140	0,0	0,28	52,7
↑ 36,88	10,25	AdvMicroD	AMD	36,88	34,38	35,88	+1,00	58647	0,0	-0,51	
89,00	55,38	Aetna	AET	85,88	82,88	82,88	−2,13	25122	1,0	1,36	60,9
45,25	22,50	AhmansonA	HM	43,00	40,25	41,13	+0,13	54510	2,1	0,91	45,2
s 27,13	17,38	Airgas	ARG	19,88	18,88	19,25	−0,63	13060	0,0	0,66	29,2
33,13	23,13	AirTouch	ATI	28,00	26,88	27,25	−0,13	51140	0,0	0,36	75,7
30,75	19,13	AlaskaAir	ALK	25,13	23,63	23,75	−0,50	6615	0,0	2,65	9,0
↑s 31,00	17,63	Alberto B	ACV	31,00	28,38	28,50	−1,50	4878	0,7	1,35	21,1
43,75	33,75	Albertson	ABS	36,75	34,63	35,25	+0,13	28400	1,7	1,96	18,0
21,00	14,25	Alcatel	ALA	21,00	20,38	20,50		10292	1,2	1,68	12,2
s 64,00	28,00	AlexBrown	AB	61,50	55,50	58,13	−3,38	5765	1,2	6,28	9,3
n 26,63	19,88	AlTeldyne	ALT	26,63	25,50	25,50	−0,88	42156	2,5	1,28	19,9
42,00	30,00	Allergan	AGN	34,50	33,25	34,00	−0,38	7718	1,5	1,17	29,1
75,13	52,75	AlliedSig	ALD	74,00	71,50	72,25	−0,88	24593	1,4	3,61	20,0
68,00	37,38	Allstate	ALL	67,38	63,38	63,38	−2,63	37485	1,5	4,63	13,7
↑ 39,50	29,13	Alumax	AMX	39,50	36,38	39,13	+1,13	20528	0,0	5,19	7,5
73,13	54,88	AlumCoAm	AA	71,88	68,25	71,25	+0,13	29861	1,3	3,65	19,5
7,88	5,25	AmaxGld	AU	7,88	7,25	7,63	+0,38	14013	0,0	-0,42	
62,00	47,50	AmeradaHA	HC	56,75	53,25	53,38	−2,50	22000	1,1	7,09	7,5
n 44,13	22,38	AmOnline	AOL	39,88	34,38	37,50	+3,00	92371	0,0	-5,13	
5,38	1,50	Am Banknt	ABN	4,00	3,63	3,63	−0,25	2786	0,0	0,20	18,1
53,88	39,88	AmBrands	AMB	53,75	51,50	52,63	+0,75	13246	3,8	2,86	18,4
70,00	39,38	AmExpressA	XP	67,63	63,00	65,38	−2,00	57477	1,4	3,90	16,8
38,88	28,50	AmFinl	AFG	37,63	36,38	37,50	+0,50	2557	2,7	4,68	8,0
26,00	20,50	AmHealth	AHE	25,75	25,25	25,63	−0,13	1168	8,2	1,65	15,5
s 68,25	48,69	AmHome	AHP	67,63	63,75	64,00	−1,38	47153	2,6	2,96	21,6
129,63	88,13	AmIntGrp	AIG	125,88	120,63	121,00	−4,00	30535	0,3	6,15	19,7
6,13	2,75	AmMedia	ENQ	5,88	5,50	5,50		192	0,0	0,14	39,3
90,00	65,00	Amoco	AN	87,00	83,88	84,50	−2,63	37899	3,3	5,69	14,9
49,63	27,75	AmwayAsia	AAP	44,13	40,25	40,63	−3,50	1341	2,2	1,47	27,6
↓ 25,75	12,75	AmwayJpn	AJL	15,88	12,75	14,00	−1,88	3451	0,0	0,78	18,0
s 29,25	12,75	AnalogDev	ADI	24,25	22,13	23,25	+0,88	57046	0,0	1,01	23,0
s 45,50	32,38	AnheuserBB	UD	45,25	43,38	44,50	+0,75	37252	2,2	2,28	19,5
19,25	12,63	Anixter	AXE	14,13	13,13	13,50	−0,50	1674	0,0	0,73	18,5
24,25	11,25	AnnTaylor	ANN	20,75	19,63	20,00	−0,38	7576	0,0	0,18	
66,00	47,50	Aon	AOC	64,75	63,25	63,38	−0,63	7026	2,3	2,48	25,6
60,50	8,25	ApldMag	APM	54,50	37,88	38,88	−16,38	77096	0,0	2,27	17,1
26,75	18,13	Arcadian	ACA	26,50	25,50	26,13		4557	0,0	3,48	7,5
23,13	16,38	ArcherDanA	DM	19,50	18,50	18,50	−0,50	51795	1,1	0,93	19,9
↑ 14,13	11,00	Argentina	AF	14,13	13,13	13,13	−0,50	1971	2,5		
36,25	23,13	Asarco	AR	31,38	29,38	31,25	+1,00	14387	2,6	3,24	9,7
25,75	11,88	Ashanti	ASL	15,25	14,63	15,13	+0,13	2674	2,1	0,79	19,2
28,38	22,25	AshInd C	ACI	26,88	25,63	25,63	−1,00	201	1,8	0,87	29,5
48,88	35,00	Ashland	ASH	44,13	41,88	41,88	−1,25	7224	2,6	2,15	19,5
15,00	11,25	AsiaPacFd	APB	12,75	12,25	12,38	−0,25	2030	0,0		
4,25	3,00	Asset Inv	AIC	4,13	3,13	3,38	−0,75	8564	11,3	0,39	8,7
142,50	107,50	ARCO	ARC	128,50	124,38	125,00	−3,50	21505	4,4	10,18	12,3
9,50	8,25	AustriaFd	OST	9,38	9,13	9,13	−0,25	1128	1,4	-0,04	
45,75	35,63	AutoData	AUD	43,50	41,75	42,63	+0,38	26956	1,1	1,67	25,5
37,63	19,50	Autozone	AZO	25,75	24,38	24,75	+0,38	23415	0,0	1,13	21,9
29,13	20,38	Avalon	AVN	28,00	27,38	27,88	+0,50	3656	5,5	1,42	19,6
s 40,88	24,69	AveryDen	AVY	40,88	39,25	40,38	+0,75	13416	1,7	1,68	24,0
s 63,63	39,00	Avon	AVP	60,88	58,25	58,25	−2,25	14440	2,2	2,38	24,5
14,13	6,63	Aztar	AZR	7,75	7,25	7,38	−0,25	6150	0,0	0,47	15,7
34,13	15,75	BBN	BBN	21,50	19,50	21,00	+0,38	3122	0,0	-3,21	
40,13	26,00	BG plc	BRG	29,25	27,75	27,88	−0,88	1598	8,9	0,45	61,9
55,38	27,25	BJ Svc	BJS	41,38	38,25	39,75	−1,13	25029	0,0	1,46	22,2
47,88	31,25	BancOne	ONE	47,25	44,13	44,13	−1,63	59181	3,4	3,23	13,7
69,00	43,75	BancoSant	STD	68,88	67,13	67,38	−0,38	280	2,6	4,24	15,9
↑ 45,88	33,13	Bncp HawaB	OH	45,88	44,00	44,00	−0,38	3440	2,7	3,23	13,6
s 41,25	23,06	BankNY	BK	41,13	38,38	38,75	−0,63	38433	2,5	2,47	15,7
↑ 76,88	45,25	BkBoston	BKB	76,88	73,75	75,38	+1,25	38669	2,3	3,99	18,9
123,00	69,25	BankAmer	BAC	122,38	112,75	113,75	−4,25	49184	2,1	7,31	15,6
↑ 95,88	63,88	Bankers Tr	BT	95,88	90,63	90,75	−2,38	15098	4,4	6,78	13,4
37,75	25,75	Barnes&NoBK	S	34,13	30,38	33,00	+2,13	10104	0,0	-1,66	
11,13	6,25	BattleMtnBMG		7,63	7,13	7,38	+0,25	27633	0,7	-0,36	
44,50	32,50	Bausch&LoBOL		38,63	36,75	37,38	+0,13	11484	2,8	1,47	25,4
49,75	39,75	Baxter	BAX	49,75	46,00	46,00	−2,00	44260	2,5	2,11	21,8
n 43,38	18,13	Bay Ntwks	BAY	19,88	18,63	19,00		84210	0,0	-0,45	
34,00	20,63	BearSt	BSC	31,63	29,38	30,00	−1,00	15096	2,0	3,90	7,7
↑ 43,25	32,00	Beckman	BEC	43,25	40,75	41,50	+0,25	3742	1,4	2,58	16,1
s 51,63	35,50	BectonDck	BDX	50,63	48,88	49,25	−0,75	9277	1,1	2,23	22,1
71,38	55,13	BellAtlan	BEL	70,88	68,50	69,13	−0,88	22872	4,2	3,96	17,5
47,63	35,25	Bellsouth	BLS	47,00	45,25	46,88	+0,38	43403	3,1	2,88	16,3
41,75	32,50	Belo AH	BLC	38,00	36,63	37,75	+0,38	2590	1,2	2,11	17,9
41,88	28,88	Bemis	BMS	41,88	40,63	41,38	+0,75	3162	1,9	1,90	21,8
72,25	50,88	Beneficl	BNL	71,38	68,75	69,13	−1,50	9639	3,0	5,08	13,6
38000	30000	BerkHathA	BRK	36200	35350	35500	−500,00	5	0,0		38,1
n 1250	990,00	BerkHathB		1212	1178	1188	−18,00	59	0,0		
26,25	7,88	BestBuy	BBY	9,63	9,13	9,25	−0,38	5034	0,0	0,30	30,8
15,00	7,63	BethSteel	BS	8,25	7,63	8,25	+0,38	30625	0,0	-3,15	
15,13	9,25	BeverlyEn	BEV	15,13	14,25	14,38	−0,38	16231	0,0	0,52	27,6
44,25	29,00	Black&DecB	DK	32,75	31,50	31,63	−1,13	18363	1,5	1,64	19,3
39,38	23,63	BlockH&R	HRB	30,50	29,25	29,38	−0,63	26729	2,7	-0,20	
42,75	28,38	BlountA	BLT	42,00	41,25	41,75	+0,38	692	1,2	2,75	15,2
114,50	74,25	Boeing	BA	107,75	101,13	101,75	−6,00	70932	1,1	3,19	31,9
47,25	27,38	BoiseCas	BCC	33,63	32,00	32,88	+1,13	11247	1,8	-0,63	
15,88	8,13	BordenChmB	CU	12,25	11,25	11,50	−0,13	8019	3,5	0,13	88,5
44,88	22,38	BordersGr	BGP	43,63	42,00	42,13	−1,38	6139	0,0	-0,60	
43,00	31,38	BorgW AutoB	WA	40,75	38,75	39,50	−0,13	6694	1,5	1,77	22,3
25,13	20,13	BostonCel	BOS	24,13	22,88	22,88	−1,25	256	10,9	1,90	12,0
71,50	37,75	BostonSci	BSX	69,50	64,13	66,25	−0,50	47707	0,0	0,92	72,0
↓n 34,13	23,88	BostonTec	BSN	30,25	23,88	24,88	−5,38	13460	0,0	-0,39	
43,38	31,50	Bowater	BOW	43,25	42,25	42,38	+0,50	10462	1,9	4,71	9,0
17,38	5,38	Boyd Gam	BYD	5,75	5,63	5,75	+0,13	883	0,0	0,31	18,6
26,63	20,13	Brazil Fd	BZF	26,13	24,63	25,25	−0,25	4373	2,2		
28,38	16,25	BreedTech	BDT	23,13	21,75	21,88	−0,88	1820	1,3	1,38	15,9
↑ 137,25	78,25	BristolMy	BMY	137,25	130,00	130,50	+0,50	52195	2,3	5,68	23,0
↑ 105,13	77,38	BritAir	BAB	105,13	101,88	102,50	+0,88	421	2,3	7,50	13,7
147,00	97,75	BritPete	BP	134,00	129,75	132,38	−0,25	21076	3,0	8,52	15,5
72,63	49,25	BritTel	BTY	72,00	69,38	69,75	+0,50	6943	4,6	5,28	13,2
32,88	21,38	BrownFerr	BFI	32,13	31,13	31,38	−0,25	21077	2,2	-0,50	
↑ 29,25	17,25	Brunswick	BC	29,25	28,50	28,63	+0,13	14395	1,7	1,88	15,2
90,13	76,25	BurlStFe	BNI	86,00	83,25	83,25	−1,13	17872	1,4	5,70	14,6
s 24,38	13,50	Bush A	BSH	20,38	19,88	20,13	+0,25	1192	0,7	1,31	15,4
↓ 5,88	2,13	CML	CML	2,88	2,13	2,50	−0,38	18143	1,6	-1,50	
117,50	95,75	CNA Finl	CNA	112,13	110,00	111,25	+1,00	2072	0,0	15,51	7,2
↑ 85,75	64,88	CPC	CPC	85,75	80,50	84,13	+3,13	24900	1,9	3,93	21,4
53,13	41,25	CSX	CSX	48,38	45,75	46,13	−0,88	24032	2,3	4,00	11,5
s 27,50	18,33	CUC Intl	CU	25,25	23,13	23,88	+0,25	82563	0,0	0,55	43,4
23,63	14,75	CWM MtgCW	CWM	23,25	22,88	23,13	+0,13	5866	6,9	1,51	15,3
↑ 25,50	18,25	CableWireC	WP	25,50	24,13	24,25	−0,38	3886	2,2	1,30	18,7
↓n 31,63	25,50	CablDsgn	CDT	29,63	25,50	26,50	−3,13	5170	0,0	0,99	26,8
s 43,56	26,50	Cabletron	CS	32,25	28,75	30,00	−0,13	42922	0,0	1,20	25,0
n 35,75	28,75	Cadbury	CSG	34,00	32,63	33,75	+1,00	1410	3,2	1,94	17,4
s 45,00	21,38	CadenceD	CDN	38,00	35,75	36,88	+0,13	29261	0,0	1,40	26,3
39,13	21,50	CalEnergy	CE	34,38	33,13	33,38	−0,38	6914	0,0	1,60	20,9
14,50	9,50	CalgonCar	CCC	11,63	11,13	11,25	−0,13	4217	2,8	0,54	20,8
36,63	23,25	CallawayG	ELY	33,38	31,63	31,88	+0,25	10340	0,9	1,73	18,4
↑ 90,50	56,00	Camp Soup	CPB	90,50	88,88	90,13	+1,13	17660	1,7	2,82	32,0
44,38	23,75	CapOneFin	COF	41,38	39,13	39,75	−1,13	11376	0,8	2,30	17,3
s 65,38	38,75	CardHlth	CAH	63,50	61,00	61,50	−1,63	8987	0,2	1,33	46,2
36,75	24,50	Carnival	CCL	36,13	34,63	35,25	+0,50	13874	1,2	1,95	18,1
40,13	31,25	Carpenter	CRS	37,50	36,13	36,50	−1,00	1842	3,6	3,35	10,9
18,00	10,38	CarterWal	CAR	14,50	13,13	14,38	+0,88	5879	1,1	0,57	25,2
59,25	41,75	Case	CSE	53,50	51,25	51,88	+0,25	16460	0,4	4,61	11,3
7,63	3,50	CataLight	LTG	4,00	3,75	3,88	−0,13	529	0,0	0,14	27,7
83,38	62,00	Caterpllr	CAT	81,38	78,38	78,38	−1,25	20659	2,0	7,07	11,1
s 19,20	9,63	Cavalier	CAV	11,75	10,75	11,00	−0,38	2067	1,1	1,25	8,8
54,88	32,25	Ceridian	CEN	41,00	38,63	39,13	−0,75	16333	0,0	2,39	16,4
51,13	40,00	Champion	CHA	45,25	43,00	44,13	+2,13	22793	0,5	1,48	29,8
n 35,00	30,25	ChartrPwr	CHP	33,25	31,38	32,88	+1,25	675	0,3	2,07	15,9
↑n 106,25	64,25	ChaseMan	CMB	106,25	99,50	100,13	−2,38	89847	2,2	5,02	20,0
38,88	17,50	Checkpt	CKP	22,00	19,63	20,38	+0,63	13543	0,0	0,60	34,0
69,50	52,75	Chevron	CHV	68,38	64,38	64,50	−2,25	47493	3,3	3,99	16,2
25,50	20,25	Chile Fd	CH	24,88	23,75	24,13	−0,13	1688	2,6		
14,38	11,13	ChinaFd	CHN	13,63	13,38	13,63	+0,25	1848	0,6		
16,50	11,13	Chiquita	CQB	14,75	13,50	13,50	−1,25	4859	1,5	-0,72	
n 17,63	13,75	ChoiceHtl	CHH	15,88	15,13	15,38	+0,25	4280	0,0		
44,00	38,38	ChrisCraf	CCN	41,88	41,00	41,13	−0,50	1093	0,0	0,01	
s 36,38	26,25	Chrysler	C	35,38	33,63	33,88	−1,25	92497	4,7	5,03	6,7
s 59,50	40,88	Chubb	CB	59,38	58,50	58,63	+0,88	29624	1,8	3,91	15,0
↑ 29,00	19,38	Church&Dw	CHD	29,00	26,63	26,63	−1,00	2552	1,7	1,09	24,4
161,63	100,75	Cigna	CI	158,63	152,63	152,88	−6,25	8696	2,2	13,85	11,0
29,25	18,38	CincMila	CMZ	22,63	20,25	21,50	−1,13	4564	1,7	1,73	12,4
38,75	28,63	CircuitCt	CC	31,75	30,13	31,25	−0,13	24709	0,4	1,52	20,6
44,63	29,38	CircusC	CIR	32,50	31,25	31,25	−0,88	29923	0,0	1,18	26,5
126,50	72,25	Citicorp	CCI	125,00	116,75	116,75	−4,88	90342	1,8	7,50	15,6
s 26,63	10,00	ClairesSt	CLE	14,13	13,38	14,13	+0,13	15337	0,9	0,95	14,9
s 18,10	12,40	ClaytonH	CMH	14,88	14,25	14,25	−0,75	13631	0,6	0,96	14,8
127,25	78,38	Clorox	CLX	123,88	119,50	119,50	−1,50	4090	1,9	4,55	26,3
13,25	1,63	CstlPhys	DR	2,38	2,00	2,25	+0,38	2815	0,0	-5,58	
↑s 63,25	39,13	CocaCola	KO	63,25	60,50	61,00	−1,00	127508	0,9	1,40	43,6
↑ 66,00	27,50	CoCola Ent	CCE	66,00	61,75	61,75	−2,25	11780	0,2	0,85	72,7
24,50	13,25	CoeurDAl	CDE	18,38	17,25	18,25	+0,38	7996	0,8	-2,93	
n 38,00	29,63	Cognizant	CZT	35,13	32,88	34,88	+1,63	32422	0,1	1,49	23,4
109,25	74,00	Colgate	CL	105,25	101,00	103,50	+0,25	20921	1,8	4,19	24,7
66,25	42,88	ColumbGas	CG	63,63	57,75	58,75	−4,13	18796	1,0	4,12	14,3
s 44,88	31,67	ColumHCA	COL	43,00	41,63	42,00	−1,38	59246	0,2	2,22	18,9
33,00	19,88	Comdisco	CDO	32,25	31,13	31,13	−1,00	1840	0,9	2,08	15,0
63,13	36,75	Comerica	CMA	63,00	60,00	60,13	−2,13	17735	2,9	3,55	16,9
n 33,25	25,63	CommBncpCB	HC	32,00	30,13	30,13	−1,25	784	2,7	2,08	14,5
↑s 30,63	19,03	CompChile	CTC	30,63	28,75	29,25	+0,13	14170	6,4	5,31	5,5
87,88	35,88	COMPAQ	CPQ	82,50	75,75	79,25	−0,50	153728	0,0	4,72	16,8
18,25	6,88	ComprhensC	MP	16,00	12,75	15,25	+1,75	1874	0,0	-2,34	
s 30,88	9,31	CmptUSA	CPU	21,00	19,88	20,00	−0,88	27587	0,0	0,77	26,0
s 67,88	37,63	CompAssoc	CA	46,88	43,50	43,50	−3,00	63957	0,2	0,82	53,1
55,13	37,63	ConAgra	CAG	54,50	52,63	53,00	−1,25	14556	2,1	0,95	55,8
107,75	63,75	Conrail	CRR	105,25	103,50	104,50		14554	1,8	4,25	24,6
s 43,88	15,66	Conseco	CNC	43,00	37,25	39,25	−3,50	38301	0,3	2,12	18,5
26,88	16,25	ConFreght	CNF	26,38	24,63	24,75	−1,38	13401	1,6	1,59	15,6
↑ 22,50	6,75	CooperCos	COO	22,50	20,38	20,88	−0,63	4777	0,0	1,63	12,8
45,38	36,13	CooperInd	CBE	45,25	44,13	44,25	−0,50	17691	3,0	2,93	15,1
↑ 5,88	2,75	Coram	CRH	5,88	5,38	5,75	+0,25	9228	0,0	-1,81	
55,38	35,50	CoreStFn	CFL	54,88	52,13	52,63	−0,63	16168	3,6	3,57	14,7
46,25	32,00	Corning	GLW	38,38	37,25	37,63	−0,38	21852	1,9	1,50	25,1
s 45,00	22,00	Correct	CXC	29,13	28,00	28,50	−0,38	6454	0,0	0,38	75,0
31,13	19,75	CountrywdC	CR	29,38	28,75	29,13	−0,25	10922	1,1	2,36	12,3
s 34,38	24,00	Crane	CR	33,75	32,63	32,63	−0,75	2977	1,5	2,01	16,2
20,13	13,13	Crompton	CNK	19,25	18,38	19,00	+0,63	7780	2,8	-0,31	
59,75	41,00	CrownCork	CCK	57,00	55,00	55,50	−1,63	11111	1,8	2,16	25,7
54,88	36,88	CumminsE	CUM	53,75	50,63	50,63	−1,63	8278	2,0	4,01	12,6
16,50	9,13	CyprssSemi	CY	13,88	12,50	13,25	+0,50	52182	0,0	0,63	21,0
15,75	12,38	Czech Rep	CRF	15,75	15,13	15,25	−0,38	551	3,3		
36,00	27,63	DTE Enrgy	DTE	30,63	30,13	30,25	−0,13	8250	6,8	2,13	14,2
74,88	51,88	DaimlrBenz	DAI	73,13	72,13	72,50		834	0,0	-781	
35,50	27,25	Dana	DCN	31,50	30,75	31,00	−0,25	9109	3,2	3,01	10,3
14,00	6,75	Darden	DRI	7,25	6,88	7,25	+0,25	38186	1,1	0,50	14,5
↑ 20,38	9,00	DataGen	DGN	20,38	18,63	19,38	−0,13	12270	0,0	0,81	23,9
↑s 42,38	24,50	DaytonHud	DH	42,38	39,38	42,00	+2,50	26231	1,5	2,13	19,7
s 44,00	24,13	DeanWitt	DWD	41,25	38,00	38,38	−2,88	51635	1,5	2,79	13,8
47,13	34,50	Deere	DE	43,63	42,00	42,63	+0,13	32709	1,9	3,20	13,3
87,00	66,75	DeltaAir	DAL	83,25	79,13	80,50	−1,38	20905	0,2	1,79	45,0
n 22,13	18,25	DeutschTl	DT	19,38	18,88	19,38	+0,50	14077	0,0		
s 28,00	14,13	DeVRY	DV	25,88	19,00	19,88	−5,75	4122	0,0	0,64	31,1
n 15,50	11,13	Dial	DL	15,50	14,88	15,00		18671	2,1	0,33	45,5
73,25	35,13	DiamndOff	DO	62,50	55,63	59,00	−2,63	17733	0,0	2,35	25,1
120,00	7,38	Diana	DNA	10,50	7,75	8,00	−0,13	16233	0,0	-1,11	
↑s 44,88	24,17	Diebold	DBD	44,88	41,38	42,00	−1,00	9371	1,2	1,41	29,8
73,38	28,38	DigitalEq	DEC	34,75	32,63	32,75	−0,88	38304	0,0	-2,47	
18,00	11,00	DimeBncp	DME	17,88	17,25	17,50		24457	0,0	0,95	18,4
↑ 26,50	16,00	Dimon	DMN	26,50	23,00	23,50	−2,50	1442	2,6	1,12	21,0
79,25	53,25	DisneyWlt	DIS	76,88	73,50	74,25	−1,13	47069	0,7	2,23	33,3
↑s 29,25	16,88	S Gen	DG	29,25	26,88	28,38	+1,00	9772	0,7	0,93	30,5
↓n 30,00	12,00	DonnaKaranD	DK	13,00	12,00	12,00	−0,63	2452	0,0		
38,88	29,38	Donnelley	DNY	31,38	30,13	30,88	+0,38	11527	2,5	-1,04	
55,13	41,00	Dover	DOV	51,38	49,63	49,63	−1,00	8050	1,4	3,45	14,4
92,50	69,75	DowChemi	DOW	82,63	79,13	81,00	+1,75	34902	3,7	7,71	10,5
42,13	31,88	DowJones	DJ	41,75	38,88	40,13	+0,50	13271	2,4	1,96	20,5
↑s 23,88	13,50	DowneyFin	DSL	23,88	22,50	23,63	+0,88	2202	1,4	0,81	29,2
51,38	43,38	DukePwr	DUK	45,75	44,13	44,25	−1,25	31888	4,8	3,37	13,1
65,63	20,88	Dun&Brad	DNB	25,38	24,50	24,50	−0,50	21899	3,6	0,69	35,5
114,00	73,00	Dupont	DD	111,38

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	SingaprnFd	SGF	12,50	12,00	12,13	−0,25	1808	1,1		
29,25	15,88	Singer	SEW	1750	16,88	16,88	−0,63	4048	1,2	0,89	19,0
↑ 77,38	48,63	Smithkline	SBH	77,38	73,88	74,25		35532	1,9	2,96	25,1
s 40,50	27,33	Snap-On	SNA	40,25	38,75	38,88	−1,25	9594	2,1	2,16	18,0
39,00	24,25	Sola Int	SOL	26,63	25,63	26,00	−0,50	7686	0,0	1,23	21,1
30,88	24,88	SonocoPrdSON		26,88	26,00	26,25	−0,63	5531	2,5	1,81	14,5
74,25	57,38	Sony	SNE	73,63	70,50	72,00	+0,50	3278	0,5	2,38	30,3
12,00	8,75	Spain Fd	SNF	11,50	11,00	11,00	−0,50	671	1,4		
↑ 46,25	34,50	Sprint	FON	46,25	44,25	45,50	+1,25	55975	2,2	2,79	16,3
58,00	36,63	StdFedBk	SFB	57,88	57,50	57,63	+0,13	5090	1,4	3,03	19,0
↑s 39,50	23,63	StanleyWoSWK		39,50	37,75	38,25	+0,50	8453	1,9	1,83	20,9
81,38	27,25	SterlSftw	SSW	28,75	28,00	28,63	+0,38	11826	0,0	1,76	16,3
113,25	66,00	StuInMkt	SLM	106,50	102,50	105,88	+0,13	7207	1,7	7,32	14,5
50,00	32,63	SummitBncpSUB		50,00	45,75	47,75	−1,38	20039	3,0	3,26	14,7
32,63	21,88	Sun Co	SUN	27,88	26,88	27,00	−0,75	8536	3,7	−443	
s 51,00	22,81	Sunamer	SAI	50,50	45,00	45,88	−2,88	17886	0,9	2,06	22,3
29,75	12,00	Sunbeam	SOC	27,50	25,50	27,38	+1,38	16196	0,1	−2,37	
s 46,88	32,75	Sundstran	SNS	44,00	42,75	43,63	−0,25	6566	1,6	2,30	19,0
1,75	0,75	SunshineMSSC		1,25	1,00	1,13	−0,13	27166	0,0	0,06	18,8
s 54,75	33,25	SuntrusBk	STI	54,75	51,25	51,38	−1,63	16557	1,8	2,76	18,6
28,38	21,75	Superior	SUP	25,13	23,75	24,00	−0,88	1736	1,0	1,63	14,7
37,63	11,25	Swift Egy	SFY	25,63	21,25	21,50	−4,00	8512	0,0	1,40	15,4
22,75	19,50	SwissH FdSWZ		20,88	20,50	20,50		1847	0,5		
34,75	21,63	Sybron	SYB	32,63	29,50	29,75	−2,25	4854	0,0	1,27	23,4
s 32,50	19,25	SynovusFn	SNV	36,50	34,50	34,88		2576	1,3	1,23	28,4
↓n 20,38	12,75	TAG HeuerTHW		13,50	12,75	13,00	+0,13	1427	0,0		
↑ 12,00	9,13	TaiwanEqtTYW		12,00	11,25	11,38		2069	0,0		
↑ 26,38	19,50	TaiwanFd	TWN	26,38	25,00	25,00	−0,38	3714	0,0		
51,88	36,00	TambrandsTMB		43,88	42,88	43,00	−1,00	3303	4,3	2,25	19,1
59,13	37,13	Tandy	TAN	50,63	48,88	50,38	+1,50	10622	1,6	-1,64	
8,63	60,88	TelecomNZ	NZT	74,63	69,75	72,25	−1,38	11534	5,8	4,13	17,5
↑ 102,00	47,00	TeleBrasil	TBR	102,00	94,25	97,00	+2,13	138225	0,0	2,62	37,0
↑ 34,00	21,38	TelArgent	TAR	34,00	31,25	31,63	−1,13	49267	3,3	3,32	9,5
75,25	45,63	TeleEspan	TEF	69,38	68,00	68,88		16397	2,0	3,89	17,7
n 24,38	17,50	TelePeru	TDP	22,63	21,63	22,00	−0,13	16300	2,6	0,39	56,4
41,25	27,88	TelMexico	TMX	41,00	38,13	38,88	−1,13	133824	2,3	5,47	7,1
21,75	16,88	TemplEmMkt	EMF	21,50	20,63	20,63	−0,75	1064	0,5	0,24	85,9
↑ 7,63	6,75	TemplGlIn	GIM	7,63	7,38	7,50	+0,13	12263	8,0		
13,38	10,88	TemplViet	TVF	11,88	11,63	11,75	−0,13	1119	2,6		
28,75	18,13	TenetHlth	THC	28,38	27,00	27,13	−1,00	37514	0,0	1,99	13,6
n 47,50	38,00	Tenneco	TEN	39,38	38,75	39,38	+0,25	21789	3,0	1,28	30,8
32,88	11,13	Teradyne	TER	29,88	26,50	27,25	−3,13	63408	0,0	1,10	24,8
15,00	12,00	Terra	TRA	14,00	12,88	13,63	+0,63	6250	1,2	1,72	7,9
85,13	40,50	TexasInst	TXN	83,75	75,13	77,13	−2,25	86132	0,9	−0,24	
43,75	38,50	TexasUtil	TXU	41,13	40,00	40,38		12874	5,2	3,35	12,1
15,25	8,75	ThaiCapFd	TC	9,88	9,13	9,25	−0,50	816	0,0		
25,88	15,25	Thai Fund	TTF	17,50	16,25	16,75	−0,50	1739	1,9		
s 44,38	29,75	ThermoEl	TMO	36,63	33,63	34,13	−2,50	15850	0,0	1,29	26,5
s 48,13	33,25	Thom&BettTNB		46,63	43,88	44,63	−1,38	5348	2,5	2,36	18,9
19,13	8,38	ThreeFive	TFS	14,63	13,75	14,00	−0,75	461	0,0	0,02	
45,00	29,75	TimeWarnr	TWX	42,38	40,38	41,00	−1,13	55539	0,9	−0,95	
56,00	33,75	TimesMir	TMC	52,25	51,25	51,50	−0,50	5412	0,8	1,55	33,2
61,13	39,63	TommyHil	TOM	57,38	54,63	54,63	−0,38	3332	0,0	2,17	25,2
↑ 42,63	33,88	TootsRoll	TR	42,63	41,38	42,25		1454	0,7	2,05	20,6
↑ 59,38	40,25	Torchmark	TMK	59,38	56,88	58,88	+2,13	12871	2,0	4,47	13,2
37,63	23,63	ToysR Us	TOY	26,50	25,13	26,00	+0,75	95699	0,0	0,54	48,2
s 58,38	28,25	Travelers	TRV	57,75	52,25	53,63	−1,25	78571	1,1	3,50	15,3
s 44,13	31,63	Tribune	TRB	41,13	39,00	39,25	−0,63	13211	1,6	2,15	18,3
40,38	27,88	Trinova	TNV	38,75	36,63	37,13	−0,13	4281	2,2	3,35	11,1
59,50	40,00	TritonEn	OIL	43,75	41,88	41,88	−1,75	6417	0,0	0,62	67,5
s 20,75	12,38	TucsonEl	TEP	15,00	14,63	15,00		2332	0,0	1,19	12,6
n 55,50	38,25	Tupprware	TUP	46,00	44,00	44,75	−1,25	7651	2,0	2,79	16,0
59,88	34,63	Tyco Int	TYC	59,13	55,63	59,00	+2,13	42400	0,3	2,26	26,1
35,88	28,25	UST	UST	32,00	29,88	30,88	−1,50	65769	5,2	2,42	12,8
s 64,75	41,50	UAL	UAL	60,88	56,25	56,75	−3,38	15226	0,0	5,96	9,5
↑ 36,88	19,13	US Inds	USI	36,88	34,88	36,63	+1,13	4792	0,0	1,97	18,6
17,00	10,38	USX Delhi	DGP	15,75	15,00	15,00	−0,63	294	1,3	0,68	22,1
28,50	18,00	USX Mara	MRO	27,38	25,63	26,63	−0,13	43919	2,9	2,33	11,4
n 33,13	28,00	UltraDiam	UDS	31,38	28,75	30,50	+1,50	17718	3,6	1,11	27,5
↓ 33,50	21,88	Unicom	UCM	22,75	21,88	22,25	−0,38	22843	7,2	3,12	7,1
↑ 201,38	130,13	Unitvr NV	UN	201,38	189,63	190,50	−1,38	12627	1,7	8,70	21,4
49,88	36,38	UnionCar	UK	48,00	46,13	47,25	+1,00	23554	1,6	4,28	11,0
74,50	50,00	UnionPac	UNP	61,75	59,38	60,25	−0,50	19501	2,9	3,36	17,9
9,00	5,38	Unisys	UIS	7,00	6,50	6,75	+0,13	30838	0,0	-0,34	
s 29,38	21,25	Utd Asset	UAM	28,75	26,75	27,00	−1,00	4834	2,5	1,35	20,0
14,75	11,75	UK Fund	UKM	14,25	13,88	14,13	+0,25	486	3,0	0,38	37,2
s 39,00	17,12	US Filter	USF	37,75	34,88	35,00	−3,00	13685	0,0	0,62	56,5
↑ 29,75	19,25	US Home	UH	29,75	27,13	27,13	−1,38	2685	0,0	3,70	7,3
↑ 37,13	27,25	US West	USW	37,13	35,25	36,00	+0,50	85951	5,9	2,55	14,1
s 78,00	50,19	UtdTech	UTX	76,63	73,00	75,25	−0,63	31412	1,6	3,45	21,8
45,75	28,75	Unocal	UCL	40,88	38,25	38,63	−1,63	34176	2,1	1,76	22,0
30,25	25,75	Utilicorp	UCU	27,38	26,75	26,88	−0,25	4736	6,5	2,20	12,2
71,38	52,50	VF	VFC	70,13	68,75	69,50	−0,13	6001	2,2	4,64	15,0
62,88	40,50	Varian	VAR	58,75	56,75	57,75	+0,50	9174	0,6	3,43	16,8
52,63	28,75	Verifone	VFI	34,88	32,75	34,75	+0,50	5181	0,0	1,53	22,7
↑ 41,50	24,50	Vesta	VTA	41,50	39,13	39,13	−1,13	1459	0,4	2,66	14,7
30,88	13,50	Viad	VVI	17,00	16,00	16,00	−0,13	10638	2,0	0,35	45,7
48,13	33,00	Vodafone	VOD	48,13	46,50	47,50	+1,63	16970	1,6	1,54	30,8
70,00	28,25	Vons	VON	69,38	67,13	68,13	+0,63	3203	0,0	2,34	29,1
66,50	54,00	VulcanMat	VMC	65,00	63,88	64,75	+0,63	1733	2,9	5,36	12,1
12,25	7,38	WHX	WHX	8,38	7,88	8,13	−0,13	2425	0,0	1,14	7,1
37,50	28,00	WMX Tech	WMX	34,00	31,50	31,63	−0,88	62417	2,0	0,97	32,6
↑ 29,50	17,88	Waban	WBN	29,50	28,50	28,63	−0,25	7647	0,0	2,31	12,4
22,88	14,13	WabashNat	WNC	17,38	16,50	17,13	+0,25	4065	0,7	0,19	90,1
27,88	11,88	WackenhB	WAK	15,13	14,13	14,50	−0,75	233	1,8	0,66	22,0
28,25	21,00	WalMart	WMT	27,00	23,88	26,38	+2,25	259088	0,8	1,33	19,8
44,13	30,00	Walgreen	WAG	43,63	42,38	42,75	+0,50	16521	1,1	1,54	27,8
s 35,63	25,75	Wallace	WCS	34,38	32,88	33,88	+0,38	4394	1,7	1,66	20,4
↑ 32,13	21,25	Warnaco	WAC	32,13	29,88	31,88	+1,38	7478	1,0	1,51	21,1
s 90,13	49,38	WarnerLamb	WLA	87,25	83,25	84,00	−0,38	30694	1,8	2,90	29,0
30,75	25,13	Wash NatlWNT		28,88	28,38	28,50	−0,25	970	3,8	3,07	9,3
360,00	276,75	WashPostB	WPO	352,13	344,63	346,50	+2,13	154	1,4	20,05	17,3
38,50	17,00	Watkins	WLJ	25,38	24,63	25,25	+0,25	1049	1,9	0,36	70,1
38,13	23,13	Weathrfrd	WII	30,75	29,13	30,00	−0,13	15127	0,0	1,35	22,2
↑ 43,00	23,38	Wellpoint	WLP	43,00	38,75	42,88	+4,00	7277	0,0	3,04	14,1
317,75	213,63	WellsFarg	WFC	317,38	304,00	304,25	−6,13	12712	1,7	12,21	24,9
23,38	16,75	Wendys	WEN	22,38	19,88	20,75	−1,50	51092	1,2	1,20	17,3
21,13	15,38	Westinghs	WX	17,50	16,75	17,25	+0,13	80747	1,2	-1,89	
50,63	39,63	Weyerhser	WY	47,75	45,75	46,25		17453	3,5	2,34	19,8
n 69,88	60,75	Willamtte	WLL	64,63	61,50	64,00	+2,63	5395	2,0	3,48	18,4
↑s 44,50	30,50	WillmsCos	WMB	44,50	40,88	43,75	+2,13	30068	2,4	2,17	20,2
36,38	29,88	WinnDixie	WIN	32,50	31,50	31,88	+0,25	5993	3,0	1,54	20,7
10,38	6,88	WinnebagoWG	GO	7,38	7,13	7,13	−0,13	557	2,8	0,57	12,5
43,25	31,00	WolvTube	WLV	32,75	36,63	36,75	−0,38	1954	0,0	2,77	13,3
25,25	11,88	Woolworth	Z	21,50	19,75	20,88	+0,50	21753	0,0	0,96	21,7
62,50	48,38	Wrigley	WWY	62,38	59,75	59,88	−1,63	4903	1,7	1,99	30,1
↑s 62,75	41,83	Xerox	XRX	62,75	56,88	62,50	+5,63	91951	2,0	3,49	17,9
40,38	14,88	Zilog	ZLG	24,25	23,50	23,63	−0,75	4017	0,0	1,47	16,1
38,75	28,38	ZurichRe	ZRC	38,50	38,25	38,38	+0,13	387	0,3	1,24	31,0

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 28 février 1997

A-C

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
7,13	2,63	ABAXIS	ABAX	3,06	2,75	2,88	−0,13	5030
27,75	14,63	ADAC Lab	ADAC	25,25	20,75	21,25	−4,00	28086
3,38	2,00	ADAM Sftwr	ADAM	2,25	2,00	2,00	−0,13	398
s 40,25	16,25	ADC Tel	ADCT	31,88	25,25	27,00	−3,50	102218
58,25	40,00	ADVNTA	AADVNA	45,38	40,50	41,38	−2,25	41449
3,22	1,19	ALPNET	AILP	1,75	1,38	1,63	+0,13	918
↓ 18,25	8,25	ANTEC	ANTC	10,00	8,25	8,50	−1,38	8723
29,38	19,63	ASA Hldgs	ASAI	23,38	22,25	22,63	−0,63	7651
8,50	3,94	AST Resh	ASTA	4,81	4,63	4,69	−0,06	5198
13,88	3,00	Acclaim	AKLM	5,50	4,75	5,31	+0,38	12335
17,50	12,25	Aceto	ACET	13,88	13,38	13,38	−0,13	82
↑s 24,25	8,38	ActnPerfm	ACTN	24,25	21,50	21,50	−1,38	7733
15,75	14,50	ActvApprl	AAGP	15,50	15,00	15,13	−0,38	494
18,50	9,50	ActvVoice	ACVC	15,63	13,88	14,38	+0,19	2742
↑ 16,38	10,00	Activision	ATVI	16,38	13,38	13,38	−2,50	11912
s 25,00	11,00	Acxiom	ACXM	16,13	14,38	15,25	−0,50	48781
s 46,88	17,50	Adaptec	ADPT	40,00	35,25	38,06	+0,69	86478
20,25	5,00	AdeptTech	ADTK	8,06	7,38	7,63	−0,19	1401
45,13	28,50	Adobe	ADBE	38,25	35,50	36,50	−0,38	51857
15,25	6,13	AdvLogic	RAALR	11,25	10,38	10,75	−0,25	2401
41,25	24,50	AdvTecLab	ATLI	37,00	33,75	35,50	+0,63	7426
21,25	8,06	AdvdTiss	ATIS	13,25	12,00	12,88		11313
101,00	29,00	Agouron	AGPH	100,25	82,75	88,00	+1,50	55743
34,50	23,50	AirExpress	AEIC	32,00	30,75	31,00	−0,75	2228
4,75	1,94	AirMeth	AIRM	2,50	2,16	2,25	+0,13	525
11,88	5,75	AirSensor	ARSN	9,88	9,25	9,38	−0,13	509
2,25	0,41	AirSen wt	ARSNW	1,75	1,56	1,75		330
76,13	53,63	AkzoNobel	AKZOY	75,50	71,88	72,00	−0,75	3954
19,75	8,38	AlddinKn	ALDNF	11,88	11,13	11,50		3276
↑ 29,38	23,00	Alex&Bald	ALEX	29,38	25,75	26,75	+0,75	6821
2,81	0,94	AllAmer	SEMI	1,19	1,03	1,09	+0,06	2092
22,88	10,50	AlliancePh	ALLP	13,50	12,00	12,50	−0,38	12098
10,38	6,44	AlldWaste	AWIN	9,00	8,63	8,75	−0,38	8286
5,50	2,75	Aloette	ALET	3,06	3,06	3,06	+0,03	150
5,78	0,50	AlphaMicro	ALMI	2,50	2,00	2,25	+0,13	7742
17,25	11,50	AlphaNet	ALPH	15,63	12,13	13,00	−2,75	2428
36,50	5,50	Amati	AMTX	15,13	13,25	13,88	−1,13	10832
59,50	32,50	AmBankers	ABIG	58,75	54,75	55,13	−3,31	3290
24,00	10,50	AmBusInfo	ABII	20,75	18,75	19,25	−1,50	1482
31,38	23,50	AmGreet	AGREA	31,13	30,38	31,00	+0,50	10794
s 31,83	19,50	AHPatient	AHOM	24,00	21,25	23,75	+0,50	12146
25,25	9,25	AmMobile	SKYC	13,63	11,63	13,63	+1,63	6552
8,13	5,44	AmerPac	APFC	7,25	6,25	6,75	−0,25	1885
12,88	5,63	AmPhysc	nAMPH	7,13	6,63	7,00	+0,38	815
31,50	8,50	AmerPwr	APCC	22,38	20,50	20,88	−0,50	39654
8,50	4,88	AmRecCent	AMRC	8,50	8,19	8,19		162
15,00	8,75	AmSafetyR	AZR	14,75	14,00	14,63	+0,13	1665
7,81	3,63	AmSftwr	AMSWA	7,13	6,50	6,94	+0,19	3601
↑ 9,56	1,44	AmesDept	AMES	9,56	8,63	9,31	+0,38	17146
66,50	51,38	Amgen	AMGN	63,25	59,75	61,13	−1,63	109402
6,13	2,75	Amistar	AMTA	4,38	4,06	4,13	−0,13	267
9,88	5,38	Amtech	AMTC	7,13	5,88	6,25	−0,63	4932
16,63	7,00	Amylin	AMLN	16,00	14,13	14,88	−0,88	10980
↓ 50,75	29,75	AnchorGmng	SLOT	36,75	29,75	31,00	−5,25	8528
5,56	2,88	Angeion	ANGN	4,38	3,88	3,89	−0,48	4351
38,25	24,50	Apollo A	APOL	29,38	26,00	27,00	+0,50	11959
28,88	15,13	Apple	AAPL	17,38	16,25	16,25	−0,13	52055
28,38	11,25	AppleSth	APSO	13,50	12,38	13,50	+0,56	12160
34,25	20,75	ApplebeesA	PPB	25,88	24,25	25,25	−0,38	10446
14,00	4,75	ApldInnov	AINN	5,50	4,88	5,00	−0,50	1167
55,13	21,75	ApldMat	AMAT	52,75	46,75	50,63		287253
s 19,75	16,33	ArborDrug	ARBR	19,25	18,13	19,25	+0,38	8548
↑ 37,00	23,00	ArborSftwr	ARSW	37,00	32,50	32,88	−1,75	17482
11,25	9,13	ArcticCat	ACAT	10,00	9,38	9,63	−0,13	2065
9,38	4,13	Ark Best	ABFS	5,50	5,13	5,13	−0,31	2979
11,75	3,75	Artisoft	ASFT	4,25	3,81	4,13		4845
80,25	38,25	Ascend	ASND	63,75	52,25	52,25	−7,50	320694
48,88	21,38	Atmel	ATML	40,63	36,00	37,38	+0,13	132499
44,25	18,50	AutodeskA	DSK	36,38	33,50	33,88	−0,88	52555
26,00	10,13	Avid Tech	AVID	11,25	10,75	10,88	−0,13	5921
s 51,00	25,00	BMC Soft	BMCS	47,63	41,50	42,81	−1,56	59455
↓ 10,75	3,00	BanyanSys	BNYN	3,63	3,00	3,19	−0,44	7685
s 31,75	18,25	BedBath	BBBY	26,38	24,63	26,00	+0,38	12756
19,00	11,75	Bell Cable	BCMPY	14,00	13,38	13,88		1768
↓ 10,38	4,88	BellSport	BSPT	5,13	4,88	5,00		2776
19,50	10,88	BenJerryAB	JICA	13,25	12,50	12,63	−0,63	368
10,75	6,75	BigRock	BEERF	7,38	7,00	7,13	−0,13	56
↑s 52,75	25,50	Biogen	BGEN	52,75	48,00	49,25	+0,50	71735
18,50	10,25	Biomatrix	BIOX	17,25	15,25	15,50	−1,25	1509
1,72	0,81	Biomech	BCAM	1,13	0,97	1,03		1873
9,88	1,38	BiomericaB	MRA	3,50	3,00	3,00	−0,25	691
19,63	12,50	Biomet	BMET	15,50	14,38	15,25	+0,75	50719
43,25	15,75	Black Box	BBOX	30,25	25,50	30,25	+5,25	21060
s 6,75	2,50	BlyvoorGBL	YDY	4,25	4,00	4,25	+0,31	2371
9,00	3,88	BoomtwnBM	TN	8,13	7,75	7,75	−0,25	537
20,25	4,75	Borland	BORL	8,75	6,75	8,13	+1,06	71645
41,50	24,13	BstnChknB	OST	34,13	32,63	32,75	−0,25	31322
1,80	0,53	BostnLife	BLSI	0,81	0,72	0,78		9781
3,06	0,31	BrimmErgB	RIMF	2,88	1,63	2,88	+1,06	9761
↓ 37,00	8,75	BroadbndB	BTK	9,88	8,75	9,38	−0,44	5170
49,25	22,00	BrodrbndB	ROD	30,25	28,75	29,38	−0,25	10154
n 5,50	3,06	BuffIsfntn	BLGMY	4,25	4,00	4,00	−0,19	391
15,75	7,13	Buffets	BOCB	7,50	7,13	7,19	−0,19	12582
s 55,50	8,63	BusObjct	BOBJY	12,13	10,75	11,69	+0,44	12493
71,00	21,50	CCube	CUBE	34,00	26,63	29,13	+3,75	165482
25,88	11,25	CNS	CNXS	14,88	13,13	13,50	−0,94	8428
13,88	7,00	COR Thera	CORR	13,38	11,00	12,31	−0,06	21822
7,50	4,25	Calgene	CGNE	7,44	7,25	7,38		8082
20,75	11,88	CalMicrow	CMIC	15,50	14,00	14,38	−1,13	1266
s 37,25	15,00	CbrdgeTch	CATP	27,00	23,00	24,00		33370
4,00	0,38	Camelot	CAML	0,53	0,38	0,50	+0,13	15063
39,50	19,00	CanangduaB	WINER	34,00	32,63	33,25	+0,63	13
13,63	7,78	CpstnPhrm	DOSE	12,38	11,75	11,75	−0,25	5077
47,13	32,00	CarlComm	CCTVY	46,00	43,13	43,13	−2,25	1448
↓ 50,88	5,25	CarringtnC	ARN	7,56	5,25	6,75	+0,63	4664
s 91,25	24,50	CascdeCom	CSCC	34,25	25,50	30,88	+5,13	43176
9,75	2,56	CasinoAm	CSNO	3,31	2,94	3,06	−0,13	6412
10,13	3,75	CatoA	CACOA	5,13	4,63	4,88	−0,25	3049
26,00	18,50	CelestSeas	CTEA	22,75	21,50	21,63	−0,75	524
↑ 41,25	23,00	Centocor	CNTO	41,25	36,13	37,88	−0,88	104782
6,75	2,63	CenturaSft	CNTR	4,38	3,94	4,13	−0,13	5210
10,13	4,50	CentyCom	ACTYA	5,25	4,75	5,06	+0,06	1599
8,38	4,06	Charming	CHRS	4,56	4,38	4,44	−0,06	13472
3,03	0,72	Checkers	CHKR	2,28	1,81	1,97	+0,03	18534
25,00	10,50	Checkfree	CKFR	16,63	15,25	15,50	−0,88	9357
26,50	8,13	ChpsTec	CHPS	13,50	12,63	12,75	−0,50	25227
s 29,81	16,75	Chiron	CHIR	22,13	19,13	20,75	+1,13	91101
63,50	47,00	Cintas	CTAS	56,13	53,00	54,00	−1,50	4718
25,25	12,63	CirrusLog	CRUS	14,50	13,38	13,56	−0,81	37618
75,75	40,50	CiscoSys	CSCO	61,88	53,88	55,63	−2,75	926886
↓s 56,75	9,75	Citrix	CTXS	33,25	9,75	12,63	−18,13	257779
5,25	1,25	ClearlyCdn	CLCDF	1,97	1,81	1,84	−0,13	2991
29,00	11,75	Cognex	CGNX	19,00	17,75	18,13	−0,75	10231
56,00	30,13	CoherentC	OHR	49,00	46,75	47,13	−1,38	2187
In 9,13	4,00	ColossalR	sCLPZF	5,25	4,00	4,13	−0,75	3117
s 30,63	18,13	Comair	COMR	21,25	19,88	20,63	+0,50	11444
21,38	13,75	♦ComcastA	CMCSK	19,00	17,75	17,88	−0,63	86307
12,88	5,75	Comdial	CMDL	7,00	6,25	6,56	−0,19	1501
↓ 8,25	2,88	Comprssn	LCIX	3,38	2,88	3,00	−0,44	3540
13,88	6,75	CompuCom	CMPC	8,00	7,38	7,50	−0,25	10262
3,75	0,53	CmpuMedC	MPD	1,03	0,88	0,94	−0,09	1955
n 35,50	8,63	CompuSrv	CSRV	10,63	10,00	10,13	−0,50	15036
54,00	15,00	CmptrHrzn	OHRZ	30,50	25,00	26,00	−4,00	9532
10,50	4,75	CmptrNetC	MNT	5,75	5,50	5,56		3887
69,25	22,00	CompuwrCP	WR	64,00	59,25	62,25		15524
1,00

Cabletron Systems : une oasis de fraîcheur parmi les excès américains

La rémunération des dirigeants fait souvent la manchette des publications financières, surtout aux États-Unis. On décrie, souvent avec justesse, des salaires mirobolants qui ne sont pas toujours synonymes de performances financières mirobolantes.

Le plus récent exemple a été souligné par le magazine américain *Fortune*. Dans un reportage sur **Apple Computer** (Nasdaq, *AAPL*, 17 $ US), on souligne avec horreur la cagnotte reçue par son président, **Gil Amelio**. M. Amelio est le plus récent dirigeant à tenter de relancer Apple dont le déclin inquiète. En 1996 (exercice terminé le 27 septembre), son salaire de base a été de 990 000 $ US (les montants qui suivent sont en $ US). Comme prime liée à la performance, M. Amelio a reçu un total de 2,1 M$. C'est sans mentionner les options pour acheter des actions (1 M sur cinq ans), un prêt de 5 M$ et une allocation de 1 695 $ l'heure pour l'utilisation de son avion, sans compter les dépenses pour les deux pilotes, le stationnement, l'essence, etc.

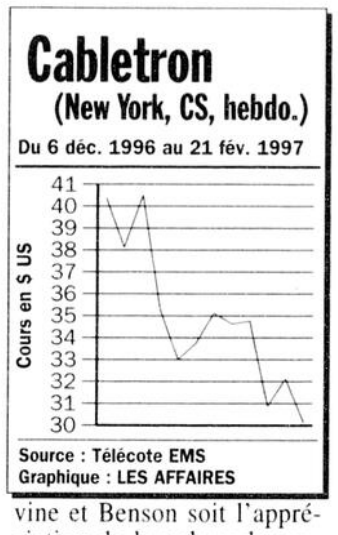
Tout cela serait peut-être acceptable pour les actionnaires si la performance de la compagnie était resplendissante. C'est loin d'être le cas. Apple a perdu 742 M$ en 1996 sur des ventes en baisse de plus d'un milliard, à 9,8 milliards. À son premier trimestre de 1997, ses revenus ont reculé de 10 % et la société a perdu 120 M$. Même si M. Amelio a hérité d'une bonne partie des problèmes d'Apple, on ne peut pas dire qu'il fait des miracles. De plus, le fait qu'un dirigeant s'enrichisse pendant que ses actionnaires s'appauvrissent a quelque chose de choquant. Le titre a perdu près de la moitié de sa valeur depuis un an.

Il ne s'agit que d'un exemple d'avidité parmi tant d'autres. Heureusement, il y a des exceptions. Le cas de **Cabletron Systems** (New York, *CS*, 29,50 $) est un baume rafraîchissant. Cabletron, de Rochester (New Hampshire), est un important fabricant d'équipements servant au réseautage, incluant des points de relais (*hubs*) et des commutateurs (*switches*). Elle conçoit et vend également des logiciels servant à la gestion des réseaux informatiques.

52 000 $ par année depuis 1989

Ce qu'il y a de très inusité dans le cas de Cabletron, c'est la rémunération de ses dirigeants. L'entreprise a été fondée en 1983 par **S. Robert Levine**, 38 ans, et **Craig Benson**, 41 ans, qui demeurent les deux principaux actionnaires avec 13 % des actions chacun. M. Levine, président et chef de la direction, a reçu comme salaire 52 200 $ en 1996 et 52 000 $ en 1995 et en 1994. M. Benson, président du conseil et chef de l'exploitation, a reçu 52 000 $ à ses trois dernières années. Les deux n'ont eu aucune prime et aucune option.

La circulaire de sollicitation des procurations ajoute que les deux fondateurs n'ont pas eu d'augmentation de salaire depuis leur premier appel public à l'épargne (en mai 1989). Le seul autre exemple qu'on peut trouver d'une telle philosophie se retrouve chez **Berkshire Hathaway** (New York, *BRK.A*, 35 900 $) où **Warren Buffett** gagne 100 000 $ sans option ni prime depuis de nombreuses années. Dans la circulaire, le conseil d'administration explique que c'est dans le meilleur intérêt de la compagnie que la principale source de rémunération de MM. Levine et Benson soit l'appréciation de la valeur des actions de Cabletron. C'est ce qu'on appelle être dans le même bateau que les actionnaires. Jusqu'à maintenant, cette philosophie a enrichi toutes les parties. Cent dollars investis le 28 février 1991 dans le titre valaient 509 $ le 28 février 1996.



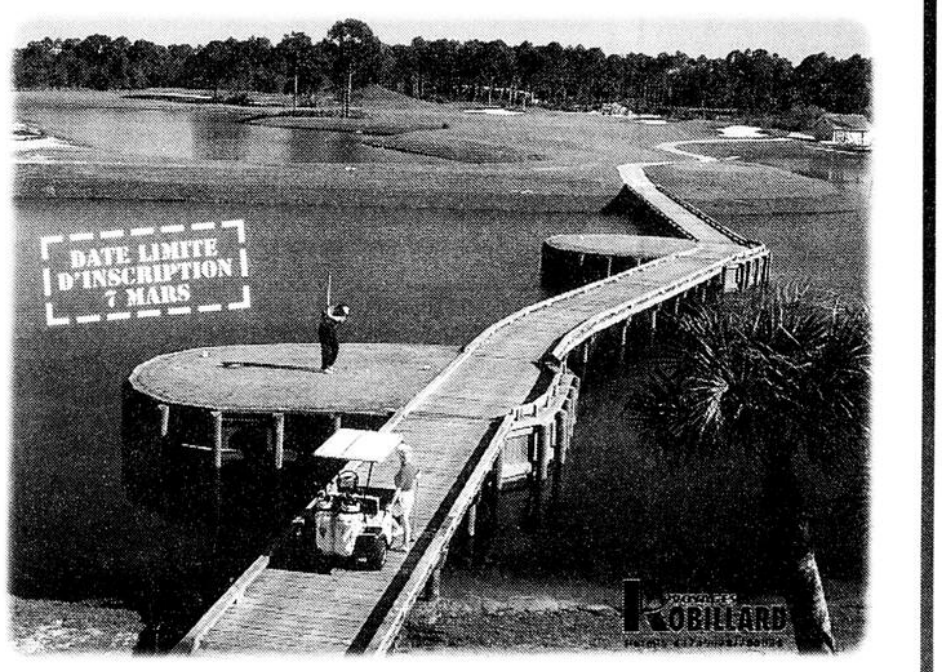
Ce n'est pas surprenant quand on sait que les ventes sont passées, pendant cette période, de 290 M$ à plus d'un milliard de dollars. Les profits ont atteint 164,4 M$ en 1996 (1,14 $ par action), près de trois fois plus qu'en 1992. Pour l'exercice 1997 terminé le 28 février, Cabletron devrait réaliser des profits de 226 M$ (1,74 $ par action) sur des ventes de 1,4 milliard. La rentabilité de l'entreprise est exemplaire : des marges nettes de 16 %, un rendement de l'avoir et de l'actif de plus de 20 % et un bilan sans dette et une encaisse de 516 M$ (3,40 $ l'action). Cabletron a dépensé 115 M$ en recherche et développement en 1996, plus de 10 % de son chiffre d'affaires. Il semble que cet argent soit bien dépensé. Selon l'analyste **Farrokh Billimoria**, de la firme californienne **Hambrecht & Quist**, 60 % des revenus de Cabletron proviendront de nouveaux produits d'ici à 12 mois.

La stratégie de la société est d'offrir aux entreprises une solution intégrée, incluant logiciels et équipements, pour résoudre leurs problèmes de réseautage. Son produit *SPECTRUM* permet la gestion de toutes les composantes de réseaux à l'échelle mondiale pour une même entreprise. Cabletron gagne des parts de marché avec ce produit. En 1995, SPECTRUM avait 18 % du marché de la gestion de réseaux; cette part est évaluée à 23 % en 1996. Outre les nouveaux produits, la société veut croître en augmentant sa présence internationale. En 1996, 74 % de ses ventes étaient américaines. La direction estime que la moitié de son chiffre d'affaires proviendra de l'extérieur des États-Unis d'ici à cinq ans.

En dépit de la solidité de l'entreprise et de son potentiel, le récent repli du secteur technologique a fait crouler le titre de Cabletron sous 30 $. Le titre se vend à 17 fois ses profits de l'exercice 1997 (terminé le 28 février) et 13 fois le profit prévu de 2,24 $ par action pour 1998. Si on soustrait l'encaisse, le titre se vend 11,7 fois ses profits de 1998. ■

Bernard Mooney

Bernard Mooney est gestionnaire de portefeuilles pour la firme Cote 100, à Saint-Bruno.



SEMAINE DE GOLF
inoubliable!

POUR UNE QUATRIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE,
LES HEBDOS TRANSCONTINENTAL
VOUS INVITENT DU 4 AU 11 AVRIL 1997 À PARTICIPER À UNE COMPÉTITION AMATEUR DES MIEUX ORGANISÉES À FORT LAUDERDALE.

●●●

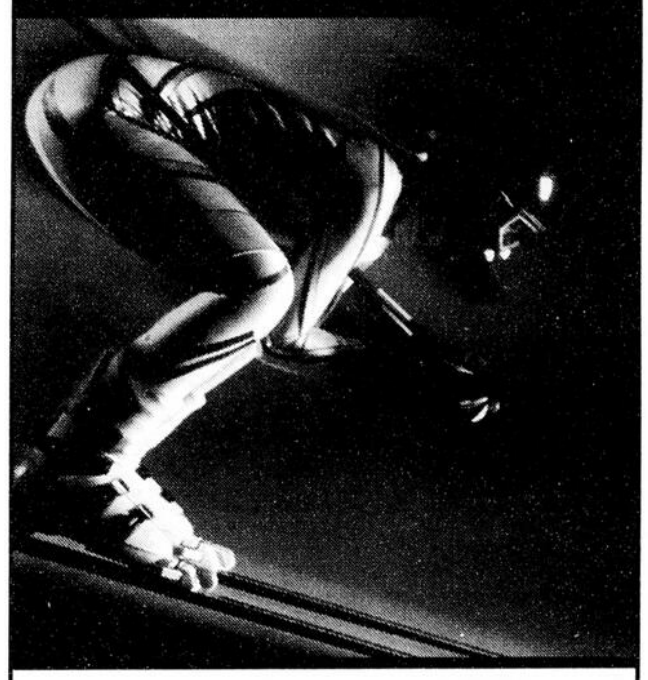
Le forfait comprend: Le transport aller-retour par avion
7 nuits d'hébergement dans un hôtel Marriott de luxe (occ. double) • Voiture de location (occ. quad)
5 rondes de golf sur des terrains de calibre PGA • Voiturette électrique • Cocktail de bienvenue
• Banquet des champions • Cadeaux et plusieurs prix en jeu
PRIX: 1 225$ RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT !
POUR INFORMATIONS: RICHARD BEAUDRY MONTRÉAL: 946-2763 • EXTÉRIEUR: 1-800-361-4114

CLASSIQUE TRANSCONTINENTAL

Caleta · Top-Flite · Taylor Made · FootJoy · PowerBilt · Wilson · Etonic · STUDIO GOLF · AUREUS AUREA · MAXFLI · Callaway GOLF · King Cobra · Ti · Dexter GOLF

Systems Union

OPTEZ POUR UNE SOLUTION PERFORMANTE



Le logiciel de comptabilité générale le plus fiable au monde.

Client / serveur
Multi-devises / multilingue
Prêt pour l'An 2000
Implantation rapide
Prêt pour Internet

DEMARQUEZ - VOUS DE LA COMPÉTITION
1·800·767·4053
POSTE 22
http://www.systemsunion.com

Résultats financiers

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 127 **Améliorations : 77** **Détériorations : 41**

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
Agnico-Eagle (Mines)	(283)	3 241	(0,01)	0,09	18 418	21 868	3 m.	31-Déc-96
	316 [3]	18 613	0,01	0,50	80 859	88 344	12 m.	31-Déc-96
Ainsworth Lumber	(2 576)	7 834	(0,18)	0,53	73 449	68 941	3 m.	31-Déc-96
	(6 351)	14 642	(0,44)	1,00	299 626	258 218	12 m.	31-Déc-96
American Sensors[1]	(2 386)	(2 883)	(0,24)	(0,28)	19 483	25 829	3 m.	31-Déc-96
[1]	(634)	(2 414)	(0,06)	(0,24)	47 445	53 126	6 m.	31-Déc-96
Apex Land Corp.	2 179	1 282	0,15	0,09	24 117	16 212	9 m.	31-Jan-97
Arbor Memorial Service	2 263	2 214	0,22	0,22	33 564	28 808	3 m.	31-Jan-97
ARC International[1]	26 070	1 115	0,00	0,09	30 345	20 897	3 m.	31-Déc-96
[1]	9 359	6 997	0,73	0,63	100 100	74 009	12 m.	31-Déc-96
Artisan Drilling	2 471	943	0,20	0,08	26 699	13 587	3 m.	31-Déc-96
	6 364	6 017	0,52	0,49	79 425	67 426	12 m.	31-Déc-96
Azcar Technologies	1 741	740	0,18	0,12	15 396	10 714	12 m.	31-Déc-96
Banque de Montréal	322 000	296 000	1,16	1,04	1 612 000	1 448 000	3 m.	31-Jan-97
Banque Hongkong Canada	31 000	24 200	0,11	0,09	162 900	135 500	3 m.	31-Jan-97
Banque Scotia	297 000	249 000	1,14	0,95	1 462 000	1 221 000	3 m.	31-Jan-97
Banque Toronto-Dominion	264 000	222 000	0,83	0,70	1 186 000	975 000	3 m.	31-Jan-97
Beau Canada	3 473	1 875	0,04	0,02	29 599	20 465	3 m.	31-Déc-96
	10 023	6 515	0,12	0,09	95 933	74 266	12 m.	31-Déc-96
Big Rock Brewery	163	384	0,04	0,08	5 993	4 921	3 m.	31-Déc-96
	1 040	1 119	0,24	0,25	19 065	17 712	9 m.	31-Déc-96
Biovail Corp. International[1]	6 534	2 890	0,26	0,12	13 916	9 115	3 m.	31-Déc-96
[1]	23 284	5 870 [2]	0,92	0,23	66 430	19 644	12 m.	31-Déc-96
Blue Range Resources	2 486	1 301	0,08	0,05	19 347	12 559	3 m.	31-Déc-96
	6 260	5 049	0,22	0,23	51 786	37 448	9 m.	31-Déc-96
Bocenor (Groupe)	345 [2]	156	0,02	0,02	12 476	9 623	3 m.	31-Déc-96
	1 753 [2]	(57)	0,15	(0,01)	47 716	39 397	12 m.	31-Déc-96
Bovar	(500) [3]	2 000	n.d.	n.d.	35 300	24 800	3 m.	31-Déc-96
	4 900 [3]	10 800 [2]	0,06	0,13	106 700	93 800	12 m.	31-Déc-96
BPI Financial	450	s.o.	0,01	s.o.	11 564	s.o.	2 m.	31-Déc-96
	621	s.o.	0,02	s.o.	43 232	s.o.	11 m.	31-Déc-96
Calvalley Petroleum	449	(442)	0,01	(0,01)	n.d.	n.d.	6 m.	31-Déc-96
Canadian Airlines (PWA)	(138 100) [3]	(129 400) [3]	(3,10)	(3,02)	656 200	728 300	3 m.	31-Déc-96
	(187 100) [3]	(194 700) [3]	(4,23)	(4,67)	3 096 400	3 136 500	12 m.	31-Déc-96
Canadian Conquest Expl.	2 628	(1 255)	0,04	(0,04)	6 133	3 596	3 m.	31-Déc-96
	6 351	(718)	0,11	(0,02)	23 212	14 189	12 m.	31-Déc-96
Canam Manac	7 877	n.d.	0,19	0,15	184 130	167 816	3 m.	31-Déc-96
	18 078 [3]	11 920	0,45	0,29	626 721	574 844	12 m.	31-Déc-96
CEC Resources	198	165	0,13	0,11	870	851	3 m.	30-Nov-96
	467	833	0,31	0,56	3 212	3 794	12 m.	30-Nov-96
CHC Helicopter Corp.	(2 300)	(3 500)	(0,20)	(0,30)	77 200	64 800	3 m.	31-Jan-97
	9 700	7 000	0,83	0,60	279 800	260 500	9 m.	31-Jan-97
Cineplex Odeon Corp.[1]	(9 885)	(6 984)	(0,06)	(0,06)	121 582	125 005	3 m.	31-Déc-96
[1]	(31 082)	(32 907)	(0,19)	(0,29)	509 692	513 150	12 m.	31-Déc-96
Computalog	10 658	7 557	0,84	0,67	147 945	108 638	12 m.	31-Déc-96
Conpak Seafoods	n.d.	n.d.	(0,02)	(0,02)	783	352	3 m.	28-Déc-96
Consoltex (Groupe)	(2 193) [3]	(1 855)	(0,16)	(0,14)	124 326	95 140	3 m.	31-Déc-96
	(752) [3]	6 970 [2]	(0,06)	0,51	494 352	446 882	12 m.	31-Déc-96
Contour Telecom	(299)	s.o.	(0,06)	s.o.	14 447	s.o.	3 m.	31-Déc-96
	(537)	s.o.	(0,11)	s.o.	28 867	s.o.	6 m.	31-Déc-96
Coreco	966	450	0,13	0,09	3 826	2 479	3 m.	31-Déc-96
	2 200	2 034	0,33	0,38	12 218	10 589	12 m.	31-Déc-96
Corporate Foods	9 100	8 000	0,42	0,38	173 400	152 700	3 m.	28-Déc-96
	25 000	21 900	1,17	1,04	540 300	478 200	12 m.	28-Déc-96
Crestar Energy	14 800	7 500	0,30	0,16	143 200	102 000	3 m.	31-Déc-96
	51 600	18 300	1,07	0,44	511 900	348 200	12 m.	31-Déc-96
Crestbrook Forest Products	(3 000) [3]	401 [2]	(0,19)	0,03	111 727	125 041	3 m.	31-Déc-96
	(36 810) [3]	20 165 [2]	(2,35)	1,29	390 164	537 851	12 m.	31-Déc-96
Derlan Industries	3 077 [2]	(1 197) [3]	0,10	(0,04)	83 072	87 052	3 m.	31-Déc-96
	(28 896) [3]	25 100 [2]	(1,78)	1,34	311 673	345 438	12 m.	31-Déc-96
Devjo Industries	666	217	0,05	0,02	6 913	6 521	12 m.	31-Déc-96
Devtek Corp.	2 319	1 273	0,13	0,10	103 223	67 765	3 m.	31-Jan-97
	4 239	10 539 [2]	0,24	0,84	201 950	131 110	6 m.	31-Jan-97
Dexleigh Corp.	6 194	6 350	0,07	0,07	n.d.	n.d.	6 m.	31-Déc-96
Durkin Hayes Publishing	(2 994) [3]	970	n.d.	n.d.	4 374	6 053	12 m.	31-Déc-96
Emco	3 569	n.d.	0,15	n.d.	279 915	258 889	3 m.	31-Déc-96
	17 811	199	0,76	0,01	1 136 584	1 086 771	12 m.	31-Déc-96
Extendicare	21 302	17 587	0,27	0,23	377 892	360 268	3 m.	31-Déc-96
	81 241	69 916	1,06	0,94	1 488 686	1 375 990	12 m.	31-Déc-96
FCMI Financial Corp.	414	824	0,07	0,14	2 518	1 521	3 m.	31-Déc-96
	1 309	2 017	0,21	0,34	6 643	5 467	9 m.	31-Déc-96
First Marathon	13 900	7 000	0,55	0,29	59 900	42 600	3 m.	31-Déc-96
	58 000	38 600	2,30	1,57	259 500	191 200	12 m.	31-Déc-96
FPI	2 526 [3]	(5 144) [3]	0,15	(0,31)	193 655	172 782	3 m.	31-Déc-96
	6 110 [2]	(3 279) [2]	0,37	(0,20)	664 598	643 009	12 m.	31-Déc-96
George Weston	67 000	59 000	1,46	1,24	3 074 000	2 962 000	3 m.	31-Déc-96
	239 000 [2]	190 000	5,20	4,02	12 709 000	12 966 000	12 m.	31-Déc-96
Glamis Gold[1]	4 059	s.o.	0,15	s.o.	22 386	s.o.	12 m.	31-Déc-96
GLP	2 700	2 476	n.d.	n.d.	2 720	2 550	3 m.	31-Déc-96
	7 773	11 320	n.d.	n.d.	7 820	11 502	9 m.	31-Déc-96
Granger Energy	360	(117)	0,14	(0,05)	2 576	1 630	12 m.	30-Nov-96
Gulfstream Resources	1 360 [2]	1 979	0,03	0,04	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
HCO Energy	3 262	(11 262)	0,04	(0,24)	18 882	10 302	3 m.	31-Déc-96
	3 618	(8 452)	0,04	(0,18)	63 963	42 146	12 m.	31-Déc-96
Healthstream Technology	(2 411)	(1 338)	(0,09)	(0,07)	11 107	3 036	3 m.	31-Déc-96
	(5 213)	(2 841)	(0,21)	(0,15)	32 056	9 210	9 m.	31-Déc-96
Hollinger	46 268 [3]	18 946	0,58	n.d.	1 890 911	1 526 326	12 m.	31-Déc-96
Hollinger International[1]	25 846	(7 333)	0,25	(0,13)	502 872	270 190	3 m.	31-Déc-96
[1]	31 663	6 202	0,37	0,11	1 862 714	964 251	12 m.	31-Déc-96
Hubbard (Gestion)	144	7	0,03	0,00	3 543	2 557	3 m.	31-Jan-97
Hurricane Hydrocarbons	783	(2)	0,04	0,00	14 300	142	6 m.	31-Déc-96
Id Biomedical	(1 493)	(1 292)	(0,11)	(0,10)	267	467	3 m.	31-Déc-96
	(4 264)	1 105	(0,31)	0,09	808	3 059	12 m.	31-Déc-96
IITC Holdings[1]	380	0	0,07	0,00	n.d.	8 089	3 m.	31-Déc-96
Incontext	(3 666) [3]	(2 071)	(0,10)	(0,06)	246	950	3 m.	31-Déc-96
	(8 362) [3]	(3 291)	(0,23)	(0,10)	1 704	2 182	9 m.	31-Déc-96
Inter. Murex Technologies[1]	1 840	(1 320)	0,11	(0,08)	25 560	24 188	3 m.	31-Déc-96
[1]	1 849	(6 610) [3]	0,11	(0,40)	100 851	92 394	12 m.	31-Déc-96
International Forest Prod.	(16 000) [3]	(7 100) [3]	(0,46)	(0,20)	198 500	225 000	3 m.	31-Déc-96
	(27 200) [3]	19 900 [3]	(0,77)	0,57	775 200	929 700	12 m.	31-Déc-96
International Road	847	125	0,10	0,01	17 000	11 000	12 m.	30-Nov-96
Intrawest Corp.	(3 200)	(800)	n.d.	n.d.	112 100	91 600	6 m.	31-Déc-96
Ivaco	4 027	37 563	(0,41)	0,77	1 366 752	1 416 591	12 m.	31-Déc-96
Jannock	12 400 [2]	1 800 [3]	0,40	0,05	307 300	282 200	3 m.	31-Déc-96
	50 700 [2]	19 700 [3]	1,63	0,61	1 239 300	1 148 200	12 m.	31-Déc-96
Jetform	1 627	1 113	0,11	0,10	22 337	11 600	3 m.	31-Jan-97
	(147 323) [3]	2 654	(10,19)	0,23	55 786	30 053	9 m.	31-Jan-97

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 127 **Améliorations : 77** **Détériorations : 41**

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
Leitch Technology	5 004 [3]	3 725	0,20	0,15	30 654	21 088	3 m.	31-Jan-97
	13 679 [3]	9 477	0,55	0,40	82 930	56 205	9 m.	31-Jan-97
Lessard Beaucage Lemieux	116	(271)	0,02	(0,04)	24 394	23 320	9 m.	31-Déc-96
Loblaw Cos	59 900 [3]	49 300	0,25	0,20	2 383 600	2 224 200	3 m.	28-Déc-96
	173 700 [3]	146 700 [2]	0,72	0,60	9 847 500	9 853 700	12 m.	28-Déc-96
Lumonics	4 000	3 500	0,26	0,23	55 700	49 700	3 m.	31-Déc-96
	14 900	10 600	0,99	0,84	209 100	171 900	12 m.	31-Déc-96
M-Corp	(2 056) [3]	(756) [3]	(0,67)	(0,24)	13 689	14 999	12 m.	29-Déc-96
Malofilm Communications	528	1 144	0,06	0,16	24 523	12 120	3 m.	31-Déc-96
Maximum Energy	3 907	s.o.	0,33	s.o.	14 291	s.o.	5 m.	31-Déc-96
MDC Corp.	5 453	1 327	0,44	0,13	79 940	48 988	3 m.	31-Déc-96
	7 039	2 810 [2]	0,58	0,27	233 133	172 782	12 m.	31-Déc-96
Medical Laboratories (Cdn)	1 100	1 200	0,10	0,11	14 700	12 900	3 m.	31-Déc-96
Medical Resorts	118	(46)	0,01	(0,01)	1 408	105	6 m.	31-Déc-96
Memotec Communications	(3 592) [3]	(8 707) [3]	(0,36)	(0,97)	13 650	20 097	3 m.	31-Déc-96
	(12 508) [3]	(10 052) [3]	(1,34)	(1,12)	47 218	66 488	12 m.	31-Déc-96
Merchant Private	2 419	1 365	0,14	0,03	11 276	7 875	3 m.	31-Déc-96
	8 814	6 606	0,52	0,46	40 031	32 925	12 m.	31-Déc-96
Meridian Technologies	(388)	(18 357) [3]	(0,01)	(0,70)	78 080	78 980	3 m.	31-Déc-96
	(1 745)	(21 320) [3]	(0,05)	(0,81)	230 086	213 147	9 m.	31-Déc-96
MICC Investments	1 713	(19 645)	n.d.	n.d.	7 876	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	1 136	(19 285)	n.d.	n.d.	27 288	10 288	12 m.	31-Déc-96
Mobilift	(49)	s.o.	0,00	s.o.	472	s.o.	3 m.	31-Déc-96
Morgan Financial	743	(8 589)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Mosaid Technologies	439	2 423	0,06	0,32	8 954	10 351	3 m.	31-Déc-96
	3 507 [2]	5 715	0,46	0,76	29 491	27 016	9 m.	31-Déc-96
Mount Real Corp	288	544	n.d.	n.d.	1 350	1 106	3 m.	31-Déc-96
	1 586	1 336	0,11	0,10	4 796	3 575	12 m.	31-Déc-96
Mullen Transport	3 200	1 100	0,24	0,10	49 000	33 800	3 m.	31-Déc-96
	11 600	8 100	0,89	0,73	183 300	134 600	12 m.	31-Déc-96
National Sea Products	1 010	(88) [2]	0,05	(0,10)	61 291	61 612	3 m.	28-Déc-96
	3 523 [2]	5 575 [2]	0,26	0,53	252 795	254 234	12 m.	28-Déc-96
National Trustco	21 471	16 309	0,58	0,45	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-97
NBS Technologies	755	1 195	0,03	0,04	34 238	35 812	3 m.	31-Déc-96
Northgate Exploration	(116)	3 119	(0,01)	0,10	176	4 356	3 m.	31-Déc-96
	937	7 200 [2]	0,03	0,24	2 723	12 051	12 m.	31-Déc-96
Numac Energy	6 698	(183 319)	0,07	(1,96)	68 242	51 577	3 m.	31-Déc-96
	16 933	(178 800) [3]	0,18	(1,91)	239 997	227 727	12 m.	31-Déc-96
Optimum General	9 400	6 400	0,93	0,72	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Paragon Petroleum	1 237	605	0,04	0,02	8 349	6 524	3 m.	31-Déc-96
	3 431	1 768	0,13	0,07	29 026	21 456	12 m.	31-Déc-96
Pengrowth Energy	12 800	4 900	0,60	0,33	25 000	10 000	3 m.	31-Déc-96
	38 800	19 200	1,92	1,31	77 800	37 200	12 m.	31-Déc-96
Philip Environmental	15 988	10 403	0,24	0,28	280 233	171 460	3 m.	31-Déc-96
	40 013	29 817	0,72	0,68	802 490	648 311	12 m.	31-Déc-96
Poco Petroleums	17 770	(1 959)	0,15	(0,02)	155 200	67 776	3 m.	31-Déc-96
	34 356	4 298	0,30	0,05	471 580	274 420	12 m.	31-Déc-96
Quality Dino[1]	1 580	1 838	0,30	0,35	33 400	36 398	3 m.	31-Déc-96
[1]	2 400	2 627	0,45	0,50	57 608	58 931	6 m.	31-Déc-96
Ranger Oil[1]	(60 549)	22 982	(0,61)	0,23	108 165	59 421	3 m.	31-Déc-96
[1]	(55 812)	19 931	(0,57)	0,20	298 991	209 914	12 m.	31-Déc-96
Redekop Properties	(145)	27	(0,05)	0,01	3 800	16 800	3 m.	31-Déc-96
	(585)	442	(0,20)	0,15	8 000	35 400	9 m.	31-Déc-96
Redux	523	221	0,06	0,01	1 029	498	9 m.	31-Déc-96
Remington Energy	3 900	n.d.	0,28	n.d.	22 100	15 500	12 m.	31-Déc-96
Renaissance Energy	53 590	12 205	0,45	0,12	283 425	156 894	3 m.	31-Déc-96
	180 449	63 099	1,61	0,66	952 762	602 619	12 m.	31-Déc-96
Rex Diamond Mining[1]	(200)	s.o.	(0,01)	s.o.	6 879	s.o.	9 m.	31-Déc-96
Rio Algom	11 339	31 163 [2]	0,20	0,60	434 449	485 032	3 m.	31-Déc-96
	66 193	125 335 [2]	1,20	2,41	1 833 487	1 982 267	12 m.	31-Déc-96
Riocan Reit	4 244	3 438	0,25	0,48	12 633	7 492	3 m.	31-Déc-96
	15 169 [2]	1 429 [3]	1,17	0,24	38 840	21 739	12 m.	31-Déc-96
Ro-Na Dismat	2 007	1 735	0,30	0,23	137 557	116 547	3 m.	31-Déc-96
	9 130	6 932	1,36	1,02	656 850	587 302	12 m.	31-Déc-96
Russel Metals	(118 541) [3]	(3 685)	(2,35)	(0,10)	346 190	322 046	3 m.	31-Déc-96
	(118 648) [3]	9 730	(2,42)	0,10	1 447 715	1 491 675	12 m.	31-Déc-96
Saxon	500	(20)	0,01	0,00	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	400	0	0,00	0,00	15 300	14 000	12 m.	31-Déc-96
SEPP's Gourmet	180	78	n.d.	n.d.	3 372	2 413	3 m.	31-Jan-97
Simware	(2 301)	(1 209)	(0,34)	(0,20)	3 218	4 402	3 m.	31-Jan-97
	(4 483)	(1 097)	(0,66)	(0,18)	11 364	13 577	9 m.	31-Jan-97
Spectral Diagnostics	(3 056)	(3 649)	(0,36)	(0,51)	515	70	3 m.	31-Déc-96
	8 666	11 008	(1,07)	(1,55)	1 041	509	9 m.	31-Déc-96
Sun Rype	1 514 [3]	277	0,16	0,03	72 935	80 227	12 m.	31-Déc-96
Surrey Metro Savings Credit	2 424	2 223	0,43	0,39	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	9 105	7 922	1,61	1,40	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Synex International	404	511	0,04	0,05	1 751	1 735	6 m.	31-Déc-96
Talisman Energy	94 900 [2]	34 800 [2]	0,91	0,36	1 212 800	899 200	12 m.	31-Déc-96
Tarragon Oil	9 900	n.d.	0,20	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	28 400	14 800	0,59	0,36	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Timminco	960	858	0,05	0,06	18 497	16 029	3 m.	31-Déc-96
	4 205	8 051	0,27	0,67	66 788	61 868	12 m.	31-Déc-96
Tiverton Petroleums	69	56	n.d.	n.d.	1 243	1 475	9 m.	31-Déc-96
Torstar Corp.	24 715	8 027	0,62	0,20	303 678	272 710	3 m.	31-Déc-96
	61 186	37 795	1,54	0,94	1 176 822	1 070 784	12 m.	31-Déc-96
Trilon Financial Corp.	25 000	15 000	0,12	0,06	1 776 000	1 631 000	3 m.	31-Déc-96
	108 000	86 000	0,53	0,36	6 217 000	5 541 000	12 m.	31-Déc-96
Ukraine Enterprise	(663)	(602)	(0,33)	(0,69)	10	16	3 m.	31-Déc-96
	(1 682)	(737)	n.d.	(0,84)	18	33	9 m.	31-Déc-96
Unicorp Energy	4 145	3 724	0,41	0,36	8 343	5 534	12 m.	31-Déc-96
Uniforêt	(7 348) [3]	2 784	(0,20)	0,05	61 952	32 612	3 m.	31-Déc-96
	(23 144) [3]	17 123	(0,64)	0,61	226 234	136 944	12 m.	31-Déc-96
United Canadian Shares	728	417	0,56	0,31	22 814	18 127	3 m.	31-Déc-96
	3 267	2 682	2,48	2,02	81 968	88 685	12 m.	31-Déc-96
United Grain Growers	798	(1 285)	0,04	(0,15)	445 612	505 035	3 m.	31-Jan-97
	(1 699)	(4 545)	(0,21)	(0,50)	895 789	909 458	6 m.	31-Jan-97
Vengold[1]	(48 100) [3]	(4 300)	(0,94)	(0,11)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Wascana Energy	29 000	(16 500)	0,36	(0,20)	160 000	112 000	3 m.	31-Déc-96
	35 000	600	0,43	0,01	539 000	486 000	12 m.	31-Déc-96
Westaim	(11 636) [3]	s.o.	(0,16)	s.o.	28 040	s.o.	3 m.	31-Déc-96
	(19 348) [3]	s.o.	(0,26)	s.o.	72 281	s.o.	7 m.	31-Déc-96
Winpak	4 057	2 261	0,62	0,35	77 417	70 121	3 m.	31-Déc-96
	12 499	10 269	1,92	1,58	291 519	281 179	12 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

Torstar : résultats solides

Renée Claude Simard

La société de communications et de divertissement **Torstar Corp.** (Tor., *TS.B*, 36,60 $) affiche de solides résultats pour l'exercice 1996.

Son bénéfice net sur les activités poursuivies a bondi de 62 %, à 61,2 M$ (1,54 $ par action). Son chiffre d'affaires s'est accru de près de 10 %, à 1,2 milliard de dollars.

Cette performance s'explique par la progression des profits de chacun de ses secteurs d'activité et plus particulièrement par les gains importants réalisés par la division des journaux.

La croissance de cette division est attribuable à la hausse des revenus de publicité. Ils se sont accrus de 13 % au quatrième trimestre de 1996.

Les résultats du quatrième trimestre démontrent beaucoup de vigueur. Le bénéfice net sur les activités poursuivies a triplé à 24.7 M$ (0,62 $ par action). Les ventes ont progressé de 11,4 %, à 303,7 M$.

La progression des résultats du trimestre est attribuable principalement à une hausse de 7 % du lignage publicitaire et à la baisse importante du prix du papier journal par rapport à l'an dernier à pareille date.

Torstar amorce 1997 avec optimisme. La croissance du lignage publicitaire en janvier et au début de février suit la même tendance qu'au quatrième trimestre de 1996.

Par ailleurs, la société s'attend à ce que le prix moyen du papier journal pour 1997 soit inférieur à celui de 1996.

La société se spécialise dans la publication de journaux, dans l'impression de livres et dans la production de matériel éducatif pour enfants. Torstar publie notamment le quotidien *The Toronto Star* et les populaires romans *Harlequin*. La société possède également un intérêt de 57 % dans **Hebdo Mag**, un éditeur de magazines distribués en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. ■

Malofilm : les prochains trimestres seront meilleurs

Le distributeur et producteur de films **Malofilm Communications** (Mtl, *MFM.A*, 6,25 $) devrait afficher de meilleurs résultats comparatifs au cours des deux prochains trimestres, en raison de résultats plus faibles l'an dernier.

La faiblesse du titre entraînée par la chute de 63 % du bénéfice dilué par action (0,06 $) au premier trimestre constitue une occasion d'achat, croit **Simon Lussier**, des **Valeurs mobilières Sprott**. Une émission a haussé le nombre d'actions de 28 %.

Son collègue **Roger Dent**, des **Valeurs mobilières Yorkton**, a réduit sa prévision de bénéfice de 0,60 $ à 0,50 $ par action pour 1997 et son cours-cible de 10 à 9 $. Il recommande d'accumuler le titre sur faiblesse.

M. Dent signale que la transformation de la société en producteur rend les prévisions difficiles. La marge bénéficiaire de 19 % est la plus faible depuis l'émission publique initiale.

Au premier trimestre, l'acquisition de producteurs a accru ses revenus de 102 %, à 24,5 M$. La distribution ne représente plus que le tiers de ses revenus.

Les revenus de distribution ont décliné de 13 % en raison d'une chute de 45 % des revenus de location de vidéocassettes.

La filiale d'animation, **Desclez Productions**, n'a pas contribué aux revenus, tandis que le fournisseur d'accès Internet **Total Net** a perdu 122 000 $. (DB) ■

Déclarations de dividendes

- Akita Drilling :hausse du div. semestriel de 0,05 $ à 0,10 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Banque Scotia : div. trim. de 0,37 $ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Banque Toronto-Dominion : div. trim. de 0,28 $ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 20 mars.
- BCE : div. trim. de 0,68 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Camco :div. annuel de 0,05 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Canadian Occidental Petroleum : div. trim. de 0,075 $ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- Corporate Foods : div. trim. de 0,06 $ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- E-L Financial : div. trim. de 0,125 $ payable le 17 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Enermark Income Fund :div. mensuel de 0,075 $ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- Euro-Nevada Mining : hausse du div. annuel de 0,06 $ à 0,08 $ payable le 28 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- First Marathon :div. trim. de 0,12 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Franco-Nevada Mining :div. annuel de 0,75 $ payable le 28 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Hollinger International :div. trim. de 0,10 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Jannock : div. trim. de 0,125 $ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 3 mars.
- Luscar Coal :div. trim. de 0,171 $ et div. de 0,093 $ (capital) payables le 31 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- Manitoba Telecom :div. trim. initial de 0,17 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Maritime Telegraph :div. trim. de 0,32 $ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 20 mars.
- MDS :div. trim. de 0,05 $ l'action A et 0,05625 $ l'action B payables le 1er avril aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- Middlefield Growth Fund : div. de 0,17 $ payable le 27 février aux actionnaires inscrits le 24 février.
- MNT : div. trim. de 0,40 $ (equity) payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- MTC Mortgage :hausse du div. trim. de 0,17 $ à 0,18 $ et div. spécial de 0,02 $ payables le 27 mars aux actionnaires inscrits le 20 mars.
- National Trustco :div. trim. de 0,22 $ payable le 25 mars aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- Northern Telecom : div. trim. de 0,13 $ US payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- PanCanadian Petroleum :div. trim. de 0,20 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- RCI :div. trim. de 0,40625 $ US payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 7 mars.
- RealFund :div. mensuel de 0,09 $ payable le 17 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- Terra Industries :div. trim. de 0,04 $ US payable le 14 mars aux actionnaires inscrits le 5 mars.
- Torstar :hausse du div. trim. de 0,23 $ à 0,26 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Trilon Financial : div. trim. de 0,075 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- Trimac : div. trim. de 0,18 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Westrock Energy Income Fund I :div. mensuel de 0,065 $ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- Westrock Energy Income Fund II :div. mensuel de 0,055 $ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Assemblées des actionnaires

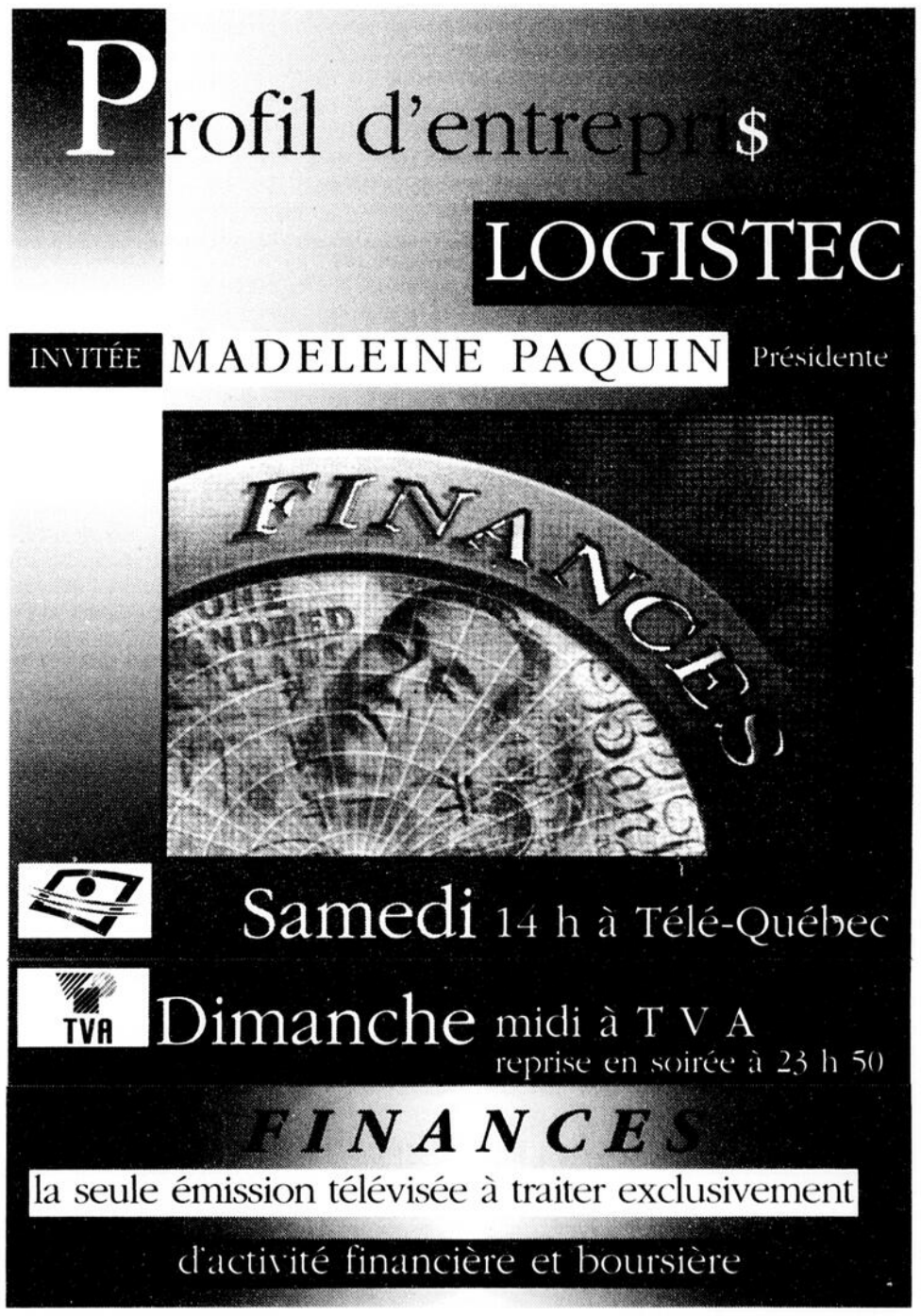
Compagnie	Date	Heure	Endroit
Axcan Pharma	06 mars	10 h 00	Bourse de Montréal, 4e, Montréal
Arden	10 mars	09 h 00	99, rue Chabanel O., #104, Montréal
Banque Nationale du Canada	12 mars	08 h 30	Reine Elizabeth, Montréall
Avenor	12 mars	11 h 30	Centre Sheraton, Montréal
Repap	12 mars	11 h 30	Marriott Chateau Champlain, Montréal
Haemacure	18 mars	11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Richelieu (Quincaillerie)	18 mars	10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
G.T.C. (Gr. Transcontinental)	19 mars	16 h 00	Auditorium des HEC, Montréall
MAAX	20 mars	10 h 00	Hôtel Plaza Québec, Sainte-Foy
Noveder	20 mars	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Malofilm Communications	26 mars	11 h 00	Cinémathèque québécoise, Montréal
Quebecor (imprimeries)	21 avril	11 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Bestar	29 avril	15 h 00	Aéroport Hilton, Dorval
Quebecor	29 avril	11 h 00	Centre Pierre-Péladeau, Montréal
BCE	30 avril	10 h 30	Palais des Congrès, Montréal
Fonorola	30 avril	11 h 00	Westin Mt-Royal, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Publicité

INVESTIR POUR L'AMOUR DES ENFANTS

La Banque Royale s'est engagée à verser à la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine 538 000 $ qui seront utilisés pour l'aménagement d'une unité de soins ou d'une clinique. Dans l'ordre habituel: **Gérald A. Lacoste**, président de la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine et président et chef de la direction, Bourse de Montréal; **Paul Gobeil**, solliciteur, vice-président du conseil, Métro-Richelieu inc; **Michael L. Turcotte**, premier vice-président Québec, Banque Royale et **Dr. Charles-Hilaire Rivard**, chef du département de chirurgie, Hôpital Sainte-Justine.



TechniLab Pharma : appel public à l'épargne de 20 M$ admissible au REA

Dominique Beauchamp

Technilab Pharma procède à un premier appel public à l'épargne de 20 M$ afin de quadrupler ses activités de recherche et développement (R&D).

Les actions émises par le fabricant et distributeur de produits génériques de Mirabel seront admissibles au régime d'épargne-actions (REA) du Québec.

Propriétaire de 76 % des actions, le président-fondateur, **Jean-Guy Sabourin**, vendra 5 M$ de ses actions dans un placement secondaire. Le prospectus révèle que M. Sabourin a reçu un salaire de 423 414 $ et une prime de 28 750 $ en 1996.

L'entreprise a connu un taux de croissance annuelle composé de 35 % de son bénéfice entre 1992 et 1996. Il a atteint 5,1 M$ (0,49 $ par action) en 1996. Ses revenus ont crû de 18,7 M$ à 50,5 M$.

Pour les cinq premiers mois de 1997, le taux de progression des ventes a ralenti à 1 % (19,1 M$), en raison de reports dans le lancement de nouveaux produits.

Son bénéfice net a baissé de 34 % (1 M$ ou 0,11 $ par action), en raison d'une utilisation plus grande de laboratoires externes.

La société investira 12,2 M$ pour financer ses travaux de R&D et 4,5 M$ pour équiper des locaux excédentaires de Mirabel.

TechniLab a soumis 13 projets de médicaments. Elle compte de plus 32 médicaments à divers stades de mise au point.

La société estime bénéficier d'un avantage concurrentiel dans les niches des onguents, des médicaments liquides et des narcotiques.

Les preneurs fermes sont **Capital Midland Walwyn**, **Lévesque Beaubien Geoffrion**, **Nesbitt Burns** et la **Société de valeurs First Marathon**. ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	23,11 $	par action A	27-02-97
Central Fund	6,26 $	par action A	27-02-97
Fonds COTE 100 Amérique	21,56 $	par part	28-02-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	25,77 $	par part	28-02-97
Fonds COTE 100 EXP	18,89 $	par part	28-02-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,97 $	par part	28-02-97
Fonds COTE 100 US (en $US)	10,47 $	par part	28-02-97
Fonds Vision Europe	15,77 $	par part	28-02-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,23 $	par part	25-02-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,48 $	par part	26-02-97
United Corp.	30,64 $	par part	27-02-97

Tableau : LES AFFAIRES

Fiche documentaire LES AFFAIRES

Fonds mutuels

▶ Les fonds et la sécurité de votre capital

La **Commission des valeurs mobilières** de chaque province exige que les organismes de fonds mutuels lui présentent des rapports périodiques sur la valeur financière des fonds et des placements.

Les sommes et les titres qui composent le fonds sont confiés à une banque ou à une société de fiducie chargée de protéger l'avoir des investisseurs. Le gestionnaire ne peut faire de transactions que par le biais de cette banque ou de cette société de fiducie.

Les sommes investies dans un fonds mutuels sont protégées par le prix de vente de tous les titres détenus dans le portefeuille du fonds mutuel. Par exemple, dans le cas d'un fonds d'actions, la valeur du portefeuille est protégée par le prix de vente de toutes les actions et les autres titres détenus dans le portefeuille.

Advenant qu'un fonds soit en difficulté, le fiduciaire liquidera l'avoir au prix du marché et distribuera l'argent recueilli à tous les détenteurs de parts. La protection est limitée à la valeur liquidative du portefeuille.

L'**Institut des fonds d'investissement du Canada** (IFIC) est l'association reconnue par le secteur canadien des fonds mutuels. Il fut fondé en 1962 sous le nom de l'**Association canadienne des fonds mutuels**. Parrain de l'industrie des fonds mutuels, l'Institut a comme mandat, entre autres choses, de voir à ce que ses membres respectent le code de déontologie.

▶ Quelques chiffres révélateurs...

Avant les années 1990, les membres de l'IFIC détenaient entre 75 et 80 % de l'actif des fonds mutuels au Canada. Aujourd'hui, la presque totalité des organismes de gestion de fonds sont membres de l'IFIC et géraient, au 31 janvier 1997, plus de 219 milliards $ de capitaux. Il y avait alors 219 organismes qui géraient 927 fonds. (N.D.L.R. - ces chiffres ont été mis à jour par LES AFFAIRES).

On peut affirmer sans crainte de se tromper que la croissance de cette industrie continuera à un rythme accéléré au cours des prochaines années.

Aujourd'hui, la complexité des marchés, les fluctuations des taux d'intérêt et la mondialisation de l'économie font en sorte qu'il est très difficile de gérer soi-même ses investissements. Cela demande beaucoup de temps et de l'expertise. Faire travailler pour soi des gestionnaires de portefeuille est l'un des avantages les plus intéressants offerts par les fonds mutuels. Pour l'épargnant, c'est une façon d'avoir accès aux conseils des professionnels de l'investissement.

Source : *Les Fonds mutuels, une autre façon d'épargner*, **Les Éditions Transcontinental**, Montréal.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

LES FONDS DESJARDINS

Peu importe votre type de portefeuille, Desjardins vous offre une gamme complète de Fonds de placement qui répondra à vos attentes.

Informez-vous auprès de votre conseiller Desjardins ou composez le 1 800 CAISSES.

www.desjardins.com

Desjardins pour s'aider soi-même

En bref

Peerless accélère sa rationalisation

La **Corporation de tapis Peerless** (Mtl, *PRG*, 1,58 $) a annoncé une nouvelle série de coupures visant à économiser 10 M$ par année. En 1995, Peerless a perdu 25 M$. Pour les neuf premiers mois de 1996, la perte s'élevait à 1,7 M$.

L'entreprise compte négocier des concessions salariales avec ses employés syndiqués et non syndiqués, a précisé **Raoul Heredia**, vice-président aux finances. Peerless a également décidé de rapatrier son siège social de Westmount à ses installations principales d'Acton Vale, en Estrie.

« Il est primordial de démontrer à tous les intéressés que nous sommes résolus à rentabiliser cette société », a indiqué **Anthony Griffiths**, président par intérim de la compagnie.

« La direction n'avait pas d'autre choix car la compagnie est toujours déficitaire. Les résultats financiers annoncés prochainement indiquent une perte d'exploitation substantielle », a souligné M. Heredia.

Peerless vise aussi à maximiser les synergies au niveau de ses activités de production et de distribution. Elle compte également poursuivre sa pénétration du marché américain. « Nous visons principalement le marché des immeubles de bureaux dans les grandes capitales américaines. Nous travaillons avec nos propres vendeurs que nous venons d'engager ainsi qu'avec des agents de commerce locaux », a précisé M. Heredia.

Peerless est le plus important fabricant de moquettes au Canada, autant dans le secteur commercial que résidentiel. La compagnie compte 1 150 employés principalement au travail à l'usine d'Acton Vale, en Estrie. (NM) ■

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	21-02 97	14 fév. 97	23 fév. 96
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	11,10	11,904	11,931	11,329
Barreau du Québec				
•Équilibré	12,37	12,118	12,157	11,188
•Obligations	9,31	10,890	10,960	10,449
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	12,83	12,223	12,240	11,341
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	4,80	34,406	34,386	34,424
•Obligations	9,70	38,719	38,915	37,158
•Actions	23,90	42,669	42,629	37,699
•Équilibré	17,10	45,233	45,233	41,143
•International	1,60	9,550	9,399	9,491
•Américain (10 mois)	8,50	11,423	11,430	10,641
•Croissance (4 mois)	23,8	10,785	10,598	-
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	13,16	13,325	13,350	12,221
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	14,94	63,371	63,460	53,520
•Fonds de placement	17,58	18,925	18,924	16,731
•Marché monétaire	4,60	10,014	10,014	10,014
•Obligations	2,85	10,387	10,338	10,577
•Actions canadiennes	17,66	13,403	3,394	11,651
•Actions internationales	3,15	9,170	9,093	8,853
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	11,20	12,332	12,342	11,799
•Actions canadiennes	23,30	17,842	17,794	15,154
•Obligations	8,20	11,395	11,423	11,046
•Court terme	5,10	9,586	9,586	9,778
•International-actions (1)	11,70	15,879	15,771	14,785
•Croissance et revenus	11,70	11,079	11,036	10,558
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	13,93	43,821	43,816	37,574
•Obligations	10,42	11,382	11,439	9,837

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 28 février 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3 266 8	Italie	Lire	1 235,990 0
Afrique française	Franc CFA	417,720 0	Jamaïque	Dollar	24,399 3
Allemagne	Mark	1,237 7	Japon	Yen	88,230 0
Antilles anglaises	Dollar	1,973 7	Liban	Livre	1 128,470 0
Argentine	Peso	0,730 8	Maroc	Dirham	6,854 6
Australie	Dollar	0,929 4	Mexique	Nuevo peso	5,780 0
Autriche	Schilling	8,710 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,630 0
Bahamas	Dollar	0,731 0	Norvège	Couronne	4,945 4
Barbade	Dollar	1,470 2	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,044 7
Belgique	Franc	25,520 0	Pakistan	Roupie	29,300 0
Bermudes	Dollar	0,731 0	Pays-Bas	Florin	1,391 5
Brésil	Real	0,768 4	Pérou	Newsol	1,919 2
Chili	Peso	303,220 0	Philippines	Peso	19,260 0
Chine	Renminbi	6,064 3	Porto-Rico	Dollar	0,731 0
Colombie	Peso	784,540 0	Portugal	Escudo	124,340 0
Cuba	Peso	13,888 9	Rép. dominicaine	Peso	10,560 0
Danemark	Couronne	4,719 2	Rép. tchèque	Koruna	19,398 4
Egypte	Livre	2,481 2	Roumanie	Leu	5 660,818 7
Espagne	Peseta	104,970 0	Royaume-Uni	Sterling	0,450 8
États-Unis	Dollar	0,731 0	Russie	Rouble	3 934,776 3
Finlande	Mark	3,694 7	Singapour	Dollar	1,041 2
France	Franc	4,177 2	Slovaquie	Koruna	22,460 0
Grèce	Drachme	194,420 0	Sri Lanka	Roupie	42,050 0
Haïti	Gourde	11,706 1	Suède	Couronne	5,510 8
Hong Kong	Dollar	5,656 4	Suisse	Franc	1,078 9
Inde	Roupie	26,167 5	Tunisie	Dinar	0,782 1
Iran	Rial	2 192,980 0	Turquie	Lire	89 022,300 0
Israël	New shequel	2,447 1	Venezuela	Bolivar	350,470 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

LES AFFAIRES

Immobilier

LES AFFAIRES *Dossier spécial*

Les professionnels de l'immobilier

Nouveau fonds de 450 M$ pour Brazos
Le fonds Lone Star pourrait investir la moitié de ce montant au Canada **p. 83**

Le Groupe AXOR investit 15 M$ à Pierrefonds
Le Groupe construira un aréna privé. Initialement, le centre sportif comptera quatre patinoires et des espaces commerciaux **p. 83**

É.A.
Une signature, une garantie
EA
Ordre des évaluateurs agréés du Québec

Le marché des résidences pour personnes âgées entre dans un cycle favorable

De 14 % au début des années 1990, le taux d'inoccupation dans les résidences pour personnes âgées est passé à 3,4 % en 1996, et devrait atteindre 2,5 % à la fin de l'année

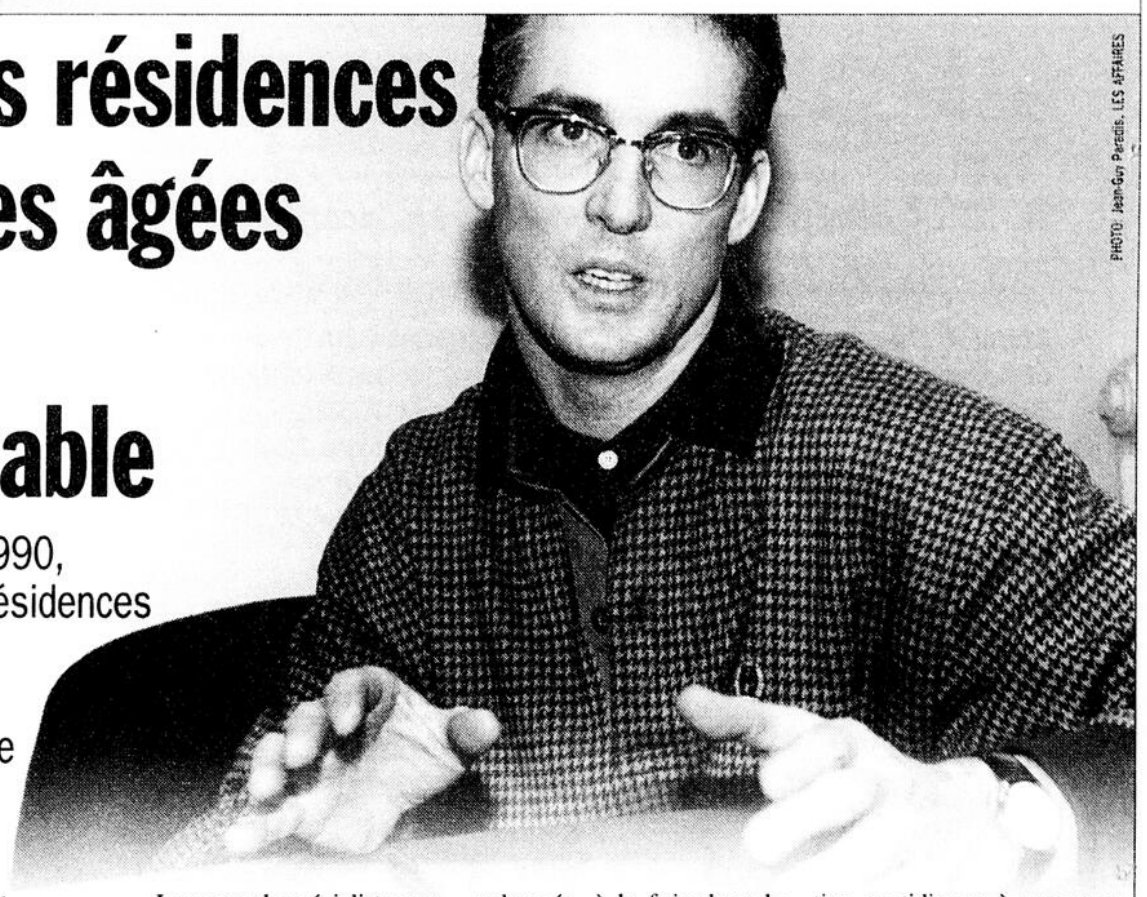


PHOTO: Jean-Guy Paredis, LES AFFAIRES

■ **Claude Paré : « Les centres privés devront accueillir des personnes de moins en moins autonomes. »**

Pascal Boret

Le marché des résidences pour personnes âgées se prépare à une poussée de croissance avant la fin du millénaire. Signe de cette fébrilité, plusieurs projets de constructions neuves devraient être annoncés très bientôt. Plusieurs rénovations ont aussi été complétées au cours de la dernière année.

« Cependant, la tendance va être du côté des établissements qui offrent aussi des soins et de l'assistance pour des retraités en perte d'autonomie », prévoit **Claude Paré**, président du **Centre Visavie**, une agence de conseillers en hébergement pour retraités.

Ce mouvement était largement prévisible. Dans un secteur où régnait une grande prudence au cours des cinq dernières années, le taux d'inoccupation a presque partout atteint un niveau plancher.

« On le situe à 3,4 % dans la région du Grand Montréal et on le prévoit même à 2,5 % en 1997 », a indiqué **Jean Laferrière**, analyste à la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL). Or, au début des années 1990, le taux d'inoccupation était de 14 %.

Ces chiffres concernent les résidences d'appartements car les pensions ou chambres connaissent de moins bonnes performances. Et ce sont les résidences de moyen de gamme (800 à 900 $ par mois, repas en option) qui s'en sortent le mieux avec un taux d'inoccupation de 1,9 %.

Financement difficile

Il ne faut toutefois pas s'attendre à une explosion de la demande. La courbe démographique n'indique pas de vieillissement massif de la population. Et les *baby-boomers*, dont les premiers ont 50 ans aujourd'hui, sont encore loin de frapper à la porte des maisons de retraite.

Mais le ton est donné, notamment par les manoeuvres du réseau de la santé. « Avant, pour des résidents nécessitant moins d'une heure et demi de soins par jour, les établissements n'avaient pas besoin d'un permis du ministère de la **Santé**, a expliqué M. Paré, puisque les centres d'accueil publics prenaient le relais pour les gens moins autonomes. Aujourd'hui, le secteur public ne prend à charge qu'à partir de deux heures et demi de soins. Cela va pousser les centres privés à accueillir des personnes de moins en moins autonomes. »

L'ennui, c'est que le financement est difficile à trouver pour ouvrir une résidence pour personnes âgées. La SCHL, échaudée par ses mauvaises expériences passées, a resserré ses critères pour assurer un prêt. « On tente, par exemple, d'éviter de financer des projets de moins de 50 chambres, a expliqué **Denis Pagé**, directeur de la SCHL à Montréal, parce que ce sont souvent des projets familiaux dans lesquels les gens s'épuisent à la tâche et finissent par avoir des problèmes. »

La SCHL a aussi augmenté le ratio prêt-valeur à 1.30, alors qu'il est de 1.15 pour d'autres projets. Elle est également plus sévère sur les taux d'inoccupation et exige des gestionnaires une meilleure expérience dans l'accueil des personnes âgées.

« Pour un projet de 450 000 $, les banques ne financent qu'environ 250 000 $. Il faut faire un apport important et avoir une provision sur son compte. Elles ne tiennent pas compte de la valeur du commerce, mais du prix du bâtiment vide », a résumé **Richard Perreault**, agent immobilier spécialisé dans ce type de transactions chez **Re/Max Montréal Métro**.

Le risque est en effet plus élevé au moment de la reprise. Une institution financière qui reprend un immeuble d'appartements met un nouveau gestionnaire en place et continue d'encaisser les loyers.

Dans le cas des résidences de retraités, le contexte est plus délicat. En cas de faillite, le ministère de la Santé intervient, les rumeurs peuvent se mettre à circuler, les problèmes surviennent et les affaires tombent vite.

Regroupement

Faute de souplesse de la part des institutions financières, M. Perreault croit que les investisseurs privés devront se regrouper pour financer eux-mêmes des projets. « Il s'agit de spécialistes, des médecins, des pharmaciens. Ils savent que le marché est bon et ils investiront. Cela aidera ceux qui veulent rénover ou acheter. »

La venue de spécialistes rassurera également les organismes prêteurs. Une évolution qu'a confirmé M. Paré : « Si on veut donner plus de soins aux résidents, il va falloir s'entourer de personnel qualifié. Aujourd'hui, il ne suffit plus d'être bien gentil pour ouvrir une résidence de personnes âgées, parce qu'en plus d'être bien gentils, il y en a qui ont une vraie formation. »

Tout le monde se met d'accord sur ce point : les résidences pour retraités restent un investissement rentable, comparable à l'hôtellerie, selon certains. Il faut toutefois être expérimenté et choisir sa clientèle suivant ses capacités. En effet, ceux qui ont connu des échecs avaient des résidences de taille moyenne. Ils ont accueilli des personnes en perte d'autonomie pour remplir leur maison et ont dû embaucher du personnel qualifié.

Or, la hausse de la masse salariale leur a été fatale dans une industrie où les marges bénéficiaires sont minces. « Cependant, si on parle de grands bâtiments dans lesquels on aménage une section de soins pour des personnes en perte d'autonomie qui payeront plus cher, on peut obtenir de bons rendements », estime M. Perreault.

La concurrence est pourtant acharnée, à la fois dans le secteur public, vers lequel se pressent des retraités dont les pensions ne suivent pas les tarifs du privé, mais aussi dans le secteur privé lui-même, qui utilise largement les services de bénévoles. « En fait, si les loyers n'ont pas augmenté davantage, estime M. Paré, c'est parce que des propriétaires persistent à faire des miracles avec des bénévoles. Mais si tout le monde comptait son temps... »

Attention particulière

Selon le directeur du Centre Visavie, ceux qui fonctionnent bien aujourd'hui sont ceux qui ont acheté à un prix intéressant quand la valeur marchande des immeubles a baissé, d'autant que ce type de gestion requiert une attention particulière.

Logic Gestion Immobilière a repris, il y a quatre ans, deux résidences, l'une à Chicoutimi, l'autre à Jonquière. « Dans des immeubles d'appartements, nous aurions besoin seulement d'un concierge par immeuble, mais dans ces résidences, il nous faut 25 employés par bloc », a précisé **François Bérubé**, président.

La plupart des propriétaires reconnaissent les efforts importants consacrés à la gestion quotidienne, à une nourriture appétissante et à une animation variée. Et, comme l'a fait remarquer **Gaston Morzadec**, propriétaire de deux résidences appartements, les rendements ne sont pas miraculeux pour autant : « Dans d'autres entreprises, on peut augmenter son chiffre d'affaires de 25 % par année. Mais une fois qu'une résidence est remplie, vous ne pouvez aller plus loin », à moins de construire ou de rénover.

C'est d'ailleurs ce qu'a fait le **Groupe Savoie** l'an dernier en construisant 180 nouveaux appartements à Mont-Saint-Hilaire, alors qu'il était déjà propriétaire de plusieurs résidences au Québec.

Eddy Savoie, président du Groupe, n'a pas manqué de réserver une partie des appartements pour une clientèle en perte d'autonomie. « Nous sommes toujours à la recherche d'occasions que nous rénovons avec notre compagnie de construction, a-t-il précisé. Cependant, elles sont de plus en plus rares. »

Chez Logic Gestion immobilière, on songe à un nouveau projet qui accueillerait des personnes souffrant de la maladie d'Alzheimer. M. Morzadec, pour sa part, parle de construire de nouvelles tours en utilisant les infrastructures existantes sur son site de *Rive des prairies*. ■

Hôtel : redressement de la situation au pays

Le Québec a toutefois connu une moins bonne année à cause des conditions climatiques

Stéphane Labrèche

De façon générale, le secteur hôtelier a connu une bonne année au pays en 1996. La situation devrait s'améliorer en 1997. C'est ce qui ressort de l'analyse de **Horwath consultants**, une firme spécialisée dans le marché hôtelier.

Sur le plan national, le taux d'occupation était d'environ 67 % en 1995 et en 1996. Selon Horwath, la situation ne devrait pas changer en 1997.

« Une demande soutenue, alliée à la croissance dynamique des prix moyens de chambres et à une augmentation restreinte de l'offre hôtelière, sont parmi les phénomènes qui dirigent le renversement de la situation des hôtels canadiens », est-il indiqué dans l'analyse de Horwath.

Il faut dire que la côte est dure à remonter. En effet, les hôteliers ont vécu des moments difficiles au début des années 1990 alors qu'une suroffre de chambres d'hôtel est venu décupler l'effet d'une baisse du nombre de voyageurs. Résultat : pour stimuler la demande, les hôteliers ont dramatiquement réduit leurs prix, causant des chutes de revenus de l'ordre de 20 %.

Aujourd'hui, les prix des chambres dans la plupart des villes canadiennes se comparent avantageusement sur le plan international.

Meilleurs résultats à Vancouver

Compte tenu de la vigueur de l'économie dans l'ouest du pays, il n'est pas surprenant de constater que Vancouver affiche les meilleurs résultats : le taux d'occupation atteint 78 % (en hausse de 2 % par rapport à 1995) et le prix moyen des chambres est de 149 $, comparativement à 110 $ au centre-ville de Toronto.

Au Québec, la situation est moins reluisante. Le taux d'inoccupation est de 63 % à Montréal, en baisse de 1 % par rapport à 1995, alors qu'il se chiffre à 62 % à Québec, aussi en baisse de 1 %.

Dans l'ensemble de la province, le niveau d'occupation moyen est de 48 %, soit le même niveau que l'an dernier. La différence par rapport aux statistiques de Montréal et celles de Québec s'explique en grande partie par le fait que les marchés secondaires ont moins bien fait que les centres urbains.

« Il y a eu moins de congrès en 1996, mais la température a été un facteur déterminant », a expliqué **Gilles Larivière**, président de Horwath. En effet, depuis la récession, les clients ont tendance à réserver à la dernière minute parce qu'ils savent qu'il y aura de la place et qu'ils pourraient ainsi profiter de rabais.

« Et parce que nous avons connu une mauvaise année du côté de la température, les gens ne sont pas venus ou ont réduit leur séjour ici. C'est dommage parce que tout le monde s'attendait à une bonne année. »

Tout n'est cependant pas gris. Le prix moyen des chambres a en effet augmenté en 1996 : de 4,2 % à Québec (99 $ la nuitée), de 3,7 % à Montréal (96 $) et de 3,1 % pour l'ensemble de la province (72 $).

Pour 1997, Horwath prévoit une hausse de l'achalandage de 1 à 2 % et une augmentation du prix des chambres variant de 3 % à 5 %.

Par ailleurs, Horwath souligne que les voyageurs d'affaires demeurent la clientèle la plus importante dans les hôtels canadiens. Au total (privé, public et congrès), ils comptaient pour près de trois clients sur cinq en 1996.

Il n'est donc pas surprenant de voir les sociétés hôtelières investir massivement pour attirer les voyageurs d'affaires. Des chambres spécialement conçues, avec une zone *travail*, leur sont réservées : télécopieur, imprimante, téléphone sans fil, fauteuil ergonomique, etc.

À elle seule, la société **Hôtels et centres de villégiature Canadien Pacifique** « a investi 650 M$ au sein de ses propriétés en vue d'offrir une panoplie de services à la clientèle d'affaires ».

En plus des investissements dans les établissements traditionnels, Horwath fait remarquer que les formules hôtelières pour le séjour prolongé sont de plus en plus courantes. « Ciblant précisément la clientèle d'affaires, ce produit est conçu pour les marchés secondaires ou tertiaires, et pour être situé à proximité des complexes de bureaux ou des parcs industriels », est-il écrit.

Selon la firme de consultants, cette tendance devrait prendre de l'ampleur au Canada au cour des prochaines années. ■

Marché des hôtels (Canada) : taux d'occupation

Ville	1995	1996
Halifax	73 %	69 %
Montréal	64 %	63 %
Ottawa	71 %	73 %
Toronto	71 %	71 %
Winnipeg	67 %	68 %
Calgary	72 %	75 %
Edmonton	60 %	62 %
Vancouver	76 %	78 %

Source : Horwath — Tableau : LES AFFAIRES

Gestion Forest-Morency Inc.
L'efficacité au service de la gestion
Trois divisions pour mieux vous servir:
Division Copropriété et personnes agées ..... Lionel Boucher, CGA (514) 871-1234, poste 2222
Division résidentielle ..... Nathalie Forest, ADMA (514) 871-1234, poste 2242
Division commerciale ..... Daniel Bouffard, CA (514) 871-1234, poste 2258
• ACQUISITION • GESTION • DISPOSITION
Membre de l'IDU (Institut du Développement urbain)
Membre de l'association des syndicats de copropriété du Québec

LA FORCE
AU SERVICE DES INVESTISSEURS IMMOBILIERS
ALFID
Le Groupe Alfid
MONTRÉAL / GENÈVE
Voué depuis 1983 à la croissance des actifs de ses clients.
Plus de 2,600 appartements et 1 million de pieds carrés commercial et industriel sous gérance au Québec.
250 employés au service de la clientèle 24 heures sur 24, pour faire face et résoudre les problèmes de gestion les plus complexes.
Alfid Services Immobiliers Ltée — Courtage Alfid Ltée — Construction Alfid Ltée
PROMANAC SERVICES IMMOBILIERS (1992) LTÉE
Les Services d'Entretien Alfid Ltée — Sécurité Alfid Ltée — Socofim (1993) Inc.
500, Place d'Armes, bureau 2600, Montréal (Québec) H2Y 2W2
Téléphone: (514) 282-7654 . Fax: (514) 282-7495
web: www.alfid.com . email: alfid@alfid.com

espace Conseil en immobilier d'entreprise
Une équipe multidisciplinaire au service exclusif de l'utilisateur d'espace commercial et industriel
EXPERTISE:
- location d'espace commercial et industriel
- vérification de baux
- négociation de baux
- investissement immobilier
- recherche de site
La force d'une équipe au service exclusif des utilisateurs d'espace
Courtier immobilier agréé
Tél.: (514) 284-3535 • Fax: (514) 284-6373

Stéphane Labrèche

Eaton : les propriétaires doivent patienter

Plusieurs détaillants n'ont pas réussi à suivre l'évolution du marché. L'impact des grandes surfaces est révélateur à cet égard

L'industrie immobilière n'a pas changé. Fondamentalement, l'objectif est, et a toujours été, de permettre à une entreprise d'oeuvrer dans le meilleur environnement possible.

Que ce soit en termes de production ou de commercialisation, l'immeuble demeure un outil. À l'intérieur, tout doit être pensé de façon à ce que chaque pi² soit utilisé au maximum.

Et c'est là que les changements se font sentir. À cet égard, l'impact des grandes surfaces dans la vente au détail est incroyable. Qu'on pense à **Greenberg**, à **Distribution aux consommateurs** et à tant d'autres qui n'ont pu s'ajuster à la concurrence, qui n'ont pu repenser leur façon de vendre leurs produits. Ou qu'on pense à **Eaton**, qui vient de se placer sous la protection des tribunaux pour se réorganiser, justement parce qu'elle n'a pas su suivre l'évolution du marché.

Pour les propriétaire immobiliers, chaque cas est différent puisque chacun se spécialise dans un type de *produit*.

Cadillac Fairview, par exemple, qui possède surtout des centres commerciaux régionaux, se retrouve plus exposée par les difficultés d'Eaton qu'elle ne l'était avec Greenberg. Toutefois, **Jon Hagan**, vice-président exécutif et chef de la direction financière de Cadillac Fairview, estime que les difficultés d'Eaton ne peuvent avoir un impact démesuré sur les activités de son entreprise.

« Eaton se trouve dans 17 de nos centres commerciaux au pays (dont quatre au Québec). Or, ces loyers représentent seulement 3 % de nos revenus de location totaux », a-t-il dit. C'est quand même important ! Selon lui, les frais de location mensuels totalisent un peu plus de 1 M$.

Jon Hagan rappelle qu'Eaton est en processus de restructuration et qu'elle pourrait fort bien en sortir en meilleure position : « Il faut attendre de voir ce qui va se passer. » Cadillac Fairview est bien placée pour connaître la situation de son locataire puisqu'elle a vécu la même situation il y a à peine deux ans. « Il est trop tôt pour faire des hypothèses. Une chose est certaine, nous sommes partenaires depuis de nombreuses années, et nous allons faire de notre mieux pour les aider », a fait valoir le vice-président. Les loyers de mars ont d'ailleurs été versés sans problème. Chez **Ivanhoé**, qui possède en partie ou en totalité cinq centres commerciaux où loge Eaton, on arrive au même constat : il est préférable d'attendre.

Proposition d'ici au 15 juin

Selon l'ordonnance de la Cour, Eaton a jusqu'au 15 juin pour déposer son plan de restructuration. D'ici là, le détaillant devra analyser la situation et décider quels magasins resteront ouverts.

Alain Riendeau, spécialiste en insolvabilité chez **Martineau Walker**, a indiqué que l'ordonnance permettait à Eaton de résilier un certain nombre de baux, moyennant un avis de 30 jours.

Lorsque nous l'avons contacté, Jon Hagan se disait incapable de prévoir quels étaient les magasins les plus vulnérables parce qu'il ne connaissait pas la valeur des ventes dans chaque magasin d'Eaton. En effet, pour les plus petits locataires, la coutume est d'avoir un bail de base, auquel vient s'ajouter un montant qui varie selon le volume des ventes. Cette façon de procéder n'est toutefois pas utilisée pour les grands détaillants (*majors*).

Il leur faut donc attendre !

Une fois qu'elle aura fait connaître ses intentions, Eaton devra s'entendre avec chaque propriétaire sur les montants qui leur seront versés en guise de pénalité.

Si l'un d'eux refuse, alors il devra patienter et voter sur la proposition qu'Eaton déposera au plus tard le 15 juin. « L'idée est de savoir combien cela va coûter pour relouer le local et à quel prix il pourra être loué », a indiqué Me Riendeau. Jusqu'à maintenant, la direction d'Eaton a refusé de dire quels magasins étaient les plus susceptibles d'être touchés par le plan de restructuration. **Ed Goral**, directeur général du *Centre Eaton* (aucun lien avec les magasins Eaton), juge qu'il serait surprenant que le magasin du centre-ville ferme ses portes. « C'est le deuxième plus important magasin du pays selon le volume des ventes. Cependant, la direction va sûrement procéder à une rationalisation des locaux », a-t-il dit. Selon les informations inscrites à la Ville de Montréal, l'immeuble actuel a une superficie de plus de 800 000 pi². Or, Eaton pourrait fonctionner avec la moitié de l'espace actuel. L'entreprise a d'ailleurs ce plan en tête depuis plusieurs années.

De plus, la situation est différente au centre-ville puisque Eaton est propriétaire de l'immeuble. Si elle ferme le magasin, l'entreprise se retrouvera avec un immeuble évalué à 55 M$ (40,4 M$ pour le terrain et 14,6 M$ pour l'immeuble) sur les bras. ■

À louer

LAVAL

Centre d'affaires Le Corbusier

Espaces commerciaux 2500 et 5000 pi. ca.

Espaces à bureaux 500 à 7000 pi. ca.

Espaces modernes aménagés selon vos besoins

(514) 744-9742

Société Immobilière ARBOIS inc. ARBOIS

HUDON, GENDRON, HARRIS, THOMAS

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

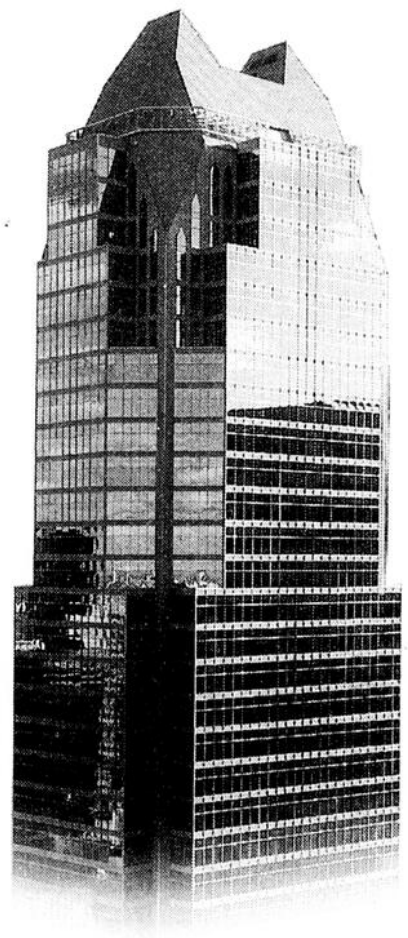
Avocats

L'avenir par-delà la tradition.

630, boulevard René-Lévesque Ouest • 27e étage • Montréal, Québec • Canada • H3B 1S6

Téléphone: (514) 871-1398 Télécopie: (514) 871-9987 E-Mail: hght@hght.com

PLACE DE LA CATHÉDRALE



QUE VOTRE VOLONTÉ SOIT FAITE...

Bienvenue à Place de la Cathédrale

Afin que votre volonté soit faite, Canderel vous offre un environnement de travail complètement différent au coeur même de Montréal.

Place de la Cathédrale, c'est beaucoup plus qu'un immeuble à bureaux, c'est une petite ville dans la ville, avec des espaces de bureaux de grande classe dans la tour, une galerie de boutiques, un jardin délicatement entretenu, des restaurants et le métro.

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui pour visiter votre coin de paradis, à Place de la Cathédrale. Et que la paix soit avec vous.

CANDEREL

Nous bâtissons des tours de force

(514) 842-8636

Courtiers et gestionnaires : la collaboration est parfois difficile

Stéphane Labrèche

« Nous avions le mandat de vendre un immeuble et, pour faciliter notre tâche, le gestionnaire nous avait donné des clés. Cependant, quand on s'est rendu sur place pour faire visiter la propriété à un client, les serrures avaient été changées sans qu'on en soit avisé. »

Selon **François Paquin**, président de la **Société immobilière Élan**, cette situation reflète l'état du marché actuel. Selon lui, tous les gestionnaires n'agissent pas de cette façon, mais il n'en demeure pas moins que le problème existe.

Effectivement, il y a un conflit potentiel entre les deux professions. « Notre mission première est de vendre l'immeuble, de le sortir des livres de l'institution. Par contre, la gestion est le gagne-pain du gestionnaire. Si on vend l'immeuble, il perd un mandat », a déclaré François Paquin.

D'une certaine façon, le courtier est ainsi devenu une menace !

En effet, le marché immobilier est arrivé à la croisée des chemins, à un nouveau cycle. Il n'y a pas longtemps, les institutions financières reprenaient tellement d'immeubles, et le marché était tellement à plat, que le problème ne se posait même pas. Aujourd'hui, la situation est différente. Même si le nombre de reprises hypothécaires demeure élevé, de plus en plus d'immeubles trouvent preneur. Résultat : la tarte cesse de grossir et les gestionnaires doivent s'ajuster.

Les deux côtés de la médaille

Il faut cependant préciser que cette perception n'est pas partagée par tout le monde. Selon **René Bellerive**, président de la firme de courtage **Kevlar**, la situation n'est pas aussi dramatique. Selon lui, le plus difficile est d'obtenir les bonnes informations financières. « Très souvent, les chiffres obtenus lors de la vérification diligente diffèrent de ceux fournis par les gestionnaires », a-t-il dit.

Il donne l'exemple d'un immeuble qui vient d'être vendu pour 200 000 $ de moins de ce qui avait été convenu, « tout cela parce que le gestionnaire ne nous avait pas donné toute l'information sur les loyers gratuits à la fin du bail ».

« Je prépare mes brochures de vente avec leurs renseignements et je les fais même vérifier par le gestionnaire. Cependant, quand l'acheteur fait la vérification diligente, il arrive souvent que les chiffres soient différents. Cela paraît mal », a dit M. Bellerive.

« Effectivement, il y a une possibilité de conflit d'intérêts et cela peut causer une anxiété, a indiqué **Robert Poirier**, de **Royal LePage**. Cependant, je ne suis pas prêt à dire que c'est la norme. »

De plus, Robert Poirier a souligné que la plupart des gestionnaires avaient plus d'un mandat, et que ceux qui n'offraient pas toute la collaboration nécessaire dans un cas en particulier se faisaient plus de mal que de bien. « Ceux qui agissent ainsi risquent tout simplement de ne pas obtenir d'autres mandats », a-t-il dit.

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Jean Martineau : « Les gestionnaires qui n'offrent pas toute leur collaboration aux courtiers se tirent une balle dans le pied. »**

En fait, plusieurs gestionnaires ont semblé surpris lorsque nous leur avons demandé s'ils percevaient une telle tension. Selon **Bernard Labelle**, président de la société de gestion **Groupe Labelle**, il est légitime pour les courtiers de croire à un manque de collaboration. « Le courtier ne voit qu'un côté de la médaille, alors dès qu'il y a un contretemps ou un inconvénient, c'est la faute du gestionnaire. Pour lui c'est clair, le gestionnaire a peur de perdre le mandat », a-t-il laissé entendre.

Selon lui une grande partie du problème provient de la surcharge de travail dans les institutions financières. « C'est sûr que l'information est parfois difficile à faire circuler parce que les banques ont beaucoup de dossiers en ce moment. Il peut arriver qu'un banquier ne soit pas en mesure de nous rappeler rapidement », a expliqué Bernard Labelle. **Jean Martineau**, président de la firme de gestion **Société immobilière Jean Martineau**, rejoint les propos de Robert Poirier. Selon lui, les gestionnaires qui n'offrent pas toute leur collaboration aux courtiers se tirent une balle dans le pied.

« Quand on gère pour une institution financière, on sait qu'il ne s'agit pas d'un mandat à long terme. Cependant, peu importe, notre objectif est de créer de la valeur, de faire en sorte que l'immeuble se vende vite et bien. C'est la seule façon de procéder », a affirmé Jean Martineau.

M. Paquin concède que le problème est peu répandu. « Je ne suis pas prêt à dire qu'on a perdu une vente à cause du manque de collaboration d'un gestionnaire, mais disons que cela ne facilite pas notre tâche », a-t-il fait valoir.

C'est pourquoi il s'est associé avec une firme de gestion, le **Groupe Renaud**, pour mettre tout doute de côté. « Cela nous permet d'offrir un service complet à l'institution financière, et cela nous assure d'obtenir toute la collaboration voulue. » ■

LES GRANDS CHANGEMENTS DE L'HEURE EN IMMOBILIER

L'association du Québec de l'Institut Canadien des Évaluateurs est très fière de vous inviter à ce séminaire de premier ordre en immobilier. Nos conférenciers-invités, «leaders» et experts dans leurs domaines respectifs, nous parleront des nouvelles tendances et de l'avenir du marché immobilier commercial-institutionnel : mondialisation ! liquidité ! méga-joueurs ! Reits !

Conférenciers-invités :

OXFORD QUÉBEC — DS Marcil — SITQ IMMOBILIER

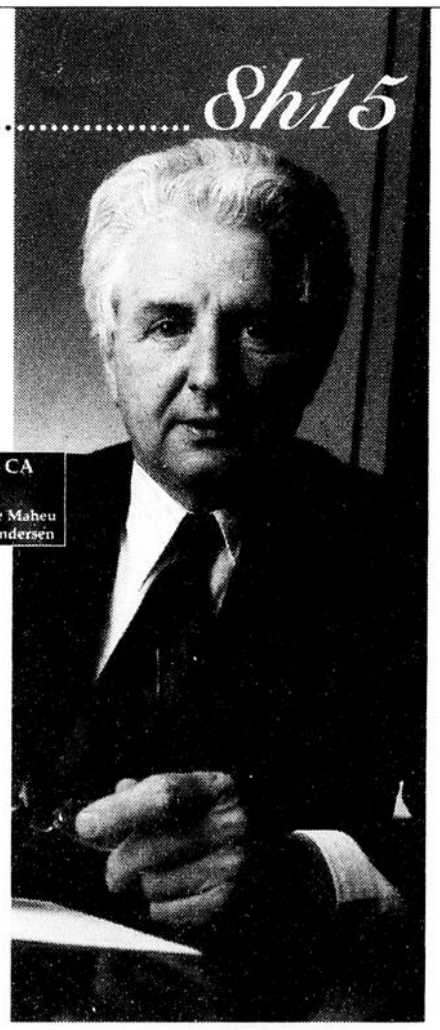
Daniel Dorey - Président - OXFORD QUÉBEC
Robert Roy - Vice-Président et Administrateur - DS MARCIL INC.
Yvon Tessier - Premier V.-P. Investissements et Gestion de Portefeuille - SITQ IMMOBILIER

MERCREDI LE 12 MARS 1997, 17h30 À 20h30 PRÉCIS
HÔTEL REINE ELIZABETH

60,00$ par personne, incluant le souper, payable sur place, par chèque ou comptant.
L'enregistrement se fera de 17h00 à 17h30

Réservez maintenant au 282-9986, poste 2643

PLACE LAVAL
A l'heure de la saine gestion



"Mes associés et moi venons de procéder à une analyse stratégique de notre localisation à Laval.

Régent Watier, CA
Associé directeur
Le Groupe Mallette Maheu
Associé à Arthur Andersen

Nos critères de sélections étaient élevés et nombreux : des aménagements fonctionnels dans un environnement propice à l'optimisation de notre productivité, un emplacement géographique facilitant les déplacements de nos clients et de notre personnel ainsi qu'un rapport qualité-prix indiscutable.

Compte tenu des critères de sélection déjà énoncés, de la collaboration des gestionnaires du complexe et de la masse critique d'entreprises diversifiées qui y sont établies, notre décision :

demeurer à Place Laval."

Le complexe lavallois
à l'angle des boul. des Laurentides et St-Martin

PLACE LA CITÉ DES AFFAIRES LAVAL

Information:
(514) 629-8377
brochure disponible sur demande

L C B A

Groupe LCBA
(Leonard, Chevalier, Bernard & Associés)
Évaluateurs et analystes immobiliers

- Consultation immobilière
- Fiscalité municipale
- Expropriation
- Arbitrage/litiges
- Études de marché
- Vérification diligente
- Financement
- Acquisition/disposition
- Portefeuilles immobiliers
- Études de positionnement
- Gestion de taxes

1100, boulevard René-Lévesque Ouest, bureau 1310
Montréal (Québec) H3B 4N4
Téléphone : (514) 392-7700
Télécopieur : (514) 392-7760

Correspondants à Ottawa, Toronto, Edmonton et Vancouver

Dossier spécial

Immobilier commercial

Le bail commercial et ses pièges en matière de TPS et de TVQ

Le propriétaire qui verse 25 000 $ à un locataire pour l'encourager à signer un bail s'expose à une cotisation du ministère du Revenu, s'il ne perçoit pas et ne remet pas la TPS et la TVQ sur le montant de 25 000 $

Il n'est pas étonnant de constater qu'après plusieurs années de mise en application de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et de la taxe de vente du Québec (TVQ), certains propriétaires et locataires de locaux commerciaux reçoivent encore des avis de cotisations émis par le ministère du **Revenu** du Québec (MRQ) concernant la gestion du bail commercial.

En effet, la complexité des lois explique souvent pourquoi ces propriétaires et ces locataires se font prendre au piège lors d'une vérification de taxes [1]. Par exemple, dans le cadre d'un bail net, il faut se souvenir que la TPS et la TVQ doivent être prélevées sur la totalité du loyer incluant le loyer additionnel.

Rappelons qu'un bail net est celui où l'on retrouve un loyer de base plus un loyer additionnel (ou frais communs) représentant les frais d'entretien et d'exploitation, tels que conciergerie, électricité, taxes foncières, etc.

Ainsi, le propriétaire qui ne perçoit pas les taxes sur une partie du loyer additionnel, au motif que les dépenses visées sont normalement exemptées de taxes, s'expose à une cotisation des autorités fiscales.

Entre autres, lorsqu'un propriétaire acquitte ses taxes foncières à la municipalité, cette dernière ne perçoit aucune TPS-TVQ car il s'agit d'une fourniture exonérée. Toutefois, lorsque cette même dépense est assumée par un locataire via une clause de loyer additionnel, la TPS et la TVQ sont applicables.

Encouragement à l'intention du locataire

Avec des taux d'inoccupation qui peuvent être particulièrement élevés dans le secteur de l'immobilier, il n'est pas rare, sinon courant, de voir des propriétaires offrir des incitatifs intéressants à leurs locataires afin de demeurer concurrentiels sur le marché. Ces incitatifs peuvent souvent réserver des surprises à ceux et celles qui ignorent le traitement des taxes qu'il faut y rattacher.

Prenons le cas fort simple d'un bail prévoyant la location d'un local commercial pour une période de trois ans moyennant 36 mensualités établies à 12 500 $ chacune.

Pour encourager un locataire à renouveler le bail, le propriétaire accorde deux mois de loyer gratuit, alors qu'il n'y avait rien d'indiqué à cet effet dans la convention. Le propriétaire devra tout de même remettre au ministère du Revenu la TPS et la TVQ sur les deux mois de loyer gratuits consentis au locataire, soit 3 488,75 $ (12 500 $ X 2 x 13,955 %).

Pour que le propriétaire n'ait pas a percevoir de TPS-TVQ sur les deux mois de loyer gratuits, il doit apporter une modification au bail ou émettre une note de crédit au locataire pour tenir compte de cet incitatif.

Par ailleurs, le locataire s'expose aussi à une cotisation lorsqu'il reçoit de son propriétaire un montant fixe pour l'inciter à signer un bail. Sauf exceptions, le locataire est présumé avoir effectué un service taxable au propriétaire et doit remettre la TPS-TVQ sur le montant reçu. Si, par exemple, le propriétaire verse 25 000 $ au locataire pour l'encourager à signer un bail, ce dernier s'expose à une cotisation du ministère s'il ne perçoit pas et ne remet pas la TPS et la TVQ sur le montant de 25 000 $.

Annulation du bail

Il peut arriver qu'un locataire veuille mettre un terme à un bail commercial avant la date de son expiration et ce, pour une multitude de raisons. Habituellement, les parties vont s'entendre pour qu'un montant soit versé par le locataire au propriétaire et ainsi permettre la résiliation du bail. Cette entente peut déjà être prévue dans le bail ou négociée au moment de la résiliation.

Cependant, lorsque cet événement se produit, le propriétaire et le locataire ont intérêt à connaître les implications de taxes entourant la transaction. En effet, dans cette situation, la loi présume que le propriétaire a effectué une fourniture taxable au locataire et la taxe doit être perçue en conséquence. Par exemple, si un locataire offre 50 000 $ au propriétaire pour résilier un bail et que le bail ou les négociations ne font aucune mention des taxes, le bailleur devra remettre au ministère un montant de TPS et de TVQ à même les 50 000 $ reçus.

Toute une surprise pour un bailleur qui pensait avoir obtenu 50 000 $ et qui se voit contraint de l'amputer afin d'en remettre une partie au ministère !

Finalement, puisque le malheur des uns fait aussi le bonheur des autres, le locataire qui a engagé la dépense de 50 000 $ aura droit à un crédit de taxe sur intrants (CTI) et à un remboursement de taxes sur intrants (RTI) si le montant a été versé dans le cadre de ses activités commerciales.

Les pièges TPS-TVQ qui guettent les propriétaires et les locataires en matière immobilière peuvent être nombreux, tels que diminution de loyer, règles de changement d'utilisation, etc.

Malheureusement, les propriétaires et locataires n'ont pas toujours le réflexe de penser à l'implication des taxes qui, pourtant, joue un rôle significatif dans la saine gestion d'une entreprise.

Évidemment, on ne peut demander aux propriétaires et locataires de locaux commerciaux de tout connaître. Toutefois, ceux et celles qui auront pris le temps de s'interroger sur les pièges possibles de la TPS-TVQ se sentiront sûrement plus à l'aise lorsque le ministère du Revenu cognera à la porte de leur entreprise. ■

1 : Le présent article fait référence aux propriétaires et locataires inscrits au fichier de la TPS-TVQ.

Edith Buist

Edith Buist est membre du Comité de spécialisation du secteur immobilier chez Samson Bélair Deloitte & Touche.

HEUFF ET ASSOCIÉS

- gestion d'actifs
- revues stratégiques
- restructuration de prêts
- stratégies de disposition
- développement et redéveloppement immobilier
- évaluation des performances d'investissement
- évaluation et sélection de gestionnaires d'immeubles
- évaluation de la valeur marchande

Téléphone: (514) 874-1822

«50,000 à 125,000»

FACILE ET SANS RISQUE

Confiez-nous entre 50,000 et 125,000 pieds carrés,

c'est sans risque !

Pour nous, il n'existe pas de petit contrat :

nous vous garantissons toujours

un service de premier ordre.

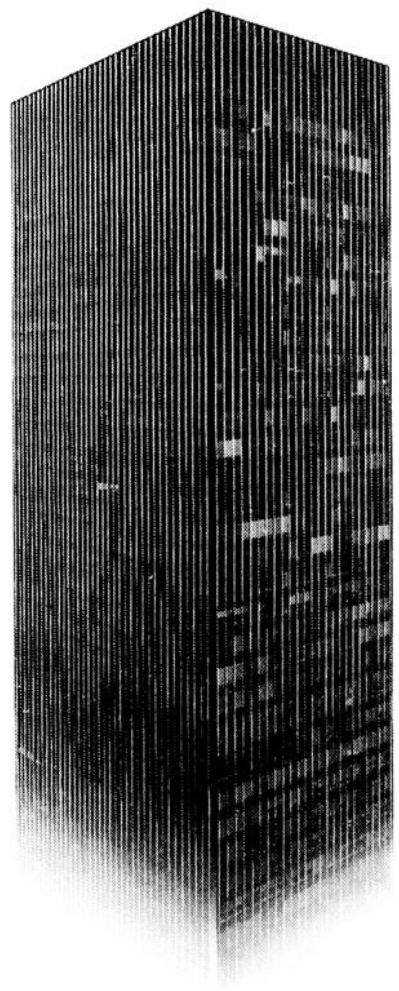
LES GESTIONS CONTACT

ENTRETIEN D'IMMEUBLES

Confiez-nous l'entretien de votre édifice et ... n'y pensez plus !

Tél. : 514 **975-2222** • Fax : 514 **975-2224**

630, BOULEVARD RENÉ-LÉVESQUE OUEST



COCON CARRÉ...

Bienvenue au 630, boulevard René-Lévesque ouest

Pour vous, Canderel a mis au point le bureau idéal : un savant mélange de services, d'espace et de confort. Certains l'appellent déjà le bureau-cocon.

Découvrez votre nouvelle retraite : un immeuble à l'architecture très pure, récemment rénové avec soin. Vous y jouirez d'un espace de services personnalisés qui vous permettront de mener vos affaires avec un maximum d'efficacité dans le plus grand confort.

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui pour visiter votre bureau-cocon au 630, boulevard René-Lévesque ouest. Et laissez-vous dorloter.

CANDEREL

Nous bâtissons des tours de force

(514) 842-8636

Pascal Boret

Le courtage immobilier ne plaisante plus avec la discipline

Le Comité de discipline de l'ACAIQ fait preuve de sévérité envers les contrevenants à la Loi sur le courtage immobilier

À l'**Association des courtiers et agents immobiliers du Québec** (ACAIQ), une anecdote veut que depuis les premières audiences du *Comité de discipline*, les membres lisent avec un nouvel intérêt la revue d'information de leur association.

Et pour cause, l'*ACAIQ-Magazine* publie fidèlement le résumé des décisions rendues par le Comité de discipline : le nom des coupables, les faits reprochés et les amendes infligées. Rien de tel pour éveiller l'intérêt des lecteurs...

Et la prudence des agents ! « Je vous assure que personne n'a envie de se retrouver dans les pages du magazine, a confié **François Léger**, président de l'ACAIQ. Cette seule publicité est déjà bien dissuasive. »

La première audience du Comité s'est tenue le 31 mai 1995. Et pas loin de 250 causes ont été entendues depuis. Comme le souligne l'ACAIQ-Magazine, on ne rit plus : le Comité peut imposer des sanctions allant de la simple réprimande à la révocation temporaire ou permanente du droit de pratique, ou à l'imposition d'amendes variant entre 600 et 6 000 $ par chef d'accusation.

« Cette sévérité vient de la volonté fondamentale des membres d'épurer la profession, estime M. Léger. Ceux qui commettent des fautes ne sont pas nombreux, mais ils causent un dommage énorme. Or l'ACAIQ doit redorer le blason du courtage immobilier. »

Si l'ACAIQ n'a pas le titre de corporation comme le **Barreau du Québec** ou la **Chambre des notaires**, elle en a au moins les armes puisque son Comité de discipline peut s'appuyer sur le *Code des professions*.

« Nous fonctionnons de la même manière que chez les ordres professionnels, a indiqué **André Desgagné**, président du Comité de discipline. Nous avons les mêmes règles de procédure ainsi que des sanctions identiques. »

M. Desgagné sait de quoi il parle. Avant d'être nommé pour trois ans par le gouvernement du Québec dans sa nouvelle fonction, il a été le président de l'**Ordre des professions** pendant 10 ans.

132 plaintes en 1996

La plupart des accusations portées devant le Comité de discipline concernent des infractions aux règles de déontologie, aux règlements de l'ACAIQ ou encore à la *Loi sur le courtage immobilier*, un arsenal législatif mis en place en 1994 pour protéger le public et la profession.

Les manquements aux règles peuvent être aussi variés que les demandes d'enquête. N'importe qui peut en effet demander au Syndic de l'ACAIQ d'ouvrir une enquête sur le comportement d'un agent ou d'un courtier immo- →

Des amendes dissuasives pour les contrevenants

Un total de 48 000 $: c'est le montant auquel vient d'être condamnée une compagnie de courtage immobilier commercial de Québec, **Service Immobilier Option**, au mois de février dernier.

Même si une amende ne peut pas dépasser 6 000$, les chefs d'inculpation peuvent être multiples. Cela, les administrateurs de Service Option l'ont appris à leurs dépens.

Camil Girard et **Suzanne Chabot** ont été condamnés à trois amendes de 6 000 $ chacune, tandis que leur compagnie écopait de deux amendes de 6 000 $. Motif de cette sévérité : non-collaboration avec le Syndic de l'**Association des courtiers et agents immobiliers du Québec** (ACAIQ). En clair, les intimés ont refusé de répondre aux demandes du Syndic.

Le montant total constitue un rare sommet pour le Comité de discipline de l'ACAIQ puisque peu de dossiers jusque-là avaient dépassé les 10 000 $ d'amendes.

Il faut toutefois noter un autre cas de non-collaboration avec le Syndic qui a valu à la compagnie **Worldwide** (WBA), de Montréal, une condamnation à plus de 12 000 $ d'amende en janvier 1996, alors qu'elle était représentée par **Marco Melfi**. L'agent immobilier **Paul Olsen**, alors employé par Worldwide, avait pour sa part été condamné à près de 2 000 $ d'amende. Récidive en juin 1996, puisque Worldwide, représentée cette fois par **Laura Bocca Forneau**, était condamnée à plus de 25 000 $ pour les mêmes motifs que précédemment.

L'été dernier, c'est **André Châles** qui a fait les frais de la nouvelle sévérité au sein du courtage immobilier avec un total d'amendes d'environ 13 000 $.

M. Châles, reconnu coupable sous huit chefs d'accusation alors qu'il était dirigeant de la compagnie de location d'appartements **Andsie**, a été en outre suspendu de son certificat pour une durée de 12 mois.

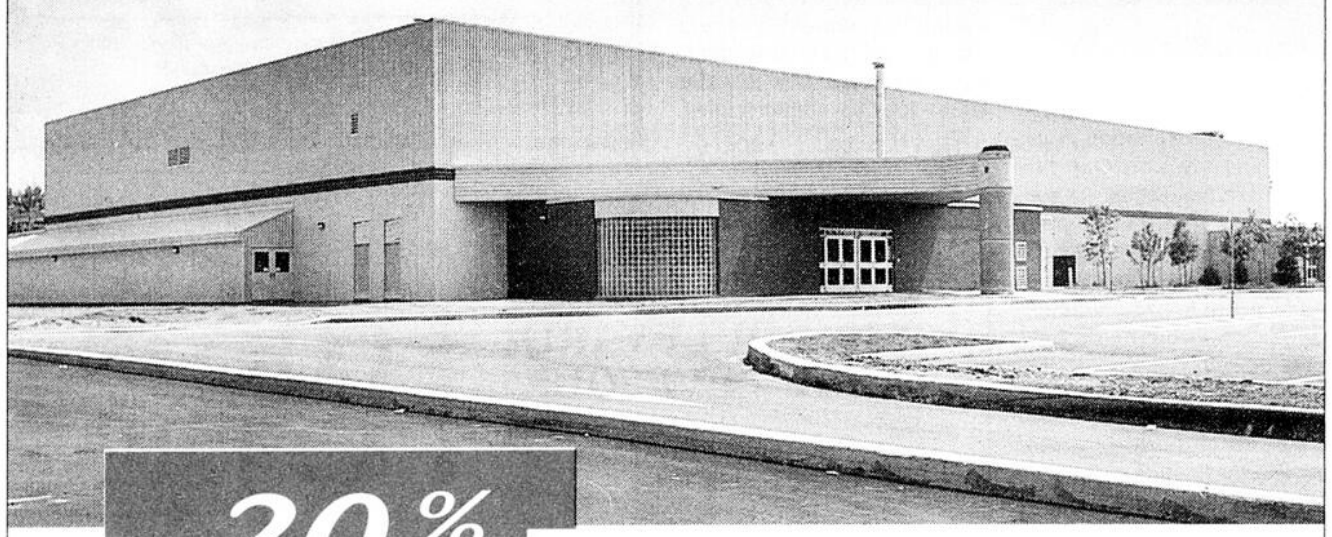
Parmi les accusations les plus graves portées contre lui : celle de s'être approprié des sommes d'argent qui auraient dû être ou qui étaient détenues en fidéicommis.

Les accusations contre les courtiers ou les agents peuvent être très variées : de la publicité mensongère au renseignement erroné, du contrat de courtage fantaisiste à la promesse d'achat frauduleuse, etc. Comment porter plainte ? Il suffit de s'adresser au Syndic de l'ACAIQ, qui envoie un formulaire de demande d'enquête à remplir. Ensuite, le Syndic fait enquête sur chaque demande, peu importe son origine. S'il décide de ne pas donner suite, il doit justifier sa décision par écrit. Dans ce cas, la personne peut toujours porter plainte devant le Comité de discipline, mais doit engager ses propres moyens pour le faire.

Par ailleurs, ceux qui sont trouvés coupables par le Comité de discipline peuvent en appeler de la décision devant la Cour du Québec. La demande d'appel doit cependant être déposée dans les 60 jours suivant la décision. (PB) ■

DEUXIÈME SURFACE DE GLACE, Aylmer, Québec

42 825 pi² de solution Murox

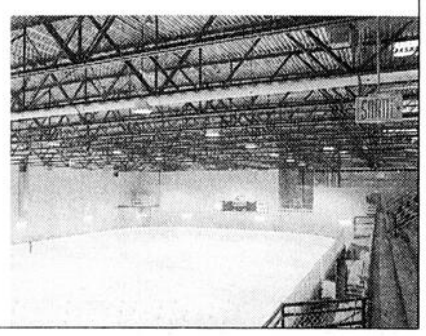


20 % plus rapide que la solution traditionnelle

LA SOLUTION MUROX COMPREND À LA FOIS LES MURS ISOLÉS ET LA CHARPENTE D'ACIER. LE MÊME MATÉRIEL ET LA MÊME ÉQUIPE SONT UTILISÉS POUR L'INSTALLATION DES DEUX COMPOSANTES. ON PEUT DONC DIMINUER LE NOMBRE DE CORPS DE MÉTIER QUI INTERVIENNENT DANS LES TRAVAUX ET SIMPLIFIER LA SUPERVISION. RÉSULTATS : UNE RÉDUCTION CONSIDÉRABLE DE LA DURÉE DES OPÉRATIONS SUR LE CHANTIER ET UNE BAISSE SIGNIFICATIVE DES COÛTS DE MAIN-D'ŒUVRE.

Solutions sur commande
Service sur commande

NOS SYSTÈMES, NOTRE EXPERTISE ET NOS INSTALLATIONS NOUS PERMETTENT DE VOUS OFFRIR DES SOLUTIONS NOVATRICES EN MATIÈRE DE CONCEPTION, D'INGÉNIERIE ET DE FABRICATION... DES SOLUTIONS QUI ÉCONOMISENT TEMPS ET ARGENT. POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, COMMUNIQUEZ AVEC LE BUREAU MUROX LE PLUS PRÈS DE CHEZ VOUS OU COMPOSEZ LE (418) 228-8031 ET DEMANDEZ YVES POULIN, DIRECTEUR DES VENTES.



murox
SOLUTIONS + SERVICE

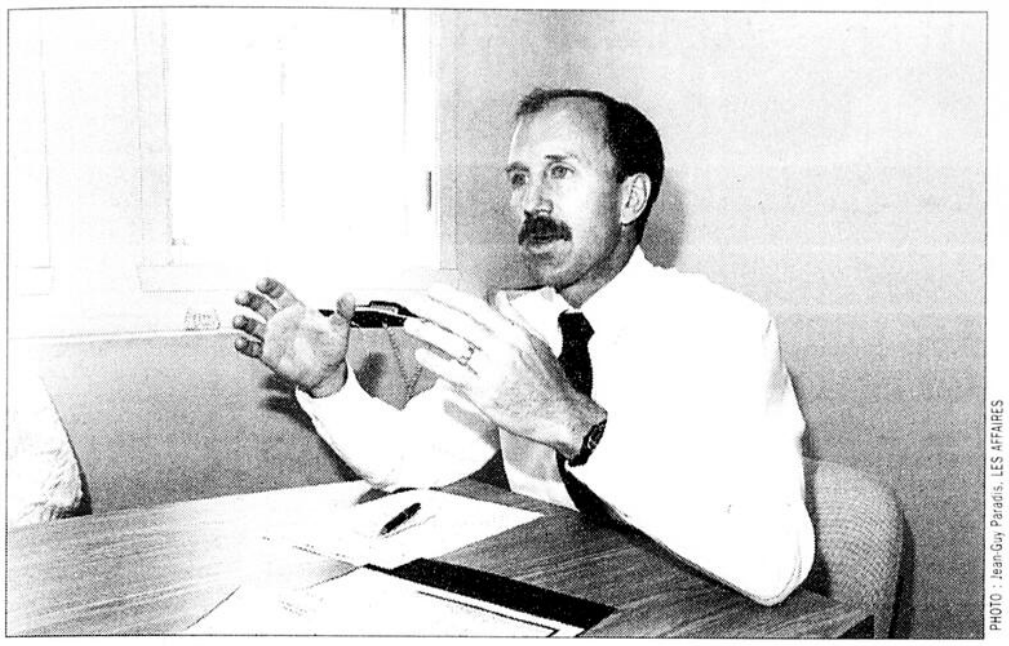


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ François Léger : « Ceux qui commettent des fautes ne sont pas nombreux mais ils causent un dommage énorme. Or nous devons redorer le blason du courtage immobilier. »

bilier : un autre agent, une personne du public ou le Syndic lui-même. Si ce dernier le juge pertinent, il porte plainte devant le Comité de discipline.

En 1996, sur 628 demandes d'enquête qui lui ont été adressées, le Syndic a porté plainte 132 fois.

Du côté du Service juridique de l'ACAIQ, on prévient que le Comité de discipline n'est pas un tribunal civil. On n'y attribue pas des dédommagements pour des fautes commises par un professionnel, mais on punit un membre pour avoir dérangé le bon fonctionnement de la profession.

En fait, le Syndic est un policier qui relève des infractions sur l'autoroute de l'immobilier et le Comité sanctionne en conséquence. « Et si nos membres ont à se plaindre, ce n'est pas parce qu'ils trouvent les amendes trop élevées. C'est plutôt qu'ils se demandent pourquoi le Syndic n'intervient pas plus souvent », a expliqué M. Léger.

Les amendes

Certains pensent que les montants exigés des coupables constituent un bon moyen de renflouer les caisses de l'Association. Cependant, entre les employés du bureau du Syndic et les avocats du Service juridique, il faut reconnaître que cette justice a un coût que l'ACAIQ ne pourrait assumer très longtemps sans contrepartie financière.

L'ACAIQ, qui regroupe tous les courtiers et agents immobiliers du Québec, est entrée en fonction en janvier 1994, soit juste après la Loi sur le courtage immobilier qui l'a créée. C'était en pleine récession immobilière et, depuis, l'ACAIQ ne cesse de perdre des membres.

De 11 260 en 1994, ils sont passés à environ 9 000 en 1996. Or, qui dit baisse du membership dit baisse des revenus. Heureusement pour elle, les amendes infligées restent rarement en souffrance.

Si quelqu'un s'avise de ne pas payer, l'ACAIQ peut faire homologuer la décision du Comité de discipline devant un juge de la Cour supérieure et la décision prend alors sa force exécutoire, indique-t-on au Service juridique. Autrement dit, un courtier qui ne paie pas peut s'attendre à voir débarquer un huissier à sa place d'affaires.

« Le problème se pose davantage dans le cas de compagnies de courtage commercial qui disparaissent du jour au lendemain et se reforment plus tard sous un autre nom, a précisé M. Desgagné. Ce sont les cas les plus pénibles parce que l'on s'attend à ne rien récupérer. »

De nombreux dossiers

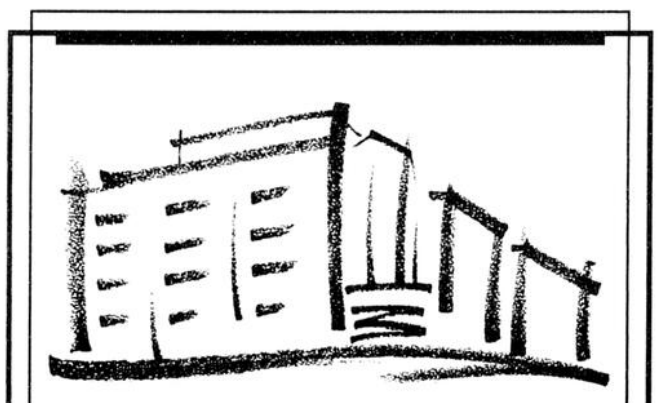
Depuis sa création, le Comité de discipline a dû traiter un nombre important de dossiers. Selon le président du Comité, ce volume pouvait être attribué aux nombreuses plaintes qui étaient en attente. Mais bientôt, le Comité devrait atteindre une vitesse de croisière comparable à celle des ordres professionnels.

Ceci dit, dans une période de forte croissance des transactions immobilières, il faut aussi s'attendre à une croissance des plaintes.

Comment sanctionnait-on les fautes des courtiers auparavant ? C'est simple, on ne les sanctionnait pas. Ou très peu !

L'ancienne **Association de l'immeuble du Québec** (AIQ) avait bien un Comité de discipline, mais comme l'adhésion à l'AIQ était volontaire, toute sanction avait un rôle de dissuasion assez faible. Il suffisait de quitter l'Association pour échapper à la sanction. Aujourd'hui par contre, l'ACAIQ c'est la loi.

« C'est devenu beaucoup plus sérieux, a souligné M. Desgagné. D'ailleurs, au début de nos opérations, les intimés arrivaient devant le Comité avec une attitude un peu désinvolte. Maintenant, le plus souvent, ils se font accompagner de leurs avocats. » ■



Complexe Papineau-Lévesque

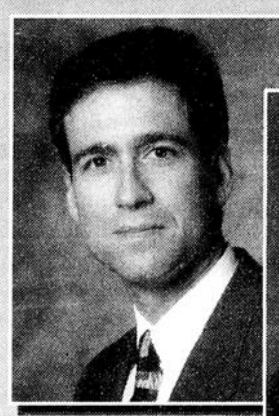
521-6244

1717, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE EST
MONTRÉAL (QUÉBEC)

1200, PAPINEAU
MONTRÉAL (QUÉBEC)

Administré par SSQ Société Immobilière Inc.

LEUR MISSION :
ACCROÎTRE LA VALEUR DES ACTIFS IMMOBILIERS



Anthony Di Betta, ing. MBA
Vice-président

Martin Vallée, Adm.A.
Conseiller en location

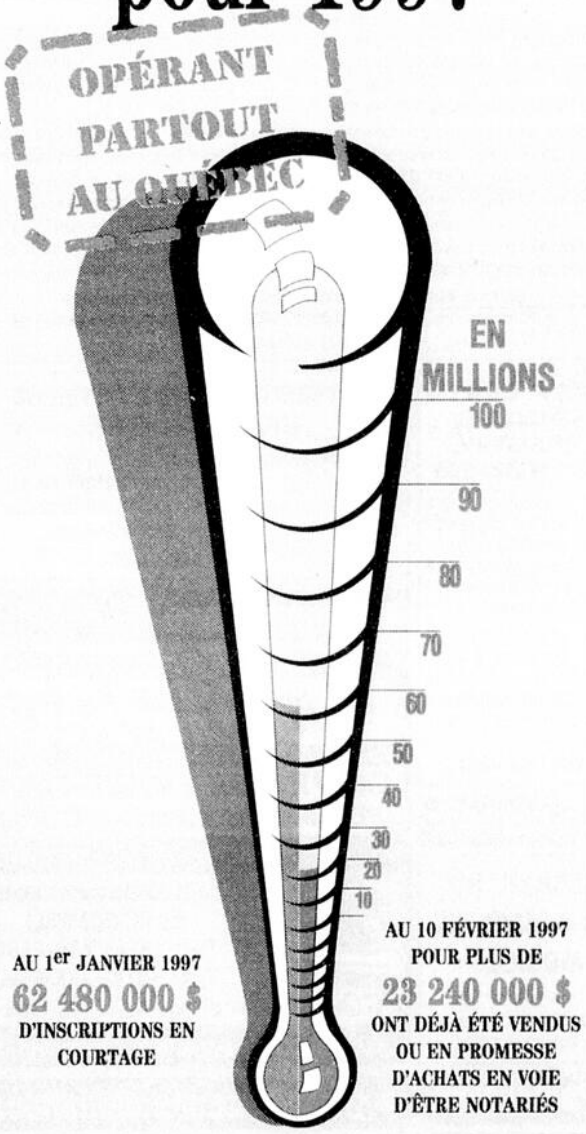
Métivier & Associés a pour mandat de valoriser les actifs immobiliers qui lui sont confiés sous gestion. Pour répondre à ce mandat, elle peut compter sur une véritable équipe d'experts en location, équipe dont font partie Messieurs Di Betta et Vallée. Cette capacité à accroître la valeur des actifs immobiliers a permis à Métivier & Associés de devenir en quelques années à peine une des plus importantes sociétés de gestion au Québec.

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE
MÉTIVIER
& ASSOCIÉS INC.

(514) 879-1597 www.metivier.com

METSA

À vous de fixer nos objectifs de courtage pour 1997



Une équipe multidisciplinaire en affaires immobilières issue de l'organisation Thibault, Messier, Savard et Associés inc.

Groupe Immobilier METSA Inc.
Courtier immobilier agréé

505, De Maisonneuve Ouest, Rez-de-chaussée, Montréal (Québec) H3A 3C2
Tél.: (514) 849-1110 • 1-888-849-9898 • Fax.: (514) 849-9990

Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Occasions d'affaires

Franchises

FAITES DE L'ARGENT DANS LE SPORT SANS ÊTRE UN ATHLÈTE !

PLAY IT AGAIN SPORTS

700 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.

MICRO GAMINS

Centre d'apprentissage en informatique
pour les jeunes de 4 à 14 ans

- Projet «clé en main»
- Formation complète
- Support opérationnel
- Concept d'actualité
- Frais de franchise minimes

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES INC.
Montréal: (514) 445-9555 • Québec: (418) 527-0895

FRANCHISE À VENDRE
COMMERCE DE NETTOYAGE À SEC
TRÈS BELLE OPPORTUNITÉ

- Établi à Saint-Hubert depuis 1967!
- Clientèle solidement établie!
- Excellent retour sur investissement!
- Cause: retraite des affaires!
- *Prix de vente à discuter avec investisseur sérieux!*

GUIMOND GROUPE-CONSEIL INC.
Conseillers en transactions d'entreprises
BERNARD FERLAND (514) 466-9636

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

A.L. VAN HOUTTE
CAFÉS-BISTROS
Franchises à vendre.
Établies de longue date.
Centre-ville de Montréal.
Sites de premier choix.
Renseignements:
(514) 937-6060

Investisseurs demandés

DUMOULIN & ASSOCIÉS
CONSEILLERS en DÉVELOPPEMENT et FINANCEMENT D'ENTREPRISES

1155, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 2500
Montréal (Québec) H3B 2K4
Tél.: (514) 861-7361
Fax: (514) 828-3011

INVESTISSEURS et GESTIONNAIRES / INVESTISSEURS demandés

Dumoulin et Associés a le mandat d'administrer le Programme-Inventeurs, lequel a pour objectif de financer des projets **innovateurs** ayant des perspectives de profitabilité intéressantes. Ces projets proviennent autant de PME que d'inventeurs autonomes.

Puisque plusieurs de ces projets n'ont pas le capital de départ nécessaire pour obtenir l'aide du réseau traditionnel de capital de risque, nous sommes à la recherche d'**INVESTISSEURS** pour compléter notre banque de données, et favoriser un mariage entre promoteurs et investisseurs.

De plus, plusieurs de ces projets nécessitent l'apport d'un gestionnaire compétent. C'est pourquoi nous sommes également à la recherche de **GESTIONNAIRES / INVESTISSEURS**.

Si vous êtes intéressé(e) à investir dans des projets innovateurs, communiquez avec M.Jacques Dumoulin
(514) 861-7361

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

PRODUIT INNOVATEUR EXCEPTIONNEL

Instance de brevet canadien et international. Breveté USA. Réseau d'exportation en pleine croissance. Recherchons partenaire financier ou gestionnaire-investisseur. $25 000 et plus.

(514) 646-5566

Informatique

Notre specialite est...
COMPAQ
Marque de commerce déposée
CENTRE DE LIQUIDATION
PC neufs et usagés COMPAQ
Ventes - Pièces - Mise à jour - Réparations

PC Démo

Nous achetons et vendons des PC *COMPAQ*
Tél: (514) 735-4500
Fax: (514) 735-8090
4845 Jean-Talon Ouest, Montréal

Web http://www.pcoutlet.com/pcoutlet

On demande

RECHERCHE PARC MAISONS MOBILES
Région Montréal.
(514) 389-2989
(514) 382-6691

Partenariat

Comptable agréé bien établi, secteur Basses-Laurentides, recherche compable agréé - fiscaliste pour partage de frais, environnement informatisé.

Référence #1624, Journal Les Affaires 1100, boul. René-Lévesque O. 24e étage Montréal (Qc) H3B 4X9

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

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

OCCASIONS D'AFFAIRES

«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»

M. Normand Choinière, Royal LePage

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

MASSAGE SUÉDOIS
Californien, oriental, détente et relaxation
(514) 598-1977
lundi au vendredi de 9H00 à 18h00

Qualificateur d'entreprises
Sous-catégories: entrepreneur général, mécanique du bâtiment, plomberie, chauffage, entrepreneur pétrolier. Licence disponible immédiatement.
(514) 955-1030

FIRME DE CONSULTANTS
Pour votre entreprise, nous avons l'expertise professionnelle dans les domaines suivants: comptabilité, fiscalité, droit, marketing, production, ress. hum., démarrage.
TriOmnia Consultants
(514) 990-8746

Nouveau en Estrie
Petit atelier d'usinage spécialisé en tournage.
Normand
(819) 828-2359

Associés demandés

SUCCÈS FINANCIER
Concept unique. Profits assurés dès le premier mois. Revenus annuels potentiels: 100 000 $ et plus. Temps partiel ou temps plein.
Aucun investissement.
Aucun inventaire.
Aucune livraison.
Aucun risque.
(514) 874-1975
1-800-967-4584

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

ABSOLUMENT nº 1!
- **Nouvelle** compagnie, 100% canadienne, cherche leaders québécois(e)s pour recruter, former et superviser équipe de travailleurs autonomes.
- **100 000 $** commission poss. 1re année.
- Produits exceptionnels, système d'affaires unique. Excellent **"timing"**.

(514) 723-5239
1-800-805-0063
N. Demers

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

NOUVEAU AU QUÉBEC
Succès américain. Concept révolutionnaire. Aucun inventaire. Formation gratuite.
(514) 326-5690

Visez de grands marchés avec LE MAGAZINE PME

Échanges

ÉCHANGES
*Résidentiel
*Commercial
*Industriel
Immeubles Adam Inc.
Courtier imm. agréé
Luc Vaillancourt
(514) 324-2643

SALON DE BRONZAGE
Au centre-ville, à échanger pour auto, bateau ou condo.
(514)461-2986

Entreprises à vendre

Occasion rive-sud de Montréal
DISCO-CLUB À VENDRE
(site idéal pour tout nouveau concept)
Disco-club "unique" situé sur site stratégique (triple A) de la Rive Sud. Revenus 1 M $ et + par an, bail 10 ans, permis danse et spectacle, grand stationnement, site idéal pour restaurant à grande surface, franchise, resto-bar-dancing, billard, etc. Recherchons acheteur sérieux qui dispose d'un comptant minimum 350 000 $.
Écrivez à M. Robert Grenier
C.P. 29541, 5950, boul. Cousineau
Saint-Hubert, Qc, J3Y 9A9

ADD-A-LANGUAGE
UNIVERS-DES-LANGUES
PARLER - ANGLAIS - ESPAGNOL - ITALIEN - ALLEMAND - PORTUGAIS - JAPONAIS
FACILEMENT, RAPIDEMENT, 1 HEURE PAR JOUR DURANT 3 MOIS.
L'ENSEMBLE COMPREND 18 CASSETTES, 6 MANUELS 8 1/2 x 11 BILINGUES, 1 MALLETTE GRATUITE.
FABRIQUÉ À QUÉBEC.
TÉL: (418) 648-2088. FAX: (418) 649-0226

CAFÉ BISTRO
Vous avez le financement, j'ai les connaissances et l'expérience requises pour le réaliser et le rentabiliser. Si vous êtes intéressé(e), écrire à:
M. P. Ropars
3862, rue Berri
Montréal, H2L 4H1

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

CENTRE DU RASOIR
-Région Montréal
-Magasins existants et rentables
-Prix raisonnable
Centre du Rasoir opère des magasins au Québec et en Ontario depuis plus de 37 ans.
Contactez Jean Desbiens au
(514) 289-8724

Outaouais québécois
Entreprise d'envergure dans le domaine des cadres et portes pour le commerce et l'industrie. Bien implantée et d'excellente réputation. Très bonne rentabilité. Prix; 1,4 million.
Noël Immobilier, ctr.imm. agréé
Jacques Noël
tél.(819) 561-1878, fax (819) 568-2378

À vendre divers

Le Blainvillier GOLF
PART À VENDRE
(514) 287-4909

GOLF LE BLAINVILLIER
Part à vendre à prix réduit.
(514) 954-2000
Chantal

- **Club de golf:** Bas Saint-Laurent: 18 trous, vue panoramique sur le fleuve, établi depuis 25 ans, pot. illimité pour connaisseur. Retrait des affaires.
- **Restaurant moderne** une des meilleures tables de la rive-sud, équipement complet, bien situé, gros pot., ouvert 6 jours. Faut vendre!

Info. R. Harvey
(514) 462-4414 rés. (514) 443-0039
Groupe Sutton Action Inc. Courtier Imm. Agréé

ÉQUIPEMENT DE BAR LAITIER
Complet avec accessoires, enseigne extérieure et tables de pique-nique. Le tout en excellente condition.
(514) 670-7920
(après 18h)

---

3 BILLETS
rangée A, à côté du restaurant Le Club Sparkie
(514) 983-5399

RÉGION DE TROIS-RIVIÈRES
Resto-bar établi depuis 20 ans, comprenant immeuble et équipements. Personnalisé. Rentable. Cause: retraite.
Les Affaires réf. 1625
1100, boul René Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal, Québec, H3B 4X9

Pisciculture à vendre
Certification sanitaire, eau souterraine (puits), clientèle établie, étang de pêche, équipements modernes, génératrice, 30 minutes de Québec.
Renseignements
(418) 881-2881

Systèmes de gaz naturel
Space Ray,
50 000 BTU,
600 $ chacun.
(418) 362-3030

CANADIENS
Contrats section Rouge.
Faites une offre!
Jean :
(514) 521-1556
(9h à 17h)

BANLIEUE DE QUÉBEC
Quincaillerie bien située, peu de compétition, potentiel énorme. Bonnes conditions.
(418) 878-2621

Table de billard
Luxueuse "Playmaster AMF", 4 pi x 8 pi, bois acajou, tapis vert forêt, payée 3 600 $, prix de vente 2 750 $ transport inclus.
(514) 279-7545

BILLETS DU CANADIEN
Section le Club. 2 sièges à partager pour saison 97-98.
(514) 353-0150

À VENDRE
67 000 bouteilles en verre de différents modèles pour plusieurs utilisation.
Christian Roy
(418) 335-1135

AUTRUCHES ET ÉMEUS
Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport.
Franklin, Vermont, U.S.A.
Normand
(802) 285-2142

Services financiers

BESOIN DE LIQUIDITÉ?
Comptant pour vos comptes recevables ou vos bons de commandes.
ACCÈS PME
(514) 366-1601

Subventions
937 programmes d'aide et subventions. $23.60.
(800) 301-8093
(514) 672-6041

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

◆ Occasions d'affaires

◆ Divers

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

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.

AMATEUR DE VOILE
Profitez d'un abri fiscal avec amortissement accéléré et d'un revenu de location en achetant un voilier de 36 pieds au lac Champlain avec possibilité de gérance.
(514) 653-7075

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)

◆ Offres de services

$$ VOUS PERDEZ DES DOLLARS $$
* Gestion rendement des coûts %
* Formation rendement du personnel
* Acquisition, expansion, développement
* Marketing, mise en marché

"Ne cherchez pas la faute, cherchez le remède."
Nous avons l'expertise efficace et rapide et discrète.
Pour une évaluation, n'hésitez plus, appelez M. Lavoie.
Les Entreprises Sevy,
Consultants en services alimentaires
Fax, message,
Tél.: (819) 565-7275 Cell (819) 829-8256

À DISTANCE, SECRÉTAIRE/ RÉCEPTIONNISTE
Traitement de texte, rédaction, correction. Expérience, qualité, rapidité.
(514) 722-1756

« 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**

◆ Offres d'emploi

NOUVELLE TECHNOLOGIE
Société européenne désirant implanter au Canada un procédé de récupération de déchets est à la recherche d'un ingénieur en mécanique ayant cinq années d'expérience, possibilité de partenariat. Toute personne intéressée doit faire parvenir son C.V. par télécopieur au:
(514) 526-5602

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

◆ Entreprises demandées

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

Industrie de plastique recherche **atelier d'usinage avec outilleurs qualifiés** pour fabrication de moules. Achat ou fusion.
Tél (514) 748-1239
Fax (514) 748-1995

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

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

◆ Immeuble commercial

◆ 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

BAS-ST-LAURENT • Auberge Fleur des Bois
Un mode de vie à faire rêver. Salle à manger gastronomique. Salle de réception. Bar. Piscine et chalets. Avec le fleuve à vos pieds. **1-800-463-1201**

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

Plus bas que l'évaluation
Attrayante auberge de 43 chambres, site avantageux, située au coeur du Québec, vendue par le propriétaire.
Me Caron
(819) 537-1819

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

Situé Basses Laurentides
Motel à vendre, 22 unités. Bâtisse récente, très propre et bien située. Bonne rentabilité, excellente opportunité d'affaires.
(514) 464-6197 (répondeur)

MONTRÉAL, IMPRIMERIE COMMERCIALE
En grande expansion (nos ventes augmentent depuis 6 ans). Bâtisse très bien située avec revenus de location couvrant l'hypothèque. Locataire prestigieux (bail jusqu'à l'an 2000). Stationnement privé 20 voitures. Bilan disponible pour inv. sérieux seulement. Prix 650 000 $ (incluant bâtisse, commerce et stocks). Inv. requis 200 000 $. Dossier confidentiel. Venez constater sur place avec rendez-vous seulement.
(514) 521-2837

Reprise de finance Basses-Laurentides
A Mont-Rolland, bâtiment semi-commercial, dépanneur 1756 pi ca. et logement 5 1/2 pièces. Situé au coeur du village, chiffre d'affaires; plus de 500 000 $ annuellement, équipements complets inclus. Prix demandé: 87 000 $, possibilité de financement.
Info de 9h à 18h
(514) 229-2966

À VENDRE
Banlieue de Montréal
Domaine nautique et motoneige
Vente, achat, réparation, etc...
Sans intermédiaire (-10%)
Raison: retraite éventuelle
(514) 622-0092 (après 18h)

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

RESTAURANT ET CASSE-CROUTE
Dans centre d'achat, bon chiffre d'affaires.
Cause: retraite.
Propriétaire
(418) 338-4368

MOTEL
Région touristique de l'Estrie, 8 unités + logement du propriétaire, le seul du secteur. Bons revenus.
La Capitale Estrie
Daniel Lambert
(819)565-3000

Salon de Quilles Drummondville
Entièrement informatisé, très bon achalandage.
(819) 472-6616

Restaurant
90 places, bien établi et bien situé dans les Cantons de l'Est, cuisine canadienne et grecque, raison: retraite.
(514) 549-4233

◆ Condos

commerciaux

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

SHERBROOKE
Restaurant spécialité italienne, bon chiffre d'affaires. Commerce établi depuis 18 ans. Prix réduit. Cause: départ pour autre pays.
La Capitale Estrie
Daniel Lambert
(819) 565-3000

CHARLEVOIX

B&B au coeur de Baie St-Paul, exploité depuis 6 ans, centenaire restaurée, 15 pièces, 4 chambres (gite) + studio, grand terrain, garage double
(418) 435-3393

◆ Immeuble

industriel à vendre

STE-CHRISTINE-D'ACTON
5 min d'Acton Vale, immeuble de 1 200 m.ca, dont 150 de bureau, terrain 13 700 m. ca., inclus dépoussiéreur Murphy 50 HP, compresseur à air Devilbiss 5 HP. Éval. mun. 241 000 $, prix 180 000 $ négociable.
(819) 362-7316

Magasin de meubles neufs
12 000 pi ca., chiffre d'affaires 1,5 million, profits nets: 100 000 $ et plus, avec option d'achat de l'immeuble (terrain de 40 000 pi ca.). Pour vente rapide.
(514) 654-6524

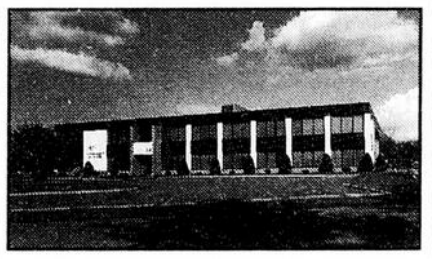
STE-ADÈLE AUBERGE/HÔTEL
52 chambres avec s/bains, 2 chalets, sur 20 acres, 900 pi sur la rivière, sur piste cyclable. Grande salle à manger, salles de réception et congrès.
GÉRARD SIEGMANN
Le Groupe OPT/IMMO Inc.
(514) 227-3334
(514) 332-1313

Vieux-Québec Intérieur des murs
À vendre, restaurant au cachet unique, murs de pierre, 2 foyers naturels, terrasse magnifique, loyer fixe ou à pourcentage (si désiré).
(418) 653-4751 ou
(418) 692-3496

ST-JEAN SUR RICHELIEU
Garage, installation, pare-brises, accessoires, anti-rouille et esthétique automobile.
(514) 358-1608
(après 18h)

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE / À LOUER BUREAUX & INDUSTRIEL
33, Racine, Farnham (Québec)



- Bâtiment de 50 800 pi ca.
- Entièrement climatisé
- 41 600 pi ca. de bureaux
- Terrain de 140 000 pi ca.
- À 35 minutes du pont Champlain
- Idéal pour entreprises d'informatique, électronique, génie ou autres.

COLLIERS PIERREMONT
Michel Turcotte
(514) 641-4977
COLLIERS PIERREMONT INC.
Courtier immobilier agréé
http://www.aei.ca/~colliers/

REPRISE HYPOTHÉCAIRE

1250-60, rue Ste-Catherine E., Montréal
Rendement exceptionnel! Imm. à bureaux de 47 437 pi ca. situé face au métro et loué à 80% entre autres à Postes canada et la Ville de Montréal. Rev. net actuel: 141 800 $.
Éval. mun.: 2 196 7000 $
Prix demandé: 1 150 000 $
Visites: 12 mars à 10h, 20 et 26 mars à 16h

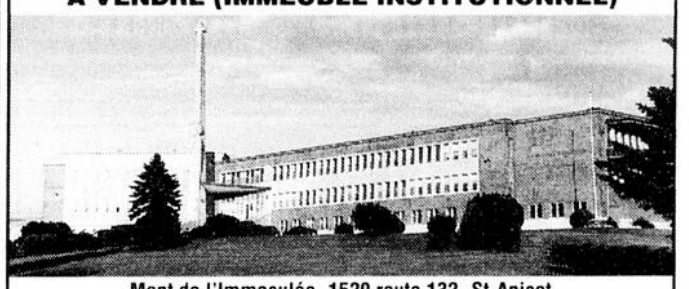
Enchères immobilières IMPACT
Courtier immobilier agréé ***671-7300***

METSA
INDUSTRIEL
781 à 793 HALPERN À DORVAL.

* VOISIN DE L'AÉROPORT DORVAL
* 6 LOCAUX, TOUS LOUÉS
* 13 300 PI CA. 1 ÉTAGE
* ÉVALUATION MUN. 386 700$

PRIX REPRISE 260 000$
Groupe Immobilier Metsa Inc Courtier immobilier agrée.
1-888-849-9898 (sans frais)

À VENDRE (IMMEUBLE INSTITUTIONNEL)



Mont de l'Immaculée, 1529 route 132, St-Anicet
La propriété du Mont-de-l'Immaculée est située à 25 km de Valleyfield dans un décor enchanteur, face au lac Saint-Francois (1600 pi sur le lac). Superficie du terrain: 156.6 acres (terres arables cultivées: 44.47 acres). Superficie du bâtiment principal (3 étages): 75 476 pi ca. Superficie du bungalow (9 pièces) à proximité du bâtiment principal: 2 045 pi ca. Prix demandé: 2 995 000$
Henri Gauvin, téléphone (514) 264-5333 télécopieur (514) 264-8069

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).
Noël Immobilier Crtr Imm. Agréé
Jacques Noël
(819) 561-1878

Vieux-Montréal
225-229 Notre-Dame Ouest, 3 locaux commerciaux totalisant 4 750 pi ca., éclairés, chauffés et climatisés, disponibles immédiatement.
Société Immobilière Triexon Inc.
courtier agréé
(514) 338-1150

ROCK FOREST
Boulevard Bourque. Immeuble commercial, 2 500 pi ca. incluant salle de montre. Excellent site.
La Capitale Estrie
Daniel Lambert
(819) 565-3000

VIEUX TERREBONNE
Urgent
Bâtisse comm. plus terrain commercial vacant. Potentiel. Prix discutable.
Michelle Vézina
(514) 471-5503
Re/Max des Mille-Iles Crtr Agréé

METSA
LIQUIDATION
D'UN PORTEFEUILLE DE REPRISES
IMMEUBLES VENDUS SÉPARÉMENT
À PRIX EXCEPTIONNELS !
ÉDIFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX
Région de Montréal Région de Québec et même à travers le Québec !
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
849-1110 ou 1-888-849-9898

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

ROCK FOREST, COMPLEXE COMMERCIAL SUR TERRAIN DE 95 000 pi ca., LIBRE PROCHAINEMENT, IDÉAL POUR TOUT GENRE D'ACTIVITÉ.
Marcel Testulat, courtier immobilier agréé
Réseau Impact (819) 821-3536

Restaurant fine cuisine: bar, salles de réception, avec bâtiment et terrain
Reprise de finance: bâtiment commercial, 9166 Lajeunesse (Mtl), évaluation mun. 444 900 $, prix: 250 000 $
Reprise de finance: Montréal-Nord, duplex de bureaux, évaluation: 226 100 $, prix: 109 000 $
Reprise de finance: St-Eustache, 14 terrains (60 000 pi), infra. payées à 100 %, prix: 3.30 $ pi.
Max-Immo, courtier immobilier, **Claude Le Myre, bur. (514) 990-4666 rés. (514) 669-6773**
clemyre@videotron.ca

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

BUREAU DE PROFESSIONNELS
À louer, Vieux Longueuil, env. 300 pi ca. clé en main. Possibilité de services.
(514) 990-8310

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

OUTREMONT
1280, Bernard
2 000 à 8 000 pi ca.
Libre décembre '97
Immeubles Adam Inc.
Courtier imm. agréé
Luc Vaillancourt
(514) 324-2643

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

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section
Immeuble Commercial du Carrefour LES AFFAIRES
et adressez vous directement aux décideurs ! (514) 392-9000

◆ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Copropriété
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ 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

L'AVENIR À DRUMMONDVILLE
Face à l'aut. 55, sortie 103, terrain commercial ou industriel, 55 000 pi ca. ou +, à 0,55 / pi ca.
André Marcotte
(819) 477-5254

TROIS-RIVIÈRES
Projet immeuble commercial. Terrain 120 000 pi ca. près cégep.
À LOUER OU À VENDRE
(819) 691-4029

Sablière en activité
Droit acquis commercial, avec grand terrain de 600 arpents dont 75% de boisé, avec cours d'eau, idéal pour la chasse. Situé entre Valcourt et Roxton Falls (Estrie).
(819) 858-2910

SHERBROOKE-OUEST
Terrain résidentiel et commercial léger. 500 000 pi ca. Prêt à construire, pour triplex ou quadruplex. Prix demandé: 150 000 $.
(819) 566-5563

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

◆ 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

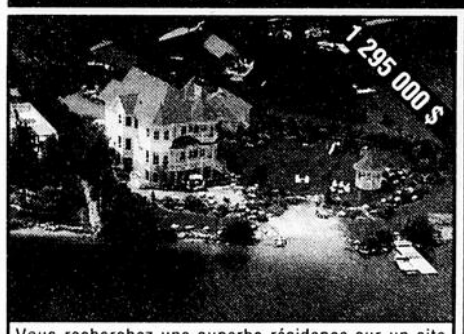
LOCAL COMMERCIAL À LOUER
Situé sur route 116, rue Dessaules, St-Hyacinthe (centre ville).
(514) 773-3249

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

Plus de 900 pi ca., idéal pour bureaux, salle de démonstration, etc. Parc industriel de Rivière des Prairies, accès facile aux autoroutes, 600 $ / mois, 11 815 Adolphe-Caron.
Rendez-vous pour visite(s) (514) 655-6309

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences



Vous recherchez une superbe résidence sur un site privilégié des Laurentides. Une victorienne de 19 pièces avec vue sur le lac L'Achigan de presque toutes les pièces, 3+2 chambres à coucher. À 30 min Laval.
Info. (514) 622-3030

POINTE-AUX-TREMBLES
Maison de prestige, près du futur golf, écoles et centres commerciaux, piscine intérieure, 3 c.c., salon, cuisine et salle à manger à aire ouverte. Chambre principale communiquant avec salle de bain et piscine. Sous-sol fini avec toilette. Très grand garage. Prix: $235 000.
(514) 645-0965

Lorraine prestigieux!
Style château, 12 pièces, pierres des anges ainsi que le muret de la piscine, 18 125 pi ca., prix: 595 000 $.
Simone Gosselin, agent affilié, Royal Lepage, ctr. imm. agréé
(514) 437-6100, (514) 621-2624

LES AFFAIRES VONT BIEN? IL EST TEMPS DE DÉMÉNAGER!
Appelez-moi pour avoir un aperçu des propriétés à vendre à Westmount! N'oubliez pas qu'environ 48% des francophones y vivent et que les taxes sont 35% moins chères qu'à Montréal...
Diane LIBERIO, Groupe Sutton Centre Ouest
(514) 933-5800

AHUNSTIC B. de l'eau

Magnifique résidence de prestige. Superficie habitable de 5 500 pi ca., façade 103 pieds, terrain 24 500 pi ca., 180 pieds linéaires au bord de la rivière (quai de béton). À vous couper le souffle !
Jean-Claude Hillion
(514) 382-0940
RE/MAX AMBIANCE Courtier

MONTRÉAL (NDG)

Luxueuse Victorienne restaurée, 5 min. centre-ville, 13 pièces, ensoleillée, boiseries, 3 foyers, cuisine de rêve + solarium, bibliothèque, 5 c.c., gar. double, bachelor, 385 000 $
(514) 484-0868

Lac St-Pierre
Condo sur pilotis à louer, dans nature, pieds dans le lac, 3 chambres, 2 salles de bain, secteur Nicolet.
(819) 233-9367

BLAINVILLE
Secteur Fontainebleau, luxueux cottage, 3 400 pi ca., 3 foyers, cuisine de rêve en acajou, suite au sous-sol, 299 500 $.
(514) 434-6840
(514) 262-7672

TERREBONNE
À pied écoles et services, prestigieuse canadienne, 6 grandes c.c., boiseries chêne, climatisée, cuisine équipée, sub-zéro, piscine chauffée. 19 500 pi ca. cour intime. 2 garages. 270 000 $.
Michelle Vézina
(514) 471-5503
Re/Max des Mille-Iles
Crtr Agréé

LAURENTIDES
176 pi bord du lac Dupuis, terrain boisé et paysager de 30 000 pi ca., piscine chauffée, maison bois et pierre. Style split-level, renov. 92, 10 pièces, 4 c.c., 2 1/2 s.b., 2 foyers en pierre, salle familiale, salle de pool, sauna, solarium, abri. Vendue meublée. Proche de l'hôtel Estérel, golf, tennis, piste de ski de fond. 359 000 $.
Barbara Bell
Crtr Imm. Agréé
Groupe Sutton Laurentides
(514) 227-9911

CHOMEDEY
Maison ancestrale, duplex, terrain 10 864 pi ca. clôturé, garage, poss. bureau d'affaires. Faut voir! 185 000 $. Vente privée.
(514) 389-0848

Montréal
Maison unifamiliale, détachée, dans quartier résidentiel, face à l'hôpital Maisonneuve-Rosemont, 9 pces, superficie habitable 2 900 pi ca., 3 c.c., accès facile au centre-ville, occupation immédiate, agents s'abtenir, 248 000 $
(514) 256-1740

CENTRE-VILLE
«Town house» 1986, 1537 Place Victor-Hugo. Impeccable, 2 200 pi ca. 1 1/2 s.bain, 3 c.c., s.s fini, foyer, garage, paysagé, extras. 185 000$.
G.I.P (514) 762-0476

à vendre ou à échanger
Résidence de prestige à Lorraine, secteur René-d'Anjou, très éclairée, 3 500 pi ca., terrain aménagé professionnellement, piscine creusée, valeur de 395 000 $.
(514) 965-8648

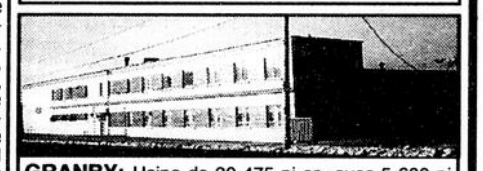
◆ Maison de campagne

À VENDRE OU À LOUER
Mont Shefford. Domaine 16 acres, maison 4 c.c., garage, piscine, privé.
(514)539-0742

◆ Cantons de l'est

Chaleureuse maison de bois ext. et int. Construite à flanc de montagne. Isolée, avec vue panoramique plus qu'exceptionnelle incluant le mont Orford. À 10 min de Magog. Accès semi-privé au lac Lovering. Terrain de 12 acres, érablière.
Propriétaire: (819) 843-8087

Lac Memphrémagog
(Place Lestage)
Du propriétaire. Superbe, terrain semi-boisé, services, quartier tranquille, 6 c.c., 2 1/2 s.b., toit cathédrale, s-s fini, grande fenestration, garage. (159 000 $).
Tél & Fax: (819) 565-4465
e-mail: imexport@sympatico.ca



GRANBY: Usine de 20 475 pi ca. avec 5 600 pi ca. de bureaux, hauteur 13 pi sur terrain clôturé de 300 000 pi ca. Anciennement Bell Canada.
La Capitale, Claude Fournier Courtier
Courtier Immobilier Agréé
(514) 378-8461 email: granby.com/fournier-capitale

LAC MÉGANTIC
Cottage, 3 000 pi ca. 6 c.c., 3 s.bain, foyer, garage. Terrain 11 000 pi ca. Idéal pour bureaux prof. ou B&B. 15 000 $ sous éval. mun. 129 000 $. Cause: transfert.
(819) 583-5587

LAC BROME
Condo 12 pièces, tennis, piscine, lac et plage accessibles.
http://www.immodirect.com/Lac_brome/400-80-lakeside.html
email: mgagnon@mtl.net
(514) 441-0859

Lac Bowker - Orford
Endroit de rêve. Le choix de 2 terrains prêts à construire, avec vue sur montagne, au total 239 pi sur le lac, 150 km de Mtl. 70 000 $ et 75 000 $ chacun.
(819) 826-3073

◆ Propriétés à revenus

METSA
LIQUIDATION D'UN PORTEFEUILLE DE REPRISES
IMMEUBLES VENDUS SÉPARÉMENT
À PRIX EXCEPTIONNELS !
MULTIRÉSIDENTIEL DUPLEX, TRIPLEX, QUADRUPLEX COMMERCIAL, SEMI-COMMERCIAL
MONTRÉAL, LAVAL, RIVE-NORD, RIVE-SUD OUTAOUAIS, QUÉBEC
LAURENTIDES, LANAUDIÈRE, TROIS-RIVIÈRES...
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
849-1110 ou 1-888-849-9898

GES-MAR inc.
gestion immobilière
Vous voulez avoir la paix en faisant de l'argent ?
M. Gilles Duquette, (514) 866-1587

VILLE SAINT-LAURENT
Immeuble de qualité, 4 logements (poss. 5), locataires A1, près métro, excellent investissement. Revenu 30 000 $ +. Prix: 259 000 $.
(514) 747-2340

Montréal-Villeray
2 x 23 logis, semi-détaché, construction 1967, excellent état, chauffage au gaz, équité: 300 000 $. Accepterait échange pour bateau, ou terrain avec ou sans chalet au bord d'un lac.
Jim Constant
(514) 761-3339

TRAVAILLEURS AUTONOMES
À Rosemont, duplex semi-commercial rénové. À vendre en totalité ou par étage.
(514) 725-2443

◆ 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

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE
Au sud, Santo Domingo, petit hôtel, 20 unités, cuisine, bar, piscine. 5 min. de la plage, 10 min. de l'aéroport. Bon revenu. Raison: maladie. Possibilité d'échange. Financement
Robert: (809) 523-6584 (fax)

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

North Miami Beach à vendre
Superbe et unique condo, très grand, 2 c.c., 2 s.b, bain tourbillon, meublé. Sur l'Intercoastal, possibilité de quai pour bateau, situé au complexe Le Laurier.
(305) 932-5135 ou (418) 877-7824

POMPANO BEACH
Condos 2 c.c., 2 s.b., sur intercostal, prox. de la plage et commodités. Propres et sécuritaires. Disponibles à partir du 15 mars. Prix réduit dès le 15 avril.
(954) 941-8935

◆ Domaines

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

DOMAINE EN ESTRIE
Constr. 1986. Prestige, intimité, élégance. Sur 88 acres, 6 000 pi ca., à 800 pieds de la route. Grange et ateliers récents. Extras. Ski, pistes cyclables, rivière, chasse, à l'écart des routes touristiques. Une visite s'impose!
Helsa Richard Courtier
(514) 539-1832

◆ Condos à vendre

CENTRE-VILLE
Luxueux condo au rdc d'un triplex en pierres, 2 c.c., 2 s.b., foyer a/c, immense terrasse et garage en plein centre-ville. 3419 Peel #1, 239 000 $.
DIANE LIBERIO
Groupe Sutton Centre-Ouest
(514) 933-5800

CENTRE-VILLE
Mignon pied-à-terre sur 2 niveaux, 1 c.c., a/c, terrasse et garage, 1536 Summerhill #3, 149 000 $.
DIANE LIBERIO
Groupe Sutton Centre-Ouest
(514) 933-5800

METSA
LIQUIDATION D'UN PORTEFEUILLE DE REPRISES
IMMEUBLES VENDUS SÉPARÉMENT
À PRIX EXCEPTIONNELS !
PLUSIEURS CONDOS
À MONTRÉAL, LAVAL, LONGUEUIL, MONT STE-ANNE, CHARLEMAGNE, JOLIETTE, BASSES-LAURENTIDES, CANDIAC ...
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
849-1110 ou 1-888-849-9898

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Nouveau fonds de 450 M$ pour Brazos

Le fonds pourrait investir la moitié de ce montant au Canada

Stéphane Labrèche

Les gestionnaires de **Brazos Fund** lancent un nouveau fonds d'investissement immobilier : **Lone Star Opportunity Fund**. Cette nouvelle société disposera d'un montant de 450 M$.

Selon **John Grayken**, gestionnaire, Lone Star devrait avoir investi la totalité du fonds d'ici deux à trois ans. Déjà, un investissement de 80 M$ devrait être annoncé au cours du premier trimestre.

« Nous n'avons pas encore déterminé où seront investis les fonds, ni dans quelles proportions. Toutefois, nous continuons de croire que le marché canadien demeure favorable », a déclaré John Grayken depuis les bureaux de l'entreprise situés à Dallas, Texas. Il a toutefois indiqué que la moitié des 450 M$ pourraient être investis au Canada et le quart au Québec.

Acquisitions antérieures

Le prédécesseur de Lone Star, Brazos, a fait les manchettes à deux reprises depuis deux ans. En septembre 1995, l'entreprise a fait l'acquisition des éléments d'actif improductifs du **North American Trust**, d'une valeur comptable de 1,27 milliard de dollars. Selon diverses sources, Brazos n'aurait cependant investi que 550 M$ dans cette transaction.

Puis, au printemps de 1996, Brazos récidivait et achetait le portefeuille immobilier non productif de la **Banque Nationale**, d'une valeur comptable de 250 M$. Cette fois, Brazos aurait investi autour de 84 M$. Le nouveau fonds compte entre 20 et 25 investisseurs (caisses de retraite, fondations privées, compagnies d'assurance, banques). De ce nombre, deux et peut-être trois groupes sont canadiens. « C'est la première fois que des Canadiens investissent avec nous », a déclaré John Grayken. Ce dernier n'a toutefois pas voulu dévoiler quels étaient ces investisseurs canadiens. ■

Le Fonds FTQ investit dans Prothèque Légal

Le **Groupe Prothèque Légal** vient d'obtenir un financement de 550 000 $ du **Fonds de solidarité de la FTQ**.

Fondée en 1995, Prothèque Légal a développé un plan visant à protéger les prêteurs et les acheteurs contre l'enregistrement d'hypothèques légales de construction.

Le plan de protection assure aussi aux fournisseurs et entrepreneurs spécialisés qu'ils seront entièrement payés pour les travaux réalisés.

Selon **Richard Goulet**, président de Prothèque Légal, cet investissement permettra, entre autres, d'augmenter la capacité du système informatique de l'entreprise.

Par ailleurs, Richard Goulet a fait savoir que la **Fédération des caisses populaires de Montréal et de l'ouest du Québec** entamait un projet pilote avec son entreprise. « Ils se donnent jusqu'au 30 juin pour évaluer le produit. Par la suite, ils pourraient l'implanter dans tout le réseau des caisses populaires », a-t-il dit. (SL) ■

AXOR investit 15 M$ à Pierrefonds

Le **Groupe AXOR** investit 15 M$ dans la construction d'un aréna privé à Pierrefonds. Initialement, le centre sportif comptera quatre patinoires et des espaces commerciaux, tels qu'un restaurant familial, une clinique de physiothérapie, un centre de conditionnement physique et un magasin d'équipements de sports.

La première phase des travaux devrait être terminée en septembre 1997. D'ici deux ou trois ans, deux autres patinoires viendront s'ajouter aux quatre autres.

AXOR sera propriétaire et cogestionnaire de l'aréna avec **ISM, Gestion sportive internationale**.

La ville de Pierrefonds louera l'aréna pour une période de 10 ans, qui pourra être renouvelée pour un autre 10 ans par la suite. Lorsque l'aréna n'est pas utilisé par la ville, AXOR pourra le louer à des particuliers. Selon AXOR, c'est la première entente de partenariat privé-public du genre au Québec. La municipalité aura ainsi accès à des équipements sportifs modernes sans avoir à en assumer les coûts d'investissement et d'exploitation. L'entreprise développe présentement un projet similaire à Kelona, en Colombie-Britannique. (SL) ■

ATELIER
Le jeudi 17 avril 1997
(de 8 h à 12 h)
Le Centre Sheraton, Montréal

LES GRANDES SURFACES COMMERCIALES :
ENJEUX ET SOLUTIONS
- Évolution du comportement du consommateur
- Les nouvelles structures commerciales
- Place Portobello : un cas
- Les projets en cours

CHAIRE UQAM-SITQ IMMOBILIER
Chaire de commerce
Omer DeSerres

VENEZ ENTENDRE
- **Jacques Saint-Pierre**, titulaire de la Chaire UQAM-SITQ IMMOBILIER
- **Jean-Charles Chebat**, titulaire de la Chaire de commerce Omer DeSerres
- **Jacques Nantel**, professeur et directeur des programmes à l'École des hautes études commerciales
- **Michel Grenier**, président, Michel Grenier et associés inc.
- **Jean-François Grenier**, président, Sitec Recherche inc.
- **Daniel Acre**, vice-président développement, Société immobilière Cogir inc.
- **Paule Doré**, présidente, Chambre de commerce du Montréal métropolitain
- **Roger Plamondon**, vice-président adjoint, Club Price Costco Canada inc.
- **Ghislain Dufour**, président, Coalition Quartiers Montréal
- **Luc-Normand Tellier**, directeur, Département d'études urbaines et touristiques, Université du Québec à Montréal

Frais d'inscription : 95 $ (taxes en sus)

Pour obtenir le formulaire d'inscription, prière de laisser vos coordonnées (nom et numéro de télécopieur) en composant le (514) 987-3000, poste 4680.

◆ **Immeuble résidentiel**

◆ **Terrains résidentiels**

St-Jean-sur-Richelieu
Propriété à vendre ou à louer, au bord du Richelieu. Aussi possibilité de 50 terrains avec canal d'eau au centre, possibilité de marina. Disponible terrains au bord de l'eau (Richelieu).
(514) 357-1529 ou (514) 946-8726

À VENDRE OU À ÉCHANGER
Terrain à Lorraine, approx. 12500 pi ca., le dernier d'un croissant, valeur 75 000$.
(514) 965-8648

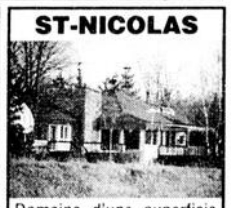
Laurentides
Terre de 40 arpents, subdivisée, à vendre en tout ou en partie. Accès au lac Duhamel, à 10 min. du Mont-Tremblant
(819) 688-2251

◆ **Chalet**

MONT STE-ANNE Condo à vendre
1 chambre, foyer, équipé. Prix demandé: solde de l'hypothèque actuelle.
(418) 831-1436

◆ **Région de Québec**

Ferme
Terrain de 76 m x 36 m, avec grange partiellement aménagée, Côte-de-Beaupré (10 min du Mt Ste-Anne), site idéal pour petit commerce genre couette & café.
Après 17h
(418) 529-5574

ST-NICOLAS

Domaine d'une superficie de 600 000 pi ca. Plantation de pins, résidence de grand confort, lac privé ensemencé, directement du propriétaire 395 000 $.
(418) 831-0325

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
ENTREPRISES À VENDRE
«M'a permis de rejoindre des investisseurs européens.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
«VENDU !» «Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»
Mme Louise Labrossse , Max-Immo CM Courtiers

Franchises à vendre ?
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...
... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-9000

◆ **Carrefour de l'auto**

MERCEDES - BENZ

95 C280,	12 500 km	95 SL320,	25 000 km
93 500SEL,	62 500 km	92 400SE,	59 000 km
92 300SE,	108 000 km	91 190E,	130 000 km
90 300E,	146 000 km	85 190E,	83 000 km

MERCEDES - BENZ Rive-sud (514) 879-9253

(514) 399-9000
◆ **Carrefour de l'auto**
Faites-vous de la location d'automobiles ?
Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif !

(514) 399-9000
OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
◆ Carrefour LES AFFAIRES

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Nouvelle approche, nouveau contenu, nouveau look !

Le magazine de l'autonomie financière, professionelle et personnelle

En vente maintenant