LES AFFAIRES

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

SEMAINE DU **4 AU 10 NOVEMBRE 1995** Vol. LXVII N° 41 104 PAGES **1,95 $**

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

FINANCE

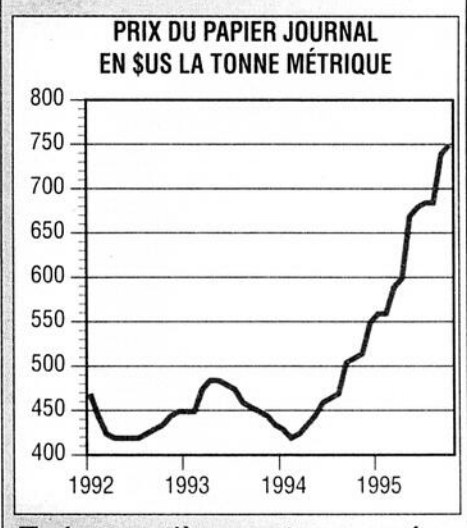
LES ANALYSTES VOIENT DES JOURS MEILLEURS POUR CANADIEN PACIFIQUE

Les experts ont bon espoir que la radiation d'Unitel sera un point tournant pour le conglomérat **pp. 42-43**

LE MARCHÉ DE L'OR : ACCALMIE AVANT UNE REMONTÉE

Le prix de l'or vivote autour de 385 $ US l'once depuis août, mais certains le voient à 395 $, voire à 400 $, au début de 1996 **pp. 48-49**

PAPIER JOURNAL : LES PRODUCTEURS SONT CONFIANTS D'IMPOSER LEUR PROCHAINE HAUSSE



Trois papetières ont annoncé des hausses de 75 $ US la tonne pour février prochain **pp. 46-47**

LORSQUE LES TAUX D'INTÉRÊT SONT BAS, LA RENTE EST SOUVENT PRÉFÉRABLE AU FERR

Les faibles taux d'intérêt compliquent la vie de ceux qui doivent choisir entre l'achat d'un FERR ou d'une rente **p. 44**

LES GENS D'AFFAIRES EXIGENT QU'OTTAWA BOUGE VITE

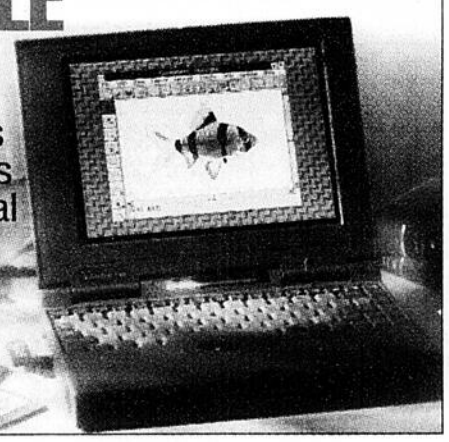
Les gens d'affaires interrogés par LES AFFAIRES sont unanimes à dire que des changements constitutionnels sont prioritaires **pp. 2 à 5, 74**



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L'INFORMATIQUE MONDIALE

L'ordinateur a détrôné les magnétoscopes et les téléviseurs comme principal appareil électronique vendu dans nos maisons **pp. T-1 à T-16**



CAHIERS SPÉCIAUX

L'ÉCOLE PRIVÉE S'OUVRE AUX TECHNOLOGIES

Elles agissent isolément, souvent poussées par la passion d'un enseignant. Le réseau public tend à être plus passif **pp. B-1 à B-12**



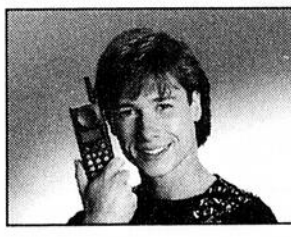
Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

LES MICROBRASSERIES SE DÉVELOPPENT EN RÉGION

Neuf nouvelles microbrasseries ont vu ou verront bientôt le jour au Québec, la plupart à l'extérieur des grands centres. Elles misent sur l'exotisme et le sentiment d'appartenance régionale pour se tailler une place **pp. 8-9**



«Avec amigo, un p'tit dix sous fait jaser gros!»

Appels locaux à 10¢ la minute de 18 h à 8 h, en semaine, et pendant tout le week-end! Composez le 1800 779-5953

CANTEL Les heures amigo

41

0 66713 00152 9

Ils exigent un assainissement des finances publiques

Les gens d'affaires veulent des changements

La grande majorité des gens d'affaires sont heureux du résultat du vote référendaire. La plupart de ceux d'entre eux qui sont souverainistes croient qu'un vote serré pour le NON fut préférable à un OUI serré.

Ils sont unanimes à réclamer des changements constitutionnels et une décentralisation du fédéralisme. Ils se disent prêts à se solidariser avec tous les Québécois à cette fin. Voici un résumé des commentaires recueillis par LES AFFAIRES dans la matinée du 31 octobre.

* * *

Benoît Allard, président, **Canmec**, de Chicoutimi : « C'est un avertissement sévère. Le fédéral ne peut plus continuer à vouloir tout gérer avec sa dette qui continue de grossir. Si Jean Chrétien refuse de transférer des pouvoirs, un autre devra le faire. Il devra plier face aux provinces ou démissionner. Je crois que nous serons en élection fédérale là-dessus d'ici un an. Un OUI aurait créé un froid chez nos clients dans les autres provinces. »

* * *

Jean-Louis Bonneville, président, **Groupe Bocenor**, Sainte-Marie de Beauce : « C'est un vote de protestation. Ottawa doit revoir le partage des pouvoirs entre les provinces et décentraliser. Qui négociera pour le Québec ? Il sera difficile d'amener **Jacques Parizeau** ou **Lucien Bouchard** à la table des négociations. La baisse des taux d'intérêt serait une bonne nouvelle pour nous. »

* * *

Robert Chevrier, président, **United Westburne**, de Montréal : « C'est un message clair et net en faveur du changement. Il faut une rencontre au sommet dès le début de 1996. À Québec, le gouvernement risque de se retrouver dans un cul-de-sac étant donné son alliance avec les groupes sociaux-démocrates et compte tenu de la priorité de gérer les finances publiques. Ottawa doit diminuer son déficit et réduire le climat d'incertitude. Si le résultat du référendum fait baisser les taux d'intérêt, ce sera très positif pour nous. »

* * *

Paul Colangelo, vice-président exécutif de **Omers Realty**, (Caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario), de Toronto : « J'espère que des négociations vont mener à des changements rapides. Le Québec a toujours été distinct de langue et de culture et a toujours fait partie du Canada. Levons-nous et construisons le Canada. Nous avons déjà suffisamment de problèmes avec la dette. »

* * *

Jean Coutu, président du conseil du **Groupe Jean Coutu**, de Longueuil : « Le résultat prouve la précarité de notre système. C'est la dernière chance du Canada. Les beaux mots d'amour que les Canadiens nous ont envoyé, ils doivent devenir réalité. La meilleure façon pour le Québec d'obtenir ce qu'il veut dans le système fédéral, c'est de montrer qu'il est un atout indispensable au Canada, démontrer qu'il constitue l'élément qui distingue le Canada des États-Unis.

* * *

Giuseppe Di Battista, président de la **Fiducie canadienne italienne**, de Montréal : « Le résultat nous confirme que 50 % des Québécois ne sont pas heureux. Les gouvernements doivent faire du changement, tant pour le Québec que pour le reste du Canada. Pour régler le problème constitutionnel, il faudrait mettre des gens d'affaires à la table de négociation. Que les gouvernements règlent ce problème pour ensuite s'attaquer aux déficits et à la création d'emplois. Qu'on arrête de traiter les gens d'affaires comme des méchants. Ce sont eux qui créent la richesse. ».

* * *

André Dion, président d'**Unibroue**, de Chambly : « Tant qu'à avoir une faible majorité d'un côté comme de l'autre, c'est mieux pour les marchés financiers que le NON l'ait remporté. Les gouvernements doivent sabrer leurs dépenses et éliminer les chevauchements. Le fédéral peut se concentrer sur les fonctions à caractère national et le Québec sur la main-d'oeuvre, la santé, l'agriculture, etc. Le côté positif, c'est que Unibroue va faire des efforts additionnels pour développer le marché de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick. »

* * *

Marcel Dutil, président et chef de la direction de **Canam Manac**, de Saint-Georges de Beauce : « C'est le meilleur résultat que nous puissions avoir. Il faut des changements constitutionnels et les gens d'affaires vont pousser sur Ottawa à cette fin. Le fédéral et les autres provinces devront saisir cette dernière chance de réformer le fédéralisme. On avait, dans les autres provinces, des contrats conditionnels à un NON au référendum. Tout va rentrer dans l'ordre. »

* * *

Normand Fafard, président et chef de la direction **Arcon Canada** : « Pour les fédéralistes, c'est la dernière chance de régler le problème constitutionnel. Ils n'ont plus le choix. J'espère qu'ils s'y mettront dans les plus brefs délais. La façon de gouverner de **Jacques Parizeau** doit changer. Depuis un an, il a parlé de référendum, mais il n'a pas fait grand chose. Ça n'aurait aucun sens de faire un autre référendum dans six mois ou dans un an. Qu'il gouverne la province comme il doit le faire. J'ai rencontré tout mon personnel. On repart. Le moral est bon. »

* * *

Aaron Fish, président du conseil, **Systèmes de sécurité Unican**, de Montréal : « Parizeau a tenu les paroles de Hitler à Munich. Ils encourageront d'autres anglophones et immigrants à quitter le Québec. Nous en avons perdu 350 000 depuis 10 ans. Si on en perd 100 000 autres, le prochain vote mènera à la séparation. Le fédéral et les provinces doivent s'y préparer. Ottawa doit créer un climat de confort pour les Québécois. Il faut conserver les gens bien formés ici et même attirer du sang nouveau ici. Seule la fabrication crée de la richesse. Dans les conditions actuelles, ce n'est pas possible. Les entreprises feront leur expansion hors de la province. Unican maintiendra son siège social à Montréal, mais nous effectuerons notre expansion où nous pourrons embaucher des ingénieurs de qualité. »

* * *

Yves Fortier, président et associé principal, **Ogilvy Renault** de Montréal : « Une majorité de Québécois ont fait savoir au reste du pays qu'ils veulent une refonte majeure du régime constitutionnel canadien. Les entreprises vont poursuivre leurs activités et laisser les politiciens mettre l'épaule à la roue pour régler le problème. Les gouvernements doivent prendre du recul, analyser, délibérer et trouver des solutions. »

* * *

Linda Gallant, copropriétaire de l'**Auberge des Gallant**, de Rigaud : « Les gens du OUI et du NON exigent tous une réforme du Canada. Les entreprises touristiques

→

LES AFFAIRES
Service aux abonnés
(514) 392-2010
1-800-361-7215
Publicité
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour
(petites annonces)
(514) 392-7782
Rédaction
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586

RUBRIQUES

Après-REER....44
Bourses....60 à 64
Carrières....34
Éditorial....6
Fonds mutuels....53 à 55
Gagnants/perdants....60
Immobilier....69 à 74
Marketing....30, 32
Pouls de l'économie....12
Ressources humaines....34
Ressources naturelles48 à 50
Résultats financiers....66-67
Revue des marchés....59
Taux d'intérêts....58
Technologie....22-23
Votre argent....56

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Price....46-47
Académie de la Mode et du Design ..B-10
Air Canada....10, 65
Akzo....24
Alexis-Nihon (Groupe)....74
Amdahl....45
APG....13
Apple....B-2, T-4,6
Arcon Canada....73
Artéfab....33
AST Research....T-6
Augyva (Ressources minières)....50
Avenor....46-47
Aventure Électronique....57
Axa Canada....7
Banque Nationale....15
BCE....60
BDM Int.....45
Bell Canada....15, 45
Boc Gaz....24
Bombardier....26
Boréal Assurances....7
Brasserie Brasal....8
Brasserie McAuslan....8
Brasseurs du Nord....8
Brasseurs GMT....8
Brex (Exploration)....50, 60
Broken Hill Proprietary Co.....39
Canadair....26
Canadien International....10
Canadien national 11, 21
Canadien Pacifique....42-43
Canadien Pacifique Rail....11
CanWest Global Communications....64
CGI (Groupe)....15, 45, 60
Champion (Outillage routier)....40
Ciba-Geigy....35
Clarke Transport....20
Collège Delta....B-10
Collège Inter-Dec....B-10
Collège Marsan....B-10
Colliers Pierremont....74
Compaq....T-1,2-3
Competitive Assessment Services....T-6
Cottrell Transport....20
Dell Computer....T-6
Desjardins....15
Develcon Electronics....65
Digital Equipment Corp.....T-11
DMR (Groupe)....15, 45
Domtar....64
Donohue....46-47
Dumoulin Électronique (Gr.)....T-6
EDS....T-1
Eicon Technologies....T-4
Eka Nobel....24
Fletcher Challenge Canada....46-47
Forex (Groupe)....64
GéoNova Explorations....50
Great-West, Cie d'assurance-vie....53
Hewlett-Packard....T-1,2,3,8,9
Hydro-Québec....B-10
Hydro-Québécom....15
Hyundai....24
IBM....T-1,2,3,4
IBM Canada....15, 22-23, 45
IDC Canada....T-6
Imasco....67
Incanore (Ressources)....50
Inco....59
Inmet (Corp. minière)....39
Innovon Life Sciences....16
Institut Carrière et Développement ...B-10
Institut Herzing....B-10
Iron Ore Company....50
Iron Roads Railways....11
Ivanhoé....36
Jean Coutu (Groupe)....67
Kéops Informatique....13
Ketchum....B-12
Labatt....8
Laidlaw....42-43
Lecours, Bernèche & Associés....69
Léger et Léger....B-4-5
Léonard, Chevalier, Bernard & Ass. 69
Lexmark....T-7
LGS (Groupe)....15, 45, 60
Liquidation World....41
Maax....57
Mackenzie (Corp. financière)....53
Magil-Laurentienne (Corp. imm.)....74
Marathon (Gestion immob.)....42-43
Medial....15
Memotec Communications....60
Métro-Richelieu....32
Microsoft....T-1,4,11
Molson O'Keefe....8
Muirfield....74
Mutuelle (Fonds)....53
Newfoundland Capital....20
Novéder....50
Oceanex....20
Packard Bell....T-14
PanCanadian Petroleum....42-43
Potash Corp.....60
Procoloro (Ressources)....50
Produits forestiers Alliance....46-47
ProMetic Pharma....16
Québec-Téléphone....B-2
Quno....46-47
Rainy River Forest Products....46-47
Richmont (Mines)....50
Rosdev (Groupe)....74
Royal Aviation....57
Sears Canada....59
Silicon Graphics....T-12
Sirios (Ressources)....50
Soc. can. des postes....15
Softimage....B-2
Soquem....50
Spectrum Bullock (Serv. financiers)....55
Ste-Geneviève (Ressources)....50
Stone-Consolidated....46-47
Strata (Fonds)....53
Texas Instruments....T-2-3
Theratechnologies....60
Transat A.T.....57
Transcontinental G.T.C. (Gr.)....22-23
Unibroue....8
Unitel Communications....42-43
Vauquelin (Mines)....50
Volvo....24
Westcliff (Groupe)....74
Xerox....T-6,14

DONNEZ DU RESSORT À VOS PLACEMENTS!

VisionPersonnelle : Sécurité financière

Le CPG flexible CIBC

Ce CPG vous offre un taux d'intérêt concurrentiel, plus la possibilité d'encaisser ou de réinvestir vos fonds si les taux montent. Et, après 30 jours, vous touchez le plein taux de l'intérêt accumulé jusqu'au jour de l'encaissement*.

Informez-vous sur le CPG flexible CIBC et sur notre vaste gamme d'options de placement. À la Banque CIBC, nous vous aidons à préparer un plan de placement qui répond à vos objectifs.

Consultez votre conseiller bancaire personnel dès aujourd'hui.
Ou composez le **1 800 465-2422**.

BANQUE CIBC

On voit la vie de *votre* façon.™

*Aucun intérêt n'est versé en cas d'encaissement durant les 30 premiers jours. Dépôts personnels seulement.
™ Marque de commerce de la Banque CIBC

constitutionnels

doivent utiliser l'intérêt que les autres Canadiens ont montré envers nous pour leur faire découvrir le Québec. Le gouvernement du Québec doit retourner à son travail de gouverner pour tous les Québécois. Il doit rouvrir les dossiers mis en attente par le référendum et s'attaquer aux problèmes de l'économie et à la gestion de la santé et de l'éducation. Le gouvernement canadien ne doit pas sous-estimer le message du Québec et avoir le courage de décentraliser et faire suite aux changements promis. »

* * *

Marco Genoni, président et chef de la direction de **Memotec**, de Saint-Laurent : « Il y a deux messages très forts dans le vote : l'un à Ottawa de faire des changements constitutionnels et l'autre au gouvernement de M. **Parizeau** de s'occuper de Montréal. MM. Parizeau, **Johnson** et **Bouchard** doivent travailler ensemble pour forcer Ottawa à bouger. Le Québec doit s'allier avec les autres provinces. »

* * *

Jean Guilbault, président, **Rolls-Royce Canada**, de Dorval : « Le fédéral et les provinces doivent entamer des discussions pour régler la question constitutionnelle le plus tôt possible et de bonne foi. Il faut prendre maintenant les décisions importantes qui ont été mises de côté depuis un an au Canada et au Québec en raison du référendum. Il faut avoir le courage politique de ces décisions. Rolls-Royce continuera de faire des affaires au Québec, aussi longtemps que ça fait du sens. »

* * *

Chantal Levesque, présidente de **Collection Shan**, de Laval : « Le vote d'hier démontre qu'il y a un grand malaise social. À moins de grands changements, qui sont improbables de la part du système fédéral, ce n'est qu'une question de temps avant que le Québec devienne indépendant. Rien n'est réglé. Le résultat du vote débouchera sur une perte de temps, d'argent et d'énergie. Elles coûteront cher les dernières et les avant-dernières chances du Canada. Or, on a une dette monstrueuse qui nous pend au bout du nez. »

* * *

Claude Ménard, directeur général, **Agropur**, de Granby : « Il y a trois perdants dans ce vote serré : Jean Chrétien, qui n'a pas livré la marchandise au Canada anglais, Jacques Parizeau, pour la défaite et ses déclarations, et Daniel Johnson, dont la victoire est trop mince. Le fédéral et les provinces doivent procéder dès maintenant à des transferts de juridiction, d'abord par des ententes administratives et ensuite en rouvrant la constitution. »

* * *

Jean-Guy Parent, associé principal, **Le Groupe Conser**, de Boucherville, et ex-ministre québécois du **Commerce extérieur** : « C'est une défaite sur le plan politique, mais on a évité l'instabilité des marchés financiers, qui aurait pu venir d'un OUI trop faible. Toutes les entreprises vont continuer leurs affaires comme à l'habitude. Le gouvernement québécois doit convoquer d'urgence un Sommet économique pour relancer l'emploi. Les gouvernements, en général, doivent continuer d'assainir les finances publiques. »

* * *

Lawrence Pathy, président du **Groupe FEDNAV**, de Montréal : « Les éléments modérés du **Parti québécois** doivent prendre les commandes pour que la volonté de changement se concrétise dans l'action et le dialogue. Le résultat serré force le reste du Canada à se préoccuper en priorité et sans délai du problème constitutionnel. La difficulté consistera à mener de front cette réforme et à décentraliser tout en soutenant le développement économique. Le résultat n'aura pas de répercussions sur les affaires du groupe. Pour rassurer mon personnel, je leur dis que les opportunités ne diminueront pas au Québec. »

* * *

Placide Poulin, président de **Maax**, de Sainte-Marie de Beauce : « Malgré une question ambiguë, les Québécois veulent rester dans le Canada, mais demandent aussi un changement marqué du système fédéral. Le gouvernement du Québec doit rejeter l'option souverainiste, s'asseoir avec le fédéral pour faire des changements, gérer les finances publiques et créer des emplois. Ottawa doit intégrer le Québec dans la constitution, décentraliser et déléguer plus de pouvoirs aux provinces et éliminer le déficit. Maax va contacter ses clients pour les rassurer et les remercier de leur appui. »

* * *

Maurice Roussin, président des **Immeubles Roussin**, de Québec : « Le résultat démontre une volonté certaine de changement et donne une dernière chance au Canada. Le gouvernement du Québec doit parler au nom de tous les Québécois, garder un esprit ouvert et chercher à négocier avec le reste du pays. Il doit promouvoir l'emploi et s'attaquer à la dette. Comme entreprise, nous poursuivrons nos activités habituelles, sans changement. »

* * *

Alvin Segal, président, **Vêtements Peerless**, de Montréal : « Avec un vote aussi serré, j'espère que ça va réveiller tout le monde dans le reste du Canada et au Québec. On a failli perdre notre pays ! Les dirigeants doivent s'asseoir et négocier de bonne foi. Ottawa doit remettre en ordre le pays. Jacques Parizeau doit démissionner pour que Québec négocie de bonne foi avec Ottawa. On a craint le pire durant la campagne référendaire. Peerless est trop centralisée au Québec. Nous ne pouvons plus nous permettre d'avoir tous nos oeufs dans le même panier. »

* * *

Rodrigue Tremblay, professeur d'économique à l'**Université de Montréal**, ex- ministre québécois de l'**Industrie et Commerce** : « Le problème reste entier. Les électeurs ont repoussé une incertitude temporaire pour une incertitude permanente. Les entreprises doivent continuer à accroître leur efficacité et viser, si possible, les marchés extérieurs. Les élus doivent gouverner dans le sens voulu par la population et non selon des dogmes partisans. Leur principal objectif doit être de mettre fin au gaspillage. »

* * *

Lorne Trottier, président, de **Matrox**, de Dorval : « C'est un vote pour que le Québec ait plus de pouvoir, mais il reste beaucoup d'incertitude. Il pourrait y avoir un autre référendum. Ceux qui veulent que le Canada reste uni doivent accommoder les aspirations du Québec. En même temps, ils doivent régler les problèmes économiques et budgétaires. Nous prévoyons investir 75 M$ d'ici deux ans pour atteindre 400 M$ de revenus et passer de 650 à 950 employés. Avec l'incertitude du vote d'hier, ce projet devra être réalisé en grande partie à l'extérieur du Québec. »

* * *

Karel Velan. président de **Velan**, de Saint-Laurent : « Si le Canada veut survivre avec le Québec, il doit reconnaître qu'il est l'union de trois nations principales (les autochtones, la française au Québec et l'anglaise dans les autres provinces) et qu'il doit décentraliser ses pouvoirs. Les gouvernements du Québec et d'Ottawa ont l'importante responsabilité d'ériger des ponts entre tous ses citoyens. Velan a prouvé sa confiance dans le Québec et le Canada en commençant, en pleine campagne référendaire, d'importants agrandissements à ses usines de Ville Saint-Laurent et Granby.

* * *

IMPORT ◆ EXPORT ◆ TRANSPORT
INTERNATIONAL
Plus de 135 bureaux au Canada et aux États-Unis
starber
INTERNATIONAL INC.
Division de Fritz Companies Inc.
285-1500
1-800-361-1867

Dennis Wood, président de **C-MAC**, de Sherbrooke : « Le message est clair; c'en est un de changement du Canada. Les gouvernements doivent s'amincir en misant sur une vraie confédération des régions et non un ensemble de provinces. Les gouvernements doivent se mettre au travail pour créer de l'emploi, améliorer l'économie et réduire le déficit sans augmenter les taxes. C-MAC poursuit sa croissance avec un agrandissement de 3,5 M$ à son usine de Sherbrooke, qui va créer 50 emplois. »

* * *

Melbourne Yull, président et chef de la direction d'**Intertape Polymer**, Saint-Laurent : « Les propos racistes de M. Parizeau n'ont pas leur place dans une démocratie comme la nôtre. Les gouvernements doivent décentraliser leurs activités, éliminer les chevauchements et être plus efficaces. Le seul problème que nous pourrions avoir à garder notre siège social ici surviendrait si nos gens ne sentent plus à l'aise de vivre au Québec. Déménager ne serait pas une grosse affaire ».

(Ces commentaires ont été recueillis par Dominique Beauchamp, Réjean Bourdeau, Jean-Paul Gagné, Francis Vailles et Martin Vallières)

AUTRES TEXTES EN PAGES 4, 5 et 74

Bon appétit!

39 800 $

Et si tout, vraiment tout, vous était servi sur un plateau d'argent ? Un moteur de 3 litres à DACT de 190 chevaux, une suspension arrière multibras différentielle, une traction avant et un ABS avec quatre capteurs et quatre voies. Mais aussi, une télécommande de verrouillage des portes, plus d'espace pour les jambes et un habitacle plus spacieux que celui de la Lexus ES300. Sans oublier des sièges chauffants en cuir, le régulateur automatique de la température, le climatiseur sans CFC et un système de son Bose. Au bout du compte, la I30 d'Infiniti offre plus de 70 caractéristiques de série. Maintenant, si cela ne suffit pas à satisfaire les plus fines bouches et les mauvaises langues, peut-être que son prix, lui, y parviendra!

INFINITI
Une création Nissan

La I30 d'Infiniti



Le P.D.S.F. est tout-compris. Prix incluant le transport et la préparation. Taxes en sus.

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

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

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque,
Rock Forest
(819) 820-1122

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

LE POINT

L'économie canadienne a besoin d'être stimulée

Après la campagne référendaire et le référendum, le retour aux valeurs fondamentales illustre à quel point l'économie canadienne est faible et a besoin d'être stimulée.

« Même si les exportations vont bien, il y a un important ralentissement au Canada », a observé **Fred Simons**, vice-président et gestionnaire pour **Interinvest**. Une hausse des taux d'intérêt pourrait pousser notre économie en récession, selon M. Simons. Interinvest est une firme montréalaise de conseillers en placement qui exploite aussi des bureaux à Boston et en Suisse.

Le consommateur canadien endetté a puisé dans son épargne pour subvenir à ses besoins, a pour sa part souligné **Clément Gignac**, stratège en chef pour **Lévesque Beaubien Geoffrion**, dans une étude récente. Le taux d'épargne moyen de 1970 à 1995 a été de 11 %. Il était de 7,7 % au deuxième trimestre de 1995. C'est le plus faible taux d'épargne depuis les années inflationnistes de la décennie 1970.

De plus, les coupures du secteur public contribuent à freiner la croissance intérieure. Ce n'est pas un facteur négligeable quand on sait que les dépenses du secteur public représentent 20 % du produit intérieur brut (PIB) canadien.

Ce contexte donne aux exportations le siège du conducteur pour maintenir la croissance économique. Depuis quelques années déjà, ce secteur a fortement contribué. La proportion du PIB représentée par les exportations est passée de 28 % en 1988 à 40 % en 1995.

La baisse du dollar depuis le début des années 1990, la forte croissance aux États-Unis, les gains de productivité des entreprises canadiennes et l'impact positif de la libéralisation des échanges commerciaux expliquent notamment cette progression.

« Il devient évident que notre scénario de reprise de l'économie canadienne en 1996 (avec une croissance de 2,5 %) est plus que jamais dépendant de notre hypothèse sur la croissance du PIB américain de 2,9 % », écrit M. Gignac. Les exportations vers les États-Unis représentent 82 % des exportations canadiennes totales.

Or, l'économie américaine, relativement peu vigoureuse, laisse voir des signes contradictoires. D'un côté, il y a des indications d'un second souffle d'expansion avec une croissance surprenante de 4,2 % au troisième trimestre. De l'autre, on perçoit des signes dangereux de ralentissement. Par exemple, des entreprises américaines comme **Du Pont**, **Caterpillar** et **Lubrizol**, dites cycliques (ayant besoin d'une expansion économique pour faire croître leurs profits), ont publié des résultats financiers décevants récemment. Elles ont, sans exception, parlé d'une baisse de la demande pour expliquer le fléchissement.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Fred Simons : « Par habitant, il y a deux fonctionnaires provinciaux au Québec pour chaque fonctionnaire du gouvernement ontarien. C'est ridicule. »

À l'échelle internationale, l'économie européenne est peu robuste ; elle prend un temps fou à sortir de la torpeur. Les problèmes sociaux et politiques en France et en Italie n'aident pas. En Allemagne, la vigueur du mark et la faiblesse de ses partenaires commerciaux affectent les exportations, moteur, comme au Canada, de la croissance. C'est pourquoi la croissance sera plus faible que prévu cette année. Les économistes prévoient maintenant une croissance d'environ 2,4 % par rapport à plus de 3 % au début de 1995.

Au Japon, tous les efforts visent à relancer une économie qui frise la dépression. Il y a tout de même des signes d'espoir. La production industrielle a augmenté de 2,4 % en août. Depuis un an, le PIB n'a progressé que de 0,6 %, comparativement à une croissance de 2,5 % au Canada.

La bonne nouvelle

En dépit d'une faible croissance, il y a une bonne nouvelle. Les pressions inflationnistes s'estompent autant au Canada qu'aux États-Unis. En septembre, l'inflation avait progressé de 2,3 % depuis un an. L'inflation a même régressé de 0,1 % en août pour n'avancer que du même pourcentage le mois suivant. En dépit de sa croissance supérieure, les nouvelles sont également bonnes aux États-Unis concernant l'inflation. Pour le troisième trimestre de 1995, l'indice implicite des prix affiche une hausse des prix de 0,6 % chez nos voisins du Sud. La hausse était de 2,2 % au premier trimestre de l'année, alors que la croissance du PIB a été de 2,7 %.

De plus, c'est la plus faible augmentation trimestrielle depuis 1963 ! En 1990, cet indice des prix dépassait les 4 %, indiquant bien les énormes progrès réalisés en Amérique du Nord dans la lutte contre l'inflation.

Le dividende de ce succès anti-inflationniste : les autorités monétaires ont une plus grande marge de manoeuvre pour relancer la croissance. C'est vrai aux États-Unis et encore davantage au Canada. La **Banque du Canada** pourra donc laisser tomber les taux d'intérêt une fois les incertitudes entourant le référendum disparues.

Finances publiques

Par contre, les finances publiques canadiennes continuent d'inquiéter. La faiblesse de l'économie cette année rendra difficile l'atteinte des objectifs de réduction du déficit des gouvernements provinciaux et fédéral et ce, en dépit des efforts louables pour réduire la taille de l'État.

« Les dépenses de fonctionnement de l'ensemble des paliers gouvernementaux ont enregistré un déclin en termes réels en 1994 », a observé Clément Gignac. C'est la première fois en trois décennies !

Selon M. Gignac, le ralentissement économique aura un impact plus important sur les finances publiques des provinces que celles du gouvernement fédéral.

Il faut donc s'attendre à des mesures peu populaires des gouvernements provinciaux pour atteindre leurs objectifs budgétaires et à des grincements de dents. Ce phénomène est particulièrement vrai au Québec, en retard sur les autres provinces.

« Ils devront couper », a lancé Fred Simons, en parlant du gouvernement québécois. Selon le gestionnaire montréalais, le gouvernement du Québec a une certaine marge de manoeuvre pour réduire ses dépenses.

« Par habitant, il y a deux fonctionnaires provinciaux au Québec pour chaque fonctionnaire du gouvernement ontarien. C'est ridicule. »

BERNARD MOONEY

Si vous pensez que notre décor est novateur,



attendez de voir notre forfait réunion.

L'Hôtel Inter-Continental vous offre tout l'attrait du Vieux-Monde en plein coeur du quartier des affaires de Montréal. Lorsque vous faites une réservation de 10 chambres et plus, d'ici le 30 avril 1996*, vous pouvez bénéficier des avantages de notre forfait réunion:

- Une salle de réunion gratuite.
- Surclassement à une suite au tarif de groupe.

De plus, choisissez l'une des options suivantes:

- Réception ou déjeuner* gratuit pour votre groupe (*Boissons alcoolisées non comprises).
- Une chambre gratuite pour chaque 25 chambres payées.
- Sélectionnez votre propre option parmi notre liste.

Le tout pour seulement 149 $CAN par chambre, par nuit.
Pour réserver votre prochaine réunion, composez le (514) 987-9900, ou le 800-361-3600.
Un monde. Un hôtel. Exclusivement Inter-Continental.

HÔTEL
INTER-CONTINENTAL
MONTRÉAL
360, rue Saint Antoine Ouest

*Cette offre ne s'applique pas aux réservations déjà effectuées. Le nombre de repas offerts doit correspondre au nombre de chambres occupées. Selon la disponibilité. Quelques restrictions.

CEGEP JOHN ABBOTT
ÉDUCATION PERMANENTE

Nos diplômés sont **TRÈS** en demande

Vous songez à une nouvelle carrière en informatique? Notre cours de programmeur-analyste pourrait s'avérer votre option gagnante.

Trois mois après la fin de leur cours, 90 % de nos diplômés ont déjà un emploi ! Ils sont la preuve que notre formation intensive donne des résultats.

Notre cours de programmeur-analyste comprend:

- 8 mois de formation intensive (en anglais);
- un stage d'étude-travail de 16 semaines en entreprise à Montréal, Toronto ou Ottawa.

Vous pourriez bénéficier d'une aide financière ou d'une prolongation de vos prestations d'assurance-chômage.

25 1970 - 1995

Prochaines sessions d'information
- **Lundi 13 novembre 1995 - 17h30**
- **Mercredi 13 décembre 1995 - 17h30**

Brittain Hall, Éducation permanente

Tél.: (514) 457-3063 Fax: (514) 457-6878

Après le référendum, les investisseurs retournent à l'analyse fondamentale

« Les titres qui avaient baissé sans discernement ont remonté également sans discernement », a observé **Christian Godin**, analyste financier pour **CTI Capital**, à Montréal.

Cela signifie qu'au lendemain des secousses politiques provoquées par le référendum, le retour à l'analyse fondamentale peut être rentable pour l'investisseur.

En effet, l'analyste de CTI Capital a noté que, peu importe les nouvelles économiques et financières, les titres québécois ont subi des baisses avant le référendum. Pendant la campagne référendaire, les titres québécois avaient reculé de 8,5 %, comparativement à une baisse de 4,4 % du *TSE 300*. Christian Godin mesure la performance des titres québécois à partir d'un indice qu'il a créé comprenant 106 compagnies.

Cela a donné lieu à ce qu'on appelait *l'escompte Québec*. Les entreprises québécoises qui ont publié de bons résultats financiers ont vu leur titre baisser comme les sociétés qui ont annoncé des nouvelles négatives.

« Or, au lendemain du référendum, les titres qui ont annoncé des choses négatives ont remonté autant que les titres des sociétés qui avaient publié de bonnes nouvelles », a expliqué M. Godin, qui suit attentivement les titres québécois. Par exemple, les derniers résultats de **Maax** (Mtl, *MXA*, 8,50 $) ont été mauvais. Le titre a baissé comme la plupart des titres québécois. Le lendemain du référendum, il a rebondi de 1 $, malgré ses résultats financiers décevants.

Par contre, le titre d'**Uni-Sélect** (Mtl, *UNS*, 10 $), dont les résultats récents ont été solides, a regagné 0,50 $, à 10 $.

« Le mouvement haussier du 31 octobre élimine en grande partie *l'escompte Québec*. De ce fait, les investisseurs doivent favoriser les titres dont les perspectives sont les plus solides », a conseillé M. Godin.

Parmi ses meilleurs choix, on retrouve Uni-Sélect, **Hartco** (Mtl, *HTC*, 7,75 $), **Circo Craft** (Mtl, *CCC*, 8,50 $), le **Groupe GTC** (Mtl, *GRT.A*, 10,25 $), **UAP** (Mtl, *UAP.A*, 15 $), **Cogeco** (Mtl, *CGO*, 6,75 $) et la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 15,50 $).

De son côté, **Guy Le Blanc**, président et gestionnaire des fonds **COTE 100**, a déclaré aux AFFAIRES que le résultat du référendum représente le meilleur des verdicts, dans le sens qu'il doit forcer le gouvernement fédéral à bouger. Il a ajouté qu'il croit que les titres des plus grandes compagnies reprendront ainsi plus vite le terrain perdu lors de la campagne. À plus long terme, les plus petits titres devraient suivre.

« Il ne faut pas oublier que nous avons bien d'autres problèmes, comme l'endettement et le chômage, a souligné le gestionnaire de Saint-Bruno. Quant aux occasions à la bourse, nous continuons de rechercher les aubaines. » Il a ajouté qu'il fallait avoir acheté avant le résultat pour vraiment profiter des occasions.

Selon **Jacques Chartrand**, gestionnaire de portefeuille pour **Natcan**, filiale de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 10,88 $), le contexte est propice à l'achat des titres des banques et des services publics, en particulier **BCE** (Mtl, *B*, 44 $). Il aime également les éditeurs de journaux comme **Torstar** (Tor., *TS.B*, 21,50 $) et **Southam** (Mtl, *STM*, 13,88 $), qui devraient profiter d'une meilleure économie interne. De plus, M. Chartrand croit que la prochaine hausse du prix du papier journal ne passera pas. Par contre, le gestionnaire considère qu'il n'y a pas d'urgence pour acheter les titres du secteur du commerce de détail

De son côté, **Fred Simons**, vice-président et gestionnaire pour **Interinvest**, se demande ce qui arrivera aux compagnies qui ont ouvertement appuyé le NON et qui ont pris position contre le gouvernement québécois. Il s'inquiète, en outre, de la division entre les syndicats et les grandes entreprises.

Problèmes

En plus, il se demande si le gouvernement fédéral pourra poursuivre son programme de réduction du déficit. « Le fédéral ne sera pas capable de couper les transferts aux provinces. »

L'incertitude entourant les prochains dénouements pourrait de plus nuire à la confiance des consommateurs, particulièrement au Québec. « Une chose est certaine : le processus de changement du fédéralisme est en cours. » La vague pour la décentralisation est en marche.

M. Simons recommande de continuer à favoriser les sociétés canadiennes qui exportent une grande partie de leur production.

Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue la réaction des Américains. Et curieusement, ils semblent aussi divisés que les Québécois. D'un côté, certains croient qu'on a réveillé l'animal repoussant de la séparation. « Peu importe le résultat, je peux dire sans ambiguïté que le dommage est fait », a lancé **Donald Straszheim**, économiste en chef pour **Merrill Lynch**, à New York. Merrill Lynch est le plus important courtier en valeurs mobilières aux États-Unis.

« Je ne peux voir comment une compagnie peut augmenter ses investissements au Québec et au Canada », a-t-il déclaré le jour du référendum. Selon l'économiste, les investisseurs internationaux ont repris conscience de la volonté québécoise de se séparer du Canada, ce qui pourrait les inciter à se tenir loin. Ce sera très difficile pour le gouvernement du Québec de convaincre les investisseurs étrangers de venir au Québec, alors que le gouvernement a l'intention déclarée de quitter le Canada. Cette vision n'est pas partagée par tous les Américains. Certains gestionnaires voient des aubaines au Canada. « Le Canada est un marché peu cher et le gouvernement canadien a fait un très bon travail pour améliorer ses finances », a soutenu **David Kieffer**, gestionnaire pour **Prudential Investment Advisors**.

BERNARD MOONEY

Soulagement post-référendaire : la bourse explose

Comme prévu, les bourses canadiennes ont réagi fort positivement à la victoire serrée du NON au référendum québécois. Soulagés que le Canada ait tenu le coup, les investisseurs sont rapidement redevenus acheteurs, poussant les indices boursiers fortement à la hausse.

Le matin du 31 octobre, à peine 20 minutes après l'ouverture des transactions, l'indice *TSE 300* avait gagné 132 points, ou 3 %, à 4511. Il faut dire qu'auparavant, le dollar canadien s'était raffermi et que les taux d'intérêt sur les marchés obligataires avaient retraité. De plus, la **Banque du Canada** est vite intervenue pour inculquer un mouvement baissier aux taux.

Tout cela, en plus du fait que le résultat du référendum a favorisé les titres boursiers.

Il ne faut pas oublier également que les investisseurs avaient dangereusement commencé à anticiper la victoire du NON dès le vendredi précédent (27 octobre). Le TSE 300 a en effet gagné 21 points le vendredi et près de 45 points le lundi du référendum. Cela signifie qu'une victoire du OUI - mauvaise surprise pour les investisseurs - auraient pu être dévastatrice pour les titres boursiers, du moins à court terme.

De son creux du jeudi 26 octobre aux environs de 4300, le TSE avait repris plus de 200 points, soit près de 5 % en moins de trois jours.

Les titres québécois ont encore mieux fait au lendemain du référendum. « Plusieurs titres québécois ont rebondi de 10 % », a observé **Christian Godin**, analyste financier pour **CTI Capital**, à Montréal. Des titres comme ceux d'**Uni-Sélect** (Mtl, *UNS*, 10 $), du **Groupe GTC** (Mtl, *GRT.A*, 10,25 $), d'**Aventure Électronique** (Mtl, *AVN*, 5 $) et de **Circo Craft** (Mtl, *CCC*, 8,50 $) ont tous fortement grimpé quelques minutes après le début des transactions.

Plusieurs titres de grandes compagnies ont également participé à la fête. Le titre de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 10,88 $) a gagné près de 0,50 $ dans la première demi-heure, alors que celui de la **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 29,88 $) gagnait 0,25 $. Les titres bancaires dans l'ensemble avaient bondi de 2,5 % à 10 h le matin, alors que les titres des mines et métaux s'appréciaient de 3,1 % et les titres pétroliers, de 2,7 %.

La hausse des titres boursiers canadiens a été aidée par la belle tenue de la bourse américaine. Au lendemain du référendum, les principaux indices aux États-Unis ont grimpé. À 11 h, l'indice *Dow Jones* avait gagné 39 points, à 4795. La force de l'économie a rassuré les investisseurs, qui ont recommencé à favoriser les titres cycliques. (BM)

Le dollar canadien devrait trouver son équilibre entre 0,73 et 0,75 $ US

Le dollar canadien, à 0,7540 $ US, se retrouve à peu près à sa normale. Si, pour une raison ou pour une autre, le marché le pousse plus haut, les investisseurs devront s'inquiéter des conséquences sur les compagnies exportatrices.

Avec la hausse de 130 points au début de la journée du 31 octobre, la **Bourse de Toronto** a récupéré à peu près ce qu'elle avait à récupérer par rapport à l'incertitude du référendum. Il reste du rattrapage à faire par rapport à la bourse américaine, ce qui devrait se réaliser de manière plus progressive.

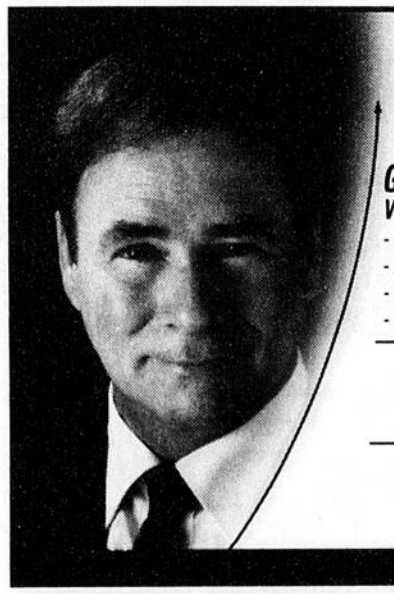
C'est du moins ce que croit **Vital Proulx**, vice-président, marchés internationaux, des **Conseillers financiers du St-Laurent**, au lendemain de la victoire serrée des forces du NON au référendum du Québec.

« Pour le petit investisseur, les périodes d'excès ne sont pas nécessairement des moments pour effectuer des investissements judicieux. Il faut revenir à l'analyse fondamentale », a-t-il déclaré.

Le gestionnaire avait planifié son portefeuille de façon à pouvoir liquider une partie des obligations en cas de hausse de prix, conséquence probable d'une victoire du NON, ou d'en acheter si il y avait une forte baisse, conséquence d'un OUI.

Pour les 12 derniers mois, le **Fonds Optimum International**, géré par M. Proulx, a procuré un rendement de 7,2 %, comparativement à une baisse moyenne de 1,1 % pour l'ensemble des fonds internationaux. (FR)

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

Nouvelle édition 1995-1996
«Augmentez vos ventes»
Faites comme 59 000 personnes depuis 23 ans
Roger St-Hilaire

Gérance de vente
Vous apprendrez comment :
- Recruter les vendeurs à succès
- Les motiver
- Les rémunérer
- Évaluer leur performance
- Organiser des concours profitables
- Organiser des réunions stimulantes
- Établir des stratégies de vente
- Communiquer avec vos vendeurs
Séminaire de vente stratégique MD
Vous apprendrez comment :
- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections des clients
- Justifier vos prix
- Communiquer avec vos clients
- Vendre votre personnalité
- Planifier vos entrevues de vente
- Argumenter et convaincre vos clients
- Profiter de votre temps de vente
Québec 20, 21, 22 nov.
Montréal 9, 10 nov. - 14, 15 déc.
Québec 11, 12 déc.
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Inscrivez-vous dès aujourd'hui, les places sont limitées
(418) 626-7498 1 800 463-7246
Cours de vente Roger St-Hilaire
8880, ave. Trudelle, Charlesbourg (Québec) G1G 5J7 Télécopieur : (418) 626-6264

ÉDITORIAL

Avertissement ultime au Canada anglais



JEAN-PAUL GAGNÉ

Le référendum du 30 octobre n'a rien réglé, mais il a envoyé un avertissement ultime au Canada anglais.

L'option souverainiste a reçu l'appui de la moitié des voix exprimées et d'environ 60 % des francophones.

Par contre, plus de la moitié des Québécois ont dit qu'ils voulaient demeurer au Canada, puisqu'il faut ajouter aux voix qui sont allées au camp du NON celles des électeurs qui ont voté OUI pour donner un mandat de négocier un nouveau fédéralisme ou en pensant que le Québec continuerait d'être une province.

Malgré sa défaite apparente, le camp du OUI a remporté une victoire, puisque l'écart de 20 points entre le OUI et le NON au référendum de 1980 a été réduit à un point.

Il est évident que, si le Canada anglais dit NON encore une fois aux aspirations du Québec, un autre référendum pourrait donner une bonne majorité à une forme de souveraineté-association.

Malheureusement, cette victoire a été ternie par l'amertume du président du camp du OUI, **Jacques Parizeau**, de qui on attendait un discours rassembleur.

Il a plutôt blâmé « l'argent et les votes ethniques » pour la défaite du OUI et a fait appel à la race (avec son fameux « nous autres » par opposition aux autres, les non francophones) pour gagner le prochain référendum. C'est une intervention indigne d'un premier ministre. Par contre, le vice-premier ministre, **Bernard Landry**, a été superbe à cet égard.

Compte tenu du cafouillage qui a marqué la campagne du camp du NON, le résultat est une victoire personnelle pour **Daniel Johnson**, qui a vite récupéré la volonté de changement des Québécois. Il faut s'attendre à ce qu'il force Ottawa à bouger.

C'est à **Jean Chrétien** qu'incombe le plus grand défi posé par la décision des Québécois. Après avoir reconnu sur le tard la volonté de changement des Québécois et promis de reconnaître le Québec comme société distincte, il doit maintenant convaincre les leaders politiques du Canada anglais de l'urgence d'offrir aux Québécois des propositions capables de ramener le Québec dans le giron constitutionnel.

Les leaders du Canada anglais devront être capables de s'entendre sur un partage clair des pouvoirs entre les deux niveaux de gouvernements et sur une décentralisation en faveur des provinces. Maintenir la vision *trudeauiste* du fédéralisme centralisateur, que plusieurs leaders politiques ont adoptée, conduirait le Canada à la destruction.

L'ouverture qui pourrait venir du Canada anglais devra trouver preneur au Québec et principalement au gouvernement du Québec. Ce n'est pas le voeu de la population que les dirigeants du camp souverainiste restent figés dans leur position. Elle n'accepterait pas qu'ils ne saisissent pas les occasions de renouvellement qui se présenteront.

Cependant, d'ici à ce que des offres puissent être faites, bien des choses peuvent se passer à Québec, à commencer par la remise en question de l'avenir politique de M. Parizeau, à qui **Lucien Bouchard**, qui a sauvé la campagne du OUI, pourrait succéder.

Québec devra aussi donner un autre tour de vis à l'assainissement de ses finances. Y renoncer serait accroître la vulnérabilité financière du Québec, alourdir le fardeau fiscal des générations futures et nuire à la croissance économique et à la création d'emplois. La croissance de l'économie, maintenant estimée à quelque 2 % au lieu des 3,1 % prévus dans le budget **Campeau**, pourrait porter le déficit courant à cinq milliards de dollars, au lieu des 3,98 milliards prévus.

La situation des finances publiques doit également rester une priorité du gouvernement fédéral. La nécessité de les assainir fournit à Ottawa une occasion de repartager les pouvoirs entre le fédéral et les provinces.

Le succès de la réforme constitutionnelle qui s'annonce dépendra de la solidarité et de la cohérence que nous démontrerons comme peuple. Il en va de même pour la relance de l'économie, à laquelle le gouvernement n'a pas accordé assez d'attention jusqu'à maintenant.



LES AFFAIRES ©

Fondé en 1928

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: ***Jean-Paul Gagné***
Chef de pupitre: ***Michel Clermont*** *Adjoint au chef de pupitre:* ***Jean-Luc Renaud***
Directeur cahiers spéciaux: ***Normand Saint-Hilaire*** *Adjoint:* ***Gilles Gagnon***
Directeur section finance: ***Bernard Mooney*** *Directeur technologie-informatique:* ***Yan Barcelo***
Journalistes: ***Dominique Beauchamp, Réjean Bourdeau, Claude Chiasson, Pierre Desmarteau, Alain Duhamel, Stéphane Labrèche, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières***
Collaborateurs: ***Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Dominique Froment, Michel De Smet, Raymond Prince, Bernard Veyron, Jean-Pierre Langlois, Yves St-Maurice, Dominique Vachon***
Photographe: ***Jean-Guy Paradis*** *Superviseur de production:* ***Donald Wells***

Publicité: *Directrice associée:* ***Joanne Proulx***
Adjointe, développement des ventes: ***Claire Breton*** *Adjoint administratif:* ***Normand Bergeron***
Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 340-8000 - Vancouver: (604) 984-7176
Maritimes: 1-800-361-5479 - États-Unis: 1-800-461-3773 - Paris: (1) 45-00-66-08

Tirage: *Directeur* ***François Blondin*** ***Abonnement:*** *(514) 392-2010*
Les Affaires *(publié 50 fois l'an)* ***1 an : 48,00 $ 2 ans : 72,00 $*** *(Toutes taxes incluses)*
Les Affaires *(publié 50 fois l'an) et Affaires PLUS (publié 10 fois l'an)*
1 an: 59,95 $ 2 ans: 89,95 $ *(Toutes taxes incluses)*
Au numéro: LES AFFAIRES : 2,22 $ - Affaires PLUS : 3,36 $

Le journal LES AFFAIRES est publié par les ***Publications Transcontinental Inc.***
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9
Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586
Président: ***Alain Guilbert***
Directeur administratif: ***Ginette Roy***
Directrice générale, division des Publications économiques: ***Suzanne Paquet***
Directeur des ventes et du marketing: ***Yvon Tremblay***
Membre du ***Groupe Transcontinental G.T.C. ltée***
Président du conseil d'administration: ***Rémi Marcoux***

Imprimé par l'Imprimerie Transmag inc., une division de l'Imprimerie Trans-Continentale inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923
Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 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

SOUS TOUS LES ANGLES, NOUS SOMMES

LA PLUS GRANDE

COMPAGNIE AÉRIENNE

VERS L'ASIE.

PLUS DE VOLS ET PLUS DE DESTINATIONS QUE TOUTE AUTRE COMPAGNIE AÉRIENNE CANADIENNE.

Canadien est la plus grande compagnie aérienne vers l'Asie. Cela représente 35 vols hebdomadaires vers Hong Kong, Taipei, Bangkok, Nagoya, Tokyo et Beijing, les villes clés d'Asie. Et dès le 3 novembre, conjointement avec Malaysia Airlines, de nouveaux vols vers Kuala Lumpur vous seront offerts. Appelez-nous au 1 800 665-1177 ou visitez notre site web au http://www.cdnair.ca

Canadien

TOUJOURS PLUS LOIN

Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International ltée.

Daniel Demers : un actuaire polyvalent qui devra gérer le changement

Parions qu'en bon actuaire, **Daniel Demers** a soigneusement évalué ses risques avant d'accéder à la présidence de **Boréal Assurances**, le 1er juillet. Chose certaine, les réorganisations de l'entreprise et de l'industrie lui offrent des défis emballants.

« La principale tâche qui attend Daniel sera de gérer le changement », a affirmé **Yvon Lamontagne**, ex-président et chef de la direction de Boréal.

Depuis quelques années, l'industrie de l'assurance générale, qu'on appelle aussi assurance de dommages ou assurance IARD (incendies, accidents, risques divers), vit au rythme de la mondialisation, des fusions et des acquisitions.

Boréal, autrefois la **Laurentienne Générale**, n'échappe pas à la tendance. L'an dernier, l'entreprise a changé deux fois de propriétaire. Depuis octobre 1994, Boréal fait partie du groupe français **Axa** par l'entremise de sa filiale **Axa Canada**. Grâce à cette transaction, Axa Canada est devenue le plus important assureur général au Québec et le cinquième en importance au Canada.

Boréal, qui réalise un volume d'affaires de 515 M$, est le seul assureur de dommages québécois oeuvrant à la fois dans les secteurs des particuliers (primes de 200 M$), des entreprises (120 M$), du cautionnement (15 M$) et des services spécialisés (camionnage, maritime, aviation, administrateurs et dirigeants, responsabilité professionnelle, risque immobilier de plus de 10 M$ (80 M$)).



DANIEL DEMERS

Âge : 45

Titre : Président et chef de l'exploitation de Boréal Assurances

Défi : Affronter la concurrence des assureurs directs

Carrière : Directeur du service de l'actuariat à La Laurentienne Générale en 1985; vice-président, actuariat, en 1987; vice-président, division des particuliers, en 1990; premier vice-président pour les divisions des particuliers, des entreprises, du cautionnement et des services spécialisés, en 1993.

Visionnaire

Selon M. Lamontagne, la grande force de M. Demers est d'allier la compétence technique de l'actuariat à une expérience pratique dans l'exploitation. « Avec l'arrivée des nouveaux acteurs, comme les institutions financières et les assureurs directs, ses capacités de visionnaire sont également un atout précieux pour l'entreprise. »

M. Demers reconnaît que ses principaux défis seront d'affronter la nouvelle concurrence et de compléter la réorganisation avec Axa Canada.

Pour réaliser ses objectifs d'efficacité et de coûts minimums, M. Demers ne favorise pas les grandes structures pyramidales, avec plusieurs niveaux de cadres. Son style de gestion, plus flexible, permet à ses adjoints d'avoir toute la latitude possible dans la prise de décision. « Je préfère de petites équipes autonomes et compétentes qui peuvent répondre rapidement à nos clients : les courtiers et les assurés », a dit M. Demers.

Conservatisme

M. Demers accorde beaucoup d'importance aux relations humaines. Il n'hésite jamais à prendre conseil auprès de sa femme, **Diane Verschelden**, travailleuse sociale au **CLSC Hochelaga-Maisonneuve**. « Ce qu'il y a d'intéressant avec les postes de direction, c'est qu'on travaille moins avec les chiffres et plus avec les personnes », a-t-il souligné.

En dépit de son intérêt pour les nouvelles formes de gestion, M. Demers garde un fond de conservatisme qu'il a hérité des Sulpiciens et qui remonte à ses études classiques au **Collège de Montréal**. « J'ai gardé des habitudes formelles pour les méthodes de travail. » Il avoue également « être plutôt têtu ».

M. Lamontagne, qui le connaît depuis 20 ans, s'amuse de ses deux traits de caractère. « Un actuaire est conservateur de nature. Dans le doute, il doit s'abstenir. Les sommes d'argent en jeu sont trop importantes pour prendre des risques injustifiés. »

De plus, il pense que l'entêtement de M. Demers n'est pas toujours un défaut. « C'est le signe des gens qui ont une opinion et qui veulent la faire respecter. Cependant, quand son idée n'est pas acceptée, il se rallie rapidement et devient un supporteur inconditionnel de la nouvelle décision. »

Actuariat

Le père de M. Demers, **Gérard**, a quitté le courtage d'assurances générales et d'assurance vie l'an dernier, à l'âge de 81 ans. Son fils Daniel a fait ses premières armes à son bureau, **Demers, Ste-Marie**, de Candiac. « C'était un garçon beaucoup plus studieux que sportif. Adolescent, il passait ses vacances d'été à faire des travaux de classement au bureau. Cela lui a peut-être donné le goût des assurances », rappelle son père.

« J'ai toujours aimé les mathématiques et les sciences pures, mais je cherchais un contact plus humain. L'actuariat me permettait d'avoir l'environnement réel avec le côté statistique », a expliqué le président et chef de l'exploitation de Boréal.

À la fin des années 1960, au lieu d'orienter sa carrière d'actuaire du côté de l'assurance vie, son père lui présenta **Marcelin Tremblay**, président des **Prévoyants du Canada**, qui lui suggéra d'aller vers l'assurance générale, un secteur peu exploité par les actuaires à ce moment. « C'est ce qui a fait ma chance », reconnaît M. Demers.

En plus de son travail d'assureur, M. Demers a donné, de 1974 à 1987, un cours d'actuariat à l'**Université Laval**. Pendant une session par année, il prenait l'autobus de Montréal le matin, travaillait au bureau de Québec pendant la journée, donnait son cours en début de soirée et rentrait chez lui pendant la nuit.

« J'ai adoré l'enseignement. En plus, cela m'a permis de me sentir à l'aise quand venait le temps de m'exprimer en public. » Aujourd'hui, il n'hésite pas à faire le professeur pour ses trois enfants : **Valérie**, 18 ans, **Nicolas**, 16 ans, et **Annie-Claude**, 13 ans. Le seul problème, c'est qu'il exige de chacun un minimum de 90 % en mathématiques ! « S'ils ne l'obtiennent pas, c'est qu'il y a quelque chose qu'ils n'ont pas compris et ils doivent recommencer. »

Loisirs

Au bureau, M. Demers ne compte pas ses heures. « Il est souvent difficile d'établir la bonne dose entre le travail et la famille », a-t-il affirmé. Pour se détendre, il adore la lecture. Il commence actuellement le sixième tome de la *Comédie humaine*, d'**Honoré de Balzac**, une oeuvre littéraire de plus de 15 000 pages qu'il compte lire intégralement. Il termine *La guerre des Gaules*, de **Jules César**, version latine.

Il y a une dizaine d'années, il a rénové, avec sa famille, une maison de Montréal-Nord datant de 1755, où il habite présentement. « Nous n'avons jamais eu de chalet, mais, avec le grand terrain derrière la maison, on se sent à la fois en ville et en campagne », a-t-il souligné. C'est un peu comme quand, tout petit, il passait l'hiver à Verdun et l'été, dans les grands vergers de son grand-père Demers, à Saint-Isidore de Laprairie.

RÉJEAN BOURDEAU

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Notre travail, c'est d'esquisser, de prévoir et de concevoir l'avenir. Il appartient à chacun d'entre nous, à notre façon et selon notre rôle dans la chaîne mondiale de l'économie, de façonner cet avenir, de le modeler afin de bâtir la société d'aujourd'hui et de demain. Une société toujours plus efficace, plus dynamique, plus équilibrée, plus riche et plus équitable. »

Jean-Claude Scraire, président du conseil et directeur général de la Caisse de dépôt et placement du Québec, devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

FORGESTIK Inc.
FORMATION INFORMATIQUE
DÉVELOPPEMENT WINDOWS
Windows 95
Spécial formation
Microsoft
SOLUTION PROVIDER
Montréal : 514.844.2729
Québec : 418.622.8600
Extérieur : 1.800.714.2729

MESSAGE IMPORTANT
AUX GENS D'AFFAIRES
CONCOURS
CROISIÈRE
COMFORT INN



PARTEZ EN VACANCES
DANS LES CARAÏBES !
COUREZ LA CHANCE DE GAGNER
UNE CROISIÈRE DE 7 JOURS
POUR 2 PERSONNES
À BORD DU SOVEREIGN OF THE SEAS
PLUS 2000 $ D'ARGENT DE POCHE.
VALEUR DE 5000 $.
ROYAL CARIBBEAN
VACANCES AIR CANADA
EN COLLABORATION AVEC
ROYAL CARIBBEAN CRUISE LINE ET VACANCES AIR CANADA.
Comfort Inn
POUR PARTICIPER,
INFORMEZ-VOUS À L'UN DES 96 HÔTELS
COMFORT INN AU CANADA,
DONT 23 SE SITUENT AU QUÉBEC.
BONNE CHANCE !
Réservations : 1-800-BO-RÊVES
Hôtels gérés par Journey's End

Microbrasseries : la nouvelle cuvée 1995 permettra de développer les marchés régionaux

L'arrivée récente ou imminente de neuf nouvelles microbrasseries est, en général, bien accueillie par les propriétaires des principales microbrasseries du Québec. Ils conseillent cependant aux nouvelles recrues de s'orienter dans un créneau particulier (goût, saveur), de favoriser la qualité et d'avoir une excellente capitalisation.

« Le marché est en croissance et il y a de la place pour de nouvelles microbrasseries », a expliqué **Laura Urtnowski**, présidente de l'**Association des microbrasseries du Québec** (AMQ), qui regroupe **Unibroue**, les **Brasseurs du Nord**, la **Brasserie Brasal**, la **Brasserie McAuslan** et les **Brasseurs GMT**.

« On souhaite que ces nouvelles bières prennent la place des produits importés et permettent à plus de Québécois de connaître des bières de spécialité », a ajouté Mme Urtnowski, qui est aussi présidente des Brasseurs du Nord.

Etan Jagermann, directeur général et copropriétaire de Brasal, ne s'inquiète pas de la nouvelle concurrence. « C'est bon pour le consommateur qui aura plus de choix, de meilleurs prix et un produit plus frais que les bières importées. » Selon lui, le marché des bières de dégustation n'est pas vraiment concurrentiel car « chaque brasserie fait un type de bière différent ».

Normand Guérin, directeur de l'exploitation des Brasseurs GMT se réjouit de « l'apparition du phénomène en région, qui permettra de faire découvrir plus rapidement les microbrasseries tout en créant de l'emploi un peu partout au Québec ».

M. Guérin pense qu'avec le temps, le consommateur achètera sa bière selon les occasions, « comme on choisit un vin blanc ou rouge, corsé ou sec, etc. Plus il y aura de sortes, mieux ce sera ».

Personnalité

L'ex-président de l'AMQ et président d'Unibroue, **André Dion**, pense qu'il y a de la place pour une vingtaine de petites brasseries régionales au Québec. Il a souligné que les microbrasseries détenaient 2 % du marché total de la bière au Québec, en 1994.

M. Dion estime leur part de marché à environ 2,7 % cette année. « C'est encore peu si on considère que les bières de spécialité comptent pour 22 % du marché en Europe (c'était 16 % en 1991). »

M. Dion suggère aux nouveaux joueurs de se démarquer des produits actuels en offrant des personnalités différentes. « Ce n'est pas assez pour une microbrasserie d'être régionale : elle doit avoir un caractère distinct. Je conseille aux nouvelles microbrasseries d'aller voir ce qui se passe dans de petites brasseries européennes. »

M. Dion caresse l'idée d'assister à la mise en place d'une malterie québécoise qui pourrait fournir à chaque microbrasseur le malt tiré des récoltes de céréales de chaque région. Des pourparlers seraient déjà engagés dans ce sens avec des intervenants qui préfèrent garder l'anonymat.

« La propreté des installations et la qualité des produits sont également indispensables pour les nouveaux venus », a ajouté M. Dion. L'industrie des microbrasseries étant encore jeune et fragile, « la mise en circulation de bières contaminées jetterait un discrédit épouvantable sur le reste des entreprises ».

Capitalisation

« J'espère que les nouveaux arrivants sont bien préparés car ce n'est pas un secteur facile », a prévenu **Peter McAuslan**, président de la Brasserie McAuslan. Il a rappelé que la *Portneuvoise*, de Saint-Casimir de Portneuf, a fait faillite deux fois et « que ce n'est pas dans l'intérêt de personne de voir des entreprises se briser le nez ».

M. McAuslan a indiqué que les brasseurs qui ont une bonne part du marché sont installés à Montréal.

Comme les autres membres de l'AMQ, la Brasserie McAuslan distribue surtout ses produits au Québec. M. McAuslan a terminé, cette année, une expansion qui lui permettra de produire 30 000 hectolitres par année.

Pour réussir, M. McAuslan estime que les nouvelles microbrasseries devront développer un haut niveau de qualité, un produit distinct et avoir un minimum de 2 M$ de capitalisation.

Prudence

Ces mesures de prudence sont reprises par **Luc Vallée**, conseiller industriel à la direction de l'appui aux entreprises du ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec** (MAPAQ). « Il est vrai que c'est un marché qui continue à croître, mais l'offre augmente plus rapidement que la demande », a-t-il précisé.

Cette situation préoccupe le ministère, qui appréhende des faillites dans le secteur. « Compte tenu des faits, la politique officieuse de ne pas aider à l'implantation des nouvelles microbrasseries devient officielle. »

M. Vallée a toutefois ajouté que les brasseries qui ont prouvé leur viabilité sont en mesure de recevoir de l'aide gouvernementale pour développer des programmes de qualité, améliorer la gestion ou acheter des équipements.

« Les premières années ne sont pas rentables, a précisé M. Vallée. Il y a des problèmes de sous-capitalisation et de fonds de roulement. » Selon lui, « les cinq premières microbrasseries ont exploité les grands centres et écrémé le marché. Avec moins de consommateurs en région et des coûts de distribution élevé vers les grands centres, j'ai peur que certaines connaissent de sérieux problèmes ».

Bistros brasseries

Mario D'Eer, éditeur de **BièreMAG** et organisateur de la *Festibière de Chambly*, pense au contraire que le phénomène ira en s'amplifiant. « Les microbrasseries existent depuis le début de l'humanité. C'est plutôt la concentration des entreprises de bières industrielles qui est un phénomène nouveau. »

M. D'Eer a souligné que les goûts plus raffinés des consommateurs de bières se reflètent aussi dans la multiplication des bistros brasseries, comme **Le Cheval Blanc**, de Montréal, qui embouteille et distribue également ses produits à partir de son usine de la rue Saint-Patrick, **La Cervoise** et la **Taverne du Sergent Recruteur**, situées également à Montréal, le **Vieux Copenhägen**, de Saint-Sauveur des Monts, **Le Lion d'Or**, de Lennoxville, et l'**Innox**, de Québec.

Selon **Luc Desautels**, de la **Régie des alcools, des courses et des jeux**, deux autres permis de bistros brasseries sont également à l'étude : **Le St- Arnould**, à Saint-Jovite, et **La Diable**, au Mont-Tremblant.

Pour l'instant, **Molson O'Keefe** ne s'intéresse pas aux bières de spécialité. « Nous sommes structurés pour produire du volume, pas des petites quantités », a affirmé **Alban Asselin**, vice-président, affaires publiques. Selon lui, la mise en marché de *La Rousse* était une tentative « d'aller vers des consommateurs qui cherchaient un goût nouveau et une couleur différente ». Cette bière a été retirée du marché en raison d'un volume de vente insuffisant.

La récente acquisition de **Labatt** par **Interbroue**, le géant belge, ne modifie pas l'orientation de la compagnie canadienne. « On étudie l'ampleur de ce nouveau phénomène. Si on y allait, on pourrait importer des produits d'Interbroue, développer le produit nous-mêmes ou faire une acquisition. Cependant, il est encore trop tôt pour y penser », a affirmé **Alain Bolduc**, vice-président, affaires publiques, de Labatt.

Selon M. Bolduc, la *Celtique*, en dépit de son goût typé, ne s'attaque pas au créneau des microbrasseries. « On voulait un produit différent, mais sans aller trop loin. Nous sommes allés dans ce marché ciblé, à faible volume et avec des efforts de marketing modestes. »

RÉJEAN BOURDEAU



Les microbrasseries régionales misent sur l'« exotisme » et le sentiment d'appartenance

Pour se démarquer de leurs concurrents, les nouvelles microbrasseries miseront sur le côté pittoresque de leur région et sur le sentiment d'appartenance de leurs consommateurs.

« Il faut mettre en valeur le côté exotique de notre région, explique **Sylvain Boudreault**, vice-président et actionnaire des **Brasseurs de l'Anse**, de L'Anse Saint-Jean, à une heure de Chicoutimi. On est à l'autre bout du Québec, entre les montagnes et le Fjord du Saguenay. Quand on sait que la bière contient 95 % d'eau, la qualité de notre environnement joue en notre faveur. »

Bernard Lamarre, président de **MicroBrasserie St-Laurent**, de Cap-Chat, en Gaspésie, est du même avis. « Nous sommes en face de la mer, à côté des monts Chic-Chocs. L'endroit est tellement pittoresque que nous allons annexer à la brasserie un centre d'interprétation de la bière pour attirer les touristes. »

Comme M. Boudreault, M. Lamarre compte attirer les visiteurs par de l'animation, des dégustations et une visite des lieux de fabrication. On pourrait éventuellement vendre des produits à base de bière, dont des saucisses, des confitures, des moutardes, etc., comme en Europe.

Sentiment d'appartenance

Les études de marché ont démontré aux nouveaux propriétaires que, pour une bière régionale, le sentiment d'appartenance est un facteur important dans le choix des consommateurs.

Avec la mise en production imminente de MicroBrasserie St-Laurent, **Joël Larocque**, propriétaire d'une bleuetière à Saint-Elzéar de Bonaventure, en Gaspésie, a cependant mis fin au projet de **Brasserie Gaspésienne**. « L'étude démontrait qu'il y avait de la place pour une microbrasserie dans la région, pas pour deux, » a-t-il admis. « C'est évident que les gens d'ici ont une certaine fierté pour nos produits », affirme **Clément Cliche**, président de **Brasserie Beauce Broue**. **Guy Martel**, président des **Bières Martel & Fils**, dont l'exploitation débutera à la mi-décembre à Québec, soutient ce point de vue. « Je pense que, pour chaque région, c'est la bière fabriquée sur place qui sera la plus populaire. »

M. Martel est convaincu que le Québec métropolitain, avec son fort pourcentage de fonctionnaires, offre un bon bassin de consommateurs pour son produit.

Guy Carrier, président de **BrasseMonde**, de Saint-André-Avelin, près de Montebello, en Outaouais, mise un peu moins sur le sentiment d'appartenance pour vendre sa bière.

« Quand on débutera nos activités au printemps prochain, on pourra compter sur la région de la Petite Nation où nous sommes installés. Mais le sentiment d'appartenance dans Hull-Ottawa est moins fort qu'ailleurs, car beaucoup de gens ne sont pas natifs de la région. »

M. Carrier, comme tous les nouveaux venus, veut tirer son épingle du jeu en offrant une bière de haut de gamme et un bon mode de distribution.

Type de bière

Après les grands centres, les régions s'intéressent de plus en plus aux différents goûts offerts par les microbrasseries. « Les gens commencent à déguster ce type de bière, affirme M. Boudreault. Notre première bière, l'*Illégal*, n'a pas un goût trop prononcé, car il faut laisser le temps aux consommateurs de s'habituer. » M. Boudreault précise que sa brasserie va aller graduellement vers des goûts plus relevés, notamment avec une bière fruitée aux bleuets.

Guy Laflamme, vice-président et trésorier de **Brasserie Seigneuriale**, de Boucherville ne s'inquiète pas de l'arrivée des microbrasseries régionales. « Le marché est en pleine croissance et, tous ensemble, avec nos produits distincts, nous grugeons des parts aux bières industrielles », affirme-t-il. La brasserie, qui fonctionne depuis juin, a misé, avec la *Seigneuriale*, sur une bière au goût complexe, à double fermentation et houblonnage accru.

Les microbrasseries régionales sont conscientes qu'une importante partie du marché se trouve dans les grands centres urbains comme Montréal et Québec. « Ce n'est pas parce qu'on est en région que l'on doit y concentrer toutes ses ventes », a précisé M. Boudreault.

Avec de petits empaquetages de trois ou six bouteilles, de nombreux points de ventes et de longues distances à parcourir, les coûts de distribution sont élevés. « C'est vrai que les frais de transport sont plus élevés en région; par contre, les taxes et les coûts de main-d'oeuvre y sont beaucoup plus bas que dans les grandes villes », ajoute M. Boudreault.

Certaines microbrasseries ont établi des ententes de distribution comme les Brasseurs de l'Anse avec **Omni** (distributeur de **Old Milwaukee**), BrasseMonde avec **Osiris** et Beauce Broue avec **Provigo** (en Montérégie). D'autres, comme Bières Martel & Fils, vont approvisionner les 3 000 points de vente du Québec métropolitain avec ses propres camions.

M. Lamarre de MicroBrasserie St-Laurent souhaite participer à un réseau regroupant les microbrasseries de l'est du Québec pour réduire les coûts de transport et l'achat des matières premières. La proposition, qui en est à ses débuts, semble intéresser les participants.

RÉJEAN BOURDEAU

MICROBRASSERIES AU QUÉBEC

Nom	Ville	Début	Hectolitres/an	Employés	Marques
Unibroue	Chambly	1991	41 000	86	Fin du Monde, Maudite, Raftman, Blanche de Chambly
Brasseurs du Nord	Blainville	1988	35 000	35	Boréale
Brasseurs GMT	Montréal	1988	35 000	50	Belle Gueule, Canon, Tremblay
Brasserie McAuslan	Montréal	1989	30 000	45	St-Ambroise, Griffon
Brasserie Brasal	Montréal	1988	20 000	25	HoppsBraü, Brasal, Bock
MicroBrasserie St-Laurent*	Cap-Chat	sous étude	16 000	15	Chic-Chocs, Bootleger, Québécoise
Brasseur de l'Anse	Anse St-Jean	1995	15 000	16	Illégal
Brasserie Beauce Broue	St-Odilon de Beauce	1995	6 000	12	Beauceronne, Chaudière
BrasseMonde*	St-André Avelin	sous-étude	2 400	5	n.d.
Brasserie Seigneuriale	Boucherville	1995	2 000	5	Seigneuriale
Les Brasseurs Maskoutains	St-Hyacinthe	1995	n.d.	n.d	Métayer
Le Cheval Blanc	Montréal	1995	1 500	15	Loch Ness, Titanic, Cheval Blanc
Bières Martel & Fils*	Québec	sous-étude	1 500	4	L'Abraham
Brasserie aux 4 temps*	St-Hyacinthe	sous-étude	n.d.	n.d.	n.d.

* : pas encore en exploitation, dossiers à l'étude de la Régie des alcools des courses et des jeux.

Tableau : LES AFFAIRES

« *Hmmm, j'en essayerais peut-être un ou deux autres...* »



Pas en position de répondre?



Madame Bellehumeur vous a fait manquer un appel important? Retracez l'appel manqué en appuyant sur les touches *69. On vous donnera le numéro de téléphone de la dernière personne qui a essayé de vous joindre. Comme ça, madame Bellehumeur peut prendre tout le temps qu'il lui faut pour faire son choix...

Seulement 50¢.
Seulement quand vous l'utilisez.

Pour plus d'informations, composez le 1 800 59-DRING. Offert là où la technologie le permet.
Un appel dont le numéro a été bloqué ne peut faire l'objet d'un rappel avec la fonction *69.

Bell

L'ACTUALITÉ

Des chambres de commerce réclament une véritable concurrence dans le transport aérien régional

Loin d'instaurer un régime de concurrence dans le transport aérien intérieur, la déréglementation a, au contraire, favorisé l'installation d'un duopole qui pratique une politique de prix discriminatoire à l'égard des régions éloignées.

« La concurrence féroce n'est qu'apparente », affirme **Pierre Breton**, président de la **Chambre de commerce de Baie-Comeau**, au nom d'un regroupement de chambres de commerce (Sept-Îles, Gaspé, Chicoutimi, La Baie, Val-d'Or, Rouyn-Noranda) préoccupées par l'avenir des aéroports régionaux.

Ces chambres de commerce ont présenté récemment un mémoire au comité des transports de la Chambre des communes qui étudie le projet de loi C-101, intitulé *Loi sur les transports au Canada*, dans lequel elles réclament l'instauration d'un véritable régime de concurrence dans le marché intérieur, quitte à l'ouvrir aux transporteurs étrangers si nécessaire.

Selon les chambres, la déréglementation en cours depuis 1988 a incité les deux principaux transporteurs, **Air Canada** et **Canadien international** à prendre le contrôle des principaux transporteurs régionaux et à les regrouper dans des sociétés dites affiliées, telles **Air Alliance**, **Inter- Canadien** et **Air Atlantic**, qui leur permettent de dominer complètement le trafic intérieur. Les deux groupes accaparent ainsi plus de 90 % du trafic sur les principales liaisons intérieures.

Forte hausse des prix

Depuis sept ans, le coût à l'usager a augmenté de 91 %, tandis que la clientèle des aéroports régionaux du Québec a chuté de 38 %, passant de 633 700 passagers en 1988 à 394 000 passagers en 1994. À Sept-Îles, l'aéroport régional le plus important, l'achalandage est passé de 150 600 passagers en 1988 à 99 800 l'an dernier.

« Ce n'est pas à cause de la récession, dit Pierre Breton. Notre économie est en plein développement. Rien sur la Côte-Nord ne permet d'attribuer la baisse d'achalandage à la récession. Ce sont les tarifs qui ont découragé les gens. ».

Les deux transporteurs ont des horaires et des prix semblables, de telle sorte que les avions de l'un et de l'autre arrivent à Baie-Comeau ou à Sept-Îles à quelques minutes d'intervalle avec plusieurs sièges vides.

Le billet aller-retour Baie-Comeau/Montréal coûte 721 $ au tarif de base; toutefois, un vacancier qui se rend à Montréal sur le même vol pour correspondre avec un affréteur vers une destination soleil paiera seulement 252 $.

« On paie le gros prix dans les régions pour que l'industrie touristique puisse offrir des petits prix sur les destinations soleil, déplore M. Breton.

« Nous n'avons plus les moyens d'aller à Montréal. Cette politique touche toute la question des échanges d'affaires entre les grands centres et les régions ».

Dans tout le Canada, les passagers ayant une origine/destination intérieure subventionnent ainsi indirectement les vacanciers. Les chambres de commerce ont pu établir que le tarif vacances, toutes taxes comprises, était en moyenne de 157,02 $, contre 425,75 $ pour le tarif intérieur de base moyen sur les mêmes trajets.

Les vacanciers et les passagers internationaux représentent 46 % de l'achalandage intérieur mais ne paient que 24 % de la facture totale du transport aérien. Les chambres de commerce estiment que près de 30 % du prix d'un billet d'une destination finale intérieure constituent une subvention aux vacanciers; en 1994, la subvention pouvait représenter une somme de 780,3 M$.

La politique des prix des transporteurs aériens contribue directement à une sortie de capitaux de plusieurs milliards de dollars chaque année.

« Le transport aérien est le principal facteur du déficit touristique canadien, dit Pierre Breton qui cite les données de **Statistique Canada**: le déficit est passé de 2,9 milliards $ en 1988 à 7,8 milliards en 1993. Cette année, le déficit tend à diminuer sous l'effet de l'accord *Ciel ouvert* et du taux de change favorable aux visiteurs américains.

Mais, en région, l'accord de libéralisation des vols transfrontaliers leur a valu deux augmentations successives de 3 %, toutes deux sur les tarifs intérieurs canadiens.

« En laissant faire les politiques tarifaires avantageuses pour les passagers vacanciers sortant du pays, le gouvernement canadien encourage l'exportation croissante des dépenses touristiques des Canadiens.

« En soutenant le duopole, le gouvernement canadien contribue à affaiblir sa balance commerciale et son industrie touristique intérieure ».

Le projet de loi C-101 n'arrange rien puisqu'il conforte les deux principaux transporteurs aériens dans leur domination du marché intérieur. Selon les chambres de commerce, le projet de loi, en accordant au ministre des **Transports** le pouvoir de fixer les tarifs et la fréquence des liaisons en cas de perturbations du marché, procure au duopole aérien une assurance- survie les mettant à l'abri des assauts des nouveaux transporteurs ou des transporteurs américains qui prendront certainement une plus grosse part du marché transfrontalier à la faveur de l'accord *Ciel ouvert*.

Mutisme d'Ottawa

Dans de telles perspectives, les chambres de commerce ne voient aucun intérêt à poursuivre plus longtemps les discussions en vue de reprendre l'administration des aéroports régionaux.

« Le gouvernement fédéral ne veut pas nous parler de ce qu'il vend. Le processus de cession doit être suspendu aussi longtemps qu'une enquête complète ne sera pas réalisée sur toute la question des tarifs aériens et leur conséquence sur l'achalandage des aéroports intérieurs. Il faut régler la question de l'achalandage d'abord » affirme Pierre Breton.

Le regroupement des chambres de commerce n'a pu, à ce jour, retenir l'attention du ministre **Doug Young** qui a pourtant accepté, la semaine dernière, de rencontrer les représentants de la **Fédération canadienne des municipalités** sur le même sujet.

ALAIN DUHAMEL



Depuis sept ans, le coût à l'usager a augmenté de 91 %, tandis que la clientèle des aéroports régionaux du Québec a chuté de 38 %, passant de 633 700 passagers en 1988 à 394 000 passagers en 1994.



Sessions de formation

Pour gestionnaires, professionnels et dirigeants d'entreprise

Augmentez les compétences professionnelles de vos ressources humaines

13-14 novembre 1995	• Marketing de services
16-17 novembre 1995	• Gestion de projets
20 novembre 1995	• Gestion des stocks
20 novembre 1995	• La série ISO 9000 et la gestion de la qualité
21-22 novembre 1995	• Développer ses talents de gestionnaire
22-23 novembre 1995	• Entraînement à l'animation des équipes de travail
23-24 novembre 1995	• Vente-conseil
27 novembre 1995	• Gestion du temps et de ses priorités II
27-28 novembre 1995	• Stratégies et plan marketing dans les organisations
28-29 novembre 1995	• Concevoir et animer une formation
30 nov. et 1er déc. 1995	• Mobilisation et responsabilisation

Pour plus d'information, contactez notre service à la clientèle.
Téléphone : (514) 987-4068 • Télécopieur : (514) 987-6624

Les régions jugent préjudiciable la nouvelle politique du rail d'Ottawa

Le **Conseil québécois du transport ferroviaire** (CQTF) redoute l'adoption précipitée du projet de *Loi sur les transports au Canada* (C-101) qu'il juge préjudiciable au développement économique régional.

Ses craintes sont d'autant plus vives que **Doug Young**, ministre fédéral des **Transports**, fait la sourde oreille à leurs propos.

« Le gouvernement ne nous écoute pas », dit **Claude F. Lalonde**, président de l'**Association des professionnels en développement économique du Québec** (APDEQ), qui a pris l'initiative, il y a un an, de constituer le CQTF dans le but de permettre aux régions québécoises de s'organiser pour reprendre la maîtrise des réseaux ferroviaires locaux et secondaires menacés d'abandon par le **Canadien national Amérique du Nord** (CN) et le **Canadien Pacifique Rail** (CPR).

Or, le projet de loi C-101 propose une procédure rapide de cession ou d'abandon des tronçons qui laissera les régions sans moyen de réagir et de réunir en temps utile les ressources humaines et financières nécessaires à la constitution de compagnies de chemins de fer d'intérêt local (CFIL).

« Tout cela ne se fait pas nécessairement dans l'intérêt des régions », affirme **Janvier Cliche**, président du CQTF. « Notre préoccupation est de préserver le réseau ferroviaire. »

« Le gouvernement a définitivement un rôle à jouer dans la préservation du réseau ferroviaire canadien et précisément là où sa rentabilité est difficile à démontrer ».

Le projet C-101

Le projet de loi C-101, à l'étude en commission parlementaire à la Chambre des communes doit être adopté avant la fin de l'année. Il obligera le CPR et le CN à identifier dans un plan triennal les tronçons voués à la vente et à l'abandon. Les deux transporteurs devront les mettre en vente avant de les abandonner.

Si, après cinq mois, aucune transaction n'est conclue, les compagnies doivent les offrir aux trois paliers de gouvernement à la valeur nette de récupération; s'ils n'en veulent pas, les compagnies peuvent alors abandonner et démanteler les tronçons jugés non rentables.

Le CQTF estime que ce processus ne donne pas suffisamment de temps aux régions et qu'il ne garantit en rien le maintien d'un service jugé essentiel, particulièrement dans les régions éloignées, où il n'y a qu'une seule ligne de chemin de fer.

« Le manque de préparation contre les abus risque de faire en sorte que certaines régions se voient bientôt privées de service ferroviaire adéquat », affirme le CQTF.

« La position actuelle du gouvernement fédéral représente une vue à très court terme qui prépare, à moyen terme, une obligation à faire face à des problèmes insurmontables.

« Seule une implication des régions et une certitude face au contrôle de notre transport ferroviaire permettra de procéder à une privatisation en fonction du bien commun et non en fonction d'intérêts privés ».

Ces dernières années, le CPR a cessé d'exploiter quelque 3 000 kilomètres de voies ferrées et a cédé 1 000 autres kilomètres de voies ferrées à des exploitants de CFIL.

Dans l'est du Québec et dans les provinces maritimes, la cession de divers tronçons régionaux a permis à une société américaine, **Iron Roads Railways** (IRR) et ses affiliées, de devenir le plus important transporteur ferroviaire régional. Son réseau s'étend sur 1 280 kilomètres depuis Sainte-Rosalie et Sherbrooke jusque dans le Vermont, le Maine et le Nouveau-Brunswick.

Le CN a réduit son réseau de 4 260 kilomètres, surtout dans l'est du Canada, et se propose d'en céder 6 400 autres d'ici à 1999.

Une partie des voies ferrées cédées l'a été à un CFIL formé par des employés du CN dans le nord du Québec.

« Les régions n'ont pas le temps de se positionner », affirme Janvier Cliche. « Il faudrait que le gouvernement reconnaisse les conseils ferroviaires régionaux et que l'on prenne le temps nécessaire ».

ALAIN DUHAMEL



Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie

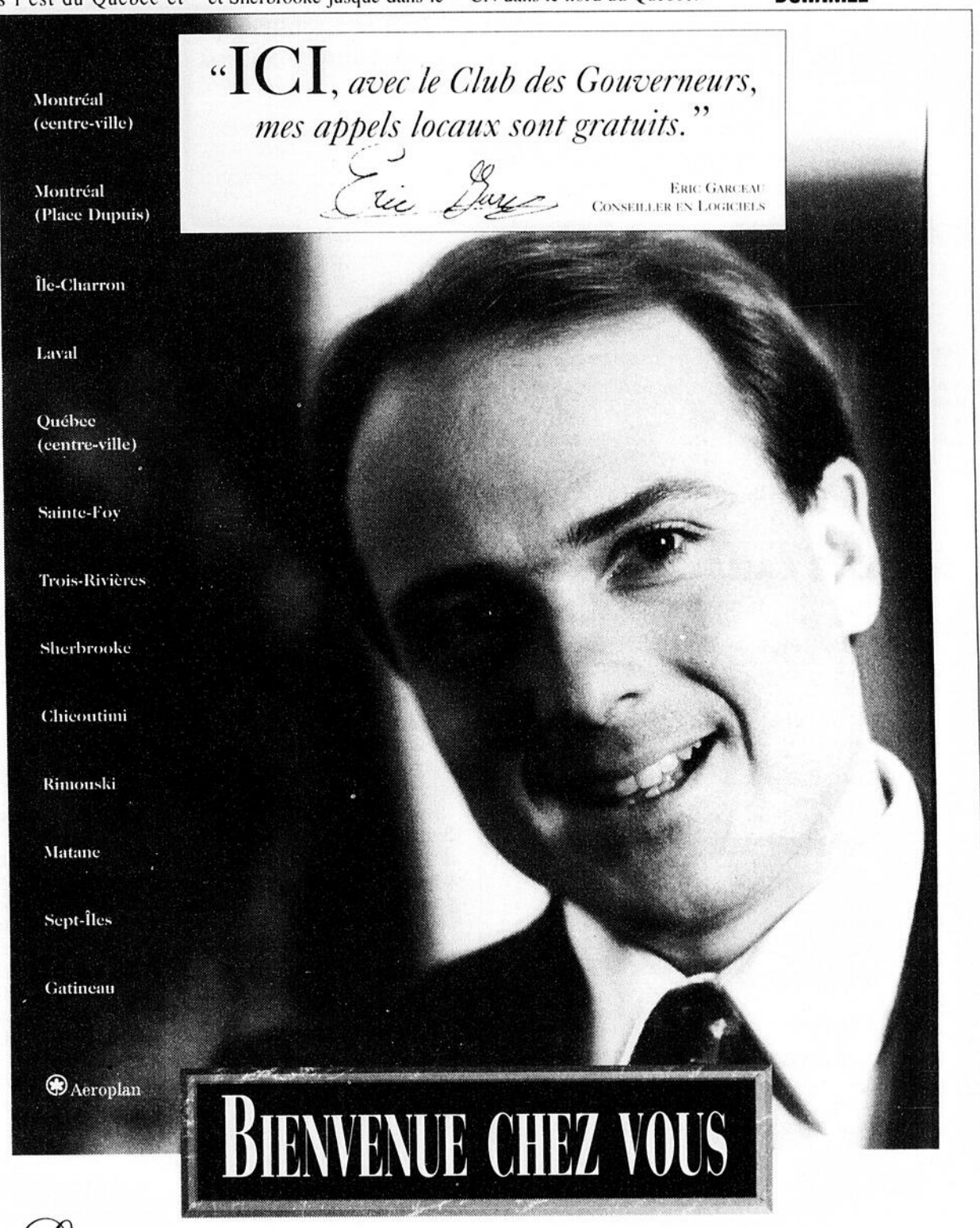


Thomas A. Brzustowski

Le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG) est heureux d'annoncer la nomination de M. Thomas A. Brzustowski à titre de président de l'organisme.

M. Brzustowski possède une vaste expérience en administration ainsi que dans l'enseignement et la recherche dans le domaine du génie. En 1987, il s'est joint au gouvernement de l'Ontario, où il a occupé les fonctions de sous-ministre des Collèges et universités, puis celles de sous-ministre du Conseil du premier ministre. Chercheur accompli, M. Brzustowski a été professeur de génie mécanique à l'Université de Waterloo pendant 25 ans, où il a également occupé plusieurs postes administratifs.

Le CRSNG est le plus important organisme d'appui à la recherche universitaire au Canada.



Les exigences de nos invités nous tiennent vraiment à coeur.
C'est pourquoi chacun des 13 Hôtels des Gouverneurs réserve toujours de nombreux privilèges aux membres du Club des Gouverneurs :

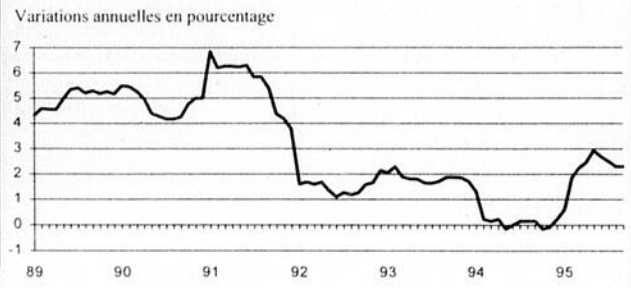
Un petit déjeuner continental gratuit
Les appels locaux sans frais
Le week-end gratuit après 9 nuitées
Un fichier personnalisé, les réservations garanties
Les formalités arrivée-départ accélérées
La possibilité de départs tardifs
Les meilleurs tarifs applicables
et les avantages du Club doublés le week-end!

Soyez les bienvenus au Club, l'adhésion est gratuite.

HÔTEL DES GOUVERNEURS
Votre chaîne hôtelière
1 800 463-2820

ÉVOLUTION DE L'INFLATION - CANADA

BANQUE NATIONALE



L'inflation est demeurée stable en septembre dernier. Elle a progressé de 2,3 %. La faiblesse de la croissance économique et l'atténuation de la progression des prix industriels ont limité les pressions sur l'évolution des prix au Canada. Au Québec, l'inflation a été de 2,1 % en septembre. Néanmoins, l'inflation au Canada s'est rapidement rapprochée de celle des États-Unis depuis le début de l'année.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	sept.	0,3	0,5	6,0
Nouv. commandes	août	2,6	1,0	9,1
Commandes en carnet	août	- 0,2	0,1	2,5
Mises en chantier (000)	sept.	1,390	1,392	1,377
Production industrielle	sept.	- 0,2	1,2	4,8
Balance commerciale (M$)	août	- 12,823	- 15,290	- 166,5
Prix à la consommation	sept.	0,1	0,1	2,8
Prix à la production	sept.	0,3	- 0,1	1,7
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	sept.	5,6	5,6	5,6
Revenu personnel	août	0,0	0,6	6,4
Indicateur avancé US	août	0,2	- 0,2	1,1

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	juil.	0,6	- 0,4	5,8
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juil.	6,0	- 0,2	5,2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	août	0,6	- 0,1	4,7
Ventes de voitures (000)	août	3,3	- 0,4	9,2
2. Livraisons manufacturières	août	2,9	- 0,8	15,0
Nouvelles commandes	août	0,2	2,2	14,3
dont : biens durables	août	1,2	3,8	15,6
3. Inventaires manuf. (M$)	août	0,5	1,1	13,0
Ratio stocks/expéditions	août	1,37	1,40	1,32
4. Mises en chantier (000)	sept.	107	105	120
- Québec	août	13,7	13,5	19,3
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juil.	0,1	- 0,2	3,6
Production industrielle	juil.	0,7	- 1,0	6,9
dont : manufacturière	juil.	0,7	- 1,2	8,1
Construction	juil.	- 0,4	- 0,5	1,9
Services	juil.	- 0,1	0,2	2,6
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	août	9,6	- 6,1	21,8
Importations de marchandises	août	3,5	- 4,1	17,4
Balance commerciale (M$)	août	2 689,9	1 450,7	22 180,6
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	août	- 0,1	0,2	1,5
Prix industriels [4]	août	0,0	0,0	8,4

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)				
- Canada	sept.	9,2	9,6	9,6
- Québec	sept.	10,9	11,0	11,5
Rémunération hebdomadaire	juil.	- 0,6	0,7	2,1

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1994
PIB CANADA †	II-95	- 1,0	9,9	4,6
Investissements †	II-95	5,1	2,9	8,7
Revenu personnel disponible †	II-95	- 2,0	5,4	1,1
Profits des entreprises ‡	II-95	10,9	14,6	36,1
% d'utilisation des capacités industri.	II-95	n.d.	84,8	82,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	II-95	0,5	2,7	4,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Les États-Unis rebondissent

Les résultats économiques du troisième trimestre de cette année viennent d'être publiés aux États-Unis. La croissance du produit intérieur brut (PIB), une fois l'inflation soustraite, a été de 4,2 % durant cette période.

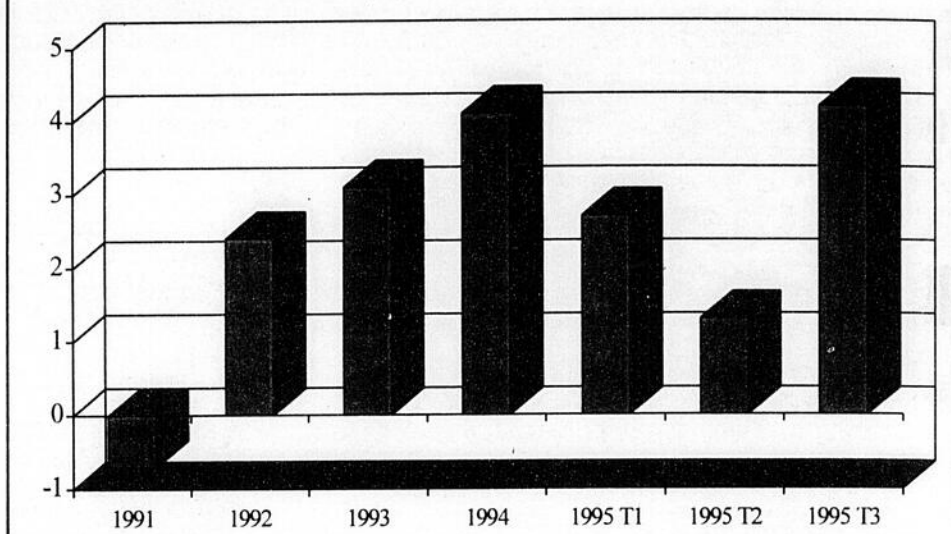
Cette croissance dépasse fortement les attentes et montre bien l'excellente capacité de l'économie américaine à poursuivre son expansion.

Le ralentissement de l'activité au début de 1995 n'aura été qu'une pause dans le cycle économique actuel.

Les États-Unis ont en effet réussi de façon remarquable à combiner plusieurs facteurs susceptibles de prolonger leur expansion.

Rarement une économie a-t-elle connu une activité aussi intense sans que l'inflation ne devienne menaçante et que ne tombe la productivité !

ÉVOLUTION DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB) ÉTATS-UNIS



Source : WEFA **Graphique : Banque Nationale**

Des consommateurs en pleine forme

Les dépenses de consommation ont été solides au cours du troisième trimestre. Elles ont progressé de 2,9 % durant cette période. Au deuxième trimestre, les dépenses de consommation avaient bondi de 3,4 %.

Les consommateurs se sont montrés ennuyés par le resserrement de la politique monétaire seulement au tout début de l'année. Depuis, la machine à consommer américaine va bon train.

Les revenus de travail ont fortement progressé au cours des dernières années. De plus, peu d'inquiétude quant au fardeau fiscal futur des contribuables vient ternir les perspectives.

Les élections présidentielles de l'an prochain créent des pressions politiques; certes, pour réduire le déficit, mais par une compression supplémentaire des dépenses et non pas par des hausses de taxes.

Le taux de chômage est faible et, malgré les quelques ratés de l'emploi au début de cette année, l'emploi a retrouvé un rythme de croissance largement suffisant pour alimenter la progression des revenus au cours des prochains mois.

Rebond inattendu de la construction résidentielle

L'investissement des entreprises a également été robuste au troisième trimestre. Le ratio de l'investissement en machinerie et équipement en pourcentage du PIB a donc poursuivi sa remontée. Il atteint dorénavant près de 15 % du PIB.

Ce secteur a été très vigoureux depuis que les États-Unis ont renoué avec la croissance économique.

De son côté, la construction résidentielle, après plusieurs longs trimestres de complet marasme, a progressé de 10,9 % au troisième trimestre de cette année.

Le renversement de la politique monétaire cet été a sûrement redonné confiance aux investisseurs.

La baisse des taux d'intérêt consentie par la **Réserve fédérale** américaine, en juillet dernier, n'a été que de 25 points de base, mais elle semble suffisante pour relancer l'économie et hausser la confiance des ménages.

Des exportations dynamiques

Le secteur extérieur américain fait preuve d'un important dynamisme. Les exportations de biens et services ont progressé de 10,6 % au troisième trimestre de cette année. L'an dernier, elles ont crû en moyenne de 9 %.

La poursuite du redressement des économies européennes, cette année, et le retour du Mexique à la croissance supporteront ce secteur qui occupe dorénavant près de 15 % de la valeur du PIB américain.

La dureté des négociations commerciales des États-Unis avec le Japon et, pour le moment, leur déficit commercial qui ne fond que très tranquillement sont un mauvais reflet de la capacité des États-Unis à être concurrentiels.

Une inflation bien maîtrisée

Les États-Unis ont réussi une percée phénoménale dans les échanges internationaux de services commerciaux et ils dégagent des surplus importants dans tous les secteurs d'activité pour lesquels l'intensité de la recherche est élevée.

La robustesse de l'investissement des entreprises au cours des dernières années a permis un impressionnant regain de la productivité. L'an dernier, la hausse de la productivité a été estimée à 4 % pour le secteur manufacturier. Combinée à l'inertie des prix industriels, la forte croissance de la productivité limite les pressions sur l'inflation, qui est largement sous contrôle.

En septembre dernier, l'inflation a crû de 2,5 %. L'indice implicite des prix du PIB, une mesure plus large et plus complète de l'évolution des prix, n'a progressé que de 0,6 % au troisième trimestre de cette année. En 1994, sa progression a été de 2,1 %, soit la même que l'année précédente.

Ainsi, en dépit de la solidité de la croissance économique, la politique monétaire américaine pourra se montrer souple d'ici à la fin de l'année et l'an prochain. Il faut rapidement balayer la possibilité que les États-Unis replongent en récession sous peu. C'est une bonne nouvelle pour le Canada. Cependant, on ne peut, ici, prendre cette possibilité à la légère. La poursuite de l'expansion économique est encore bien hypothétique au Canada !

DOMINIQUE VACHON



Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

Au coeur du Vieux-Québec



79$* par chambre par nuit

La vie à Québec
HÔTEL
Manoir Victoria

- Entièrement rénové
- Chambre de catégorie supérieure
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Journal du matin livré à la chambre
- Appels locaux sans frais
- Piscine intérieure/club santé
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes

*Non valide les 2, 3, 8, 9 et 10 février 1996

44, Côte du Palais
Vieux-Québec (Québec) G1R 4H8
Tél. : (418) 692-1030 Téléc. : 692-3822

Forfait réunion à partir de 55$ par personne, par jour
1 800 463-6283

ENTREPRISE

LA CSST ENCOURAGERA LES ENTREPRISES À FAVORISER LE RETOUR EN EMPLOI
La nouvelle approche de la CSST insiste davantage sur la prévention **p. 14**

ARTÉFAB, DE BROSSARD, LIVRE UN DÉCOR DE 350 000 $ À UN CENTRE COMMERCIAL DU NEW JERSEY
La PME fabrique presque tous les décors des principaux théâtres de Montréal **p. 33**

FORMATION
Spécialisée pour les cadres
- RELATIONS MÉDIAS
- PAROLE PUBLIQUE
- PRÉSENTATION en groupe

L'INSTITUT FORMAT
Mtl. (514) 522-6148 • Qué. (418) 659-2758

LES AFFAIRE$

Intégrateur de systèmes de contrôle de procédés industriels et de diffusion

Kéops Informatique : de l'industrie lourde vers les médias électroniques

Kéops Informatique, intégrateur de systèmes de contrôle de procédés complexes, a su utiliser l'expansion de l'industrie de l'aluminium au Québec comme un tremplin qui l'a conduite jusqu'en Afrique du Sud, où elle vient d'établir une coentreprise locale. Elle sera aussi bientôt en Chine avec une autre firme montréalaise d'informatique, **APG**.

Kéops souhaite maintenant faire le même chemin dans le secteur des médias électroniques.

Cette diversification est l'un des principaux éléments d'un plan d'affaires qui mise sur des revenus triplés d'ici cinq ans, aux environs de 15 $, a expliqué aux AFFAIRES son président, **François Provost**.

Il a fondé Kéops en 1982 avec **Dominique Sainte-Marie**. Amis de collège, décrocheurs de l'**École Polytechnique**, ils ont délaissé des emplois en informatique de grands systèmes pour devenir des entrepreneurs de l'émergence de la mini-informatique de masse.

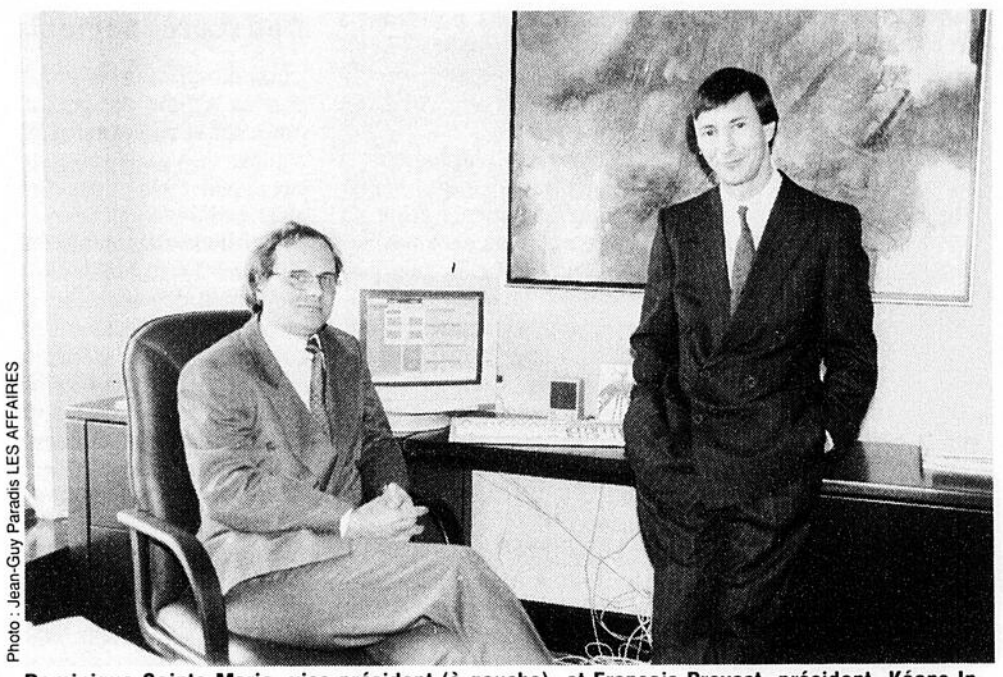


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Dominique Sainte-Marie, vice-président (à gauche), et François Provost, président, Kéops Informatique : « Ce qui se fait dans les processus de diffusion des médias électroniques ressemble à ce qui s'est fait dans l'industrie lourde il y a 10 ans avec les technologies numériques. »

Médias

Leur choix a porté fruit. Kéops vient de remporter le premier prix 1995 décerné par la **Banque Nationale** parmi ses PME-clientes de la région de Montréal.

« Le milieu de la grande informatique était trop réticent au changement de la mini-informatique, a affirmé Dominique Sainte-Marie. Nous avons ciblé le créneau de l'intégration de systèmes de contrôle de procédés complexes après avoir constaté un trou entre la grande informatique de gestion et les opérations en usine. »

Kéops estime avoir acquis un savoir-faire dans le secteur industriel, surtout dans la gestion d'usines métallurgiques, qui peut être transposé et adapté aux médias électroniques.

Elle a aussi touché le secteur des activités de distribution complexe, en l'occurrence pour la **Société canadienne des postes**.

Un contrat important a justifié l'ouverture d'un bureau de Kéops à Ottawa. Le prochain bureau sera vraisemblablement ouvert à Toronto, prévoit François Provost.

« Comme dans les industries complexes, il y a quelques années, les médias électroniques commencent à peine à intégrer des systèmes informatisés de contrôle de leur diffusion, a expliqué M. Provost.

« La multiplication des canaux de diffusion et les nouvelles technologies numériques créent un marché potentiel important. Ce marché a aussi le mérite pour Kéops d'être moins cyclique que le secteur industriel. »

C'est parmi les diffuseurs par câble **Vidéotron** et **TV5** que Kéops a établi sa clientèle de base dans les médias électroniques. Avec des systèmes informatisés de gestion de diffusion, à peine deux à trois techniciens suffisent à gérer en temps réel jusqu'à des dizaines de magnétoscopes et des milliers de rubans préenregistrés.

Cette gestion informatisée s'étend de la diffusion jusqu'à l'horaire d'entretien des équipements et des rubans.

Aluminium

Pour Vidéotron, Kéops a conçu et installé un système de gestion informatisée de la diffusion de 24 canaux spécialisés. Pour TV5, la télévision francophone internationale, la technologie installée par Kéops sert à gérer la diffusion au Québec et au Canada, mais aussi vers la Louisiane et l'Amérique latine.

Dans le secteur de l'aluminium, Kéops a fourni des systèmes pour trois des grands projets d'usines d'électrolyse au Québec construits entre 1986 et 1992 : les phases I et II de l'**Aluminerie de Bécancour** (ABI), et l'aluminerie **Alouette** de Sept-Îles. Ces projets l'ont amenée à la nouvelle aluminerie **Alusaf** en Afrique du Sud, où travaillait aussi **SNC-Lavalin**.

Kéops a réalisé chez Alusaf un contrat de 15 M$ CA en partenariat avec une firme locale, **ISIS**, filiale du groupe technologique sud-africain **Altech**. Ce partenariat a bien fonctionné au point que Kéops et ISIS l'ont transformée en coentreprise formelle en septembre dernier.

Établie à Johannesburg, **Keops Isis Industrial Informations System** chasse désormais des contrats dans la grande industrie métallurgique de l'Afrique australe. Un premier contrat d'une valeur de 500 000 $ vient d'être obtenu d'une aciérie, **Highveld Steel and Vanadium**.

« Il y a un potentiel très concret de plusieurs projets dans le secteur des métaux, où les conglomérats sud-africains investissent beaucoup à des fins d'exportation », selon M. Provost.

Ailleurs dans le monde, c'est en Chine que Kéops regarde aussi pour un prochain projet important. Elle participera, avec la firme-conseil montréalaise APG Informatique, à l'élaboration d'un plan directeur informatique pour un complexe sidérurgique situé près de Beijing.

Il s'agit de la première étape - financée à moitié par l'**Agence canadienne de développement international** (ACDI) - d'un projet de modernisation qui pourrait atteindre 50 M$ en cinq ans.

APG et Kéops se connaissent déjà très bien. APG a détenu 50 % de Kéops pendant quatre ans. Cette participation a été rachetée à la fin de 1994 par les deux actionnaires de Kéops.

MARTIN VALLIÈRES

KÉOPS INFORMATIQUE EN UN COUP D'OEIL

Activité	intégrateur de systèmes informatisés de contrôle de procédés complexes
Siège social	Montréal
Chiffre d'affaires	env. 4,5 M$
Marchés principaux	Québec, Ontario, Afrique du Sud
Effectif	50
Actionnaires	François Provost, Dominique Sainte-Marie
Année de fondation	1982

Marc Coupard
(514) 273-0843

CHERCHE EMPLOI EN RESSOURCES HUMAINES

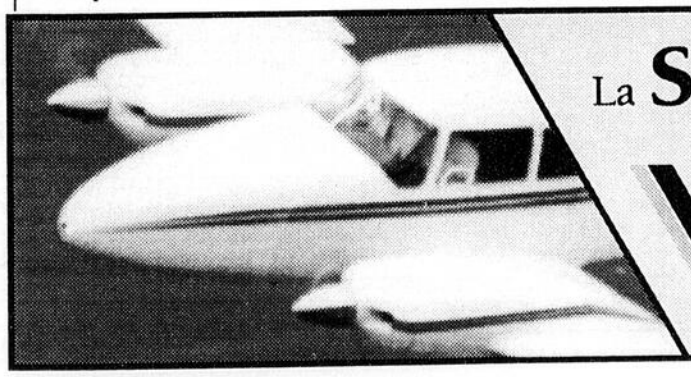
Français, anglais

8 ans d'expérience comme spécialiste en:
- Formation
- Recrutement
- Stratégies
- Dotation
- Réingénierie
- Gestion du personnel

Maîtrises en psychologie du travail, en gestion des ressources humaines et en économies internationales.

Esprit d'analyse et de synthèse, sens de la communication, de la clientèle et du travail d'équipe.

Membre A.P.R.H.Q.



La **SOLUTION ÉCONOMIQUE...**
à vos déplacements d'affaires.

CARGAIR LTÉE
NOLISEMENT *

L'AVION D'AFFAIRES... C'EST MOINS CHER !
VOUS DÉCIDEZ DE L'HORAIRE... ON VOUS ATTEND !

INFORMEZ-VOUS 1-800-520-1161 • (514) 464-1161

La CSST encouragera les entreprises à favoriser le retour en emploi

Cinq ans après avoir mis en oeuvre sa nouvelle politique de tarification, la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) propose aux employeurs une nouvelle incitation pour favoriser davantage le retour en emploi. Cette nouvelle approche insiste davantage sur la prévention.

« La réforme de 1990 n'apportait pas suffisamment cet objectif, a déclaré aux AFFAIRES **Roland Longchamps**, vice-président, finances, de la CSST. Il nous faut une tarification qui incite les employeurs à favoriser le retour au travail. Nous bâtissons la seconde phase sur les mêmes objectifs que la première en donnant plus de poids à la prévention et en y ajoutant l'objectif d'un retour prompt et durable des travailleurs en emploi. »

Le projet de tarification de la CSST touche à divers degrés tous les employeurs, même les plus petits, dont les efforts de prévention pourront être reconnus et récompensés, tout comme le sont les employeurs de grande et de moyenne tailles admissibles au régime rétrospectif ou au régime personnalisé.

L'étape de la consultation a commencé en septembre et se poursuivra jusqu'en décembre.

La CSST recommandera au gouvernement québécois d'amender la loi le printemps prochain de manière à ce que la nouvelle tarification s'applique à partir de janvier 1998.

Les modifications au régime rétrospectif ont pour but de rapprocher le plus possible la cotisation annuelle de l'employeur de ses coûts réels et de le faire réagir plus rapidement et plus directement aux politiques de prévention et de retour en emploi.

Au lieu d'un facteur de chargement unique pour l'ensemble des employeurs sans égard à l'importance des réclamations et de leurs coûts futurs, un facteur individualisé par entreprise tiendra compte de la gravité des réclamations selon qu'il s'agit d'un décès, d'une indemnité avec ou sans remplacement du revenu.

L'employeur aura une meilleure idée des impacts des accidents du travail au moment de l'ajustement provisoire. Celui-ci, qui est fait actuellement 15 mois après les débours, aura lieu désormais deux ans après les débours. L'ajustement définitif surviendra quatre ans après les débours.

Entre ces deux échéances, l'employeur pourra agir sur sa situation en favorisant le plus possible le retour en emploi. « Entre deux et quatre ans, les entreprises peuvent travailler sur le résultat définitif en gérant bien leurs réclamations », a dit Roland Longchamps.

Les employeurs seront assujettis au régime rétrospectif selon la cotisation, elle-même tributaire du risque de l'employeur, plutôt que selon le taux de base de son unité. On estime que le nombre d'employeurs assujettis à ce régime pourrait grimper de 500 à 580.

Taux personnalisé

Quelque 11 000 entreprises, ce qui représente 6 % des employeurs seulement, ont un taux personnalisé dans le régime actuel. Les modifications porteront à 35 000 le nombre d'employeurs assujettis et toucheront donc près de 20 % des employeurs.

« Pour ces employeurs, a dit Roland Longchamps, nous avons revu le coeur du régime du taux personnalisé. Au lieu d'avoir un taux personnalisé unique, nous aurons un taux court terme et un taux long terme. Le taux court terme nous permet de modifier la limite par réclamation, tandis qu'avec le taux long terme, nous réagirons à la gravité d'une réclamation. »

L'approche retenue consiste donc à scinder le coût d'une réclamation en deux parties, de manière à bien isoler la fréquence de la gravité dans l'appréciation de l'expérience de l'employeur; la première partie porte sur la portion de chaque réclamation inférieure à 5 % du maximum assurable (2 400 $ en 1995).

Le niveau de personnalisation du taux tiendra compte davantage des coûts estimés de l'employeur et de ses efforts de prévention, de réadaptation et de reprise en emploi des travailleurs, plutôt que sur les coûts de son unité. L'expérience réelle d'un employeur comptera davantage dans l'évolution de sa cotisation annuelle.

Des regroupements

Les modifications proposées au régime des taux rétrospectif et personnalisé découlent de l'expérience vécue depuis 1990 et des commentaires des employeurs.

Pour inciter les petits employeurs à s'intéresser à la prévention des accidents du travail et récompenser ceux qui agissent en ce domaine, la CSST propose un nouveau mode de tarification inspiré de l'expérience américaine : le regroupement d'employeurs.

Ce nouveau mode vise quelque 131 000 employeurs, dont la vaste majorité (environ 85 %) ont une masse salariale de 100 000 $ ou moins et paient une cotisation annuelle inférieure à 2 000 $.

Il s'agit de regrouper, sur une base strictement volontaire, des employeurs qui ont des activités économiques similaires et qui forment une masse critique suffisante pour se hisser, ensemble, à la taille d'une entreprise assujettie au taux personnalisé et se doter d'un programme collectif de prévention. L'expérience du groupe se substitue alors à l'expérience de l'employeur.

« Il y a un grand bassin d'entreprises cotisées au taux à l'unité. Elles sont toutes traitées de la même façon.

Les efforts des meilleures ne sont pas reconnus. Nous lançons l'idée que les entreprises du même domaine d'activité peuvent se réunir en groupes de prévention », a dit Roland Longchamps.

Pour mettre en oeuvre la nouvelle tarification en 1998, la CSST devra mesurer les expériences des employeurs et les résultats des actions posées cette année.

« Les employeurs ont peut-être adopté des habitudes qui ne les serviront plus dans le nouveau régime. Il faut ajuster les comportements dès maintenant, a prévenu Roland Longchamps. Les employeurs doivent s'intéresser encore plus à la prévention et au retour au travail. »

ALAIN DUHAMEL

AIDEXPORT inc. Amérique latine

Services en espagnol aux entreprises

Formation linguistique, médiation interculturelle.
Traduction technique, rédaction, interprétation.
Commercialisation de produits et services.

Tél.: (514) 343-9152

L'UQAM FÉLICITE QUATRE DIPLÔMÉS HONORÉS À LA SOIRÉE PRIX PERFORMANCE 1995 !



De g. à d. : M. Richard G. Harvey (administration 1972), directeur général – province de Québec chez Ryder Canada; **M. Éric d'Anjou** (certificat en économie 1988), propriétaire associé avec **Mme Évelyne Trempe** (absente de la photo) de DBG inc. – Orage Vêtements Sports; **M. Réal Raymond** (M.B.A. 1986), premier vice-président – Trésorerie et marchés financiers à la Banque Nationale

Placés sous la présidence d'honneur de M. Patrick C. Robert, directeur de l'École des sciences de la gestion, les Prix Performance 1995 rendent hommage à des gestionnaires qui, par leur réussite personnelle, leur engagement et la qualité de leurs actions, contribuent au rayonnement de l'UQAM et de la société québécoise à l'échelle nationale et internationale.

Association des diplômés-es en sciences de la gestion de l'UQAM

Université du Québec à Montréal

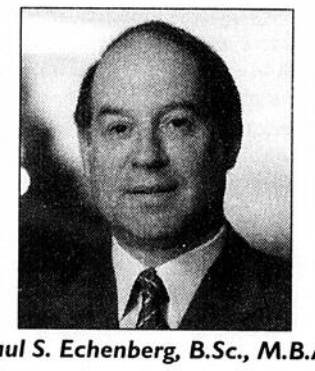
Benvest Capital

NOMINATION DE L'ÉQUIPE DE DIRECTION

M. John Bennett, président du conseil et chef de la direction de Benvest Capital Inc., est heureux de présenter les dirigeants de son équipe.



C. Emmett Pearson, CA



Paul S. Echenberg, B.Sc., M.B.A.



K. Warren Simpson, FCA

C. Emmett Pearson, CA, s'est joint récemment à Benvest à titre de directeur général à plein temps. M. Pearson a occupé différents postes de cadre supérieur au sein des services des finances et de l'exploitation de diverses entreprises, notamment dans les secteurs des soins de santé à domicile, de la biotechnologie et du commerce de détail. Il nous fera bénéficier de son expérience acquise auprès d'entreprises tant au Canada qu'aux États-Unis en financement, en restructuration financière, en fusion, acquisition et dessaisissement. Il est membre de l'Institut des dirigeants financiers et de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

Paul S. Echenberg et K. Warren Simpson, FCA, à titre de conseillers principaux auprès de Benvest, relèvent du bureau de Benvest à Montréal. M. Echenberg, qui a occupé des postes de cadre dans l'exploitation d'entreprises, a été président et chef de la direction d'une importante entreprise d'emballage nationale et internationale. Actuellement, il siège aux conseils d'administration de plusieurs entreprises canadiennes et américaines et se spécialise dans la prestation de conseils stratégiques et de conseils liés à l'exploitation portant par exemple sur les fusions, acquisitions et restructurations d'entreprises. Il est titulaire d'un M.B.A. du Harvard Business School et d'un B.Sc. de l'Université McGill.

M. Simpson est associé depuis 1994 à Benvest à qui il apporte une expérience importante des aspects financiers et stratégiques acquise à titre d'associé principal chez Price Waterhouse. Il fait partie du conseil d'administration de plusieurs entreprises et institutions au Canada.

Benvest Capital Inc. est une banque d'affaires en croissance cotée en bourse qui investit dans des entreprises de qualité dirigées par des entrepreneurs prospères. L'expertise conjuguée de l'équipe multidisciplinaire de Benvest est concentrée sur l'apport de valeur ajoutée à des entreprises dynamiques montrant des feuilles de route impressionnantes. Benvest recherche continuellement des occasions de placements dans des entreprises qui répondent à ses critères d'investissement. Cotée à la Bourse de Montréal, Benvest est dédiée à maximiser la valeur de ses actions sur un horizon de moyen terme.

Autoroute de commerce électronique : la CSST négociera d'abord avec le consortium Bell-BN-Desjardins

La **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) négociera en priorité avec le consortium formé de **Bell Canada**, de la **Banque Nationale** et du **Mouvement Desjardins** pour les services d'autoroute de commerce électronique.

C'est ce que vient de décider le comité de sélection créé pour examiner les offres de services reçues par la CSST et présidé par **Pierre Shedleur**, président du conseil et chef de la direction de l'organisme de santé et de sécurité du travail.

Appel d'offres

On se rappellera que la CSST est allée en appel d'offres à la mi-septembre pour des services de transfert d'information et de fonds par voie électronique. Les fournisseurs avaient jusqu'à la mi-octobre pour présenter une offre de services.

Les propositions de deux consortiums ont été étudiées au début de la semaine du 23 octobre et le comité a jugé plus intéressante l'offre du consortium mentionné plus haut, dont font aussi partie **Bell Sygma**, **Communications évoluées Bell**, **Alliance Stentor** (*Sirius*) ainsi que les consultants **MLLA et associés** et les groupes **DMR, CGI** et **LGS**.

Second consortium

Le comité de sélection a jugé moins intéressante l'offre du deuxième consortium, formé d'**IBM Canada** et d'**Hydro-Québécom**, avec comme partenaires la **Société canadienne des postes** et **Medial**, consultant en santé et sécurité du travail, de Québec.

En vertu du « processus commun d'acquisition » retenu par la CSST pour sélectionner le fournisseur de services de transfert d'information et de fonds par voie électronique, la CSST ne négociera avec le deuxième consortium que si elle n'a pu arriver à une solution satisfaisante avec le premier.

Jacques Millette, directeur des communications de la CSST, a affirmé aux AFFAIRES que les discussions et les négociations avec le premier consortium (ou le deuxième, le cas échéant) pourraient durer jusqu'à la fin de 1995. Une fois une entente convenue, celle-ci sera soumise au conseil d'administration de la CSST, après quoi elle devra être entérinée par le gouvernement du Québec.

Commerce électronique

Conformément aux attentes de la CSST, les entreprises formant le consortium qui sera retenu investiront dans les systèmes d'informatique et de télécommunications nécessaires aux transferts de données et de fonds tout en étant assurés d'avoir la CSST comme premier client.

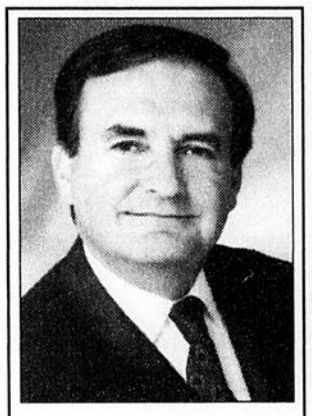
Le prix qu'aura à payer la CSST pour ces services dépendra de la contribution d'autres clients qui pourront utiliser l'autoroute électronique. Le système dont veut se doter la CSST vise à améliorer son efficacité, à réduire la paperasse et, surtout, à éliminer les délais dans le traitement des dossiers, qui se traduisent par des coûts considérables.

Ce système permettra aux employeurs de transmettre électroniquement leur déclaration de masse salariale; sur réception de cette déclaration, la CSST transmettra un avis de paiement par voie électronique, en retour duquel les employeurs autoriseront leur institution financière à effectuer un paiement en faveur de la CSST, qui, à son tour, avisera électroniquement les employeurs de la réception du paiement.

En outre, le système permettra le transfert électronique de fonds de la CSST vers les employeurs qui ont indemnisé un employé au cours des 14 premiers jours d'une invalidité, temps requis par la CSST pour traiter le dossier de la victime d'un accident du travail.

Les cabinets des médecins traitant les bénéficiaires de la CSST pourront aussi être reliés électroniquement à la CSST.

JEAN-PAUL GAGNÉ

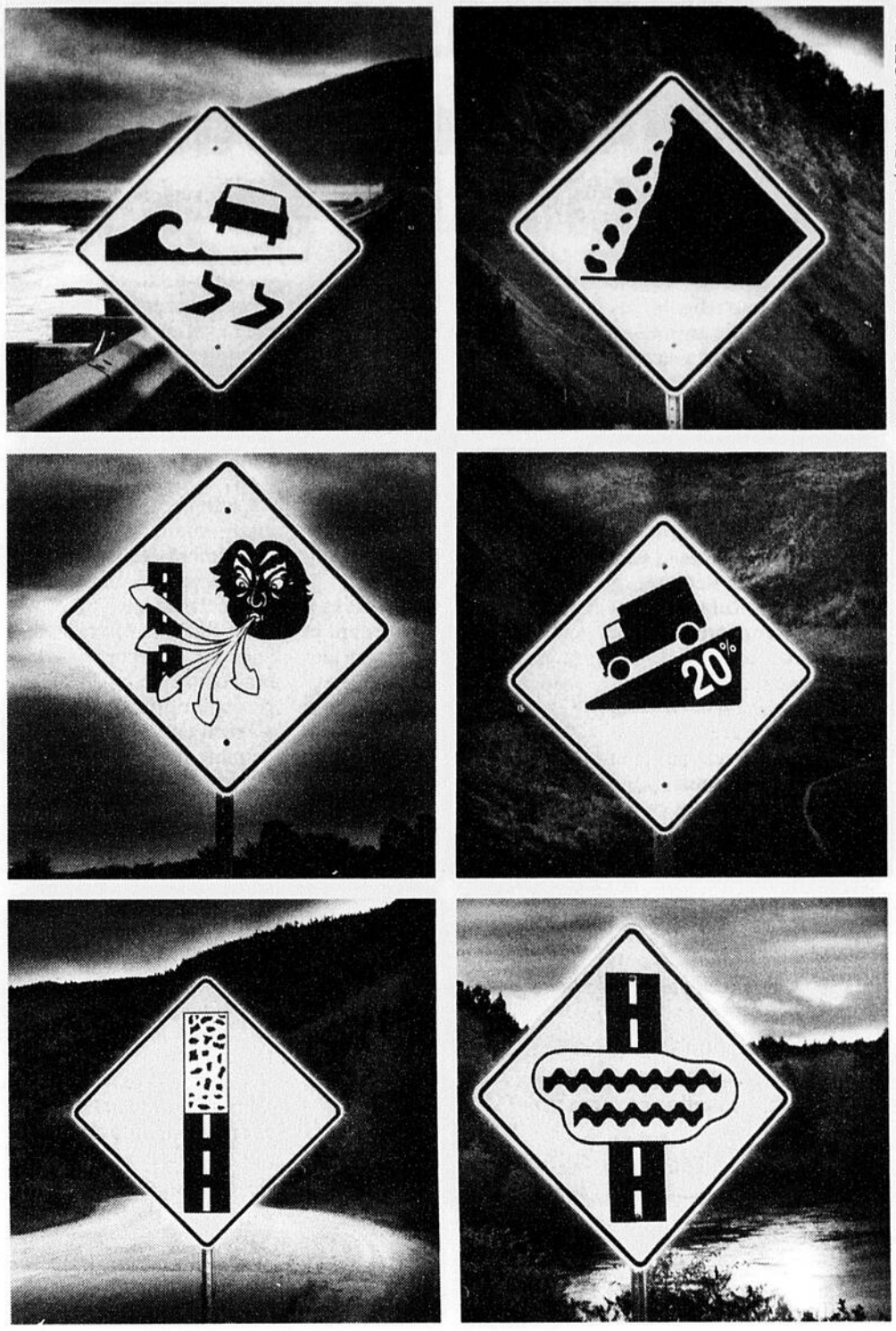


Pierre Julien

M. F. Harvey Benoit, président et chef des opérations de Les agences d'assurance Benoit & Borg inc. est heureux d'annoncer la nomination de M. Pierre Julien au poste de vice-président. M. Julien cumule plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie de l'assurance de personnes et occupait jusqu'à récemment le poste de Vice-président principal assurances à la Croix Bleue du Québec.

Il sera responsable du nouveau bureau que Benoit & Borg vient d'ouvrir à Montréal pour mieux desservir sa clientèle. Benoit & Borg a également des bureaux à Toronto, Paris et Mexico.

Depuis 1985, Benoit & Borg offre une gamme complète de service dans le domaine du marketing direct de produits d'assurance et occupe la position prédominante dans ce marché au Canada. Elle compte parmi ses clients des banques, pétrolières, grands magasins et grandes organisations désirant endosser auprès de leurs clients/membres des produits d'assurance et services connexes. Elle est membre du groupe Dale-Parizeau International inc., le plus gros courtier d'assurances à intérêts canadiens.



Invitations au voyage.

À bord d'un camion GMC, la route n'est pas tout à fait la même. Mais c'est lorsqu'il quitte l'asphalte, qu'un camion GMC prend toute sa valeur. D'une pression du doigt, le dispositif Insta-Trac[MC] vous fait passer en mode quatre roues motrices, sans que vous ayez à vous arrêter ni même à ralentir. Et là, dans le confort le plus total, le vrai voyage commence...



GMC

TROIS LETTRES QUI EN DISENT LONG



Cadeaux de Prestige Monique Chaput Inc.

VOUS PRÉPAREZ UN ÉVÉNEMENT ? NOUS AVONS LE CADEAU !

Déjà quatre ans au service de notre clientèle. Un service complet et personnalisé pour vos **cadeaux d'entreprise**.

Notre spécialité: des articles signés par des artistes québécois et canadiens... et même des créations conçues expressément pour vous, selon votre budget.

Un programme complet pour souligner les années de loyaux services de vos employés.

Nous avons également des **cartes de souhaits**.

Vos achats sont **emballés-cadeaux**, prêts à offrir... avec fierté !

Salle de montre sur rendez-vous:
4243, Beaubien est, suite 3, Montréal
Tél.: **(514) 441-0557** Fax: (514) 441-2940

ENTREPRISE

Lancement d'une usine de produits de purification de protéines à Joliette

Une nouvelle technologie de pointe dans le secteur de la santé humaine est en train de donner une nouvelle vie à l'ex-usine de médicaments de **Dispar** à Joliette.

Cette usine ultra-moderne, construite au coût de 14 M$, a été achetée au prix de 3,5 M$ par **ProMetic Pharma**, société créée par **Innovon Life Sciences Holding**, de Montréal; l'usine a été acquise de **Vetoquinol**, compagnie française qui projetait d'en déménager l'équipement de production en France. En contrepartie de la vente de l'usine, la société française est devenue actionnaire minoritaire d'Innovon.

Les principaux dirigeants d'Innovon sont **Pierre Laurin**, pharmacien et MBA, qui a 15 ans d'expérience en gestion d'entreprises pharmaceutiques et biotechnologiques et en développement de produits dans ce secteur, et **Robert Arcand**, autrefois vice-président du **Groupe Harricana**. M. Laurin est président et chef de la direction et M. Arcand est premier vice-président et trésorier.

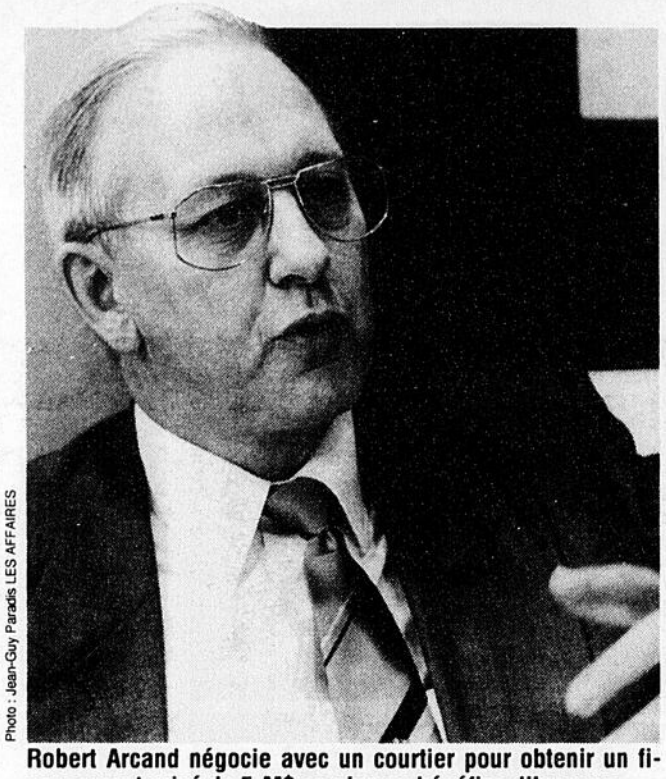


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Robert Arcand négocie avec un courtier pour obtenir un financement privé de 5 M$ ou plus au bénéfice d'Innovon.

Les autres dirigeants sont **Peter G. Bonnett**, qui a 28 ans d'expérience en chromatographie et dans les industries reliées en Europe et en Amérique, **Alain Hubert**, chimiste, qui a travaillé en Allemagne dans l'assurance qualité de produits pour des essais cliniques, et **Bernard Martineau**, qui travaille depuis 20 ans dans l'industrie pharmaceutique.

ProMetic fabriquera des produits de purification de protéines selon une « technologie unique, innovatrice et économique permettant de réduire de 50 à 90 % le coût de purification des protéines tout en augmentant leur pureté », a déclaré aux AFFAIRES Robert Arcand. Innovon a les droits de cette technologie pour l'Amérique du nord.

Technologie britannique

Cette technologie a été développée sous la direction du Dr **Christopher R. Lowe**, maintenant directeur de l'**Institut de biotechnologie** de l'**Université Cambridge**, d'Angleterre. L'équipe du Dr Lowe a développé un ligand synthétique et résistant pour remplacer les ligands biologiques (anticorps). Ces ligands synthétiques sont utilisés dans la « chromatographie par affinité », procédé très efficace pour purifier les protéines.

Complétée en 1987 à la suite d'investissements de 21 M$, la technologie fut cédée à un groupe de chercheurs, dont le Dr Lowe, qui fondèrent **Affinity Chromatography** pour développer des applications commerciales du procédé et continuer les recherches sur la purification de protéines.

Mis au courant de cette technologie en 1989, Pierre Laurin en vérifia l'intérêt auprès de compagnies pharmaceutiques. Il obtint en 1994 une entente sur 60 % (pouvant être portés à 66 %) des droits d'exploitation de cette technologie en Amérique du Nord.

Cela fait, il fonda Innovon Life Sciences Holding, qui a maintenant deux filiales, ProMetic, qui a acquis l'ex-usine de Dispar, et **ProMetic BioSciences**, qui a pour mandat de distribuer les produits fabriqués par ProMetic. ProMetic BioSciences, qui est installée à Washington, D.C., est la propriété à 64 % d'Innovon et à 36 % d'Affinity Chromatography. ProMetic BioSciences s'attend à réaliser 95 % de ses ventes aux États-Unis.

Selon Robert Arcand, le coût associé à la purification des protéines servant à fabriquer des médicaments est de l'ordre de deux milliards. M. Arcand affirme aussi que huit des 15 plus grandes sociétés pharmaceutiques au monde ont développé des procédés de purification utilisant la technologie d'Affinity Chromatography.

Financement

Robert Arcand négocie avec un courtier pour obtenir un financement privé de 5 M$ ou plus au bénéfice d'Innovon. Une partie de ces fonds servira à compléter le financement de l'usine. Quand le groupe Innovon aura des ventes plus substantielles, il envisage une émission publique d'actions (en 1997, si tout va comme prévu). Ce financement servirait principalement à financer les efforts de marketing de ProMetic BioSciences.

Une première SPEQ (société pour l'entreprise québécoise) a été mise en place plus tôt cette année pour financer une partie de l'achat de l'usine; 23 personnes y ont investi. Une deuxième SPEQ est en préparation, son prospectus préliminaire devant être déposé incessamment à la **Commission des valeurs mobilières du Québec**; son produit servira au financement partiel de l'usine. La somme qu'elle récoltera dépendra du montant qui sera recueilli dans le cadre du financement privé qui sera confié à un courtier.

L'usine de Joliette, dont la superficie est de 25 000 pi², produira aussi pour Affinity Chromatography, dont les capacités de production sont limitées. Robert Arcand a dit que l'acquisition à un coût très faible de l'usine confère à ProMetic un avantage concurrentiel très important.

Cette usine, certifiée GMP (*Good Manufacturing Practices*), a été conçue pour la fabrication à grand volume et en milieu stérile de produits pharmaceutiques liquides et injectables. Son infrastructure permet d'y installer des équipements pour la fabrication de produits servant à la purification de protéines.

JEAN-PAUL GAGNÉ

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement

HEC

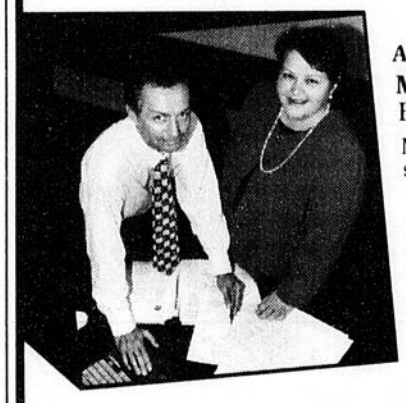
RÉINGÉNIERIE DES PROCESSUS D'AFFAIRES :
DÉMARRAGE ET CONDUITE DE PROJETS

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

LA VISION DU GROUPE CGI INC.

30 novembre et 1er décembre 1995 – 9h à 17h

La réingénierie, ou la transformation des processus d'affaires, se fait dans un environnement créatif qui favorise le développement des personnes. Ce programme vise à doter les participants d'une vision, d'une approche et d'outils qui les aideront à mieux intervenir dans les projets de réingénierie. Il propose une démarche d'intervention appuyée et illustrée par des expériences vécues.



Animateurs

Mme Madeleine Roy
B.A., A.I.A.C., Adm.A.

Mme Roy, conseillère principale, est membre de l'équipe services-conseils en gestion du Groupe CGI inc.

M. Normand Simard
B.A.A., M.Sc.A.

M. Simard, conseiller principal, œuvre au sein de l'équipe services-conseils en gestion du Groupe CGI inc.

Participants: propriétaires de processus, promoteurs de projets, chefs de projets informatiques, conseillers internes en organisation, qui ont à gérer ou à participer à des projets de réingénierie. Aucun préalable académique n'est requis.

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

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

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

NOMINATION



André Carrier, CMA

L'Association des gestionnaires d'agence-vie de Montréal et l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne sont heureuses d'annoncer l'élection de **M. ANDRÉ CARRIER, CMA,** au poste de président de l'ADGAM pour l'année 1995-1996. M. Carrier est directeur à l'agence **MONTRÉAL-OUEST de l'ASSURANCE VIE DESJARDINS-LAURENTIENNE**.

Il est secondé au bureau de direction par le président du Conseil, Kaddis R. Sidaros, AVA, Pl. Fin., du Groupe Financier Empire; le premier vice-président, Ghislain Roy, de La Métropolitaine Vie; la deuxième vice-présidente, Sylvia Mercier, du Groupe La Mutuelle et le secrétaire-trésorier, Larry Goyette, de l'ADGAM.

L'Association des gestionnaires d'agence-vie de Montréal est une association professionnelle à adhésion volontaire dont les activités visent à mettre en présence les directeurs d'agence de diverses compagnies pour qu'ils puissent partager leur expérience réciproque et progresser dans leur carrière.

ADGAM LIMAM
L'ASSOCIATION DES GESTIONNAIRES D'AGENCE-VIE DE MONTRÉAL

1359, rue Hennessy
Laval (Québec)
H7W 4M4

Nous sommes en pays de connaissance tant sur la rue 畢打 que sur la rue Saint-Jacques.



Grâce à des associés en recherche et à des conseillers en gestion de portefeuille qui travaillent sur place dans presque tous les continents, Spectrum United est en mesure de déceler les occasions de placement, là où elles se présentent.

De plus, nous combinons ce réseau international de professionnels en placement avec une solide division de placement centrale, ici, au Canada.



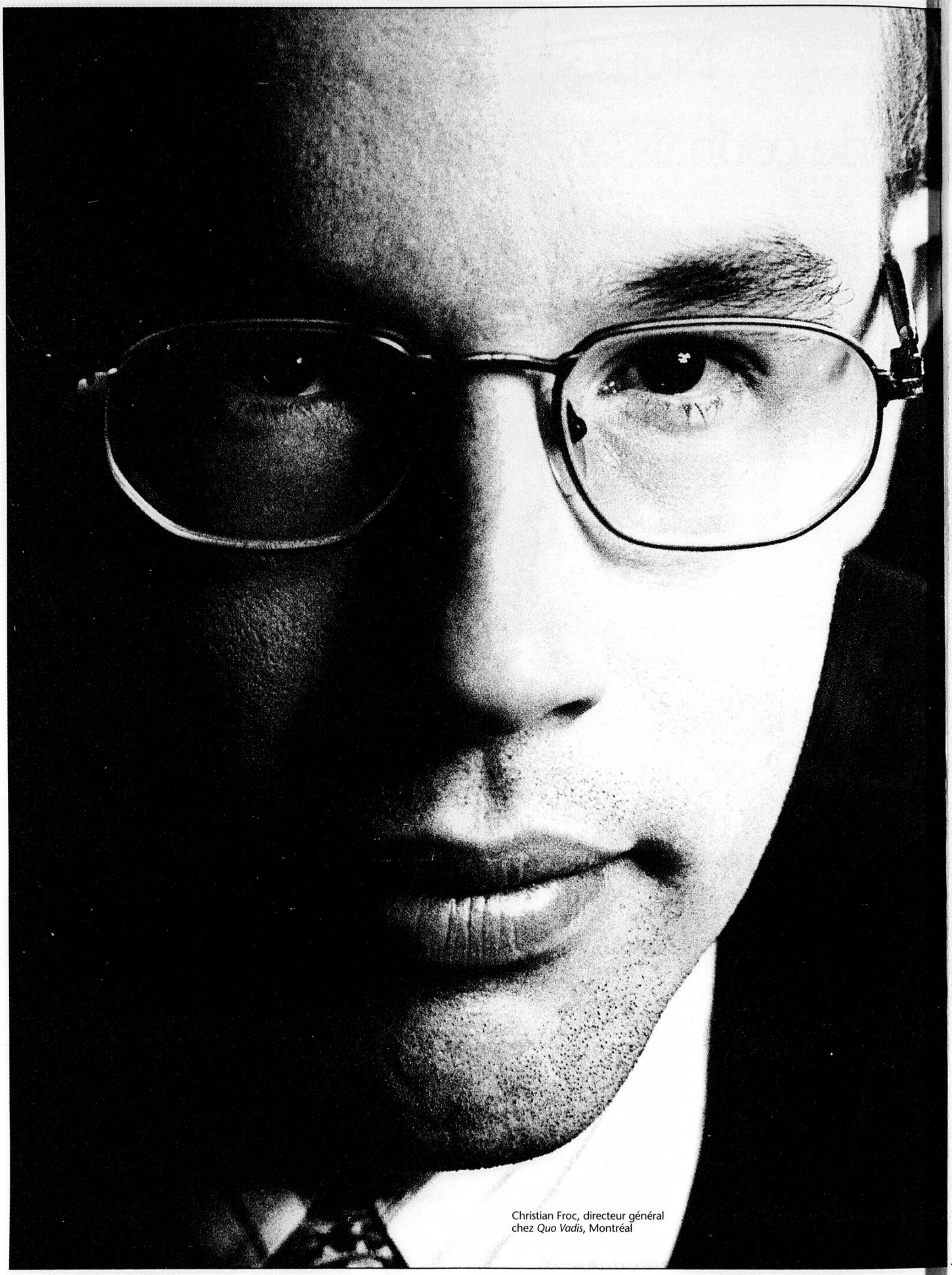
Par l'entremise de conseillers en placement internationaux tels que Mercury Asset Management, MFS Asset Management, Morgan Grenfell Investment Services et C. A. Delaney Capital Management, les occasions de placement sont dépistées sur chaque continent.

Nous croyons que cette double approche en gestion de fonds de placement peut mener à une performance à long terme supérieure. Pourquoi? Parce que lorsqu'il s'agit d'investir, rien ne remplace l'avantage d'être sur place. Informez-vous auprès de votre conseiller financier sur les 31 différents fonds de placement de Spectrum, Bullock et United, ou appelez-nous pour de plus amples renseignements au 1 800 404-2227.

FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED

Jamais étrangers en pays étrangers.

Services Financiers United Ltée et Calvin Bullock, Ltée sont des filiales en propriété exclusive de Fonds de placement Spectrum United Inc. Des renseignements importants sur les fonds Spectrum, Bullock et United sont contenus dans les prospectus simplifiés de ces fonds, que vous pouvez vous procurer auprès d'un représentant en épargne collective. Lisez-les attentivement avant de faire des placements.



Christian Froc, directeur général
chez *Quo Vadis*, Montréal





« On décide de se tourner vers un compétiteur pour la ligne 800 et on se retrouve avec des problèmes immenses au niveau service. »

« On s'imagine que les lignes 800 c'est quelque chose de bien simple. C'est un peu comme l'eau courante, on est habitué d'avoir ce service-là avec Bell. C'est quand on a décidé de changer de fournisseur qu'on a vu la différence. On s'est retrouvé avec des problèmes immenses au niveau service. On appelait pour avoir de l'aide et on nous transférait de Montréal à Toronto, au Texas, pour finalement se faire dire qu'ils ne pouvaient rien faire pour nous. Un vrai cauchemar. Je me suis rendu compte qu'un mauvais service payé pas cher, ça vaut pas grand-chose. Faut avoir vécu ce que j'ai vécu pour apprécier Bell. »

Bien sûr, tous ne vivent pas de tels problèmes.
Avec Bell, Christian Froc, lui, s'assure maintenant
les services d'une équipe d'experts prête
à répondre à ses questions.

AVANTAGE

Avantage 800[MC]

1 800 634-BELL

Bell

La Société des relationnistes du Québec remet ses *Prix Équinoxe*

La **Société des relationnistes du Québec** vient de remettre ses *Prix Équinoxe 1995*, qui ont pour but de souligner l'excellence dans le secteur des communications et des relations publiques.

Voici ces prix pour chaque catégorie.

Campagne complète de relations publiques : **Hélène Laplante**, directrice de projets, **Cogesult**, Montréal, pour la campagne *QIT et le St-Laurent : un engagement*;

Campagne interne de relations publiques : **Odile Paradis**, chef de la division information, **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal** (STCUM) pour la campagne *280-mémo : des nouvelles fraîches au bout du fil*;

Campagne externe de relations publiques : **Odile Paradis**, chef de la division information, **STCUM**, Montréal pour la campagne *Bienvenue à bord*; une mention honorable a été accordée à **Richard Doin**, président, **Doin Alexandre**, Montréal, pour la campagne *L'agrandissement des Promenades Montarville*;

Événements spéciaux : **Irène Langis**, directrice, informations & communications, **Confédération québécoise des centres d'hébergement et de réadaptation**, Montréal, pour la campagne *Rond-Point, 95 un rendez-vous incontournable*;

Programme de communication soutenant la qualité : **Johanne Paquet**, présidente, **Enigma communications**, Montréal, pour un plan de communications pour **Alcatel Câbles Canada**, de Montréal;

Programme de commandite : mention d'excellence décernée à **Daniel Giguère**, chef, communications et relations publiques, **Hydro-Québec**, région Saguenay, Chicoutimi, pour le programme *Carnaval-souvenir de Chicoutimi 1895 - 100 ans d'électricité*. (JPG)



Redonnez vie à vos présentations

Le nouveau projecteur multimédia MP8020 de 3M — plus brillant, plus léger, plus puissant.

Voici un nouveau projecteur multimédia portatif assez brillant pour que votre prochaine présentation crève l'écran et ce, toutes lumières allumées. Fort de ses 300 lumens (ANSI) d'éclairement, le projecteur anime vos images vidéo et vos infographismes avec 16,7 millions de couleurs éclatantes.

Pesant seulement 23 lb, le projecteur MP8020 est assez compact pour se glisser facilement dans le compartiment supérieur d'un avion ou d'un autobus.

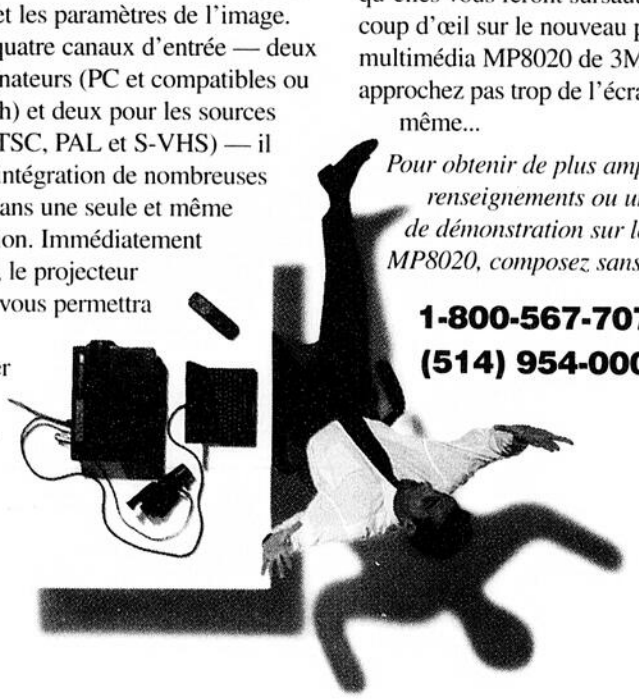


De plus, où que vous vous trouviez dans la salle, la télécommande facile à utiliser vous permet de régler le zoom, la mise au point et les paramètres de l'image. Doté de quatre canaux d'entrée — deux pour ordinateurs (PC et compatibles ou Macintosh) et deux pour les sources vidéo (NTSC, PAL et S-VHS) — il facilite l'intégration de nombreuses sources dans une seule et même présentation. Immédiatement utilisable, le projecteur MP8020 vous permettra de vous concentrer sur votre présentation au lieu de vous soucier de votre équipement.

Pour des images si rugissantes de vérité qu'elles vous feront sursauter, jetez un coup d'œil sur le nouveau projecteur multimédia MP8020 de 3M. Ne vous approchez pas trop de l'écran, tout de même...

Pour obtenir de plus amples renseignements ou une trousse de démonstration sur le projecteur MP8020, composez sans frais le

1-800-567-7076
(514) 954-0000



© 3M 1995
9507VA01617F

3M *Innovation*

Clarke Transport achète Cottrell Transport

Newfoundland **Capital** (Tor., *NCC.A*, 3,75 $), par l'entremise de sa division **Clarke Transport**, a acheté la totalité de l'actif de **Cottrell Transports**, de Toronto.

La transaction, dont le montant n'a pas été révélé, a donné naissance à une nouvelle entité corporative, **Cottrell Freight Systems**, qui fournira un service nord-américain de transport multi-modal, spécialisé dans les conteneurs partagés. « Ce fut un achat rapide. Nous avons saisi une occasion d'affaires dans le marché », a dit **Darrell Hornby**, président et chef de l'exploitation du groupe Clarke Transport, qui dirigera aussi Cottrell Freight Systems. Le chiffre d'affaires annuel combiné des deux transporteurs devrait dépasser les 200 M$.

Newfoundland Capital, holding détenant plusieurs sociétés de transport et de communications en Amérique du Nord, retire 80 % de ses revenus de ses activités de transport sur terre et sur mer, notamment de l'exploitation de la traverse Saint-Siméon/Rivière-du-Loup, des messageries Clarke, du transporteur **Oceanex** et de ses terminaux dans les ports de Halifax et de Saint-John's.

Pour la période de six mois se terminant le 30 juin, le bénéfice d'exploitation a chuté à 634 000 $, alors qu'il avait été de 2,7 M$ pour la même période l'an dernier. Le chiffre d'affaires a été légèrement supérieur, passant de 128,4 M$, au premier semestre de 1994, à 129,2 M$, au premier semestre de cette année.

Clarke Transport a subi le contrecoup des conflits de travail qui ont paralysé le transport ferroviaire et le port de Montréal, en mars dernier. (AD)

Le CN fusionne ses activités à l'est du Manitoba et établit un siège régional à Toronto

Dans le cadre de la restructuration de sa gestion, le **Canadien national Amérique du Nord** (CN) a réuni ses opérations du Québec et des provinces maritimes en une seule structure administrative placée sous la direction du CN Est, dont le siège social se trouve à Toronto.

Le CN Est englobe le réseau du CN dans les régions de l'Ontario, des Grands Lacs, de l'Atlantique et du Québec et le réseau du Grand Trunk dans la région de Chicago.

Il relie les principaux centres industriels de l'Atlantique à l'Illinois en passant par Halifax, Montréal et Toronto.

Le réseau de l'Est joue un rôle essentiel dans les échanges entre les États-Unis et le Canada. Les trains transportent les produits forestiers du Québec jusque dans le nord-est des États-Unis et à Chicago, point de correspondance vers le *Midwest* américain. Il dessert aussi les alumineries du Québec et les fabricants d'acier, de produits chimiques et de plastiques en Ontario et au Québec.

Enfin, il est aussi un réseau de support à la distribution des produits de l'automobile dans les deux pays, liés par le Pacte canado-américain de l'automobile depuis 30 ans. En 1994, le réseau de l'Est a généré 35 % des revenus d'exploitation du CN.

C'est aussi dans cette partie du pays que le CN se déleste de ses lignes d'apport en région à des compagnies de chemin de fer local (CFIL) constituées tantôt par des employés, tantôt par des gens d'affaires.

Toronto

L'importance de Toronto dans les activités ferroviaires du CN se confirme davantage à la suite de l'abandon d'une ligne de 200 kilomètres entre Pembroke et Nipissing, en Ontario, à l'est de North Bay.

Les convois qui franchissaient autrefois la vallée de l'Outaouais entre l'ouest canadien et Montréal passeront désormais par Toronto, un long détour vers le Sud que le CN entend compenser par des gains d'efficacité.

Le CN vient de conclure des ententes en ce sens avec la **Conseil canadien des syndicats opérationnels des chemins de fer** (CCSOCF) et la **Fraternité des préposés à l'entretien des voies** (FPEV) afin de commencer à détourner le trafic vers Toronto dès le mois de novembre.

L'entente touche quelque 110 employés qui pourront se replacer ailleurs dans le réseau CN ou accéder à une retraite anticipée.

La direction du nouveau district ferroviaire de Champlain, couvrant les anciens districts Laurentien et Maritime, a été confiée à **André Pronovost**.

Les anciens districts du nord et du sud de l'Ontario sont réunis dans le nouveau district des Grands Lacs. Le directeur en est **Terry MacManaman**, ex-directeur de la rationalisation du réseau, qui a mené les négociations en vue de constituer dans le nord du Québec un CFIL avec les employés.

Selon la loi autorisant le ministre des **Transports**, **Doug Young**, à céder les actions du gouvernement canadien au grand public, le CN doit conserver son siège social principal dans le territoire de la **Communauté urbaine de Montréal**.

ALAIN DUHAMEL

Prix international à un professeur des HEC

Danny Miller, chercheur de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), vient de recevoir le prix du meilleur essai publié par le *Journal de Management Stratégique*.

Cet honneur, accompagné d'une bourse de 5 000 $ lui a été remis par la **Strategic Management Society** et par la firme **John Wiley & Sons**.

Il est le premier Canadien à recevoir ce prix.

Chercheur à la *Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter* des HEC et détenteur d'un doctorat de l'**Université McGill**, M. Miller a écrit six livres et 91 articles sur la stratégie de gestion, la théorie des organisations et la façon dont les organisations font face au changement.

Son dernier livre, *Configurations of Strategy and Structure : Toward a Synthesis*, explore comment les la pensée stratégique des gestionnaires est souvent limitée et conditionnée par les structures à l'intérieur desquelles ils agissent. (JPG)

Reed Scowen, président de la Coalition des réseaux d'affaires

Reed Scowen, ex-député à l'Assemblée Nationale et ex-délégué général du Québec à Londres et à New York, vient d'être nommé président de la **Coalition canadienne des réseaux d'affaires**.

Cet organisme a été mis sur pied pour promouvoir le réseautage comme moyen d'aider les PME canadiennes à devenir plus concurrentielles.

La Coalition a été formée par un groupe de 30 associations et organismes du secteur privé, dirigé par la **Chambre de commerce du Canada**.

Le ministère canadien de l'**Industrie** s'est engagé à verser 4,5 M$ pour supporter l'initiative.

Le vice-président de la Coalition, **Phil O'Brien**, président de **Devencore**, de Montréal, et ex-président de la **Chambre de commerce du Canada**, estime que le grand défi du nouvel organisme sera de « changer les mentalités des propriétaires d'entreprise et de les sensibiliser aux avantages du réseautage ».

Pour en savoir plus long à ce sujet, appeler la Coalition au (613) 234-0053; son numéro de télécopieur est le (613) 238-7643. (JPG)

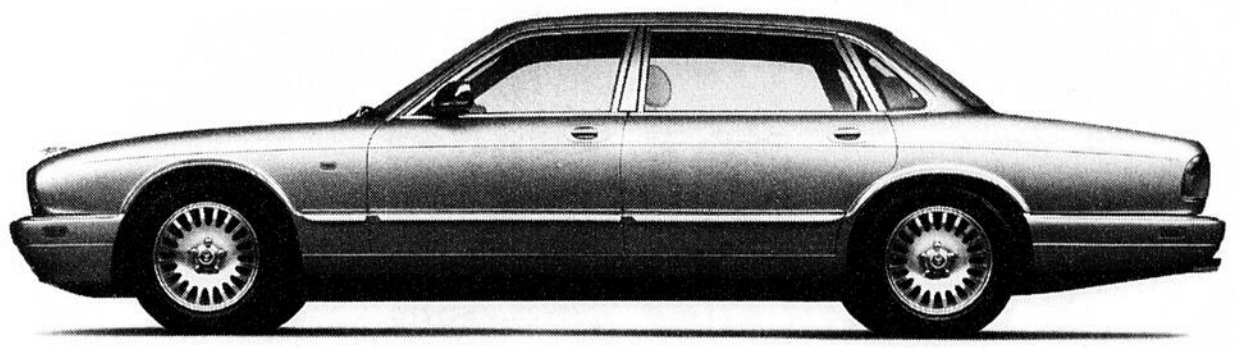
Le MBA de Western

The Western Business School est mondialement reconnue comme une école d'administration de tout premier plan. Vous êtes invités à vous joindre aux représentants de l'école et aux anciens étudiants pour une rencontre d'information concernant le programme MBA.

Date: Mercredi, le 8 novembre 1995
Heure: 18 h à 20 h
Lieu: Delta Montréal
Salon Beethoven
475, Président-Kennedy, Montréal

(N.B. La présentation sera donnée en anglais)

Que pouvait-on ajouter à la voiture jugée la plus belle du monde en Italie?
Pas moins de 125 mm.



Voici la nouvelle Jaguar Vanden Plas 1996 à long empattement, encore plus spacieuse.

L'Italie est la patrie de l'élégance automobile. Il est donc significatif que la Jaguar XJ12 ait remporté le titre de plus belle voiture du monde au Concours international de Milan. Et maintenant, les nouvelles XJ12 et Vanden Plas 1996 de Jaguar offrent encore plus de dégagement jambes et tête à apprécier. Une randonnée d'essai vous les fera découvrir. Téléphonez à un concessionnaire Jaguar près de chez vous ou composez 1 800-XJ-SERIES aujourd'hui même.

JAGUAR

Decarie Motors
55 rue Gince
Montréal, (514) 334-9910

Jaguar Rive Sud
845 boulevard Taschereau
Greenfield Park, (514) 879-9253

Chatel Automobiles
1350 rue Bouvier
Québec, (418) 628-6336

Québec impartit la gestion d'appels d'offres à

Constructo, membre du **Groupe Transcontinental G.T.C.** (Mtl, *GRT.A*, 10 $), vient de lancer le **Centre d'information électronique de la construction** (CIEC). Ce centre est le nouveau fournisseur officiel d'appels d'offres, de plans et devis du gouvernement du Québec en matière de construction.

Pour réaliser ce projet d'impartition, Québec a eu recours à deux intervenants, les **Publications TRANSCONTINENTAL inc.**, qui chapeautent entre autres *Constructo*, et **ISM Société de gestion des systèmes d'information**, filiale d'**IBM Canada**.

Selon **Michel Brown**, de la Direction du développement contractuel au **Conseil du trésor - Services gouvernementaux**, ce contrat d'impartition permet d'abaisser les coûts de gestion d'appels d'offres tout en procurant un nouvel outil aux intervenants de la construction qui font affaire avec le gouvernement.

Guichet unique électronique

« Il s'agit en fait d'un guichet unique, électronique, par lequel les gens de l'industrie peuvent obtenir, en temps opportun, une information complète et bonifiée, a expliqué aux AFFAIRES M. Brown. On peut, par exemple, penser au jumelage des soumissions par mots clés ou, encore, au suivi de projets par la production de listes de soumissionnaires ou bien de contrats adjugés. »

Ce projet s'inscrit dans la foulée des accords de libéralisation des marchés publics qui autorisent les fournisseurs de diverses provinces à soumissionner pour des contrats de 100 000 $ et plus.

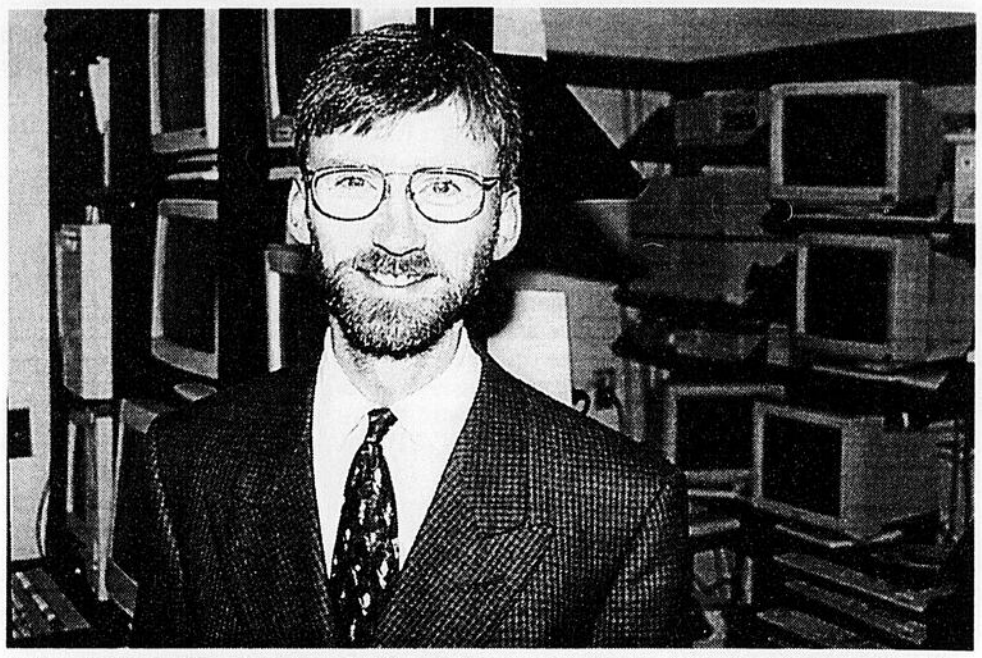
« Il nous fallait trouver une expertise auprès des intervenants de la construction, tout en assurant un pont avec le système d'appels d'offres fédéral *SIOS* (*Service des invitations ouvertes à soumissionner*). Constructo a été retenue pour la portion des appels d'offres de la construction, alors qu'ISM, qui gère déjà le SIOS, assure les liens nécessaires entre les deux systèmes », a précisé M. Brown.

Ainsi, le CIEC vise le marché de la construction, alors que le SIOS vise le marché des biens et services. L'entente prévoit par ailleurs une mise à jour quotidienne entre les deux systèmes.

Selon M. Brown, le SIOS compte actuellement quelque 27 000 abonnés, dont environ 5 000 sont du Québec et 1 000, de l'extérieur du pays. Ces derniers figurent à l'abonnement en raison de projets soumis aux dispositions de l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALÉNA).

Pour le moment, le CIEC vise essentiellement 18 ministères et quelque 143 organismes à vocation administrative, ce qui exclut les grands réseaux, dont l'éducation, la santé et les municipalités. Cependant, selon M. Brown, il n'est pas exclu que d'autres organismes, à vocation commerciale comme **Loto-Québec**, la **Société des alcools du Québec**, etc., s'intéressent au projet.

Selon **Guy Choinière**, directeur général et éditeur du bi-hebdomadaire Constructo, le CIEC représente une évo-



Selon Guy Choinière, directeur général du Groupe Constructo, le Centre d'information électronique de la construction pourra devenir une plate-forme pour relier les différents intervenants dans l'industrie de la construction. C'est un outil qui, en plus des appels d'offres, permettra l'échange électronique de documents informatisés (EDI), le partage de plans numérisés ou, encore, l'accès au réseau Internet.

AVIS DE NOMINATION

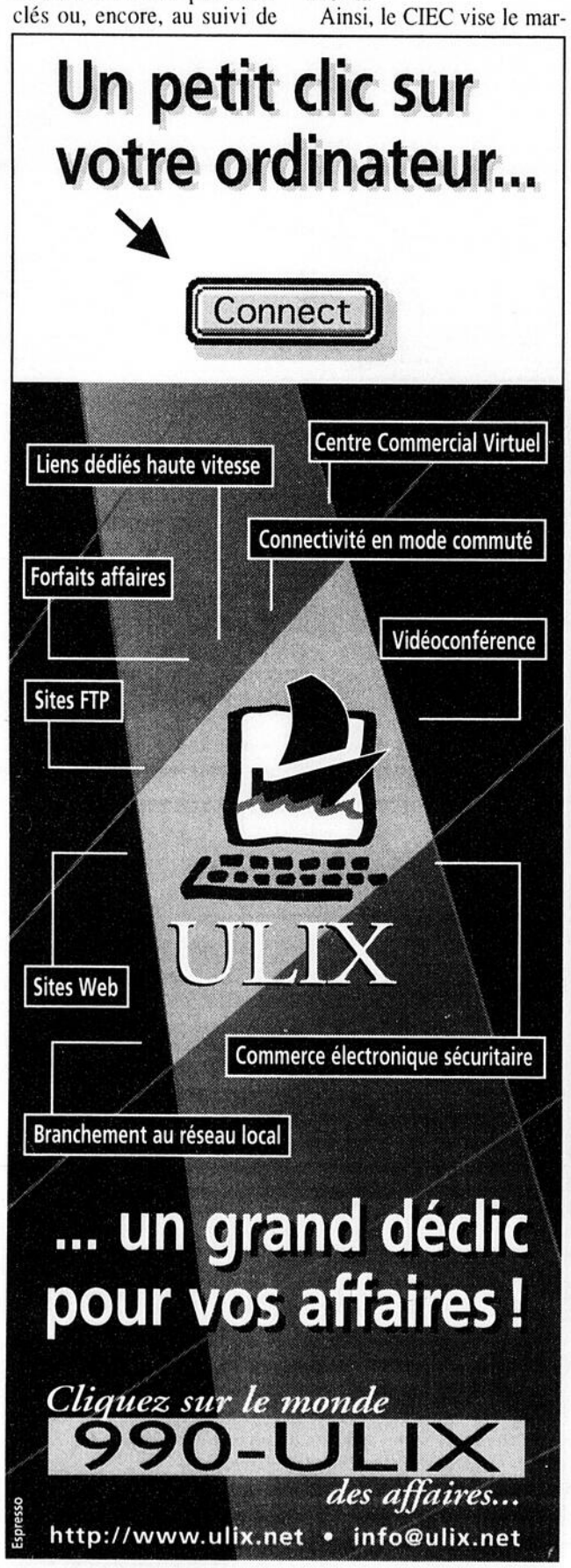


JEAN VAILLANCOURT, FCAS, FICA, ASA
Vice-président
Ventes institutionnelles
Assurances générales des caisses Desjardins et
La Sécurité, assurances générales

M. Jean Landry, CA, premier vice-président directeur général des Assurances générales des caisses Desjardins et de La Sécurité, assurances générales, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Vaillancourt, FCAS, FICA, ASA, au poste de vice-président Ventes institutionnelles.

Actuaire de formation, Jean Vaillancourt a dirigé le service d'actuariat du Groupe Desjardins, assurances générales pendant un an, avant de se joindre en 1986 à l'équipe de La Sécurité, assurances générales, où il occupait jusqu'ici le poste de vice-président Commercialisation. À titre de vice-président Ventes institutionnelles, Monsieur Vaillancourt est désormais responsable du développement du secteur Assurance de groupe et des comptes majeurs des deux filiales d'assurances de la Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales.

Société de portefeuille du Groupe Desjardins assurances générales



BÉNÉFICIEZ D'UN STAGIAIRE EN INFORMATIQUE

Les étudiantes et les étudiants des programmes de baccalauréat en informatique de gestion et en informatique de génie sont disponibles pour effectuer, à la fin de leur programme, un stage en entreprise dans le cadre du cours *Travaux pratiques en entreprise*.

LES STAGIAIRES QUE NOUS VOUS OFFRONS :
– sont sélectionnés parmi les meilleurs de leur promotion ;
– possèdent des connaissances suffisantes en informatique qui vont de l'analyse à la réalisation du produit fini.

LE STAGE
– est possible lors de l'une des trois sessions :
  – automne (début septembre à la fin décembre)
  – hiver (début janvier à la fin avril)
  – été (début mai à la fin août)
– est supervisé par un professeur ou une professeure du Département d'informatique ;
– se termine par un rapport de stage accessible à l'entreprise.

L'entreprise intéressée à engager une ou un stagiaire pour le trimestre d'hiver doit soumettre son projet avant le 28 novembre 1995. Lorsque le projet est accepté, elle peut ensuite mener des entrevues pour sélectionner la personne qui convient le mieux aux tâches décrites parmi les candidatures que nous lui proposons.

Faites parvenir votre projet ou informez-vous à :

Responsable des stages
Département d'informatique
Faculté des sciences et de génie
Université Laval
Québec, Canada
G1K 7P4
Tél. : (418) 656-7979 Télec. : (418) 656-2324
Courrier électronique : stages@ift.ulaval.ca

Doyenne des universités canadiennes et des universités francophones en Amérique, l'Université Laval appuie le progrès et l'ouverture de la société en alliant formation de qualité et développement du savoir.

UNIVERSITÉ LAVAL
LE SAVOIR DU MONDE PASSE PAR ICI

Faculté des sciences et de génie
Département d'informatique

des filiales de GTC et d'IBM

lution naturelle du *Téléservice Constructo*. « Depuis 10 ans, déjà, nous acheminons à des entrepreneurs des fichiers informatiques ou des télécopies sur des projets de construction. Aujourd'hui, ce service compte plus de 600 abonnés. »

75 000 projets

« Notre base de données compte pas moins de 75 000 projets de construction (privés et publics) de toute sorte au Québec, a précisé M. Choinière. C'est quelque 13 000 appels d'offres qui s'ajoutent chaque année. Nous y accumulons aussi les données sur des projets passés, car elles ont une valeur stratégique pour mieux connaître la concurrence.

« Avec nos recherchistes qui sont partout dans le territoire, nous affichions un taux d'efficacité de 98 % pour le dépistage de projets publics, des informations qui se retrouvent soit dans le journal Constructo ou dans la base de données.

« En devenant fournisseur officiel du gouvernement du Québec pour la gestion des appels d'offres, de plans et devis, nous aurons un taux d'efficacité de 100 % pour les marchés publics du gouvernement du Québec. »

M. Choinière a indiqué que Constructo garantit un service de livraison des plans et devis dans les 24 heures suivant une requête.

Côté transactionnel, le CIEC permet le paiement anticipé des plans ou des documents de consultation, évitant ainsi la contrainte des chèques certifiés. Toutefois, à Constructo, on n'écarte pas l'idée de permettre le dépôt de soumissions par voie électronique, le transfert des plans, la certification de cautionnement (attestant de la solvabilité de l'entrepreneur) ou le paiement direct. Le partage des plans aux différentes phases de conception entre architectes, designers, ingénieurs et donneurs d'ouvrage est aussi étudié.

« En fait, nous voyons le CIEC occuper une place importante auprès des intervenants, car nous travaillons à la mise au point d'échange électronique, de documents informatisés (EDI) et même d'un lien avec le réseau *Internet* », a expliqué M. Choinière.

Georges Courteau, vice-président directeur général d'ISM, estime, pour sa part, que cette entente de partenariat avec Constructo pourrait mener vers d'autres projets commun. « Nous étudions la possibilité de faire d'autres alliances, notamment auprès de gouvernements qui envisagent de mettre sur pied un tel système. »

Parmi les services du CIEC, on retrouve notamment l'envoi quotidien automatique des projets de construction par catégorie (par télécopieur ou ordinateur).

Le service d'interrogation en direct par modem comporte une multitude de fonctions. Les frais d'adhésion annuels sont de 130 $, auxquels s'ajoutent des frais d'utilisation de 0,42 $ la minute.

PIERRE DESMARTEAU

L'ASSOCIATION DES FABRICANTS DE MEUBLES DU QUÉBEC INC.



Yves Jean

L'Association des fabricants de meubles du Québec a élu, en septembre dernier, son Comité exécutif pour l'année 1995-1996. **M. Yves Jean**, de Meubles Morigeau/Lépine ltée, est le nouveau président de l'AFMQ. M. Georges Reinitz, de meubles Jaymar, siège à titre d'ex-président; M. Normand Ricard, des Entreprises Sommex ltée, occupe le poste de 1er vice-président; M. Gilles Sirois, de Shermag inc., celui de trésorier; M. Jean Laflamme, des Industries de la Rive-Sud ltée, M. Michel Deveault, de Meubles Canadel inc., et M. Jos Boucher, des Industries Amisco ltée, tiennent les postes de directeur. M. Jean-Luc Mercier, de Meubles Laurier ltée, siège à titre de conseiller spécial. Le directeur général de l'AFMQ est M. Jean François Michaud.



En ces temps difficiles et houleux, il est particulièrement important de bien tenir la barre quoi qu'il arrive. Vous n'êtes pas sans savoir qu'une excellente condition physique est synonyme d'un rendement supérieur. D'ailleurs, les études sont unanimes à ce sujet. **Baisse du taux d'absentéisme, baisse des maladies reliées au stress et au surmenage, augmentation de la productivité et attitude positive**, autant de bienfaits qui profiteront à une équipe en excellente forme. Quoi de plus vrai que de toujours vouloir performer à son maximum. Et, pour ce faire, en plus d'offrir les meilleurs programmes de conditionnement physique sur le marché, l'authentique **Nautilus**MC a développé des outils informatisés spécifiques aux entreprises, comme la gestion de la participation et l'évaluation des progrès du niveau de condition physique des participants.

L'authentique **Nautilus**MC vous offre donc la possibilité de surmonter tous les obstacles avec son programme corporatif, à la fois simple et performant. Il assure un suivi constant et livre des résultats. De plus, ce programme vous offre un rapport coût/bénéfices inégalé, peu importe la formule choisie. Suivez l'exemple de plus de 400 entreprises, adhérez vous aussi à nos programmes haute performance. Profitez de l'accessibilité à un réseau complet de 22 centres d'entraînement situés près du lieu de travail ou de la résidence de vos employés et maximisez le rendement de votre équipe.

Faites-en une priorité !

Téléphonez à un de nos conseillers pour tous les détails.

Composez le 1-800-EN-FORME
1-800-363-6763

Y'a pas de mal à se faire du bien.

Nautilus Plus inc.

*Nautilus Plus est membre du prestigieux groupe Vanguard de l'IHRSA (International Health and Racquet Sport Association) en l'honneur de son leadership et pour sa contribution à la qualité et à la croissance de l'industrie du conditionnement physique et des sports de raquette.

Région de Montréal :
Anjou, Boucherville, Brossard, Chomedey, Côte Saint-Luc, Île des Soeurs, LaSalle, Laval, Longueuil, Montréal (2), Pointe-Claire, Repentigny, Ville Mont-Royal, Ville Saint-Laurent (2)

Région de Québec :
Ancienne-Lorette, Charlesbourg, Lévis, Québec (2), Sainte-Foy

Nautilus Plus : marque de commerce enregistrée
MC : Marque de commerce propriété de Nautilus Plus inc.

Volvo dément un projet de relance de l'usine Hyundai à Bromont

Le groupe suédois **Volvo** dément avoir un projet de relance de l'usine d'automobiles de **Hyundai** à Bromont dans un avenir prévisible, contrairement aux informations publiées récemment dans un quotidien montréalais. « Nous n'avons pas de projet de nouvelle usine, même que nos usines actuelles sont en surcapacité.

« Si des gens de Volvo ont visité Bromont, comme il le font souvent ailleurs dans le monde, c'est simplement dans le cadre d'un processus d'information sur les usines disponibles, sans autre intention dans un avenir prévisible », a affirmé le vice-président et porte-parole de Volvo pour l'Amérique du nord, **Tomas Ericson**, depuis son bureau de New York.

« Avant de se rendre au conseil d'administration de Volvo, un projet semblable pour une deuxième usine d'automobiles en Amérique du Nord (après Halifax) serait passé par ici, au siège social nord-américain à New York, a ajouté le vice-président de Volvo North America.

« Or, il n'y a aucun projet à propos de l'usine Hyundai au Québec, ici à New York comme à notre siège social en Suède. »

Selon Tomas Ericson, l'ajout d'une nouvelle usine d'assemblage d'automobiles ne figurera pas au plan d'affaires de Volvo pour au moins « quatre à cinq ans ».

« Pour le moment, nous sommes en surplus de capacité. Nous venons d'en ajouter à l'usine d'Halifax pour assembler le récent modèle *850*. Ailleurs en Amérique du Nord, nous venons d'agrandir notre usine de camions lourds aux États-Unis (avec **GM**). Notre nouvelle filiale au Québec, **Prévost Car**, vient aussi d'accroître sa capacité de production. »

L'Amérique du Nord est le deuxième marché régional en importance pour Volvo après l'Europe continentale, toutes activités et produits confondus.

Volvo North America compte pour le quart des revenus totaux d'environ 30 milliards de dollars CA. Elle emploie 6 350 personnes dans 12 filiales directes au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Dans le secteur de l'automobile, le marché nord-américain compte aussi pour le quart des unités vendues par Volvo.

Plutôt que de chercher une usine, la priorité de **Volvo Cars of North America** est de parachever l'amélioration de son réseau de vente et de service qui a été amorcée l'an dernier, lit-on dans le plus récent rapport annuel du groupe.

Du côté de la capacité d'assemblage, la priorité va à l'amélioration de la productivité et des délais de livraison, surtout dans les usines européennes.

La seule usine nord-américaine de Volvo, à Halifax, a assemblé 6 700 automobiles l'an dernier, avec seulement 140 employés.

Le volume et l'effectif de production sont en croissance depuis la conversion de l'usine au modèle-vedette *850* à traction avant.

L'usine d'Halifax est la quatrième en volume de production pour Volvo après celles de Gand, en Belgique (147 000 véhicules), Göteburg, en Suède (98 700), et Born, aux Pays-Bas (92 100), en partenariat avec Mitsubishi et le gouvernement hollandais).

MARTIN VALLIÈRES

Eka Nobel investit 10 M$ à son usine chimique de Magog

Une filiale du conglomérat hollandais **Akzo**, **Eka Nobel Canada**, investit 10 M$ à son usine de chlorate de sodium de Magog, qui sert l'industrie papetière.

Sa capacité de production sera augmentée de 125 000 à 150 000 tonnes par année à compter de décembre 1996, avec l'ajout d'une cinquième ligne de production.

Le chlorate de sodium est un produit de blanchiment de la pâte à papier. L'industrie papetière le substitue au chlore afin de s'ajuster à la nouvelle réglementation environnementale.

Le marché du chlorate de sodium est à la hausse, confirme **Michel Grégoire**, contrôleur d'Eko Bobel. Il cote ces temps-ci aux environs de 400 $ CA la tonne.

L'agrandissement de l'usine de Magog ajoutera quelque 10 M$ à la valeur annuelle de ses livraisons, qui voisinent déjà 50 M$. Environ 70 % de cette production est destinée à des usines papetières aux États-Unis. Eka Nobel emploie 77 personnes à Magog. L'expansion de l'usine n'ajoutera aucun emploi direct en raison de son niveau élevé d'automatisation.

La capacité de production de l'usine a été quintuplée depuis son niveau initial de 25 000 tonnes par année au moment de son ouverture en 1979.

Eka Nobel a une autre usine de chlorure de sodium à Valleyfield, acquise en 1990 d'*Albi-Chlorates*. Cette usine a une capacité de 115 000 tonnes par année; elle emploie 61 personnes et n'a pas de projet d'expansion pour l'instant.

Par ailleurs, l'expansion de l'usine d'Eka Nobel à Magog pourrait inciter sa voisine, le producteur de gaz industriels **Boc Gaz**, à en faire autant.

Eka Nobel lui vend déjà de l'hydrogène, un sous-produit du procédé de fabrication du chlorate de sodium. La disponibilité d'hydrogène sera aussi augmentée à compter de décembre 1996.

« Un projet d'expansion est à l'étude, mais nous n'avons pas encore établi d'échéancier précis », a indiqué **Michel Gagné**, directeur général de l'usine Boc Gaz (auparavant *Airco*).

Cette usine, dont la production a débuté en 1990, produit 15 tonnes d'hydrogène liquide par jour. (MV)

Gérard Prévost a quitté la présidence de Nouveler

Gérard Prévost a annoncé à ses employés le 26 octobre qu'il quittera son poste de président-directeur général de **Nouveler**, le 10 novembre prochain.

Nouveler, filiale d'**Hydro-Québec**, a pour mission de commercialiser les technologies développées par la société d'État et de favoriser l'émergence de sociétés innovatrices dans le secteur de la haute technologie.

Il est remplacé temporairement par **François Painchaud**, vice-président délégué à la diversification d'Hydro-Québec.

Le fondé de pouvoir d'Hydro-Québec dans la gestion de Nouveler est le président du conseil d'administration d'Hydro, l'avocat **Yvon Martineau**, associé du cabinet **Martineau Walker** de Montréal. (JPG)

italmoda
IMPORTATIONS EXCLUSIVES DE VÊTEMENTS POUR HOMMES
BOSS HUGO BOSS
Corneliani
CANALI
FABIO INGHIRAMI
van Laack
VERSACE JEANS COUTURE
6873, Saint-Hubert
Montréal (Québec)
Tél.: (514) 276-1360
Stationnement et entrée, rue Saint-André

CCRS Chambre de commerce de la Rive-Sud
MIDI-CONTACTS
DU PUNCH DANS VOTRE HEURE DE LUNCH!
"FORUM ÉCONOMIE"

Gilles Soucy
Économiste en chef et directeur
Confédération des caisses populaires et d'économies Desjardins

Dominique Vachon
Économiste principale
Banque Nationale du Canada

Pierre Fortin
Département des sciences économiques
Université du Québec à Montréal
BANQUE LAURENTIENNE
Bell
DUNTON, RAINVILLE TOUPIN, PERRAULT AVOCATS
Natrel La force du lait
PRATT & WHITNEY CANADA
LE MERCREDI 15 NOVEMBRE 1995 À MIDI
Place Desaulniers
1023, boul. Taschereau, Longueuil
Réservations :
Tél.: (514) 463-2121

LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES
BIOTECHNOLOGIES

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES VRAIS DÉCIDEURS
DATE DE PARUTION: 25 novembre 1995
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Pour vos cadeaux, dîners et réceptions, IGA vous offre des suggestions aussi intéressantes que pratiques:

les cadeaux délices IGA

C'est un panier de fruits!

Vous recherchez peut-être un cadeau «plein de fraîcheur»? Nos paniers de fruits sont de délicieuses solutions. Petits, moyens ou gros, ils regorgent tous de succulents produits. De plus, ils sont toujours un plaisir à offrir et à recevoir.

C'est un certificat!

Quand on veut offrir un cadeau sûr de plaire, nos certificats-cadeaux IGA sont tout indiqués.

Offerts en coupures de 10 $, 20 $, 25 $ et de 50 $, ils sont échangeables en tout temps, sans restrictions, dans tous les supermarchés IGA.

C'est un buffet!

Pour un simple goûter ou un festin de choix, laissez-nous le soin de ravir vos convives.

Vous n'avez qu'à choisir parmi les plats de notre TABLE D'HÔTE et nous préparerons pour vous un buffet mémorable.



Pour connaître l'adresse du supermarché IGA de votre région ou pour commander directement vos certificats-cadeaux IGA, communiquez au service à la clientèle de Hudon et Deaudelin ltée.

MONTRÉAL:	**(514) 324-8254**	**sans frais:**	**1 800 465-2139**
QUÉBEC:	**(418) 681-1922**	**sans frais:**	**1 800 463-4646**
RIMOUSKI:	**(418) 724-4195**	**sans frais:**	**1 800 463-9032**

Pour le temps des fêtes ou tout autre occasion, une visite à votre supermarché IGA pourrait grandement vous simplifier la vie.

IGA

Canadair/Bombardier vendra six autres CL-415 à l'Italie pour au moins 120 M$

Canadair, du groupe **Bombardier** (Mtl, *BBD.A*, 15,50 $), s'apprête à conclure la vente à l'Italie de six autres avions amphibies *CL-415* de lutte contre les incendies. L'acquisition d'une valeur d'au moins 120 M$ a été inscrite au budget 1996 du gouvernement italien, qui doit être adopté d'ici la fin de l'année.

« Nous avons obtenu la confirmation que le gouvernement actuel en Italie sera en place jusqu'au 1er janvier, et qu'il adoptera son budget d'ici là. C'est une très bonne nouvelle pour nous », confirme-t-on à la direction commerciale du CL-415, chez Canadair à Montréal.

La signature officielle de ce contrat au cours des prochaines semaines portera de quatre à 10 le nombre de CL-415 achetés par l'Italie.

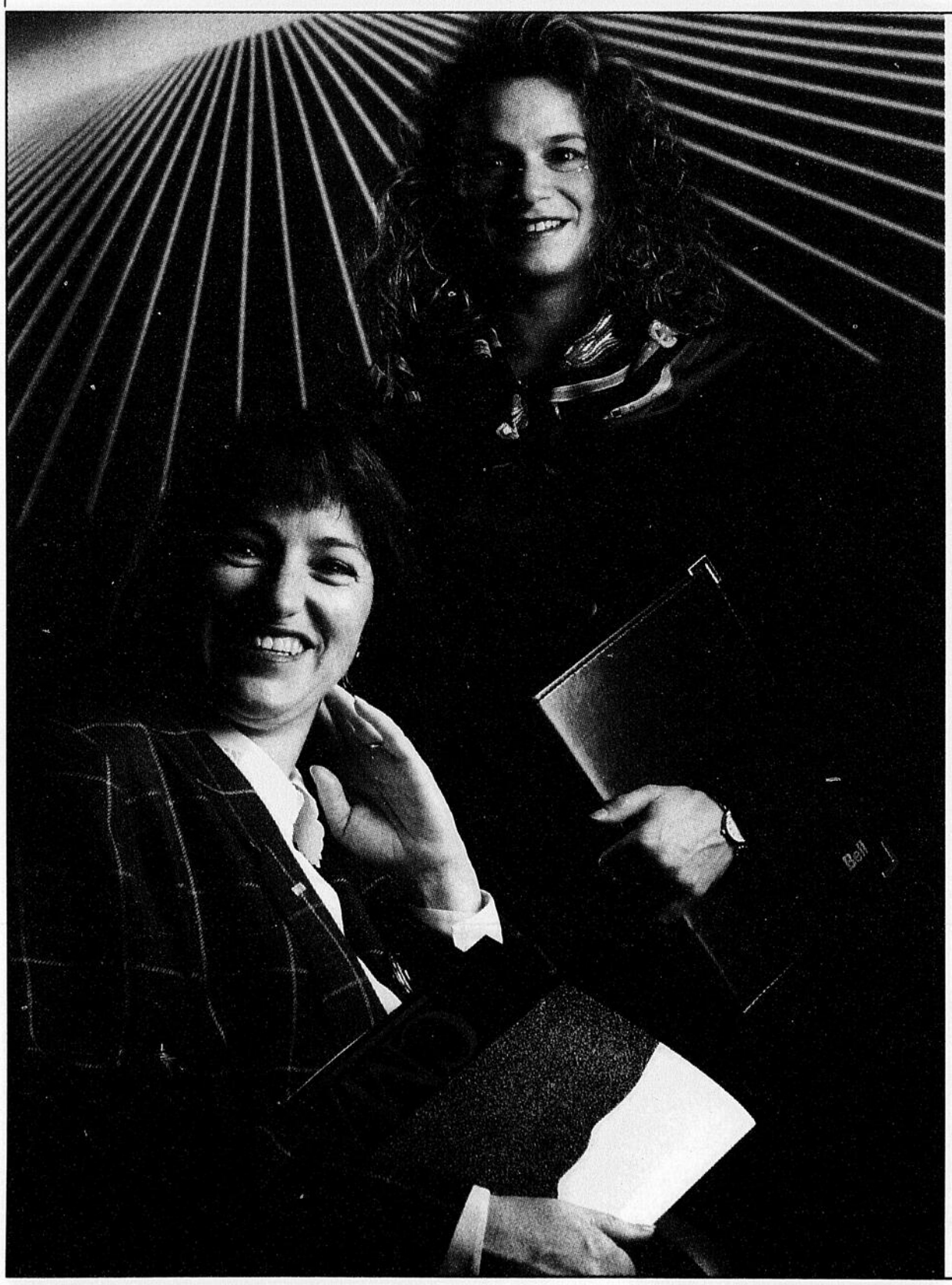
Ce pays deviendra ainsi le deuxième client en importance de l'appareil après la France, qui a acheté 12 avions, et devant le gouvernement du Québec, avec huit appareils. La France a reçu cinq CL-415 jusqu'à maintenant après des accrocs techniques qui avaient retardé l'acceptation des premiers appareils, en début d'année. Cinq autres appareils seront livrés d'ici la fin de janvier prochain.

Confiante de boucler des ventes additionnelles, Canadair vient de lancer la préproduction d'un troisième lot de 10 avions CL-415.

Cet ajout porte à 40 le nombre total d'appareils produits, qu'ils aient été déjà livrés, vendus ou qu'ils soient à venir.

Canadair avait lancé la production du CL-415 avec un objectif de base de 50 appareils vendus. L'avionneur ne prévoit pas pour le moment accélérer le rythme de production de 10 appareils par année à ses usines de Dorval et Saint-Laurent. (MV)





C.M.A.
la puissance
des résultats

Pour faire les bons choix stratégiques dans un contexte hautement compétitif, Bell s'appuie sur des gens qui travaillent en équipe et qui mettent en commun leur expérience.

Et c'est justement pour leur aptitude au travail d'équipe et leur expertise en management que Bell a nommé les comptables en management accréditées Andrée Perreault au poste de chef divisionnaire, Études financières et Ginette Daoust, au poste de directrice, Facturation, Comptes et Dossiers - projet spécial.

Au Canada, plus de 29 000 C.M.A. et futurs C.M.A. participent activement au succès d'entreprises petites et grandes. Et ce sont leurs compétences en management, ajoutées à leur expertise comptable et financière, qui en font des atouts précieux pour toutes les entreprises.

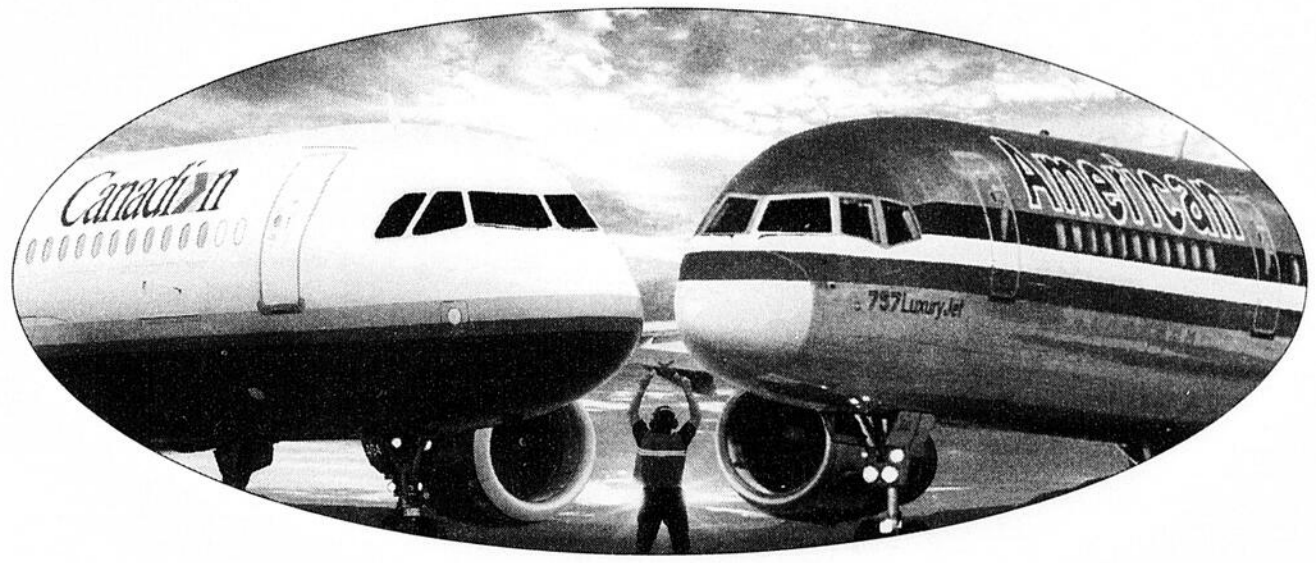
Si votre organisation a besoin de gens qui aiment les résultats, adjoignez-vous les services d'un C.M.A. ou d'un futur C.M.A. Appelez-nous pour obtenir de plus amples renseignements ou pour recevoir notre «Info Guide».

Comptable en management accrédité
1 800 263-7622

CMA
Comptable en management accrédité

Les bonnes personnes, là où ça compte.

UNE ÉQUIPE HORS PAIR POUR SERVIR LES GENS D'AFFAIRES DE MONTRÉAL.



DEUX LIGNES AÉRIENNES. UNE ÉQUIPE.

Depuis que Canadien et American Airlines ont uni leurs efforts, traiter des affaires n'a jamais été aussi facile en Amérique du Nord. Ensemble, les deux compagnies vous ouvrent les portes de plus de 300* villes d'Amérique du Nord, soit au-delà de 110 au Canada et près de 200 aux États-Unis. Quels avantages un tel travail d'équipe présente-t-il? Un choix plus vaste et moins de soucis pour vous.

CHICAGO
5 vols sans escale par jour ouvrable

DALLAS/FORT WORTH
1 vol quotidiens sans escale

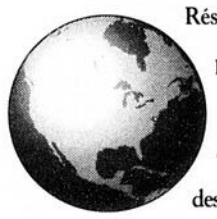
MIAMI
1 vol quotidiens sans escale

NEW YORK (JFK)†
2 vols quotidiens sans escale

EXPANSION DU SERVICE VERS LES ÉTATS-UNIS.

Nos vols vers New York, Chicago, Dallas/Fort Worth et Miami vous assurent une correspondance facile vers Atlanta, Phoenix, San Francisco, San Diego et près de 200* autres villes des États-Unis, tous les jours, sans changer d'aérogare.

UN BILLET. UN ENREGISTREMENT. UNE AÉROGARE.



Réservez vos billets vers de nombreuses villes, partout en Amérique du Nord, grâce à un seul coup de téléphone. Un seul billet, un seul enregistrement vous amèneront sans effort à destination. Le partage des aérogares et des portes d'embarquement réduit également les pertes de temps au minimum.

PLUS DE PRIMES. PLUS DE DESTINATIONS POUR LES UTILISER.

Les personnes qui adhèrent aux programmes Canadien Plus[MD] ou AAdvantage[MD] d'American Airlines accumuleront plus de milles que jamais, car chaque mille parcouru sur les vols de l'une ou l'autre compagnie s'ajoute aux précédents. Les milles ainsi cumulés peuvent être échangés contre des billets d'avion vers au-delà de 400 destinations dans le monde sur Canadien, Inter-Canadien, American Airlines ou American Eagle[MD].



NOTRE DEVISE : QUALITÉ AVANT TOUT.

Que vous voyagiez avec Canadien ou American Airlines, soyez assuré que vous recevrez le service professionnel et l'attention personnelle auxquels vous êtes habitué de deux lignes aériennes de réputation internationale. Lorsque vos affaires vous entraînent loin de Montréal, mettez notre équipe à l'épreuve en communiquant avec votre agent de voyage, les lignes Canadien au **1-800-665-1177** ou American au **1-800-624-6262**.

Canadian
AmericanAirlines[MD]

UNE ÉQUIPE. UN CONTINENT.

*Y compris les destinations desservies par Canadien Régional et American Eagle. †Y compris service sur American Eagle. American Eagle et AAdvantage sont des marques déposées d'American Airlines Inc. American Eagle est une ligne aérienne régionale affiliée à American Airlines. American Airlines se réserve le droit de modifier les règles, les primes de voyage et les offres spéciales de son programme AAdvantage sans préavis et de mettre fin à ce dernier avec un préavis de six mois. Les primes de voyage, le millage accumulé et les offres spéciales AAdvantage sont sujettes à l'approbation du gouvernement. Canadien et Canadien Plus sont des marques déposées des Lignes aériennes Canadien International limitée. Canadien se réserve le droit de modifier les réglements, les primes de voyage et les offres spéciales de son programme Canadien Plus sans préavis et de mettre fin à ce dernier à n'importe quel moment, sans préavis.

ENTREPRISE

Création d'un organisme voué au développement de la géomatique québécoise

La grande région de Québec se caractérise par un bassin important d'institutions de recherche et d'entreprises oeuvrant dans le domaine de la géomatique. Cette vocation sera encore renforcée grâce à la création, le 25 septembre, du **Centre de développement de la géomatique** (CDG).

« Nous nous sommes donné une vocation à la grandeur de la province. L'industrie géomatique québécoise, bien que dynamique, demeure encore trop peu structurée. Notre rôle consistera à permettre à nos entrepreneurs d'être idéalement positionnés afin de concurrencer avec succès leurs concurrents étrangers », a expliqué **Bernard Plante**, directeur général du CDG.

Recherche et développement

Pour ce faire, le Centre aidera les entreprises à préparer des offres de services intégrées en mettant l'accent sur la recherche et le développement (R&D), le transfert technologique et la formation d'appoint.

Dans l'immédiat, c'est le volet R&D qui bénéficie d'un sérieux coup de pouce grâce à une subvention de 325 000 $ de la **Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches** pour la mise sur pied d'outils de géorépertoire, principalement des logiciels spécialisés. Cette somme servira à des travaux de recherche précommerciale sur l'amélioration de l'accès des données à référence spatiale et géographique déjà existantes. Par ailleurs, le CDG organisera une veille technologique afin de renseigner ses membres de leurs avantages comparatifs par rapport à la concurrence internationale.

Le Centre entend également jouer un rôle important en ce qui concerne la formation d'appoint en géomatique.

« Il n'est pas question de se substituer aux établissements d'enseignement. Cependant, nous comptons dresser un inventaire de la formation en géomatique actuellement existante et faire des recommandations afin que cette formation soit le mieux possible arrimée aux exigences du marché », a précisé M. Plante.

Finalement, le Centre apportera son soutien au chapitre du développement des affaires de l'industrie. Son premier projet en ce sens vient de commencer : il s'agit de la mise à jour d'un répertoire des intervenants en géomatique au Québec. Les données devraient sous peu être disponibles sur un site du réseau *Internet* que le CDG est en train d'aménager.

MICHEL DE SMET

Plus d'un milliard de passagers aériens en 94

Pour la première fois dans l'histoire, les compagnies aériennes dans le monde ont transporté plus d'un milliard de passagers en 1994.

Selon les compilations de l'**Association internationale du transport aérien** (AITA), les compagnies aériennes ont transporté 1 060 743 000 passagers, en hausse de 7 % sur l'année précédente; 327,9 M de ces passagers ont voyagé à bord de lignes internationales (en hausse de 8,2 % sur 1993), tandis que 732,7 M de passagers ont utilisé des lignes intérieures (hausse de 6,4 % sur 1993). La croissance du trafic, combinée à la diminution des coûts d'exploitation, a permis à toute l'industrie de dégager un bénéfice net de 1,8 milliard de dollars US, équivalant à 1,6 % des revenus d'exploitation. C'est la première fois depuis 1989 que l'industrie mondiale termine une année avec un bénéfice. L'AITA s'attend à une croissance soutenue du trafic sur les liaisons internationales au rythme annuel moyen de 6,6 % d'ici à la fin du siècle. En 1999, les compagnies aériennes transporteront 450 M de passagers.

Le transport international de fret est lui aussi en croissance rapide : 11,5 M de tonnes en 1994, en hausse de 14 % sur 1993.

D'ici à la fin du siècle, l'AITA s'attend à ce que le transport de marchandises sur les liaisons internationales atteignent les 19 M de tonnes.

L'optimisme régnerait sans partage dans toute l'industrie si ce n'était de la prolifération des taxes et droits prélevés sur le transport aérien dans le monde. Depuis 1989, le nombre des taxes, droits et redevances de toutes sortes a doublé pour dépasser les 1 000.

Les transporteurs aériens ont payé 5,6 milliards de dollars US en taxes d'aéroport et 4,3 milliards de dollars US en droits aériens.

« La prolifération de taxes abusives, inéquitables et discriminatoires sur le transport aérien international compromet l'existence d'un système international d'exemptions réciproques mis en place depuis les débuts de l'aviation civile », affirme l'AITA dans son rapport annuel. (AD)

INTERNET

Séminaire d'introduction à Internet

- Découvrir un outil moderne de communication et d'information pour les gens d'affaires et professionnels.
- Identifier les outils et services Internet.
- Voir les avantages immédiats de l'autoroute électronique pour les entreprises et individus.

Prochaines sessions

• Laval:	6 et 13 nov.	• Nombre de places limité
• Longueuil:	7 et 14 nov.	• Coût: 125 $ (Déductibre d'impôts)
• Québec:	15 et 16 nov.	• Inscription requise

◆ Séminaire de 3 heures ◆ Incluant notes de cours ◆ Autres dates disponibles

Information, contactez LGC au:
(514) 621-0290, Fax: (514) 621-0458

ITT Sheraton sait comment un voyage d'affaires peut parfois être «galère». C'est pourquoi nous offrons tant de commodités qui rendront votre séjour plus agréable. Comme une cafetière et du café Starbucks® dans la chambre*, un club santé bien équipé, le journal du matin livré à votre porte, aucun frais d'accès pour les appels crédités sur une carte.

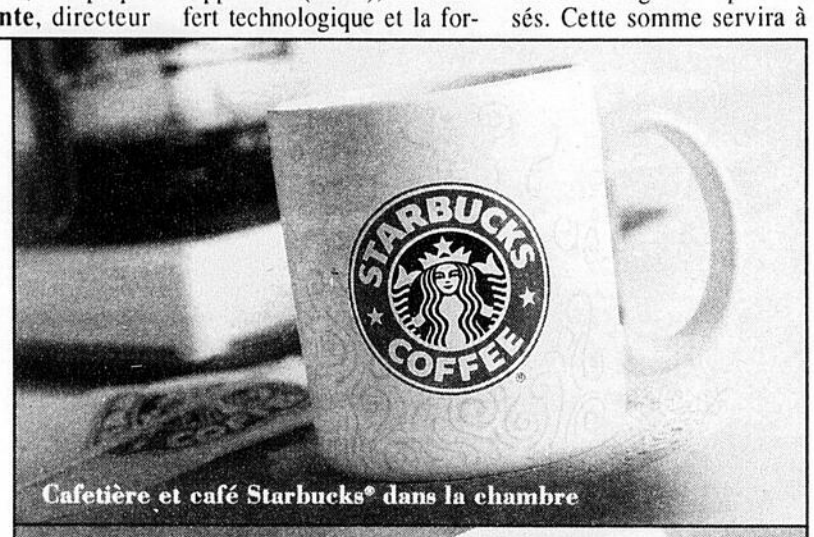
VOICI COMMENT ITT SHERATON PREND SOIN DE SES VOYAGEURS D'AFFAIRES

CAFÉ ET AUTRES PETITS À-CÔTÉS

Sans oublier les fameux étages du «Club Level»** avec salon exclusif, inscription «ExpressPass℠» à l'arrivée, clés électroniques et «ITT Sheraton Club International», le plan pour grands voyageurs le plus flexible dans l'industrie hôtellière. Eh oui! voyager comporte beaucoup de petits à-côtés. Vous avez juste besoin de savoir où les trouver. Pour réserver, appelez 1 800 325-3535 ou adressez-vous à votre agent de voyages.

ITT Sheraton CANADA HÔTELS ET AUBERGES

VOUS ÊTES LE CENTRE DE NOTRE MONDE



Cafetière et café Starbucks® dans la chambre

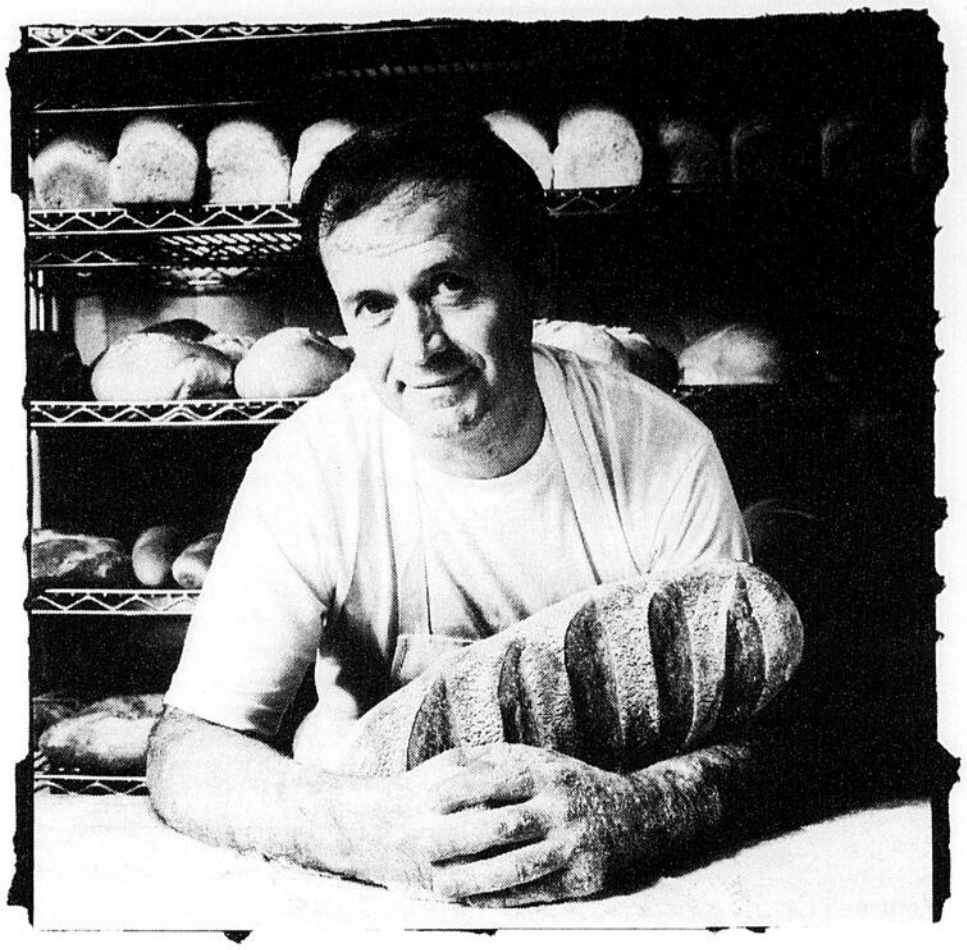

Aucun frais d'accès pour les appels crédités sur une carte


Étages et salons «Club Level»



Inscription «ExpressPass℠» à l'arrivée

NOUVELLE-ÉCOSSE Hôtel Sheraton Halifax NOUVEAU-BRUNSWICK Sheraton Inn Fredericton QUÉBEC Sheraton Inn Laval, Hôtel Sheraton Château Cartier et Club de golf, Aylmer - région de la Capitale nationale, Le Centre Sheraton, Montréal ONTARIO Hôtel Sheraton Hamilton, Hôtel Sheraton Fallsview et Centre de conférence, Niagara Falls, Sheraton Inn Niagara Falls, Hôtel Four Points, Sudbury, Le Centre Sheraton, Toronto, Hôtel Sheraton Toronto East, Scarborough, Hôtel Sheraton Parkway North, Toronto, Hôtel Sheraton Gateway, Aéroport international de Toronto, Hôtel Sheraton Ottawa et Sommet de la Tour SASKATCHEWAN Hôtel Sheraton Cavalier, Saskatoon ALBERTA Hôtel Sheraton Cavalier, Calgary COLOMBIE-BRITANNIQUE Sheraton Inn Guildford, Surrey, Suites Sheraton, Whistler Town Plaza (Ouverture décembre 1995) Pour obtenir une liste plus détaillées des hôtels Sheraton, contactez votre agent de voyages ou ITT Sheraton. *Certains hôtels ITT Sheraton peuvent offrir d'autres marques de café de choix. **«Club Level» offre des avantages spéciaux pour les voyageurs d'affaires, le tout pour environ 15 $ supplémentaires par nuit dans la plupart des hôtels ITT Sheraton. ©1995 ITT Sheraton Corporation.



« Investir, c'est du gâteau! »

« Il n'y a pas si longtemps, le marché boursier m'intimidait. J'y avais perdu de l'argent une fois et je m'étais dit que ce monde n'était pas à ma portée. Mais je me trompais.

« C'est là qu'une de mes amies m'a mis en contact avec une représentante de la Banque Scotia. Très courtoise, celle-ci m'a fait comprendre qu'en matière de placement comme ailleurs, il n'y a pas de recettes toutes faites. De simples indications peuvent aider à faire toute la différence.

« D'abord, elle a suggéré que nous élaborions, ensemble, un plan qui dresse un portrait de ma situation, en considérant mon âge, mes revenus et dépenses annuels, de même que mon niveau de vie actuel et celui que je souhaite avoir plus tard. À partir de ce plan, nous avons pu fixer des objectifs financiers réalistes.

« Ensuite, nous avons utilisé l'outil financier Stratégie de placements Scotia qui présente des portefeuilles types que l'on peut adapter à notre situation personnelle. Ainsi, nous avons pu constituer un portefeuille de placements diversifié où mes avoirs sont répartis comme je le veux, en tenant compte de mes objectifs et de mon degré de sensibilité au risque. »

Si vos placements ne semblent pas donner les résultats escomptés, passez voir un de nos conseillers. En sa compagnie, vous pourrez faire la connaissance de la famille des *Fonds communs de placement Excelsior*® *Scotia*®, laquelle est considérée comme un excellent moyen de diversifier vos avoirs.

Les *Fonds Excelsior Scotia* vous offrent la possibilité d'investir dans des obligations et des actions au Canada et à l'étranger, ainsi que dans des titres hypothécaires canadiens de qualité, des instruments à court terme ou dans une combinaison de ces véhicules de placement. Tous ces placements sont admissibles dans un REER. La Banque Scotia met également à votre disposition une vaste gamme de certificats de placement garanti.

Des placements à votre image.

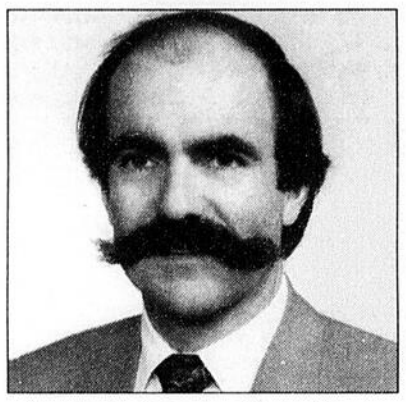
En vous familiarisant avec une approche qui a fait ses preuves, vous ne pourrez que constater à quel point investir, c'est du gâteau!

Banque Scotia

®Marques déposées de La Banque de Nouvelle-Écosse. MC Marque de commerce de la Compagnie Montréal Trust. Placements Scotia Inc. usager inscrit de cette marque.

Les PME du Québec dépensent 1,1 % de leurs revenus en publicité

MLH + A inc.
actuaires et conseillers



Louis P. Gagnon, f.i.c.a, f.s.a.

Le président du conseil d'administration de Sodarcan inc., M. Robert Parizeau, est heureux d'annoncer la nomination de M. Louis P. Gagnon, f.i.c.a., f.s.a., au poste de président et chef de la direction de sa filiale, MLH + A inc. Monsieur Gagnon succède à M. Marcel Le Houillier qui quitte ses fonctions de président après 18 années aux commandes de l'entreprise.

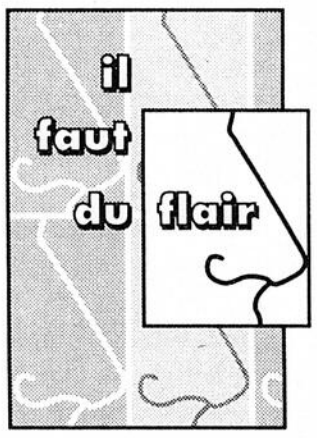
M. Louis P. Gagnon compte plus de vingt années d'expérience en actuariat. Il s'est joint à MLH + A inc. en 1977, d'abord comme directeur, Avantages sociaux, et en 1980, est nommé vice-président et principal. Depuis deux ans, M. Gagnon dirige l'équipe de consultation des secteurs public et parapublic du Québec en plus de siéger au conseil d'administration et au comité de gestion de la firme. À titre de président de MLH + A inc., M. Gagnon siégera également au comité de direction et au conseil d'administration de Sodarcan inc.

MLH + A inc., la plus importante firme d'actuaires et de conseillers en avantages sociaux à contrôle canadien, offre des services-conseils dans les domaines des régimes de retraite, de l'assurance collective, de l'assurance-vie, de l'assurance IARD, de la communication, de la rémunération et des ressources humaines.

Les PME du Québec dépensent, en moyenne, 1,1 % de leurs revenus d'exploitation en publicité et promotion, indique une étude du **Publicité-Club de Montréal**.

Au total, les 219 391 entreprises recensées au Québec par **Statistique Canada**, d'où proviennent les données, ont dépensé 1,5 milliard de dollars en publicité en 1991. Dans sa définition d'une PME, Statistique Canada inclut les entreprises de tout type dont le chiffre d'affaires varie entre 25 000 $ et 5 M$. La définition de publicité inclut, outre les dépenses publicitaires, la promotion, l'affichage, les catalogues, l'étalage, etc.

La proportion des revenus consacrée à la publicité varie beaucoup d'un secteur industriel à l'autre. Les entreprises du secteur du divertissement et du loisir sont parmi celles qui dépensent le plus à cet égard. Par exemple, les installations de ski y consacrent 7,5 % de leurs revenus, les écoles de danse, 7 %, les clubs sportifs et de loisirs, 5 %, et les petites salles de cinéma, 4 %. Près d'une entreprise sur 10 injecte 3 % de ses revenus ou plus en publicité et promotion. Les associations commerciales sont en tête de liste, avec 14 %.



DÉPENSES DE PUBLICITÉ DES PME : 20 PRINCIPAUX SECTEURS[1]

	Dépenses totales du secteur	Budget médian de publicité par entreprise	Dépenses des entreprises en % des ventes
1 - Agences d'assurance et immob.	122,2 M$	31 100 $	3,8 %
2 - Restaurants avec permis de boisson	63,2 M$	12 700 $	2,0 %
3 - Agences de publicité	31,8 M$	45 600 $	6,0 %
4 - Logements unifamiliaux	28,6 M$	6 700 $	0,5 %
5 - Bureaux de conseils en gestion	27,5 M$	6 900 $	2,2 %
6 - Magasins de meubles de maison	26,6 M$	58 200 $	4,9 %
7 - Pharmacies	26,1 M$	20 200 $	0,9 %
8 - Hôtels et auberges routières	24,5 M$	25 100 $	3,1 %
9 - Associations commerciales	22,8 M$	45 800 $	14,0 %
10 - Concessionnaires d'automobiles	21,9 M$	19 100 $	0,7 %
11 - Magasins de pièces d'automobiles	21,4 M$	30 100 $	3,0 %
12 - Tavernes, bars et boîtes de nuit	19,8 M$	7 200 $	2,6 %
13 - Stations-service	18,0 M$	5 000 $	0,4 %
14 - Restaurant sans permis de boisson	16,9 M$	4 700 $	1,5 %
15 - Cabinets, médecins et chirurgiens	16,5 M$	10 000 $	1,1 %
16 - Cabinets, médecins généralisés	16,0 M$	5 000 $	1,5 %
17 - Supermarchés d'alimentation	15,7 M$	12 800 $	0,6 %
18 - Bureaux d'ingénieurs	15,1 M$	14 300 $	1,0 %
19 - Travaux d'électricité	14,1 M$	5 600 $	0,7 %
20 - Services de mets à emporter	13,9 M$	6 300 $	2,0 %

[1] : Il s'agit des dépenses de publicités des entreprises québécoises ayant déclaré de 25 000 $ à 5 M$ de revenus en 1991.

Source : Publicité-Club de Montréal **Tableau : LES AFFAIRES**

Utile pour les *pitchs*

« C'est surprenant, mais la publicité n'est pas seulement l'affaire des grandes entreprises », a dit **Claudel Massé**, premier vice-président du Publicité-Club. L'étude peut servir aux agences de publicité dans leurs présentations de ventes (*sales pitch*) auprès des PME, a fait valoir M. Massé. Elle peut également être utile aux PME qui cherchent à comparer leurs dépenses de publicité à l'ensemble de leur secteur.

Par exemple, l'étude dresse la liste des 10 industries où les PME dépensent le plus en publicité. La PME type de l'édition du livre dépense 40 900 $ en publicité et en promotion chaque année. Le budget médian de publicité/promotion des entreprises de l'industrie des matelas et sommiers est de 38 313 $ par année. « Le Publicité-Club a des données très précises par secteur. L'étude ne présente que les résultats globaux. Par exemple, on a des chiffres de publicité pour quatre types de concessionnaires d'automobiles en fonction de leurs ventes », a expliqué **Lynda Johnson**, auteure de l'étude. Les PME représentent 95 % des entreprises du Québec, d'où l'importance de l'information contenue dans l'étude.

L'association veut se servir de l'étude pour attirer de nouveaux membres.

Il en coûte 205,12 $ par année (taxes comprises) pour devenir membre du Publicité-Club de Montréal. Le Publicité-Club vend l'étude 200 $ aux non-membres. Pour ses membres, l'étude est gratuite.

Le Publicité-Club, fondé il y a 37 ans, regroupe 1 000 professionnels issus des médias, des annonceurs, des maisons de production, etc. Elle consacre ses énergies au soutien et à l'avancement de la publicité au Québec. Elle souhaite offrir d'autres études du genre à ses membres prochainement.

FRANCIS VAILLES

Par ici la vie.

Aujourd'hui vous avez des forfaits tout inclus. Y compris tout compris.
Super-forfaits tout inclus, absolument tout compris. Forfaits-extra, tout compris et inclus.

Mais un seul Club Med. Le Club Med existe depuis plus de quarante-cinq ans. Et personne à ce jour n'a réussi à recréer un tel esprit de liberté et de bonheur et une telle magie des sens. Pour la formule originale, il n'y a qu'un choix: le Club Med. Après avoir fait ce choix, vous avez l'embarras du choix. Il y a en effet plus de 100 villages Club Med à travers le monde. Les villages "Familial" pour toute la famille. Les villages "Romantique" pour les couples. Et les villages "Amical" pour les célibataires.
Pour découvrir cette vie, appelez votre Agent de Voyage ou le Club Med au (514) 935-2582 ou sans frais au 1-800-363-6033.



À partir de 1299 $Cdn.*

Votre semaine au Club Med comprend, entre autres, le transport aérien aller-retour, l'hébergement au village, 3 somptueux repas par jour avec vin et bière le midi et le soir, des activités sportives pour tous les goûts avec instructeurs professionnels et équipements inclus, et en soirée, spectacles variés, cabarets et discothèque.
*Frais d'adhésion non inclus. N° d'enregistrement 04171211

Club Med
La vie. Et rien d'autre.

VOICI DES ORDINATEURS DE BUREAU SI ABORDABLES QUE VOUS POURRIEZ MÊME VOUS OFFRIR DE NOUVEAUX BUREAUX.



Avec le lancement de six nouveaux ordinateurs ProLinea E puissants, les ingénieurs de Compaq font mentir le vieux dicton qui dit qu'on en a toujours pour son argent. Aujourd'hui, avec le ProLinea E, on en a davantage.

Des processeurs Pentium de 75 à 120 MHz. Une architecture PCI rapide. Et des disques durs IDE perfectionnés allant jusqu'à un giga-octet. Le tout dans un boîtier mince avec carte mère coulissante et baie d'unité de disque basculante facilitant les mises à niveau. Et il vous est livré avec Windows 3.1 ou Windows 95, selon votre choix.

Pourtant, ces nouveaux modèles ProLinea sont offerts à compter d'environ 2 000 $.* Vous avez bien lu. C'est ce qui s'appelle une percée, surtout si l'on considère qu'ils intègrent toutes les qualités qui ont fait la réputation de Compaq, notamment leur fiabilité supérieure. Ajoutons à cela une garantie limitée** de trois ans et notre assistance téléphonique 24 heures pour les problèmes d'ordre matériel, un soutien sur lequel vous pouvez compter à toutes les étapes.

COMPAQ

Pour en savoir davantage au sujet de la remarquable famille ProLinea E, appelez au 1 800 567-1616. Puis, lorsque vous aurez calculé les économies que vous aurez réalisées, appelez aussi votre architecte pour commander les nouveaux bureaux sur lesquels vous poserez vos ordinateurs.

©1995 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et ProLinea, marques déposées au *U.S. Patent and Trademark Office*. Pentium est une marque de commerce d'Intel Corporation. *Prix de détail estimatif de l'unité centrale seulement. Les prix réels peuvent varier. Écran vendu séparément. **Certaines restrictions et exclusions s'appliquent. Les écrans, batteries et certaines options sont couverts par une garantie limitée d'un an.

MARKETING

Pour vendre aux ethnies, il faut plus qu'une simple publicité

Saviez-vous que la plupart des Chinois ont une intolérance au lactose et que, par conséquent, ils consomment peu de produits laitiers ?

C'est après avoir rencontré des membres de diverses ethnies que la chaîne d'alimentation **Métro-Richelieu** a vraiment compris leurs besoins et ajusté son tir dans ses magasins. Il y a quelques années, Métro a étudié les comportements d'une quarantaine de familles dans chacune des communautés (chinoise, libanaise, haïtienne, etc.).

« Peut-on manger avec vous ? Pourrions-nous regarder dans votre garde-manger ? Où achetez-vous vos produits ? » s'est demandé **Gilles Caron**, vice-président, marketing, de Métro, expliquant comment l'entreprise s'y est prise pour mieux connaître ses clients de diverses origines.

« Les Chinois parlent peu et sont discrets. Il a fallu faire affaires avec des sociologues pour bien les comprendre », a dit M. Caron, qui était un des conférenciers au colloque *Les ventes et le marketing dans une économie multi-ethnique*, organisé par le **Centre de recherche-action sur les relations raciales** (CRARR).

Entre autres renseignement, Métro a appris que les Libanais dépensent en moyenne 300 $ par semaine pour leur épicerie et que, comme pour plusieurs autres ethnies, les réunions de famille sont nombreuses.

« Tout a commencé lorsque nous avons acquis d'ex-magasins **Steinberg** à Brossard et dans l'ouest de l'Île de Montréal, où il y a plusieurs groupes ethniques. Pour rassurer nos clients et être à l'écoute de leurs besoins, nous avons engagé des étudiants parlant quatre langues qui attendaient les clients à l'entrée », a expliqué M. Caron.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Surprise ! Chez Métro, les Québécois de souche se sont mis à essayer les nouveaux produits alimentaires offerts aux ethnies et les ont adoptés.

En plus des rencontres, Métro a recueilli de multiples informations sur ces nouveaux marchés, grâce à des participations à des festivals (italiens, mexicains, etc.), à des rencontres avec des leaders des diverses communautés, etc. Métro a par la suite conçu ses *Guides Métro-monde*, où on trouve l'histoire des diverses ethnies au pays, les produits consommés par les communautés, les fournisseurs, etc.

Comme Métro, les entreprises n'ont pas le choix d'amorcer ce virage pour s'adapter aux nouvelles réalités démographiques.

La proportion de gens qui se disent d'origine autre que française, britannique ou canadienne a augmenté de 20 % au Canada entre 1986 et 1991 (deux derniers recensements de **Statistique Canada**).

Au Canada, les Allemands constituent 10,3 % de la population. Il s'agit du plus important groupe ethnique. Suivent les Italiens (4,3 %) et les Ukrainiens (3,9 %). Ce sont les Chinois, les Asiatiques du Sud et les populations originaires de l'Afrique noire (Haïtiens, Africains, etc.) qui connaissent les plus fortes croissances de populations, respectivement de 58 %, 55 % et 35 %.

Vaincre les préjugés

À Montréal, ce sont les Libanais qui ont vu leur communauté croître le plus rapidement entre 1986 et 1991, soit de 254 %. Les populations d'origine haïtienne et autochtone ont augmenté de 155 % et de 97 % durant cette période. Les communautés chinoise (+ 59 %), asiatique du Sud (+ 44 %) et espagnole (+ 36 %) suivent. En dépit de ces changements, la communauté italienne demeure la plus nombreuse à Montréal (6,7 % de la population).

« Il est important de s'ajuster. En 2001, 40 % de la population de Montréal sera d'une ethnie différente », a dit M. Caron.

Attention, prévient-il toutefois : pour percer ces marchés, il faut davantage que de la publicité. À l'intérieur même de l'entreprise, les promoteurs du changement doivent s'assurer qu'il n'y a pas de blocage systémique (préjugés, méconnaissance, etc.).

Pour intégrer le changement, a expliqué M. Caron, Métro a dû sensibiliser les employés aux nouvelles réalités et leur expliquer l'importance de s'adapter pour l'entreprise. En somme, Métro a fait état des enjeux du changement. Pour être en mesure d'y faire face, Métro a notamment organisé un colloque pour les 75 cadres de l'entreprise. Sans ces politiques de conscientisation, les efforts marketing tournés vers l'extérieur auraient pu être annihilés par les blocages internes.

Desjardins, Bell...

Métro n'est pas la seule à avoir ce genre de politique pour rejoindre les ethnies, comme l'indique une étude du **Conference Board** sur le sujet. En 1990, le **Mouvement Desjardins** a senti qu'il devait s'adapter. Son premier objectif : sensibiliser ses membres à la diversité ethnoculturelles. Il s'est ensuivi des consultations et des rencontres avec le milieu, avec les cadres et employés, et l'embauche d'employés de diverses ethnies. Résultat : une multiplication par 20 des activités internationales.

Chez **Bell Canada**, 35 % des appels interurbains sont placés par les communautés d'origine ethnique différente. En outre, 45 % des nouveaux arrivants ne parlent ni français ni anglais, d'où l'importance de s'adapter. Pour rejoindre ces nouveaux clients potentiels, Bell ajuste ses commerciaux et utilise les médias les plus populaires de chaque communauté. Par exemple, les Chinois lisent beaucoup plus les journaux que les autres ethnies, tandis que les Italiens regardent davantage la télévision.

Ces changements peuvent avoir des effets surprenants. « Les Québécois de souche se sont mis à essayer les nouveaux produits alimentaires que nous avons offerts aux ethnies et les ont adoptés », a dit M. Caron.

FRANCIS VAILLES

Centre de perfectionnement HEC

Redéfinir la fonction *Finance - Contrôle* en vue du 21e siècle : gérer les risques d'affaires et saisir les opportunités
2e partie

COLLOQUE

Le jeudi 30 novembre 1995
École des Hautes Études Commerciales

Coordonnateurs pédagogiques :
M. Hugues Boisvert, Ph.D., C.M.A.
Professeur titulaire, École des HEC
Associé universitaire Arthur Andersen & Cie
M. Michel Vézina, D.Sc., C.A.
Professeur adjoint, École des HEC

Comment assurer le leadership en matière d'amélioration continue et de gestion du risque d'affaires? Quel doit-être le profil de compétence de la fonction finance-contrôle? Dans quelle mesure les technologies de l'information et la réingénierie des processus financiers peuvent-elles contribuer à l'amélioration de l'efficacité et de l'efficience des services financiers? Comment tirer avantage de l'ère de l'information? Comment préparer votre entreprise à affronter le 21e siècle? Voici quelques-unes des questions abordées dans le cadre de ce colloque.

Collaborent à ce colloque :
Le Groupe de recherche en contrôle de gestion - HEC
Le Groupe de recherche en systèmes d'information (GReSI) - HEC
L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec
L'Ordre des comptables agréés du Québec
La Société des comptables en management du Canada

▶ Information et inscription :
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales (514) 340-6001

LA BASE DE DONNÉES DES
DÉCIDEURS EN COMMUNICATION-MARKETING
DE MONTRÉAL OFFERTE À SEULEMENT 89 $

- Plus de 1 500 noms de décideurs clés en communication-marketing
- Presque 1 000 entreprises représentées
- La base de données fournit le nom de la personne, sa position, le nom de l'entreprise, l'adresse et le numéro de téléphone
- Idéale pour le publipostage, le suivi, le télémarketing
- La base est révisée et mise à jour quotidiennement

La base de données des Décideurs en communication-marketing de Montréal est l'outil de contact par excellence... car elle met à votre portée pratiquement tous les noms des gens les plus importants en communication-marketing à Montréal.

Expédiée par messager dans les 24 heures

Pour commander votre copie de la base de données des Décideurs en communication-marketing de Montréal, veuillez cocher l'un des formats suivants–❑MS Works 3.0 Windows ❑Text & Tabs Windows ou ❑Text & Tabs Mac–et **télécopiez la présente annonce avec votre carte d'affaires au (514) 769-0245** (ou 769-1185). Nous vous ferons parvenir votre disquette de base de données et votre facture de 89 $. Ce prix comprend l'expédition par messager dans les 24 heures de la réception de votre commande.

LES ÉDITIONS 500, 982, avenue Égan, Verdun (Québec) H4H 1W7
Marie-Hélène Lowe, directrice de la base de données : (514) 769-0543

Artéfab, de Brossard, livre un décor de 350 000 $ à un centre commercial du New Jersey

Une PME de Brossard, **Artéfab**, livrera bientôt un décor de Noël de 350 000 $ à un centre commercial du New Jersey. Il s'agit du plus gros contrat à l'exportation de l'entreprise, a révélé **Alain Lauzon**, président- directeur général, aux AFFAIRES.

Artéfab a réalisé, l'an dernier, un chiffre d'affaires de 3,4 M$, composé à 40 % de décors de Noël et à 60 % de décors de scène. Selon M. Lauzon, le chiffre d'affaires des six premiers mois est en hausse de 15-20 %. Il s'attend à ce que les ventes de cette année atteignent les 4 M$, partagés également entre les décors de Noël et les décors de scène.

Artéfab compte quelque 45 employés et pigistes réguliers, mais le nombre d'employés temporaires peut monter jusqu'à 30-35 dans les périodes de pointe et au moment de l'installation de décors. Par exemple, l'installation du décor livré au New Jersey requerra une douzaine de personnes pendant une semaine. Il faudra trois semi-remorques pour le transporter.

Scène et théâtre

Artéfab, dont l'origine remonte à 10 ans, a fusionné, en août dernier, **NGL**, fabricant de décors de scène (théâtre, télévision, muséographie, publicité) de Saint-Léonard. Artéfab appartient à parts égales à trois actionnaires : Alain Lauzon, **Yves Nicol** et **Guy Boudreau**.

« Nous fabriquons presque tous les décors des principaux théâtres de Montréal », nous a dit M. Lauzon. Par exemple, c'est Artéfab qui a fait les décors de la pièce *Broue*.

La première vente à l'étranger d'un décor de Noël a été faite il y a quatre ans à Melbourne, en Australie, mais la compagnie s'est concentrée depuis sur le Québec en raison de la forte demande ici. Toutefois, la demande pour les décors de Noël a diminué puisque la plupart des grands centres commerciaux du Québec ont maintenant des décors qu'ils réutilisent pendant plusieurs années.

Parmi les réalisations les plus spectaculaires d'Artéfab, il y a l'immense sapin de Noël de la *Place Montréal Trust* (Montréal), la couronne et le renne géant du *Centre Eaton* (Montréal), les châteaux de Noël des *Promenades de la Cathédrale* (Montréal) et du *Mail Champlain* (Brossard) ou, encore, le village victorien de *Place Ste-Foy* (Sainte-Foy).

Depuis qu'Artéfab a recruté, l'an dernier, un directeur du développement, les perspectives de vente à l'extérieur sont devenues bien meilleures. Ainsi, les trois derniers contrats de l'entreprise proviennent de centres commerciaux de Saint-Jean (Terre-Neuve), de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) et de Halifax.

M. Lauzon utilisera l'immense décoration de Noël du *Monmouth Mall*, du New Jersey, pour faire de la promotion aux États-Unis. Il s'attend à des commandes d'autres centres commerciaux aux États-Unis dès 1996.

« J'ai refusé aujourd'hui même une commande parce qu'on ne pouvait pas la réaliser pour le mois de décembre. C'est la première fois de ma vie que cela m'arrive », nous a dit M. Lauzon, le 26 octobre.

Créativité

Selon M. Lauzon, Artéfab est différente des autres fabricants de décor de Noël à deux titres :

1. plusieurs de ses artisans sont des gens qui viennent du milieu de la scène; ils ont le sens de la création et de la scénographie; **Denis Rousseau**, un des meilleurs décorateurs dans le domaine du théâtre à Montréal, a conçu le décor livré au New Jersey. « Le Québec est de loin le plus créatif et le plus inventif dans ce domaine », a dit M.Lauzon;

2. Artéfab est complètement intégrée. « Nous faisons tout nous-mêmes, de la conception à l'installation, en passant par la menuiserie, la fabrication métallique, la soudure et le façonnage de mousse de polyuréthane flexible qui confère une souplesse quasi magique à l'architecture des éléments décoratifs créés. Nous faisons même de la recherche et développement sur les matériaux », a dit M. Lauzon.

JEAN-PAUL GAGNÉ

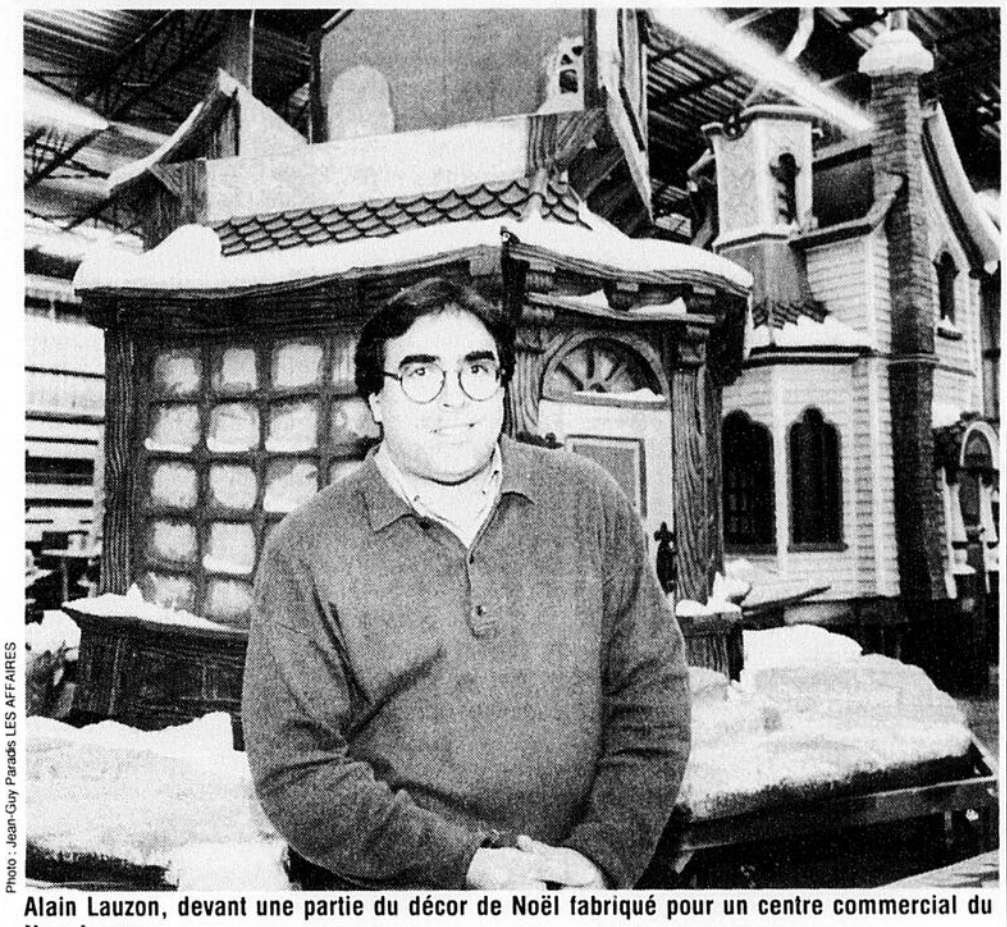


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Alain Lauzon, devant une partie du décor de Noël fabriqué pour un centre commercial du New Jersey.

Bientôt dans votre région

Séminaires-expositions

FRANCHISE

2 novembre	Rimouski	Centre des Congrès	14h OU 18h
11 novembre	Hull	Palais des Congrès	9h OU 14h
13 novembre	Trois-Rivières	Le Delta	14h OU 18h
15 novembre	Drummondville	Auberge Universel	14h OU 18h
16 novembre	Sherbrooke	Le Delta	14h OU 18h
18 novembre	Québec	Hôtel Plaza	9h OU 14h
21 novembre	Chicoutimi	La Saguenéenne	14h OU 18h
24 novembre	Mtl. West Island (en anglais)	Hilton, Aéroport de Montréal	14h OU 18h
26 novembre	Laval	Centre des Congrès	9h OU 14h
28 novembre	Val d'Or	Hôtel Confortel	14h OU 18h

Se lancer en affaires et réussir l'achat d'une franchise

- Un séminaire d'une durée de 1/2 journée donné par d'éminents spécialistes PLUS une exposition présentant les meilleures bannières disponibles dans votre région.
- Rencontrez aussi les intervenants économiques de votre région.
- Sur inscription seulement.

SPÉCIAL PRÉ-INSCRIPTION: 55 $

en collaboration avec

BANQUE NATIONALE

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

Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions

Gouvernement du Québec
Ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles

POUR RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION : 1-800-411-7511

Centre de perfectionnement

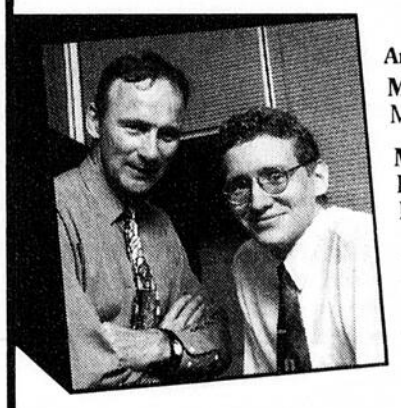
HEC

Un outil de performance concurrentielle

LA GESTION DES STOCKS ET DES MATIÈRES :
PRATIQUES, APPROCHES ET OUTILS D'AMÉLIORATION CONTINUE

27, 28 et 29 novembre 1995 – 9h à 17h

Votre système de gestion des stocks et des matières est-il adéquat? Quel impact a-t-il sur votre entreprise? Apprenez à analyser systématiquement les problèmes et à identifier des décisions susceptibles de vous faire profiter pleinement des récents développements en logistique et en gestion de la production et des stocks.



Animateurs

M. C.R. Duguay, CPIM
M.Ph. (Adm.Sc.), Yale

M. Sylvain Landry, CFPIM
Ph.D. (gestion des opérations et de la production), HEC - Montréal

MM. Duguay et Landry sont professeurs au Service de l'enseignement de la gestion des opérations et de la production à l'École des HEC.

Participants: les personnes concernées par la gestion des stocks et des matières. Aucun préalable académique n'est requis.

Rabais : –20% pour les membres de l'Association de formation professionnelle en gestion des ressources (APICS).

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

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

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

Le changement, ça se gère, surtout chez les cadres

Le changement, on dirait qu'il n'y a plus que cela de permanent. Peu importe où on regarde, quoi qu'on touche, il y a du nouveau partout.

Bientôt, on va parler à notre ordinateur... qui pourra nous répondre ! Je me demande ce qui arrivera quand l'un des deux ne sera pas de bonne humeur ! Est-ce que l'autre aura l'option de bouder ?

En tous les cas, nous sommes tous impliqués dans cette évolution, surtout au travail. Il y a 20 ans, on avait entrepris de se recycler, mais, aujourd'hui, on doit se renouveler. C'est plus global et surtout bien plus exigeant qu'auparavant. Est-ce que cela vous inquiète ou si ça vous plaît ?

Le changement vous affecte-t-il ?

Pour la majorité des gens, la réponse c'est « oui le changement m'affecte ». Reste à voir dans quel sens, selon les individus. Outre une affaire d'âge et de tempérament, c'est aussi une question de culture et, surtout, de souplesse personnelle. Ceux qui ont été éduqués dès le bas âge à valoriser le changement y voient spontanément une occasion de progrès et des possibilités d'avancement. Bien que prudents, ils abordent les virages avec une ouverture d'esprit différente de ceux qui ont développé le réflexe de se méfier systématiquement de tout changement.

Il y a effectivement de nombreux milieux (familles, cultures d'entreprises) où toute tentative d'innovation était d'abord vue comme une entorse à l'ordre établi, ce qu'on associait souvent à un geste irréfléchi. Ces gens auront, à priori, des réflexes de fermeture.

D'autre part, on sait que plus quelqu'un souffre d'insécurité, plus il cherche à contrôler son environnement, parfois par le désinvestissement, quand ce n'est pas la résistance. Par exemple, quoi de plus désolant qu'une réponse du genre : « Que voulez-vous, il faut bien aimer ça. De toute façon, on n'a pas le choix. » Quel bel enthousiasme ! Et surtout, comme c'est convaincant !

Résistances

Tous ceux qui veulent introduire des changements dans leur organisation savent que le premier réflexe de plusieurs personnes sera d'y résister. Les gens plutôt conservateurs refusent parce qu'ils préfèrent garder leur vieilles habitudes, certains, parce qu'ils ont peur de l'inconnu, alors que d'autres s'y objectent par stratégie, croyant ainsi préserver des droits acquis ou des privilèges.

Quel que soit le cas, quiconque connaît la nature humaine sait pertinemment bien qu'avant toute chose, il faut d'abord prendre soin de ses anxiétés si on veut espérer une écoute favorable par la suite.

Ce n'est pas en expliquant le bien-fondé d'un plan de restructuration qu'on arrive à diminuer les résistances des gens concernés. On ne gère pas des émotions, encore moins des craintes, par des raisonnements (sauf par une approche de confrontation de type émotivo-rationnelle). Essayez de raisonner quelqu'un qui a peur des araignées, même en lui expliquant que les petites bêtes ne mangent pas les grosses; vous verrez le résultat !

S'il est vrai que le dénominateur commun des résistances est l'incertitude associée au changement, il faut admettre qu'avec tous les bouleversements occasionnés par la mondialisation des marchés (restructuration et rationalisation de l'effectif), beaucoup de gens ont ressenti surtout le côté perturbateur du changement.

Ce faisant, on a probablement perdu de vue le fait que les changements comportent aussi des aspects prometteurs qui sont porteurs d'espoir et d'améliorations à plusieurs niveaux. Somme toute, il n'y a pas que du négatif dans le changement.

On a probablement oublié à quel point nos grands-pères se sont fait bousculer par l'arrivée d'autant d'innovations qui ont transformé leur façons de faire, mais, finalement, ils s'y sont adaptés et le résultat est tel que personne voudrait retourner à la planche à laver ou revenir au calcul de colonnes de chiffres « à la mitaine ».

Les cadres

Les cadres sont habituellement les gens sur qui l'organisation compte pour soutenir le personnel dans leur évolution et leur acceptation du changement. D'où l'importance de leur donner eux-mêmes le temps de digérer ces nouvelles orientations en ce qui les concerne avant de leur demander de les promouvoir auprès de leurs subalternes.

Tout le monde sait qu'il n'y a rien de pire, pour affaiblir la portée d'un message, que le manque de conviction de celui qui le présente. C'est le vieil adage qui veut que les gens retiennent beaucoup plus les messages qu'on envoie à partir de ce que l'on est que ce qu'on dit.

Or, combien de fois les employés entendent-ils des phrases comme : « Ce n'est pas pareil pour moi, car mon temps achève. Cependant, si j'étais à votre place, je n'hésiterais pas une seconde à m'inscrire à tous les cours possibles, car la formation va devenir de plus en plus essentielle dans l'avenir. Je vous le répète : si j'étais à votre place... »

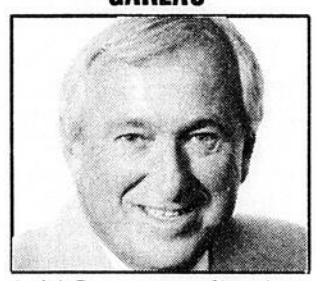
Avez-vous déjà ressenti cette sourde envie d'envoyer paître quelqu'un qui vous envoie un message du genre « faites ce que je dis, mais pas ce que je fais » ?

Voilà ce que les entreprises doivent éviter par dessus tous. Il faut offrir aux cadres la possibilité de digérer l'impact personnel de ces réorientations sur leur propre plan de carrière et de faire le point face aux changements qui les affectent probablement eux aussi.

Ils ont besoin de se réajuster et de se positionner avant de pouvoir supporter et conseiller les autres, sans quoi, c'est leur propre crédibilité, voire même leur autorité, qui en sera affectée.

D'où l'importance d'un temps d'arrêt pour consolider les valeurs des gens de l'équipe de direction. C'est une pause stratégique très importante.

ANDRÉ GAREAU



André Gareau est conférencier et consultant en développement du personnel.

◆ Carrières

« Si l'on veut se mériter un revenu que l'on n'a pas ***ENCORE FAIT****, il faut envisager faire des choses que l'on n'a pas* ***ENCORE FAITES »***

Après 27 ans en affaires, j'ai accepté l'application d'un ***NOUVEAU CONCEPT FINANCIER*** *et mon revenu a atteint un niveau inégalé*

Si vous désirez en connaître davantage, faites parvenir votre C.V. à l'adresse suivante:

Journal Les Affaires, référence #1580,
1100 boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (Québec) H3B 4X9

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

◆ Carrières

LE FONDS RÉGIONAL DE SOLIDARITÉ Laval
Société en commandite

Le Fonds régional de solidarité Laval désire combler le poste suivant :

DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)

Vous informerez et conseillerez le conseil d'administration du Fonds régional et lui rendrez compte de toutes les activités dont vous assumerez la gestion courante.

Vous exercerez le leadership requis en élaborant et mettant en œuvre un plan d'affaires conforme aux objectifs et aux valeurs préconisés pour permettre au Fonds de prendre son envol et de connaître le succès. Vous rechercherez et évaluerez divers projets d'investissements de 50 000 $ à 500 000 $ dans des entreprises québécoises en démarrage, et assumerez les tâches de négociation et de suivi qui s'y rattachent. De plus, vous serez responsable du budget, de l'embauche, de la gestion et du personnel ainsi que des activités de planification, d'exploitation et de contrôle. À titre de membre du réseau des Fonds régionaux de solidarité, vous participerez aux activités de développement de l'ensemble du réseau.

Familiarisé(e) avec la région de Laval et fort(e) d'une solide expérience en financement d'entreprise, vous démontrez un esprit d'entrepreneur jumelé à un excellent jugement pour les affaires. Reconnu(e) comme un leader possédant de fortes aptitudes à négocier et à conclure une transaction, vous connaissez les rouages de la gestion d'entreprise, des structures d'intervention régionale ainsi que du milieu syndical et êtes au fait des objectifs du Fonds de solidarité des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ). Enfin, vous possédez un diplôme universitaire de premier cycle en administration, en sciences économiques ou dans toute autre discipline pertinente à l'emploi.

Ce poste vous amènera à couvrir tout le territoire de Laval. La rémunération est en fonction des compétences et de l'expérience.

Si ce défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitæ avant le 15 novembre 1995, en mentionnant le titre du poste, au **Fonds régional de solidarité Laval, 1555, boul. Chomedey, bureau 210, Laval (Québec) H7V 3Z1.**

Nous pratiquons l'équité en matière d'emploi.

◆ Carrières

LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est à la recherche d'un(e)

Représentant(e) des ventes - Publicité

Le(la) candidat(e) souhaité(e) a le désir de faire carrière dans la vente et est prêt(e) à relever un défi. La connaissance du milieu de la vente de publicité auprès d'agences et de clients est un atout.

- 3 à 5 ans d'expérience de vente et bilingue.
- Habiletés pour présentations orales et écrites.
- Connaissance du ***PMB*** et ***NADBANK*** sera un atout.
- Sens de l'organisation et connaissance de l'utilisation d'un PC.
- Nous offrons un territoire établi et vous serez rémunéré(e) strictement à commission.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à:

Mme Joanne Proulx, directrice associée,
1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage,
Montréal, Qc H3B 4X9

Membre du
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous

Remise de prix en matière d'économie d'énergie

L'**Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie** (AQME) vient de remettre ses prix annuels aux entreprises et aux personnes qui se sont illustrées de façon exceptionnelle en matière d'économie d'énergie.

Voici ces lauréats pour chaque catégorie :

Bâtiment public et parapublic : l'**Hôtel-Dieu de Québec**, projet présenté par **Jean-Jacques Simard**; des investissements de 2 M$ ont permis d'économiser 4,8 M$.

Environnement : **Ciment St-Laurent**, Mont-Royal, projet présenté par **Gilles Bernardin**; l'usine de Joliette utilise maintenant de vieux pneus pour 20 % de ses besoins énergétiques; l'investissement de 3,1 M$ requis à cette fin sera payé dans 2,3 ans. Dans la même catégorie, une mention spéciale a été accordée à **Multi Énergies**, de l'Île-des-Soeurs, pour un projet présenté par **Richard Ross**; une nouvelle technologie a permis à un supermarché d'accroître le rendement énergétique de ses systèmes de réfrigération; l'investissement sera payé en 3,5 ans.

Fournisseur de produits : **Groupe Conik**, de Sainte-Foy, projet présenté par **Michel Gaudreau**; Conik a mis au point un ballast électronique pour les lampes fluorescentes, permettant une économie d'énergie de 50 %; la période de recouvrement de l'investissement est de deux ans.

Industrie : **Boulangeries Weston**, de Longueuil, projet présenté par **Bertrand Sénéchal**; les nouveaux fours à cuisson et l'automatisation de la production ont permis une économie de 34 %.

Municipalité : **Ville de Cap-de-la-Madeleine**, projet soumis par **Roger Nadeau**; la Ville a remplacé son système d'éclairage de rue et modifié les systèmes de sa station de pompage; des investissements de 1,6 M$ seront récupérés en 3,2 ans.

Recherche et développement : quatre chercheurs de l'**École de technologie supérieure**, de Montréal, ont développé une méthode d'estimations énergétiques des bâtiments fondée sur la logique floue et les réseaux de neurones. Un autre prix dans cette même catégorie a été accordé aux **Laboratoires des technologies électrochimiques et des électrotechnologies**, de Shawinigan, pour un nouveau procédé de fabrication commercial d'anthraquinone.

Transport : **Groupe Robert**, de Rougemont, projet présenté par **Jos-Fernand Lussier**; le contrôle de la vitesse a contribué à réduire de 20 % les besoins de carburant et à baisser de 6 % les coûts totaux de l'entreprise.

Projet étudiant : **Éric Dumont** et **François Robichaud**, de l'**Université de Sherbrooke**, ont conçu un système d'évaluation de la performance énergétique de la résidence unifamiliale *Habitasol-2000*.

Trophée du Jury : **Régie régionale de la santé et des services sociaux de Québec**, pour une expérience pilote de formation et de sensibilisation du personnel; projet présenté par **Gaston Cantin**.

Trophée de l'AQME : **Christine Hooper**, ex-vice-présidente, logistique, de **Bell Québec**. Mme Hooper fut présidente de l'AQME de 1992 à 1994. (JPG)

Ciba-Geigy investit à Dorval

Le groupe chimique et pharmaceutique **Ciba-Geigy**, de Suisse, investit 5 M$ à son usine de Dorval afin de tripler sa capacité de production pharmaceutique.

Ce projet est réalisé afin d'appuyer la nouvelle orientation internationale de l'usine, qui avait été établie il y a 36 ans pour servir exclusivement le marché canadien.

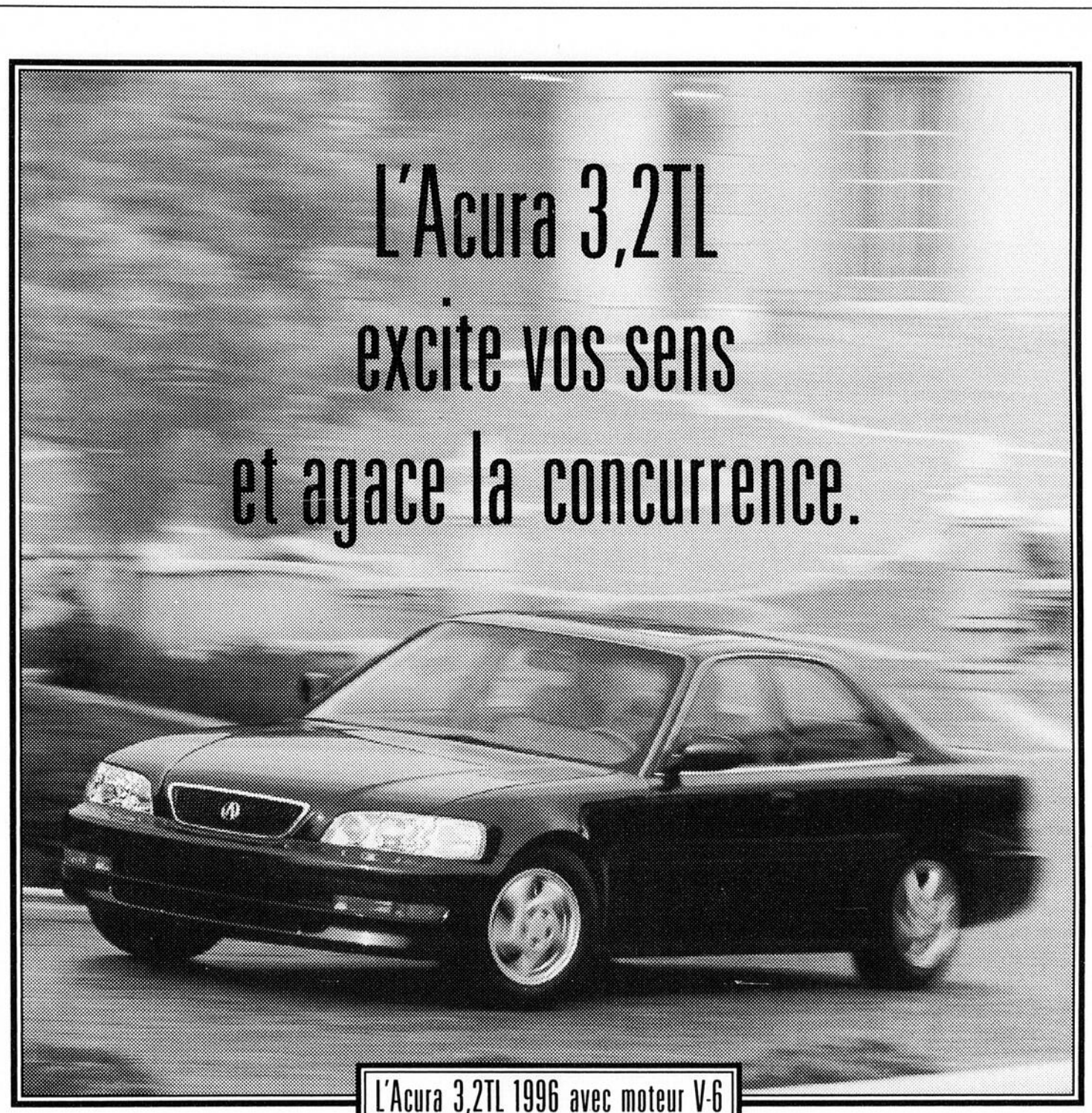
Ce marché est toutefois en déclin depuis quelques années pour la division pharmaceutique de Ciba-Geigy, conséquence du resserrement des budgets des services de santé et de la progression des médicaments génériques.

La survie de l'usine de Dorval, qui emploie 250 personnes, a donc été reliée à sa capacité d'obtenir des contrats sur les marchés extérieurs, a indiqué **Ates Adly**, vice-président, exploitation, de l'usine de Dorval.

Cet effort a porté fruit jusqu'à maintenant auprès d'autres filiales de Ciba-Geigy, aux États-Unis et en Australie notamment.

Le volume annuel de production de l'usine de Dorval augmentera de 454 tonnes à 1 330 tonnes de produits pharmaceutiques d'ici trois ans.

La part des exportations devrait alors atteindre 80 % de la production. (MV)



ENTREPRISE

Chaudière-Appalaches a le plus bas taux de chômage; Laval, le plus fort taux de croissance de l'emploi

La région de Chaudière-Appalaches, qui englobe la rive sud de Québec et la Beauce, affiche le plus bas taux de chômage régional au terme des neuf premiers mois de 1995 : 6,2 % par rapport à la moyenne québécoise de 10,1 %.

Par ailleurs, c'est Laval qui affiche le meilleur taux régional de croissance de l'emploi, 12,3 % depuis un an. C'est nettement au-dessus du taux moyen de 1,1 % pour tout le Québec.

C'est ce que révèle la plus récente compilation des données régionales de l'emploi effectuée par la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** (SQDM).

La SQDM établit des moyennes de trois mois en regroupant les données mensuelles de **Statistique Canada**. Cette méthode minimise les fluctuations mensuelles qui sont parfois fortes au niveau régional en raison de la taille restreinte de l'échantillon.

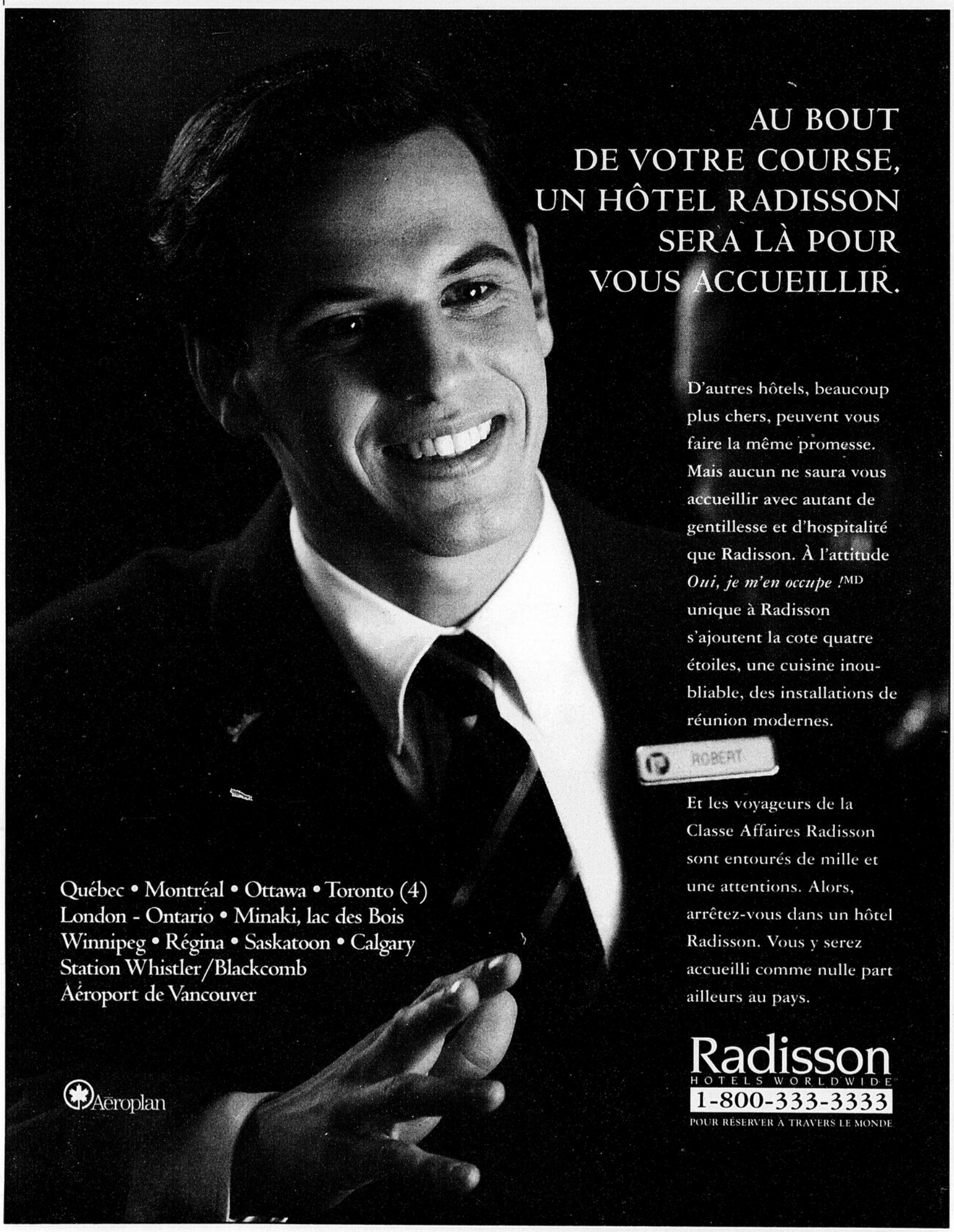
Pour le taux de chômage, le classement des régions s'établit comme suit : Chaudière-Appalaches (6,2 %), Montérégie (8,6 %), Côte-Nord/Nord du Québec (9 %), Laurentides (9,2 %), Estrie et Outaouais (9,8 %), Québec et Mauricie/Bois-Francs (9,9 %), Lanaudière (10,1 %), Bas-Saint-Laurent (10,5 %) et Montréal (11,7 %). On retrouve ensuite l'Abitibi-Témiscamingue (12,1 %), le Saguenay/Lac-Saint-Jean (13,7 %) et la Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine (16,9 %).

Parmi les six principales régions métropolitaines, la région de Québec affiche le taux de chômage le plus bas (8,6 %), suivie de Montréal et Ottawa-Hull (10,1 %), de Sherbrooke (10,4 %), de Trois-Rivières (11,1 %) et de Chicoutimi-Jonquière (16,9 %).

Quant au taux de croissance de l'emploi depuis un an, outre Laval en première place (+ 12,3 %), le classement régional comprend la Côte Nord/Nord du Québec (+ 8,8 %), l'Estrie (+ 8,3 %), le Saguenay/Lac-Saint-Jean (+ 7,3 %), Lanaudière (+ 6,2 %), le Bas-Saint-Laurent (+ 6 %), Chaudière-Appalaches (+ 4,5 %) et la Montérégie (+ 3,6 %).

À l'opposé, ce sont les régions de l'Île de Montréal et du Québec métropolitain, à l'exclusion de sa rive sud, qui affiche les plus fortes baisses de l'emploi depuis un an, c'est-à-dire - 4,4 % et - 4,6 % respectivement.

La région d'Ottawa-Hull affiche aussi une baisse significative de l'emploi depuis un an (- 2,1 %). Dans son ensemble, la région de l'Outaouais affiche néanmoins une croissance faible (+ 0,7 %) de l'emploi depuis un an. (MV)



Ivanhoé fera faire des recherches par la Chaire Omer Deserres

La société immobilière **Ivanhoé**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, vient de signer un protocole d'entente avec la **Chaire de commerce Omer DeSerres**, de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC).

Ce partenariat a pour but d'accroître le savoir-faire d'Ivanhoé en matière de stratégie, de recherche et de formation en marketing. Il vise aussi à doter la Chaire d'une base de financement de 50 000 $ lui permettant de procéder à des recherches en matière de commerce de détail et de marketing des centres commerciaux.

La Chaire créera des séminaires spécialisés pour les employés et les locataires d'Ivanhoé. Elle suivra également l'évolution du commerce de détail. (FV)



Maryse 26 ans

Pas d'enfants.
Pas le temps.
Travailleuse autonome.
Toujours partie croquer un autre morceau de planète.
Sur la route ou dans le métro,
de temps en temps elle écrit ce qu'elle voit et ce qu'elle entend.
Une solitaire qui n'est jamais seule.
Pour elle, l'assurance voyage est un outil de travail.
Un simple appel et c'est parti. Elle s'est aussi blindée contre les imprévus avec son assurance vie universelle.





Qu'ont-ils en commun ?

L'assurance d'un monde différent.

Qui que vous soyez.
Quoi que vous fassiez.
Nous sommes toujours là.
À votre domicile.
À votre caisse Desjardins.
À votre travail.
Au téléphone. Par courrier.
Partout. Pour chacun de vous.

Assurance vie Desjardins-Laurentienne

A eu du flair en affaires. Piqûre de l'informatique.
Passion contagieuse transmise à ses employés depuis 18 ans.
Un gars d'équipe.
Sait faire de bons choix. Planification financière équilibrée, assurance vie entière et assurance d'associés.
Gilles a mis en place un bon régime collectif d'assurance et de rentes pour ses employés.
Il est le premier à bénéficier de l'enthousiasme engendré.



Gilles 49 ans



53 ans

Liu Tian

Un nerveux.
Et un méticuleux.
Il ne laisse rien au hasard,
surtout pas le bonheur de sa famille.
Cherche toujours à étirer le plaisir.
Liu Tian n'a pas hésité à se faire conseiller par des professionnels reconnus en matière de sécurité financière.
Lui et sa famille sont très bien assurés.
Sa sécurité financière aussi.

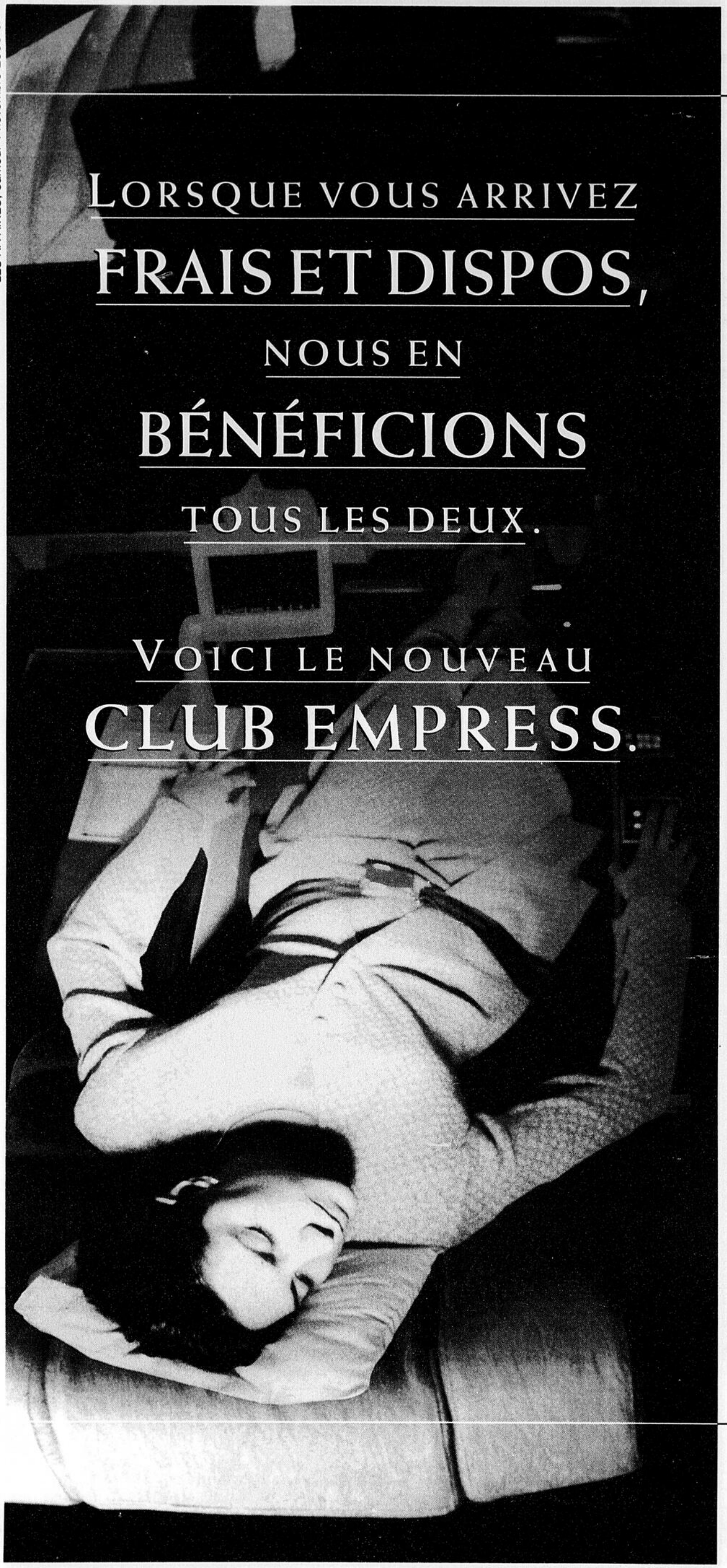
Dirige l'entreprise familiale depuis 14 ans.
Trois commerces, 26 personnes derrière son flair et sa ténacité.
Elle a aussi quatre enfants qui ont fini de grandir.
Maureen a eu à peine le temps de s'occuper de sa retraite, mais elle l'a fait au bon moment.
Avec de bons conseils.
Avec celle qui l'assure depuis toujours, Mado, son agente et partenaire de golf.



Maureen 66 ans



Desjardins pour s'aider soi-même



C

CLUB EMPRESS

LA CLASSE AFFAIRES REDÉCOUVERTE.

Club Empress se définit comme une classe affaires améliorée dotée d'un mandat simple mais efficace : considérer chaque client comme une personne qui, après un long vol, ne veut pas ressentir les effets d'un long trajet.

Vous sentirez la différence en vous asseyant. Des appuie-tête entièrement réglables, des supports lombaires et des appuie-pieds électroniques assurent un confort ergonomique supérieur. Nos nouveaux fauteuils s'inclinent électroniquement d'un bon 14 pouces pour vous donner un remarquable cinq pieds d'espace personnel. De plus, chaque fauteuil est équipé d'un poste de divertissement individuel vous donnant accès à 6 chaînes vidéo et à 8 chaînes audio.



Notre menu et notre carte des vins vous offrent également des choix multiples. Si vous le désirez, le repas sera servi selon votre horaire, et non pas selon le nôtre. Et, au moment du départ et de l'arrivée, notre service exclusif Concierge Club Empress s'occupera personnellement de vous pour les correspondances ou pour les enregistrements.

Somme toute, grâce à Club Empress, vous aurez l'impression de séjourner dans votre salon – avec le service en prime. Parce qu'une chose demeure certaine : lorsque vous arrivez à destination frais et dispos, c'est une bonne chose pour vos affaires et pour les nôtres.

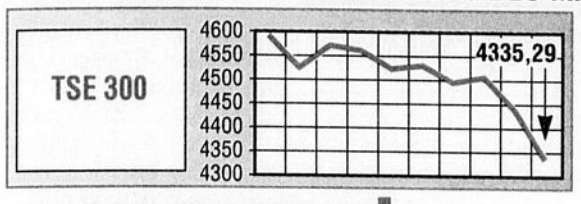
Appelez-nous au 1 800 665-1177, ou visitez notre site web au http://www.cdnair.ca

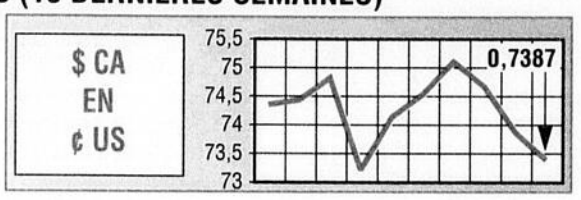
Canadien
TOUJOURS PLUS LOIN

Le service Club Empress est actuellement offert sur les trajets en DC-10 et en 747-400.
Le service Concierge est offert à Toronto, Vancouver et Calgary.
Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International ltée.

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)





■ ISO 9000
■ Diagnostic organisationnel
Lamy Lessard & associés inc.
Cabinet conseil en Gestion et Assurance-Qualité
Téléphone et fax: (514) 649-1263

LES AFFAIRES

La débenture d'Inmet : une façon prudente de participer au marché des métaux usuels

La débenture convertible (Tor., *IMN.D*, 98 $) de la **Corporation minière Inmet** (Mtl, *IMN*, 9,75 $) est un moyen prudent de participer au marché des métaux usuels, principalement le cuivre.

Les prix des métaux cycliques connaissent des fluctuations importantes qui, à leur tour, font varier le prix des actions des producteurs.

Le prix du cuivre est descendu, la semaine dernière, jusqu'à 1,22 $ US la livre, avant de remonter à 1,25 $ US la livre le vendredi 20 octobre. Le prix du métal rouge a dépassé le 1,40 $ US la livre au début de février 1995.

La débenture est convertible en 7,27 actions ordinaires d'Inmet par tranche de 100 $ de valeur nominale, sur la base de 13,75 $ par action ordinaire, et rapporte un coupon d'intérêt de 7,5 % par année, payable en deux versements, les 25 janvier et 25 juillet de chaque année.

La débenture vient à échéance le 25 juillet 1999, mais peut être rachetée à sa valeur au pair, plus les intérêts courus, en tout temps par Inmet. La débenture n'est pas garantie.

Comme il est difficile de prévoir le comportement du marché des métaux, l'achat de la débenture permet d'obtenir un rendement d'au moins 7,5 % par année, dépendant du prix d'achat de la débenture, en attendant que le prix des métaux et le prix de l'action d'Inmet remontent.

La valeur de la débenture fluctuera beaucoup moins que celle de l'action. Le prix de l'action d'Inmet a touché un sommet de 13,75 $ en 1994, avant de se replier à son cours actuel, soit une baisse de 29 %.

La débenture a perdu seulement 9,26 % de sa valeur, par rapport à son sommet de 108 $ atteint en 1994, et de 7,26 %, si on la compare à sa valeur de rachat de 100 $.

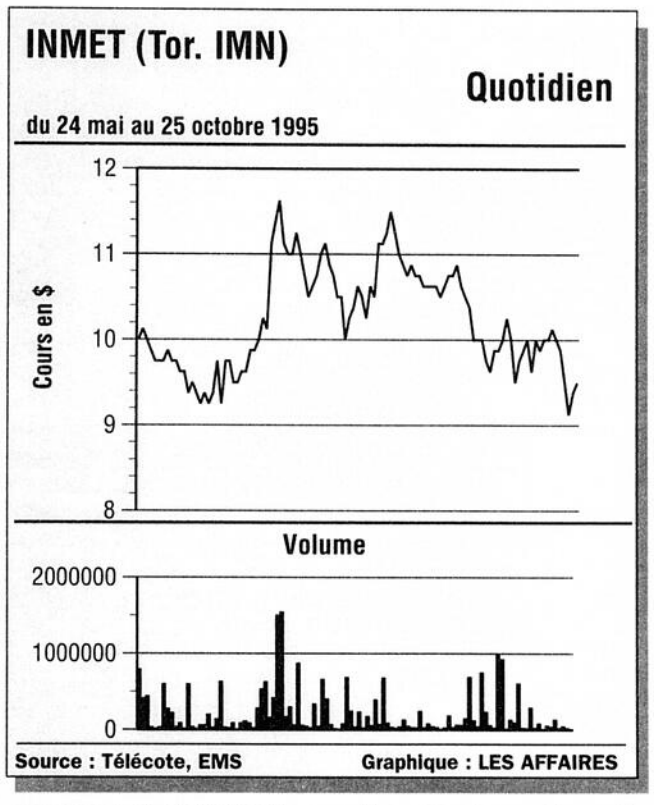
Au pire, soit si l'action d'Inmet ne monte pas au moins à 13,75 $, l'acheteur de la débenture aura un rendement minimum de 7,5 %. Au mieux, si le prix de l'action monte à 15 $ d'ici à un an, un prix auquel la compagnie serait incitée à forcer la conversion de la débenture en actions, le rendement du placement dans la débenture atteindrait plus de 17 %, en comptant le versement d'intérêt.

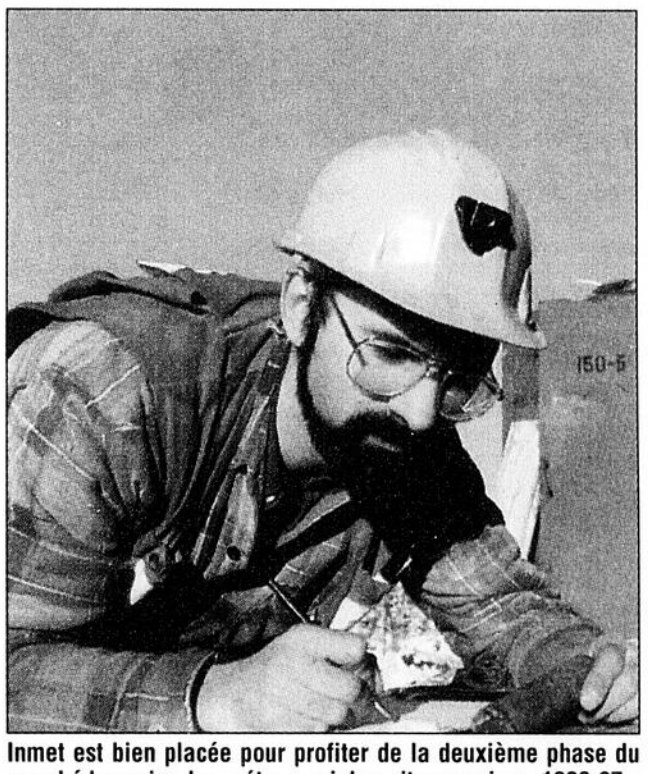
John Lydall, analyste chez **First Marathon Securities**, entrevoit un bénéfice de 0,60 $ par action pour Inmet en 1996, comparativement à une perte de 2,40 $ par action en 1994. Il estime la valeur comptable de l'action à 13,25 $.

David Charles, analyste chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, prévoit un bénéfice de 0,65 $ par action pour Inmet en 1996, comparativement à 0,75 $ par action en 1995, avant les charges extraordinaires. M. Charles établit la valeur comptable d'Inmet à 14 $, tout en ciblant un prix de 12 $ l'action pour les 12 prochains mois.

COUP D'OEIL SUR LA CORPORATION MINIÈRE INMET

Activités	a produit 208 000 tonnes de cuivre, 65 000 tonnes de zinc, 1 500 tonnes de plomb et 252 000 onces d'or en 1994		
Prix de l'action (20-10-1995)	9,50 $	Haut (52 sem.)	13,63 $
Bas (52 sem.)	9 $	Ventes (1994)	831 M$
Bénéfice (1994)	30,6 M$	Bénéfice par action	0,38 $
Dette à long terme	108,4 M$	Débentures convertibles	189 M$
Avoir des actionnaires	1 076 M$	Valeur comptable par action	13,50 $
Réserves minières	3 470 M de tonnes de cuivre, 2 790 M tonnes de zinc et 5,38 M d'onces d'or.		





Inmet est bien placée pour profiter de la deuxième phase du marché haussier des métaux qui devrait survenir en 1996-97.

Sur la base du ratio cours/bénéfice de 15,8, l'action d'Inmet n'est pas nécessairement une aubaine. Le titre d'**Alcan** (Mtl, *AL*, 40,50 $) s'échange à 7,4 fois son bénéfice prévu pour 1996, celui d'**Inco** (Tor., *N*, 42,13 $), à 7,0 fois, et celui de **Cominco** (Tor., *CLT*, 25,50 $), à 13,4 fois.

Sous sa valeur comptable

Toutefois, l'aubaine apparaît si on regarde la valeur comptable de l'action et ses perspectives de croissance. Inmet est la seule des grandes minières intégrées (celles qui exploitent des mines et des fonderies) dont le titre s'échange en bas de sa valeur comptable, soit à environ 72 % de celle-ci. Les titres de Cominco et d'Inco valent le double de la valeur comptable de leur action.

Le titre d'Inmet a été secoué par la dévaluation de 245 M$ (3,02 $ l'action) inscrite au deuxième trimestre de 1995, en raison de l'arrêt de l'exploitation de sa fonderie et de sa mine de cuivre *Copper Range*, située au Michigan, aux États-Unis. La dévaluation comprend les coûts de réhabilitation environnementale et de mise à pied résultant de la fermeture.

La compagnie étudie le moyen de continuer l'exploitation souterraine de la mine en utilisant le procédé de lixiviation, permettant de traiter le cuivre du minerai oxydé sans passer par une fonderie.

Les malheurs d'Inmet à Copper Range ont fait oublier la mise en production des mines de cuivre-zinc *Cayeli* (participation de 49 %) en Turquie, et de zinc-plomb *Bougrine* (participation de 45 %), en Tunisie, à la fin de 1994.

La mine Cayeli, exploitée par Inmet, devrait produire 110 000 tonnes de concentré de cuivre et 70 000 tonnes de concentré de zinc durant chacune des 21 années de sa vie. La mine Bougrine devrait produire, pour sa part, 70 000 tonnes de concentré de zinc et 14 000 tonnes de concentré de plomb par année pendant 14 ans.

Inmet détient également une participation de 18 % dans la mine de cuivre-or *Ok Tedi*, en Papouasie-Nouvelle-Guinée, et de 100 % dans la mine de zinc *Winston Lake*, en Ontario.

Pour les trois premiers trimestres de 1995, la participation dans Ok Tedi a rapporté 57 M$ en espèces. La compagnie a annoncé une augmentation importante des teneurs en or et des réserves de la mine, exploitée par **Broken Hill Proprietary Company** (New York, *BHP*, 53,88 $ US).

Toutefois, la mine Ok Tedi est l'objet de poursuites judiciaires en relation avec des dommages environnementaux. La mine s'est engagée à payer 110 M$ à titre de dommages pour la durée de l'exploitation (15 ans). Le gouvernement de la Papouasie détient une participation directe dans la mine.

Inmet participe également, à hauteur de 48 %, au projet de cuivre-or *Petaquilla*, au Panama, qui contient des réserves de plus de 500 M de tonnes titrant 0,53 % en cuivre et 0,124 gramme d'or la tonne. Une zone à haute teneur a été découverte en 1995, ce qui rendrait l'exploitation du gisement économique.

Enfin, Inmet a décidé de mettre en production le projet d'or *Troilus*, au Québec. Lorsque la mine aura atteint sa cadence optimale, vers 1997, Inmet pourrait en retirer des fonds autogénérés de plus de 40 M$ par année.

Inmet se montrera, en outre, très dynamique sur le plan des acquisitions. Plusieurs projets sont à l'étude.

Bilan solide

Inmet exploite deux fonderies qui traitent son minerai ou du minerai d'autres mines. Inmet est donc bien placée pour profiter de la deuxième phase du marché haussier des métaux, qui devrait survenir en 1996-1997. Si, pour une raison ou pour une autre, ce marché haussier ne survenait pas ou était retardé, Inmet a un bilan suffisamment solide pour résister.

À la fin de 1994, sa dette à long terme et ses débentures convertibles s'élevaient à 297 M$, comparativement à un avoir des actionnaires de plus d'un milliard de dollars.

Metallgesellschaft A.G. a vendu son bloc de contrôle pour 458 M$ en septembre 1994 par l'entremise d'une distribution secondaire.

Les 81,2 M d'actions d'Inmet, autrefois **Falconbridge Copper**, **Minnova**, puis **Corporation minière Metall**, se retrouvent donc distribuées entièrement dans le public.

FRANÇOIS RIVERIN

FINANCE

Champion redresse ses résultats financiers

Outillage routier **Champion** (Mtl, *CHN*, 10,38 $) a redressé ses résultats financiers des deux derniers trimestres et a accusé une chute de 66 % de son bénéfice au troisième trimestre, en raison de la mauvaise comptabilisation de certaines dépenses de sous-traitance.

Des travaux de sous-traitance de 2,1 M$ au premier semestre avaient été comptabilisés à titre de stocks au lieu de coûts des marchandises vendues. Ce redressement a réduit le bénéfice par action du premier trimestre de 0,28 $ à 0,23 $, et celui du deuxième trimestre, de 0,32 $ à 0,26 $. Le redressement des résultats a pris le marché totalement par surprise. L'action de Champion a dégringolé jusqu'à 8,25 $ avant de se rétablir à 10,38 $: 15 % en dessous de son prix d'émission publique de 12 $, 18 mois plus tôt. À ce prix, l'action de Champion commande un multiple de 11,5 fois le bénéfice prévu en 1995 de 0,90 $ par action : 25 % inférieur aux prévisions originales des analystes (1,20 $ par action). Le fabricant de niveleuses et de rouleaux compacteurs a admis avoir mal géré sa production, en raison de commandes plus importantes que prévu de ses grosses niveleuses. Sa part de marché est passée de 16,5 % à 18 % depuis la fin de 1994.

Afin de répondre à la demande, Champion a rapidement sous-traité plusieurs portions de la fabrication des niveleuses, sans égard aux coûts. La société a perdu le contrôle en cours de route. Ses coûts ont excédé de 1,1 M$ les prévisions, au cours du troisième trimestre.

Champion a aussi absorbé 1,2 M$ de dépenses non récurrentes liées au déménagement de la production de sa filiale *SuperPac* aux installations de **Frink** et au lancement de plusieurs nouveaux modèles de rouleaux compacteurs *SuperPac*. Elle a inscrit une perte de change de 450 000 $ liée à la hausse du dollar canadien. Depuis, l'entreprise a entrepris diverses démarches pour renégocier le prix exigé par des sous-traitants et rapatrier à l'interne certaines fonctions qui peuvent être effectuées à moindre coût. D'ici à la fin de décembre, la plupart des problèmes de sous-traitance auront été réglés, selon la direction. En revanche, le rapatriement de certaines fonctions de fabrication nécessite un investissement de 9 M$.

Pour les neuf premiers mois terminés le 30 septembre, le bénéfice a augmenté de seulement 2 %, à 5,9 M$ (0,53 $ par action). Les ventes ont crû de 30 %, à 167,3 M$.

La société a profité de la révision de ses activités pour identifier plusieurs autres coupures de coûts totalisant 2 M$ par année. Afin de reprendre le contrôle de son exploitation, Champion a décidé de maintenir pour l'instant la cadence de production à six unités de niveleuses par jour. Cette décision se traduira par des ventes de 270 M$ en 1996, 20 M$ de moins que prévu. De plus, Champion a instauré une majoration de 5 % des prix, le 1er octobre, pour ses grosses niveleuses afin de gonfler sa marge bénéficiaire.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Six entreprises gagnantes en ont donné une démonstration convaincante

Le développement international produit des résultats tangibles

Six projets très différents dans autant de pays en voie de développement, réalisés par six entreprises canadiennes, ont remporté un prix d'excellence 1995 décerné par l'*Association des exportateurs canadiens*.



Une stratégie gagnante

Le Canada a la réputation de contribuer activement à l'essor des pays en voie de développement et nous en sommes très fiers. Les initiatives de nos sociétés méritent d'être doublement soulignées, car ce qu'elles réalisent à l'étranger aide des populations à améliorer leur qualité de vie et produit par ricochet des effets bénéfiques importants chez nous.

Ainsi, le développement international multiplie les possibilités de création d'emplois chez nous, en plus de favoriser l'essor de nos entreprises, de leur ouvrir de nouveaux marchés et de leur apprendre à établir de nouveaux partenariats fructueux. Ces dernières années, de multiples projets ont été mis en œuvre par des entreprises canadiennes, en collaboration avec des sociétés étrangères. L'*Agence canadienne de développement international* a encouragé le secteur privé canadien à participer aux efforts de développement international et à favoriser les partenariats entre notre milieu des affaires et celui des pays en voie de développement.

Les entreprises récipiendaires des prix canadiens d'excellence 1995 pour le développement international ont démontré de façon éclatante que le développement international se fait au bénéfice de tous.



***Vitronov Inc.*, de Montréal**

Vitronov Inc. a réalisé un complexe d'avant-garde comprenant un laboratoire de micropropagation et des serres à Skhirat, au Maroc. Ce complexe fournit aux agriculteurs des plants de qualité supérieure et résistants aux maladies. Environ 95 % des biens nécessaires à la réalisation du complexe proviennent du Canada. Et les sociétés constituantes de *Vitronov Inc.* ont amélioré considérablement leur situation concurrentielle grâce à la recherche-développement qu'a nécessité le projet.

***Associated Engineering International Limited*, de Burnaby, en C.-B.**

L'entreprise a conçu un plan de collecte et de traitement des eaux usées à Sri Lanka. Développé en collaboration avec les autorités sri lankaises et les Sri Lankais de la région fortement polluée de Ratmalana-Moratuwa, le projet de 20 millions $ permettra d'améliorer les conditions de vie des 350 000 personnes de cette région. Il permettra par ailleurs de développer chez nous une expertise unique appelée à être utilisée aux quatre coins du monde. Signalons également qu'une partie importante du projet sera réalisée avec des matériaux en provenance du Canada.



***Canadian Fishery Consultants Limited (CFCL)*, de Halifax**

CFCL a mis sur pied une usine de transformation du poisson au Pakistan, en collaboration avec *Spectrum Fisheries Ltd*. Les femmes ont joué un rôle important dans ce projet. Les intervenants canadiens ont fourni près de la moitié des 4 millions $ investis dans le projet. Les ventes canadiennes de biens et de services engendrées par sa réalisation atteignent 1,8 million $, et correspondent ainsi à près de 100 % de l'investissement des Canadiens.

***Les conseillers en gestion Deloitte & Touche*, de Guelph, en Ontario**

Cette firme a réalisé un projet de promotion des exportations au Canada de petits et moyens producteurs agroalimentaires de la Jamaïque, ce qui a engendré plus de 20 partenariats entre importateurs canadiens et exportateurs jamaïcains. *Deloitte & Touche* a fourni une aide précieuse en ce qui a trait à la planification stratégique, aux systèmes de coûts, aux normes, à l'emballage et au routage des produits exportés. En 1994, ce projet a rapporté plus de 1,6 million $ à nos sociétés canadiennes engagées dans la réalisation du projet.





***Engine Control Systems Limited (ECS)*, de Newmarket, en Ontario**

ECS a réalisé un projet de réduction de la pollution de l'air dans plusieurs villes d'Amérique latine en utilisant le convertisseur DZ, un dispositif perfectionné servant à réduire les émissions de gaz polluants des moteurs diesels dont sont munis les autobus des transports publics. En 1992, dans la seule ville de Santiago au Chili, on a installé quelque 1600 convertisseurs. Le projet d'*ECS* s'est traduit au Canada par de nombreux nouveaux emplois, l'accès à de nouveaux marchés et l'acquisition d'une enviable réputation d'expertise dans le domaine.

***John van Nostrand Associates Limited*, de Toronto**

Cette entreprise a conçu et mis en œuvre un projet de logements communautaires à East London, en Afrique du Sud. Il fournira un lieu d'habitation à quelque 250 000 personnes de races et de revenus différents. Le *West Bank Development* représente un investissement gouvernemental de plusieurs millions $, mais aussi une remarquable contribution aux plans humanitaire et social. C'est ce qui explique que M. Nelson Mandela en fasse l'une de ses six grandes priorités.



Participer au développement international demeure le principal objectif, certes, mais il convient de rappeler que cette contribution apporte des retombées positives chez nous aussi : exportations, partenariats, expertise, perspectives de développement, et autres.

CANADIAN EXPORTERS' ASSOCIATION — ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS — CEA AEC

Le prochain concours des Prix canadiens d'excellence pour le développement international organisé par l'AEC en collaboration avec l'ACDI, SNC-Lavalin, Nortel, GM (division diesel), Babcock & Wilcox, et la Banque de Montréal, aura lieu en juin 1996.
Pour tous les renseignements et un formulaire d'inscription, communiquez avec l'AEC : téléphone (514) 434-4196 télécopieur (514) 430-5684.
Date limite d'inscription : 16 février 1996.

Agence canadienne de développement international — Canadian International Development Agency

FINANCE

Liquidation World : bien placée pour profiter des problèmes du secteur du détail

Liquidation World (Tor., *LQW*, 5,13 $) n'a pas peur de la percée du géant **Wal-Mart** au Canada. Cela pourrait même l'aider. « Nous prévoyons un impact très positif », avançait **Dale Gillespie**, président et chef de la direction de Liquidation World, peu après l'annonce de l'arrivée de ce géant du détail.

Liquidation World est une chaîne de magasins qui profite des surplus de stocks et des faillites pour acquérir à prix d'aubaines de la marchandise de toutes sortes.

Les problèmes qui persistent dans le secteur du détail depuis environ cinq ans, combinés à l'arrivée de Wal-Mart, continueront donc à fournir à Liquidation World une base solide pour dénicher de la marchandise à bas prix.

La société, originaire de Calgary, se spécialise dans la liquidation de marchandises provenant de faillites, de fermetures de magasins, de fins de gammes, de restructurations de stocks et de réclamations d'assurance. Dale Gillespie, qui conduit une **Mercedes-Benz** avec la plaque d'immatriculation *LIQUID8*, a fondé la compagnie en 1987. Alors qu'il travaillait comme gérant dans une quincaillerie, il avait noté diverses occasions de profiter des problèmes que provoquent les surplus de stocks.

Selon M. Gillespie, l'entreprise de liquidation peut prospérer peu importe le climat économique. « Dans les périodes sombres, nous pouvons acheter de la marchandise à très bon prix. Dans les bonnes périodes, il y a beaucoup de produits disponibles puisque les compagnies tentent de gagner des parts de marché. »

En 1988, la compagnie est devenue ouverte. Elle n'avait alors que trois magasins. Depuis, les ventes sont passées de 1,8 M$ à 24,3 M$ en 1993, alors que la compagnie réalisait sa seconde émission, à 5 $. M. Gillespie prévoyait alors réaliser des ventes de 50 M$ en 1996. La compagnie atteindra vraisemblablement son objectif cette année.

Liquidation World achète des produits de qualité à des prix très bas et les revend rapidement à bas prix. Deux facteurs sont importants pour la compagnie : le prix payé du produit et la vitesse à laquelle il est vendu. La marchandise en vente varie au gré des occasions d'affaires et c'est là que réside le risque pour la compagnie. Elle doit trouver de la marchandise régulièrement et ne pas se tromper sur le prix qu'elle paie. La marge d'erreur peut être assez mince.

Pour profiter de toutes les aubaines, le client doit donc aller plusieurs fois par semaine au magasin. Lorsque certains produits ne se vendent pas rapidement, ils sont liquidés dans les encans de fin de semaine. Le nombre de magasins de Liquidation World dépasse maintenant 25; la majorité d'entre eux sont situés dans de petites villes comme Letbridge, Medicine Hat, Cranbrook, Kamloops, etc.

Plus le nombre de magasins augmente, plus M. Gillespie croit pouvoir acheter de grandes quantités de produits et réaliser des économies d'échelle. Le risque intrinsèque à l'entreprise peut ainsi être réduit grâce a sa taille grandissante.

Les résultats de Liquidation World ont été solides jusqu'à maintenant. L'entreprise a réalisé des bénéfices par action de 0,23 $ en 1992, de 0,31 $ en 1993 et de 0,38 $ en 1994. La dilution provenant de l'émission a masqué une croissance de 50 % de profits en 1994. Pour les neuf premiers mois de l'exercice 1995, les ventes sont passées de 26 M$ à 38 M$, une hausse de 48 %, et le bénéfice par action a grimpé de 0,21 $ à 0,43 $, une hausse de 115 %.

Pour les 12 derniers mois, le bénéfice par action se chiffre à 0,55 $. Au cours récent de 5,125 $, le cours action-bénéfice du titre est donc de 9,3 fois.

Titre recommandé

Selon **Guy Le Blanc**, président de la firme de placement **COTE 100**, ce faible ratio s'explique par le fait que les investisseurs rejettent massivement tous les titres du secteur de détail.

En effet, on n'a qu'à noter les faillites de **Wise** et de **Penningtons** ainsi que les difficultés de **Dylex**, de **Reitmans** et de plusieurs autres pour constater que le secteur vit une profonde léthargie.

« C'est vraiment une restructuration majeure de tout le secteur de détail qui est en cours, a ajouté M. Le Blanc. Toutefois, Liquidation World, contrairement à d'autres, en profite. De plus, le fait que le titre soit peu connu explique aussi son faible ratio. » Le titre constitue une des positions majeures des fonds de COTE 100.

Steve Santov, analyste financier de **CTI Capital**, à Montréal, est l'un des quelques analystes qui suivent Liquidation World. Il prévoit que la compagnie réalisera un profit d'au moins 0,57 $ par action, en 1995, et près de 0,74 $ par action, en 1996. Tout comme Guy Le Blanc, il a souligné que le titre est très peu connu, bien que Liquidation World soit l'une des compagnies les plus en croissance du marché boursier de Toronto. Il a indiqué que cette croissance n'est pas reflétée dans le prix de ses actions et il en recommande donc l'achat au cours actuel.

FRANÇOIS ROCHON

(Collaboration spéciale)

LIQUIDATION WORLD (*LQW*)

Activités : compagnie canadienne qui se spécialise dans la commercialisation des marchandises qu'elle se procure dans des situations de faillite et de fermeture de magasins.

Siège social : 3900-29, Street N.E.
Calgary, Alberta
T1Y 6B6

Cours récent : 5,125 $ — Bas : 2,40 $ — Haut : 5,50 $ — Dividende : nul — Rendement : nul

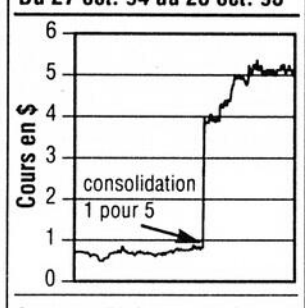
Quatre derniers trimestres (au 30-06-95)		Ratio
Bénéfice net	0,55 $	9,3 X
Fonds auto./ action	0,62 $	8,3 X
Valeur comptable par action	3,10 $	1,7 X
Ventes	48,3 M$	

Fin d'exercice, 30 septembre	1994	1993	1992	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	35,9	24,3	19,0	37,5 %
Bénéfice net/action($)	0,38	0,31	0,23	28,5 %
Fonds aut./action($)	0,51	0,39	0,31	28,3 %
Avoir act./action ($)	2,80	2,45	1,0	67,3 %
Rend. moyen/avoir (%)	14,3	18,0	25,9	Rendement moy. (3 ans)
Dette totale/avoir act.	0,32	0,0	1,53	
Ratio fonds de roulement	2,6	6,9	1,9	19,1 %
Encaisse (M$)	0,0	0,8	0,0	

Tableau : Cote 100 inc.

LIQUIDATION WORLD (TOR, LQW) Quotidien

Du 27 oct. 94 au 25 oct. 95



Source : Télécote, EMS
Graphique : LES AFFAIRES

Banque de Montréal

AVIS DE DIVIDENDES

AVIS est par les présentes donné que les dividendes par action en circulation de la Banque de Montréal pour le trimestre courant sont déclarés payables aux actionnaires inscrits à la clôture des livres, le 8 novembre 1995, selon les modalités ci-dessous:

1. Dividende nº 548, au taux de $0.33 par action ordinaire entièrement libérée, payable à compter du 29 novembre 1995;
2. Dividende nº 25, au taux de $0.56250 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie A, à dividende non cumulatif, série 4, payable à compter du 27 novembre 1995;
3. Dividende nº 16, au taux de $4,765.625 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie A, à dividende non cumulatif, série 5, payable à compter du 27 novembre 1995;
4. Dividende nº 18, au taux de $0.56250 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 1, payable à compter du 27 novembre 1995; et
5. Dividende nº 15, au taux de U.S. $0.4219 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 2, payable à compter du 27 novembre 1995.

Au lieu de recevoir leur dividende en argent, les actionnaires de la Banque de Montréal peuvent le recevoir en actions ordinaires de la Banque conformément au Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions pour les actionnaires. À cet égard, les actionnaires qui voudraient participer à ce programme doivent faire parvenir leur formule d'adhésion à la Société de fiducie Banque de Montréal, Services fiduciaires aux entreprises, 105, rue Saint-Jacques, 3e étage, Montréal (Québec) H2Y 1L6 avant la clôture des livres le 8 novembre 1995.

Les propriétaires d'actions détenues et enregistrées dans un compte prête-nom qui désirent participer au Régime doivent demander l'inscription de leur nom au registre des actionnaires en transférant ces actions à leur nom ou dans un compte spécifique, séparé et enregistré, tel qu'un compte numéroté dans une banque ou une société de fiducie. Pour de plus amples renseignements, téléphoner à frais virés à la Société de fiducie Banque de Montréal au numéro (514) 877-2500.

Par ordre du conseil d'administration
DERECK M. JONES
Premier vice-président, secrétaire
et conseil général
Montréal, le 24 octobre 1995

ON S'EST FAITS PLUS LÉGERS

CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

Le capital actif des Québécois

1966

FINANCE

Canadien Pacifique : les analystes espèrent que

Les analystes souhaitent que la radiation d'**Unitel Communications** marquera un point tournant dans l'évaluation boursière de **Canadien Pacifique** (Mtl, *CP*, 20,50 $). L'action du conglomérat canadien vivote depuis des années.

Les analystes financiers avaient fait cette prédiction lors de la vente d'**Avenor** (Mtl, *AVR*, 27 $) (alors appelée **Produits forestiers Canadien Pacifique** ou PFCP), en septembre 1993. Le recentrage dans les secteurs du transport et de l'énergie, l'assainissement du bilan et la meilleure constance des profits devaient amenuiser l'escompte de l'action par rapport à sa valeur nette d'actif ou relever ses multiples boursiers.

Généralement, les titres des conglomérats ou sociétés de gestion se négocient à escompte par rapport à la valeur des entreprises de leur portefeuille.

Le titre de CP commande un escompte historique de 20-30 %.

En dépit de 10 recommandations d'achat publiées depuis mai, le cours de l'action de CP est inférieure de 9,8 % au prix de 22,75 $ payé par les institutions pour les 22 M d'actions émises il y a 18 mois.

Après avoir grimpé à 25 $ en juillet 1995, l'action de CP s'est repliée sous 21 $, en raison des perspectives du redressement moins rapides du **Réseau CP Rail** à court terme et des détails de la privatisation du **Canadien National**, par le gouvernement fédéral.

Fait non négligeable, **Pan-Canadian Petroleum** (Mtl, *PCP*, 42 $) a chuté de plus de 10 $ l'action depuis juillet, en raison du plafonnement du prix du pétrole et du gaz naturel. CP détient 86,8 % de PanCanadian. La société représente 15 $ l'action de la valeur nette d'actif et génère 60 % du bénéfice net de CP.

« Certains investisseurs ont perdu patience », a indiqué **Glynn Williams**, de **Gordon Capital**, dans un rapport récent. Il considère la faiblesse récente du titre comme une occasion d'achat.

Un de ces investisseurs est **Fidelity Investments**, de Boston. Le géant américain des fonds communs de placement a réduit sa propriété dans CP de 10 % à moins de 4 %, a indiqué **Norman Wale**, vice-président, étude et planification, de CP.

Andras Petery, de **Morgan Stanley & Co.**, est l'analyste le plus spécifique et aussi l'un des plus optimistes. « La nouvelle équipe de direction a reçu des ordres stricts et clairs du conseil d'administration pour que les filiales charnières de CP réalisent un rendement de l'ordre de 12-13 % d'ici trois ou quatre ans. »

→

Les investisseurs ont réalisé un rendement de 20 % avec Avenor depuis que CP a vendu

Ceux qui ont acheté **Avenor** (Mtl, *AVR*, 27 $) ont réalisé un rendement annuel de l'ordre de 20 % depuis l'émission publique des actions détenues par **Canadien Pacifique** (Mtl, *CP*, 20,50 $).

Les investisseurs qui ont vendu le titre d'Avenor à son sommet de 33,38 $, en juillet, ont réalisé un rendement annuel de l'ordre de 50 %.

« Je ne comprends pas cette transaction. Non seulement CP a-t-elle vendu Avenor au creux du marché des pâtes et papiers, mais elle n'a pas obtenu de prime pour son bloc de contrôle et a même financé les acheteurs par le biais des reçus de versements », a déclaré **John Johnson**, de **Richardson Greenshields**.

« J'ai été estomaqué que CP vende après tout l'argent investi dans ce secteur. Avenor est l'un des producteurs à plus bas coût et son équipe de gestion est excellente. Un de mes clients a acheté 5 % de la société », a affirmé **John Duncanson**, de **Duncanson Investment Management**.

CP a inscrit une perte de 99,6 M$ à la vente de son bloc majoritaire d'Avenor pour 697,8 M$, en septembre 1993. Elle avait payé 1,1 milliard de dollars pour **CIP**, en 1981.

En 1988, CIP a fusionné avec **Great West Forest**. L'action a atteint un sommet de 56,13 $ en 1987.

Responsable de 80 % des pertes consolidées de CP entre 1991 et 1993 (1,2 milliard de dollars), Avenor est redevenue rentable cinq trimestres après sa vente par CP. La société papetière a recommencé à verser un dividende annuel de 0,48 $ au dernier trimestre.

Pour les neuf mois terminés le 30 septembre, Avenor a réalisé un bénéfice de 227 M$ (3,38 $ par action), comparativement à une perte de 84,9 M$ (0,93 $ par action), un an plus tôt. Ses ventes ont crû de 40 %, à 734,9 M$.

Avenor a effectué la majeure partie des dépenses en capital nécessaires à la modernisation de ses usines de pâtes. Elle devrait dégager des fonds de 1,5 milliard de dollars de son exploitation d'ici deux ans et demi. D'ici la mi-1997, elle n'aura presque plus de dettes, prévoit M. Duncanson. Son action pourrait atteindre 40-45 $ à pareille date en 1996.

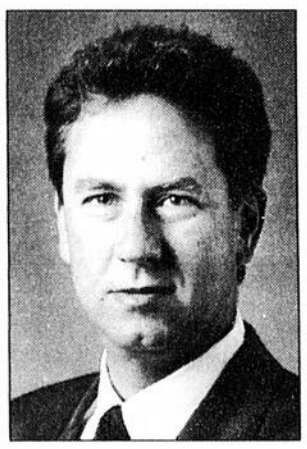
Selon M. Duncanson, Avenor est de plus une cible d'acquisition. Il y a 15 jours, le conseil d'administration a adopté un régime de droits des actionnaires (*poison pill*) destiné à donner plus de temps au conseil pour évaluer des options, s'il y a une offre d'acquisition. En revanche, la vente par CP lui a permis d'assainir son bilan, affaibli à la fin de 1993. Son ratio d'endettement est passé de 53 % à 48 %, grâce à l'élimination instantanée de 1,5 milliard de dettes. Il s'établit à 36 % au 30 juin 1995.

« Avec du recul, le moment de la vente n'était pas idéal. Si le prix du pétrole avait chuté, de pair avec les importants fonds grugés par les produits forestiers, leur bilan se serait détérioré davantage. Il leur fallait obtenir des capitaux afin de se préparer au prochain ralentissement », a affirmé **Stephen Raphael**, de **Lafferty Harwood & Associés**. (DB)

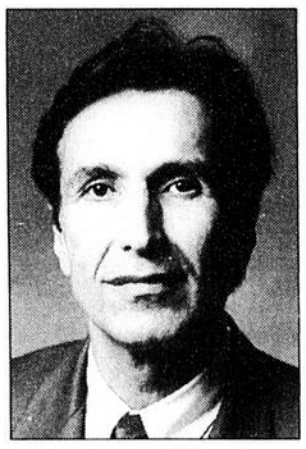
PRATT & WHITNEY CANADA

Pratt & Whitney Canada a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes :

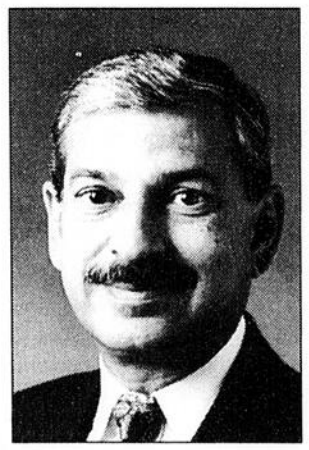
Clifford Dickman, vice-président - Soutien technique et relations client; **Keyvan Fard,** vice-président - Moteurs d'hélicoptères et d'avions de transport régional; **Gordon McArthur Hogg,** vice-président - Ingénierie, intégrité du produit; **Claude Paquette,** vice-président - Matériel et approvisionnement; **Joseph N. Torchetti,** vice-président - Marketing, développement du commerce international; **F. John Wright,** vice-président - Marketing, moteurs d'avions militaires et d'affaires.



Clifford Dickman



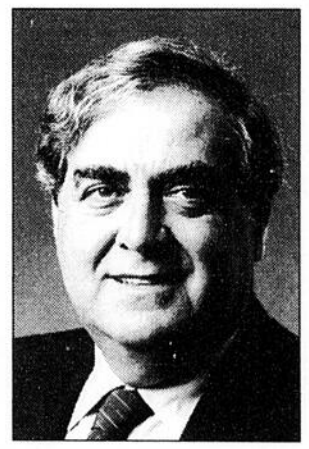
Keyvan Fard



Gordon McArthur Hogg



Claude Paquette



Joseph N. Torchetti



F. John Wright

M. Dickman est titulaire d'un baccalauréat en ingénierie (spécialisé en aéronautique) de l'University of London, en Angleterre, d'une maîtrise en aérodynamique du Cranfield Institute of Technology, en Angleterre et d'une maîtrise en administration des affaires de la Cornell Graduate School of Management, à New York. Il est entré chez Pratt & Whitney Canada en 1979.

M. Fard est titulaire d'un baccalauréat en sciences (spécialisé en génie mécanique) de la Surrey University, en Angleterre. Il est entré chez Pratt & Whitney Canada en 1980.

M. Hogg est titulaire d'un baccalauréat en sciences (spécialisé en génie aéronautique) du Farnborough College, en Angleterre. Il est entré chez Pratt & Whitney Canada en 1969.

M. Paquette est titulaire d'un diplôme en sciences comptables de l'École des Hautes Études Commerciales et a été reçu comptable en management accrédité en 1972. Il est entré chez Pratt & Whitney Canada en 1969.

M. Torchetti est titulaire d'un baccalauréat en génie mécanique et d'une maîtrise en administration des affaires de l'université McGill. Il est entré chez Pratt & Whitney Canada en 1969.

M. Wright est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique du Nova Scotia Technical College. Il est entré chez Pratt & Whitney Canada en 1970.

Pratt & Whitney Canada, filiale de United Technologies Corporation de Hartford (Connecticut), est un chef de file mondial dans la fabrication de moteurs pour l'aviation civile. Son siège social est situé à Longueuil (Québec) et l'entreprise possède également des établissements en Ontario, en Nouvelle-Écosse et en Alberta.

la radiation d'Unitel marquera un point tournant

CANADIEN PACIFIQUE : SOMMAIRES DES POSTES NON RÉCURRENTS (1991-1995)

	M$	par action
1995		
Unitel Communications[1]	(192,5 M$)	(0,56 $)
1994		
United Dominion	87,9 M$	
Marathon	(29,7 M$)	
Total	**(58,2 M$)**	**(0,17 $)**
1993		
Unitel	(203,3 M$)	
Laidlaw	(97,6 M$)	
Marathon	(21,3 M$)	
United Dominion	28,5 M$	
CP Prod. forestiers(PFCP)	(163,3 M$)	
Total	**(457,0 M$)**	**(1,43 $)**
1992		
CP Rail	(291,6 M$)	
Camionnage CP	(60,9 M$)	
Marathon	(22,5 M$)	
United Dominion	(53,4 M$)	
United Dominion et PFCP	(12,5 M$)	
Total	**(440,9 M$)**	**(1,38 $)**
1991		
PFCP	(293,3 M$)	
CP Rail	(143,0 M$)	
PanCanadian	(82,0 M$)	
Marathon	(42,6 M$)	
Laidlaw	(290,8 M$)	
ADT	(101,0 M$)	
United Dominion	19,0 M$	
Autres	(18,2 M$)	
Total	**(908,9 M$)**	**(2,85 $)**
Grand total	**(1 931,1 M$)**	**(6,05 $)**

[1] : estimation

Source : Rossa O'Reilly, Wood Gundy
Tableau : LES AFFAIRES

CANADIEN PACIFIQUE : 10 ANS DE DÉCONGLOMÉRATISATION

	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
Revenus (M$)	7 593[1]	7 253	6 578	8 963	10 070	10 499	11 020	12 016	12 208	15 114	15 128
B.p.a. ($)	0,99-1,72[6]	1,16	(0,60)	(1,50)	(2,97)	1,11	2,35	2,65	2,75	(0,27)	1,14
Valeur comptable ($)	20,10[2]	20,19	18,89	19,72	21,08	24,57	24,57	23,62	21,40	19,28	27,32
Ratio d'endettement[5]	36 %[2]	42 %	50 %	53 %	49 %	35 %	33 %	32 %	38 %	43 %	46 %
Dividende	0,32 $	0,32 $	0,32 $	0,32 $	0,63 $	0,92 $	0,84 $	0,68 $	0,54 $	0,48 $	0,48 $
Effectif moyen	36 000[2]	36 200	39 300	63 300	78 200	72 200	75 600	76 400	85 400	93 800	123 400
Action (clôture)	20,50 $[3]	20,88 $	21,63 $	16,13 $	18,00 $	19,75 $	25,75 $	22,00 $	20,63 $	13,45 $	13,90 $
R.d.a.[4]	7,3 %[2]	6,1 %	(3,1 %)	(7,4 %)	(12,6 %)	4,5 %	9,9 %	11,9 %	13,6 %	(1,4 %)	4,9 %

B.p.a. : bénéfice par action R.d.a. : rendement de l'avoir
[1] : prévisions de John Young, de Richardson Greenshields [2] : au 30 juin 1995
[3] : au 25 octobre 1995 [4] : rendement de l'avoir des actionnaires
[5] : dette totale divisée par le capital (avoir plus dettes) [6] : fourchette de prévisions de 10 analystes.

Tableau : LES AFFAIRES

Les analystes s'attendent à ce que **David O'Brien**, président et chef de l'exploitation de CP, succède à **William Stinson**, à titre de chef de la direction dès 1996.

L'analyste de New York est d'avis que la restructuration amorcée en 1988 ne prend sa forme attendue qu'aujourd'hui. « La récession profonde, l'effondrement du marché immobilier et l'entêtement de CP à vouloir être un acteur en télécommunications ont retardé les bénéfices du recentrage. »

« La direction de CP est maintenant claire. La société entend consacrer ses ressources corporatives aux segments d'activité bénéficiant d'une structure de coûts concurrentielle (pétrole et gaz, charbon, transport maritime) et au segment où les coûts peuvent s'ajuster (transport ferroviaire) », a écrit **Stephen Raphael**, de **Lafferty Harwood et associés**, dans son dernier commentaire.

« La contribution croissante de CP Rail à la rentabilité du groupe devrait permettre à CP de se détacher de sa fourchette de négociation de 13 à 30 $ des 10 dernières années », a écrit **Frederick Larkin**, de **Bunting Warburg**, dans un rapport.

Selon cet analyste, une croissance de 10 % des revenus de transport ferroviaire et une amélioration du ratio d'exploitation de 92,4 % à 84,7 %, en 1997, propulsera la contribution de CP Rail à 265 M$ en 1997. Elle était de 64,3 M$ en 1994.

L'essentiel des gains chez CP Rail proviendra de l'abandon plus rapide de voies non rentables et de la flexibilité des nouveaux contrats de travail, surtout concernant la sécurité d'emploi.

PanCanadian Petroleum, **Fording Coal** et **CP Navigation** sont déjà des leaders de leur industrie respective en termes de coûts. Le levier de rentabilité le plus puissant est CP Rail.

CP Rail, qui est celle qui contribue le plus à l'actif et aux revenus du conglomérat, « n'a pas procuré de rendement acceptable depuis son rendement de l'avoir de 12,5 % en 1988 », a signalé M. Larkin.

Faiblesse à court terme

John Young, de **Richardson Greenshields**, et M. Fisher ont réduit leurs prévisions de bénéfice pour 1995 à 0,99 $-1,10 $ par action, en raison du retard dans les progrès de redressement de CP Rail et en prévision de la stagnation des prix du pétrole et du gaz naturel.

M. Young a signalé que CP aura des fonds autogénérés nets négatifs au cours des deux prochaines années, en raison des importantes dépenses en capital prévues chez CP Rail (1,3 milliard de dollars pour 1995 et 1996).

« Au cours des prochains trimestres, CP ne se comportera pas mieux que le marché. Son titre réagira aux résultats d'exploration de PanCanadian », a écrit M. Fisher dans un rapport. PanCanadian a entrepris des travaux d'exploration à Terre-Neuve. Elle a dévoilé peu d'information à ce jour. La spéculation présage une découverte de taille.

Au cours du trimestre terminé le 30 septembre, CP inscrira une perte non récurrente de 192 M$ (0,56 $ par action) liée à sa filiale à 48 % Unitel : radiation de la valeur comptable résiduelle de 105 M$ et quote-part de 87 M$ du déficit d'Unitel.

« La radiation d'Unitel ne revêt pas d'importance. Il y a longtemps que le marché sait que CP ne veut plus d'Unitel. L'autre solution aurait été d'engloutir plus d'argent dans la société », a expliqué **John Sartz**, de **Bolton Tremblay**, à Toronto.

La radiation de 192 M$ se compare à un avoir des actionnaires de 6,8 milliards et un actif de 16,9 milliards. Néanmoins, elle suit une longue liste de frais non récurrents, dont 1,9 milliard depuis 1991 seulement (voir tableau ci-contre).

En 1988, Canadien Pacifique a notamment acquis 18,8 % de la société de gestion de déchets et de transport de passagers **Laidlaw** (Mtl, *LDM.B*, 11,63 $) pour 499,3 M$ ou 22,19 $ l'action. En 1991, elle a dévalué son placement de 291 M$. Sept ans plus tard, l'action de Laidlaw est inférieure à sa valeur comptable (12,88 $) dans le bilan de CP. Les analystes s'attendent à ce que CP vende son intérêt à un moment opportun.

La « déconglomératisation » de CP depuis 1988 a une feuille de route financière décevante. La société n'a pas choyé ses actionnaires depuis 10 ans. Ses revenus, ses fonds autogénérés, ses bénéfices et ses dividendes ont diminué à un rythme annuel de 9,5 %, de 4,5 % et de 5 %, rapporte **Value Line**. Le rendement de l'avoir des actionnaires moyen a été de 4,6 %. Le *TSE 300* a procuré un rendement annuel composé de 8,9 % pendant cette période.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

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

Afin de se rapprocher de vous et de donner aux entreprises porteuses d'avenir les moyens de réaliser leurs objectifs de croissance, la Caisse de dépôt et placement du Québec a créé cinq nouvelles sociétés d'investissement, rattachées au Groupe Participations Caisse.

Ces cinq sociétés, spécialisées dans des créneaux de marché choisis, s'associent à des entreprises dynamiques et rentables. Soutenues par un conseil d'administration composé de gens d'affaires chevronnés, ces sociétés regroupent des investisseurs d'expérience qui sauront répondre rapidement et efficacement à vos besoins de financement.

Fortes du savoir-faire financier de la Caisse et de son réseau international de relations d'affaires, elles vous permettront de faire le poids quand il s'agira de vous tailler une place dans le monde concurrentiel des affaires.

POUR VOUS DONNER PLUS DE POIDS

GPC
GROUPE PARTICIPATIONS CAISSE

CAPITAL CDPQ - CAPITAL D'AMÉRIQUE CDPQ - CAPITAL COMMUNICATIONS CDPQ - SOFINOV - CAPITAL INTERNATIONAL CDPQ

APRÈS-REER

Lorsque les taux d'intérêt sont bas, la rente est souvent préférable au FERR

ANDRÉ M. MATTE



André Matte est courtier en FERR et en annuités.

Les faibles taux d'intérêt que nous connaissons depuis quelques années ne font que compliquer la décision lorsque vient le temps de choisir entre l'achat d'un FERR (fonds enregistré de revenus de retraite) ou d'une rente, aussi appelée *annuité*.

Cela est particulièrement vrai depuis le 1er janvier 1993, alors que le gouvernement fédéral a modifié les normes des retraits minimums d'un FERR pour les personnes âgées de 71 ans et plus.

Taux de retrait minimums

Comme les taux d'intérêt offerts par les institutions financières sont actuellement inférieurs aux taux de retraits minimums imposés par la *Loi de l'impôt*, ces retraits étant de 7,38 % à 71 ans, de 7,48 % à 72 ans, de 7,59 % à 73 ans, etc., il va de soi que la valeur résiduelle d'un FERR ira en décroissant tant et aussi longtemps que les taux offerts par les institutions financières seront moins élevés que les taux de retrait minimums prescrits par la Loi.

Il est encore possible de choisir les anciennes normes en autant que le conjoint soit moins âgé que le rentier. Dans une telle situation, les avantages sont appréciables. Pour un FERR calculé sur l'âge d'un conjoint âgé de 60 ans, le retrait minimum est de 3,33 %; il est de 4 % à 65 ans et de 5 % à 70 ans, après quoi les nouvelles normes s'appliqueront.

Même avec les faibles taux d'intérêt actuels, la différence entre les taux du marché et les taux de retraits ont pour effet d'augmenter la valeur de rachat du FERR.

Cas vécu

Un retraité, veuf et en bonne santé, âgé de 71 ans, ayant accumulé 100 000 $ dans son REER, se demande s'il doit acheter un FERR ou une rente viagère. Ses revenus sont adéquats et lui permettront de maintenir son niveau de vie pour longtemps à venir. Son taux marginal d'impôt atteint les 50 %. À son décès, ses enfants recevront des sommes substantielles en provenance des valeurs qu'il a accumulées et des polices d'assurance sur la vie.

Au moment de la décision, le taux d'intérêt maximum pour un FERR garanti cinq ans était de 7 %, se traduisant par un revenu mensuel de 621,99 $ la première année, croissant annuellement pour atteindre un sommet de 719,29 $ en l'an 2018, après quoi les retraits minimums devant être payés diminuent de manière substantielle.

Quant à la rente viagère garantie 15 ans, les mensualités étaient de 873,42 $, soit un revenu annuel supérieur au FERR d'environ 3 000 $ la première année, diminuant à un minimum de 1 847,52 $ en 2018. Après cette date, la différence entre les montants payables par la rente et le FERR augmente de manière substantielle, toujours en faveur de la rente.

Voulant comparer un FERR dont les revenus seraient identiques à celui de la rente, on a établi que le capital serait complètement épuisé en 16 ans. Cette option a été rejetée.

Rentier financièrement favorisé par la rente

Après avoir étudié les *pour* et les *contre* du FERR et de la rente, les faits suivants sont ressortis : en tout temps, le rentier était financièrement favorisé par la rente, alors que la valeur marchande du FERR au décès du rentier favorisait les héritiers. En effet, au bout de 10 ans, le revenu cumulatif de la rente se chiffrerait à 104 810,40 $, alors que celui du FERR se situerait à 77 180,40 $ et que la valeur résiduelle du FERR serait nettement supérieure à la valeur escomptée de la rente.

Sachant que les héritiers seraient adéquatement protégés, le rentier a choisi la rente. De cette manière, il profitera d'un revenu supérieur à celui du FERR.

Actuellement, le client négocie avec la compagnie émettrice de la rente pour qu'il lui soit éventuellement possible de convertir cette rente viagère fixe en rente viagère à taux variables. Ce produit est à l'étude par plusieurs compagnies et pourrait voir le jour sous peu. Il a déjà été offert par certaines compagnies d'assurance vie au moment où les taux d'intérêt étaient très élevés. Une décision sera rendue sous peu.

Si la décision est favorable, le client verrait le montant de sa rente augmenter, si les taux d'intérêt sont plus élevés, et diminuer, si les taux d'intérêt sont plus bas au moment du renouvellement de la rente.

LES MEILLEURES RENTES MENSUELLES DISPONIBLES POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 18 OCTOBRE 1995

LES COTES APPARAISSANT DANS LE TABLEAU FLUCTUENT DE JOUR EN JOUR
AU MOMENT D'ACHETER UNE RENTE, IL EST IMPÉRIEUX D'OBTENIR LES COTES LES PLUS RÉCENTES

	Investissement de 25 000 $		Investissement de 50 000 $		Investissement de 100 000 $	
Rente viagère simple	**Compagnie**	**Mensualité**	**Compagnie**	**Mensualité**	**Compagnie**	**Mensualité**
Homme - 60 ans		$		$		$
– garantie 15 ans	Nalaco	187,88	NN Financière	379,70	NN Financière	765,39
– garantie 10 ans	NN Financière	193,85	NN Financière	392,19	NN Financière	790,44
– garantie 5 ans	NN Financière	198,59	NN Financière	401,70	NN Financière	809,51
Homme - 65 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	197,92	Transamérica	400,34	NN Financière	806,51
– garantie 10 ans	Empire	210,40	Empire	422,52	Empire	853,51
– garantie 5 ans	Empire	221,29	Empire	444,39	Empire	897,65
Homme - 71 ans						
– garantie 15 ans	NN Financière	210,33	NN Financière	425,18	NN Financière	856,56
– garantie 10 ans	Empire	231,44	NN Financière	467,03	NN Financière	940,48
– garantie 5 ans	Empire	255,79	Empire	513,68	NN Financière	1 036,60
Femme - 60 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	178,93	Transamérica	362,10	NN Financière	728,11
– garantie 10 ans	Transamérica	182,02	Transamérica	368,07	NN Financière	740,63
– garantie 5 ans	Transamérica	183,78	NN Financière	371,91	NN Financière	748,78
Femme - 65 ans						
– garantie 15 ans	Transamérica	188,96	Transamérica	382,12	NN Financière	768,11
– garantie 10 ans	Empire	195,89	Empire	393,38	Empire	795,11
– garantie 5 ans	Empire	201,70	Empire	405,04	Empire	818,67
Femme - 71 ans						
– garantie 15 ans	Transamérica	202,75	Transamérica	409,76	NN Financière	824,91
– garantie 10 ans	Empire	216,48	Empire	434,73	Empire	877,78
– garantie 5 ans	Empire	230,13	Empire	462,13	Empire	933,22
Rente réversible à 100 %						
Homme et femme 60 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	171,03	NN Financière	345,07	NN Financière	695,97
– garantie 10 ans	Nalaco	171,51	NN Financière	346,10	NN Financière	698,03
– garantie 5 ans	Nalaco	171,51	NN Financière	346,47	NN Financière	698,77
Homme et femme 65 ans						
– garantie 15 ans	Nalaco	180,63	NN Financière	364,35	NN Financière	734,63
– garantie 10 ans	Nalaco	181,82	NN Financière	367,22	NN Financière	740,39
– garantie 5 ans	Nalaco	182,22	NN Financière	368,28	NN Financière	742,50
Homme et femme 71 ans						
– garantie 15 ans	NN Financière	195,26	NN Financière	395,00	NN Financière	796,09
– garantie 10 ans	NN Financière	200,36	NN Financière	405,23	NN Financière	816,60
– garantie 5 ans	Empire	203,00	NN Financière	409,36	NN Financière	824,88
Rente à terme certain à 90 ans						
– durée - 19 ans	Nalaco	201,79	NN Financière	406,55	NN Financière	819,21
– durée - 25 ans	Nalaco	181,15	NN Financière	365,05	NN Financière	736,00
– durée - 30 ans	Nalaco	170,10	NN Financière	343,56	NN Financière	692,92

AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000 $)

LE RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ EST DE 7,000 %

Années du régime	1	5	10	15	20	25	Valeur résiduelle à 90 ans
	$	$	$	$	$	$	$
ÂGE DE 60 ANS Versements annuels minimum	1 689,69	2 231,83	3 166,29	5 245,62	5 486,60	5 729,57	46 995,54
ÂGE DE 65 ANS Versements annuels minimum	2 027,62	2 682,76	4 444,55	4 648,74	4 854,60	5 060,97	39 818,80
ÂGE DE 71 ANS Versements annuels minimum	3 740,96	3 877,66	4 051,95	4 229,24	4 409,69	3 880,20	42 236,78

Compagnies vérifiées:
Aetna, Crown, Empire, Équitable, Great-West, Impériale, Industrielle, Laurier, London, Manu vie, Métropolitaine, Mutuelle du Canada, Nalaco, New York Life, NN Financière, North West, Royale, Souveraine, Standard, Sun Life, Transamérica, Westbury.

Source : Cannex 1-800-387-1269 **Tableau : LES AFFAIRES**

Banque de Montréal

AVIS DE LA DATE DE CLÔTURE DES REGISTRES

AVIS est donné par les présentes, que le 27 novembre 1995 a été fixé à titre de date de clôture des registres en vue de déterminer les actionnaires qui ont le droit de recevoir l'avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal, qui aura lieu le 15 janvier 1996.

DERECK M. JONES
Premier vice-président, secrétaire
et conseil général
Montréal, le 24 octobre 1995

CGI aura le bilan pour appuyer sa stratégie de croissance

Bell et CGI n'ont mis que deux semaines à s'entendre

À peine une quinzaine de jours après le dévoilement de l'entente d'exclusivité pour la vente du **Groupe DMR** (Mtl, *DR.A*, 10,88 $) au manufacturier d'ordinateurs **Amdahl Corp.** (Amex, *AMH*, 9,44 $ US), le président du **Groupe CGI** (Mtl, *GIB.A*, 3,25 $), **Serge Godin**, contacte **Bell Canada**.

Et, comme l'a indiqué **Louis Tanguay**, président et chef de la direction, division des services locaux, de Bell, « ils ont peut-être été les premiers à tenter l'approche, mais nous avons répondu rapidement ».

Précédents

C'est de cette manière que M. Tanguay décrit l'ambiance dans laquelle se sont déroulées les négociations qui ont mené à la prise de participation de Bell Canada au capital de CGI. Ces négociations n'ont duré qu'une quinzaine de jours.

Il faut dire que des précédents, comme l'acquisition de **SHL Systemhouse** (Tor., *SHK*, 17,25 $) par la société de téléphonie **MCI Communications** (Nasdaq, *MCIC*, 24,75 $ US), de même que la surenchère autour du Groupe DMR, sont autant d'éléments qui rapprochent Bell et CGI, observent certains.

C'est une transaction de 18,4 M$ par laquelle Bell acquiert, du trésor, 2,3 M d'actions privilégiées de premier rang, Série I, au prix unitaire de 8 $.

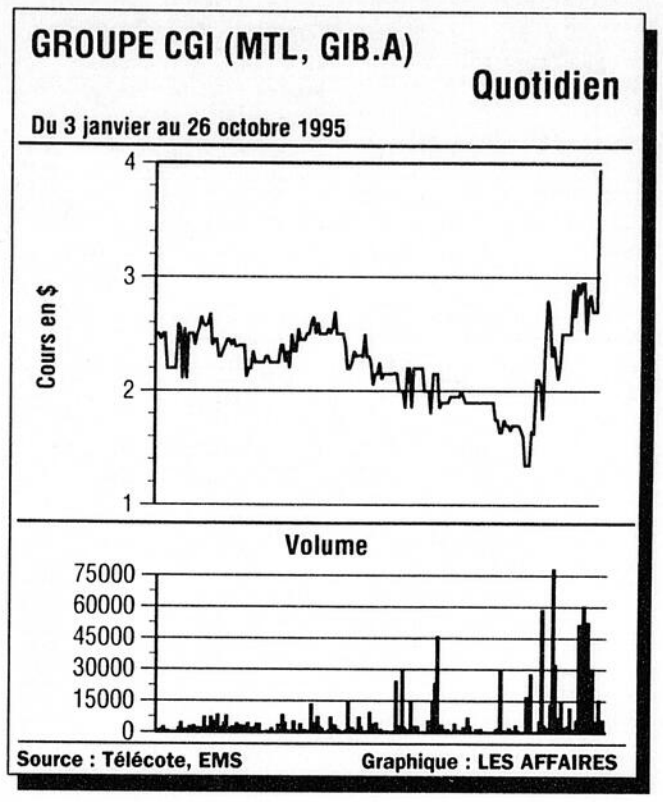
La participation de 26 % au capital ne comporte que 5,98 % des droits de vote. Chacune de ces actions privilégiées confère un vote, comme celles de catégorie A cotées en bourse. Les actions de catégorie B comportent, pour leur part, 10 votes chacune. Les membres de la direction de CGI détiennent ensemble 92 % des votes de la société.

Ces modifications au capital de CGI seront toutefois soumises à l'approbation des actionnaires au cours de la prochaine assemblée annuelle, en janvier 1996.

La surprise

Pour certains observateurs, cette transaction a créé une certaine surprise, dans la mesure où elle n'a pas été conclue avec **Bell Sygma**, la filiale de consultation de Bell.

« Est-ce là un vote de non confiance envers Sygma ? ; y a-t-il d'autres phases dans la transaction faisant en sorte qu'à terme, ce soit elle qui prenne la participation dans CGI ? ; ce pourrait-il qu'un peu plus loin Bell, ou Sygma devienne majoritaire ? » se demande même un observateur.



À ces questions, MM. Tanguay et Godin ont indiqué aux AFFAIRES qu'il n'était aucunement question d'un vote de non-confiance envers Sygma ; les deux entreprise étant déjà partenaires dans certains contrats.

« Au contraire, a renchéri M. Tanguay. Tout au cours des négociations, le président de Sygma a été informé. Du reste, cette transaction ne renferme pas de clauses d'exclusivité avec CGI. Cela nous laisse donc le loisir de choisir divers fournisseurs. C'est bien plus par complémentarité que l'acquisition a été faite. »

Bilan nettement amélioré

Sur le plan financier, CGI gagne énormément de cette affaire. Non seulement son bilan se trouve-t-il nettement amélioré, mais elle gagne un contrat de 13 M$ sur trois ans.

En effet, par cette injection de capital, elle élimine sa dette, tout en réduisant ses frais financiers. M. Godin évalue ces économies à environ 0,10 $ au titre du bénéfice net par action, sur une base annuelle.

La valeur comptable par action de CGI passe de 2,55 $ à un peu plus de 4 $.

Quelques semaines avant l'annonce de cette transaction, le titre de CGI se négociait selon un rapport cours/valeur comptable par action de 0,8 fois.

Aujourd'hui, ce ratio est, à peu de choses près, le même, légèrement au-dessus de 0,8 fois.

Gros contrats d'impartition

Fort de cette injection de capitaux frais, M. Godin s'est dit maintenant en bien meilleure posture pour décrocher de gros contrats d'impartition et également pour procéder à des acquisitions.

Une dizaine d'entreprises retiennent d'ailleurs son attention.

PIERRE DESMARTEAU

ET VOICI CINQ NOMS À VOTRE MESURE

Petites entreprises en croissance
Capital CDPQ
(514) 847-2611

Entreprises de taille moyenne
Capital d'Amérique CDPQ
(514) 847-2612

Entreprises du secteur des communications
Capital Communications CDPQ
(514) 847-2614

Entreprises des secteurs de la technologie de pointe
Sofinov
Société financière d'innovation
(514) 847-2613

Entreprises s'intéressant à un réseau international
Capital International CDPQ
(514) 847-2615

SOCIÉTÉS MEMBRES DU GROUPE PARTICIPATIONS CAISSE (514) 847-2630

La prochaine hausse du prix du papier journal rapportera de gros sous aux papetières québécoises

La hausse de 75 $ US la tonne prévue au 1er février 1996 rapportera beaucoup d'argent à nos fabricants de papier journal.

Pendant que les prix de la plupart des denrées baissent, incluant certaines pâtes et certains papiers, celui du papier journal semble vouloir défier la loi de la gravité.

La semaine dernière, trois compagnies ont annoncé une nouvelle hausse du prix de leur papier journal pour le début de 1996, au grand dam des éditeurs.

D'abord, deux compagnies forestières américaines ont ouvert leur jeu. **Stone Container** (New York, *STO*, 16,50 $ US), de Chicago, a annoncé qu'elle hausserait son prix de liste de 9,7 %, à 905 $ US la tonne, à partir du 1er février 1996. **Weyerhauser** (New York, *WY*, 44,75 $ US), de Tacoma, a, pour sa part, décrété une hausse de 40 $ US, ce qui portera le prix de sa tonne de papier journal à 840 $ US au début de février 1996.

Au Canada, **Fletcher Challenge Canada** (Mtl, *FCC*, 20,75 $) a fait de même : ses clients devront, à cette date, payer 815 $ US la tonne leur papier journal; ils paient présentement 760 $ US.

Des rumeurs veulent que, dans l'est du Canada, **Stone-Consolidated** (Mtl, *SO*, 17,75 $) voudrait également amorcer la nouvelle année du bon pied en haussant de 75 $ US la tonne le prix de son papier journal. Stone est sur le point de devenir le plus important producteur de papier journal au monde une fois conclue l'acquisition de **Rainy River Forest Products** (Mtl, *RRF*, 19,63 $).

Une industrie confiante d'imposer la hausse de prix

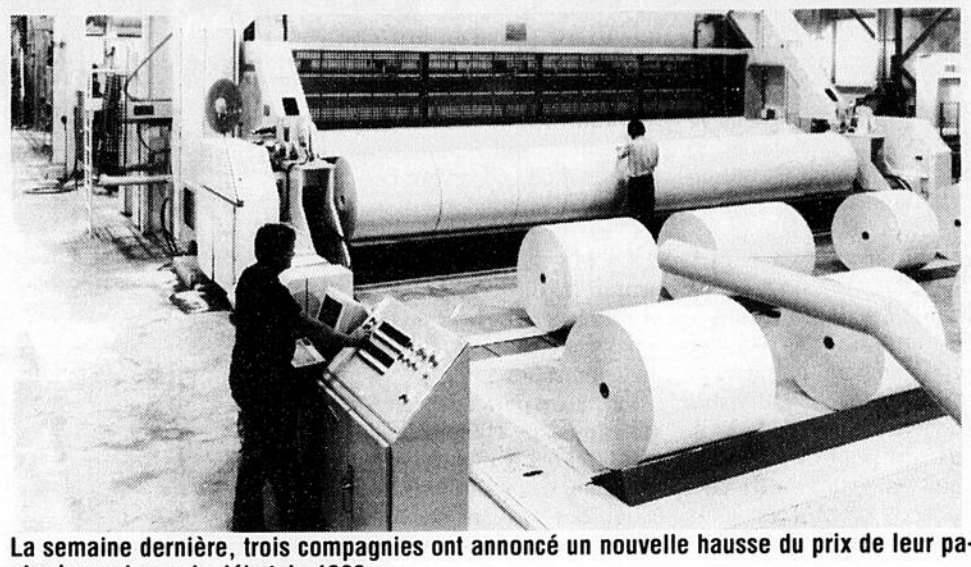
Cette nouvelle hausse de prix n'a pas su impressionner les investisseurs, jusqu'à maintenant du moins. Les cours des actions de plusieurs forestières se trouvent près de leur niveau plancher des 52 dernières semaines. Peut-être ne croient-ils pas que les compagnies parviendront à imposer la nouvelle hausse de prix à des clients de plus en plus récalcitrants ?

Supro Mukherjea, vice-président, marketing, de Stone-Consolidated, ne le croit pas. Il affirme qu'avec cette hausse, son entreprise ne fait que rattraper les prix facturés aux clients d'outre-mer. Au cours des six à huit derniers mois, les étrangers ont payé en moyenne 1 000 $ US la tonne de papier, contre moins de 745 $ US la tonne en Amérique du Nord.

Le vice-président, marketing, de Fletcher Challenge Canada, **David Meyers**, a déclaré à la presse, quelques jours avant l'annonce officielle de la hausse de prix, que sa compagnie pouvait vendre à l'étranger à bien meilleur prix chaque tonne de papier journal ne trouvant pas preneur en Amérique du Nord.

Selon lui, 20 % de la demande du papier journal produit ici provient des clients d'outre-mer, portion qui augmentera régulièrement au cours des cinq prochaines années.

M. Meyers a même averti les analystes que les indices précurseurs traditionnels (niveau des stocks, nombre de jours d'inventaire, etc.) étaient devenus de mauvais baromètres de l'évolution future de la demande et des prix.



La semaine dernière, trois compagnies ont annoncé un nouvelle hausse du prix de leur papier journal pour le début de 1996.

Par exemple, une compagnie comme Fletcher Challenge peut rapidement passer de la production de papier journal à celle d'autres papiers en modifiant deux machines et, du coup, réduire ou accroître de 2 % la capacité totale de production de papier journal en Amérique du Nord.

Aussi, les producteurs de papier journal sont-ils confiants, dans le contexte actuel de la demande mondiale, d'être en mesure de hausser leur prix au moins une fois en 1996.

Jacques Chartrand, gestionnaire de portefeuilles pour la société **Natcan**, demeure sceptique. « Je crois que la prochaine hausse ne passera pas », a-t-il affirmé aux AFFAIRES. Le spécialiste des actions canadiennes estime que la hausse des stocks et la baisse de la consommation des éditeurs joueront un tour aux producteurs de papier journal. Les stocks atteignent 42 à 43 jours actuellement.

Les éditeurs américains diminueront leur consommation de 4 % cette année. Au Canada, l'éditeur **Southam** (Mtl, *STM*, 13,25 $) souligne, dans son plus récent rapport, que sa consommation de papier diminuera de 8 % en 1995.

De gros profits pour nos papetières

Depuis deux semaines, nos papetières annoncent, à tour de rôle, de bons profits. **Donohue** (Mtl, *DHC*, 17,50 $) vient de déclarer un bénéfice net de 64,5 M$ (0,82 $ par action) pour le troisième trimestre.

En raison des dépenses d'amortissement élevées dues aux énormes investissements effectués dans la modernisation et le traitement des affluents des dernières années, les fonds autogénérés dépassent de 50 % et plus les profits nets réalisés.

La nouvelle hausse portera ainsi la rentabilité des forestières de l'Est à des niveaux historiques inégalés. Une fois implantée, la hausse prévue en février 1996 portera le bénéfice trimestriel potentiel de Donohue de 64 M$ (0,82 $ par action) à près de 80 M$ (0,94 $ par action). En supposant qu'elle maintienne la cadence, Donohue sera alors en mesure de réaliser un bénéfice de 300 M$ (3,77 $ par action), sur une base annuelle.

L'est du Canada compte de nombreuses papetières qui, comme Donohue, roulent sur l'or. Stone-Consolidated et Rainy River ont enregistré, depuis le dernier trimestre de 1994, une vive progression de leurs profits trimestriels, allure qui s'est maintenue au troisième trimestre terminé le 30 septembre 1995.

Stone-Consolidated épate tout particulièrement, alors qu'elle a déclaré, pour ce trimestre, un bénéfice net de 0,81 $ par action, contre 0,55 $ par action pour le trimestre précédent.

Si la nouvelle hausse tient, cette compagnie sera en mesure de réaliser, à partir du deuxième trimestre de 1996, un bénéfice trimestriel de l'ordre de 1 $ par action.

Rainy River Forest Products, dont les résultats du dernier trimestre sont aussi très bons, atteindra également le cap du bénéfice net de 1 $ par action par trimestre. Cela signifie qu'une fois les deux entreprises fusionnées, la nouvelle entité, **Corporation Stone-Consolidated**, sera en mesure de générer un bénéfice net de l'ordre de 4 $ par action sur une base annuelle.

L'action de Quno : la moins chère du groupe

Quno (Mtl, *QNO*, 26,75 $), papetière de Baie-Comeau, fait aussi des affaires d'or. Les résultats de son troisième trimestre ont été

→

SGS

SGS Canada Inc.



Rémi Arsenault, ing., M.B.A.

Monsieur Roger Young, président et chef de la direction de SGS Canada Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Rémi Arsenault au poste de vice-président, Opérations, Est du Canada.

À ce titre, monsieur Arsenault a la responsabilité de gérer et de développer les services d'inspection, de surveillance et de laboratoires multidisciplinaires du Groupe SGS, tant en Ontario qu'au Québec et dans les Maritimes.

Président de l'Ordre des ingénieurs du Québec de 1984 à 1986, monsieur Arsenault a occupé divers postes de direction au sein de grandes entreprises manufacturières et de génie-conseil, au cours des dernières années.

L'activité principale du Groupe SGS consiste à assurer des services d'inspection, de surveillance et d'analyse dans le commerce et le transport de produits agricoles, miniers, pétroliers et pétrochimiques, de biens de consommation et d'équipements industriels. Ces services sont destinés à faciliter la rapidité et le bon déroulement des transactions, tant nationales qu'internationales.

Le Groupe SGS est la plus grande organisation mondiale dans le domaine de l'inspection, de la vérification et de l'analyse. Présent dans plus de 140 pays, il compte plus de 1 200 bureaux, 321 laboratoires et près de 33 000 employés. Les bureaux de monsieur Arsenault sont situés au 11000 A, rue Sherbrooke est, à Montréal-Est.

Téléphone: (514) 645 - 8754.

LACHENAIE • LA PLAINE • TERREBONNE

UN NOUVEAU MONDE...
DE PROSPÉRITÉ ET DE DÉVELOPPEMENT



Réseau routier neuf et performant
Coûts d'implantation parmi les plus bas sur le marché
Main-d'oeuvre jeune, stable et stimulée par le défi de la concurrence
Tout cela dans un cadre de vie exceptionnel
À PROXIMITÉ DE MONTRÉAL

ÉTABLIR SON ENTREPRISE DANS LA RÉGION DES MOULINS
C'EST CHOISIR DE GRANDIR

SORDEM
SOCIÉTÉ RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES MOULINS

(514) 477•6464

exceptionnels. Son bénéfice net par action est passé de 0,68 $, au deuxième trimestre, à 1,06 $, au troisième trimestre, sur une base diluée. Avec ses quelque 815 000 tonnes de papier journal produites par année, la hausse du prix du papier de février prochain se traduira par un profit net additionnel de 21 M$ avant impôts.

Cela représente un ajout de près de 0,45 $ par action au bénéfice net trimestriel. À partir du deuxième trimestre de 1996, cette papetière sera en mesure de réaliser un bénéfice net par action de plus de 5 $ sur une base annuelle.

John Johnson, analyste de **Richardson Greenshields**, considère que, présentement, l'action de Quno s'avère le titre le plus sous-évalué du secteur au Canada. Avec des fonds autogénérés prévus de 175 M$ en 1995 et de 250 M$ en 1996, la compagnie aura remboursé la totalité de sa dette d'ici à un peu plus d'un an. De plus, l'éditeur américain **Tribune Corp.** (Mtl, *TRB*, 63 $ US) a fait part de son intention de vendre son bloc de contrôle dans l'entreprise. Quno devient ainsi une cible potentielle d'acquisition. M. Johnson estime que le cours de l'action pourrait grimper à 37 $ d'ici 12 mois.

Abitibi-Price intéresse les Américains

Le géant **Abitibi-Price** (Mtl, *A*, 21,63 $), avec une production annuelle de 1 856 000 tonnes de papier journal, profitera également largement de cette nouvelle hausse de prix. Des investisseurs américains accumulent régulièrement les actions de l'entreprise. Par l'entremise de ses fonds mutuels **Tiger Management** et **Panther Management**, **Julian Robertson** détient déjà plus de 10 % des actions en circulation d'Abitibi-Price.

Un autre groupe d'investisseurs américains a pris une participation de 5,2 % dans la compagnie.

La firme **First Call**, de Toronto, prévoit un bénéfice net de 3,96 $ par action pour 1996. Cela ne tient pas compte de la nouvelle hausse du prix du papier journal, qui ajoutera près de 0,33 $ au bénéfice net trimestriel par action de la compagnie. Un autre analyste, dont on ne peut mentionner le nom, prévoit un bénéfice net de près de 5 $ par action en 1996 pour Abitibi-Price.

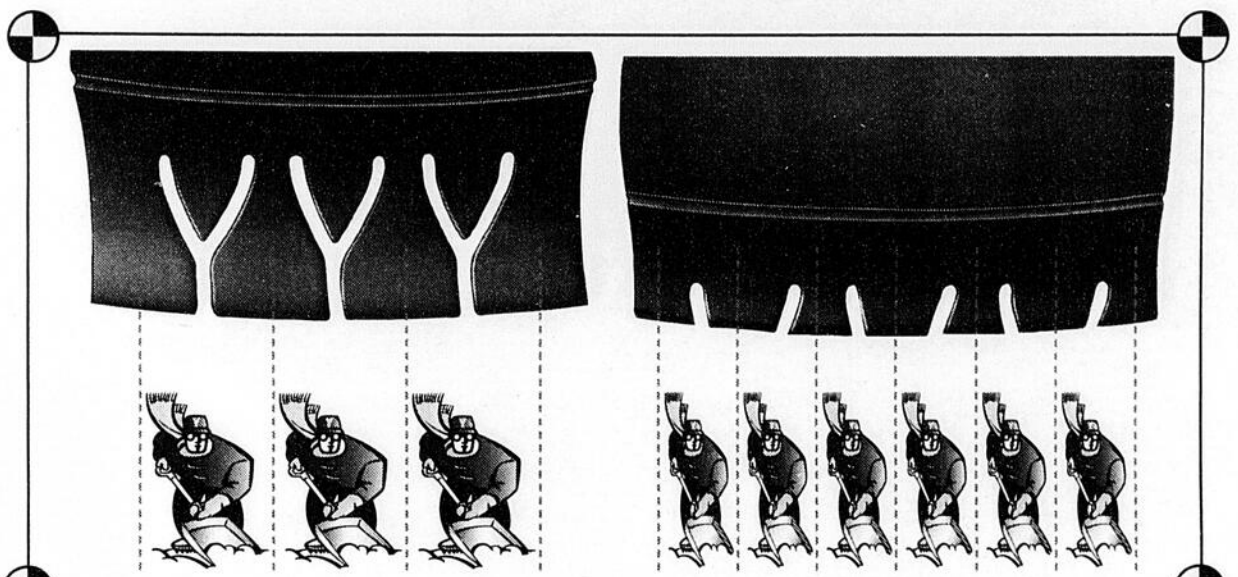
Les **Produits forestiers Alliance** (Mtl, *AAC*, 15 $) et **Avenor** (Mtl, *AVR*, 26,75 $) sont deux autres firmes québécoises qui profiteront largement de la prochaine hausse du papier journal.

CLAUDE CHIASSON

LE PNEU HIVER MICHELIN ALPIN

FALLAIT Y PENSER!

Les lamelles en forme de "Y" du Michelin Alpin: une innovation majeure!
Ce pneu hiver révolutionnaire procure une adhérence absolue sur route enneigée ou glacée, hiver après hiver, et ce, pendant toute la durée du pneu.



Les lamelles en Y se dédoublent en s'usant pour une traction qui ne perd jamais son mordant.

Le révolutionnaire Michelin Alpin reste pleinement efficace même après 50% d'usure.



* POUR TERMES ET CONDITIONS, VOIR LE CERTIFICAT DU PLAN DE PROTECTION

Le Michelin Alpin est maintenant disponible dans la plupart des dimensions populaires.

Passez dès aujourd'hui chez votre revendeur Michelin.

MICHELIN®

PARCE QUE LES PNEUS, C'EST IMPORTANT®

Or : accalmie avant la tempête

Le marché de l'or est demeuré très calme au cours des deux ou trois derniers mois, tranquillité qui précède souvent des moments houleux.

Le prix de l'or est confiné dans une fourchette de 380 $ US à 385 $ US l'once depuis août 1995, après avoir atteint un plancher de 376,75 $ US l'once en février jusqu'à un sommet de 396,95 $ US en juin.

« Le prix n'a pas bougé beaucoup depuis quelque temps. Cependant, je suis plus positif que négatif pour le marché. Mon prix cible est de 400 $ US l'once au début de 1996 », a déclaré **Paul Carmel**, analyste des titres aurifères chez **Bunting Warburg**.

Selon **Gilles Couturier**, économiste principal, métaux précieux, chez **Ressources naturelles Canada**, la croissance économique modérée, le faible taux d'inflation et le climat politique mondial relativement stable contribueront à maintenir le prix de l'or au niveau actuel d'ici à la fin de l'année.

« En 1996, le prix devrait se maintenir autour de 385 $ US l'once. Pour le moyen terme, l'effet combiné de la hausse de la demande de produits aurifères et de la faible croissance de la production devrait raffermir le prix », a expliqué M. Couturier aux AFFAIRES.

Michael Metz, stratège en chef chez **Oppenheimer & Co.**, de New York, prévoit, pour sa part, une hausse imminente du prix de l'or. Ce n'est pas la reprise de l'inflation qui sera la bougie d'allumage, mais la relation entre l'offre et la demande.

En effet, les perspectives de la mise en place de l'**Union monétaire européenne**, dans le cadre du traité de *Maastrich*, se détériorent, de sorte que la liquidation des réserves d'or par les banques centrales n'est plus requise, soutient M. Metz. De plus, selon M. Metz, l'énorme stimulation monétaire en cours au Japon et en Allemagne, de même qu'un retournement possible de l'économie de la Russie, auront un impact à la hausse sur le prix des matières premières et probablement de l'or.

John Ing, de **Maison Placements Canada**, est d'avis que les occasions d'achat dans le marché aurifère se présentent souvent lorsque le pessimisme est élevé et que les investisseurs ont renoncé à y investir.

John Lydall, analyste minier chez **First Marathon Securities**, pense que la direction la plus probable du prix de l'or à court terme est de 395 $ US l'once, soit l'extrémité supérieure de la fourchette de prix dans laquelle le métal jaune fluctue depuis deux ans.

L'analyste trouve intrigant le fait que le prix de l'or est demeuré stable, en dollars américains, en dépit de la baisse du dollar par rapport au yen japonais. Par contre, le prix de l'or est passé d'environ 32 500 yens à près de 40 000 yens l'once durant la même période.

« Il serait bizarre de constater une hausse de l'investissement dans l'or hors de l'Amérique du Nord, résultant en une hausse de prix, en même temps que la valeur du dollar américain remonte », a soutenu M. Lydall.

Plusieurs façons d'acheter de l'or

L'achat d'actions de producteurs constitue la façon la plus courante et la plus pratique d'investir dans l'or, mais pas nécessairement la plus facile. Le choix d'un titre gagnant nécessite du temps, de l'expérience et un peu de chance.

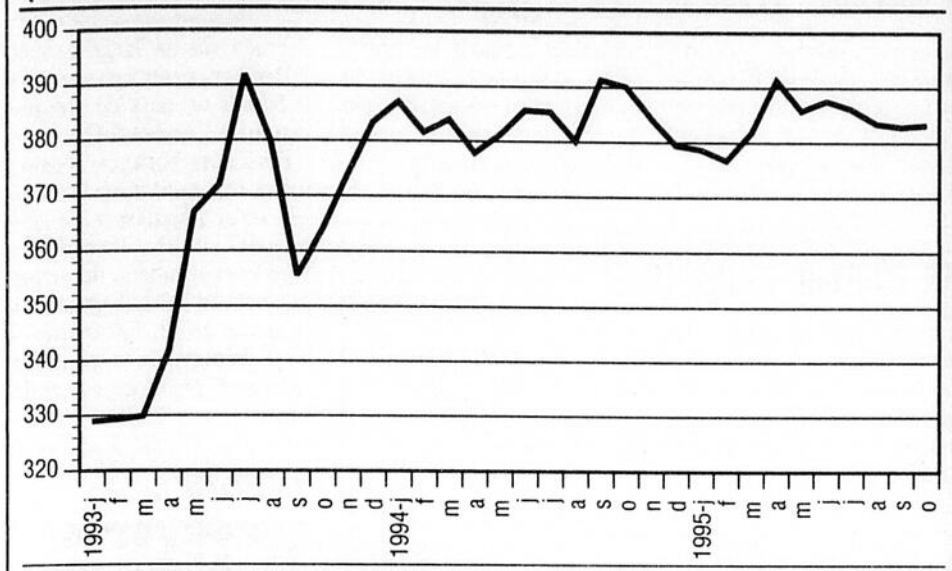
Il est souvent préférable, pour un néophyte, d'acheter des parts d'un fonds commun aurifère. Les gestionnaires répartissent l'actif en lingots ou en titres de producteurs, selon les perspectives du marché, et effectuent normalement un choix minutieux de titres. La diversification sur plusieurs compagnies répartit le risque.

L'achat d'or sous forme de lingots, de monnaies, de certificats, d'options, ou de contrats à terme est habituellement la façon la plus simple d'investir dans l'or. Toutefois, les frais inhérents aux transactions grugent une partie des profits et parfois même du capital.

Le lingot d'or est disponible en plusieurs formats, de la plaquette d'un gramme (il



PRIX MENSUELS MOYENS DE L'OR DE 1993 À 1995 (en $ US/once)



Source : London Bullion Market Association — Graphique : LES AFFAIRES

y a 31,15 grammes par once d'or *troy*) à 1 000 grammes, au lingot londonien standard de 100 et 400 onces.

Les lingots vendus ont une pureté de 99,9 % et sont estampillés du nom du raffineur. Le prix est fixé à Londres.

Toutefois, une prime substantielle (jusqu'à 20 $ pour une plaquette d'une demi-once) est exigée pour les petits formats, reflétant le coût additionnel de fabrication. La prime est payable à l'achat, mais pas à la vente.

À la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 27,25 $), l'une des rares institutions bancaires à s'occuper activement du commerce de l'or au Québec, la plus petite quantité mise en marché est l'once d'or.

Selon **Tony Tagliabiacci**, principal agent de fiducie à la Scotia, la commission sur un achat d'or inférieur à 5 000 $ est de 1/4 de 1 %, avec un minimum de 5 $. La commission sur un achat supérieur à 5 000 $ est de 1/8 de 1 %, minimum de 10 $.

À cela viennent s'ajouter 10 $ l'once de frais de fabrication et 0,50 $ l'once pour l'expédition. Pour l'entreposage par la Banque, le cas échéant, il additionne des frais de 25 $ par année ou 3/8 de 1 % de la valeur totale. Des frais d'expertise de la qualité peuvent être également imputés si l'acheteur n'a pas gardé son reçu ou si l'or provient d'une source non vérifiable.

Au Québec, aucune taxe n'est exigée sur l'achat ou la vente de lingots et sur la feuille d'érable, une monnaie d'or, si sa pureté approche les 24 carats (100 %). Les monnaies d'or étrangères peuvent être taxées, selon leur provenance, parce que la pureté est souvent moindre. Toutefois, selon le livre *Investing in Gold, How to Own it, How To Profit from It*, édité par *The Financial Post*, les lingots et les monnaies d'or sont considérés comme un bien en capital par le fisc, donc soumis à l'impôt sur les gains en capital, s'il y a lieu.

Comme l'or ne rapporte pas d'intérêt et de dividendes, l'intérêt payé sur les emprunts pour acheter de l'or n'est pas déductible pour fins d'impôts. Il vaut mieux alors restructurer son avoir de façon à acheter l'or avec son propre capital, puis d'emprunter avec l'or en garantie pour les autres placements de façon à pouvoir déduire les intérêts.

Le jeudi 26 octobre, l'once d'or se vendait 385 $ US l'once. En ajoutant la commission, les frais d'expédition et de fabrication, l'acheteur aurait déboursé 400,50 $ US pour l'achat d'une once d'or à la Banque.

« Nous suggérons à nos clients de prendre des certificats d'or. Il n'y a alors pas de frais de fabrication et d'expédition. Seules les commissions s'appliquent et des frais de garde de 5 $ par année sont demandés », a expliqué M. Tagliabiacci aux AFFAIRES.

Les commissions sur les certificats sont de 1/4 de 1 % pour les montants inférieurs à 5 000 $ et de 1/8 de 1 % pour les valeurs supérieures. Le certificat est un papier garantissant au porteur la possession d'une quantité déterminée d'or.

Il n'y a toutefois aucun lingot dans les voûtes de la Banque qui sont identifiés au porteur du certificat. Il a droit à une quantité de la masse d'or contenue dans les voûtes. Il faut donc que l'émetteur du certificat d'or soit d'une solidité financière à toute épreuve.

À sa demande, le porteur de certificat peut obtenir la quantité d'or garantie par le certificat, ou le revendre à la Banque au cours du marché, moins les commissions et les frais de garde.

Les options et les contrats à terme sur l'or sont également des instruments pour investir dans l'or accompagnés, au choix de l'investisseur, d'un dangereux levier financier. Ces instruments sont négociés sur les parquets boursiers.

Le contrat à terme d'or est un engagement de livrer ou de recevoir une quantité précise d'or à une date et à un prix déterminés.

Le contrat peut être échangé en tout temps avant la date d'expiration, le prix variant en fonction du prix de l'or, du temps à écouler et des taux d'intérêt.

Sur le **Commodity Exchange**, de New York (Comex), chaque contrat porte sur 100 onces d'or. Le mercredi 25 octobre, le contrat de décembre 1995 s'échangeait à 384,50 $ US l'once, soit 38 450 $ US. En général, on demande un comptant de 10 % de la valeur du contrat à l'échéance en dépôt. Si le prix de l'or baisse, l'acheteur devra ajouter des fonds nécessaires pour garantir 110 % du paiement requis à l'échéance.

Le prix au comptant à Londres était de 382,50 $ US l'once. Le prix généralement plus élevé du contrat à terme, appelé le *contango*, reflète les coût des intérêts, de l'entreposage et des assurances encourus pour conserver l'or jusqu'à l'expiration.

À la différence des contrats à terme, l'option ne requiert pas la livraison physique de l'or. L'option est le droit d'acheter ou de vendre, mais non l'obligation d'une certaine quantité d'or à une date et à un prix déterminés. Au Comex, le contrat d'options pour 100 onces d'or est relié au contrat à terme.

FRANÇOIS RIVERIN

POURQUOI ATTENDRE LES SOLDES QUAND VOUS POUVEZ ACHETER AU PRIX DE GROS

OUI MESSIEURS

LA CONCURRENCE NE NOUS FAIT PAS PEUR COMPAREZ NOS PRIX

Avec les prix pratiqués dans les boutiques et magasins qui vendent des vêtements faits en FRANCE et en ITALIE

	Prix CLUB 402
Le costume 100% pure laine vierge fait en ITALIE et GRIFFÉ	**299 $ à 450 $**
Le blazer 100% pure laine vierge fait en ITALIE et GRIFFÉ	**295 $**
Le pantalon 100% pure laine vierge doublé jusqu'aux genoux, fait en ITALIE et GRIFFÉ	**125 $**
La chemise Club-Paris 100% coton ou mélange faite en FRANCE et GRIFFÉE	**70 $**
La cravate 100% pure soie crêpe de Chine, faite en ITALIE et GRIFFÉE	**40 $**

Etc... Etc. Qui dit mieux?

Club 402-HOMME

1118, rue Sainte-Catherine O., Suite 200
Montréal (Québec) H3B 1H5 **tél.: (514) 861-3636**
Lundi au vendredi 9h30 à 18h — samedi 10h à 16h

SÉMINAIRES DISNAT

EN COLLABORATION AVEC

DECISION PLUS

Découvrez sur écran géant des titres pleins de potentiel !

Mercredi, 8 novembre	**Chicoutimi**, Hôtel Days, 250, boul. des Saguenéens
Mercredi, 15 novembre	**Hull**, Holiday Inn Crowne Plaza, 2, rue Montcalm
Mercredi, 22 novembre	**Montréal**, Hôtel Delta, 475, Président-Kennedy
Mercredi, 29 novembre	**Sherbrooke**, Hôtel Delta, 2685, rue King Ouest

Conférencier invité, M. Michel Carignan, président de DECISION PLUS et chroniqueur au journal Le Devoir. Une soirée où vous apprendrez une méthode profitable d'investissement. De plus, démonstration du logiciel d'analyse graphique VISION.

COTE 100

Comment profiter des tendances de l'an 2000 ?

Lundi, 6 novembre	**Québec**, Hôtel des Gouverneurs, 3030, boul. Laurier
Mardi, 7 novembre	**Chicoutimi**, Hôtel Days, 250, boul. des Saguenéens
Mardi, 14 novembre	**Laval**, Hôtel Sheraton Inn, 2440, autoroute des Laurentides
Mardi, 21 novembre	**Montréal**, Hôtel Delta, 475, Président-Kennedy
Lundi, 27 novembre	**Trois-Rivières**, Hôtel Le Baron, 3600, boul. Royal
Mardi, 28 novembre	**Sherbrooke**, Hôtel Delta, 2685, rue King Ouest

Conférencier invité, M. Guy Le Blanc, président et éditeur de la lettre COTE 100, gestionnaire des fonds COTE 100 et auteur du livre «La bourse ou la vie».

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

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

Entrée gratuite

Disnat
Une division de Valeurs mobilières Desjardins Inc.

Acier : les producteurs canadiens se plaignent de *dumping*

Les producteurs canadiens de laminés plats préparent une plainte au gouvernement fédéral concernant le prétendu *dumping* des États-Unis et de la Russie. C'est ce que révèle **Stelco** (Tor., *STE.A*, 5,63 $), un des principaux producteurs canadiens d'acier, dans son rapport transmis aux actionnaires pour le trimestre terminé le 30 septembre 1995. « Des exportateurs de bobines d'acier laminé à chaud semblent déterminés à vendre leurs produits à n'importe que prix au pays dans le but de soutenir leur production intérieure. Cette situation donne souvent lieu à des ventes en bas du prix coûtant, ce qui constitue en soi une pratique commerciale déloyale », selon Stelco.

De janvier à la fin de juillet 1995, les importations d'acier en provenance des États-Unis ont totalisé 1,45 M de tonnes courtes, comparativement à 1,09 M pour la même période de l'an dernier, selon les statistiques compilées par l'**Association canadienne des producteurs d'acier**. Ces importations représentent environ 17,5 % de la consommation apparente du Canada, comparativement à 13,9 % l'an dernier. Pendant ce temps, les exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis ont diminué de 3,9 % de la consommation apparente du pays en 1994 à 3,8 % en 1995. Stelco ajoute que le fléchissement de la demande, les niveaux élevés des stocks des clients et un niveau inacceptable des importations continuent d'exercer une influence néfaste sur les perspectives du marché et sur la réalisation des prix dans le cas des laminés plats.

Stelco a dégagé des profits de 24 M$ (0,23 $ par action), sur des revenus de 694 M$, au troisième trimestre de 1995, comparativement à un bénéfice de 50 M$ (0,48 $ par action), l'an dernier, sur des revenus de 719 M$. Après neuf mois, les profits atteignent 111 M$ (1,06 $ par action), sur des revenus de 2 213 M$, comparativement à des profits de 56 M$ (0,57 $ par action), sur des revenus de 2 161 M$ l'an dernier.

Plus faible demande de la potasse au troisième trimestre

Potash Corp. of Saskatchewan (Tor., *POT*, 91 $) a signalé un retrait des commandes de potasse de la Chine au troisième trimestre, ce qui a eu une influence négative sur ses résultats. La compagnie s'attend à une reprise des achats de la Chine au quatrième trimestre. La Chine a déjà effectué d'importants achats au cours des premiers six mois de l'année. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 27-10-95	Fermeture 20-10-95	Var. %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,74	0,73	1,37
Argent ($ US l'once)	5,40	5,33	1,31
Cuivre ($ US la lb)	1,27	1,25	1,60
Nickel ($ US la lb)	3,97	3,57	11,20
Or ($ US l'once)	382,60	381,85	0,20
Platine ($ US l'once)	405,50	410,90	- 1,31
Zinc ($ US la lb)	0,46	0,43	6,98
Indice CRB	241,45	242,31	- 0,35
Indice Dow Jones (à terme)	148,40	148,86	- 0,31
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	17,53	17,38	0,86
Brent (Mer du Nord)	16,24	15,70	3,44
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	320,00	325,00	- 1,54
Prix composés			
Toronto $ CA	280,42	282,65	- 0,79
Columbus $ US	266,67	267,31	- 0,24

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	déc.	5,32	5,37	- 0,93
	mars	5,39	5,44	- 0,92
Cuivre ($ US la livre)	déc.	1,24	1,23	0,81
	mars	1,20	1,20	0
Or ($ US l'once)	déc.	383,90	384,10	- 0,05
	fév.	385,90	386,10	- 0,05
Platine ($ US l'once)	jan.	405,50	409,90	- 1,07
	avril	405,80	409,90	-1,00
Café C ($ US la livre)	déc.	1,23	1,25	- 1,60
	mars	1,20	1,23	- 2,44
Coton 2 ($ US la livre)	déc.	0,84	0,83	1,20
	mars	0,83	0,84	- 1,19
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	10,53	10,67	- 1,31
	mai	10,42	10,59	- 1,61

1 : London Metal Exchange
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Novéder : décision de mise en production en janvier 1996 pour Nugget Pond

Novéder et les **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*, 2,85 $), son partenaire (60 % de participation) et exploitant du projet *Nugget Pond*, à Terre-Neuve, en sont maintenant rendus à l'étape finale de l'étude de faisabilité. La décision de mise en production devrait suivre en janvier 1996. En gros, les résultats des travaux d'exploration ont dépassé les prévisions, tant par la teneur du minerai et sa continuité, que par le volume et la résistance de la roche encaissante.

Les tests métallurgiques effectués sur un large échantillon en vrac ont permis d'établir un taux de récupération de l'or de 95 %.

Plusieurs forages souterrains ont confirmé la forte teneur et l'épaisseur de certaines zones. Parmi les meilleurs résultats, on relève 4,2 mètres à 36,58 grammes la tonne en or, 8,0 mètres à 49,9 grammes la tonne et 2,7 mètres à 28,37 grammes la tonne.

Vauquelin à la Baie-James

Les **Mines Vauquelin** (Mtl, *VAQ.A*, 0,35 $) ont signé une entente avec les **Ressources minières Augyva** (Mtl, *AUV*, 0,07 $) par laquelle Vauquelin peut acquérir une participation de 50 % dans la propriété *Radisson*, située à 86 km au sud du village de Radisson, au Québec.

La propriété couvre 768 hectares et chevauche un contact volcano-sédimentaire cisaillé sur plus de 25 km. Juste au nord de la propriété se retrouve le gîte chromifère d'Augyva. (FR)

Procoloro acquiert 75 % de La Arenosa

Les **Ressources Procoloro** (Mtl, *PCH*, 1,59 $) ont acquis une participation indivise de 75 % dans la propriété minière *La Arenosa*, située dans la région aurifère de Segovia-Remedias, dans le département d'Antioquia, en Colombie.

Les vendeurs recevront 1,1 M d'actions de Procoloro, dont 600 000 à la signature de l'entente et 500 000 au commencement du programme d'exploration qui suivra.

Procoloro a reçu tous les permis requis du gouvernement de la Colombie.

La nouvelle propriété est située entre celle de *Santa Isobel* et celle de *Valejo*, des concessions appartenant à 51 % et 95 % respectivement à Procoloro.

Des mineurs indépendants sont à l'oeuvre depuis longtemps sur la propriété, ayant exposé une veine de quartz de deux mètres de largeur, contenant de la pyrite et de la galène en quantité notable.

Des échantillons choisis prélevés le long de cette veine ont donné des teneurs de 22 grammes la tonne, 27 grammes et 62 grammes la tonne en or.

La faille qui accompagne la veine s'étend sur deux kilomètres. (FR)

Ste-Geneviève découvre un indice de cuivre à Sept-Îles

Les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 0,60 $) ont découvert quatre indices de métaux usuels contenant du cuivre à des teneurs variant entre 2 et 7 %, ainsi que des indices de nickel, zinc cobalt et argent.

La propriété, qui couvre 3 760 hectares, est située à 100 km au nord-est de Sept-Îles, au sud de la propriété de **Soquem** et **Iron Ore**, où un programme d'exploration de 4 M$ a été effectué tout récemment. (FR)

Brex récolte quelques indices d'or au Nevada

Exploration Brex (Mtl, *BX*, 1,04 $) a prélevé plusieurs échantillons contenant de l'or et de l'argent sur ses projets *Delano* et *Parc Canyon*, au Nevada. Sur Delano, des échantillons ont donné jusqu'à 0,203 once d'or la tonne. Sur Parc Canyon, un échantillon a titré 0,116 once d'or la tonne et 57 onces d'argent la tonne. Brex a obtenu récemment un financement de **Sprott Securities**, de Toronto, pour la réalisation de ses travaux d'exploration au Nevada. (FR)

Sirios : découverte d'indices d'or à la Baie-James

Les **Ressources Sirios** ont découvert huit indices d'or répartis sur une distance de 25 km sur leur propriété *Lac Escale*, située à 75 km au sud-est de *LG-4*, à la Baie-James, au Québec. La propriété couvre 185 km² de territoire inexploré avant l'arrivée de Sirios.

GéoNova cède sa participation au Burkina Faso

GéoNova Explorations (Mtl, *GNE*, 0,25 $) a cédé sa participation dans la propriété *Titao*, au Burkina Faso, aux **Ressources Incanore** en échange d'une redevance de 1,5 % sur le produit net de fonderie provenant de tout minerai extrait de la propriété.

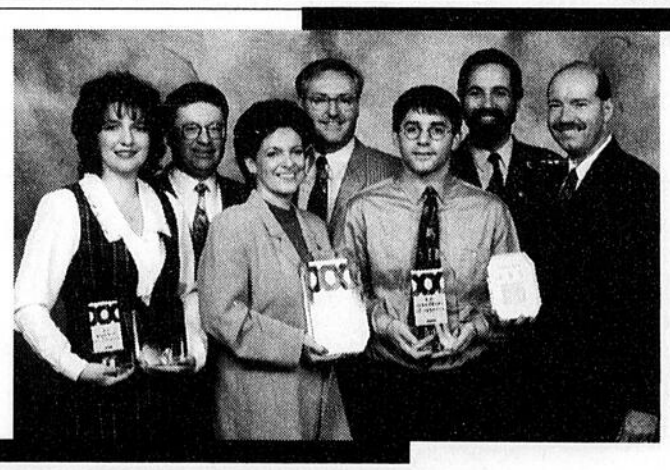
Incanore pourra racheter 1 % de la redevance à un prix variant entre 500 000 $ et 1 M$, selon le moment de l'exercice du droit. Le solde (0,5 %) demeurera négociable en tout temps.

FRANÇOIS RIVERIN

L'Association Québécoise de la Franchise

FÉLICITE LES LAURÉATS DU CONCOURS MAILLON D'OR

commandité par Gaz Métropolitain



On aperçoit, dans l'ordre habituel,
madame Kim Hughes de Maxicolor Coiffure Place Versailles, Montréal, Maillon de Bronze et Innovation
monsieur Michel Gagnon, président de l'A.Q.F.,
madame Jocelyne Gaudette et monsieur Marcel Robert de Valentine, Tracy, Maillon d'Or,
monsieur Denis Larue, La Crémière, Ste-Foy, Maillon d'Argent,
monsieur Daniel Paillé, ministre de l'Industrie et du Commerce
ainsi que monsieur Jacques Grégoire, La Cage aux Sports, Sherbrooke, Maillon Implication locale.

Membre FCPE

« On disait qu'aucun être humain ne pouvait franchir un mille en moins de quatre minutes. »

Gérald Perron aime courir. Il est conseiller en placement chez Nesbitt Burns. Et comme tout athlète qui se respecte, il aime gagner. Mais quand il a dû faire sa part dans la fusion qui a permis la création de Nesbitt Burns, le sport était le dernier de ses soucis. « J'y ai bien pensé une fois ou deux », dit-il avec une pointe d'ironie.

Il était fier des gens avec lesquels il travaillait, fier de leur réputation. Une fusion signifiait un grand changement et, à un tel niveau d'excellence, il semblait impossible que le changement soit une bonne chose. Il semblait impossible de faire mieux.

Les débuts ont été difficiles. De nouvelles personnes et même de nouvelles façons de travailler. Mais un coureur ne s'arrête pas quand la course devient difficile. Il baisse le regard et se concentre, non pas sur l'arrivée, mais sur la foulée suivante. Jusqu'à ce que chaque foulée soit une victoire.

Il y a quelques mois, Gérald a levé les yeux. Et ce qu'il a vu l'a émerveillé. Loin de compromettre son aptitude à offrir un service hors pair à ses clients, l'équipe dont il faisait partie était meilleure que jamais. Elle avait l'une des qualités que les clients apprécient au même titre que l'aptitude à prendre de bonnes décisions de placement: l'intégrité. Cette équipe avait accès aux meilleurs services de recherche que le secteur du placement ait jamais connus. Et elle était en tête de son secteur sur bien des plans: part de marché, opérations, revenus. Et tout cela s'était produit pendant la première année, celle qui devait être la plus difficile.



« Les défaitistes ont eu tort... regardez ce que nous avons fait! »

Certains coureurs ne vivent que pour courir. Certains courent pour vivre. Gérald court pour gagner. Et il a réussi en cette première année de l'entreprise Nesbitt Burns. Il est fier de lui et encore plus fier de son équipe. Et nous sommes fiers de Gérald. Mais il n'y pense pas aujourd'hui, un an plus tard. Il pense déjà à la prochaine course.

« Je pense à ce que nous pouvons faire d'autre maintenant », dit-il.

NESBITT BURNS
Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal
SAVOIR *c'est* POUVOIR

Membre FCPE

Le rendement chute de moitié par rapport au deuxième trimestre

Caisse de retraite équilibrée médiane : rendement de 2,1 % au troisième trimestre

Au troisième trimestre, la caisse de retraite équilibrée médiane a procuré un rendement de 2,1 %. C'est moins de la moitié du rendement du trimestre précédent, révèle l'enquête trimestrielle de **SEI Services financiers**.

Au 30 septembre, la caisse équilibrée médiane avait 38 % de son portefeuille en actions canadiennes, 17,6 % en actions étrangères, 39,4 % en obligations et 4,4 % d'encaisse. Depuis le 1er juillet, la caisse médiane a accru son allocation en actions de 0,1 % et celle en obligations, de 0,5 %.

Au dernier trimestre, tout comme au cours des cinq dernières années terminées le 30 septembre, la catégorie d'actif la plus rentable a été celle des actions étrangères représentées par l'*Indice mondial Morgan Stanley*. En fait, c'est le *Standard & Poor's 500* qui procure les meilleurs rendements : 5,5 % au troisième trimestre et 24,2 % pour les neuf premiers mois de l'année, en dollars canadiens.

À titre comparatif, l'indice *EAEO* (Europe, Australie, Extrême-Orient) s'est apprécié de 1,9 % au troisième trimestre et de 2,3 % au cours des neuf premiers mois de 1995, en dollars canadiens.

« Il fallait surpondérer le S&P 500 pour bien faire, cette année. Or, la majorité des gestionnaires avaient misé sur le marché canadien au début de l'année », a déclaré **Gilles Lamarche**, conseiller principal de SEI, à Montréal.

Rendements inférieurs aux marchés

Au troisième trimestre, 62 % des portefeuilles d'actions ont obtenu un rendement inférieur à l'indice *TSE 300* de la **Bourse de Toronto** (0,6 %).

Le portefeuille d'actions canadiennes médian a affiché un rendement de 0,3 %, de moitié inférieur au rendement du TSE 300.

Les portefeuilles d'actions du premier quartile ont réalisé un rendement de 1 %, 0,4 % de plus que le TSE 300 (0,6 %). Les titres à petite capitalisation expliquent ce rendement additionnel. Le *TSE 200*, composé des 200 plus petites sociétés du TSE 300, a présenté un rendement de 1,4 %, l'indice des titres à petite capitalisation **Nesbitt Burns**, de 2,1 %, et celui de **Wood Gundy**, de 2,9 %, au troisième trimestre.

Quelque 80 % des portefeuilles d'obligations ont moins bien fait que le rendement de l'*Indice obligataire universel ScotiaMcLeod* (SMU) (3 %), au troisième trimestre. Le portefeuille médian d'obligations a réalisé un rendement de 2,8 % au troisième trimestre. Même les portefeuilles d'obligations du premier quartile ont procuré un rendement inférieur au SMU.

Pour les neuf premiers mois de l'année, les obligations canadiennes ont mieux fait que toute autre catégorie d'actif, avec un rendement de 14,2 %.

Les rendements présentés par SEI sont bruts, avant les frais et les honoraires de gestion.

LES AFFAIRES publient trimestriellement l'évaluation de la performance des caisses de retraite canadiennes de SEI, afin de fournir un outil de référence et de comparaison aux comités de gestion des caisses de retraite privées, des régimes d'épargne-retraite collectifs et des caisses communes d'organismes professionnels.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RENDEMENTS[1] COMPARATIFS DES CAISSES DE RETRAITE CANADIENNES (au 30 septembre 1995)

	trimestre	9 mois	1 an	3 ans[2]	5 ans[2]
CAISSES ÉQUILIBRÉES					
25e centile	2,5	12,7	13,2	12,5	13,4
médiane	2,1	11,8	11,7	11,9	12,9
75e centile	1,7	11,0	10,3	11,4	12,4
ACTIONS CANADIENNES					
25e centile	1,0	11,4	10,5	15,1	12,0
médiane	0,3	9,3	7,5	13,7	11,1
75e centile	- 0,5	6,5	3,5	12,6	10,0
TSE 300/RANG	0,6/38e	9,4/50e	6,5/58e	14,0/43e	10,7/60e
ACTIONS ÉTRANGÈRES					
25e centile	6,4	22,2	26,9	18,0	20,8
médiane	4,5	16,3	18,6	16,1	18,8
75e centile	3,2	8,9	9,3	14,2	17,5
INDICE MORGAN STANLEY[3]/RANG	3,5/70e	10,7/67e	14,9/64e	16,8/41e	16,3/85e
OBLIGATIONS					
25e centile	2,9	14,7	15,1	10,1	13,9
médiane	2,8	14,3	14,7	9,7	13,4
75e centile	2,1	13,6	14,3	9,2	12,9
INDICE SCOTIAMcLEOD/RANG	3,0/20e	14,2/54e	14,4/69e	9,5/60e	13,1/67e
MARCHÉ MONÉTAIRE					
25e centile	1,8	5,7	7,3	6,3	7,8
médiane	1,7	5,4	6,9	6,0	7,4
75e centile	1,6	4,9	6,4	5,9	7,2

1 : rendements bruts annuels avant les frais
2 : taux de rendement annualisés
3 : rendements convertis en dollars canadiens

Source : SEI Services financiers **Tableau : LES AFFAIRES**

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



LES VOYAGEURS AVISÉS NOUS LAISSENT LEURS CLÉS !

Partez l'esprit tranquille en économisant temps et argent. C'est facile : vous n'avez qu'à conduire votre auto à l'endroit désigné pour le service de valet à l'aéroport de Dorval. Remettez vos clefs à l'un de nos distingués et courtois valets. Il s'occupera de votre véhicule et s'assurera qu'il sera à la porte, à votre retour.

Tout ceci pour un tarif fixe de 9 $ plus des frais quotidiens de 9,75 $. Les principales cartes de crédit sont acceptées.

Téléphone : Montréal (514) 633-3440 Canada 1 800 474-3440

3$ ***Soyez avisé ! Utilisez le service de valet à Dorval et économisez 3 $.*** 3$

À l'approche de l'hiver, c'est payer bien peu pour votre confort. Remettez simplement ce bon au valet lorsqu'il vous rendra votre auto. Le rabais s'applique au tarif de base de 9 $. Ce bon est valide jusqu'au 15 décembre 1995.

Le rabais est valide pour les visites de deux heures et plus seulement. Aucune valeur d'échange en argent. Un bon par visite.

AÉROPORTS DE MONTRÉAL

L'AUTOROUTE DE L'INFORMATION
Convergence du droit et de la technologie

JOURNÉE INFORMATIQUE & DROIT
Vendredi 10 novembre 1995 de 8h à 19h
Hôtel Le Reine Élizabeth, 900, René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec)

L'autoroute de l'information introduit des enjeux importants pour la communauté juridique. L'internet, la technologie et les aspects juridiques seront abordés en trois volets.

Si vous ne devez assister qu'à un seul colloque cette année, ne manquez pas celui-ci.

Parmi les conférenciers invités:
Professeur David Johnston, *Université McGill*
Président du comité consultatif sur l'autoroute de l'information
Me Francis Fox
Membre du comité consultatif sur l'autoroute de l'information
Me Claude Brunet
Membre du comité consultatif sur l'autoroute de l'information

AQDIJ
ASSOCIATION QUÉBÉCOISE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INFORMATION JURIDIQUE

Inscription:
Membre AQDIJ-FIQ-ABDM-ALA ***170,93 $***
Non-membre ***256.40 $***
Étudiant ***56,98 $***
Le prix de l'inscription comprend les taxes, le déjeuner et les pauses-café.

Information et inscription: téléphone: (514) 593-6040
télécopieur: (514) 593-2908
E-mail: aqdij@crdp.droit.umontreal.ca
L'AQDIJ sur le WWW: http://www.droit.umontreal.ca/aqdij

Great-West élargit son offre de fonds communs

La **Great-West, Compagnie d'assurance-vie** (Tor., *GWO*, 25,50 $) offrira des fonds communs de placement gérés par la **Corporation financière Mackenzie** (Mtl, *MKF*, 10,50 $), la **Société de gestion AGF** (Mtl, *AGF.PR.B*, 15,75 $), **Sceptre Investment Counsel** (Tor., *SZ.A*, 71,50 $) et **Beutel Goodman & Co.**

Ces sociétés fourniront à la Great-West des services de gestion de placement pour 16 nouveaux fonds distincts que les 300 représentants de la Great-West vendront à partir du 1er janvier 1996. Ces ententes portent à 29 le nombre de fonds communs distincts de la Great-West.

La société d'assurance se plie ainsi aux pressions de ses clients et de sa force de vente pour l'accès à un plus grand choix d'objectifs de placement et de styles de gestion.

L'ajout de ces conseillers lui permet d'offrir des fonds spécialisés : ressources naturelles, titres à faible capitalisation, etc.

Classés séparément dans les cotes des fonds, les fonds *distincts* ou *autonomes* (*segregated*) sont offerts par les compagnies d'assurance. L'une de leur particularités est d'offrir une garantie du capital au décès.

La Great-West a déjà signé une entente similaire pour ses fonds internationaux avec la firme américaine **Putnam Investments**, de Boston.

Putnam gère un fonds d'actions internationales et un fonds d'obligations internationales pour Great-West.

La filiale de gestion de placement de la Great-West, **GWL Investment Management**, sera responsable de la direction générale et de la gestion globale des nouveaux fonds.

Les analystes prévoient que sa société soeur, le **Groupe Investors** (Mtl, *IGI*, 16,25 $), étendra également la gamme de ses produits à des fonds de concurrents.

Le Groupe Investors est la plus importante société de fonds communs de placement au Canada : elle a un actif de 18,8 milliards de dollars.

Contraints à vendre des produits Investors exclusivement, plusieurs représentants ont quitté le groupe de services financiers intégrés, au cours de la dernière année. Les 3 200 représentants d'Investors vendent une famille de 26 fonds.

La Great-West et le Groupe Investors sont des filiales de la **Corporation financière Power** (Mtl, *PWF*, 29,13 $). (DB)

Mackenzie lance deux nouveaux portefeuilles *Star*

La **Corporation financière Mackenzie** (Mtl, *MKF*, 10,50 $) a lancé deux nouveaux portefeuilles de fonds d'actions pour son programme de répartition stratégique de l'actif *Star*.

Le système informatique bâtit un portefeuille à l'aide des fonds **Mackenzie, Universal, Industrial** et **Ivy** en calculant le rapport risque-rendement à l'aide d'un questionnaire.

Plusieurs courtiers gèrent eux-mêmes les titres de revenus fixes de leurs clients et veulent le programme d'allocation d'actif de fonds pour la portion en actions de leurs portefeuilles.

Depuis son lancement en janvier 1995, *Star* s'est avéré un outil de mise en marché efficace.

Il a accumulé un actif de 270 M$ dans 12 portefeuilles.

« Quelque 80 % de l'argent constitue de nouvelles entrées de fonds », a déclaré **Jean Bubendorff**, de Mackenzie.

Mis au point par **Garmaise Investment Technologies**, *Star* fait appel à une technique d'optimisation pour bâtir et suivre à long terme la répartition de l'actif de portefeuilles de fonds. Leur rendement pour les huit premiers mois de l'année varient de 6,5 % pour le portefeuille équilibré de croissance et de revenu admissible au REER à 11 % pour le portefeuille international équilibré de croissance et de revenu en dollars américains.

Il ne fait pas de répartition entre les différents fonds selon la conjoncture et les taux. Star offre quatre niveaux de risque en fonction du rendement espéré de chaque catégorie d'actif, de la volatilité passée des fonds et du degré de corrélation entre eux.

Le portefeuille croissance maximale-actions (REER) fait appel à quatre fonds d'actions canadiennes de style différents et à trois fonds d'actions étrangères pour le 20 % permis à l'étranger.

Le portefeuille croissance maximale-actions étrangères choisit parmi les différents fonds internationaux de Mackenzie et les styles de gestion.

Star coûte un dixième de 1 % par année, jusqu'à concurrence de 100 $. (DB)

Fusion des fonds Mutuelle et Strata

La **Mutuelle Diversico** et les **Fonds communs de placement Strata** fusionnent et consolident certains de leurs fonds.

Les 16 fonds Mutuelle totalisent 1,6 milliard de dollars. Les huit fonds Strata cumulent un actif de 121 M$.

La famille combinée comptera 13 fonds. Les fonds Strata seront dissous dans les fonds Mutuelle similaires.

Mutuelle profite de cette consolidation pour fusionner trois de ses propres fonds. **Mutuelle Diversifond 25** et **Mutuelle Diversifond 55** fusionneront avec **Mutuelle Diversifonds 40**.

Le **Fonds Mutuelle indice canadien** fusionnera avec **Mutuelle Varifonds**.

La fusion des fonds suit de quelques mois le mariage de leurs sociétés mères, **La Mutuelle du Canada, compagnie d'assurance sur la vie** et la **Prudentielle d'Angleterre, Compagnie d'assurance-vie (Canada)**. (DB)



PME

Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

Maintenant en kiosque



À lire ce mois-ci :

Autodiagnostic
Serez-vous encore en affaires dans cinq ans?
Pour le savoir, PME vous propose de répondre à un questionnaire qui vous donnera l'heure juste.

Développement régional
Tous pour un!
En se regroupant, les entreprises peuvent faire de grandes choses pour leur coin de pays. Trois expériences, Mont-Laurier, Sept-Îles et Trois-Pistoles, en témoignent.

Efficacité énergétique
Pour que le courant passe
Vouloir réduire sa facture d'énergie, c'est bien! Pour faire encore mieux, il faut mobiliser tout son personnel.

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 27 octobre 1995

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réèr; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation); (Y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 $. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %
ABC FUNDS		
Fully-Mgd(ydr)	7.03	—
Fund-Value(ydr)	10.04	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(yr)	10.00	—
Obligations(yr)	**10.39**	**+.03**
Équilibré(yr)	10.21	-1.27
ADMAX REGENT GROUP		
A.Amér Rend(i)	5.62	-3.37
A.Can Rend(ir)	6.04	-2.56
A.Crois Amr Sél(i)	5.40	-2.20
A.Crois Can Sél(ir)	5.04	-2.22
A.Glo Sant(i)	8.45	-1.08
A.Rep Actifs(ir)	11.75	-2.32
R.Coréen(i)	**13.51**	**+.53**
R.Dragon 888(i)	7.54	-.95
R.Europa(i)	10.04	-.19
R.Intl(i)	6.07	-.93
R.Mond Rev(ir)	**12.78**	**+.22**
R.Nippon(i)	10.79	-1.94
R.Tigre(I)	**12.92**	**+.91**
AGF C$ SERIES A		
Act Mond(li)	6.04	-.17
Actions Can(lir)	10.94	-2.50
Actions Crois(lir)	18.10	-3.83
Allemagne(li)	18.64	-2.36
Cap Ressources(lir)	7.29	-1.35
Crois & Rev(lir)	14.30	-.90
Crois Amér(li)	**12.63**	**+.48**
Crois Asia(li)	14.88	-.73
Crois Euro(li)	8.89	-.67
Dir Chine(li)	7.40	-.27
Japon(li)	4.79	-3.62
Mond ObiGouv(li)	**10.74**	**+1.80**
Oblig Can(lir)	5.10	-.58
Res Can(lir)	13.54	-4.24
Rev ÇT Intl(II)	**10.66**	**+.66**
Rev Élevé(lir)	9.67	-1.02
Revenu US(II)	**10.69**	**+1.62**
Spécial(li)	10.97	-1.44
Strat Inc(lir)	**9.80**	**+1.87**
AGF C$ SERIES B		
Act Mond(gi)	6.02	-.33
Actions Can(gir)	10.88	-2.51
Actions Crois(gir)	18.01	-3.79
Allemagne(gi)	18.58	-2.36
Crois & Rev(gir)	14.23	-.91
Crois Amér(gi)	**12.56**	**+.48**
Crois Asia(gi)	14.80	-.74
Crois Euro(gi)	8.81	-.79
Dir Chine(gi)	7.33	-.27
Japon(gi)	4.76	-3.64
Mond ObiGouv(gi)	**10.73**	**+1.80**
Oblig Can(gir)	5.10	-.58
Res Can(gir)	13.47	-4.26
Rev ÇT Intl(gi)	**10.56**	**+.67**
Rev Élevé(gir)	9.66	-1.02
Revenu US(gi)	**10.69**	**+1.62**
Spéciale(gi)	10.91	-1.45
Strat Inc(gir)	**9.79**	**+1.77**
AGF C$ SERIES C		
Act Crois(ir)	18.03	-3.79
Act Mond(i)	6.03	-.17
Actions Can(ir)	10.91	-2.50
Allemagne(i)	18.56	-2.37
Crois & Rev(ir)	14.19	-.98
Crois Amér(i)	**12.54**	**+.48**
Crois Asia(i)	14.84	-.74
Crois Euro(i)	8.84	-.67
Dir Chine(i)	7.31	-.27
Japon(i)	4.76	-3.64
Mond ObiGouv(i)	**10.72**	**+1.80**
Oblig Can(ir)	5.09	-.59
Res Can(ir)	13.52	-4.25
Rev ÇT Intl(i)	**10.62**	**+.57**
Rev Élevé(ir)	9.64	-1.03
Revenu US(i)	**10.67**	**+1.43**
Spéciale(i)	10.92	-1.36
Strategic Inc(ir)	**9.79**	**+1.98**
AGF U$ SERIES A		
Act Mond(li)	4.41	-1.56
Allemagne(li)	13.61	-3.68
Crois Amér(li)	9.22	-.97
Crois Asia(li)	10.86	-2.16
Crois Euro(li)	6.49	-2.11
Dir Chine(li)	5.40	-1.64
Japon(li)	3.49	-5.16
Mond ObiGouv(li)	**7.84**	**+.38**
Rev CT Intl(li)	7.78	-.77
Revenu US(li)	**7.80**	**+.13**
Spéciale(li)	8.01	-2.79
AGF U$ SERIES B		
Act Mond(gi)	4.40	-1.57
Allemagne(gi)	13.57	-3.69
Crois Amér(gi)	9.17	-.97
Crois Asia(gi)	10.80	-2.17
Crois Euro(gi)	6.43	-2.28
Dir Chine(gi)	5.35	-1.65
Japon(gi)	3.47	-5.19
Mond ObiGouv(gi)	**7.83**	**+.38**
Rev CT Intl(gi)	7.70	-.90
Revenu US(gi)	**7.80**	**+.13**
Spéciale(gi)	7.96	-2.81
AGF U$ SERIES C		
Act Mond(i)	4.40	-1.57
Allemagne(i)	13.55	-3.76
Crois Amér(i)	9.15	-.97
Crois Asia(i)	10.83	-2.17
Crois Euro(i)	6.45	-2.12
Dir Chine(i)	5.34	-1.66
Japon(i)	3.47	-4.93
Mond ObiGouv(I)	**7.83**	**+.38**
Rev CT Intl(i)	7.75	-.90
Revenu US(i)	7.79	—
Spéciale(i)	7.97	-2.80
AGF GESTION		
Allemagne C$ M	18.85	-2.33
Allemagne M U$	13.76	-3.71
AIC GROUP		
Avantageux(ir)	23.70	-3.38
Divers Cda(ir)	11.28	-3.18
Marché Nouv(i)	7.89	-1.38
Valeur(i)	20.47	-2.06
World Equity(i)	10.49	-2.15
ALTAMIRA		
Act Euro(i)	11.91	-.33
Actions(ir)	28.39	-2.27
AltaFund(ir)	16.48	-1.14
Amér Gr Soc(i)	14.56	-.14
Amér Sélect(i)	24.39	-2.28
Asie-Pacif(I)	**13.79**	**+1.47**
Capital(ir)	13.33	-1.26
Crois SpÇc(ir)	13.88	-3.48
Divers Mond(i)	11.92	-.91
Dividendes(ir)	2.48	-1.98
Découv Mond(i)	4.04	-2.18
Équilibré(ir)	13.51	-.59
Mét Préc&Strat(ir)	5.59	-5.25
Obl État CT(ir)	**5.51**	**+.18**
Obl Haut Rend(i)	5.10	-.39
Oblig Mond(ir)	**10.16**	**+1.09**
Obligations(ir)	**13.06**	**+.08**
Occas Japon(i)	4.12	-3.51
Reprise(ir)	10.79	-3.66
Ressources(ir)	12.38	-3.43
Rev CT Glo(ir)	**11.71**	**+1.47**
Rev&Crois(ir)	6.47	-2.12
Revenu(ir)	**7.62**	**+.13**
Science & Tech(i)	**5.23**	**+1.95**
AMI PRIVATE CAPITAL		
Equity(ydr)	12.78	-3.20
Income(ydr)	9.71	-1.95
Optimix(ydr)	12.29	-2.16
A.P.P.Q.(n)		
Équilibré(yr)	13.25	-1.06
ATLAS (FONDS)		
Actions Mond(i)	13.21	-.68
Amér GrndCap C$(i)	**19.11**	**+.42**
Amér GrndCap U$(i)	13.94	-1.13
Can GrndCap(ir)	11.96	-2.13
Crois ÉmergCan(ir)	11.67	-3.63
Divers Can(ir)	10.18	-1.17
Équil Amér C$(i)	12.81	-.08
Équil Amér U$(i)	9.35	-1.58
Équilibré(ir)	10.82	-.55
Géré Terme C$(yi)	**13.69**	**+.29**
Géré Terme U$(yi)	10.02	-1.86
Obl Can HtRend(ir)	10.60	-.09
Oblig Can(ir)	9.97	-.30
Occas Amér C$(i)	11.23	-1.32
Occas Amér U$(i)	8.20	-2.73
Rend Amér C$(i)	**10.49**	**+.29**
Rend Amér U$(i)	7.65	-1.29
Rend ÉmergCan(ir)	9.00	-5.06
Rende Can(ir)	10.08	-2.89
ValÉmerg Am C$(i)	10.54	-1.31
ValÉmerg Am U$(i)	7.69	-2.78
AZURA(n)		
Conservateur(yi)	9.88	-.40
Croissance(yi)	9.75	-.91
Équilibré(yi)	9.83	-.51
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALÉNA(d)	9.07	-3.16
CP AmérCrois(d)	**13.22**	**+.59**
CP Crois can(dr)	10.36	-2.08
CP Ext Orient(d)	10.10	-.01
CP Hypothèque(dr)	**12.17**	**+.11**
CP Jap Crois(d)	8.77	-3.13
CP Mrch Dév(d)	8.17	-2.33
CP Obligltl(d)	**10.82**	**+1.22**
CP Ressources(dr)	9.46	-1.46
CP Revenu Div(dr)	10.41	-1.98
CP Sp Crois(dr)	8.88	-3.48
FC Allocation(dr)	11.36	-1.54
FC Bond(dr)	11.39	-.94
FC Equ Index(dr)	12.45	-2.27
FC Intl Gth(d)	14.21	-1.78
PC Eur Crois(d)	**10.51**	**+.11**
BANQUE HONGKONG		
Actions(dr)	13.44	-2.22
Américains(d)	10.38	-.96
Crois Asiatique(d)	10.98	-.11
Crois Euro(d)	**11.08**	**+.97**
Équilibré(dr)	12.51	-1.07
Faile Cap(dr)	9.35	-3.60
Hypothécaire(ydr)	**11.05**	**+.13**
Nouv Marchés(d)	8.06	-.31
Oblig Cdn(dr)	10.91	-.28
Oblig Intl(d)	**10.79**	**+2.21**
Revenu Div(dr)	10.33	-2.73
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibré(ydr)	10.76	-.98
Obligations(ydr)	10.26	-1.14
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(li)	8.48	-.96
Act Can(lir)	11.88	-1.43
Act Intls(li)	6.09	-2.01
Équilibré(lir)	11.77	-.96
Pet Cap(lir)	5.00	-5.41
Revenu(lir)	10.51	-.29
BISSETT		
Amer Equity(yd)	22.83	-.09
Bond(ydr)	11.78	-1.01
Cdn Equity(ydr)	22.00	-2.87
Dividend(yd)	12.41	-2.67
Multinational(yd)	11.54	-.52
Retirement(ydr)	12.77	-1.54
Small Cap(ydr)	19.91	-4.09
BNP (CDA) FONDS		
Actions(ydr)	31.60	-1.42
BPI CAPITAL MANAGEMENT		
Act Amér(i)	6.99	-.85
Act Cdn(ir)	6.57	-3.52
Act Intl(i)	6.91	-1.99
Act Mondials(i)	16.70	-.77
Amér Soc Pét(i)	22.38	-2.10
Can Équil(ir)	4.63	-2.11
Can Oblig(ir)	5.00	-.20
Mond Immobil(i)	9.72	-.51
RER Mond Equil(ir)	13.67	-2.08
RER Mond Oblig(ir)	10.61	-.38
RER N.A. Equil(ir)	5.45	-1.80
Ressour Can(ir)	16.56	-5.59
Revenus(ir)	9.44	-2.48
Soc Pét Can(ir)	8.16	-3.20
Soc Pét Mond(i)	15.70	-1.51
BPI CAPITAL MANAGEMENT(n)		
Cdn Opp RSP(ir)	16.41	-2.61
Glo Opp(i)	11.90	-.92
BULLOCK (FONDS)		
Accrois A(lir)	3.58	-3.76
Accrois B(gir)	3.55	-3.53
Accrois C(ir)	3.56	-3.78
Accrois D(ir)	3.59	-3.49
Amr A U$(li)	17.38	-2.58
Amr D U$(i)	17.39	-2.58
Américain A(li)	23.81	-1.16
Américain B(gi)	23.77	-1.16
Américain C(i)	23.70	-1.17
Américain D(i)	23.82	-1.16
Canadien(ir)	7.29	-1.88
DynAsiat A(li)	10.26	-.39
DynAsiat B(gi)	10.17	-.39
DynAsiat C(i)	10.19	-.49
Euro Init A(li)	11.64	-.68
Euro Init B(gi)	11.62	-.68
Euro Init C(i)	11.60	-.68
MrchsProm A(li)	9.28	-1.69
MrchsProm B(gi)	9.24	-1.60
MrchsProm C(i)	9.32	-1.69
ObligGlo A(li)	**10.37**	**+1.57**
ObligGlo B(gi)	**10.33**	**+1.57**
ObligGlo C(i)	**10.34**	**+1.57**
OptimaxUS A(li)	11.48	-.43
OptimaxUS B(gi)	11.44	-.44
OptimaxUS C(i)	11.37	-.44
StratPlac A(lir)	11.75	-1.01
StratPlac B(gir)	11.66	-1.02
StratPlac C(ir)	11.65	-1.10
StratPlac D(ir)	11.78	-1.01
CAMAF(n)		
Camaf(ydr)	10.65	-1.11
CANADA TRUST		
Ev Act Itl(d)	19.92	-.80
Ev Act SpÇc(dr)	16.50	-3.68
Ev Act US(d)	16.52	-.12
Ev AmeriGth(dr)	12.96	-.99
Ev AsiaGth(dr)	8.98	-3.44
Ev Balanced(dr)	14.38	-.28
Ev Bond(dr)	**11.28**	**+.18**
Ev EmergMkts(d)	10.01	-.99
Ev EuroGth(dr)	9.17	-1.50
Ev Hypo(dr)	**60.17**	**+.05**
Ev Nord AmÇr(d)	33.11	-.84
Ev Obl Itl(dr)	**10.88**	**+1.12**
Ev Rev Div(dr)	10.69	-1.84
Ev Stock(dr)	14.42	-2.17
CHOU ASSOCIATES		
Associates(li)	34.48	-.72
RRSP(lir)	11.69	-2.34
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine(i)	8.50	-5.03
Américain(i)	9.18	-.65
Crois Can(ir)	6.47	-1.67
Équil Can(ir)	6.76	-1.17
Équil Intl(i)	11.49	-.35
Européen(i)	5.69	-1.56
Marchés Nouv(i)	6.99	-3.05
Mondial(i)	8.78	-2.12
Nouv Asiatiques(i)	9.51	-.83
Oblig Can(ir)	**5.25**	**+.77**
Oblig Mondiales(i)	**5.24**	**+.19**
Pacifique(i)	15.92	-1.12
RER Act Mond(ir)	5.04	-2.33
RER Équil Intl(ir)	11.60	-.17
RER Obl Mond(ir)	**5.32**	**+.19**
Rev Nouv Monde(i)	9.67	-1.63
Revenu Can(ir)	10.82	-.82
sect Am Latine(i)	7.52	-5.05
sect Américain(i)	8.55	-.70
sect Can(i)	5.38	-1.65
sect Crt-Terme(i)	7.05	—
sect Européen(i)	5.84	-1.52
sect Mondial(i)	9.80	-2.10
sect Mrch Nouv(i)	6.11	-3.02
sect Nouv Asia(i)	9.28	-.85
sect Pacifique(i)	10.89	-1.09
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$(i)	6.24	-5.60
Américain U$(i)	6.74	-1.32
Équil Intl U$(i)	8.43	-1.06
Européen U$(i)	4.18	-2.11
MarchésNouv U$(i)	5.13	-3.75
Mondial U$(i)	6.44	-2.87
Nouv Asia U$(i)	6.98	-1.41
Oblig Mond U$(i)	3.85	-.26
Pacifique U$(i)	11.68	-1.77
RevNouvMnd U$(i)	7.10	-2.20
sect AmLat U$(i)	5.52	-5.64
sect Amér U$(i)	6.27	-1.42
sect Can U$(i)	3.95	-2.23
sect CrtTrm U$(i)	5.17	-.77
sect Euro U$(i)	4.29	-2.05
sect Mondial U$(i)	7.19	-2.71
sect MrchNv U$(i)	4.48	-3.66
sect NvAsia U$(i)	6.81	-1.45
sect Pacif U$(i)	7.99	-1.72
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US(d)	13.00	-.56
App Cap(dr)	15.45	-3.74
Can Act(dr)	11.17	-2.65
Can Oblig(dr)	10.80	-.36
Can Rev(dr)	9.84	-.11
Ext Orient(d)	9.51	-.31
Intl Act(d)	14.60	-1.90
Intl Oblig(dr)	**10.91**	**+1.20**
Japonaises	10.18	-1.86
Mixte Rev&Cr(dr)	12.38	-1.45
Plac Hypo(dr)	**11.91**	**+.12**
Ressources Can(r)	9.09	-2.46
Rev Act(dr)	11.15	-3.01
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(ir)	6.83	-1.93
Equity(ir)	6.97	-2.98
Income(ir)	**9.98**	**+.18**
Intl Equity(i)	5.22	-.83
CONCORDE		
Croissance(yir)	6.13	-4.11
Dividende(yir)	10.13	-3.24
Équilibré(yir)	9.81	-1.65
Hypothèques(ydr)	10.57	-.15
International(yi)	9.90	-.69
Revenu(yir)	10.41	-1.35
CONFEDERATION GROUP		
Growth(ldr)	8.99	-1.25
Mortgage(ldr)	5.03	-.14
CORMEL(n)		
Actions(ylr)	10.78	-1.72
Équilibrée(ylr)	11.78	-1.01
COTE 100(n)		
Amér RÉER(ir)	16.34	-2.39
Amérique(i)	14.05	-2.29
EXP(i)	11.94	-2.21
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(ir)	8.35	-4.42
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(li)	6.15	-6.39
Goldtrust(lir)	6.11	-5.71
CUNDILL GROUP		
Security(lir)	17.94	-1.32
Value(li)	16.46	-.84
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	20.56	-3.54
Croissance(ydr)	9.26	-4.64
Divers Aud(ydr)	10.40	-1.03
Divers Mod(ydr)	10.38	-.56
Divers Sec(ydr)	10.22	-.30
Dividende(ydr)	9.56	-3.22
Enviro(ydr)	11.33	-4.14
Équilibré(ydr)	12.34	-2.36
Hypothèques(ydr)	4.59	-.09
Internat'l(yd)	**28.36**	**+.02**
Obligations(ydr)	4.96	-1.22
DOMINION EQUITY		
Domequity(gdr)	7.98	-2.92
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	8.14	-1.45
Dyn Amer U$(i)	5.95	-2.78
Dyn Cdn Gro(ir)	9.54	-3.15
Dyn Div Gro(ir)	4.80	-2.44
Dyn Dividend(irx)	5.47	-1.95
Dyn Europe(i)	11.83	-1.25
Dyn Far East(i)	**10.19**	**+.69**
Dyn Fund Cda(ir)	15.15	-2.07
Dyn Glo Bond(ir)	**6.42**	**+1.58**
Dyn Glo Partner(i)	10.42	-.19
Dyn Glo Resour(i)	10.79	-1.82
Dyn Green(i)	5.07	-1.55
Dyn Income(irx)	**5.59**	**+.86**
Dyn Intl(i)	6.77	-2.03
Dyn Mgd Ptfl(ir)	8.44	-.82
Dyn Partners(ir)	7.97	-.87
Dyn Prec Met(ir)	2.01	-2.90
Dyn RealEst(i)	**11.07**	**+2.69**
Titres d'Etat(lir)	9.47	-.32
ELLIOTT & PAGE		
EP Amer Gth(i)	14.47	-.48
EP Asian Gth(i)	10.00	-1.38
EP Balanced(ir)	11.40	-.78
EP Bond(ir)	8.01	-.12
EP Emerg Mkts(i)	8.53	-1.61
EP Equity(ir)	11.42	-1.13
EP Glo Balanced(i)	10.66	-.09
EP Glo Bond(I)	**10.86**	**+1.40**
EP Glo Equity(i)	10.44	-1.23
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(ygir)	9.20	—
ETHICAL FUNDS		
Balanced(ir)	11.89	-1.25
Global Bond(ir)	5.10	-.20
Growth(ir)	7.61	-2.93
Income(ir)	9.96	-.30
N.A.Equity(i)	**19.92**	**+.66**
Pacific Rim(i)	**5.23**	**+.19**
Special Equity(ir)	5.13	-2.84
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	8.12	-1.80
Équilibré(ygdr)	11.25	-1.31
Obligations(ygdr)	10.10	-1.34
FIDELITY C$		
Amér Latine(i)	5.77	-5.41
Cap Crois(ir)	16.90	-2.54
Cr & Rev Cdn(ir)	14.33	-1.51
Crois Amérique(i)	**23.90**	**+.25**
Crois Euro(i)	**15.53**	**+.13**
Crois Japon(i)	9.46	-2.17
Expansion Cda(ir)	12.16	-3.65
Ext-Orient(i)	24.42	-.33
Mixte Mondial(i)	11.80	-.34
Ob Mar Émerg(i)	**8.74**	**+.11**
Oblig Cdn(ir)	10.89	-.37
Pet Cap Amér(i)	12.78	-1.69
Portfll Intl(i)	18.33	-.33
Ptl Mar Émerg(i)	11.42	-1.13
RER Obl Mond(ir)	**9.44**	**+1.61**
Rev Cda(ir)	10.36	-.38
Revenus N.A.(I)	**8.85**	**+.11**
Rép Actif Cdn(ir)	11.31	-2.50
FIDELITY U$		
Amér Latine U$(i)	4.21	-7.06
Crois Amér U$(i)	17.46	-1.30
Crois Euro U$(i)	11.35	-1.39
Crois Japon U$(i)	6.91	-3.63
Ext-Orient U$(i)	17.84	-1.87
Mixte Mond U$(i)	8.62	-1.93
ObMarÉmerg U$(i)	6.38	-1.54
PetCapAmér U$(i)	9.34	-3.21
Port Intl U$(i)	13.39	-1.90
Ptl MarÉmerg U$(i)	8.34	-2.68
RER ObiMondU$(ir)	6.90	—
Rev N.A. U$(i)	6.47	-1.37
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(yir)	4.90	-4.20
FONDS DES PROF DU QUÉBEC(n)		
Actions Cdn(ydr)	14.11	-1.75
Actions Intl(yd)	**14.21**	**+.45**
Court Terme(ydr)	**9.82**	**+.13**
Crois & Revenu(ydr)	10.43	-.88
Équilibré(ydr)	11.81	-.28
Obligations(ydr)	11.33	-.01
FONDS DE CROIS SÉLECT(n)		
Crois Sélect(y)	116.10	—
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Double Gold(yldr)	**3.23**	**+.31**
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency Fut(yd)	11.89	-2.30
GBC FUNDS(n)		
Crois Cdn(yir)	13.19	-4.56
Crois N.A.(yi)	6.82	-1.87
Internat'l(yi)	**10.39**	**+1.56**
Oblig Cdn(yir)	10.79	-1.10
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(yii)	**5.18**	**+1.97**
GFM U$(yi)	10.49	-.10
G.T. GLOBAL CDA INC C$		
Cr Amér Lat(i)	4.55	-2.95
Crois Amér(i)	6.41	-.26
Crois Pacif(i)	5.06	-.35
Infrastr Mon(i)	5.14	-1.10
RER Mond Cda(ir)	5.30	-.45
Res Nat Mon(i)	4.90	-1.07
Rev & Crois(i)	**5.30**	**+.45**
Strat Rev(i)	**5.07**	**+.44**
Telecom Mond(i)	6.41	-.48
G.T. GLOBAL CDA INC U$		
Cr Amér Lat U$(i)	3.32	-4.38
Crois Amér U$(i)	4.68	-1.74
Crois Pacif U$(i)	3.70	-1.83
Infrastr MonU$(i)	3.76	-2.54
Res Nat Mon U$(i)	3.57	-2.54
Rev & Crois U$(i)	3.87	-1.02
Strat Rev U$(i)	3.70	-1.07
Telecom Md U$(i)	4.68	-1.95
GUARDIAN (GROUPE)		
Act Amér(i)	11.40	-.78
Act Crois(ir)	7.30	-2.54
Act Mond EAFE(i)	5.86	-1.51
Asie-Pacifique(i)	10.18	-1.45
Div Priv(ir)	8.30	-1.43
Entreprise(ir)	10.25	-4.21
Équilibré(ir)	17.50	-.91
Intl Équil(ir)	5.86	-.34
Marchés Émerg(i)	10.03	-1.86
Rev Cdn(ir)	9.94	-.20
Rev Étranger(ir)	**10.76**	**+1.61**
Rev Intl(ir)	**9.83**	**+.92**
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	11.12	—
First Amer(ygdr)	11.17	—
Protect Amer(ygdr)	10.12	—
GYRO(n)		
Act Gyro(r)	11.21	-2.86
Oblig Gyro(r)	10.43	-.48
HERCULES (LES FONDS)		
Amér Latin(i)	6.57	-2.67
Bassin Pac(i)	9.11	-1.83
Créan Émer(I)	**10.17**	**+.39**
Mond CT(I)	**10.01**	**+.50**
Mond Oblig(ir)	**10.82**	**+.74**
NAFTA(i)	10.00	-2.25
Rend Euro(i)	11.35	-.61
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(dr)	8.28	-2.47
HRL Équil(dr)	9.91	-1.20
HRL Oblig(dr)	9.62	-.10
HRL Outremer(d)	13.93	-.92
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(dr)	6.69	-2.48
Act Euro(d)	12.24	-.89
Act Ext-Orient(yd)	**9.89**	**+1.12**
Act Japon(yd)	**8.38**	**+1.58**
Act US(d)	10.40	-1.89
Dividendes(dr)	10.59	-1.58
Équilibré(dr)	5.87	-1.51
Hypothèques(drx)	**10.48**	**+.01**
Obl Gouv CT(dr)	5.34	-.56
Obl Itl RER(dr)	**9.79**	**+.82**
Oblig Can(dr)	9.51	-1.25
INVESTORS INC.		
Act Can(dr)	8.86	-2.40
BiensImmobil(ydr)	4.37	—
Crois Mond(d)	7.16	-1.10
Crois Plus(d)	6.85	-.64
Crois Retr(dr)	6.85	-1.86
Crois US(d)	**24.53**	**+.13**
Croissance(d)	8.36	-.99
Dividendes(dr)	10.70	-1.62
Européen(d)	7.62	-.14
Global(d)	8.84	-.63
Global Oblig(gd)	**5.51**	**+1.27**
Hypothécaire(gdr)	**5.03**	**+.06**
Japonais(d)	16.72	-2.85
Mutuel(dr)	10.10	-1.69
Nord-Amér(d)	12.81	-1.29
Oblig Gouv(gdr)	4.68	-.43
Oblig Soc(gdr)	10.37	-.46
Pacifique(d)	**11.99**	**+.19**
Retraite(dr)	12.36	-2.01
RetraitePlus(dr)	6.31	-.88
Revenu(gdr)	5.40	-.24
Revenu Plus(dr)	5.41	-.79
Répartition(dr)	5.10	-1.58
Spécial(d)	16.39	-1.77
Summa(dr)	5.99	-2.31
JONES HEWARD		
JH Amér C$(i)	**12.72**	**+.78**
JH Amér U$(i)	9.28	-.65
JH Équil(ir)	14.46	-1.64
JH FondsLtÇe(ir)	11.05	-2.96
JH Oblig(ir)	10.32	-.35
LASALLE (FONDS)(n)		
Équilibrée(ydr)	5.81	—
LAURENTIENNE		
Act Amér(d)	10.11	-1.27
Act Can(dr)	7.00	-1.69
Act Spéc(dr)	6.30	-4.11
Asie Pacifique(d)	5.02	-2.14
Com'wealth(d)	8.30	-1.66
Dividendes(dr)	8.15	-1.93
Équil Can(dr)	6.10	-.97
Équil Glo(d)	6.79	-.44
Europe(d)	5.32	-.75
Internat'l(d)	11.09	-1.95
Marchés Émerg(d)	5.00	-1.77
Oblig Gouv(dr)	5.39	-.19
Revenu(dr)	4.39	-.23
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American(i)	12.28	-.64
Ind Mort Sec(ir)	1.32	-.73
Indust Bal(ir)	5.84	-1.81
Indust Bond(ir)	11.70	-.37
Indust Div(ir)	9.67	-2.27
Indust Equ(ir)	4.88	-4.30
Indust Future(ir)	8.19	-1.75
Indust Gwth(ir)	15.57	-4.06
Indust Hor(ir)	6.12	-2.51
Indust Inc(ir)	8.17	-.89
Indust P

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
Hypothécaire(dr)	**10.61**	**+.11**
Internat'l(d)	33.82	-1.31
Mét Préc(dr)	9.56	-2.08
Oblig Global(d)	**10.71**	**+2.88**
Rev CanAm C$(dr)	**14.27**	**+1.21**
Rev CanAm U$(dr)	10.41	-.31
Revenu(dr)	10.31	-.32
Rég Pacifique(d)	10.62	-2.09
Séc Rev(dr)	10.57	-.23
Total Return(dr)	13.03	-2.24
ValCroisAmér(d)	11.06	-.70
SPECTRUM		
Divers A(lir)	10.92	-1.71
Divers B(gir)	10.88	-1.72
Divers C(ir)	10.88	-1.72
Divers D(ir)	10.93	-1.71
Dividendes A(lir)	10.89	-3.03
Dividendes B(gir)	10.88	-2.94
Dividendes C(ir)	10.88	-3.03
Dividendes D(ir)	10.90	-3.02
Obl Gouv A(lir)	11.09	-.45
Obl Gouv B(gir)	11.04	-.54
Obl Gouv C(ir)	11.03	-.45
Obl Gouv D(ir)	11.08	-.54
Obl Intl A(lir)	**11.77**	**+1.03**
Obl Intl B(gir)	**11.78**	**+1.12**
Obl Intl C(ir)	**11.75**	**+1.12**
Obl Intl D(ir)	**11.82**	**+1.11**
Oblig A(lir)	9.58	-.42
Oblig B(gir)	9.56	-.31
Oblig C(ir)	9.56	-.42
Oblig D(ir)	9.59	-.42
Part Cdn A(lir)	10.97	-2.75
Part Cdn B(gir)	10.95	-2.75
Part Cdn C(ir)	10.91	-2.76
Part Cdn D(ir)	10.93	-2.84
Part Itl A(li)	12.14	-.82
Part Itl B(gi)	12.10	-.90
Part Itl C(i)	12.09	-.90
Part Itl D(i)	12.13	-.90
STANDARD LIFE		
Cdn Dividend(gdr)	10.57	-1.82
Growth Equity(gdr)	9.97	-2.80
Intl Bond(gdr)	**11.29**	**+1.60**
Intl Equity(gd)	**10.15**	**+.10**
Ressources(gdr)	9.35	-2.53
U.S. Equity(gd)	11.68	-.04
STRATA (FONDS)		
Canadian(dr)	10.44	-2.67
Croissance(ldr)	12.28	-3.01
Govt Bond(dr)	9.69	-.33
Revenu(ldr)	10.12	-.35
Strata40(ldr)	11.99	-1.46
Strata60(ldr)	12.47	-1.87
Tactical(dr)	10.62	-2.02
STRATÉGIE GLOBALE		
Ti Immob(l)	**7.07**	**+.14**
Ac Amér C$(i)	12.21	-.08
Act Amér U$(i)	8.91	-1.55
Actions Mond(i)	20.73	-1.05
Amér Crois C$(i)	**15.39**	**+.79**
Amér Crois U$(i)	11.23	-.71
Amér Latine(i)	5.47	-4.37
Asiatique(i)	6.82	—
Cda Crois(ir)	18.45	-1.91
Cdn Petit Cap(ir)	10.61	-3.72
Div Act Mond(ir)	9.95	-1.29
Div Amér(ir)	**11.18**	**+.72**
Div AmérLatine(ir)	4.22	-4.52
Div Crois(ir)	10.46	—
Div Européen(ir)	17.80	-.22
Div Japon +(ir)	4.69	-4.48
Div Obl Étrgr(ir)	**14.24**	**+1.86**
Div Or +(ir)	7.46	-4.11
Div Titre CT(ir)	**9.76**	**+.62**
Divr Asiatique(ir)	5.50	-.18
Européen +(i)	11.96	-.50
Japon(j)	12.75	-3.19
Mond Équil(i)	**10.74**	**+.09**
Mond Soc Émerg(i)	**14.41**	**+.42**
Multirevenu(ir)	17.25	-1.43
Obl Étrang C$(i)	**14.63**	**+2.02**
Obl Étrang U$(i)	**10.68**	**+.56**
Oblig Div(ir)	**11.14**	**+1.18**
Oblig Mondial(i)	**10.35**	**+1.27**
Obligataire(ir)	6.18	-.16
TALVEST (FONDS)		
Amér Crois C$(i)	22.57	-.09
Amér Crois U$(i)	16.47	-1.55
Amér Divrs C$(i)	**6.26**	**+.16**
Amér Divrs U$(i)	4.57	-1.08
Croissance(ir)	10.83	-2.87
Diversifié(ir)	6.53	-1.80
Dividendes(ir)	13.75	-2.00
Glo Divrs(i)	8.08	—
Nouv Économie(ir)	4.94	-3.14
Obl Cdn Dév(ir)	**5.57**	**+1.64**
Obligations(ir)	10.66	-.37
REER Glo(ir)	6.18	-1.90
Revenu(ir)	10.90	-.27

Fonds	VANPA	Chg. %
TALVEST (LSVCC)(n)		
CMDF(ygir)	10.25	—
TALVEST HYPERION		
Asian(i)	18.18	-.87
Aurora(ir)	8.93	-3.77
European(i)	**13.90**	**+.14**
Fixed Income(ir)	9.87	-.30
Value Line(i)	19.78	-.05
TD LIGNE VERTE		
Act Cdn(dr)	14.08	-1.95
Act Optimal(dr)	9.74	-2.70
Amér Indexé(d)	10.56	-1.22
Cdn Indexé(dr)	6.76	-2.31
Crois Asiatique(d)	9.18	-.22
Crois Équil(dr)	11.36	-1.13
Crois Euro(d)	**11.56**	**+.35**
Crois Japon(d)	9.03	-2.80
Crois Lat Amér(d)	6.49	-6.62
Crois N.A. A(d)	13.25	-1.71
Dividendes(dr)	11.97	-2.52
Emrg Mkts(d)	13.91	-2.86
Hypothécaire(dr)	**11.14**	**+.18**
Intl Equity(d)	13.54	-1.38
Itl Sélect(d)	11.84	-.84
Métaux Précieux(dr)	11.64	-4.43
Obl RER Intl(dr)	**10.54**	**+1.44**
Obl Rend Réel(dr)	**10.07**	**+.60**
Oblig Cdn(dr)	11.30	—
ObligGouvCdn(dr)	10.68	-.37
ObligGouvGlo(d)	**11.41**	**+1.42**
Res Énergét(dr)	8.68	-3.13
Ressource(dr)	9.37	-3.20
Rev CT(dr)	9.77	-.10
Rev Équil(dr)	11.75	-1.51
Sci & Tech(d)	**19.29**	**+2.01**
TitresHypo(dr)	10.48	-.19
Valeurs Sûres(dr)	11.35	-2.49
TD PENSION POOLED		
Crois Équil	10.72	-1.02
Crois N.A. »B«	13.41	-1.61
Oblig Cdn	10.65	-.19
Rev Équil	10.66	-1.57
Val Sûres	10.68	-2.47
TEMPLETON GROUP		
Act Can(ir)	6.04	-2.27
Can Rép Actif(ir)	5.26	-1.31
Croissance C$(i)	8.31	-1.07
Croissance U$(i)	6.07	-2.41
Émergents C$(i)	7.81	-2.74
Émergents U$(i)	5.70	-4.20
Équil Mond C$(i)	5.38	-.19
Équil Mond U$(i)	3.93	-1.50
Équilibré(lir)	6.53	-2.25
Intl Act C$(i)	10.20	-1.45
Intl Act U$(i)	7.45	-2.87
Intl Équil C$(i)	5.21	-.38
Intl Équil U$(i)	3.80	-2.06
Mond Obl C$(i)	**10.00**	**+.91**
Mond Obl U$(i)	7.30	-.54
Mond PtSoc C$(i)	10.47	-.66
Mond PtSoc U$(i)	7.64	-2.18
Oblig Can(ir)	5.18	—
TRADEX		
Actions(yr)	9.22	-1.07
Marchés Naiss(y)	**10.45**	**+.67**
Obligations(yr)	9.33	-1.17
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(gir)	7.96	-1.61
Amériques C$(i)	5.63	-2.60
Amériques U$(i)	4.13	-3.50
Can Croiss Sél(ir)	7.17	-1.92
Croiss Sél C$(i)	10.73	-1.83
Croiss Sél U$(i)	7.87	-2.72
Équilibré Sél(ir)	7.29	-.95
Indo-Pacif C$(i)	5.10	-.97
Indo-Pacif U$(i)	3.74	-1.84
Obl Avantage(ir)	5.55	—
Obl canadiennes(ir)	5.49	-.18
Revenu gouv(ir)	4.94	-.20
Trimark C$(li)	21.08	-1.72
Trimark U$(li)	15.47	-2.52
Trimark can(lir)	16.57	-1.54
Trimark cro rev(lir)	6.89	-1.29
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(yd)	33.87	-.76
Act Cdn(ydr)	28.86	-1.96
Croissance(ydr)	16.72	-1.92
Équilibré(ydr)	11.52	-1.12
Hypothèques(ydr)	**11.12**	**+.13**
Internat'l(yd)	**16.92**	**+.27**
MM(ydr)	**10.14**	**+.11**
Obligations(ydr)	10.50	-.68
20/20 FUNDS INC C$		
Amér Latine(i)	4.37	-4.38
AmérRépAct(i)	**15.20**	**+.81**
Asie-Pacifique(i)	11.63	—
Cdn Crois(ir)	16.29	-1.51
CdnRépAct(ir)	4.25	-1.85
Crois Active(i)	**15.24**	**+1.33**
Dividendes(ir)	12.95	-1.75

Fonds	VANPA	Chg. %
Emerg Mkts(i)	3.95	-1.50
Euro Repart(i)	5.43	-1.27
Indien(i)	2.89	—
Intl RER(ir)	5.15	-2.65
Mondial(i)	12.51	-1.50
Oblig Mond(i)	**10.03**	**+2.03**
Oblig RER(ir)	**4.86**	**+1.89**
Revenu(ir)	9.33	-.11
Ttr Actif RER(ir)	5.37	-3.24
US CT Ht Rend(i)	**4.70**	**+.43**
Valeur Intl(i)	21.65	-1.14
valeur Contrats(ir)	5.21	-.57
20/20 FUNDS INC U$		
Amér Lat U$(i)	3.19	-5.74
AmérRépAct U$(i)	11.10	-.63
Asie-Pac U$(i)	8.49	-1.42
Crois Actv U$(i)	11.12	-.11
Emerg Mkts U$(i)	2.88	-2.90
Euro Repart U$(i)	3.96	-2.68
Indien U$(i)	2.11	-1.42
Mondial U$(i)	9.13	-2.90
Oblig Mond U$(i)	**7.32**	**+.58**
US CT HtRnd U$(i)	3.43	-1.00
Valeur Intl U$(i)	15.80	-2.55
UNITED GROUP		
Amer Equity(i)	**16.18**	**+.50**
Amer Gth C$(i)	12.51	-.71
Amer Gth U$(i)	9.18	-1.71
Cdn Bond(ir)	4.58	-.43
Cdn Equity(ir)	15.70	-2.24
Cdn Growth(ir)	19.12	-3.92
Cdn Mortgage(ir)	5.26	-.19
Cdn P'folio(ir)	13.49	-1.53
Glo Equity(i)	12.94	-1.75
Glo Growth(i)	8.98	-.66
Glo P'folio(i)	13.83	-1.14
Glo Telecomm(i)	12.31	-1.12
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gi)	**13.55**	**+.67**
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.46	-2.69

FONDS MONÉTAIRES ...Cour.	Eff.
ACADIE (FONDS)	
MM(yr) 5.29	5.43
ADMAX REGENT GROUP	
A.Rend Esp(ir) 5.30	5.44
AGF GESTION	
MM $US(li) 4.70	4.81
SrAMM(lir) 5.48	5.63
SrBMM(gir) 4.95	5.07
SrCMM(ir) 5.48	5.63
AIC GROUP	
MM(ir) 4.98	5.10
AMI PRIVATE CAPITAL	
MMF(dr) 7.03	7.28
ATLAS (FONDS)	
B-Trés(ir) 3.91	3.98
MM(ir) 5.32	5.46
MM U$(i) 4.87	4.99
BANQUE DE MONTRÉAL	
CP BTrés(dr) 5.51	5.66
CP MMF(dr) 5.37	5.51
BANQUE HONGKONG	
MM(dr) 5.68	5.84
BEUTEL GOODMAN(n)	
MM(ir) 6.20	6.39
BNP (CDA) FONDS	
MM(ydr) 5.17	5.30
BPI CAPITAL MANAGEMENT	
B-Trés(ir) 5.97	6.15
CANADA TRUST	
Ev MM(dr) 5.27	5.41
CI MUTUAL FUNDS C$	
MM(ir) 5.99	6.17
CI MUTUAL FUNDS U$	
MM US(i) 5.29	5.43
CIBC (PLACEMENTS INC.)	
B-Trés(dr) 5.39	5.53
MM(dr) 5.40	5.55
MM $US(d) 4.41	4.51
PrBTrés(dr) 5.93	6.11
CONCORDE	
MM(yir) 5.61	5.77
DESJARDINS (FONDS)	
MM(ydr) 5.27	5.41
DYNAMIC GROUP	
Dyn MMF(ir) 5.22	5.36
ELLIOTT & PAGE	
B-Trés(gir) 4.69	4.80
EP Mon(lir) 5.78	5.95
ETHICAL FUNDS	
MMF(ir) 5.64	5.80
FICADRE (FONDS)	
MM(ydr) 5.95	6.13
FIDELITY C$	
CTCdn(ir) 5.23	5.37
FIDELITY U$	
US MMF(i) 4.54	4.64
GBC FUNDS(n)	

Fonds	VANPA	Chg. %
MM(yir)	5.68	5.84
GUARDIAN (GROUPE)		
MM Cdn(ir)	5.54	5.69
MM US(ir)	4.70	4.81
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL$$Inst(dr)	6.39	6.60
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
B-Trés(dr)	5.90	6.07
Liquid(dr)	6.40	6.61
MM(dr)	5.64	5.80
MM US(dr)	4.19	4.28
INVESTORS INC.		
MM(dr)	5.48	5.63
JONES HEWARD		
JH MM(ir)	5.54	5.69
LAURENTIENNE		
MM(dr)	5.38	5.52
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
CS Mgt(lir)	5.77	5.94
Sh Term(gir)	5.35	5.49
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
US MM(i)	4.05	4.13
MANUVIE-CABOT		
MM(dr)	5.64	5.80
MUTUELLE (GROUPE)		
MM(dr)	5.37	5.52
NATIONAL TRUST		
MMF(ydr)	5.59	5.75
PHN GROUP		
MMF(dr)	5.93	6.11
US MMF(dr)	5.16	5.29
PRET ET REVENU(n)		
MM(ydr)	5.79	5.96
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
MM(dr)	6.05	6.23
ROYAL: TRUST ROYAL		
B-Trés(dr)	5.42	5.57
MM $Cdn(dr)	5.21	5.35
MM $US(d)	4.48	4.58
ROYAL: ROYFUND (GROUPE)		
B-T Cdn(dr)	5.60	5.76
MM US(dr)	4.55	4.66
MMCdn(dr)	5.22	5.35
SAGIT GROUP		
TC MMF(ir)	6.56	6.78
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr)	6.15	6.34
SCOTIA EXCELSIOR		
B-Trés(dr)	5.38	5.52
MM(dr)	5.55	5.70
PrBT(dr)	5.97	6.15
SPECTRUM		
CT A(lir)	5.35	5.49
CT B(gir)	5.35	5.49
CT C(ir)	5.35	5.49
CT D(ir)	5.35	5.49
Épargne(i)	5.44	5.59
STRATA (FONDS)		
CTerme(dr)	5.26	5.40
STRATÉGIE GLOBALE		
B-Trés(gir)	5.40	5.55
Ep US(ir)	4.51	4.61
TALVEST (FONDS)		
Monét(lir)	5.54	5.70
TD LIGNE VERTE		
B-T Cdn(dr)	5.79	5.96
MM Cdn(dr)	5.98	6.16
MM US(dr)	4.46	4.56
TD PENSION POOLED		
MM	5.92	6.10
TEMPLETON GROUP		
B-Trés(ir)	5.56	5.71
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Intérêt(lir)	5.60	5.76
20/20 FUNDS INC C$		
MM(ir)	6.04	6.22
UNITED GROUP		
Cdn Interest(ir)	6.12	6.31
MMF US(i)	5.25	5.39

FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act Itl(y)	**11.07**	**+1.22**
Act de Crois(yr)	8.78	-1.30
Act ordin(yr)	24.03	-1.29
Bassin Pacif(y)	**11.90**	**+1.35**
MM(yr)	**73.02**	**+.05**
Marchés Émerg(y)	**9.56**	**+.76**
Mixte(yr)	46.51	-.50
Oblig Hypo(yr)	12.65	-.79
Titres Euro(y)	**11.15**	**+.92**
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)	11.51	-4.64
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(yr)	10.40	-3.25
Équilibré(yr)	11.14	-.84
Obligations(yr)	11.44	-.71
CANADA-VIE(n)		
Act Can(ygdr)	112.47	-3.21
Act US & Itl(ygd)	44.35	-1.10

Fonds	VANPA	Chg. %
Géré(ygdr)	29.93	-1.95
MM(ygdr)	60.45	-.05
Obl Intl(ygdr)	**11.39**	**+2.22**
Rev Fixe(ygdr)	76.54	-1.06
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(yr)	60.38	-.23
Fixed Inc(yr)	66.73	-.60
Global Equity(y)	**10.38**	**+1.19**
Growth(yr)	77.87	-1.21
MMF(yr)	**10.40**	**+.13**
US Equity(y)	11.75	-.50
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(yir)	39.16	-4.86
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(yi)	4.90	-1.21
COLONIA VIE(n)		
Actions(ygdr)	11.33	-.77
Crois Spéc(ygdr)	11.50	-1.49
Hypothèques(ygdr)	12.26	-.41
MM(ydr)	**11.78**	**+.13**
Obligations(ygdr)	13.21	-1.16
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(gdr)	11.19	-.80
AssetBuild II(gdr)	11.17	-1.06
AssetBuild III(gdr)	11.01	-1.08
AssetBuild IV(gdr)	10.97	-1.17
AssetBuild V(gdr)	10.88	-1.27
CONFÉDÉRATION VIE(n)		
Actions(yir)	17.65	-3.09
Port B(ylr)	18.72	-3.07
Port C(ylr)	13.76	-1.90
Revenu fixe(yir)	13.39	-1.91
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(yr)	139.60	-2.46
Cdn Equity(yr)	129.51	-4.15
Fixed Income(yr)	135.40	-2.31
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Balanced(ygdr)	10.48	-.56
Bond(ygdr)	10.65	-1.15
Equity(ygdr)	9.93	-1.32
MMF(ygdr)	**10.83**	**+.07**
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Balanced(ygdr)	10.84	-.56
Bond(ygdr)	11.27	-1.16
Equity(ygdr)	10.42	-1.33
Income Protect(ygdr)	10.00	—
MMF(ygdr)	**10.48**	**+.07**
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Élite(gdr)	89.08	-1.79
Act Premier(ldr)	75.44	-1.87
Crois Intl(gd)	20.30	-.37
Équ Growth(r)	21.29	-1.71
Équilibré(gdr)	16.54	-.94
MM(dr)	**15.82**	**+.04**
ObliCdn DévÉtr(gdr)	**10.55**	**+1.79**
Obligations(gdr)	21.41	-.22
Répart Actif(gdr)	10.63	-.74
L'ÉQUITABLE(n)		
Accum Income(ylr)	12.55	-.44
Actions(ylr)	12.79	-1.18
Actions Cdn(ygir)	9.92	-1.58
Asset Allocat(ygir)	10.72	-.85
Hypothèques(ygir)	**10.67**	**+.10**
International(ygir)	**10.16**	**+.21**
Oblig Cdn(ygir)	9.65	-.52
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(yi)	10.02	—
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(yi)	10.68	-.47
GREAT-WEST LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	169.85	-1.81
Cdn Equity(ydr)	153.74	-3.11
Diversified(ydr)	168.67	-1.66
Equ Index(ydr)	127.45	-3.62
Equ/Bond(ydr)	175.99	-2.61
Govt Bond(ydr)	197.56	-1.43
Income(ydr)	196.17	-1.93
Intl Bond(yd)	**196.96**	**+2.31**
Intl Equity(yd)	**187.19**	**+1.07**
MMF(ydr)	**155.03**	**+.03**
Mortgage(ydr)	171.91	-1.52
US Equity(yd)	**210.84**	**+2.55**
IMPERIALE(n)		
Act Cdn(ldr)	17.71	-1.77
Act N.A.(ld)	12.40	-1.12
Cap CT(ldr)	**15.60**	**+.06**
Diversifié(ldr)	16.46	-1.02
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Ecoflex A(ygdr)	13.77	-4.17
Ecoflex B(ygdr)	11.64	-1.75
Ecoflex D(ygdr)	12.82	-2.70
Ecoflex H(ygdr)	11.66	-.06
Ecoflex M(ygdr)	12.06	-.07
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(gdr)	31.74	-3.55
Équilibré(gdr)	19.05	-.92
MM(gdr)	**15.42**	**+.05**
Obligations(gdr)	**18.66**	**+.09**
LONDON LIFE(n)		
Bond(ygdr)	146.70	-1.42

Fonds	VANPA	Chg. %
Cdn Equity(ygdr)	190.20	-3.86
Diversified(ygdr)	112.72	-1.73
MMF(ygdr)	**17.23**	**+.10**
Mortgage(ygdr)	**113.35**	**+.12**
US Equity(ygd)	**17.19**	**+.23**
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(ylir)	**15.74**	**+.08**
Vista CT 2(ygir)	**15.01**	**+.06**
VistaAct Mon 1(yli)	**10.29**	**+1.46**
VistaAct Mon 2(ygi)	**10.23**	**+1.45**
VistaActAmer 1(yli)	**11.94**	**+.29**
VistaActAmer 2(ygi)	**11.87**	**+.28**
VistaDivrs 1(ylir)	15.26	-1.01
VistaDivrs 2(ygir)	14.55	-1.03
VistaGnsCap 1(ylir)	15.65	-2.05
VistaGnsCap 2(ygir)	14.92	-2.06
VistaObiMon 1(yli)	**10.64**	**+.40**
VistaObiMon 2(ygi)	**10.57**	**+.38**
VistaOblig 1(ylir)	17.48	-.78
VistaOblig 2(ygir)	16.69	-.79
VistaPlace 1(ylir)	14.09	-1.32
VistaPlace 2(ygir)	13.42	-1.33
MARITIME ASSURANCE-VIE(n)		
Actions Cdn(ir)	10.56	-1.68
Balanced(ir)	18.44	-1.24
Bassin Pac(i)	87.43	-.44
Bond(ir)	16.84	-.84
Crois Rev Amer(i)	113.65	-.55
Global Equities(i)	9.90	-.53
Growth(ir)	18.22	-1.42
MMF(ir)	**29.49**	**+.08**
Rev Div(ir)	10.56	-2.09
S&P 500(ir)	12.77	-.94
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
Act US(ygd)	13.56	-1.20
Actions(ygdr)	13.31	-.14
Croissance(ygdr)	**14.90**	**+.35**
Équilibré(ygdr)	**16.29**	**+.63**
Obligations(ygdr)	**18.92**	**+1.95**
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(ygdr)	308.46	-1.28
Actions Glo(ygd)	**11.69**	**+1.10**
Équilibré(ygdr)	14.34	-.95
MM(ygdr)	**12.47**	**+.12**
Revenu Fixe(ygdr)	179.19	-1.02
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(gir)	11.18	-.82
Bond(gir)	9.66	-.32
Can-Am(gir)	13.20	-1.07
Can-Asian(ygir)	9.64	-1.58
Can-Euro(gir)	10.44	-1.28
Cdn 35 Index(gir)	11.92	-.61
Cdn Growth(gir)	6.37	-2.24
Dividend(gir)	10.41	-2.18
NN Elite(ygir)	10.16	—
NORD-AMÉRICAINE(n)		
Act Amér(ygd)	11.97	-.51
Act Univ(ygd)	**11.73**	**+1.18**
Actions Cdn(ygdr)	15.25	-.96
Crois Actions(ygdr)	10.69	-.32
Crois Équil(ygdr)	11.29	-1.35
Divers Cdn(ygdr)	17.74	-1.39
MM Cdn(ygdr)	**16.33**	**+.12**
Oblig Cdn(ygdr)	20.60	-1.18
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(gir)	11.85	-3.34
Actions Intl(gi)	9.77	-1.61
Can Crois(gir)	10.87	-3.38
Équilibré(gir)	12.78	-1.92
Revenu(gir)	10.93	-.27
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(gdr)	21.73	-.80
IIA Bond(gdr)	23.63	-.32
IIA Equity(gdr)	18.43	-2.11
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App(i)	14.02	-1.41
TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Actions(gir)	5.33	-2.20
Équil Intl(gir)	**5.25**	**+1.16**
Équilibré(gir)	5.18	-1.15
MM Cdn(gir)	5.25	—
Oblig Cdn(gir)	5.26	-.19
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(ygir)	12.60	-1.75
Équilibré(ygir)	13.25	-1.87
Obligations(ygir)	14.05	-.87

AUTONOMES MONÉTAIRES Cour	Eff
L'ÉQUITABLE(n)	
MM(ygir) 4.92	5.04
MÉTROPOLITAINE PDG(n)	
MM(ygdr) 5.11	5.24
NN FINANCIERS(n)	
MMF(ir) 5.70	5.86
T-Bill(gir) 4.72	4.83
ROYALE VIE DU CANADA(n)	
MM(gir) 5.61	5.77
STANDARD LIFE(n)	
Idéal MMF(gdr) 6.82	7.05

Nouveau gestionnaire américain pour trois fonds Spectrum

Les **Services financiers Spectrum Bullock** ont désigné **MFS Management** comme nouveau conseiller pour les portefeuilles de trois fonds américains. MFS assumera ses fonctions dès le 1er décembre.

« La constance revêt une importance capitale si nous voulons servir les intérêts de nos clients », a déclaré **Karen Bleasby**, vice-président de Spectrum Bullock.

MFS entend modifier la composition des portefeuilles graduellement afin de ne pas entraîner de coûts de négociations superflus.

Deux de ces fonds, le **Fonds américain Bullock** (280 M$) et le **Fonds américain de croissance United** (38 M$) ont des mandats très similaires. Ils auront le même gestionnaire de titres de moyenne capitalisation jusqu'à leur fusion projetée en 1996. Spectrum Bullock a acquis les fonds United en juin.

Cote *cinq étoiles*

Le fonds américain **MFS Emerging Growth** a mérité la cote *cinq étoiles* de l'agence américaine d'évaluation des fonds communs de placement **Morningstar**.

Fonds-vedette du début des années 1990, le Fonds américain Bullock change ainsi de gestionnaire, pour une deuxième fois. Volatil, ce fonds est premier sur 10 ans (18,1 %) et troisième sur cinq ans (21,5 %), dans la catégorie des fonds d'actions américaines.

Plus récemment, son classement a glissé. Il est maintenant le 17e meilleur fonds américain pour son rendement composé de trois ans terminé le 31 août (17 %). Son rendement annuel simple le classe dans le quatrième quartile en 1994 (- 3,8 %) et dans le deuxième quartile cette année (21,1 %).

Au 31 août, le gestionnaire avait placé 27 % du fonds dans le secteur de la technologie. **John Callaghan**, de **Weiss Peck & Greer**, affectionne aussi le secteur de la biotechnologie (18 %).

En fonction de son rendement composé de trois ans, le Fonds américain Bullock présente un profil de risque supérieur aux fonds américains United, pour un rendement similaire à celui de la moyenne des fonds d'actions américaines et du *S&P 500*.

Géré par **Gloria Santella**, de **Stein Roe & Farnham** (Chicago), le Fonds américain de croissance United avait 17,6 % de son portefeuille dans les titres de technologie et 8,1 % dans les soins de la santé, au 31 août. Ce fonds ne s'est jamais classé dans le premier quartile des fonds d'actions américaines depuis 1986. Il a obtenu un rendement supérieur au *S&P 500* trois des 10 dernières années. Il est plus volatil que le S&P et présente un rendement similaire à l'indice américain sur trois ans.

Curieusement, le Fonds d'actions américaines United (226 M$), axé sur les titres de grande capitalisation, contenait davantage (23,3 %) de titres de technologie que son cousin « de croissance » au 31 août.

Le Fonds d'actions américaines United se classe quatrième parmi les fonds d'actions américaines pour son rendement annuel composé sur cinq ans. Il a surpassé le *S&P 500* seulement deux ans sur 10. Son rendement annuel simple le classe dans le quatrième quartile en 1993 (8,6 %), le troisième quartile en 1994 (4,1 %) et le deuxième quartile cette année (18,3 %).

Le Fonds d'actions américaines United est moins volatil que les fonds Bullock et que le fonds américain de croissance United. Toutefois, son rendement est inférieur au S&P et à la moyenne des fonds d'actions américaines sur trois ans.

1 200 entreprises et 3 000 titres

MFS, de Boston, emploie 45 analystes et gestionnaires qui suivent de près 1 200 entreprises dans un univers de 3 000 titres. MFS est la propriété de **Massachusetts Financial Services Co.**, elle-même détenue par **Sun Life du Canada**, depuis 1992. Sun Life est la société mère de Spectrum. Les membres du conseil d'administration liés à Sun Life se sont abstenus de voter sur le choix de MFS à titre de conseiller des fonds, afin de prévenir toute perception de conflit d'intérêts.

La famille Spectrum Bullock compte maintenant 31 fonds et 10 conseillers externes. Lors de l'intégration des fonds, l'an prochain, la firme deviendra Spectrum Bullock. Les sociétés doivent d'abord intégrer leurs systèmes de tenue de comptes.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Son but : rester chez elle jusqu'à sa mort

Une dame de 74 ans forme sa propre hypothèque inversée en utilisant une marge de crédit hypothécaire

J'ai 74 ans. Les rentes du Québec et la pension de vieillesse du Canada sont mes seules sources de revenus. Je possède et j'habite une propriété évaluée à 224 000 $ entièrement payée. C'est mon seul élément d'actif.

Comme vous pouvez le constater, je manque d'argent pour subvenir à mes besoins. Et je désire terminer mes jours dans cette maison. Pour ce faire, j'ai décidé de me négocier une marge de crédit hypothécaire dont j'augmente le solde au fur et à mesure de mes besoins financiers. Qu'en pensez-vous ?

Auditrice de CBF Bonjour

En optant pour une marge de crédit hypothécaire dont le solde augmente au rythme de vos besoins financiers annuels, vous vous trouvez, en quelque sorte, à recourir au principe d'une hypothèque inversée.

Une technique risquée, parfois nécessaire

Nous considérons cette technique risquée, mais elle est peut-être nécessaire dans votre cas, étant donné vos objectifs et vos besoins financiers.

Pourquoi cette technique est-elle risquée ? Parce que le solde de l'emprunt grimpera plus ou moins rapidement dépendant de plusieurs variables hors de votre contrôle.

De plus, le plafond de l'emprunt maximum (il correspond généralement à 75 % de la valeur marchande de la propriété) fluctuera au fil des ans, selon la progression de la valeur marchande de votre propriété.

Le taux de l'emprunt est toujours plus élevé que le taux d'inflation annuel. Dans le contexte actuel de très faible inflation, cet écart est historiquement très élevé. Le taux annuel d'une marge de crédit hypothécaire est présentement d'au moins 8,25 %, alors que l'inflation tourne autour de 2,5 %, ce qui est - on peut le supposer - le taux auquel devrait progresser la valeur marchande de votre propriété à long terme.

L'écart entre le taux de l'emprunt et le taux d'inflation se chiffre donc à 5,75 points de pourcentage. Il s'agit du coût réel de l'emprunt et il est historiquement très élevé.

Cet écart élevé a pour effet de faire grossir le solde de votre marge de crédit (cela en incluant les intérêts composés) beaucoup plus rapidement que la valeur marchande de votre propriété. Un jour viendra où le solde de votre marge aura atteint 75 % de la valeur marchande de votre propriété. Ce jour risque d'arriver plus rapidement que prévu puisque, actuellement, la valeur marchande des propriétés est en régression plutôt qu'en hausse. Et ce jour arrivé, votre banque exigera que vous vendiez votre propriété pour rembourser le solde de votre marge de crédit.

Une rente annuelle de 8 000 $ non imposable

Cela dit, en établissant des hypothèses très conservatrices, il est possible d'établir la portion du capital de votre maison pouvant être épuisée chaque année (cette portion correspond au montant dont vous pourrez accroître chaque année votre marge de crédit sans tenir compte des intérêts) pour subvenir à vos besoins.

À notre avis, vous pouvez tirer, chaque année, de votre marge 8 000 $ pour subvenir à vos besoins.

Cette somme après impôts (votre résidence principale n'est pas un bien imposable) combinée à vos rentes vous permettra d'améliorer votre niveau de vie.

Vous devrez cependant être très vigilante. Nous avons joint à cet article le tableau ci-contre montrant l'évolution de votre marge de crédit au fil des années. La quatrième ligne du tableau vous donne le solde de votre marge à la fin de chaque année jusqu'à l'âge de 85 ans.

Nos projections reposent sur les hypothèses suivantes : un taux hypothécaire moyen à long terme de 8 % et aucune progression de la valeur de la propriété pour la période de projections (hypothèse très prudente à notre avis). Quant au solde maximum de la marge de crédit, il s'élève à 151 200 $; il correspond à 75 % de 90 % de la valeur marchande de la propriété.

En augmentant, bon an, mal an, votre marge de crédit hypothécaire de 8 000 $, son solde atteindra le plafond de 151 200 $ à l'âge de 85 ans. À cet âge, vous devrez vendre votre propriété et rembourser votre marge de crédit.

Nous vous invitons à discuter de vos plans avec votre banquier afin qu'il comprenne bien votre démarche et qu'il vous appuie dans celle-ci.

Pour le bénéfice de nos lecteurs, il importe de souligner que nous avons là un cas où piger dans son capital à la retraite est devenu nécessaire. Ce n'est, à notre avis, qu'arrivée à ce point (pas de revenus suffisants) qu'une personne à la retraite doit agir ainsi.

La technique de l'hypothèque inversée, en recourant à une marge de crédit hypothécaire, constitue une façon d'épuiser graduellement son capital accumulé sur sa propriété pour mieux vivre à la retraite.

La rente tirée de l'épuisement du capital n'est pas imposable.

Quiconque a recours à cette technique doit cependant être très vigilant.

Il doit suivre de très près la progression du solde de la marge de crédit de sorte à respecter celui budgeté chaque année (solde annuel de la quatrième ligne du tableau dans le cas de notre dame de 74 ans).

CLAUDE CHIASSON



ÉVOLUTION DE LA MARGE DE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE UTILISÉE COMME HYPOTHÈQUE INVERSÉE

Âge	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85
Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Solde du prêt-début ($)	0	8 000	16 640	25 971	36 049	46 933	58 687	71 382	85 093	99 900	115 892	133 164
Rente (en $)	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Intérêt (en $)	0	640	1 331	2 078	2 884	3 755	4 695	5 711	6 807	7 992	9 271	10 653
Solde du prêt-fin ($)	8 000	16 640	25 971	36 049	46 933	58 687	71 382	85 093	99 900	115 892	133 164	151 817

Tableau : LES AFFAIRES

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

De plus, chaque mardi matin à 6 h 45, 7 h 27 et 8 h 40, vous pouvez écouter les chroniques de finances personnelles et d'économie de Claude Chiasson à *CBF-Bonjour* à la radio de **Radio-Canada**, *CBF-690-AM*.

M. Chiasson répond à vos questions le mardi entre 7 h et 9 h au 790-0481.

Doit-elle abandonner son immeuble à revenus à son créancier ?

J'ai plus de 60 ans et je dois supporter les déficits d'un immeuble à revenus. J'ai payé la propriété 310 000 $; elle est grevée d'une hypothèque de 260 000 $. Son évaluation foncière s'élève à 210 000 $, ce qui démontre à quel point la valeur de cette propriété a chuté. Je possède quelques autres éléments d'actif, mais ils ne sont pas suffisamment élevés pour me permettre d'absorber les déficits d'exploitation sans affecter sensiblement mon niveau de vie. Je pense sérieusement à abandonner la propriété au créancier.

Auditrice de CBF Bonjour

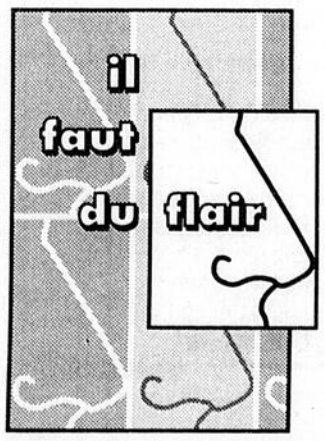
L'abandon de la propriété au créancier peut être effectivement la solution. Il est cependant préférable de négocier la chose avec votre banquier afin d'en arriver à une solution convenable pour les deux parties.

Si le prêt hypothécaire a pour seule garantie la propriété contre laquelle il a été émis, votre créancier pourra difficilement convaincre un juge de lui accorder un recours sur vos autres éléments d'actif pour éponger sa perte, si perte il y a.

Si la garantie du prêt comprend la propriété concernée et d'autres éléments de votre actif, votre créancier pourrait théoriquement saisir les autres biens en question advenant que vous décidiez de ne plus faire face à vos obligations financières et qu'il doive, à la suite de cela, subir des pertes.

Cependant, même dans cette situation, vu votre situation financière et votre âge, votre créancier pourrait se voir refuser par un juge la saisie des autres éléments de votre actif.

Conséquence : votre banquier a intérêt comme vous à parvenir à une entente à l'amiable où il prendrait possession de l'immeuble avec, peut-être, une compensation financière qui devra être raisonnable. (CC)



Ne sacrifiez pas les cotisations accumulées de l'employeur dans votre caisse de retraite

Je fais maintenant partie des chômeurs.

J'ai travaillé les 13 dernières années comme agent de conservation des ressources naturelles pour la Commission de la Capitale nationale.

Au moment de me remercier de mes services (cause : restrictions budgétaires), on m'a signifié que j'avais accumulé dans ma caisse de retraite une somme de 30 000 $ et que j'avais un choix à faire entre deux options :

1. laisser l'argent dans la caisse et attendre jusqu'à 55 ans avant de recevoir une rente;

2. transférer l'argent dans un REER et perdre les contributions accumulées de mon employeur à ma caisse de retraite. Celles-ci s'élèvent à 30 000 $.

J'ai 40 ans et je ne suis pas en mesure de prendre ma retraite.

Anonyme

L'option 1 est celle que vous devez choisir. Dans le cas de la deuxième option, la perte est trop grande. Vous devez, par conséquent, vous trouver un nouvel emploi le plus rapidement possible.

Quant à la somme de 60 000 $ (vos cotisations et celles de votre ancien employeur) accumulée dans votre caisse, votre ancien employeur verra à la faire fructifier jusqu'à ce que vous ayez 55 ans. (CC)

Les actionnaires déposent leurs actions à Transat

En l'absence d'une offre d'acquisition publique formelle de **Royal Aviation** (Mtl, *ROY*, 4 $), les actionnaires minoritaires de **Transat A.T.** (Mtl, *TRZ*, 4,80 $) ont déposé 5,4 M d'actions à l'offre de rachat bonifiée de Transat.

Ce total est supérieur de 44 % au nombre d'actions visé. Transat rachète donc au prorata 69 % des actions déposées à 5,75 $ chacune, pour un total de 21,5 M$.

Ce rachat élimine 35 % de ses actions en circulation. L'actionnariat des dirigeants et du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** passe de 24,5 % à 33,6 % après le rachat.

Leur propriété grimpe à 49 %, si on tient compte de la conversion des débentures de Transat que possède le Fonds et des options d'achat d'actions des membres de la haute direction de Transat.

Prime de 60 %

Le prix de 5,75 $ représente une prime de 60 % par rapport au prix de l'action de Transat, avant l'annonce de ce deuxième rachat et l'annonce de l'offre publique potentielle de Royal. En mai, Transat a racheté 2,6 M d'actions à 3 $.

Toutefois, l'action de Transat a atteint un sommet de 8 $ en 1993.

Cette année-là, la société avait déclaré des revenus de 465 M$ et un bénéfice de 0,02 $ par action.

Transat se dirige vers des revenus de 550 M$ et un bénéfice de 0,37 $ par action en 1995.

Le 27 octobre, la **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ) a rejeté la demande de Royal pour le report de l'ouverture du registre pour dépôts aux fins de l'offre de rachat de Transat, « parce qu'elle n'est pas en présence d'une offre publique d'achat de Royal puisque le lancement de l'offre publique projetée est conditionnelle à ce que Royal puisse conduire une vérification diligente et que cette vérification soit satisfaisante pour Royal ».

Offre conditionnelle

Royal avait fait part de son intention de procéder à une offre publique d'acquisition à 6 $ l'action pour Transat. Son offre était aussi conditionnelle au dépôt de 66,66 % des actions de Transat, un seuil minimum pour pouvoir démanteler l'entreprise.

Cette condition était intégrale à son offre éventuelle, puisque Royal aurait financé l'acquisition de Transat par la revente des **Vacances Air Transat** à **Sunquest/Airtour Plc**.

Dans son intention d'offre, Royal demandait de plus d'acquérir la totalité des Vacances Air Transat.

Or, **Capital d'Amérique CDPQ**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, possède 25 % des Vacances Air Transat et a l'option d'acheter le reste des actions de cette filiale, si un acquéreur achète plus de 40 % de la société mère Transat. (DB)

Maax et Aventure, parmi les meilleures entreprises de Forbes

Maax (Mtl, *MXA*, 7,75 $) et **Aventure Électronique** (Mtl, *AVN*, 4,50 $) se retrouvent sur la liste des 100 meilleures petites entreprises du monde dans la plus récente édition du magazine américain *Forbes*.

La publication financière a fait cette liste dans le cadre de son classement annuel des 200 meilleures petites compagnies des États-Unis.

Le magazine Forbes classe les compagnies en fonction de la croissance des profits et des ventes et du rendement de l'avoir, accordant une plus grande importance à cette dernière statistique.

Aventure et Maax figurent donc parmi les représentantes du Canada. Aventure affiche un rendement de l'avoir de 21,3 % ; Maax de 15,9 %.

Parmi les autres représentants canadiens, on retrouve **SR Telecom** (Mtl, *SRX*, 13,88 $), **Cinram** (Tor., *CRW*, 18,13 $), **Corel Corp.** (Tor., *COS*, 22,38 $), **Skyjack** (Tor., *SJK*, 13,75 $) et aussi **Ventra Group** (Tor., *VTA*, 1,89 $).

La sélection a été faite en utilisant plusieurs banques de données, dont celle de **Moody's Financial Information Services**. (BM)



TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 31 octobre 1995

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REER	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS [1] (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																																
Commerce (CIBC)	1/4	1/4	2 3/4	5 000	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	1 000	5	5 3/8	5 5/8	5 7/8	6 1/4	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	—	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Commerc. Ital.	3 3/4	3 1/2	—	5 000 [4]	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5,30	5 3/4	5,90	6,15	6,55	5,60	6,85	—	—	—	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Laurentienne	1/4	1/4	2 3/4	3 000 [4]	4 3/4	4 3/4	4 7/8	4 7/8	5	5	1 000	5 3/8	5 3/4	6	6 1/4	6 5/8	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,60
Hong Kong du Canada	1/2	1/4	—	5 000 [4]	4 3/4	4 7/8	4 7/8	4 7/8	5	5	1 000 [3]	5 1/4	5 5/8	5 7/8	6 1/8	6 1/2	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Montréal	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	4 3/4	4 7/8	4 7/8	4 7/8	5	5	1 000	5 1/4	5 5/8	5 7/8	6 1/8	6 1/2	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Nationale	—	1/4	—	1 000	4 3/4	4 7/8	5	5	5 1/8	5 1/8	1 000	5 1/4	5 5/8	5 7/8	6 1/8	6 1/2	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Nationale de Grèce	1 1/2	1 1/2	—	5 000	5	5 1/8	5 1/4	5 1/4	5 5/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—	1 000	5 3/4	6	6 1/4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	6 3/4	8 1/8	7,63	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8 3/4
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	4,95	5,10	5,20	6,10	6,10	6,10	25 000	6	6,10	6,30	6 1/2	6,60	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	4 3/4	4 7/8	4 7/8	4 7/8	5	5	500	5 1/4	5 5/8	5 7/8	6 1/8	6 1/2	500	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Scotia	1/2	1/4	2 3/4	5 000 [4]	4 1/2	4 5/8	4 5/8	4 5/8	4 3/4	5	500	5 1/8	5 1/2	5 3/4	6	6 3/8	500	5 1/2	6	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Soc. Générale Canada	—	—	—	25 000	5,85	5,85	5,85	5,85	5,85	5,85	25 000	5,85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	4 1/2	4 5/8	4 5/8	4 5/8	4 3/4	4 3/4	1 000 [3]	5	5 3/8	5 5/8	5 7/8	6 1/4	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	—	—	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
COOPÉRATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/4	2 3/4	5 000	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	1 000	5 1/8	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Cais. pop. (Mtl) [2]	1/4	1/4	2 3/4	5 000 [4]	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	1 000	5	5 3/8	5 5/8	5 7/8	6 1/4	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Cais. pop. (Qc) [2]	0,35	1/4	—	3 000	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	1 000	5,40	5 3/8	5 5/8	5 7/8	6 1/4	1 000	5,60	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	1/4	3	5 000 [4]	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	—	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Canadienne Italienne	1/2	1	5	5 000 [4]	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Fiducie Desjardins	—	3	5	5 000	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Fiducie Sun Life	—	—	2 1/2	10 000	5	5 1/8	5 1/4	5 3/8	5 3/8	5 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	6 1/8	6,30	6 1/2	6 3/4	7	6 1/8	7	8 1/8	7 5/8	8 7/8	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 1/2	5 1/2	6 1/2	8 1/8	7 3/8	8 3/4	7 1/2	7 3/4	8	8 1/4	8,45
Montréal Trust	—	1/4	2 3/4	5 000 [4]	4 1/2	4 5/8	4 5/8	4 5/8	4 3/4	5	—	—	—	—	—	—	500	5 1/2	6	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Sherbrooke Trust	—	1/4	2 3/4	1 000	4 3/4	4 7/8	5	5	5 1/8	5 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Soc. Fiducie Mutuelle	—	—	—	10 000 [4]	4 1/2	4,60	4,60	4,60	4 3/4	4 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/4	5,45	5,70	5,90	6,15	—	—	—	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Trust Bonaventure	—	4	—	5 000	4 3/4	4 3/4	4 3/4	4 3/4	5	5 3/8	—	—	—	—	—	—	1 000	5 3/4	6 1/8	6 1/4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	6 3/4	—	—	—	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Trust Capital	—	—	—	5 000 [4]	5,65	5,70	5 3/4	5,90	6,05	6,05	—	—	—	—	—	—	5 000	6,30	6,65	6,85	7,05	7,30	6,30	7,30	9 1/2	—	9 1/2	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9
Trust Général	—	1/4	2 3/4	1 000	4 3/4	4 7/8	5	5	5 1/8	5 1/8	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Trust La Laurentienne	—	—	2 3/4	3 000	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,60
Trust National	—	—	—	10 000	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/2	5 1/2	—	—	—	—	—	—	500	6	6 1/4	6 3/8	6 5/8	6 7/8	6	6 7/8	—	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Trust Prêt Revenu	3/4	1/2	1 1/4	5 000	5 1/8	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 3/8	5 3/8	—	—	—	—	—	—	500	5 1/2	6 1/8	6 1/2	6 5/8	7	5 1/2	7	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70
Trust Royal	—	—	—	5 000 [4]	5	5 1/8	5 1/8	5 1/8	5 1/4	5 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/2	5 7/8	6 1/8	6 3/8	6 3/4	5 1/2	6 3/4	8 1/8	7 5/8	8 3/4	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	8,70

[1] Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
[2] Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
[3] Versement semestriel
[4] Dépôts rachetables

TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier. **Tableau : LES AFFAIRES**

La victoire serrée du NON est saluée par une baisse du taux d'escompte

Les tenants du NON sortent vainqueurs du référendum, le marché obligataire s'en réjouit et le taux d'escompte baisse de 1,47 point de pourcentage.

Le lundi soir 30 octobre, les investisseurs institutionnels ont veillé exceptionnellement très tard dans la soirée, marquant à la hausse la valeur des obligations au fur et à mesure que le pourcentage des votes pour le NON à la souveraineté consolidait son avance sur celui du OUI.

« À la fermeture du lundi 30 octobre, à 3 h 30, les obligations cinq ans et 20 ans s'échangeaient sur la base de rendements à l'échéance de 7,46 % et 8,24 % respectivement. Puis, à la fin de la soirée, les taux ont fléchi rapidement : ils sont descendus à 7 % et 8,01 % respectivement », a dit **Yvan Poirier**, courtier de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

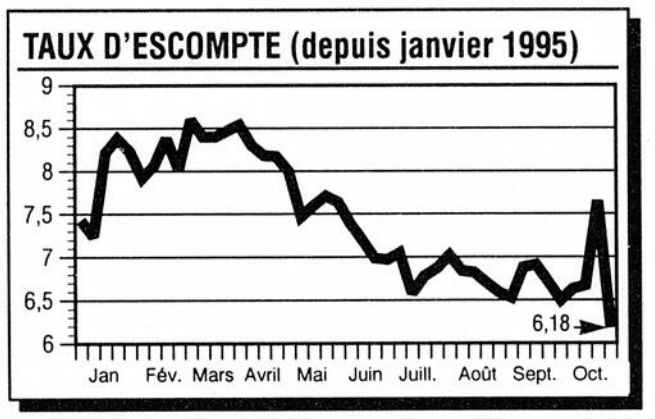
Quant au dollar, il a repris en quelques heures tout le terrain perdu depuis le début de la campagne référendaire. À un certain moment, il a atteint le cap des 0,75 $ US, lui qui, quelques heures plus tôt, s'était effondré sous la barre des 0,73 $ US.

La Banque du Canada réagit promptement

La **Banque du Canada** n a pas tardé à profiter de l'occasion pour abaisser les taux à court terme. Elle a réduit de 0,25 % le taux minimum pour les prêts à vue.

« De 7,4 % la semaine dernière, le taux des bons du Trésor du Canada de trois mois est tombé à 5,94 % durant les quelques heures qui ont suivi la victoire du NON », a constaté **Yves Paquette**, vice-président et spécialiste en obligations de **Montrusco & Associés**.

Dans la foulée de la baisse des taux à court terme, le taux d'escompte de la Banque du Canada a également reculé radicalement de 1,47 point de pourcentage, à 6,18 %. Il s'agit du niveau le plus bas enregistré depuis plusieurs mois.



Des taux à la baisse, mais....

Selon **Michael Manford**, économiste en chef de **ScotiaMcLeod**, il était grand temps que les taux d'intérêt baissent, l'économie interne ayant sombré depuis plusieurs mois dans une profonde léthargie. Les taux doivent être suffisamment faibles pour compenser les coupures budgétaires qui suivront la période référendaire.

En dépit de cette baisse subite des taux, les Canadiens ne doivent pas se réjouir trop vite.

Une fois l'euphorie passée, les investisseurs réaliseront rapidement que les taux d'intérêt approchent de leur plancher. L'économie américaine a repris du poil de la bête au cours du troisième trimestre.

Le produit intérieur brut (PIB) américain a crû de 4,2 % sur une base annuelle durant ce trimestre, surpassant de loin les attentes les plus optimistes.

Heureusement, en dépit de cette vive progression du PIB, l'inflation mesurée par l'indice implicite des prix a enregistré une hausse de seulement 0,6 % durant les trois mois en question.

Ce regain d'activité aux États-Unis se reflète déjà dans les indices économiques du Canada.

Le pays a ainsi vu son PIB progresser de 0,3 % en août et de 0,1 % en juillet.

En raison de ce raffermissement des économies nord-américaines, les économistes de la **Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec** ne voient que des baisses graduelles des taux d'intérêt d'ici à décembre. Les taux des hypothèques d'un, de trois et de cinq ans devraient, selon leur boule de cristal, passer de 7,75 %, 8,25 % et 8,70 % à 7,25 %, 8 % et 8,50 % respectivement.

Puis, en 1996, une tendance à la hausse des taux pourrait se dessiner, alors que la détente mondiale actuelle des taux aura eu son effet bénéfique sur l'activité économique au Canada, aux États-Unis, en Europe et au Japon. La montée des taux sera très graduelle pendant une bonne partie de la nouvelle année. Leur progression s'accélérera cependant au cours du quatrième trimestre, au point où les taux hypothécaires de trois et de cinq ans flirteront une fois de plus avec le niveau de 9 %.

Favorisé par des taux plus élevés et un contexte de faible inflation, notre dollar s'appréciera en 1996 : il devrait atteindre le cap des 0,77 $ US, selon les économistes du **Mouvement Desjardins**. Il se rapprochera ainsi de son point d'équilibre à long terme, établi à près de 0,80 $ US.

CLAUDE CHIASSON

RENDEMENTS[(1)] DES OBLIGATIONS

au 27 octobre 1995	Rendement selon les échéances (en %)						
Description	1 an [3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	6,83	7,00	7,20	7,39	7,48	7,80	8,23
Province de l'Ontario	6,94	7,14	7,38	7,53	7,72	8,08	8,64
Province de Québec	7,03	7,35	7,55	7,88	8,11	8,63	9,15
Municipales du Québec	7,23	7,49	7,69	8,02	8,24	8,75	9,27
Entreprises canadiennes (AA)	7,09	7,24	7,48	7,60	7,78	8,08	8,64
Obligations démunies Canada [2]	6,81	6,99	7,20	7,42	7,58	7,98	8,38
Obligations démunies Québec [2]	6,91	7,38	7,63	7,88	8,09	8,77	9,48
Gouvernement des États-Unis	5,49	5,59	5,66	5,72	5,78	5,99	6,30

[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 :	27-10	20-10	13-10	06-10
1. Taux d'escompte (31-10)	6,18	7,65	6,67	6,63
2. Taux préférentiel	8,00	8,00	8,00	8,00
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	6,93	7,07	6,39	6,27
(6 mois) [1]	6,90	7,15	6,52	6,43
4. Papier commercial (90 jours) [1]	7,15	7,15	6,50	6,42
5. Acceptations bancaires (90 j.) [1]	7,15	7,20	6,46	6,36
6. Argent à demande [1]	6,00	6,00	6,13	6,06
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	5,25	5,25	5,25	5,25
2. Federal Funds	5,88	5,75	5,75	5,68
3. Taux préférentiel	8,75	8,75	8,75	8,75
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	5,29	5,22	5,32	5,34
(6 mois)	5,31	5,33	5,34	5,38
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,24	5,24	5,28	5,81
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	5,64	5,64	5,64	5,82
7. Eurodollars (90 jours)	5,94	5,94	5,94	5,87

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Les craintes politiques ont pris la vedette

Les fluctuations des marchés boursiers la semaine dernière ont été surtout provoquées par des craintes de nature politique. Cela a poussé les investisseurs à une très grande prudence, plusieurs choisissant de vendre pour mettre en banque les intéressants gains réalisés depuis le début de l'année.

Il n'y a pas qu'au Canada que la politique domine. Évidemment, le référendum au Québec a provoqué les mouvements d'usage : baisse du dollar, hausse des taux d'intérêt à court terme et baisse des titres boursiers. Notre monnaie a, par exemple, perdu près d'un demi-cent face au dollar américain, à 0,7339 $ US, au cours de la semaine terminée le 27 octobre. En deux semaines, la dépréciation du dollar a été de 1,28 cent.

Les taux des bons du Trésor de trois mois ont augmenté de 0,39 %, à 6,97 %. En trois semaines, la hausse atteint 0,73 %. C'est une forte poussée dans un contexte où l'économie canadienne est sans vie.

Tout cela s'est reflété dans la performance boursière. L'indice *TSE 300* a reculé de 103 points, à 4335, un recul hebdomadaire de 2,3 %. Au cours des deux dernières semaines, cet indice a perdu 3,8 %.

Toutefois, la plupart des marchés financiers à l'extérieur du Canada ont également vécu une semaine difficile. En Italie, le gouvernement du premier ministre **Lamberto Dini** a survécu à un vote de non-confiance. Il s'est engagé à faire adopter son budget 1996 d'ici à la fin de l'année.

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 27 OCTOBRE 95

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	613	1 400	3 170
Titres en hausse	92 (15 %)	216 (15 %)	802 (25 %)
Titres en baisse	449 (73 %)	978 (70 %)	1 946 (61 %)
Titres inchangés	72 (12 %)	206 (15 %)	422 (14 %)
Hauts (52 sem.)	19	36	283
Bas (52 sem.)	83	205	209

Tableau : LES AFFAIRES

La France a également connu des tourmentes politiques. Après s'être fait élire en vendant la priorité de la réduction du chômage, le président **Jacques Chirac** a dû changer son discours pour rassurer les marchés financiers. Sa priorité maintenant : réduire son déficit.

Incidemment, les problèmes politiques de la France et de l'Italie ont momentanément poussé les investisseurs internationaux à acheter le mark, la devise refuge en Europe. Cela a contribué à certaines faiblesses du dollar américain. Les marchés obligataires et boursiers ont vite réagi : ils ont vendu actions et obligations américaines.

De plus, les discussions entourant l'adoption du prochain budget américain s'éternisent, entraînant des craintes dans les marchés financiers. Le marché obligataire surveille attentivement le produit de ce débat qui prend beaucoup de place aux États-Unis. On examinera attentivement le sérieux et la crédibilité des mesures votées pour réduire le déficit. On tentera aussi de mesurer l'impact des coupures budgétaires sur la croissance économique.

Enfin, on s'est même inquiété au sujet des artères de **Boris Yeltsin**. Les problèmes cardiaques du dirigeant russe ont fait la manchette, ajoutant à la tension.

La nervosité des investisseurs boursiers américains s'explique facilement. « Ce fut une année magnifique et personne ne veut voir sa performance fondre comme neige au soleil, a expliqué **Byron Wein**, stratège pour **Morgan Stanley**. Actuellement, les investisseurs sont de plus en plus nerveux face à n'importe quelle mauvaise nouvelle. »

Une fin d'année

La fin d'octobre est mouvementée pour une autre raison technique. Pour les fonds mutuels américains, c'est la fin de l'année. Ils sont ainsi tentés de prendre des profits sur les titres qui ont le mieux fait et de liquider leurs perdants.

Aux États-Unis, la nervosité des investisseurs a été exacerbée après que quelques sociétés financières aient annoncé des provisions pour pertes et des prêts délinquants plus élevés que prévu. Plusieurs titres de ce secteur ont flanché à la suite de cette annonce, incluant la plupart des titres bancaires. On commence à craindre une détérioration de la qualité des prêts aux consommateurs aux États-Unis.

Il faut dire que le secteur bancaire a été un des meilleurs secteurs boursiers depuis le début de 1995. Encore là, les investisseurs pourraient être à la recherche d'un prétexte pour prendre des profits.

Les quatre premières journées de la semaine ont donc été dominées par la nervosité, les craintes et les ventes. Tout cela a été oublié - ou presque - lorsque, le vendredi 27 octobre, le gouvernement américain a annoncé une plus forte croissance de l'économie américaine que prévu : 4,2 %. La réaction initiale des investisseurs : vendre les titres obligataires, car qui dit forte croissance dit hausse des taux d'intérêt, ou au moins fin de la baisse.

Lorsque les investisseurs ont réalisé que la croissance du troisième trimestre est survenue dans un contexte de plus faible inflation des 30 dernières années, ils ont repris confiance. Les titres boursiers américains ont donc terminé la semaine en force, entraînant les titres canadiens.

L'indice *Dow Jones* termine ainsi la semaine avec un recul de 1,1 %, alors que l'indice *S&P 500* a perdu 1,3 %. L'indice *Nasdaq* a également reculé de 1,3 %, à 1025,55.

Au Canada, la meilleure performance sectorielle revient aux titres miniers. Ce sous-indice a gagné 2,1 % au cours de la semaine avec, en tête, **Inco** (Mtl, *N*, 45,13 $), qui a vu son titre s'apprécier de 7,7 %. Par contre, les titres aurifères ont dégringolé de 4,1 % et ceux du sous-indice commerce, de 4,5 %. Dans ce dernier secteur, durement mis à l'épreuve par la faiblesse de l'économie canadienne, le titre de **Sears Canada** (Mtl, *SCC*, 6,50 $) a chuté de 13,3 %, la semaine dernière.

BERNARD MOONEY

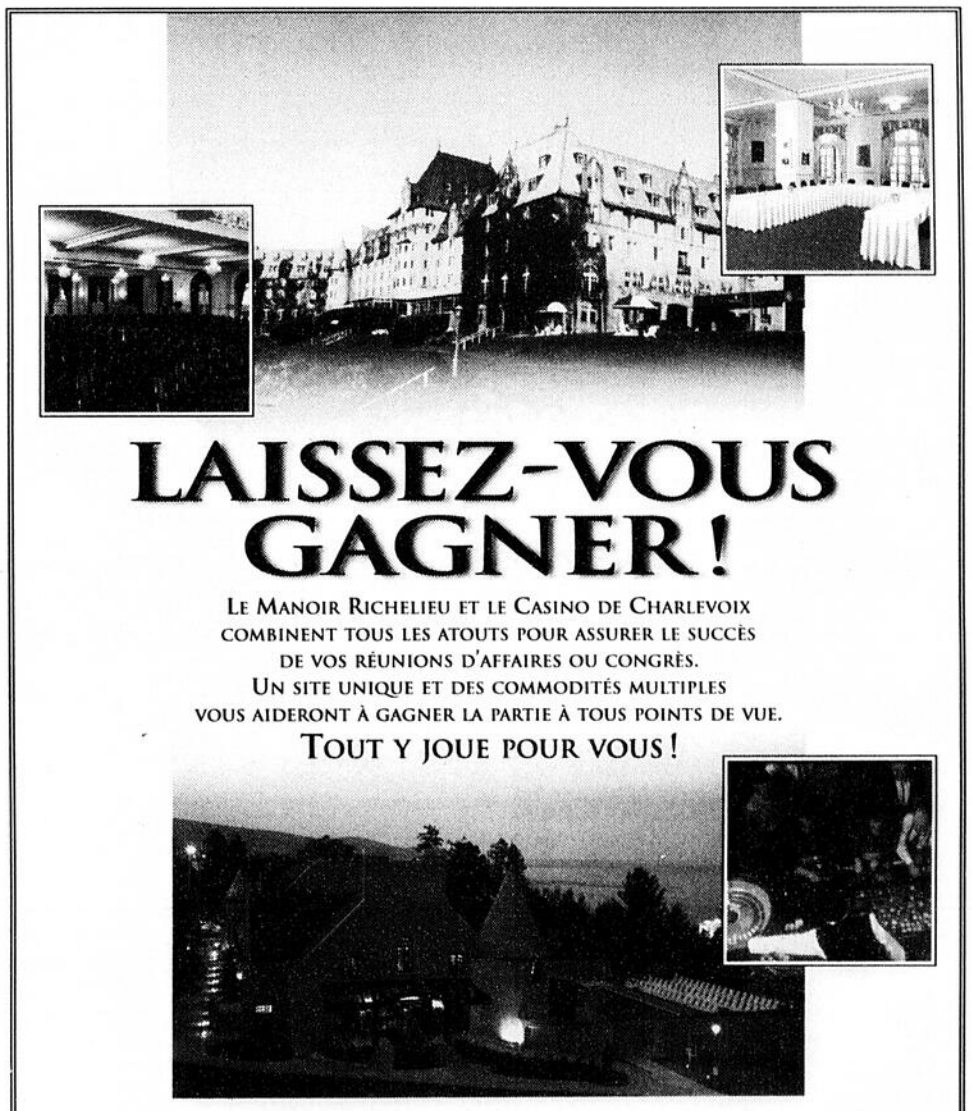


INDICES BOURSIERS

	Ferm. 95-10-27	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2144,37	- 15,38	11,97	2312,16	1947,63
Banques	2627,15	- 59,27	8,75	2783,80	2277,85
Mines et métaux	2798,40	1,28	18,52	3298,48	2479,94
Pétrole et gaz	1594,04	- 22,62	21,80	1762,19	1447,76
Prod. forestiers	2679,25	- 30,40	5,86	3334,95	2427,39
Prod. industriels	2010,95	- 24,15	11,57	2264,58	1770,39
Serv. publics	1854,62	- 64,13	12,18	1970,54	1806,53
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4335,29	- 103,04	12,54	4718,27	3983,34
TSE 200	253,35	- 11,14	16,54	280,99	236,09
TSE 100	264,93	- 5,13	11,92	287,55	241,58
TORONTO 35	228,78	- 3,38	11,45	248,99	209,79
Mines et métaux	4630,99	96,71	14,18	5276,12	3657,18
Or et métaux précieux	9372,31	- 405,45	47,88	11371,22	8370,45
Pétrole et gaz	4147,75	- 92,02	25,47	4699,01	3811,38
Pâtes et papiers	4491,02	- 119,31	7,03	5410,21	4039,53
Produits de consommation	7894,61	- 206,15	5,40	8420,14	6025,58
Prod. industriels	2836,71	- 52,74	10,81	3106,92	2519,39
Immeubles et construction	1677,56	- 126,30	60,43	2374,00	1647,50
Transport + Envir.	4468,27	- 94,79	21,35	5317,02	4273,77
Pipelines	3719,23	- 89,57	11,15	3933,60	3510,71
Services publics	3222,27	- 131,15	15,22	3514,76	3167,71
Comm. & médias	7637,87	- 139,20	43,76	8390,02	7465,54
Commerce	3936,31	- 185,40	17,58	4242,88	3356,54
Serv. financiers	3371,47	- 81,56	9,20	3563,80	2938,05
Conglomérats	4813,60	- 172,01	19,78	5543,56	4402,69
Biotechnologie	1064,59	- 7,61	n.d.	1090,98	456,26
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	4741,75	- 53,11	14,40	4797,57	3612,05
DJ, transport	1904,24	- 9,29	14,10	1997,14	1353,96
DJ, serv. publics	215,99	- 2,83	13,30	218,82	172,03
DJ, 65 actions	1595,89	- 14,89	n.d.	1622,92	1207,50
NYSE, composé	308,63	- 5,20	n.d.	313,26	242,45
Amex	514,40	- 17,27	n.d.	550,58	419,43
S & P 500	579,70	- 7,76	16,84	583,35	442,88
NASDAQ	1025,55	- 13,98	n.d.	1053,39	710,87
INTERNATIONAL					
Francfort (Dax)	2096,08	- 74,41	n.d.	2317,01	1910,96
Hong Kong (H.S.)	9680,75	- 214,49	n.d.	9883,78	6967,93
Londres (F.T.100)	3497,90	- 53,50	n.d.	3568,00	2876,60
Mexique (IPC)	2245,92	- 105,65	n.d.	2622,21	1447,52
Paris (CAC)	1742,38	1,66	n.d.	2017,27	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	17 337,19	- 820,14	n.d.	21552,81	14517,40
Indice E.A.F.E.	562,20	102,03	n.d.	600,80	506,10

	Ferm. 95-10-27	Ferm. 95-10-20	Ferm. 95-10-13	1994-95 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	73,39	73,87	74,67	78,37	70,29

Informatrix 2000
Gamme complète de logiciels et services de traitement des déclarations de revenus incluant le TED
Particuliers • Corporations
Fiducies
1 800 567-6173 Poste 375



NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Memotec ne livre pas la marchandise

NOS GAGNANTS

Groupe CGI : + 1,10 $ (31,6 %), à 3,75 $
Groupe LGS : + 0,25 $ (13,9 %), à 2,05 $

Dans la foulée d'une série d'acquisitions dans l'industrie du conseil informatique, c'est maintenant au tour du **Groupe CGI** (Mtl, *GIB.A*) d'annoncer une entente stratégique : **Bell Canada**, filiale de **BCE** (Mtl, *BCE*, 41,75 $), a pris une participation de 26 % au capital-actions de l'intégrateur de systèmes, pour l'équivalent de 5,98 % des votes.

Cette entente suit d'environ un mois le dévoilement de l'accord d'exclusivité pour la vente du **Groupe DMR** (Mtl, *DR.A*, 11,13 $) au manufacturier d'ordinateurs **Amdahl Corp.**

Selon plusieurs observateurs, l'acquisition de **SHL Systemhouse** (Tor., *SHK*, 17,25 $), par la société de téléphonie **MCI Communications** (Nasdaq, *MCIC*, 24,75 $ US), constitue un autre élément pour expliquer l'accord survenu entre CGI et Bell. Cette annonce a eu un effet d'entraînement sur le titre du concurrent, le **Groupe LGS** (Mtl, *LGS.A*) qui, dit-on dans le milieu, pourrait bien être une prochaine cible. À la Bourse de Toronto, le titre de CGI a gagné 37,9 %, à 4 $.

Exploration Brex : + 0,16 $ (16 %), à 1,16 $

Exploration Brex (Mtl, *BX.A*) a prélevé de bons échantillons comprenant de l'or et de l'argent à ses propriétés *Delano* et *Parc Canyon*, au Nevada aux États-Unis. Brex avait précédemment réalisé un financement par l'entremise de la maison **Sprott Securities**, de Toronto, pour l'avancement de ses travaux au Nevada.

Theratechnologies : + 0,24 $ (8,7 %), à 2,99 $

Theratechnologies (Mtl, *TH.B*) de Montréal a débuté la commercialisation de son stéthoscope électronique, avec le concours de la société **Baxter Corp.** Le *Stethos* a été lancé lors du congrès annuel de la **Société canadienne de cardiologie** qui avait lieu à Toronto récemment. L'appareil est qualifié de révolutionnaire par Theratechnologies car il est entièrement numérique et, de ce fait, permet des lectures plus précises, tout en pouvant être relié à un micro-ordinateur dans l'environnement de travail populaire *Windows*.

Theratechnologies estime que le marché mondial potentiel de cet appareil est d'environ 425 M$.

NOS PERDANTS

Memotec Comm. : - 2 $ (17 %), à 9,75 $

La semaine terminée le vendredi 27 octobre dernier s'est avérée passablement éprouvante pour les actionnaires du manufacturier d'équipements **Memotec Communications** (Mtl, *MCM*). Le lundi 23 octobre, la société a annoncé que son produit vedette, le *CX 1000*, dans la gamme d'équipements à relais de trame *Thunderbolt*, avait été homologué par **LDDS WorldCom**, le 4e télécommunicateur en importance aux États-Unis.

Le surlendemain, le 25 octobre, Memotec a publié des résultats financiers plutôt décevants, pour le 3e trimestre clos le 30 septembre 1995. En effet, la perte nette s'est élevée à 0,30 $ par action, comparativement à un bénéfice net de 0,05 $ par action au terme de la période correspondante un an auparavant.

Memotec invoque des difficultés de production liées à des défauts d'approvisionnements pour expliquer cette contre-performance. Les ventes du trimestre ont été en baisse de 16,1 %, à 14,1 M$.

Depuis un an, l'action de Memotec a connu des variations spectaculaires : sur cette période, son sommet a été de 15 $ alors que son creux a été de 2,75 $.

Potash Corp. : - 7,75 $ (7,8 %), à 91,25 $

Potash Corp. a annoncé que ses résultats financiers, au 3e trimestre, ont été affectés par des ventes de potasse moindres en Chine de même que par la consolidation des résultats de **PCS Phosphate** qui a été acquise lors du 2e trimestre de 1995.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 27 octobre 1995

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

A/B

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
3,85	1,00	ABL Cda	ABL	2,80	2,35	2,45	−0,45	357			
5,25	2,50	ACCTel	ACL	3,80	3,25	3,80	+0,30	159			
725	3,05	ADS	AAL	6,75	6,50	6,63	−0,13	262		0,48	13,8
1788	13,25	♦ATCO I	ACO	16,88	16,50	16,63	−0,25	210	0,36	1,94	8,6
1763	13,75	ATCO II		16,75	16,75	16,75	−0,25	5	0,36	1,94	8,6
0,36	0,13	AbcourtB	ABI	0,20	0,15	0,20	+0,05	409			
25,88	16,63	Abitibi	A	23,00	21,38	21,75	−1,38	1312	0,40	**2,28**	9,5
n 20,75	12,25	Abitibi rv		18,00	16,63	16,63	−1,38	526	0,40		
0,28	0,06	AcabitEx	ACX	0,19	0,07	0,11		475			
8,00	5,88	♦AcierLerA	LER	6,50	6,50	6,50		40		1,18	5,5
5,50	4,15	♦AcierLerB		4,60	4,30	4,40	−0,30	552		1,18	3,7
2,15	1,10	AcierLer wt		1,60	1,40	1,40	−0,25	298			
111,00	99,00	AcierLer db		103,00	101,00	105,00		nt			
19,88	11,25	AgnicoEag	AGE	16,50	15,38	15,38	−1,25	157	u0,10	0,48	32,0
5,13	1,50	Agritek	AGK	1,60	1,50	1,60		71			
0,15	0,04	Agromex	AOX	0,10	0,07	0,07	−0,03	74		0,04	1,8
0,20	0,15	Agromex pf		0,30	0,15	0,20		nt	r0,90		
8,88	4,70	AirCda	AC	4,95	4,70	4,75	−0,25	5586		0,31	15,3
ln 6,00	4,20	♦AirCdaA		4,30	4,20	4,25	−0,25	511		0,31	13,7
3,05	0,05	AirCda wt		0,08	0,06	0,08		8313			
n102,88	94,00	AirCda8%db		96,50	95,50	95,50	−1,00	40			
22,13	16,50	AltaEn	AEC	21,00	20,38	20,75	−0,38	1677	0,40	**1,02**	20,3
23,25	14,25	AltaNGas	ANG	18,63	18,00	18,38	−0,38	62	0,68	**1,65**	11,1
49,50	30,88	Alcan	AL	41,25	39,50	40,88	+0,38	9031	u0,60	u1,08	27,8
1,00	0,25	♦AlgoA	AO	0,35	0,26	0,35	−0,10	79			
3,25	2,75	Algo pf 1		3,50	3,50	3,50		z90			
n 4,50	4,50	Algo pf 2		5,25	4,50	4,50		nt			
6,88	2,50	♦AlCoucheAA	TD	6,50	6,13	6,25	−0,25	44		0,47	13,3
n 4,50	3,40	♦AlCoucheB		4,40	4,10	4,20	−0,10	240		0,47	8,9
n 1,00	0,50	AlCouche wt		0,85	0,55	0,55	−0,30	93			
10,25	5,25	AlllxBio	AXB	9,88	9,88	9,88	−0,25	10			
n 1,00	13,75	Alliance A	AAC	15,00	14,00	15,00	+1,25	6		1,37	10,9
n 15,50	12,50	♦Alliance B		14,00	13,75	14,00		7		1,37	10,2
29,50	19,00	AllnceFrst	ALP	25,50	25,00	25,00	−0,63	160		**3,93**	6,4
n 0,52	0,36	Altavista	AIA	0,50	0,44	0,48	+0,02	2395			
n 0,20	0,09	Altavsta wt		0,20	0,10	0,20	+0,11	120			
s 7,00	2,25	Am CanGldACG		5,63	5,00	5,63	+0,50	44			
ln 5,50	4,90	Am Inc LP	AI	5,00	4,90	5,00	−0,13	36	p0,37		
0,99	0,30	♦AmerRsAA	XE	0,40	0,31	0,31		nt	u0,75	u0,00	
1,70	0,90	Amisco	IAC	1,60	1,40	1,55	−0,05	136	0,10	**0,15**	10,3
2,75	1,38	AmiskA	AS	1,50	1,40	1,45	−0,07	604		0,75	1,9
2,00	0,91	ArdenPf	ARH	1,10	1,10	1,10		2		0,05	20,4
0,43	0,18	ArmstcRs	ACI	0,25	0,22	0,23	−0,02	1817		0,02	13,5
12,00	6,25	Asbestos	AB	7,88	7,00	7,00	−0,50	16		0,98	7,1

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
CGI Groupe A	6088	↑4,40	2,35	3,75	+0,90	+31,6
Chesbar Res	13216	↑1,08	0,77	1,00	+0,17	+20,5
Brex Expl A	1591	1,19	0,80	1,16	+0,16	+16,0
LGS Groupe A	3080	2,25	1,50	2,05	+0,25	+13,9
Aventure Eltr	62	4,50	4,15	4,50	+0,50	+12,5
Amal CanGold	44	5,63	5,00	5,63	+0,50	+9,8
Alliance Comm A	6	15,00	14,00	15,00	+1,25	+9,1
TelSoft pf ser3	240	1,20	1,05	1,20	+0,10	+9,1
Theratechnlgys	2208	3,00	2,30	2,99	+0,24	+8,7
ACC TelEnterpr	159	3,80	3,25	3,80	+0,30	+8,6
LES PERDANTS						
Noranda wt 2nd	30	5,00	4,95	4,95	−2,05	−29,3
Bq Royale wt 2	8	3,25	3,25	3,25	−1,25	−27,8
Cascades SA	8	8,25	7,50	7,50	−2,50	−25,0
Audrey Ress	20	1,10	1,00	1,10	−0,30	−21,4
Bq Scotia wt 2	30	3,55	3,55	3,55	−0,85	−19,3
Speedware	111	5,13	4,40	4,40	−0,98	−18,1
Banq TD wt 2nd	10	5,88	5,88	5,88	−1,25	−17,5
Memotec Communs	773	10,25	7,75	9,75	−2,00	−17,0
Tiomin Res	1724	2,19	1,83	1,83	−0,37	−16,8
Hemlo Gold	766	12,88	↓10,50	10,63	−2,13	−16,7
LES PLUS ACTIFS						
Bq Nation Cda	34311	10,88	10,38	10,63	−0,38	−3,4
Banque Royale	20209	29,63	28,13	29,38	−1,25	−4,1
BCE	15137	43,88	41,75	42,50	−1,75	−4,0
Mitel	13964	7,38	6,63	7,25	+0,13	+1,8
Bombardier B	13886	15,75	14,88	15,75	−0,13	−0,8
Banq Tor-Dom	13432	23,38	22,38	23,25	−0,13	−0,5
Chesbar Res	13216	↑1,08	0,77	1,00	+0,17	+20,5
NOVA Corp	12292	10,25	↓9,50	10,00	−0,38	−3,6
Methanex rcpt	11850	5,50	↓5,13	5,50	+0,13	+2,3
Transat AT	11380	↑5,75	4,40	4,80	−0,10	−2,0

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.
1,90	0,61	Ashton	ACA	0,86	0,76	0,76	−0,02	120			
16,50	11,00	♦AstralA	ACM	12,75	11,50	13,00		nt	0,30	0,71	
16,00	11,50	♦AstralB		13,25	11,50	13,00		nt	0,30	0,71	
↑ 0,50	0,13	AubrgsG	AUB	0,50	0,35	0,40	−0,01	79			
1,55	0,95	AudreyRs	AUY	1,10	1,00	1,10	−0,30	20		0,08	13,8
0,18	0,05	AugyvaRs	AUV	0,07	0,07	0,07		80			
19,38	15,13	AultFds	AUL	16,25	15,75	16,00	−0,25	33	0,66	0,98	16,3
6,25	3,70	AurRs	AUR	5,00	4,60	4,60	−0,53	79		0,00	
↑ 0,25	0,05	AurgnrEx	AUI	0,25	0,21	0,25	+0,05	2250		0,00	
1,40	0,73	Aurizon	ARZ	1,03	0,92	0,93	−0,10	862		0,16	5,8
0,22	0,06	AurtecA	AUD	0,08	0,08	0,08	−0,01	45			
5,38	3,10	Autostck	OTO	3,65	3,65	3,65		10	0,16	0,42	8,7
s 2,70	0,90	Avcorp	AVP	2,15	1,90	1,95	−0,20	740		0,26	7,5
33,38	24,50	Avenor	AVR	27,50	26,75	26,88	−1,00	10283	0,48	3,24	8,3
143,00	132,63	Avenor deb		134,25	134,25	134,25	−3,75	50000			
6,00	4,00	AvntrEltr	AVN	4,50	4,15	4,50	+0,50	62	0,22	0,77	5,9
0,75	0,11	AvtEltrwt		0,01	0,01	0,01		z735			
15,25	13,13	BC Gas	BCG	14,75	13,75	14,38	−0,50	871	0,90	1,25	11,5
25,63	22,25	BC TELECOM	BCT	23,50	23,00	23,13	−0,38	908	1,28	**2,10**	11,0
47,50	41,13	BCE	BCE	43,88	41,75	42,50	−1,75	15137	2,72	2,99	14,2
26,00	24,50	BCEpfM		...	24,75	26,00		nt	1,95		
n 25,00	24,50	BCEpfP		25,00	25,00	25,00	+0,25	2	1,60		
42,63	39,75	BCE div cap		42,00	40,50	40,50	−1,50	185	2,67		
↓ 5,50	2,10	BCE wt 2		2,35	2,10	2,35	−0,35	209			
↑ 49,00	39,50	BCE Mob	BCX	40,50	39,50	39,50	−2,13	251		**0,68**	58,1
15,50	12,50	BGR A	BPT	14,00	13,38	13,75	+0,25	122		0,80	17,2
4,40	2,85	BGR wt		3,55	3,55	3,55	+0,25	5			
10,50	8,88	♦BMTC A	GBT	9,25	9,00	9,25	−0,25	130	0,09	1,00	9,3
37,00	31,13	BqCIBC	CM	35,38	33,75	35,38	−0,63	7603	1,48	3,85	9,2
28,75	27,13	BqCIBC9pf		28,25	27,63	27,88	−0,38	150	2,27		
27,75	26,63	BqCIBC11pf		27,25	26,63	26,75	−0,50	57	v2,21		
26,75	25,13	BqCIBC13pf		26,25	26,25	26,25		164	1,75		
↑ 27,75	25,25	*BqCIBC10pf		27,75	27,00	27,50	+0,38	44	u1,90		
26,25	24,63	*BqCIBC12pf		26,25	26,25	26,25		72	u1,62		
28,38	26,75	BqCIBC div		27,88	27,88	27,88	−0,38	10	1,43		
8,13	4,95	BqCIBC2wt		7,25	7,13	7,13	−1,00	60			
17,25	14,00	BqLaurntn	LB	15,75	14,50	15,00	−0,75	475	0,76	0,46	32,6
27,38	24,38	BqLaurn6pf		26,50	24,50	25,13	−1,63	208	2,18		
ln 25,50	24,00	BqLaurn8pf		25,13	24,00	24,00	−1,13	23	1,93		
0,50	0,01	BqLaurntnwt		0,08	0,08	0,08		70			
30,88	24,13	Bq Mtl	BMO	29,00	28,00	28,75	−0,88	9185	1,32	3,89	8,2
28,63	26,88	Bq Mtl4pf		27,88	27,38	27,50	−0,63	140	v2,25		
29,88	27,25	Bq Mtl1pf		29,75	29,38	29,38	−0,50	44	2,25		
↑ 27,25	24,25	*Bq Mtl2pf		27,25	26,25	26,50	−0,50	203	u1,68		
25,38	21,25	Bq Mtl div		24,63	24,63	24,63	−0,75	40	1,27		
5,38	2,55	Bq Mtl wt2		4,20	3,80	4,05	−0,60	135			
12,13	8,50	BqNat	NA	10,88	10,38	10,63	−0,38	34311	0,40	1,22	8,7
27,50	24,00	BqNat10pf		26,75	25,13	25,13	−1,88	614	2,18		
26,63	23,00	BqNat11pf		25,00	23,75	24,50	−0,50	720	2,00		
24,63	19,88	BqNat12pf		22,75	21,63	22,13	−0,88	456	1,62		
9,50	7,88	BqNat div		9,00	9,00	9,00	−0,50	3	0,35		
2,20	0,95	BqNat wt2		1,85	1,60	1,75		nt			
31,38	25,88	BqRoyal	RY	29,63	28,13	29,38	−1,25	20209	1,24	3,42	8,6
28,63	26,50	BqRoyalFpf		28,00	27,38	27,75	−0,63	56	v2,25		
28,50	26,25	BqRoyalGpf		27,75	26,75	27,25	−0,75	26	2,12		
29,38	26,50	BqRoyalHpf		28,25	27,75	28,00	−1,38	222	2,25		
27,63	24,25	BqRoyalJpf		26,13	25,25	25,38	−1,75	337	1,77		
28,75	25,25	*BqRoyalIpf		28,50	27,50	27,88	−0,63	254	u1,90		
26,50	23,13	*BqRoyalKpf		26,13	25,75	26,13	−0,38	217	u1,57		
↓ 5,00	0,60	*BqRylwt	gld	0,60	0,60	0,60	−0,10	10			
26,25	24,00	BqRoyal div		25,13	25,13	25,13	−0,38	8	1,19		
5,00	2,80	BqRoyal wt2		3,25	3,25	3,25	−1,25	8			
30,13	24,25	BqScot	BNS	27,88	26,75	27,50	−0,63	11168	1,24	3,31	8,3
23,00	21,75	BqScot1pf		23,00	22,75	22,75	−0,13	62	f1,43		
28,38	26,38	BqScot5pf		27,50	26,88	26,88	−0,88	460	2,31		
26,63	24,25	BqScot6pf		25,75	25,13	25,50	−0,63	293	1,78		
n 26,75	24,25	BqScot7pf		26,50	25,13	25,25	−1,38	51	1,77		
n 26,38	25,00	BqScot8pf		25,63	25,00	25,00	−0,88	287	1,75		
n 26,00	24,75	BqScot9pf		25,38	25,00	25,13	−0,38	273	1,68		
25,38	21,50	BqScot div		24,00	23,88	24,00	−0,63	20	1,19		
5,38	3,35	BqSco wt2		3,55	3,55	3,55	−0,85	30			
24,38	19,50	Bq TD	TD	23,38	22,38	23,25	−0,13	13432	0,88	2,41	9,6
n 27,25	24,25	Bq TD pf H		26,75	26,25	26,25	−0,75	77	1,77		
↑ 25,00	21,75	*Bq TD pf G		25,00	24,63	25,00	+0,25	203	u1,35		
17,25	15,75	Bq TD div		17,00	17,00	17,00	−0,25	10	0,83		
7,13	4,00	Bq TD wt2		5,88	5,88	5,88	−1,25	10			
0,35	0,06	Barexor	BXR	0,19	0,16	0,19	+0,01	1685			
37,25	27,63	Barrick	ABX	33,75	32,25	32,25	−1,13	1450	u0,12	u0,79	30,0
↓ 6,00	2,85	BarringtonBP	L	3,10	2,85	2,95	−0,15	1228		0,23	12,8
9,75	7,63	Baton	BNB	9,13	8,00	8,00	−1,50	4		0,14	57,1
↓ 2,20	1,27	BeauCda	BAU	1,41	1,27	1,30	−0,10	1129		0,09	14,4
27,00	25,25	Bell8pf	BC	31,00	23,00	26,50		nt	1,94		
28,00	25,38	Bell10pf		28,50	26,00	26,50		nt	1,86		
2,05	1,25	BenvestA	BCI	1,60	1,30	1,31	−0,09	174		0,04	36,4
1,70	0,80	Bestar	BES	0,95	0,80	0,80	−0,05	37		0,16	5,0
↑ 50,00	14,38	BioChem	BCH	50,00	46,00	48,75	+0,75	8298			
7,38	2,80	Biomira	BRA	4,45	3,95	4,05	−0,55	325			
n 3,50	0,45	Biomira wt		1,60	1,40	1,50	−0,20	69			
↓ 2,92	0,95	Bionaire	ION	1,10	0,95	1,05	+0,06	1516			
1,50	0,10	Bocenor	GBO	0,50	0,45	0,45	−0,05	121			
s 18,13	10,25	♦BombrdrA	BBD	15,75	14,75	15,50	−0,38	478	0,20	0,80	19,5
s 18,00	10,25	♦BombrdrB		15,75	14,88	15,75	−0,13	13886	0,20	0,80	19,8
26,50	22,50	Bombrdr pf		25,50	25,00	25,00	−0,75	89	v1,87		
0,52	0,10	BoralexA	BLX	0,45	0,30	0,45	+0,10	508		0,00	
↓ 2,00	1,06	♦BramptnBr	ABB	1,06	1,06	1,06	−0,34	3		0,28	3,8
24,00	17,50	BrascanA	BL	20,75	20,00	20,38	−0,88	158	1,04	1,70	12,0
117,25	104,00	Brascan db		121,00	100,00	117,25		nt			
50,00	1,20	BreseaRs	BSR	40,50	30,00	37,63	−1,38	1987		0,11	
1,85	0,03	BrexExA	BX	1,19	0,80	1,16	+0,16	1591			
0,35	0,26	BritCrIdO	BCO	0,44	0,34	0,35		nt		u0,00	
0,90	0,27	BrooklineBk	M	0,53	0,53	0,53		z417		0,01	
↓ 25,00	19,75	Bruncor	BRR	21,88	19,75	20,00	−2,00	128	1,28	**1,80**	11,1
0,85	0,35	Bruneau	BRM	0,75	0,70	0,70	−0,10	144			

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
5,00	2,80	CMAC	CMS	3,85	3,30	3,55	−0,15	1204		**0,32**	11,1
10,00	6,75	CAE	CAE	9,25	8,75	9,13	+0,13	6073	0,16	0,46	19,8
13,50	9,75	CCL A	CCQ	11,00	10,13	13,00		nt	0,23	0,91	
14,25	9,63	♦CCL B		10,50	10,25	10,38	−0,38	38	0,28	0,96	10,8
14,00	10,13	♦CFCF	CF	12,38	11,88	11,88	−0,50	1432	0,20		
1,80	1,05	CFS	CFZ	1,60	1,30	1,40		nt	p0,10	0,06	
10,25	6,75	CGC	GYP	7,00	6,75	6,75	−0,25	51	0,20	0,46	14,7
↑ 4,40	1,30	♦CGI A	GIB	4,40	2,35	3,75	+0,90	6088		0,16	23,4
10,13	6,25	CS Res	CRZ	9,00	9,00	9,00	+0,13	10		0,40	22,5
2,59	1,01	CS Res wt		1,75	1,70	1,70	+0,10	8			
...	...	CSD A	CSD	...	0,50			nt		0,42	
...	...	CSD pf		...	24,00			nt	2,50		
21,25	18,00	CTFincl	CFS	20,13	19,88	20,00		14	0,80	**1,92**	10,4
1,35	0,75	CabanoTr	KBN	0,90	0,90	0,90	−0,05	73			
12,25	5,00	CallNet	CNI	11,13	11,00	11,13	−0,13	28			
n 12,63	4,85	CallNetB		11,25	10,75	10,88	−1,00	22			
0,70	0,30	CambiexExCBX		0,48	0,42	0,43	−0,04	105			
↓ 0,30	0,01	Cambiexwt		0,01	0,01	0,01	−0,02	10			
20,63	12,88	Cambior	CBJ	13,75	12,88	13,00	−0,88	1276	0,14		
↓ 2,65	0,50	CambiorAwt		0,55	0,50	0,55	−0,15	60			
13,50	9,75	CambrdgShCBG		12,50	10,50	10,50	−1,88	80	0,32		
↓ 6,00	3,75	Camco	COC	3,75	3,75	3,75	−0,15	10	0,07		
5,13	2,10	Camdev	CVO	2,80	2,65	2,65	−0,15	9		1,26	2,1
44,88	28,50	Cameco	CCO	41,25	40,13	40,50	−1,00	677	0,50	**1,70**	23,8
1,30	0,70	CampbllRsCCH		1,17	1,08	1,10	−0,03	1119		0,08	13,8
0,11	0,04	CanacoRs	CNK	0,07	0,06	0,05		nt			
22,00	13,38	CdaMalt	CMG	21,75	20,50	20,50	−1,00	967	0,40	1,40	14,6
↓ 10,75	4,80	CdnFrac	CFC	5,00	4,80	4,80	−0,20	20	p0,40	0,37	13,0
15,00	12,00	CdnMarcniCMW		13,00	12,75	12,75	−0,25	21	p0,07	0,27	47,2
45,75	30,63	CdnOccdntCXY		39,63	37,50	37,50	−2,13	896	0,50	**2,07**	18,1
9,75	6,00	CdnSatell	SAT	9,50	9,00	9,50		nt	0,20	**0,70**	
x 18,13	13,25	CdnTire	CTR	16,00	15,25	16,00		nt	0,40	1,34	
x 16,75	10,38	♦CdnTireA		14,88	13,13	14,88	+0,13	1973	0,40	1,34	11,1
25,38	21,88	♦CdnUtilA	CU	24,75	23,50	23,50	−1,38	284	1,46	2,29	10,3
25,38	22,13	CdnUtilB		24,50	23,75	23,75	−1,63	25	1,46	2,29	10,4
↑ 25,13	24,25	CdnUtilQpf		25,13	25,13	25,13	+0,13	50	1,47		
25,00	19,00	CP Ltd	CP	21,63	20,38	21,00	−0,88	9196	0,32	0,99	21,2
3,00	2,75	CP4%pf		2,90	2,00	2,75		nt	0,04		
2,75	2,00	CP4%pf ster		2,90	2,50	2,75		nt	0,01		
1830	1000	CP rt		1410	1390	1410		z72			
19,50	17,00	CP div		18,63	18,38	18,38	−0,38	8	0,27		
5,13	2,50	CP wt2		2,70	2,45	4,80		nt			
5,25	3,30	♦CanManACAM		3,90	3,55	3,90	+0,10	3798		0,65	6,0
0,28	0,13	CanchromeKCR		0,18	0,15	0,15	−0,06	85			
3,50	0,99	Cangene	CNJ	1,30	1,30	1,30	−1,90	4	p2,25		
0,55	0,05	CansparA	CSZ	0,50	0,35	0,45	−0,08	3132			
3,50	2,50	Cantol	CNL	3,50	2,50	2,50		nt		0,26	
4,30	1,50	Cantrex	CXN	1,60	1,50	1,50	−0,10	173	0,15	0,39	3,8
4,70	2,95	Cara	CAO	3,85	3,50	3,60	−0,30	114	0,08	0,25	14,5
4,60	2,95	♦CaraA		3,85	3,55	3,55	−0,35	64	0,08	0,25	14,3
140	0,66	Carena	CDN	0,95	0,90	0,90	−0,05	216			
8,13	6,38	Cascades	CAS	7,00	6,50	7,00		1520		1,18	5,9
25,13	21,50	CascadesApf		24,75	23,63	24,00	−1,00	215	1,87		
↓ 2,00	1,00	CascadesAwt		1,25	1,00	1,05	−0,20	203			
7,00	4,50	CascadesPapCAP		5,25	4,50	5

MONTRÉAL

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
3,85	2,48	♦DevtekA	DEK	3,60	3,10	3,70		nt			0,41
0,50	0,10	DiabexRs	DBX	0,22	0,20	0,25		nt			
0,66	0,28	DiabiorEx	AIO	0,59	0,50	0,52	−0,08	839			
n 3,60	0,33	Diadem	DIR	1,15	0,90	0,97	−0,23	3095			
n 3,25	0,12	Diadem wt		0,75	0,60	0,60	−0,25	878			
0,30	0,16	DianorRs	DOR	0,23	0,19	0,23	+0,05	313			
n 2,50	1,45	Ditem Exp	DIT	1,85	1,55	1,78	−0,07	242			
↓ 20,25	16,00	Dofasco	DFS	17,00	16,00	16,13	−0,88	1900	0,80	2,16	7,5
32,75	30,00	Dfsco$2.60		32,25	31,88	32,00	−0,25	66	2,60		
23,25	17,00	Domco	DOC	21,50	21,00	21,00		nt	0,50	**2,72**	
10,13	7,25	DomTex	DTX	8,38	7,75	8,00	−0,25	2866	0,20	0,88	9,1
14,75	7,13	Domtar	DTC	11,50	10,63	11,25	−0,50	5768		2,23	5,0
19,50	15,00	DomtarBpf		18,50	16,75	16,75	−1,75	137	f1,44		
21,63	13,50	♦DonohueADHC		18,00	17,00	17,63	−0,88	443	0,72	**2,78**	6,3
21,50	13,38	♦DonohueB		17,75	17,50	17,50	−0,50	17	0,72	**2,71**	6,5
21,00	18,00	Donohue pf		25,13	20,00	18,00		nt	1,56		
10,38	7,63	♦DorelA	DII	9,75	9,50	9,50	−0,50	4		0,82	11,6
10,38	7,00	♦DorelB		10,00	9,50	9,50	−0,38	84		0,82	11,6
1,70	1,05	♦DramexADRX		1,36	1,31	1,31	−0,05	126		**0,37**	3,5
0,40	0,05	DufresnoyDUF		0,13	0,11	0,11	−0,03	40			
13,75	8,50	♦DundeeB ADBC		12,50	11,63	11,63	−0,75	53		1,56	7,5
14,00	9,75	DundeeB B		12,63	12,00	13,00		nt		1,56	
↓n 3,00	2,15	Dylex	DLX	2,32	2,15	2,15	−0,20	51			
n 0,78	0,40	Dylexwt		0,42	0,30	0,42		z47			
0,42	0,20	DynacorMnsDYN		0,27	0,27	0,27	−0,01	132			

E/F

13,00	6,50	ElanEn	ELN	11,00	10,25	10,88	+0,38	80		0,31	35,1
8,75	5,63	EaglePrec	EGL	7,50	7,50	7,50	−0,25	2	0,20	0,71	10,6
16,75	12,13	EchoBay	ECO	13,13	12,38	12,50	−0,75	1726	u0,07		
0,55	0,16	Ecudor	ECU	0,45	0,37	0,40	−0,02	366			
19,25	7,88	EiconTech	EIC	10,25	9,00	9,25	−0,75	845		0,27	34,3
8,75	5,50	Emco	EML	5,75	5,50	5,75	−0,25	10		0,35	16,4
15,75	13,13	♦EmpireA	EMP	14,50	12,75	14,50		nt	0,22	0,92	
x 4,80	3,55	EnerplusFdERF		4,65	4,40	4,45	−0,15	3856	p0,45	0,00	
0,95	0,45	Espalau	EPU	0,57	0,56	0,56	−0,04	105			
11,00	8,00	Espalau pf		12,50	9,50	11,00		nt	0,96		
0,44	0,14	ExpMnNordMDN		0,34	0,27	0,34	−0,01	305			
↑ 14,75	11,00	*EDC S&P500	EDC	14,75	14,60	14,70	+0,05	23			
29,88	17,75	Extdcare	EXE	22,50	27,00	29,50		nt		1,80	
15,00	8,50	♦ExtdcareA		14,13	13,25	13,50	−1,00	1242		0,90	15,0
x 25,50	24,00	Extdcare1pf		25,38	24,88	24,88	−0,63	33	2,00		
x 24,50	18,00	Extdcare2pf		24,00	24,00	24,00	−0,50	6	f1,45		
x 23,75	18,25	ExtdcareII		23,50	22,00	22,75		nt	f1,59		
23,00	18,38	Extdcarewt		23,63	20,00	22,50		nt			
↓ 4,20	2,80	FCA	FC	2,91	2,80	2,91	+0,01	28		0,23	12,7
↓ 9,00	5,25	FPI	FPL	5,50	5,25	5,25	−0,38	19		0,56	9,4
0,65	0,15	FairldyEn	FRY	0,20	0,18	0,20	+0,05	337			
2,55	0,20	Fairstar	FFR	1,50	1,30	1,43	−0,07	408			
31,00	20,00	Falcnbridg	FL	28,50	27,50	28,50		255	0,40	1,98	14,4
n 13,75	10,00	Flcnbr rv		12,00	10,63	12,00	+0,88	666	0,40		
16,63	11,00	DesjrdnTr pfFID		15,75	14,50	14,50	−1,13	49	f1,43		
s 1,00	0,21	Fieldex	FEX	0,26	0,26	0,26	−0,11	7			
23,38	17,38	Finning	FTT	20,13	18,50	18,50	−1,50	27	0,40	1,97	9,4
27,88	26,63	1st B eq	XFB	31,00	26,75	27,00		nt	v2,52	2,52	
15,50	11,13	♦1st MaraAFMS		14,00	13,50	13,63		nt	0,40	1,28	
14,50	12,25	1st MaraC		14,63	13,50	14,00		nt	0,40	1,28	
24,63	16,75	FlChlCdaA	FCC	21,25	19,50	21,25	+0,63	2755	p0,40	1,62	13,1
35,00	26,00	FlChlInvB	FII	32,50	31,63	31,00		nt	f0,97		
7,25	4,10	Fonorola	FON	6,00	5,75	5,88	−0,25	28			
n ...	...	♦Fonorola A		6,25	5,25			nt			
1,35	0,80	ForsbecA	FBC	1,10	1,07	1,07		1076		**0,11**	9,7
↓s 8,63	5,25	Forex	FOX	6,00	5,25	5,75	−0,25	313	p0,40	**1,61**	3,6
6,38	3,25	Forex pf		5,38	5,00	5,00	−0,13	134	p0,70		
27,63	24,25	Fortis	FTS	27,25	25,50	26,00	−1,50	485	**1,72**	2,46	10,6
9,50	6,38	ForzaniA	FGL	7,50	7,00	7,38	−0,50	612		0,91	8,1
1,30	1,00	FosterBrewFOS		1,35	1,15	1,25		nt	p0,06	0,09	
18,50	13,75	♦FourSeasFSH		16,75	16,25	16,25	−0,50	50	0,11	0,43	37,8
n 1,37	0,30	FreewestRsFWR		0,54	0,48	0,50	−0,06	634			

G/H

10,75	6,88	♦GTC A	GRT	9,75	8,88	8,88	−1,25	2418	0,12	0,68	13,1
10,75	6,75	♦GTC B		9,88	8,88	9,00	−0,88	219	0,12	0,68	13,2
25,25	20,75	GTC pfC		24,50	24,00	24,00	−0,75	136	1,87		
2,30	0,40	GTC wt		1,50	1,00	1,00	−0,50	169			
0,20	0,05	GaspésiePGPS		0,13	0,13	0,13	−0,02	100			
14,63	11,75	GazMetLPGZM		13,38	12,00	13,13	−0,38	5399	1,32	1,20	10,9
0,05	0,01	Genecan	GNF	0,03	0,03	0,03		18			
↓ 0,35	0,10	GenecanApf		0,15	0,10	0,10	−0,05	28	r0,71		
1,57	0,47	Gentra	GTA	1,28	1,22	1,25		1190		**0,08**	15,6
n 22,50	15,25	GentraPpf		22,25	22,25	22,25		10			
16,00	9,50	GentraGpf		14,00	14,00	14,00	−0,75	2	r3,02		
16,50	10,50	GentraJpf		15,00	14,00	14,50		nt	r3,04		
16,50	9,00	GentraMpf		15,00	13,50	14,50		nt	r3,04		
14,50	3,55	GentraQpf		9,00	8,50	9,00	−0,50	84			
0,42	0,20	GeoNova	GNE	0,28	0,25	0,25	−0,03	190			
2,20	1,40	GlobalHld	GGH	1,70	1,60	1,70		nt			
2,25	0,35	GlobexEntGMX		2,00	2,00	2,00		30			
17,00	6,75	♦GoldcorpA	G	11,63	11,50	11,50	−2,13	13	p0,05	0,21	54,8
16,00	7,88	♦GoldcorpB		15,00	10,00	15,00		nt	p0,05	0,21	
0,14	0,04	GldnBriar	GLB	0,08	0,07	0,08	−0,02	510			
9,63	6,38	GldnKnightGKR		7,00	6,88	6,88	−0,50	16	p0,10	0,05	
n ...	...	GldKnghtwt		0,25	0,06			nt			
5,50	4,00	GoodfilW	GDL	4,20	4,15	4,15	−0,10	12	p0,10	**0,47**	8,8
2,00	0,54	GothicRs	GCR	1,50	1,25	1,25	−0,15	140			
2,75	1,85	Goyette	GOY	2,35	2,15	2,15	−0,20	116		0,27	8,0
0,25	0,10	GrLakeN	GTL	0,11	0,05	0,11		nt			
26,88	19,75	GrWLifecoGWO		26,50	25,75	25,75	−1,13	33	0,96	2,49	10,3
26,75	24,63	GrWLifecoApf		26,38	25,88	26,00	−0,50	25	1,87		
27,00	24,00	GrWLifecoBpf		26,63	26,00	26,00	−0,50	85	1,86		
n 28,00	24,63	GrWLifecoCpf		26,50	25,88	26,50	−0,50	46	1,93		
↓s 0,85	0,53	GreenhopeGRH		0,66	0,53	0,66	+0,06	480			
4,50	0,60	GrillA	GG	0,60	0,45	0,60		z600			
↓ 4,95	0,65	GrillB		0,65	0,65	0,65	−0,05	5	r0,28		
7,00	3,65	GulfCda	GOU	5,38	5,00	5,00	−0,25	666			
x 4,15	3,20	GulfCda pf		3,90	3,75	3,75	−0,10	124	r0,46		
↓n 16,88	9,88	Harmac rvHRC		11,00	9,88	10,13	−1,13	39			
8,88	7,00	Hartco	HTC	8,25	7,13	7,13	−1,13	126	0,18	0,77	9,3
20,50	12,38	HawkrSid	HSC	15,38	14,50	14,50	−0,50	13	p0,54		
16,50	11,38	Hees	HIL	12,88	12,38	12,88		216	0,98	1,05	12,3
↓ 16,63	10,50	♦Hemlo	HEM	12,88	10,50	10,63	−2,13	766	0,20	**0,37**	28,7
↓ 3,65	2,07	Héroux	HRX	2,75	2,07	2,50	−0,25	93		0,05	50,0
13,25	10,88	Hollinger	HLG	10,75	10,38	10,88		nt	0,60	0,45	
21,13	16,50	♦HorshamHSM		18,88	18,38	18,38	−0,13	47	u0,07	**u0,32**	42,1
94,00	73,00	*Horshm db		85,00	84,00	84,00	−3,50	230			
1,40	0,75	Hubbard	HUB	0,90	0,88	0,88	−0,12	36		0,04	22,0
28,63	23,00	HudsnBayHBC		26,38	23,75	24,13	−2,38	672	0,92	2,30	10,5

I/J

2,50	0,45	♦IBEX A	IBT	0,60	0,45	0,53	−0,02	1182	p1,82	0,41	1,3
↓ 2,20	0,55	♦IBEX B		0,62	0,55	0,55	−0,07	26	p1,51	0,35	1,6
s 14,50	4,50	ID Bio	IDB	9,75	7,38	8,50	−1,50	876		0,65	13,2
85,00	81,00	IFL Inv	IF	87,88	82,00	81,00		nt	p6,90	2,68	
32,50	27,00	IPL Enrg	IPL	32,00	30,50	31,13	−1,13	1028	2,00	2,32	13,4
7,50	5,00	♦IPL Inc A	IPT	6,75	6,50	6,50	−0,38	92	0,04	0,67	9,7
s 2,10	0,50	ITI Educ	ITK	1,44	1,35	1,40		400			
n 0,55	0,24	IconEgy	IOE	0,32	0,25	0,32		nt		0,00	
3,55	1,75	IdéalMét	IDM	3,25	3,00	3,20	−0,10	381	0,16	0,70	4,6
1,00	0,50	IglooVik	IVK	0,60	0,60	0,60		1000			
s 27,00	18,75	Imasco	IMS	23,50	22,00	23,00	−0,88	5259	0,96	**2,26**	10,2
53,38	44,13	ImpOil	IMO	49,50	48,13	49,25	+0,63	3710	2,00	**2,70**	18,2
21,75	13,13	♦ImpQuebcIQI		20,75	19,00	20,25	−0,63	1516	u0,17	u0,98	15,2
51,25	32,00	Inco	N	45,13	41,00	45,13	+3,13	2708	u0,40	**u2,20**	15,1
12,88	9,13	♦Inmet	IMN	9,50	9,25	9,50	−0,50	28			
1,25	0,60	InterRock	IRO	1,00	0,91	0,94	−0,06	767			
0,21	0,08	Intermnt	INE	0,09	0,08	0,08	−0,01	530		0,01	8,0
2,00	0,23	IntData	IDA	0,67	0,60	0,60	−0,08	86			
0,60	0,20	IntData pf		0,25	0,25	0,25		z200	i3,80		
n 1,25	0,40	IntKeystoneIKE		0,60	0,50	0,55	+0,05	1103			
n 0,38	0,01	IntKeystn wt		0,02	0,01	0,02		nt			
18,25	11,75	IntWallcv	IWL	16,13	15,00	15,00	−1,25	17	0,32	**1,29**	11,6
15,50	11,25	IntrawestITW		12,75	12,75	12,75	−0,25	96	p0,16	0,41	31,1
↓ 10,75	5,38	InvernssP	IES	5,75	5,38	5,38	−0,25	25		0,17	31,6
↓ 19,50	14,75	Investors	IGI	16,25	14,75	15,75	−0,50	29	0,36	0,86	18,3
9,50	6,50	IrwinToy	IWT	8,25	7,75	8,25		12	0,26	0,88	9,4
8,25	6,25	♦IrwinToyA		6,25	6,00	6,75		nt	0,26	1,08	
23,38	18,75	IslandT	IT	20,13	19,50	19,63	−0,25	33	**1,24**	**1,86**	10,6
↓ 7,00	4,55	♦IvacoA	IVA	4,70	4,55	4,60	−0,20	234		0,79	5,8
6,75	4,75	♦IvacoB		5,50	4,00	6,75		nt		0,79	
23,50	15,25	Ivaco1pf		16,00	15,50	16,00		58	r1,75		
↓ 23,50	15,38	Ivaco2pf		15,38	15,38	15,38	−0,63	35	r1,75		
25,00	18,00	Ivaco3pf		18,00	18,00	18,00	−1,38	17	r1,96		
26,00	20,00	Ivaco4pf		21,25	20,38	20,38	−1,00	53	r1,14		
n 23,00	19,63	Ivaco5pf		22,00	20,13	20,50	−1,50	48	2,62		
1,50	0,05	Ivaco wt		0,10	0,01	0,10		nt			
0,30	0,12	JAG	JML	0,20	0,19	0,19	−0,01	155			
2,20	1,75	JS Fin pf	JSF	2,10	1,90	2,00		nt	0,20		
↓ 17,25	13,25	Jannock	JN	14,00	13,25	13,25	−0,88	266	0,80	**0,86**	15,4
17,00	15,13	Jannock pf		16,13	16,13	16,13		z45	1,20		
11,75	6,13	♦JCoutuA	PJC	10,50	9,50	10,50		2047	0,12	**0,90**	11,7
0,19	0,08	JilbeyEx	JLB	0,10	0,08	0,08	−0,02	190			
10,50	6,88	Jordan	JDN	7,25	7,13	7,25	−0,25	700		0,27	26,9
n 0,60	0,21	Jourdan	JRN	0,29	0,08	0,21		nt			
2,39	1,50	♦JournyEndJEM		1,85	1,80	1,80	−0,10	36			

K/L

4,40	3,30	KWG ResK	WG	3,90	3,70	3,80	−0,10	356		0,05	76,0
6,50	4,40	♦KaufelA	KGL	4,75	4,70	4,70	−0,05	75		0,38	12,4
6,13	3,60	♦KaufelB		4,70	4,15	4,50	−0,05	295		0,38	11,8
3,60	0,45	Kimpex	KPX	0,45	0,45	0,45		115			
0,35	0,08	KnowldgHKHP		0,21	0,17	0,17	−0,03	52			
3,80	2,95	LASMO	LSO	3,60	3,30	3,60	+0,05	12	p0,01	0,03	
0,70	0,30	LBL	LBL	0,45	0,45	0,45	−0,01	168			
2,25	0,80	♦LGS A	LGS	2,25	1,50	2,05	+0,25	3080	0,04	0,06	34,7
29,50	23,00	LafrgCda pf	LCT	24,00	24,00	24,00		z23	u0,40		
29,00	22,50	Lafarge	LAF	24,50	23,00	24,38		nt	u0,40	u1,83	
13,38	9,75	LaidlawA	LDM	11,75	11,63	11,75	−0,13	45	0,16	u0,48	18,0
13,63	9,63	♦LaidlawB		12,00	11,50	11,75	−0,13	7278	0,16	u0,48	18,0
3,35	2,40	LaprrVerrA	LV	3,00	3,00	3,00	+0,10	2		0,47	6,4
3,50	2,30	♦LaprrVerrB		3,35	3,00	3,00	−0,35	52		0,47	6,4
0,80	0,40	LaprrVerr wt		0,50	0,50	0,50	−0,05	29			
108,00	95,00	LaprrVerr db		106,00	104,00	105,00		nt			
14,50	9,88	♦LassondeALA	S	13,50	13,00	13,00	−0,50	112	0,26	1,10	11,8
↓ 2,05	0,60	Leader	LED	0,70	0,60	0,60	−0,15	62			
2,95	0,56	LexamExp	LEX	1,00	0,90	0,90	−0,15	215			
n 0,94	0,30	Lithos	LTS	0,80	0,60	0,76	+0,01	4964			
0,49	0,05	Lixor	LIX	0,08	0,07	0,07	−0,02	101			
29,50	19,75	Loblaw	L	28,25	26,38	26,50	−2,13	57	0,32	1,62	16,4
56,00	32,00	Loewen	LWN	54,50	53,50	53,63		24	u0,09	u1,10	35,8
↓ 2,70	1,20	Logibec	LGI	1,60	1,20	1,45	−0,15	192		0,36	4,0
13,50	11,50	♦LogisticA	LGT	12,50	11,00	12,50		nt	0,48	1,36	
13,00	10,50	♦LogisticB		10,75	10,75	10,75	+0,13	5	0,52	1,36	7,9
27,75	21,50	LondonIn	LON	26,00	25,00	25,63	−1,13	325	1,34	**2,70**	9,5
22,50	17,88	LondonInApf		21,50	21,25	21,25	−0,63	26	f1,49		
26,75	22,75	LondonInDpf		26,00	25,50	25,63	−0,63	290	1,81		
n 26,50	25,13	LondonInEpf		26,00	25,38	25,38	−0,88	194	1,80		
0,33	0,07	LoubelEx	LBX	0,15	0,12	0,15	+0,02	1165			
0,54	0,36	Louvem	LOV	0,40	0,38	0,38	−0,02	624			
9,75	6,63	♦LynxEnB	LYX	6,63	6,63	6,63		5		0,58	11,4
0,38	0,22	LyonLake	LLL	0,28	0,23	0,26	−0,01	2296			
0,17	0,06	LyonLk wt		...	0,07	0,08		nt			

M/N

↓ 8,25	4,00	M Corp	MKI	4,25	4,00	4,00	−0,25	195	p0,10	0,25	16,0
3,55	0,76	MPACT	IFM	3,00	2,40	2,65	−0,45	804			
...	...	MPG pf	MPG	...	1,50			nt	1,30		
89,88	69,00	MRRM	MRR	78,00	70,00	69,00		nt	2,00	9,89	
↓ 3,00	1,40	MSV Res	MSV	1,73	1,40	1,55	−0,20	969		0,15	10,3
↓ 12,75	7,75	Maax	MXA	8,50	7,75	7,75	−1,25	1706		0,73	10,6
1,17	0,35	MaBaie	MAB	0,45	0,45	0,45		z300			
12,13	7,63	MackenzieFnMKF		10,75	10,00	10,50	−1,00	349	0,14	0,57	18,4
21,63	16,00	MacBloedelMB		17,00	16,00	16,75		2377	p0,60	**2,14**	7,8
0,60	0,35	Macyro	MYO	0,45	0,45	0,45		17		0,01	45,0
65,63	43,00	♦Magna A	MG	59,50	57,75	57,75	−1,50	164	1,08	5,20	11,1
5,00	2,25	MalettQueMQI		4,20	3,85	4,10	+0,20	156		0,24	17,1
0,98	0,45	MalettQue wt		0,56	0,51	0,51	−0,05	75			
↓n 5,50	4,35	♦MalofilmAMFM		4,75	4,35	4,75	+0,15	97		0,57	8,3
↓n 5,25	4,35	♦MalofilmB		4,70	4,35	4,55	−0,20	1197		0,57	8,0
n 8,50	5,63	MapLeafFdsMFI		6,63	5,75	6,13	−0,63	434	0,16		
↓ 24,63	18,25	♦MarT&T	MTT	19,25	18,25	18,25	−1,25	218	1,28	1,36	13,4
9,25	5,50	MarkRs	MKC	6,50	5,88	6,00	−0,75	24		0,12	50,0
↓ 2,30	1,50	MarkbrghPMKP		1,60	1,50	1,50	−0,25	10		0,03	50,0
s 9,75	4,85	MarLemireMRM		5,25	4,95	5,13		143	p0,06	0,10	50,7
3,20	1,80	♦MarshlStAMS		2,65	2,40	2,50		nt		**0,65**	
3,20	1,85	♦MarshlStB		2,40	2,40	2,40	−0,10	4		**0,65**	3,7
0,90	0,41	MatcoRavMCO		0,50	0,50	0,50	−0,01	35			
1,73	0,90	MazarinExMAZ		1,25	1,00	1,20	+0,06	1660		0,24	5,0
n 0,41	0,30	McWattersMCW		0,31	0,30	0,30	−0,02	140			
s 0,45	0,12	Melkior	MKR	0,20	0,18	0,20	+0,02	132			
15,00	2,75	MemotecMCM		10,25	7,75	9,75	−2,00	773		0,51	19,1
0,44	0,15	MenoraRsMEN		0,32	0,30	0,32		210		0,02	1,78
↓ 21,75	8,25	Methanex	MX	8,75	8,25	8,75	+0,25	4295		u**2,21**	2,9
↓n 18,25	5,13	Mthnx rcpt		5,50	5,13	5,50	+0,13	11850			
19,00	10,63	♦MétroRichAMRU		18,38	16,88	17,13	−1,25	3693	0,16	1,83	9,4
n 7,63	2,26	MetrowerkMWK		5,13	4,75	4,75	−0,50	388		0,04	
1,50	0,20	MicroTempMTP		0,35	0,29	0,29	−0,05	599			
11,13	6,50	MidlandWMWI		7,88	7,25	7,88	+0,13	135	0,12	**0,37**	21,3
n 0,84	0,22	MinorcaIncMAR		0,68	0,61	0,62	−0,09	662			
0,30	0,05	MirndrA	MIQ	0,12	0,12	0,12	−0,05	15			
0,43	0,16	MispecRs	MPE	0,35	0,30	0,30	−0,05	1160			
12,50	9,00	♦Mitchell	AMIT	10,25	10,25	10,25		z24	0,16		
11,50	9,00	Mitchell B		10,50	10,50	10,50		5		0,51	20,6
8,38	4,40	Mitel	MLT	7,38	6,63	7,25	+0,13	13964		0,44	16,5
25,25	21,88	Mitel pf		24,88	24,63	24,63	−0,13	19	2,00		
24,38	17,75	♦MolsonAMOL		22,00	19,88	21,50	−1,00	361	0,72	0,99	21,7
24,75	18,25	MolsonB		21,75	20,75	21,63	−1,00	170	0,72	0,99	21,8
1,10	0,81	♦MtStSauvAMSX		0,90	0,90	0,90		23	p0,03	0,00	
89,00	80,00	MtlTrApf	MTU	86,00	86,00	86,00	+0,75	80	f5,74		
32,25	23,25	Moore Cp	MCL	26,00	24,25	25,25	−1,88	3477	u0,94	u2,86	6,5
5,13	3,30	MorganHyMHI		3,90	3,60	3,85	−0,05	38			
11,00	6,13	MrnisonPtMRP		6,88	6,50	6,50	−0,25	9158	0,04	0,39	16,7
18,00	17,25	♦Mtlbnc pfMBK		18,50	17,25	18,00		nt	v1,22		
24,63	24,63	Multibnc	NTMI	28,25	26,50	24,63		nt	v0,28		
n 0,72	0,40	MurgorRsMUG		0,52	0,50	0,50	−0,06	1015			
0,50	0,25	NAR Res	NRL	0,50	0,49	0,50	+0,01	63			
↓ 13,75	9,50	NOVA CorpNVA		10,25	9,50	10,00	−0,38	12292	0,32	1,72	5,8
↓ 9,38	8,50	NOVA div		8,50	8,50	8,50	−0,50	14	0,27		
↓ 4,50	1,25	NOVA wt2		1,55	1,25	1,55	−0,05	24			
30,00	30,00	NOVA Gas wtNV		...	29,50	30,00		nt			
s 9,20	4,40	NatSea	NSP	5,00	5,00	5,00	−0,63	4		0,62	8,1
21,88	12,00	♦Nelvana	NTV	20,50	20,00	20,00	−0,75	130		1,30	15,4
11,50	8,75	NewAltamraNYL		10,63	9,88	9,88	−0,75	53	p0,59		
0,65	0,11	NewGldcorNGV		0,40	0,25	0,40	+0,09	404			
10,00	8,00	NfldL&PpfDNFL		10,00	9,38	10,00	+0,75	30	0,72		
7,88

TORONTO

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
6,50	2,35	Amer ECO	ECX	5,00	4,00	5,00	+0,30	204		u	0,22 16,7
4,90	1,90	ƒ Amer GemGEM		2,85	2,50	2,85	+0,05	277			
0,51	0,24	AmerLeducAR	L	0,35	0,35	0,35	−0,01	116			
n 25,25	8,25	AmSensor	ASZ	10,00	9,63	9,75		280		u	0,25 28,6
7,38	4,75	AnchorLamA	KC	6,00	5,88	5,88		1042	0,12	0,61	9,6
16,25	10,75	AndersnExA	XL	12,38	11,63	11,88	−0,63	11552		0,29	40,9
12,50	10,63	♦AndresAA	DW	12,00	11,00	12,00	+0,63	47	0,59	**0,82**	14,6
12,00	10,75	AndresB		11,88	11,13	11,88		nt	0,52	**0,82**	
↓n 9,50	5,88	Andyne	ADY	6,38	5,88	5,88	−0,63	28		0,09	65,3
34,50	29,63	AnCdnApf	ACT	33,00	31,50	33,50		nt	2,25		
38,00	33,50	AnCdnBpf		36,50	36,50	36,50	+1,25	1	2,65		
40,50	38,50	AnCdnCpf		38,50	38,50	38,50	−1,50	1	2,90		
45,00	40,88	AnCdnDpf		45,00	43,00	44,50		nt	3,15		
↓ 1,05	0,28	Antares	ANZ	0,30	0,28	0,28	−0,06	352			
n 8,25	4,40	ƒ Anvil	ARO	6,13	5,50	6,00	−0,25	1570			
n 1,65	1,15	Anvil un		1,50	1,40	1,50	+0,08	492			
0,19	0,06	ƒ ApldCarbAP	N	0,12	0,10	0,10	−0,02	4160			
25,63	16,00	ArborMemAA	BO	24,25	24,25	24,25	+0,75	3	p0,07	0,84	28,9
24,88	15,25	♦ArborMemB		22,75	21,00	21,50	−1,00	2138	p0,07	0,84	25,6
1,00	4,05	ArcherRs	ARC	4,60	4,15	4,30	−0,30	1304		0,17	25,3
49,63	45,00	Argus$2.50pf	AR	47,00	45,13	45,13		nt	2,50		
36,50	33,25	Argus$2.70pf		35,13	35,13	35,13	+0,13	1	2,70		
44,13	39,00	Argus$2.60pf		44,00	41,00	41,50		nt	2,60		
n 4,05	1,31	ƒ ArielRs	AU	1,69	1,40	1,45	−0,25	1125			
2,45	0,86	ƒ ArimetcoAR	X	1,64	1,40	1,60		3674		u	0,26 4,5
2,60	0,90	Armbro	ARE	2,40	1,95	2,20	−0,20	1643		0,71	3,1
↓n 8,50	7,38	ArthJns	AJ	7,50	7,38	7,38	−0,50	36		0,61	12,1
3,65	1,95	Artisan	ADR	2,75	2,70	2,70	−0,10	98		0,63	4,3
12,00	6,25	Asbestos	AB	7,00	7,00	7,00	−1,50	1		0,98	7,1
0,95	0,50	ƒ AscentexA	EN	0,55	0,50	0,55	−0,04	475		0,02	27,5
1,93	0,59	Ashton	ACA	0,90	0,77	0,77	−0,04	1021			
n 5,50	2,50	ƒ AsiaPacif	APQ	4,55	4,30	4,50	−0,10	6221			
16,75	10,75	♦AstralA	ACM	13,00	12,00	12,00	−0,75	664	0,30	0,71	16,9
16,50	11,25	♦AstralB		12,50	12,00	12,75		nt	0,30	0,71	
1,40	0,44	ƒ AthabskGldA	HB	0,51	0,44	0,47	−0,03	3652			
1,20	0,54	ƒ AtlantaGld	AAG	0,68	0,60	0,60	−0,04	1245			
4,00	3,05	AtlntcCoastA	TC	3,80	3,30	3,40		nt		0,13	
26,00	24,63	AtlanticSh pfA	TS	25,25	24,75	24,75	−0,38	16	2,31		
11,00	5,25	♦AtlntsComA	TV	5,88	5,63	5,75	−0,13	199		0,81	7,1
↓ 0,75	0,01	Atlantiswt		0,01	0,01	0,01	−0,04	60			
1,52	1,00	AudreyRs	AUY	1,40	1,10	1,41		nt		0,08	
↓ 19,50	14,88	AultFds	AUL	16,25	14,88	15,88	−0,38	400	0,66	0,98	16,2
6,38	3,70	ƒ AurRs	AUR	5,13	4,50	4,75	−0,38	1333		0,00	
1,27	0,14	ƒ AurexRs	AXR	0,20	0,18	0,20	−0,01	685			
0,15	0,01	Aurex wt		0,01	...	0,01		nt			
1,40	0,70	ƒ Aurizon	ARZ	1,03	0,92	0,93	−0,07	1307		0,16	5,8

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
CGI Group A	162	↑4,50	3,35	4,00	+1,10	+37,9
Cornucopia Res	1196	1,75	1,05	1,30	+0,35	+36,8
Cons Mercantile	30	1,85	1,35	1,85	+0,35	+23,3
Brassie Golf	134	2,90	2,30	2,70	+0,40	+17,4
Colortech A	16	↑1,40	1,25	1,40	+0,20	+16,7
Goran Cap	780	↑11,00	9,00	11,00	+1,50	+15,8
Geographics	2312	↑6,13	4,80	5,50	+0,70	+14,6
Autostock	20	4,00	3,65	4,00	+0,50	+14,3
Ecuadorian Mnrl	2230	1,44	1,18	1,37	+0,17	+14,2
Fulcrum Tchnlgy	428	↑31,50	28,13	31,50	+3,75	+13,5
LES PERDANTS						
Cangene	4133	1,60	0,85	1,20	−2,00	−62,5
Cons Ramrod Gld	6574	3,20	↓1,70	1,80	−1,15	−39,0
Madsen Gld	1203	1,65	1,15	1,15	−0,50	−30,3
Formation Cap	2516	10,00	7,00	7,00	−3,00	−30,0
San Andreas Res	1515	1,30	1,00	1,00	−0,40	−28,6
Marshall Mnrl	345	1,25	↓1,00	1,00	−0,38	−27,5
Laminco Res	8632	1,25	0,90	1,02	−0,36	−26,1
Ivaco B	10	4,75	4,75	4,75	−1,38	−22,4
Clearnet Comm A	31	20,75	17,00	17,00	−4,88	−22,3
Gldn Queen Mng	328	1,50	1,25	1,25	−0,35	−21,9
LES PLUS ACTIFS						
Tor-Dom Bank	89663	23,50	22,25	23,38	−0,13	−0,5
Royal Bank	80834	29,75	28,13	29,38	−1,13	−3,7
Bank of NS	75632	27,88	26,75	27,50	−0,63	−2,2
NOVA Corp	73770	10,25	↓9,50	10,00	−0,38	−3,6
Bank of Mtl	72606	29,25	28,00	28,75	−0,88	−3,0
Cdn Imp Bk Comm	71475	35,50	33,75	35,50	−0,50	−1,4
BCE	59273	43,88	41,75	42,63	−1,88	−4,2
Nthn Telecom	50211	47,88	↓43,13	47,50	+3,38	+7,6
Abitibi-Price	49343	23,00	21,25	21,75	−1,25	−5,4
Tor 35 Ind TIPS	44186	23,00	22,40	22,95	−0,30	−1,3

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.
5,13	3,50	Autostck	OTO	4,00	3,65	4,00	+0,50	20	0,16	0,42	9,5
1,00	0,83	♦AutrexA	AUT	0,95	...	0,83		nt			
...	...	AutrexB		1,00	...	1,00		nt			
33,38	24,50	Avenor	AVR	27,88	26,50	26,88	−1,00	10056	0,48	3,24	8,3
163,00	131,00	Avenor deb		140,00	134,00	134,00	−5,00	3			
3,30	1,26	ƒ Azco	AZC	1,55	1,35	1,50	+0,16	578			
2,95	1,70	AztecRs	AZL	2,10	1,95	2,00		124		0,13	15,4
12,00	9,63	BAA	BAA	12,50	10,13	10,38		nt	p0,10	0,65	
0,72	0,07	BC Banc	BBC	0,08	0,07	0,07		2548			
15,25	13,13	BC Gas	BCG	14,88	13,63	14,25	−0,63	2783	0,90	1,25	11,4
26,00	24,63	BCGasUtpf	BBGU	25,75	25,38	25,50	+0,13	88	1,77		
9,63	7,50	BC SugarA	BCS	8,13	7,75	8,00	+0,13	1221	0,40	0,21	38,1
...	...	BC SugarB		12,00	...	13,50		nt	0,40	0,21	
18,00	15,00	BC Sugr pf		18,00	15,00	18,00	+2,00	5	1,00		
25,63	22,25	BC TELECOM	BCT	23,50	23,00	23,25	−0,38	1898	1,28	**2,10**	11,1
67,00	63,50	BC TelApf	BT	67,00	65,00	67,00		nt	4,38		
68,00	62,13	BC TelBpf		68,00	64,00	68,00		nt	4,50		
72,00	60,00	BC TelCpf		68,13	68,13	68,13	−2,88	2	4,75		
73,00	60,00	BC TelDpf		68,00	67,00	67,00		z105	4,75		
20,50	17,75	BC TelEpf		20,25	19,50	19,50	−0,75	21	1,21		
83,00	72,00	BC TelFpf		75,00	73,00	77,00		nt	5,15		
88,00	82,50	BC TelGpf		87,00	83,00	84,00		nt	5,75		
90,00	84,00	BC TelHpf		84,50	84,50	84,50	−2,00	2	6,00		
47,50	41,13	BCE	BCE	43,88	41,75	42,63	−1,88	59273	2,72	2,99	14,3
26,25	24,50	BCEpfM		25,13	24,75	25,13		nt	1,95		
n 25,50	24,25	BCEpfP		25,25	24,25	24,63	−0,50	2004	1,60		
↓ 49,00	39,00	BCE Mob	BCX	41,63	39,00	39,50	−1,88	807		**0,68**	58,1
n 1,15	0,90	ƒ BFS EntmtBF	S	1,00	0,90	0,90	−0,15	662			
n 0,23	0,10	BFS wt		0,17	0,14	0,15		nt			
15,38	12,50	BGR A	BPT	14,00	13,38	13,75	+0,63	492		0,80	17,2
4,40	2,85	BGR wt		3,60	3,40	3,60	+0,20	43			
9,75	6,13	BICCPhill	BPP	8,50	7,00	7,50		nt			
↓ 0,38	0,12	ƒ BMR Gld	BGL	0,16	0,12	0,14	−0,02	2148			
↓ 2,30	1,33	BPI Fn	BPF	1,50	1,33	1,35	−0,13	2670	0,04	0,25	5,4
4,40	3,30	BRL Ent	BRL	3,75	3,70	3,75	−0,10	98		0,41	9,1
n 0,89	0,30	ƒ BYG NaturalBY	G	0,48	0,38	0,42	−0,04	795		0,00	
n 0,95	0,50	ƒ BackerPBC	M	0,75	0,55	0,60		nt		0,07	
↓ 2,70	1,51	ƒ BajaGld	BGJ	1,75	1,51	1,75	+0,19	383			
15,75	7,38	BallrdPwr	SLD	14,00	12,13	13,88		1109			
8,25	1,75	BallrdPwr wt		7,38	5,00	6,63	+0,38	529			
8,75	3,95	Ballistic	BAL	4,65	4,55	4,65	−0,10	2572		0,39	12,0
↓ 15,63	8,50	Banister	BAC	9,25	8,50	9,00		79		0,52	17,3
31,00	24,13	BkofMtl	BMO	29,25	28,00	28,75	−0,88	72606	1,32	3,99	8,2
28,50	26,75	BkofMtl4pf		27,88	27,25	27,63	−0,38	274	v2,25		
30,00	27,13	BkofMtl1pf		30,00	29,38	29,38	−0,50	622	2,25		
27,25	24,25	*BkofMtl2pf		27,25	26,25	26,50	−0,50	927	u1,68		
30,25	24,25	BkofNS	BNS	27,88	26,75	27,50	−0,63	75632	1,24	3,31	8,3
23,13	21,63	BkofNS1pf		23,00	22,75	23,00		242	f1,43		
28,38	26,38	BkofNS5pf		27,63	26,75	26,88	−0,88	1144	2,31		
26,75	24,25	BkofNS6pf		26,13	25,00	25,50	−0,63	1009	1,78		
n 26,75	24,25	BkofNS7pf		26,50	25,00	25,00	−1,50	1026	1,77		
n 26,38	24,88	BkofNS8pf		25,75	25,00	25,00	−0,75	832	1,75		
n 26,00	24,75	BkofNS9pf		25,50	24,88	25,25	−0,25	1067	1,68		
32,75	27,25	Barrick	ABX	33,63	32,25	32,38	−0,88	32019	u0,12	u0,79	30,1
↓ 6,13	2,80	BarringtonBP	L	3,10	2,80	2,90	−0,20	1240		0,23	12,6
10,00	7,25	Baton	BNB	9,38	8,00	8,50	−0,88	234		0,14	60,7
n 3,40	2,60	Battery	BTI	2,90	2,60	2,65	−0,25	1629		0,07	37,9
n 3,60	2,15	ƒ BaytexA	BTE	3,20	3,00	3,00	−0,25	90		0,17	1,26
n 0,55	0,31	♦BaytexB		0,51	0,51	0,51	−0,01	44		0,17	3,0
16,25	12,13	BeamscopeB	SP	16,00	14,25	15,25	−0,88	1561		0,80	19,1
1,00	0,50	BearingPwr	BPO	0,72	0,72	0,72	−0,03	41	p0,03	0,14	5,0
↓ 2,20	1,26	BeauCda	BAU	1,43	1,26	1,33	−0,08	18833		0,09	14,8
13,88	7,50	♦BeckerB	BEK	13,25	12,00	12,00	−1,00	61			
2,65	1,75	♦ƒ Bedford	BBED	2,05	1,86	2,25		nt		0,24	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours /bén.
27,50	25,00	Bell8pf	BC	27,00	26,25	26,75	−0,25	47	1,94		
28,00	25,38	Bell10pf		26,50	26,00	27,00		nt	1,86		
3,05	1,90	ƒ BemaGldB	GQ	2,68	2,53	2,55	−0,05	2043			
n 114,00	95,00	*BemaGld db		110,00	107,00	107,00	−3,00	8			
1,40	0,66	Benson	BEN	0,71	0,67	0,70	−0,01	318		0,09	7,8
n 5,38	4,00	BerklyPt	BKP	5,25	4,40	4,70	−0,25	2277		0,07	63,7
↑ 49,50	14,50	BioChem	BCH	49,50	46,00	48,75	+0,50	467			
7,50	2,80	Biomira	BRA	4,55	3,85	4,15	−0,50	1611			
n 3,65	0,45	Biomira wt		1,70	1,25	1,25	−0,46	141			
↓ 2,92	0,95	Bionaire	ION	1,10	0,95	1,10	+0,05	390			
↓ 2,95	0,75	ƒ BionicheB	NC	1,30	0,75	0,95	−0,30	3784			
↑ 50,25	10,00	Biovail	BVF	50,25	48,00	50,25	+0,75	168		u	0,33
1,06	0,52	ƒ BlHawk	BHK	0,90	0,76	0,76	−0,14	2035			
0,37	0,10	BlSwan	BSW	0,21	0,17	0,19		20322			
12,00	7,88	BlRangeA	BBR	8,88	8,50	8,50	−0,25	2220		0,46	18,5
↓n 2,75	0,85	ƒ BolivarGld	BVG	1,05	0,85	0,92	−0,13	2707			
s 18,13	10,38	♦BombrdrA	BDD	15,88	14,88	15,88		409	0,20	0,80	20,0
s 18,00	10,25	♦BombrdrB		15,75	14,88	15,75	−0,13	22728	0,20	0,80	19,8
26,00	22,75	Bombrdr pf		25,25	25,00	25,00	−0,25	41	v1,87		
1,50	0,90	Bovar	BVR	1,18	1,00	1,05	−0,13	2789		0,10	10,5
0,40	0,11	ƒ BowFlex	BFX	0,13	0,13	0,13		345			
↓ 3,50	2,40	Bracknell	BRK	2,60	2,40	2,45	−0,06	671			
↓ 2,10	0,90	♦BramptnBr	ARB	1,20	0,90	1,20		118		0,28	4,3
0,25	0,10	ƒ BrandevorBV	E	0,14	0,11	0,13	−0,01	386			
1,25	0,55	BrandsltA	WT	0,95	0,70	0,75	−0,21	318			
0,18	0,01	BrandsltAwt		0,05	0,02	0,05		nt			
40,50	36,50	BrascdApf	BCA	39,88	39,88	39,88		8	f3,62		
40,13	37,75	BrascdBpf		39,63	39,63	39,63	−0,25	11	f3,22		
24,00	17,25	BrascanA	BL	21,13	20,00	20,50	−0,88	13191	1,04	1,70	12,1
↑ 26,88	24,50	BrascanBpf		26,88	25,50	26,75	+0,38	24	2,50		
26,00	25,00	BrascanApf		25,50	25,50	25,50		z50	2,12		
25,00	21,00	BrascanFpf		24,00	24,00	24,00	−1,00	10	1,87		
120,50	94,50	Brascan db		106,00	104,00	105,00	−3,00	63			
5,38	2,30	ƒ Brassie	TEE	2,90	2,30	2,70	+0,40	134			
s 4,50	1,80	ƒ BreakwtrB	WR	2,00	1,90	2,00	+0,04	1180			
17,50	13,00	Brenda	BND	17,00	17,00	17,00	−0,50	2			
1,90	1,27	ƒ BrickBrew	BRB	1,43	1,35	1,40	−0,05	98			
↓n 1,24	1,02	ƒ BrigdonA	BRG	1,10	1,02	1,02	−0,03	1302		0,08	12,8
68,00	62,50	BritGas	BGS	66,00	...	68,00		nt	p3,12	2,81	
↓ 25,13	19,75	Bruncor	BRR	21,88	19,75	20,00	−1,88	587	1,28	**1,80**	11,1
21,00	15,50	BuddCda	BUD	20,00	20,00	20,00		28	1,00		
1,60	1,10	BuhlerInd	BUI	1,40	1,38	1,38	−0,01	201	p0,04	0,15	9,2

C/D

4,85	2,85	GMAC	CMS	3,80	3,30	3,55	−0,10	1429		**0,32**	11,1
10,00	6,75	CAE	CAE	9,25	8,75	9,13		11187	0,16	0,46	19,8
13,75	9,88	CCL A	CCQ	10,38	10,13	10,13	−0,88	10	0,23	0,91	11,1
14,25	9,63	♦CCL B		10,75	10,13	10,25	−0,50	2032	0,28	0,96	10,7
14,00	10,00	♦CFCF	CF	12,38	11,88	11,88	−0,50	1073	0,20		
92,50	80,00	CFCFdeb		89,00	86,00	87,00		nt			
10,00	6,50	CFM Intl	CFM	9,50	9,00	9,00	−0,50	744		0,60	15,0
1,80	1,00	CFS	CFZ	1,55	1,55	1,55	−0,05	7	p0,10	0,06	25,8
10,13	6,63	CGC	GYP	6,88	6,88	6,88	−0,13	25	0,20	0,46	14,9
↑ 4,50	1,60	♦CGI A	GIB	4,50	3,35	4,00	+1,10	162		0,16	25,0
6,75	3,50	♦CHC A	HLY	5,00	4,75	4,85	−0,15	235	0,10		
6,75	3,50	♦CHC B		5,25	5,00	5,00	−0,50	210	0,10		
22,00	17,00	CHUM	CHM	20,00	19,00	19,00	−1,00	4	0,08	0,74	25,7
18,25	14,25	♦CHUM B		18,25	16,50	17,50		174	0,08	0,74	23,6
13,75	8,88	CI Fund	CIX	10,50	9,63	9,75	−1,00	731	0,16	0,65	15,0
↓ 5,75	1,50	CIC Canola	CGJ	1,95	1,50	1,85	−0,05	137			
1,50	1,10	CML	CNO	1,35	1,35	1,35	−0,05	1		0,20	6,8
0,50	0,18	ƒ CORDEX	ACZX	0,27	0,24	0,24	−0,04	285		0,17	1,4
15,63	12,50	CRSI Iun	CWO	15,38	14,63	14,63	−0,75	290			
25,00	21,38	CRS Pf	NTCRD	24,13	21,50	23,38	−1,13	280	1,48		
↓n 7,50	7,00	CRS Robot	ROB	7,38	7,00	7,00	−0,38	1184			
10,25	6,25	CS Res	CRZ	9,13	8,88	9,00		600		0,40	22,5
2,65	0,93	CS Res wt		1,80	1,60	1,65	+0,05	122			
s 14,88	4,44	♦CSAMgmt	ACS	14,25	10,00	10,00	−0,50	50		0,19	52,6
21,50	18,00	CTFincl	CFS	20,50	19,75	20,00	−0,13	26	0,80	**1,92**	10,4
25,00	22,88	CT Fn2pf		25,00	23,88	23,88	−0,75	45	1,64		
27,25	24,25	CT Fn4pf		26,88	25,63	25,75	−1,25	234	1,83		
26,50	22,38	*CT Fn5pf		26,38	25,50	26,00	+0,25	56	u1,60		
1,19	0,26	♦Cablesh	rACS	1,11	1,05	1,10	−0,01	400			
1,05	0,30	♦Cablesh	rB	1,15	1,06	1,00		nt			
12,75	4,00	Cabletel	TTV	4,95	3,95	6,88		nt		**0,19**	
16,00	11,00	CabreEx	CBE	12,50	12,25	12,25	−0,38	988		0,60	20,4
s 9,50	4,50	♦CaldwellA	CWL	9,25	8,50	8,75	−0,75	359	p0,49	0,55	15,9
13,13	5,00	ƒ CaledoniaC	AL	7,00	6,25	6,50	+0,25	511		0,08	82,3
6,50	3,25	CalianTech	CTY	4,75	4,50	4,70	+0,20	232		0,37	12,7
12,25	5,00	CallNet	CN	11,25	10,75	10,75	−0,50	830			
n 12,63	4,80	CallNetB		11,25	10,38	10,50	−0,75	3446			
1,75	1,00	ƒ CamberlyCE	L	1,05	1,05	1,05		459		0,15	7,0
0,70	0,30	ƒ CambiexEx	CBX	0,46	0,43	0,50		nt			
↓ 0,30	0,01	Cambiexwt		0,01	0,01	0,01	−0,02	10			
20,63	12,75	Cambior	CBJ	13,75	13,00	13,00	−0,75	9296	0,14		
↓ 2,70	0,50	CambiorAwt		0,65	0,50	0,53	−0,17	725			
13,63	9,88	CambrdgShCB	G	12,50	10,63	11,25	−1,25	2390	0,32		
92,00	76,00	Cbrdg8%db		88,00	85,00	85,00	−4,50	41			
82,50	67,00	Cbrdg6%db		80,50	75,00	76,00	−4,75	52			
86,50	69,00	Cbrdg7.5%db		84,50	80,00	80,00	−5,00	228			
6,13	3,75	Camco	COC	3,75	3,75	3,75		18	0,07		
5,25	2,25	Camdev	CVO	2,80	2,50	2,50	−0,30	88		1,26	2,0
44,88	28,50	Cameco	CCO	41,50	40,13	40,50	−0,75	7171	0,50	**1,70**	23,8
1,30	0,70	CampbllRs	CCH	1,17	1,08	1,08	−0,05	32910		0,08	13,5
2,05	1,35	CamVec	CV	2,00	1,90	1,90	−0,09	85		0,31	6,1
8,63	5,75	CanBanc cpX	CN	7,75	7,13	7,75		2401	v0,07		
11,00	9,63	CanBanc eq		10,50	10,13	10,25	−0,25	1690	v0,68		
22,00	13,25	CdaMalt	CMG	21,88	20,50	20,75	−1,00	7875	0,40	1,40	14,8
↑ 10,25	5,75	CdaSouthn	CSW	10,25	9,63	9,88	−0,13	160			
x 9,00	7,75	CdaTirInc	CNN	8,63	8,38	8,38	−0,13	123	p0,68	0,69	12,2
22,00	19,50	CdaTircoA	pf CT	21,50	20,75	21,50	+0,13	28	f1,43		
23,00	19,75	CdaTircoB	pf	22,75	21,50	23,00		nt	1,60		
18,63	16,50	CdaTircoC	pf	18,38	18,25	18,38		27	f1,22		
↓ 2,20	1,32	CdaTung	CTG	1,58	1,32	1,58	+0,13	314			
4,20	2,45	CanadexRs	CDX	2,70	2,70	2,70	−0,15	11		**0,20**	13,5
s 12,20	3,05	CdnAirIns	CA	4,25	3,85	4,00	−0,15	2808			
s 12,00	3,35	♦CdnAir A		4,40	3,75	4,60		nt			
0,22	0,05	CdnAir wt		0,06	0,05	0,05		27850			
6,88	3,40	CdnBkNote	CBK	4,25	3,65	3,90	+0,15	596	0,20	0,03	
1,25	0,55	CdnConqstC	CN	0,65	0,61	0,61		1024			
↓ 3,55	0,90	ƒ CdnCrewK	NC	1,15	0,90	1,00	−0,15	4450			
2,30	1,30	Cdn'88 En	EEE	1,86	1,70	1,85	−0,03	1433		0,01	
↓ 10,75	4,70	CdnFrac	CFC	5,00	4,70	5,00		171	p0,40	0,37	13,5
33,50	26,50	CdnGenInv	CGI	31,13	29,25	29,75	−1,75	285	p0,67	0,56	53,1
n 6,50	3,05	CdnGen wt		5,38	4,80	4,80	−0,58	37			
n 0,60	0,35	ƒ CdnHydroK	HD	0,50	0,49	0,49	−0,01	95			
37,13	31,13	CIBC	CM	35,50	33,75	35,50	−0,50	71475	1,48	3,85	9,2
24,00	22,13	CIBC 5pf		23,50	23,00	23,00	−0,50	200	f1,39		
x 95,50	90,00	CIBC 4pf		95,50	95,00	95,00	−0,50	42	f5,67		
28,88	27,13	CIBC 9pf		28,25	27,50	27,88	−0,38	337	2,27		
28,00	26,63	CI

TORONTO

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
a 15,88	6,00	ƒGldnStar	GSC:	6,88	6,38	6,50		1645			
↓ 18,38	14,13	♦GoldfarbAGDF		14,50	14,13	14,50	−0,25	65		1,91	7,6
1,15	0,17	ƒGoldparkGKT		0,45	0,38	0,43	−0,02	660			
0,50	0,11	ƒGoldstakeGXP		0,25	0,11	0,20		17025			
↑ 11,00	5,00	GoranCapGNC:		11,00	9,00	11,00	+1,50	780		1,36	8,1
12,00	4,80	Grad&WalkGWE		6,63	6,00	6,63	+0,38	227			
0,29	0,05	GrandmLeeGLL		0,14	0,13	0,14	−0,01	1465			
1,11	0,57	Granduc	GDC:	0,60	0,57	0,60	+0,03	480			
n 3,20	2,20	Granges	GXL:	2,60	2,35	2,40	−0,17	1351			
↓ 2,14	0,31	ƒGrLakeMnGKM		1,05	0,31	0,37	−0,68	42150			
21,00	16,75	GrLakePwrGLZ		21,00	21,00	21,00		13		1,20	**1,93** 10,9
28,00	20,00	GtPacEntpGPN:		27,00	27,00	27,00		25		2,81	
28,00	24,75	GrWLife pfGWL		26,00	26,00	26,00	+1,00	2		1,92	
26,88	19,75	GrWLifecoGWO		26,50	25,00	25,50	−1,25	218		0,96	249 10,2
26,75	24,50	GrWLifecoApf		26,25	25,75	25,75	−0,50	350		1,87	
27,00	23,75	GrWLifecoBpf		26,63	25,88	25,88	−0,50	213		1,86	
n 27,75	24,63	GrWLifecoCpf		27,00	26,00	26,25	−0,75	293		1,93	
4,40	1,75	ƒGrLenoraGEN		3,40	3,15	3,15	−0,05	338			
3,85	1,27	ƒGreenstneGRE		3,40	3,20	3,20	−0,10	4069			
14,25	10,25	GreyhndCdaGH		13,25	12,63	12,63	−0,88	102		0,70	1,16 10,9
2,85	2,40	Greyvest	GFI:	2,70	2,55	2,55	+0,05	8		0,14	0,27 9,1
11,88	10,50	GuardnCapGCG		11,88	11,25	11,88		nt		0,10	0,90
10,00	8,00	♦GuardnCapA		8,75	8,75	8,75	−0,38	182		0,10	0,90 9,7
7,00	3,60	GulfCda	GOU:	5,50	5,00	5,13	−0,25	2600			
x 4,15	3,25	GulfCda pf		3,90	3,70	3,85		2093		r0,46	
↑ 4,20	1,35	ƒGulfstrmGUR		4,20	3,65	3,85	−0,05	11680			0,14 26,9
n 4,25	2,10	ƒGuyanorBGRL		3,15	2,63	2,63	−0,52	961			
2,75	1,65	Gwil	GWS:	2,15	2,00	2,00		nt			0,07
3,00	1,75	HCO En	HCE:	1,85	1,75	1,80	−0,05	1539			0,15 12,0
n 6,00	5,50	HCO EnBpf		7,00	5,50	5,75		nt			
0,67	0,50	ƒHERO	HRO:	0,63	0,60	0,61		nt			0,08
6,13	4,60	♦HILA	HCO:	5,00	4,70	4,70	−0,30	92		0,90	**0,29** 16,2
↓ n 27,55	26,15	HIPS	HIP:	26,85	26,15	26,65	−0,35	5874			
8,00	5,00	HJ Forest	HJF:	5,50	5,25	5,50		77			
↓ n 0,61	0,30	HMH ChinaHMH		0,40	0,30	0,30	−0,12	3366			0,00
3,20	1,30	Haley	HLY:	2,50	2,40	2,40	−0,05	49			
4,50	3,25	Hallmark	HTI:	4,50	4,05	4,05	−0,35	103			**0,52** 7,8
↓ 1,45	0,45	ƒHalozoneHLZ:		0,56	0,45	0,50	−0,10	649			
5,25	5,25	♦HammersnHPD		...	5,00	5,25		nt	p0,10	0,77	
1,60	0,90	♦HammndAHMM		1,05	1,00	1,05	+0,03	415		0,08	13,1
↓ 3,75	0,80	ƒHarbourPHRP		0,85	0,80	0,80	−0,07	1699			
↓ 2,10	1,00	ƒHardSuitsHS:		1,25	1,00	1,20	−0,10	375		0,02	60,0
0,21	0,08	ƒHardrckExHRK		0,15	0,13	0,11		nt			
↓ n 16,88	9,75	Harmac IRHRC		11,13	9,75	10,75	−0,50	2995			
n 140,00	97,00	Harmacdeb		112,00	105,00	110,00	−2,00	27			
↓ 14,25	6,00	♦HarrisStAHSG		6,88	6,00	6,25	−0,63	461	0,24	2,36	2,6
13,00	7,75	HarrisStB		7,75	7,25	7,75		nt	0,24	2,36	
3,50	2,15	HarowstnAHRW		2,80	2,60	2,80	−0,05	338		0,62	4,5
9,00	7,00	Hartco	HTC:	7,75	7,75	7,75	−0,75	10	0,18	0,77	10,1
20,50	12,38	HawkrSid	HSC:	15,50	14,50	14,50	−0,50	33	p0,54		
82,00	66,00	HawkrSid pf		78,13	78,13	78,13	−1,88	4	5,75		
0,45	0,10	Hlth&Bio wtHCB		0,45	0,40	0,45		20			
7,50	4,40	Hlth&Bio un		7,00	6,75	6,75	−0,25	150		0,15	45,0
16,50	11,25	Hees	HIL:	13,13	12,25	12,88	+0,13	1081	0,98	1,05	12,3
24,75	24,13	HeesDpf		24,50	24,00	24,50		nt	f1,39		
16,88	12,00	HeesEpf		16,13	15,50	15,88	−0,13	352	f1,50		
↓ 16,63	10,38	♦Hemlo	HEM:	12,88	10,38	10,50	−2,25	5665	0,20	**0,37**	28,4
7,88	4,00	Hemosol	HML:	7,50	6,50	7,25	+0,38	565			
0,55	0,16	ƒHighBull	HBR:	0,25	0,22	0,24	+0,01	350			
3,35	1,67	ƒHighRiverHRG		3,15	2,95	2,95	−0,25	928			
0,30	0,10	Highbrn	HCC:	0,15	0,10	0,10	−0,05	2729			
↓ 4,15	2,80	HighridgExHRE		3,00	2,80	2,85	−0,15	257		0,14	20,7
0,95	0,52	ƒHighwdRsHWD		0,60	0,60	0,60		25		0,00	
2,46	1,40	Hillsbrgh	HLB:	1,83	1,70	1,80		212			
↓ 13,50	10,00	Hollinger	HLG:	10,75	10,00	10,63	−0,13	553	0,60	0,45	23,6
2,90	1,00	Hollinger wt		1,05	1,00	1,00	−0,10	209			
99,50	91,00	Hollngr db		98,00	95,00	95,00	−3,50	285			
0,70	0,35	♦HomCapBHCG		0,50	0,45	0,50	+0,05	120			
1,30	0,30	ƒHomeProdHPI		0,60	0,47	0,60	+0,10	393			
1,90	1,00	HomeProd pf		1,15	1,15	1,15	−0,05	15	v0,18		
21,38	16,38	♦HorshamHSM		18,88	18,25	18,38	+0,13	591	u0,07	**u0,32**	42,1
95,25	72,25	*Horshm db		85,00	83,00	83,50	−2,50	55			
28,75	22,88	HudsnBayHBC		26,38	23,75	24,25	−2,25	6685	0,92	2,30	10,5
↑ 61,00	18,75	Hmngbrd HUM		61,00	53,50	57,25	+1,63	698		1,43	40,0
n 2,35	1,50	ƒHurricnAHHL		1,90	1,75	1,85	+0,05	614			
4,95	3,00	Hy&Zel	HZI:	4,15	3,90	3,90	−0,25	163	p0,35	0,70	5,6
8,25	4,35	ƒHyalPharHPC		7,00	6,25	6,38	−0,63	1398			
n 2,55	1,90	HyalPhmwt		2,20	1,90	1,90	−0,35	507			
1,10	0,70	ƒHydraCapHYX		0,93	0,85	0,93	+0,07	25			
1,25	0,45	ƒHydrometHME		0,47	0,45	0,45		14425			

I/J

2,39	0,50	♦IBEX A	IBT:	0,55	0,55	0,55		50	p1,82	0,41	1,3
n 9,88	8,00	ID Bio	IDB:	9,88	8,00	8,00		49		0,65	12,4
1,85	0,52	IMUTEC	IUT:	1,10	0,90	1,00		338			
32,50	26,88	IPL Energ	IPL:	32,00	30,50	31,25	−1,00	5261	2,00	2,32	13,5
27,00	21,75	IPSCO	ISP:	25,25	24,25	25,00	−0,13	351	0,48	**3,09**	8,1
11,38	4,55	ISG Tech	ISO:	6,38	6,00	6,25	+0,13	245			
0,44	0,20	ƒIcanMn	IMI:	0,27	0,24	0,24		500		0,00	
s 22,25	18,75	Imasco	IMS:	23,50	22,00	23,00	−0,88	13296	0,96	**2,26**	10,2
n 31,63	9,38	Imax	IMX:	29,25	28,50	28,50	−1,38	17			
26,00	22,00	ImpLife pf	IL:	25,38	24,50	25,25	−0,25	113	2,12		
1,70	0,90	ImpMet	IPM:	1,15	1,00	1,09	−0,06	886		0,00	
53,50	44,00	ImpOil	IMO:	49,38	48,13	49,38	+0,88	3507	2,00	**2,70**	18,3
4,00	2,90	ImpParkingIPK		3,50	3,35	3,35	−0,15	54		0,19	17,6
51,25	31,88	Inco	N:	45,38	40,75	45,25	+3,25	29406	u0,40	**u2,20**	15,1
↓ 7,38	2,65	Industrac IND		2,80	2,65	2,65	−0,25	42	p0,06		
↓ 13,00	8,75	♦Inmet	IMN:	9,63	8,75	9,50		1879			
3,85	1,20	Inmet A wt		1,75	1,60	1,70	−0,10	82			
105,50	93,00	Inmet deb		97,50	96,50	97,00	−1,25	45			
3,55	2,10	IntnstyRs	ITY:	2,26	2,14	2,14	−0,16	2496		0,17	12,6
3,85	1,80	InterCity	IPR:	2,30	2,10	2,11	−0,24	282			
12,25	2,25	InteraInfoAIIT		11,88	11,50	11,88	+0,13	890			
0,60	0,30	ƒInteractionINR		0,48	0,42	0,44	−0,04	415		0,02	23,2
8,00	6,63	IntermetcoINT		7,63	7,50	7,50	−0,50	37	0,32	1,09	6,9
3,20	1,80	ƒIntAqua	IAF:	2,70	2,50	2,65	−0,05	397		0,35	7,6
10,75	6,63	IntColin	KCN:	7,25	6,88	7,00	−0,25	339		0,44	15,9
1,70	0,42	♦IntContourAICV		1,05	1,00	1,00	−0,08	231			
8,50	1,20	ƒIntCuratorIC:		7,75	6,75	7,00	−0,88	1345			
n 1,09	0,50	IntDunrn	DRM:	1,00	0,90	0,90	−0,02	304		u0,06	10,7
↓ 13,63	10,13	♦IntFor A	IFP:	10,75	10,13	10,63	−0,13	1430		**1,15**	9,2
6,25	3,00	ƒIntGldResIGC		5,75	5,50	5,63		2815			
n 3,00	0,90	IntHosp	KEN:	0,92	0,90	0,90	−0,11	163			
0,54	0,13	ƒIntMhgnyBIMY		0,24	0,19	0,24	+0,04	494			
1,90	0,71	ƒIntPedcoIPP		1,00	0,82	0,85	−0,01	213		0,11	7,7
5,50	1,50	ƒIntPete	IRP:	3,50	3,05	3,20		2705		u0,12	19,6
6,50	0,70	IntPursuit	IPJ:	3,35	2,75	2,90	−0,45	2299		0,15	19,7
1,72	0,26	ƒIntSkylineISC		1,24	0,80	1,05	−0,21	15892			
0,95	0,40	ƒIntUNP	IUN:	0,48	0,40	0,48	+0,04	70			
s 10,75	4,40	ƒIntVerifactIVI		9,25	8,38	8,63	−0,38	1544			
n 2,45	0,30	IntVerfct wt		1,84	1,65	1,69	−0,11	632			
18,50	11,63	IntWallcv	IWL:	16,13	15,75	15,75	−0,50	25	0,32	**1,29**	12,2
43,00	21,75	Intertape	ITP:	38,50	37,63	37,75	−0,63	824	u0,10	1,78	21,2
15,75	11,50	IntrawestITW		13,13	12,75	12,75	−0,50	105	p0,16	0,41	31,1
1,25	0,80	InventronicsIVT		1,10	1,10	1,10	−0,01	15			
↓ 10,75	5,25	InvernssP	IES:	5,75	5,25	5,38	−0,13	5594		0,17	31,6
n 14,50	6,00	Inverpwr	iPW:	10,25	10,00	10,00	−0,50	109		0,41	24,4
↓ 19,75	14,50	Investors	IGI:	16,25	14,50	15,75	−0,50	1654	0,36	0,86	18,3
6,38	3,15	Iona Appl	IAP:	5,25	4,75	5,00	−0,25	452		0,50	10,0
9,50	6,25	IrwinToy	IWT:	8,50	7,75	8,50		34	0,26	0,88	9,7
8,50	5,50	♦IrwinToyA		6,13	6,13	6,13		11	0,26	1,08	5,7
23,38	18,75	IslandT	IT:	20,25	18,75	18,75	−1,13	89	**1,24**	**1,86**	10,1
↓ 6,88	4,50	♦IvacoA	IVA:	4,80	4,50	4,60	−0,20	329		0,79	5,8
6,75	4,70	♦IvacoB		4,75	4,75	4,75	−1,38	10		0,79	6,0
48,00	39,00	IvacoCpf		46,50	46,00	46,00	−0,50	4	4,42		
24,88	21,00	IvacoDpf		25,50	24,50	22,25		nt	2,50		
↓ 23,50	15,00	Ivaco1pf		16,00	15,00	16,00		17	r1,75		
23,50	15,50	Ivaco2pf		15,75	15,50	15,50	−0,50	16	r1,75		
↓ 24,75	16,50	Ivaco3pf		17,00	16,50	17,00	−1,00	23	r1,96		
25,50	19,50	Ivaco4pf		20,38	20,25	20,38	−0,88	18	r1,14		
n 23,00	19,75	Ivaco5pf		22,13	21,00	21,25	−1,13	10	2,62		
25,50	23,75	IvacoEpf		24,63	24,63	24,63		2	2,40		
1,70	0,07	Ivaco wt		0,08	0,08	0,08	−0,02	80			
1,15	0,50	ƒJaguarPeteJPC		0,55	0,50	0,51	−0,07	169		0,01	51,0
↓ 17,38	13,25	Jannock	JN:	14,13	13,25	13,38	−0,88	1894	0,80	**0,86**	15,6
17,25	15,00	Jannock pf		16,50	16,25	16,25	−0,50	26	1,20		
0,95	0,71	ƒJascanRsJSC		0,78	0,73	0,78	−0,02	379		0,09	8,7
11,50	6,13	♦JCoutuA	PJC:	10,38	9,88	10,38	−0,63	176	0,12	**0,90**	11,5
1,10	0,70	JewettCamJCT		0,85	0,79	0,82	+0,02	205		u0,06	10,0
2,25	1,15	♦J Forsyth	JFC:	1,74	1,55	1,82		nt			
0,48	0,18	ƒJonpolExJON		0,25	0,24	0,25	+0,01	289			
n 0,16	0,03	Jonpol wt		0,03	0,03	0,03		10			
10,75	6,88	Jordan	JDN:	7,50	7,13	7,25		970		0,27	26,9
1,15	0,47	ƒJordexRsJDX		0,94	0,75	0,80	−0,13	4752			
2,39	1,50	♦JourneyEndJEM		1,90	1,80	1,80	−0,10	129			
0,47	0,24	ƒJoutelRsJTL		0,28	0,25	0,25	−0,01	4912			

K/L

1,08	0,23	ƒK2 En	KTO:	0,41	0,40	0,40	−0,02	690			
1,20	0,40	KRG Mgt	KRG:	0,75	0,75	0,75	−0,19	10		0,00	
n 4,60	3,30	ƒKWG ResKWG		3,90	3,70	3,80	−0,10	1438		0,05	76,0
6,50	4,40	♦KaufelA	KGL:	4,75	4,75	4,75	−0,25	20		0,38	12,5
5,63	3,55	♦KaufelB		4,60	4,20	4,35	−0,45	223		0,38	11,4
3,00	2,40	ƒKelticA	KTN:	3,30	3,00	3,00		nt			
28,00	19,00	KerrAdd	KER:	24,25	22,00	22,00	−2,50	407	0,60	1,21	18,2
1,85	1,00	ƒKettleRivKRR		1,35	1,20	1,20	−0,15	233			
1,00	0,45	ƒKeyAncnKEY:		0,65	0,63	0,65	−0,02	215		0,02	43,3
↓ 3,65	0,35	Kimpex	KPX:	0,50	0,35	0,38	−0,12	702			
12,00	5,63	KinrossGld	K:	10,13	9,38	9,63	−0,63	15114		u0,18	39,2
8,50	3,15	Kinross wt		6,88	6,13	6,13	−0,88	229			
0,89	0,32	ƒKookburaKOR		0,55	0,51	0,51	−0,04	60			
4,00	2,90	LASMO	LSO:	3,75	3,70	3,75	−0,05	16	p0,01	0,03	
29,88	22,75	LafrgCda pfLCI		24,00	23,00	24,00	−1,00	154	u0,40		
29,25	23,00	Lafarge	LAF:	24,50	...	25,38		nt	u0,40	u1,83	
13,50	9,63	LaidlawA	LDM:	12,00	11,50	11,88	−0,13	467	0,16	u0,48	18,2
13,63	9,63	♦LaidlawB		12,00	11,50	11,88		19384	0,16	u0,48	18,2
15,25	12,88	Laidlaw pf		15,00	14,63	14,75	−0,25	27	1,00		
118,50	96,00	Ldlaw6.75db		118,50	118,00	118,50		20			
118,00	101,00	*Ldlaw6.0db			119,00	117,00		nt			
0,38	0,12	♦LairdA	LGR:	0,22	0,16	0,22	+0,07	330		**0,03**	7,3
2,10	0,64	ƒLaminco	LMR:	1,25	0,90	1,02	−0,36	8632			
0,18	0,09	♦ƒLandmarkLMK		0,11	0,09	0,11	+0,01	4130		0,02	4,8
0,95	0,24	ƒLaramideLAM		0,75	0,70	0,70	−0,05	530			
1,85	0,60	ƒLatrfVec	LVR:	1,25	1,15	1,20		882		0,07	17,1
0,60	0,01	LatrfVecwt		0,04	0,01	0,01	−0,02	2981			
0,34	0,17	LaurasiaRsLUR		0,28	0,26	0,26	−0,02	332		0,03	9,3
17,25	14,00	LaurntnBk	LB:	15,75	14,50	14,75	−1,00	1128	0,76	0,46	32,1
↓ 27,50	24,25	Laurntnpf6		26,00	24,25	24,88	−1,63	179	2,18		
↓ n 26,00	22,50	Laurntnpf7		25,13	22,50	24,00	−1,00	293	1,93		
↓ n 25,63	23,75	Laurntnpf8		25,13	23,75	24,25	−0,88	458	1,93		
0,45	0,05	LaurntnBkwt		0,19	0,19	0,19		z500			
0,15	0,02	ƒLeadGunnLGG		0,03	0,02	0,02	−0,01	2628			
0,65	0,15	LehndorffLPLCP		0,60	0,30	0,30		nt			
25,00	10,00	Leitch	LTV:	23,50	20,75	21,38	−1,88	734		0,85	25,1
13,50	9,75	Leon'sFurnLNF		13,00	11,50	12,50	−0,75	38	0,20	0,89	14,0
0,65	0,15	ƒLevonRs	LVN:	0,50	0,40	0,45	−0,04	1077			
0,80	0,55	LiberianIr	LIO:	0,73	0,72	0,72	−0,01	150		u0,01	52,8
21,50	14,88	Linamar	LNR:	21,00	20,13	20,50	−0,50	1899	0,28	**1,57**	13,1
0,35	0,14	LincolnCapLCC:		0,23	0,19	0,21	−0,01	510			
6,25	5,50	♦Lindsey	LM:	5,50	5,50	5,50		1	0,10	0,22	25,0
s 5,50	2,40	LiqWrld	LQW:	5,13	5,00	5,00	−0,13	303		0,60	8,3
17,38	9,50	Livent	LIV:	12,00	10,88	11,25	−0,75	1873		0,53	21,2
29,75	19,75	Loblaw	L:	28,50	26,25	26,50	−2,25	612	0,32	1,62	16,4
37,50	33,00	Loblaw1pf		36,63	36,00	36,00	−1,00	12	2,40		
59,00	49,00	Loblaw2pf		56,50	56,00	56,00	−0,50	13	3,70		
56,00	32,00	Loewen	LWN:	54,88	52,75	53,25	−0,38	1100	u0,09	u1,10	35,5
12,50	12,50	♦LogisticA	LGT:	12,50	12,50	12,50	+0,25	1	0,48	1,36	9,2
2,45	1,16	ƒLokiGld	LKI:	1,79	1,66	1,75	−0,02	1340			
27,50	21,50	LondonIn	LON:	26,00	25,00	25,75	−1,00	618	1,34	**2,70**	9,5
22,50	18,00	LondonInApf		21,75	21,25	21,50	−0,25	52	f1,49		
26,75	22,63	LondonInDpf		26,00	25,25	25,50	−0,75	171	1,81		
n 26,50	25,13	LondonInEpf		26,00	25,50	25,63	−0,63	327	1,80		
0,54	0,36	ƒLouvem	LOV:	0,40	0,39	0,39	−0,01	1070			
↓ n 14,63	13,63	Lumonics	LUM:	14,13	13,63	13,75	−0,25	1519			
↓ 13,00	7,00	LynxEnA	LYX:	7,00	7,00	7,00	−6,00	1		0,58	12,1
↓ 10,00	6,25	♦ƒLynxEnB		6,88	6,25	6,88	+0,38	86		0,58	11,9
3,75	1,65	ƒLyttonMn	LTL:	2,50	2,00	2,10	−0,20	1840		0,00	

M/N

↓ 7,75	4,10	M Corp	MKI:	4,25	4,10	4,10	−0,20	16	p0,10	0,25	16,4
↓ 12,63	7,75	MAAX	MXA:	8,75	7,75	7,75	−1,25	34		0,73	10,6
2,90	1,40	♦MDC	MDZ:	1,50	1,40	1,40	−0,11	6625		**0,05**	28,0
20,25	13,13	MDS A	MHG:	19,50	18,38	18,50	−1,13	1359	0,15	1,42	13,0
20,25	13,25	♦MDS B		19,75	18,50	18,75	−1,00	4761	0,17	1,42	13,2
13,00	8,00	MFP Tech	MFP:	8,50	8,25	8,25	−0,25	21	p0,10	1,20	6,9
0,75	0,45	MICC	MIV:	0,40		0,45		nt		0,31	
1,750	2,05	MICC10%pf		8,00	2,00	2,05		nt	r8,75		
4,40	1,25	MICC pf C		1,50	1,50	1,50		5	r7,54		
1,39	0,70	ƒML CassMLO:		0,91	0,80	0,80	−0,10	370			
16,75	11,00	MNT cap	XMN:	15,25	14,63	14,75	−2,00	9			
14,50	12,75	MNT eq		13,25	13,00	13,13	−0,13	352	1,32		
22,50	8,50	MOSAID	MSD:	20,13	18,50	19,13	−0,75	1874		0,75	25,5
7,75	6,63	MPG	MPG:	7,38	7,38	7,38		5		0,16	0,21 36,0
18,00	16,50	MPG pf		19,25	17,50	17,50		nt		1,30	
↓ 3,00	1,45	ƒMSV ResMSV		1,75	1,45	1,60	−0,15	243		0,15	10,7
8,88	5,13	MTC Mtg	MTO:	6,00	5,88	6,00	+0,13	49	p0,54	0,55	10,9
7,50	5,00	MTC Mtg2	MTC:	6,00	5,50	5,50		nt	p3,00		
0,06	0,03	ƒMVP CapMVP		0,03	0,03	0,03		8441			
n 7,13	3,20	MacDnldDMDA		6,00	5,88	5,88	−0,13	489		0,36	16,3
12,25	7,63	MackenzieFnMKF		11,00	9,63	10,75	−0,63	9133	0,14	0,57	18,9
n 30,38	23,00	MackMstrMKZ		28,63	27,00	27,00	−1,50	108	p4,39		
21,63	16,00	MacBloedelMB		17,00	16,00	16,88	+0,13	17906	p0,60	**2,14**	7,9
22,50	20,25	MacBloe8pf		21,63	21,50	21,50	−0,13	38	f1,48		
x 25,50	23,13	McBloe10pf		25,25	25,00	25,00	−0,13	292	f2,00		
0,50	0,19	ƒMacMillnGMMG		0,28	0,28	0,28		50			
2,50	0,90	ƒMadsenMGF		1,65	1,15	1,15	−0,50	1203			
65,63	42,50	♦Magna A	MG:	59,63	56,25	58,00	−1,38	3690	1,08	5,20	11,2
64,00	46,50	♦Magna B		57,75	57,75	57,75	−2,25	1	1,08	5,20	11,1
n 122,00	109,50	Magna deb		114,00	111,00	111,00	−3,00	37			
n 1,49	1,20	ƒMagnottaMGN		1,49	1,20	1,40		5059			
n 0,55	0,18	Magnottwt		0,55	0,18	0,40		674			
n 7,50	6,00	MajorDrl	MDI:	7,13	6,63	7,13		30		0,99	7,2
5,00	2,25	MalettQueMQI		4,15	3,90	4,10	+0,20	156		0,24	17,1
0,95	0,45	MalettQue wt		0,55	0,50	0,50	−0,05	83			
n 5,13	4,90	♦MalofilmAMFM		4,00	4,00	4,00		z75		0,57	
n 5,13	4,80	♦MalofilmB		4,00	4,00	4,00		z25		0,57	
↑ 3,20	1,25	ƒManhattnMAN		3,20	2,10	2,31	−0,49	8049			

TORONTO

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
0,85	0,22	♦SocnvA	SVX	0,27	0,22	0,27		1043			
0,90	0,20	Sodisco	SOD	0,22	0,20	0,21	−0,01	440			
4,50	4,50	Sodisco pf		...	4,50	4,50		nt	0,65		
70,50	24,13	♦SoftkeySftSSK		50,00	51,00	51,00	−2,00	214		u1,14	32,8
7,38	0,65	ƒSoftQuadSKI		5,50	4,75	4,95	−0,30	3991			
8,50	3,25	SolidState	SSS	3,70	3,50	3,50	−0,20	60		0,33	10,6
1,98	0,70	ƒSolitario	SLR	1,35	1,25	1,25	−0,05	332			
5,00	4,65	Sonor pf	SNI	5,50	4,75	4,80		nt	0,45		
0,24	0,08	ƒSonoraGldSON		0,10	0,09	0,10	−0,01	458		0,39	0,3
2,18	0,70	ƒSthAmGldSAG		1,05	1,00	1,05	+0,05	87			
1,94	0,65	♦Sth ChinaSGC		0,73	0,66	0,66	−0,02	1160		0,10	6,6
16,50	12,38	Southam	STM	14,00	13,13	14,00	+0,13	1749	0,20	**0,57**	24,6
2,90	1,00	ƒSthAfricaSAF		1,15	1,01	1,01	−0,14	643			
5,50	0,95	ƒSthnEra	SUF	3,15	2,60	2,90	+0,15	2972			
0,10	0,01	SthnEra rt		0,03	0,01	0,01	−0,01	46932			
1,35	0,75	SthwrdEnSWN		0,91	0,80	0,80		407		0,09	9,2
16,00	8,50	SthwstnGldSWG		9,00	8,50	8,75	−0,38	669			
15,75	8,38	SparAero	SPZ	14,00	13,63	13,75	−0,25	672	0,24	0,72	19,1
7,00	2,55	SpectraGrpSPA		3,00	2,55	3,00		29		0,26	11,5
6,88	2,60	SpctrGrp	A	2,85	2,60	2,75		225		0,26	10,6
39,25	20,00	SpectDiag	SDI	23,50	20,50	22,00	−1,75	596			
15,13	4,70	SpectSig	SSY	12,38	11,75	12,38	+0,38	313			
8,88	1,06	SpeedwareSPW		5,13	4,30	4,55	−0,70	3708			
1,750	8,25	SpeedyMuffSMK		9,50	8,25	8,50	−0,75	7504		1,09	7,8
12,38	8,63	Stackpole	SKD	11,25	10,63	10,63	−0,13	1599		0,89	11,9
6,00	4,00	StampdrExSDX		4,25	4,00	4,25	+0,10	1991		0,37	11,5
7,75	4,90	StanleyTchSTG		5,13	4,90	4,95	−0,03	70		0,64	7,7
4,25	3,50	Star Data	STY	3,80	3,50	3,65	−0,15	3577		0,57	6,4
6,75	3,00	Startech	SEH	5,50	5,00	5,50	−0,13	91		0,81	6,8
9,25	5,25	Stelco A	STE	5,75	5,25	5,63	−0,13	5993		**1,50**	3,8
26,25	20,00	Stelco pf	B	23,00	22,50	22,50	−0,50	57	1,94		
22,00	20,00	Stelco pf	C	22,88	21,38	21,50	−1,25	466	1,94		
4,60	1,75	StellaJones	SJ	2,00	1,95	1,95	−0,03	161	0,05	0,25	7,8
22,50	14,38	StoneCons	SO	19,00	17,50	17,88	−1,13	11363		2,12	8,4
144,00	109,00	StoneCns	db	127,00	120,00	120,00	−8,25	5			
3,40	2,05	StrikeEn	SEN	2,75	2,50	2,55	−0,15	474		0,16	16,2
0,31	0,14	ƒStroudRsSDR		0,20	0,14	0,20	+0,02	105		0,00	
18,25	12,50	ƒSudbury	SUD	13,63	13,25	13,25	−0,25	260			
17,63	6,13	SummitRs	SUI	8,63	7,50	8,00	−0,63	9954	0,06	0,33	24,2
2,80	1,70	SunIce	SIH	1,76	1,76	1,76		20			
42,75	31,00	Suncor	SU	40,00	39,13	39,75	−0,25	3556	1,20	2,81	14,1
18,75	13,88	Suncor	IR	16,00	15,25	16,00		6946	1,20		
13,13	8,25	♦SurreyMetSMS		8,88	8,50	8,75	−0,25	196	0,40	**1,13**	7,7
10,50	5,00	♦SuzyShr	SZS	5,00	5,00	5,00	−0,25	33		0,29	17,0
4,50	3,05	♦SynrgstcsASGX		3,30	3,30	3,30	+0,25	10		0,68	4,9
0,66	0,29	ƒSynex	SXI	0,46	0,45	0,45	−0,02	200		0,06	7,5
7,50	1,40	ƒSysXcell	SXC	6,88	5,75	6,25	−1,00	1146		0,43	14,5
0,34	0,18	ƒT&H Rs	THE	0,20	0,18	0,19	+0,01	550			
5,25	3,25	♦TCG A	TCG	3,50	3,25	3,30	−0,10	20	0,10	0,10	33,0
4,60	2,70	♦TCG B		3,05	2,80	2,80	−0,30	45	0,11	0,10	28,0
5,75	3,50	TEL NTcap	TLD	4,95	4,35	4,50	−0,15	703	v0,00		
11,50	10,50	TEL NTeq		11,00	10,50	10,50	−0,63	45	v0,80		
17,13	14,75	TELUS	AGT	15,88	15,25	15,38	−0,63	20557	0,92	**1,56**	9,9
7,63	2,50	TRIAMAutoTRU		3,00	2,50	2,75	−0,50	466			
8,75	4,80	TSB Int	TSB	8,38	8,00	8,00	−0,50	20		0,62	12,9
1,90	1,00	TSC ShanATSH		1,10	1,00	1,00	−0,10	240		0,12	8,3
2,00	1,40	ƒTVI Pac	TVI	1,90	1,65	1,65	−0,23	9977			
11,38	8,13	TVX Gld	TVX	9,25	8,50	8,63	−0,50	27732		u0,15	42,2
9,25	6,13	TaigaFor	TFP	7,25	6,50	6,75	−0,25	116		**1,42**	4,8
29,75	20,50	TalismnEn	TLM	24,25	22,75	24,00	+0,38	6578		0,52	46,2
101,00	90,00	TalismnEn	db	100,25	98,13	98,75	−1,50	142			
11,50	2,00	Taro	TIN	2,30	2,00	2,00	−0,30	241		0,21	9,5
1,00	10,75	Tarragon	TN	11,38	10,75	11,00	−0,38	3658		0,55	20,0
12,38	4,10	Tarxien	TXE	4,50	4,50	4,50		19		0,59	7,6
1,90	0,70	TechFlavorsTFF		0,75	0,70	0,70	−0,10	110			
28,00	21,75	♦TeckA	TEK	24,00	23,00	24,00	−0,50	2	0,20	**0,97**	24,7
29,25	21,88	♦TeckB		24,63	23,00	24,63	+0,13	8152	0,20	**0,97**	25,4
2,90	1,62	TecSyn	TSN	1,99	1,73	1,73	−0,26	2164		0,18	9,6
2,50	2,15	ƒTeddyBearTBV		2,35	2,25	2,25	−0,05	23			
19,00	3,10	ƒTeeCommTEN		16,75	14,00	15,00	−1,88	7935			
12,38	11,00	Teklogix	TKX	11,88	11,00	11,63	−0,25	437		0,83	14,0
13,25	7,50	♦TeleMetB	TM	13,00	12,50	13,00	−0,25	120		0,83	15,7
21,63	16,75	Teleglobe	TGO	18,63	17,25	17,88	−1,13	521	0,40	1,30	13,8
51,50	40,50	TeleglobeApf		44,50	41,50	42,00	−2,50	73	2,00		
23,75	19,38	TeleglobeBpf		23,13	21,50	22,25	−0,75	208	1,35		
5,00	3,30	♦TelemedATMD		3,55	3,30	3,30	−0,25	109		**0,45**	7,3
3,60	1,45	ƒTelepanelTLS		2,80	2,35	2,45	−0,40	1345			
26,50	21,63	Telesyst pf	TT	25,00	24,00	24,50	−0,50	75	1,93		
6,50	1,90	ƒTelular	TC	4,60	3,95	4,15	+0,15	579			
16,50	10,88	Tembec	TBC	12,50	10,88	11,63	−1,00	2431		4,27	2,7
165,00	128,00	Tembec db		130,00	115,00	130,00		nt			
15,00	10,75	TmpltnEmrgTEM		11,88	11,25	11,50	−0,13	115	p0,03		
20,00	12,25	Terra	TRA	17,50	16,75	17,50	+0,50	3	u0,12	**u1,49**	8,6
3,65	1,57	Tesco	TEO	3,65	3,20	3,65	+0,35	11021		0,30	12,2
10,63	6,50	♦Tesma A	TSM	7,50	6,50	7,38	−0,50	414		1,05	7,0
0,73	0,28	ƒTexStar	TXS	0,42	0,29	0,38	+0,03	1145			
14,00	10,63	3rdCdnGenTHD		13,50	13,00	13,25	−0,75	10	0,30	0,34	39,0
19,50	15,63	Thomson	TOC	17,75	17,00	17,50	−0,38	15075	u0,55	u0,69	18,6
21,50	18,75	Thomson2pf		21,50	21,13	21,50	+0,13	47	f1,45		
95,25	8,700	ThornmrkdbTHN		95,00	93,75	94,00		14			
0,65	0,20	ƒThundrwdTHS		0,55	0,45	0,50	−0,01	3623			
2,35	1,35	ƒTidalRs	TID	1,60	1,45	1,60	+0,03	340		0,07	22,9
15,50	10,00	TimbrWst	TFL	13,75	12,88	13,00	−0,38	1063	0,32	2,01	6,5
2,00	0,50	Timminco	TIM	...	2,00	2,00		nt		0,88	
2,15	1,00	ƒTintina	TTS	1,30	1,30	1,30	−0,02	22		0,04	31,0
0,50	0,20	ƒTivertonATIV		0,50	0,46	0,47	−0,02	1725		0,02	23,5
6,50	5,13	TombillA	TBL	5,25	5,25	5,25	−0,13	32	0,25	1,21	4,3
5,50	4,85	♦TombillB		5,38	5,38	5,38		6	0,25	1,21	4,4
1,50	0,55	ƒTombstnExTSO		1,25	1,05	1,05	−0,05	1927			
34,50	22,25	Toromont	TIH	27,75	27,25	27,50	−0,50	652	0,52	**2,82**	9,8
24,38	19,50	TD Bk	TD	23,50	22,25	23,38	−0,13	89663	0,88	2,41	9,7
25,25	22,00	TD BkDpf		25,25	25,00	25,00		nt	f1,54		
27,13	24,00	TD BkHpf		27,00	26,00	26,00	−1,00	760	1,77		
25,25	21,75	*TD BkGpf		25,25	24,63	25,13	+0,38	696	u1,35		
16,00	10,50	TorSun	TSP	11,63	11,38	11,50		212	0,20	**0,43**	26,7
24,95	21,05	TIPS 35	TIP	23,00	22,40	22,95	−0,30	44186	p0,65		
3,60	1,60	Torrngtn	TRN	3,05	2,90	3,00		249		0,13	23,1
23,50	18,50	♦TorstarB	TS	22,25	21,25	21,38	−0,63	863	0,84	1,02	21,0
20,00	13,50	TotalPt	TPN	14,25	13,75	13,75	−0,50	23	u0,30		
0,20	0,13	TransDom	TDE	0,15	0,14	0,15	+0,01	296		0,00	
14,88	13,00	TransAlta	TA	14,13	13,25	14,00		12397	0,98	1,15	12,2
58,00	57,00	TrAlta4%pfTAU		60,00	55,00	58,00		nt	4,00		
65,00	62,00	TrAlta4.5%pf		65,00	65,00	65,00	+3,00	1	4,50		
...	...	TrAlta5%pf		69,00	69,00	69,00		z90	5,00		
100,00	93,00	TrAlta7%pf		100,00	100,00	100,00		z40	7,00		
102,00	97,00	TrAlta7.5%pf		105,00	100,00	102,00		nt	7,50		
26,75	25,00	TrAlta8%pf		26,00	26,00	26,00		10	2,00		
27,25	25,00	TrAlta84%pf		26,63	25,75	25,75	−1,25	495	2,10		
25,50	24,25	TrAltaZ2%pf		25,13	25,13	25,13	+0,13	2	1,80		
24,88	22,00	TrAltaZ08%pf		26,00	25,00	24,75		nt	1,77		
25,50	24,50	TrAltaZ1%pf		26,00	25,00	24,63		nt	1,77		
5,50	1,95	TransatAT	TRZ	5,50	4,65	5,38	+0,43	83		0,72	7,5
18,88	16,50	TrCanPipe	TRP	17,75	17,00	17,25	−0,50	32516	1,00	**1,71**	10,1
42,25	38,00	TCPipeApf		49,00	40,50	42,00		nt	2,80		
52,63	51,25	TCPipeNpf		...	51,00	51,25		nt	4,50		
55,00	52,00	TCPipeOpf		...	53,00	54,50		nt	3,95		
52,00	49,00	TCPipeQpf		50,50	50,00	50,00		nt	3,27		
2,24	0,90	Transwst EnTWE		1,07	1,00	1,02	−0,03	1262		0,04	25,5
21,00	19,00	Transwst pf		19,50	19,00	19,00	−0,75	64	1,85		
2,85	1,40	Trask	TRS	2,75	2,55	2,75	+0,15	69			
62,50	54,00	Travelers	TVG	68,00	66,00	62,50		nt	u0,80	u4,65	
1,08	0,44	ƒTraxPete	TRL	0,52	0,45	0,50	−0,06	343			
0,59	0,15	ƒTremincoTMO		0,48	0,37	0,40	+0,04	1160			
0,23	0,02	ƒTrenton	TII	0,05	0,04	0,05		2090			
16,25	11,50	TriLink	TLR	13,00	12,50	12,50		3933		**0,30**	41,7
1,80	0,80	ƒTriOrigin	TOE	1,15	1,00	1,07	−0,18	85			
1,35	0,31	Tridel	TDZ	0,60	0,50	0,60	+0,05	137			
5,88	2,81	ƒTrillionRs	TLQ	3,50	2,81	3,00	−0,50	1095			
4,70	3,55	TrilonA	TFC	4,35	3,90	4,10	−0,25	2231	0,30	0,30	13,7
18,00	12,88	TrilonApf		17,00	16,00	16,50	−0,88	262	f1,48		
17,75	13,00	Trilon3pf		16,75	15,75	16,38	−0,38	131	f1,48		
14,75	10,00	Trimac	TMA	11,75	11,00	11,00	−1,00	5649	0,18	**0,71**	15,5
37,50	18,63	Trimark	TMF	35,50	34,00	34,25	−1,13	1654	0,16	**0,89**	38,5
3,75	2,90	Trimin	TRM	3,55	3,25	3,35	−0,15	98		0,47	7,1
3,65	2,35	TripleCrwn	TPE	3,40	3,05	3,05	−0,35	263		0,20	15,3
16,00	9,00	Tritech	TCH	15,75	15,63	15,75	−0,25	75		1,02	15,4
5,50	2,80	ƒTritonMngTTM		5,38	4,60	5,38	+0,63	5120			
3,00	1,60	Triumph	TPH	1,80	1,75	1,75		107		0,04	48,3
11,38	8,63	Trizec	TZC	10,38	9,75	9,75	−0,50	485		**u0,34**	21,3
2,70	1,35	TrizecAwt		1,87	1,70	1,75	−0,10	189			
10,50	7,38	TrojanTechTUV		8,13	7,75	7,88	−0,38	271		0,13	60,6
6,00	4,00	TruWall	TW	5,00	3,00	4,00		nt			
1,60	0,75	♦TruaxA	TUX	0,85	0,75	0,80	−0,09	125		0,08	10,0
1,49	0,50	ƒTudor	TDR	0,55	0,50	0,52	−0,03	247			
13,63	8,88	20/20Fn	TTF	12,25	11,00	11,75	−0,50	553	0,12		
0,63	0,14	ƒTylerRs	TYS	0,25	0,21	0,21	−0,04	2224			

U/V

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
16,50	13,75	♦UAP A	UAP	16,00	16,00	16,00	−0,25	3	0,40	1,39	11,5
3,50	2,50	ƒUSMX	USM	3,00	2,50	2,50		nt			
5,50	4,00	UlsterPeteULP		5,00	4,60	4,70	−0,15	2713		0,17	27,6
124,00	105,00	Ulster	db	119,00	114,00	117,00		nt			
11,25	9,00	UniSelect	UNS	9,75	9,13	9,25	−0,25	61	0,20	**1,28**	7,2
29,00	21,50	♦UnicanA	UCS	27,00	26,00	26,00	−1,25	10	0,16	1,69	15,4
29,50	21,50	♦UnicanB		27,00	26,50	26,50	−1,00	10	0,19	1,69	15,7
2,20	1,70	♦UnicorpA	UNI	1,80	1,75	1,75	−0,05	57		0,31	5,6
2,20	1,70	UnicorpB		2,10	1,90	1,90		nt		0,31	
8,25	6,13	♦UniforetAUNF		6,75	6,13	6,75	+0,38	457		0,93	7,3
25,50	24,00	UnGas9pfUNG		25,13	25,00	25,00		25	1,68		
42,50	42,50	UnGasApf		...	42,50	42,50		nt	2,75		
43,00	38,00	UnGas6pf		...	40,00	42,00		nt	3,00		
26,25	25,63	UnGas7pf		...	25,50	25,63		nt	2,16		
17,00	13,75	UtdCdnShUCD		14,63	14,63	14,63	−0,88	3	0,60	**2,26**	6,5
35,00	29,75	UtdCorps	UNC	33,50	31,88	32,50	−0,25	76	0,80	0,98	33,2
20,25	19,00	UtdCp1pf		...	20,50	20,25		nt	1,50		
19,25	18,00	UtdCp59pf		...	19,38	19,25		nt	1,50		
19,25	19,13	UtdCp63pf		...	19,25	19,25		nt	1,50		
34,25	24,50	UtdDom	UDI	30,50	28,75	28,75	−2,13	1506	u0,20	**u1,87**	11,3
9,00	7,00	♦UtdGrainGrUGG		8,88	8,50	8,63	−0,13	125	0,25		
3,25	1,37	UtdKeno	UKH	2,20	2,00	2,10		434			
1,38	0,50	ƒUtdRayoreURG		0,60	0,50	0,56	−0,02	1485			
0,85	0,42	ƒUtdReef	URP	0,55	0,47	0,49	−0,04	1275		0,00	
2,45	0,51	UtdTire	UDT	2,30	2,30	2,30	+0,10	10		0,95	2,4
2,27	1,01	UtdTriStar	UTS	1,85	1,75	1,75	−0,10	217			
4,85	4,45	*ƒUnvlGldUGL		5,00	4,75	4,65		nt			
3,85	1,10	UptonRs	URC	3,25	3,00	3,20	−0,10	439		0,14	22,9
1,29	0,60	ƒUrbana	URB	0,65	0,65	0,65		12		0,04	17,6
24,75	22,38	UtilityA	UTC	24,25	22,88	23,88	−0,50	450	1,50	1,52	15,7
19,00	17,50	♦VanHoutt	VH	17,75	17,50	17,63	−1,38	13	0,16	0,80	22,0
129,00	123,00	VanHout	db	125,00	125,00	125,00	−3,00	1			
6,63	4,75	Varity	VAT	48,75	47,50	47,50	−10,75	15		u3,13	11,1
4,50	1,40	ƒVengold	VEN	1,70	1,40	1,45	−0,26	1692			
0,75	0,40	VengldAwt		0,50	0,45	0,48	−0,03	410			
2,80	1,80	Ventra	VTA	1,90	1,80	1,89	+0,04	548		0,27	7,0
7,88	6,00	Ventra pf		6,50	6,00	6,25		nt			
9,50	6,00	Veritas	VES	7,13	6,50	6,50	−0,63	1122		0,35	18,6
12,00	9,25	Versacold	ICE	11,00	10,50	10,50	−0,75	29		0,63	16,7
5,00	1,75	♦VicroyHmAVHL		4,70	4,25	4,70		78	0,10		
8,75	5,00	ViceroyRs	VOY	5,63	5,00	5,25	−0,13	602		0,45	11,7
13,50	8,50	♦VideotronVDQ		9,50	8,50	9,00	−0,88	122	0,06	0,36	25,0
2,80	2,20	Vincorpf	VCR	...	2,55	2,70		nt	0,21		
9,25	6,50	VitranA	VTN	7,75	7,00	7,00	−0,88	17	0,07	0,60	11,7

W/X

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
3,10	1,00	ƒWFI	WFI	1,15	1,10	1,15	−0,05	305			
22,00	13,25	♦WIC B	WIC	21,50	20,38	20,38	−0,38	1408	0,55	0,70	29,1
10,25	7,88	WajaxA	WJX	9,75	9,00	9,00	−0,75	268		0,74	12,2
3,60	1,75	Wall Finl	WFC	2,25	2,10	2,10	−0,15	74		0,15	14,0
7,25	5,50	Wardley	WIT	6,50	6,25	6,50		338		u0,11	45,0
13,25	9,00	Wascana	WE	10,63	10,00	10,38	−0,38	8122		**0,28**	37,1
34,00	20,50	WeldwoodWLW		32,00	30,75	31,00	−0,63	164	0,28	6,93	4,5
7,50	6,88	Wescam	WSC	7,50	6,88	6,88		4528			
41,00	28,50	WFrasTmbrWFT		30,25	28,50	29,25	−2,25	5765	0,40	**4,86**	6,0
34,38	11,88	Westar	WGL	28,00	27,00	27,00	−1,00	630		12,13	2,2
12,00	7,88	WestburneWBI		8,25	7,88	8,00	−0,25	1025		**0,59**	13,6
23,38	19,38	WestcstEn	W	20,00	19,38	19,88	−0,13	9569	0,92	1,73	11,5
27,00	25,00	WstcstEn1pf		25,50	25,50	25,50	+0,25	2	1,92		
27,38	25,38	WstcstEn2pf		27,00	26,63	26,63	−0,63	145	2,02		
26,25	24,00	WstcstEnsert		26,00	25,38	25,38	−0,50	240	1,72		
2,00	1,10	ƒWstnCopWTC		1,35	1,15	1,15	−0,20	16			
4,50	2,40	WstnGarnetWG		2,55	2,40	2,50	−0,05	87		0,06	41,7
3,65	2,35	ƒWstnQueWQM		3,05	2,90	2,90	−0,20	98			
29,25	13,38	Wstn Star	WS	28,25	27,00	27,38	−0,63	955	0,40	**3,78**	7,2
1,35	1,05	WestfldMnWFD		1,25	1,18	1,18	−0,02	90		0,14	8,3
0,33	0,14	ƒWestfortWT		0,18	0,17	0,17		338			
0,70	0,12	ƒWestleyWTY		0,14	0,12	0,14		540			
8,38	5,00	Westmin	WMI	7,88	6,75	6,88	−0,88	827	0,20		
25,25	19,88	Westmin pf		24,38	23,63	24,00	−0,38	162	2,12		
49,00	38,50	WestonG	WN	46,38	43,75	44,63	−1,63	266	0,70	3,37	13,2
100,00	90,00	WestonGpf		96,00	96,00	96,00		z10	6,00		
0,75	0,32	ƒWstrexEnWGY		0,42	0,38	0,40	−0,01	567		0,03	13,3
9,88	6,00	Westrock1WRE		9,63	9,25	9,25	−0,63	423	p0,96	0,56	16,6
8,00	5,00	Westrock2WRF		7,88	7,50	7,75		1101	p0,77	0,47	16,4
4,90	1,40	ƒWwrdEn	AWEL	1,55	1,40	1,40	−0,20	229		0,14	10,0
12,25	8,50	WharfRs	WFR	9,13	8,50	9,13	+0,25	415	u0,10	u0,35	19,1
18,50	15,00	WharfRs pf		17,50	17,50	17,50	−0,50	6	f1,60		
3,55	0,80	ƒWheatnRWRM		0,95	0,82	0,87	+0,02	2578			
2,65	0,02	Wheaton	wt	0,02	0,02	0,02	−0,02	180			
...	...	WheatonAwt		...	0,10			nt			
5,75	2,55	WhiteRoseWRL		2,90	2,75	2,80	−0,05	140		0,30	9,3
0,70	0,30	ƒWilanourRsWLR		0,35	0,30	0,30		31			
1,19	0,71	ƒWilliamRsWIM		1,00	0,90	0,91	−0,04	1368		0,16	5,7
0,45	0,25	ƒWinEldrichWEX		0,40	0,30	0,30		nt			
0,39	0,07	ƒWindarraWRA		0,25	0,20	0,23	−0,02	2296			
26,75	19,50	Winpak	WPK	24,88	24,25	24,25	−0,63	19	0,40	1,80	13,5
0,98	0,24	ƒWldWMnrfWWS		0,58	0,48	0,58	+0,06	650			
0,74	0,30	ƒX CalRs	XCL	0,40	0,32	0,32	−0,05	495			
1,95	0,64	XLFds	XLF	1,30	1,15	1,25	−0,05	160		0,43	2,9
61,50	42,50	♦XeroxB	XXC	61,50	60,00	61,25	+0,25	535	u1,00	2,74	22,4
2,25	0,75	XillinxTech	XLX	1,55	1,43	1,45	−0,10	1475			

Y/Z

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. $	Bén. $	Cours $ /bén.
3,45	1,25	Yamana	YRI	2,95	2,62	2,62	−0,28	368			
2,60	1,11	ƒYogenFruzYF		2,10	1,81	2,03	−0,02	1650		0,10	20,0
0,58	0,25	ƒYorbeauAYRB		0,32	0,32	0,32	−0,02	19			
6,00	5,25	ZCL Comp	ZCL	5,63	5,25	5,25	−0,63	158		0,07	80,8
1,45	1,01	ƒZargonO&GZAR		1,43	1,35	1,35	−0,10	181	

FINANCE EN BREF

La Royale injectera 3 M$ dans Develcon

Le manufacturier d'équipements de communication **Develcon Electronics** (Tor., *DLC*, 0,62 $), de Saskatchewan, a annoncé que la société de capital de risque de la **Banque Royale** (Mtl, *ROY*, 28,88 $) injectera 3 M$ dans la société. La société a effectivement terminé sa vérification diligente.

Le placement comprend des débentures, des bons de souscription et des actions privilégiées.

Ainsi, la société de capital de risque se verra émettre 806 451 actions ordinaires de Develcon à un prix unitaire de 0,62 $ pour une injection de 500 000 $.

Develcon émettra de plus 1 M d'actions privilégiées à 1 $ chacune. La transaction se complète par l'acquisition de débentures pour un montant de 1,5 M$ et 3 M de bons de souscription.

Les débentures portent intérêt à 8,5 %, alors que les bons permettent l'achat d'actions ordinaires au prix de 0,62 $ l'action au cours des trois années suivant leur émission.

Develcon a aussi indiqué que les actions privilégiées sont convertibles en actions ordinaires.

La transaction prévoit également que le remboursement du capital (débentures) peut prendre la forme de l'émission d'actions ordinaires à 1 $ chacune. Develcon se réserve d'ailleurs le droit de forcer pareille conversion dans la mesure où ses actions se négocient à un cours supérieur ou égal à 2 $ pendant au moins une vingtaine de séances consécutives.

Il est prévu que l'accord entrera en vigueur à la fin du mois de novembre 1995. Quant à l'émission des actions privilégiées, elle est prévue pour le 29 février prochain.

Vote de confiance important

« C'est un vote de confiance important pour nous et qui arrive à un bon moment », a déclaré récemment aux AFFAIRES **George Best**, vice-président, marketing, de Develcon. C'était il y a quelques semaines, alors que Develcon annonçait qu'elle était sur le point de conclure un premier accord de financement avec ladite filiale.

Active sur le marché la transmission de données sur réseaux locaux (LAN) et réseaux étendus (WAN), par le biais de la téléphonie numérique (ISDN ou RNIS en français), Develcon se frotte à des entreprises en forte croissance.

On peut, entre autres, penser à des manufacturiers comme **Gandalf** (Tor., *GAN*, 7,25 $), **Memotec Communications** (Mtl, *MCM*, 9,50 $) et à des géants américains comme **Cisco Systems** (Nasdaq, *CSCO*, 74,69 $ US) ou **3Com Corp.** (Nasdaq, *COMS*, 48,50 $ US).

Pour suivre le rythme accéléré de la recherche et développement (R&D) imposé par les grands de l'industrie, Develcon avait besoin de cette injection de capital.

D'ailleurs, contrairement aux titres des sociétés ci-haut mentionnées, celui de Develcon n'a pas profité de la fièvre qui s'est emparée du secteur de la téléphonie numérique. (PD)

Air Canada au Nasdaq

Air Canada (Mtl, *AC*, 4,20 $) a déposé une demande au **Nasdaq National Market** afin d'y inscrire ses actions ordinaires sans droit de vote de catégorie A et ses débentures subordonnées convertibles.

Sa demande au **New York Stock Exchange** a été refusée en raison de la comptabilisation de transactions de change au début des années 1990.

Air Canada a également déposé une notice à la **Securities and Exchange Commission**, des États-Unis. Le transporteur aérien prévoit la négociation de ses actions et de ses débentures dès la mi-novembre, aux États-Unis.

La société veut associer plus étroitement sa base d'actionnaires et sa base commerciale.

Depuis le 29 octobre, Air Canada offre 13 nouveaux vols réguliers sans escale de Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal vers 10 villes américaines : Denver, Los Angeles, San Francisco, Washington, Las Vegas, Fort Lauderdale, Orlando, West Palm Beach et Fort Myers.

Ces nouveaux services représentent 134 vols de plus par semaine vers les États-Unis et portent leur total à 1 029.

Depuis l'accord canado-américain sur la libéralisation des services aériens, Air Canada a ajouté 26 nouveaux services vers les États-Unis.

Air Canada prend livraison du premier de cinq *Boeing 767-300* commandés au coût de 110 M$ chacun. L'appareil peut accueillir 203 passagers. Son parc aérien comprend 120 avions à réaction. (DB)

LES DEVISES - Le 27 octobre 1995, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CAN
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,652 3	Italie	Lire	1 160,250 0
Afrique française	Franc CFA	355,630 0	Jamaïque	Dollar	25,664 8
Allemagne	Mark	1,025 5	Japon	Yen	74,040 0
Antilles anglaises	Dollar	1,959 9	Liban	Livre	1 157,090 0
Argentine	Peso	0,727 3	Maroc	Dirham	6,095 5
Australie	Dollar	0,957 8	Mexique	Nuevo peso	5,130 0
Autriche	Schilling	7,220 0	Nicaragua	Gold Cordoba	5,660 0
Bahamas	Dollar	0,727 3	Norvège	Couronne	4,529 3
Barbade	Dollar	1,462 9	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,102 2
Belgique	Franc	21,080 0	Pakistan	Roupie	23,160 0
Bermudes	Dollar	0,727 3	Pays-Bas	Florin	1,149 4
Brésil	Real	0,688 9	Pérou	Newsol	1,632 9
Chili	Peso	296,960 0	Philippines	Peso	18,880 0
Chine	Renminbi	6,047 8	Porto-Rico	Dollar	0,727 4
Colombie	Peso	720,950 0	Portugal	Escudo	108,120 0
Cuba	Peso	0,737 3	Rép. Dominicaine	Peso	9,960 0
Danemark	Couronne	3,975 2	Rép. Tchèque	Koruna	19,034 5
Égypte	Livre	2,469 2	Roumanie	Leus	1 587,054 1
Espagne	Peseta	88,890 0	Royaume-Uni	Sterling	0,461 8
États-Unis	Dollar	0,727 4	Russie	Rouble	3 137,489 0
Finlande	Mark	3,091 4	Singapour	Dollar	1,031 2
France	Franc	3,556 3	Slovaquie	Koruna	22,200 0
Grèce	Drachme	169,040 0	Sri Lanka	Roupie	38,090 0
Haïti	Gourde	13,819 4	Suède	Couronne	4,808 8
Hong Kong	Dollar	5,619 7	Suisse	Franc	0,828 1
Inde	Roupie	25,339 6	Tunisie	Dinar	0,686 2
Iran	Rial	2 182,020 0	Turquie	Lire	37 020,110 0
Israël	Shequel	2,175 5	Venezuela	Bolivar	154,600 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

FICHE DOCUMENTAIRE

LES AFFAIRES **Les valeurs mobilières**

N.D.L.R. - Cette rubrique a pour but de démythifier le monde des valeurs mobilières : les institutions qui le composent, le fonctionnement du marché, les concepts utilisés, les termes employés, etc. Elle vous reviendra chaque semaine jusqu'à la fin de l'année.

• Comment classe-t-on les titres émis par les gouvernements ?

Bien que la seule garantie que compte une obligation gouvernementale soit le revenu que le gouvernement emprunteur tire surtout de l'imposition des citoyens et des sociétés, presque tous ces titres doivent être considérés comme des placements de premier choix. Grâce à la stabilité et au degré élevé de développement de notre pays ainsi qu'à l'importante source de revenus dont il dispose, le gouvernement fédéral a la meilleure cote de crédit parmi tous les emprunteurs canadiens. Les obligations du gouvernement du Canada sont considérées comme l'étalon pour juger de la qualité de tous les autres titres sur le marché des obligations. Les gouvernements provinciaux disposent également d'importantes sources de revenu et les obligations qu'ils émettent sont aussi des valeurs de premier ordre. Les municipalités comprennent toutes les administrations municipales depuis la vaste agglomération urbaine jusqu'au plus petit village et le crédit dont elles jouissent varie beaucoup. Néanmoins, en règle générale, les débentures émises par les municipalités prennent rang, en ce qui a trait à la qualité, immédiatement après les obligations émises par les provinces.

• Quels genres de titres les divers gouvernements émettent-il ?

Le gouvernement fédéral émet chaque semaine des bons du Trésor à 91 et 182 jours et toutes les deux semaines des bons du Trésor à un an. Ce sont des titres à court terme, émis en grosses coupures, qui intéressent surtout les institutions. Il émet également de temps à autre des obligations négociables à mesure qu'il a besoin de fonds ou pour rembourser des émissions ; de plus, il émet normalement une fois par an une nouvelle émission d'obligations d'épargne du Canada qui est vendue aux épargnants.

Les provinces émettent des obligations négociables et les municipalités des bons du Trésor de façon régulière et quelques-unes d'entre elles ont déjà émis des obligations d'épargne. Habituellement, les municipalités émettent des débentures dont une partie arrive à échéance chaque année au cours de la durée de l'émission ; on appelle ces titres « débentures échéant en série » ou « débentures à versements échelonnés ».

• Qu'est-ce qu'une obligation d'épargne ?

Les obligations d'épargne du Canada (OEC) sont apparues après les Bons de la Victoire et les certificats de guerre qui ont servi à financer l'effort de guerre. Après la Seconde Guerre mondiale, le gouvernement a voulu encourager la pratique de l'épargne implantée par les Bons de la Victoire et, depuis, le public souscrit largement aux émissions annuelles d'obligations d'épargne du Canada.

Ce qui caractérise les OEC est que les porteurs de ces titres peuvent, à leur gré, les encaisser en tout temps à leur valeur nominale plus l'intérêt couru, en les présentant à n'importe quelle banque au Canada. Par contre, les obligations négociables ne sont remboursées à leur valeur nominale qu'à leur date d'échéance, sauf si elles sont appelées au remboursement à une date antérieure. Toutefois, les obligations négociables peuvent être vendues sur le marché ouvert par l'intermédiaire d'un courtier en valeurs mobilières à condition que le vendeur soit prêt à accepter le cours du marché.

Les modalités précises de chaque émission d'OEC diffèrent d'une année à l'autre. Toutefois, de façon générale, seuls les particuliers peuvent en acheter ; elles sont émises en petites coupures de 100 $ et plus afin de convenir aux besoins du petit épargnant. Il est possible d'en acheter au moyen d'un programme de retenues sur le salaire au travail et les émissions récentes comportent des possibilités d'intérêt composé (l'intérêt sur l'intérêt) si les coupons d'intérêt ne sont pas encaissés avant l'échéance de l'obligation. Les OEC devraient donc en principe former la base du portefeuille de placement du petit épargnant parce qu'elles lui donnent habituellement un rendement intéressant et qu'elles lui offrent en plus l'avantage unique d'une liquidité immédiate (c'est-à-dire qu'elles peuvent être converties en espèces à leur valeur nominale en tout temps).

Extraits tirés de la brochure *Le placement : termes et définitions*, publiée par l'**Institut canadien des valeurs mobilières**.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

Valeurs mobilières Desjardins

Pour partir du bon pied, consultez un conseiller en placements.

Réaliser de bons placements signifie être bien informé. Pour les placements obligataires, boursiers et la gestion de portefeuille, communiquez avec notre équipe à l'une de nos dix succursales :

Montréal, Québec, Victoriaville, Rouyn-Noranda, Drummondville, Granby, Sherbrooke, Val D'or, Chicoutimi, Thetford Mines

(514) 987-1749
1-800-361-4342

Membre du FCPE

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 158 Améliorations : 99 Détériorations : 56

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ l'an dernier	Bénéfices des activités poursuivies par action plus récent	Bénéfices des activités poursuivies par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Abitibi-Price	84 000	(5 000)	0,91	(0,04)	763 000	553 000	3 m.	30-Sep-95
ACC (TelEntreprises)	183 000	(61 000)	1,95	(0,74)	2 042 000	1 543 000	9 m.	30-Sep-95
Accord Financial Corp.	(556)	(10 349)[3]	(0,08)	(1,57)	28 641	21 024	3 m.	30-Sep-95
Agra (Industries)	(1 027)	(10 958)[3]	(0,16)	(1,66)	85 706	69 090	9 m.	30-Sep-95
Agrium	1 158	1 131	0,11	0,11	5 283	4 993	3 m.	30-Sep-95
Alberta Energy	2 850	2 317	0,28	0,23	14 549	13 697	9 m.	30-Sep-95
Alberta Natural Gas	5 288	(8 933)	0,25	(0,46)	215 214	193 345	3 m.	31-Jul-95
Algoma Steel	13 881	(5 672)	0,62	(0,29)	758 871	707 566	12 m.	31-Jul-95
Alliance (Produits Forestiers)	32 627	9 447	1,39	0,42	393 865	213 994	3 m.	30-Sep-95
Alphanet Telecom[1]	124 224	66 552	5,26	3,23	1 306 614	837 129	9 m.	30-Sep-95
Alta Genetics	48 800	41 600	0,11	0,51	164 600	183 400	3 m.	30-Sep-95
Andres (Vins)	100 900	81 100	0,62	0,97	527 500	546 900	9 m.	30-Sep-95
AT Plastics	12 277	7 921	0,47	0,31	164 968	151 649	3 m.	30-Sep-95
ATI Corporation	34 854	23 833	1,35	0,93	499 684	539 348	9 m.	30-Sep-95
BC Telecom	22 200[2]	34 500	0,53	1,16	284 100	277 000	3 m.	30-Sep-95
BCE	116 200[2]	92 100[2]	3,46	3,03	915 700	805 400	9 m.	30-Sep-95
BCE Mobile	21 900	12 300	1,22	0,69	112 900	74 500	3 m.	30-Sep-95
Bedford	57 000	17 100	3,19	0,97	284 400	108 700	9 m.	30-Sep-95
Black Hawk	(713)	453	(0,09)	0,05	1 390	3 042	3 m.	31-Aou-95
Border Chemical	537	14	0,08	0,00	11 250	5 084	3 m.	30-Sep-95
Bruncor	2 124	1 312	0,36	0,26	29 203	15 108	9 m.	30-Sep-95
C-Mac (Industries)	1 038	999	n.d.	n.d.	19 297	18 580	3 m.	30-Sep-95
Cabletel Communications	1 886	2 210	0,40	0,48	37 569	32 781	6 m.	30-Sep-95
Call-Net (Entreprises)	6 676	5 014	0,53	0,40	53 863	49 761	3 m.	30-Sep-95
Camco	21 225	9 275	1,68	0,82	155 296	133 606	9 m.	30-Sep-95
Cameco Corp.	3 062	(2 906)	0,07	(0,07)	98 211	60 731	3 m.	31-Aou-95
Canadex Resources	15 868	(2 691)	0,34	(0,06)	359 732	232 280	12 m.	31-Aou-95
Canadian Airlines (PWA)	75 200	62 900	0,62	0,52	606 300	586 200	3 m.	30-Sep-95
Canadian Northstar	200 200	171 200	1,65	1,43	1 768 200	1 699 000	9 m.	30-Sep-95
Canadian Satellite Comm.	186 000[2]	386 000[2]	0,52	1,17	5 889 000	5 177 000	3 m.	30-Sep-95
Canfor Corp.[1]	493 000[2]	860 000[2]	1,37	2,56	17 202 000	15 489 000	9 m.	30-Sep-95
CFCF	15 600	12 100	0,22	0,18	215 700	169 600	3 m.	30-Sep-95
CFS (Groupe)	38 200	27 600	0,55	0,40	578 100	464 100	9 m.	30-Sep-95
Champion (Outillages Routiers)	1 427	(129)	0,23	(0,04)	5 535	1 670	12 m.	30-Jun-95
Chieftain International[1]	(628)	119	(0,01)	0,00	1 647	1 953	3 m.	30-Sep-95
Clearly Canadian Beverages	(1 087)	114	(0,02)	0,00	5 604	2 516	9 m.	30-Sep-95
Coca-Cola (Breuvages)	594	510	0,80	0,68	10 948	12 504	9 m.	30-Sep-95
Cominco	10 443	8 377	0,48	0,39	102 079	94 560	3 m.	30-Sep-95
Commstar	26 983	25 093	1,24	1,12	293 467	282 876	9 m.	30-Sep-95
Compas Electronics	2 172	154	n.d.	n.d.	65 698	44 363	3 m.	29-Sep-95
Computalog	5 063	4 613	n.d.	n.d.	194 594	153 293	9 m.	29-Sep-95
Corby (Distilleries)	77	545	0,02	0,12	10 299	15 693	3 m.	30-Sep-95
Crestar Energy	438	1 046	0,10	0,28	32 854	36 062	9 m.	30-Sep-95
CT Financial Services	(17 158)	(16 500)	(0,43)	(0,49)	123 174	40 900	3 m.	30-Sep-95
Devjo Industries	(10 146)	360	(0,51)	0,02	325 206	342 409	9 m.	30-Sep-95
Domco (Industries)	24 120	18 056	0,47	0,35	80 618	76 474	3 m.	30-Sep-95
Donohue	71 401	63 785	1,36	1,22	268 441	252 052	9 m.	30-Sep-95
Dover Industries	902	853	0,20	0,19	10 136	10 425	12 m.	30-Jun-95
Dramex Corp.	96 300	85 400	1,19	1,12	944 800	858 800	3 m.	30-Sep-95
Draxis Health	(25 800)	19 500	(0,62)	0,39	2 426 300	2 259 500	9 m.	30-Sep-95
DuPont Canada	3 440	5 132	0,09	0,14	27 031	19 230	3 m.	30-Sep-95
Enerflex Systems	10 310	16 866	0,28	0,46	78 180	60 917	9 m.	30-Sep-95
Enserv Corp.	6 964	5 089[3]	0,70	0,51	77 658	70 635	12 m.	31-Aou-95
Falvo (Corpo)	34 800	28 700	0,60	0,51	505 100	489 100	3 m.	30-Sep-95
First Service Corp	60 200	77 700	1,05	1,36	1 500 400	1 371 300	9 m.	30-Sep-95
Foresbec	(4 604)	(1 353)	(0,33)	(0,10)	56 765	40 303	3 m.	31-Aou-95
Forex (Groupe)	(1 204)	8 019	(0,09)	0,58	245 273	188 004	12 m.	31-Aou-95
Fortis	(112)	(1 135)	(0,29)	(2,95)	1 024	810	3 m.	30-Sep-95
Franco-Nevada Mining	(89)	(1 088)	(0,23)	(2,83)	2 958	2 311	9 m.	30-Sep-95
Future Shop	416	1 230	(0,04)	0,11	51 185	39 131	3 m.	30-Sep-95
Gentra	5 939	5 835	0,53	0,58	167 298	125 956	9 m.	30-Sep-95
Gibraltar Mines	(3 990)	(3 201)	(0,37)	(0,29)	20 435	27 198	3 m.	30-Sep-95
Goyette (Groupe)	(5 361)	(4 291)	(0,50)	(0,39)	27 460	36 467	9 m.	30-Sep-95
Grad & Walker Energy Corp.	(489)	(13)	(0,04)	0,00	12 640	21 565	3 m.	30-Sep-95
Grandma Lee	237	443	0,02	0,03	40 788	59 483	9 m.	30-Sep-95
Great Lakes Power	5 088	1 308	0,11	0,01	265 012	236 378	3 m.	30-Sep-95
Greyhound Canada	(996)	(10 991)	(0,09)	(0,33)	697 026	640 371	9 m.	30-Sep-95
Gulf Canada Resources	22 000	16 700	0,25	0,20	417 300	294 500	3 m.	30-Sep-95
Hallmark Technologies	65 700	64 300[2]	0,78	0,78	1 097 100	813 800	9 m.	30-Sep-95
Hemlo Gold	110	40	0,02	0,01	1 111	1 095	3 m.	30-Sep-95
Hemosol	526	363	0,05	0,03	10 197	12 877	3 m.	30-Sep-95
HIL	1 310	564	0,12	0,05	21 627	26 505	6 m.	30-Sep-95
Hillsborough Resources	1 871	3 175	0,18	0,28	26 188	29 937	3 m.	30-Sep-95
Home Capital Group	6 873	10 187	0,60	0,88	84 861	83 244	9 m.	30-Sep-95
Horsham Corp.[1]	12 377[2]	10 971	1,75	1,55	40 637	38 002	6 m.	31-Aou-95
Imasco	3 698	5 757	0,09	0,14	78 182	81 282	3 m.	30-Sep-95
Imperiale (Cie pétrolière)	1 855[3]	20 592	0,05	0,51	246 204	248 702	9 m.	30-Sep-95
Imutec Corp.	69 000	57 000	0,52	0,42	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Inco[1]	199 000	163 000	1,49	1,20	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
InterTan[1]	319	112[3]	0,02	0,01	5 051	4 196	9 m.	30-Sep-95
Intl Wallcoverings	4 800	6 600	0,69	0,96	81 100	85 800	3 m.	23-Sep-95
Inventronics	14 400	14 100	2,09	2,06	238 700	n.d.	9 m.	23-Sep-95
Irwin Toy	64 500	30 800	0,82	0,40	284 800	213 300	3 m.	30-Sep-95
Jannock	161 300	66 000	2,05	0,86	807 600	578 700	9 m.	30-Sep-95
Jean Coutu (Groupe)	3 807	4 012	1,10	1,16	88 404	90 340	9 m.	30-Sep-95
Knowledge House Publishing	1 079	915	0,28	0,23	18 648	15 503	9 m.	30-Sep-95
Laird Group	312	178	0,02	0,01	4 522	3 957	3 m.	30-Sep-95
Linamar Corp.	328[3]	952[2]	0,02	0,05	12 033	12 237	9 m.	30-Sep-95
London (Gr. d'assurance)	38 000	37 000	0,41	0,41	410 000	392 000	3 m.	30-Sep-95
MacMillan Bloedel	140 000	117 000	1,52	1,26	1 427 000	1 286 000	9 m.	30-Sep-95
Marshall (Acier)	3 731	4 891	0,49	0,65	57 171	55 911	3 m.	30-Sep-95
MDC Corp.	13 124	12 432	1,74	1,65	173 398	150 449	9 m.	30-Sep-95
Melcor Developments	10 072	14 047	0,86	1,20	128 913	149 634	9 m.	30-Sep-95
Memotec Communications	510	157	0,04	0,01	7 677	5 650	9 m.	30-Sep-95
Metanex Corp.[1]	7 158	6 159	0,90	0,79	38 936	36 511	3 m.	30-Sep-95
Midland Walwyn	12 847	10 332	1,61	1,43	76 259	67 432	6 m.	30-Sep-95
Milltronics Ltd.	(42)[3]	393	0,00	0,04	9 766	8 405	3 m.	26-Aou-95
Mitel Corp.	6 103	9 588	0,39	0,63	47 811	54 566	3 m.	30-Sep-95
Moffat Communications	17 813	26 034	1,15	1,73	136 321	160 931	9 m.	30-Sep-95
Murphy Oil[1]	5 302	5 291	0,34	0,34	85 596	78 062	3 m.	30-Sep-95
Nabi	30 567	27 424	2,26	2,26	325 105	275 814	9 m.	30-Sep-95
Nasdaq	11 642	12 859	0,70	0,80	16 778	19 457	3 m.	30-Sep-95
Nasdaq	26 484	26 082	1,60	1,62	37 870	39 251	6 m.	30-Sep-95
Newalta Corp.	6 080	4 030	0,48	0,32	314 285	247 629	3 m.	30-Sep-95
Newfoundland Capital	8 052	5 182	0,64	0,41	572 865	410 821	6 m.	30-Sep-95
Noranda	13 000	(5 000)	0,04	(0,06)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Northern Telecom[1]	31 000	(25 000)	0,07	(0,24)	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
Nowsco Well Service	666	(5 952)[3]	0,02	(0,26)	20 029	3 702	3 m.	30-Sep-95
NuGas	2 970	(10 496)[3]	0,12	(0,46)	71 111	8 532	9 m.	30-Sep-95
Numac Energy	258	272	0,07	0,08	4 754	4 420	3 m.	31-Aou-95
Offshore Systems	586	n.d.	0,04	n.d.	11 434	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Oshawa Group	473	3 914	0,03	0,33	37 605	20 692	9 m.	30-Sep-95
PanCanadian Petroleum	(107)	(298)	0,00	(0,01)	2 467	2 737	12 m.	30-Jun-95
PC Docs	25 100	25 100	0,48	0,48	65 400	60 900	3 m.	30-Sep-95
Pegasus Gold[1]	74 000	73 800	1,41	1,40	211 100	196 500	9 m.	30-Sep-95
Petro-Canada	9 961	8 914	1,18	1,06	93 670	77 233	3 m.	30-Sep-95
Pioneer Geophysical	10 107	8 721	1,20	1,04	201 958	169 787	9 m.	30-Sep-95
Placer Dome	6 000	(16 000)	(0,02)	(0,15)	178 000	184 000	3 m.	30-Sep-95
Plasti-Fab	(25 000)[3]	(65 000)	(0,26)	(0,54)	512 000	539 000	9 m.	30-Sep-95
Potash Corp.[1]	607	692	0,12	0,14	5 864	6 109	3 m.	30-Sep-95
Princeton Mining Corp.	1 936	2 082	0,38	0,41	17 742	18 309	9 m.	30-Sep-95
Quebecor	(2 327)	11 499	(0,02)	0,12	9 492	52 716	3 m.	30-Sep-95
Quebecor (Imprimeries)[1]	21 041	49 586[2]	0,21	0,51	115 964	193 870	9 m.	30-Sep-95
Rainmaker Digital	(2 654)	(2 611)	(0,24)	(0,24)	0	0	3 m.	29-Sep-95
Rand A Technology	(5 832)	(7 961)	(0,53)	(0,72)	3 500	0	9 m.	29-Sep-95
Rigel Energy	12 449	4 968	0,10	0,07	n.d.	n.d.	3 m.	31-Aou-95
Rio Algom	41 570	17 812	0,35	0,26	n.d.	n.d.	9 m.	31-Aou-95
Rolland	517	707	0,05	0,07	10 897	5 700	3 m.	30-Sep-95
Sears Canada	1 689	(592)	0,17	(0,06)	23 746	15 256	9 m.	30-Sep-95
Shell Canada	203	96	0,02	0,01	8 743	8 109	3 m.	30-Sep-95
Sherritt	(105)	511	(0,01)	0,05	25 998	23 882	9 m.	30-Sep-95
Sico	14 100	152 200[2]	0,14	1,42	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Southam	41 800[2]	187 600[2]	0,40	1,76	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
Spectrum Signal Processing	154 000	152 000	0,65	0,63	2 527 000	2 384 000	3 m.	30-Sep-95
SR Telecom	398 000	365 000	1,67	1,50	7 402 000	6 864 000	9 m.	30-Sep-95
Stackpole	138 000	171 000	0,72	0,88	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Stake Technical	421 000	258 000	2,18	1,33	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
Stelco	(5 854)	(5 382)	(0,24)	(0,24)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Mai-95
Stelco	(964)	(1 385)	(0,04)	(0,06)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Aou-95
Stelco	43 600	(1 000)	0,33	(0,02)	830 100	603 000	3 m.	30-Sep-95
Stelco	166 200	(75 800)[3]	1,37	(0,68)	2 561 300	1 725 700	9 m.	30-Sep-95
Surrey Metro Savings Credit	(2 200)	(1 800)	(0,21)	(0,18)	113 700	111 800	3 m.	30-Sep-95
Taiga Forest Products	1 631	n.d.	0,34	n.d.	13 308	n.d.	3 m.	23-Sep-95
Teck Corp.	3 810	n.d.	n.d.	n.d.	41 663	n.d.	9 m.	23-Sep-95
Teklogix	87	45	0,04	0,02	3 707	2 660	3 m.	31-Aou-95

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 158 Améliorations : 99 Détériorations : 56

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ l'an dernier	Bénéfices des activités poursuivies par action plus récent	Bénéfices des activités poursuivies par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Ipsco	17 905	14 385	0,66	0,53	158 894	220 854	3 m.	30-Sep-95
Island Telephone Co.	62 768	36 790[2]	2,32	1,36	539 300	620 747	9 m.	30-Sep-95
Jannock	2 115	1 968	0,57	0,53	15 875	15 080	3 m.	30-Sep-95
Jean Coutu (Groupe)	5 310	5 294	1,42	1,43	46 716	45 360	9 m.	30-Sep-95
Knowledge House Publishing	10 500	15 300	0,34	0,50	327 000	286 500	3 m.	30-Sep-95
Laird Group	17 900	18 400	0,56	0,58	866 000	669 400	9 m.	30-Sep-95
Linamar Corp.	11 240	9 119	0,21	0,17	379 504	217 202	3 m.	31-Aou-95
London (Gr. d'assurance)	26	(61)	n.d.	n.d.	132	55	3 m.	31-Aou-95
MacMillan Bloedel	28	(77)	n.d.	n.d.	270	148	6 m.	31-Aou-95
Marshall (Acier)	743	(554)	0,03	(0,02)	15 759	16 281	9 m.	30-Sep-95
MDC Corp.	9 300	8 600	0,42	0,40	128 800	120 900	3 m.	30-Sep-95
Melcor Developments	27 800	24 400	1,26	1,13	402 700	322 400	9 m.	30-Sep-95
Memotec Communications	36 900	38 000[2]	0,75	0,81	1 140 000	1 248 000	3 m.	30-Sep-95
Metanex Corp.[1]	109 600	106 400[2]	2,25	2,18	3 529 000	3 495 000	9 m.	30-Sep-95
Midland Walwyn	73 700	58 100	0,55	0,44	1 393 900	1 173 800	3 m.	30-Sep-95
Milltronics Ltd.	212 000	120 300	1,59	0,92	4 058 400	3 296 400	9 m.	30-Sep-95
Mitel Corp.	1 136	(108)	0,14	(0,01)	21 031	9 825	3 m.	30-Sep-95
Moffat Communications	3 954	788	0,49	0,10	58 581	27 975	9 m.	30-Sep-95
Murphy Oil[1]	(2 600)	408	(0,04)	0,01	40 600	14 500	3 m.	31-Aou-95
Nabi	615	2 000	0,01	0,04	132 700	47 200	9 m.	31-Aou-95
Nasdaq	1 437	1 367	0,44	0,42	18 570	23 315	9 m.	30-Sep-95
Nasdaq	(2 700)	400	(0,30)	0,05	14 100	16 800	3 m.	30-Sep-95
Newalta Corp.	(1 300)	(2 100)	n.d.	n.d.	46 400	42 900	9 m.	30-Sep-95
Newfoundland Capital	5 105	137 906	0,03	0,70	233 115	391 283	3 m.	30-Sep-95
Noranda	195 285	206 358	1,02	1,05	1 034 059	876 898	9 m.	30-Sep-95
Northern Telecom[1]	5 317	1 602	0,15	0,04	129 285	106 671	3 m.	30-Sep-95
Nowsco Well Service	12 006	28 657	0,35	0,80	376 540	370 795	9 m.	30-Sep-95
NuGas	2 774	1 835	0,35	0,23	22 613	18 340	3 m.	30-Sep-95
Numac Energy	8 782	6 052	1,12	0,77	68 780	57 059	9 m.	30-Sep-95
Offshore Systems	15 000	2 900[3]	0,13	0,02	149 500	144 000	3 m.	29-Sep-95
Oshawa Group	24 600	6 900[3]	0,22	0,05	285 700	274 900	6 m.	29-Sep-95
PanCanadian Petroleum	1 848	1 167	0,38	0,24	24 597	17 703	3 m.	31-Aou-95
PC Docs	9 385	7 245	1,93	1,49	92 104	72 905	12 m.	31-Aou-95
Pegasus Gold[1]	7 614[2]	37 269[2]	0,17	0,83	423 211	469 168	3 m.	30-Sep-95
Petro-Canada	44 204[2]	88 473[2]	0,99	1,97	1 293 347	1 297 422	9 m.	30-Sep-95
Pioneer Geophysical	1 828	1 025	0,08	0,06	11 741	6 362	3 m.	30-Sep-95
Placer Dome	3 540	2 511[2]	0,15	0,14	29 831	16 309	9 m.	30-Sep-95
Plasti-Fab	1 696	2 342	0,15	0,20	66 464	68 422	3 m.	30-Sep-95
Potash Corp.[1]	2 330	5 044	0,20	0,43	195 753	196 837	9 m.	30-Sep-95
Princeton Mining Corp.	127 000	78 000	0,55	0,35	2 104 000	1 804 000	3 m.	30-Sep-95
Quebecor	411 000	203 000	1,78	0,86	6 368 000	4 777 000	9 m.	30-Sep-95
Quebecor (Imprimeries)[1]	81 000	57 000	0,32	0,22	2 487 000	2 003 000	3 m.	30-Sep-95
Rainmaker Digital	224 000	183 000[2]	0,87	0,72	7 176 000	6 125 000	9 m.	30-Sep-95
Rand A Technology	9 273	14 586	0,44	0,70	128 330	114 815	3 m.	30-Sep-95
Rigel Energy	17 289	24 040	0,83	1,16	358 777	292 632	9 m.	30-Sep-95
Rio Algom	(578)	902	(0,04)	0,13	3 043	3 186	9 m.	30-Sep-95
Rolland	(512)	2 958	(0,04)	0,21	8 673	9 892	9 m.	30-Sep-95
Sears Canada	(984)	18 395	(0,01)	0,20	51 937	65 744	3 m.	30-Sep-95
Shell Canada	4 519	27 767[2]	0,05	0,30	176 150	183 505	9 m.	30-Sep-95
Sherritt	118	(852)	0,01	(0,07)	867	544	3 m.	31-Aou-95
Sico	(738)	(2 806)[3]	(0,05)	(0,22)	2 877	2 059	9 m.	31-Aou-95
Southam	50 200	91 400	0,40	0,73	460 500	402 500	3 m.	30-Sep-95
Spectrum Signal Processing	192 600	223 300	1,54	1,78	1 287 500	1 083 800	9 m.	30-Sep-95
SR Telecom	2 308	653	0,13	0,05	15 289	10 021	3 m.	30-Sep-95
Stackpole	106	832	0,00	0,02	69 500	66 100	3 m.	30-Sep-95
Stake Technical	(2 900)	(58 000)	(0,08)	(1,67)	187 200	167 100	9 m.	30-Sep-95
Stelco	79 000	76 000	0,32	0,30	1 195 000	1 261 000	3 m.	30-Sep-95
Stelco	131 000[3]	208 000	0,53	0,84	3 562 000	3 504 000	9 m.	30-Sep-95
Stelco	5	1 258	0,00	0,10	38 846	29 042	12 m.	31-Jul-95
Surrey Metro Savings Credit	24 000	18 000	0,10	0,08	284 000	227 000	3 m.	30-Sep-95
Taiga Forest Products	36 000[3]	79 000	0,15	0,33	761 000	720 000	9 m.	30-Sep-95
Teck Corp.	826	1 169	0,15	0,23	23 535	20 023	9 m.	30-Sep-95
Teklogix	23 077	23 758	0,53	0,55	221 458	97 553	3 m.	30-Sep-95
Tele-Métropole	122 296	68 186	2,83	1,59	595 571	325 026	9 m.	30-Sep-95
Telemédia	1 739	(4 278)	0,02	(0,07)	15 291	4 792	3 m.	30-Sep-95
Telus Corp.	5 824	(8 167)	0,08	(0,13)	45 696	5 091	9 m.	30-Sep-95
Theratechnologies	36 800	27 200	0,56	0,39	1 378 800	1 071 900	3 m.	30-Sep-95
Tolgeco (Groupe)	95 000	56 300[3]	1,44	0,83	4 002 400	2 800 100	9 m.	30-Sep-95
Toromont Industries	28 200	22 400	0,29	0,22	757 000	580 200	3 m.	30-Sep-95
Toronto Sun Publishing	70 600	60 100	0,71	0,60	2 168 900	1 481 600	9 m.	30-Sep-95
TransCanada PipeLines	538	202	0,02	0,01	85 997	79 363	3 m.	30-Sep-95
Tri Link	5 185	3 925	0,21	0,16	264 212	247 316	9 m.	30-Sep-95
Trimac	99 400	88 000	0,44	0,39	1 659 700	1 130 200	3 m.	30-Sep-95
Trimark (Corp. financière)	296 700	268 200	1,31	1,20	5 163 000	3 606 100	9 m.	30-Sep-95
Trizec Corp.[1]	1 695	2 165	0,09	0,11	15 435	12 168	3 m.	30-Sep-95
Uni-Sélect	3 955	4 382	n.d.	n.d.	29 816	23 127	6 m.	30-Sep-95
United Dominion Industries[1]	5 570	14 478	0,14	0,36	192 137	178 337	3 m.	30-Sep-95
Wascana Energy	16 487	31 289	0,41	0,77	545 999	494 908	9 m.	30-Sep-95
West Fraser Timber	7 382	4 130	0,32	0,17	67 090	43 813	3 m.	30-Sep-95
Westburne	13 291	8 409	0,57	0,36	125 447	86 503	6 m.	30-Sep-95
Western Star Trucks	11 300	s.o.	0,10	s.o.	135 200	s.o.	3 m.	30-Sep-95
Weyerhaeuser	29 600	s.o.	0,27	s.o.	390 700	s.o.	9 m.	30-Sep-95
Wheaton River Minerals	2 511	2 311	0,27	0,26	86 772	79 353	3 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	6 732	5 978	0,71	0,68	244 198	224 524	9 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	25 628	21 819	0,63	0,56	491 521	428 390	3 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	55 336	40 147	1,33	1,01	1 319 480	1 156 330	9 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	11 100	6 900	0,14	0,09	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	17 100	43 900[2]	0,21	0,55	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	32 500	29 600	1,16	1,18	429 000	339 300	3 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	70 500[3]	74 100[3]	2,63	2,96	1 143 500	961 900	9 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	10 696	12 121	0,23	0,27	556 701	620 133	3 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	19 755	17 742	0,42	0,41	1 571 133	1 694 959	9 m.	30-Sep-95
Wi-LAN	12 377	11 868	1,10	1,07	175 056	152 373	3 m.	30-Sep-95

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

Jean Coutu récolte les fruits de son expansion américaine

Le **Groupe Jean Coutu** (Mtl, *PJC*, 10,50 $) commence l'exercice 1995-96 avec vigueur. La société a dégagé un bénéfice net de 11,2 M$ (0,21 $ par action), au premier trimestre, comparativement à 9,1 M$ (0,17 $ par action), il y a un an. Il s'agit d'une progression de 23,3 %.

Le chiffre d'affaires a bondi de 74,7 %, passant de 217,2 M$, l'an dernier, à 379,5 M$, cette année.

La croissance des résultats reflète principalement l'acquisition, en date du 31 octobre 1994, du réseau **Brooks Drug Stores** aux États-Unis. À la suite de cette acquisition, le chiffre d'affaires de la filiale américaine est passé de 29,1 M$ à 183,8 M$.

Les résultats de l'exploitation canadienne de la société ont connu une amélioration sensible pour un troisième trimestre consécutif.

Les ventes se sont accrues de 4,1 %, à 195,7 M$, au cours du premier trimestre terminé le 31 août 1995.

Cette progression des ventes est attribuable à la croissance des ventes et à la productivité du réseau de franchises.

« Nous sommes d'autant plus satisfaits des résultats du premier trimestre qu'ils confirment la pertinence des mesures de rationalisation que nous avons implantées au Canada l'an dernier et, surtout, l'expansion majeure que nous avons réalisée aux États-Unis », a indiqué **François J. Coutu**, président et chef de l'exploitation du Groupe.

Par ailleurs, la société a conclu, le 14 août dernier, une transaction stratégique avec **Rite Aid Corporation** par laquelle elle a acquis 30 magasins *Rite Aid* dans les États du Massachusetts et du Rhode Island ainsi que les dossiers de patients de six autres pharmacies Rite Aid au Massachusetts.

Selon cette entente, Jean Coutu a vendu à Rite Aid, au début d'octobre, ses 18 pharmacies et deux magasins de produits de santé et de beauté situés dans le Maine. (RCS)

Imasco : profit trimestriel stable

Imasco (Mtl, *IMS*, 23 $) a enregistré des profits stables au troisième trimestre. La société a dégagé un bénéfice net sur les activités poursuivies de 154 M$ (0,65 $ par action), comparativement à 152 M$ (0,63 $ par action), il y a un an.

La période de neuf mois s'est terminée avec un bénéfice net de 398 M$ (1,67 $ par action), comparativement à 365 M$ (1,50 $ par action), l'an dernier.

La forte croissance du bénéfice d'**Imperial Tobacco** et des **Services financiers CT** (Tor., *CFS*, 20 $) s'est poursuivie, ce qui a contrebalancé la baisse chez **Hardee's**.

« Imperial Tobacco et Canada Trust sont sur la bonne voie pour afficher des résultats record en 1995, a indiqué **Brian Levitt**, président et chef de la direction d'Imasco. Le bénéfice net de **Shoppers Drug Mart** pour l'exercice dépassera nos attentes, selon toute vraisemblance, en raison de la forte croissance des ventes, particulièrement en Ontario. Les ventes et le bénéfice de Hardee's ont été décevants. Nous croyons toutefois que la nouvelle équipe de gestion mise en place en septembre saura améliorer le rendement en 1996. »

Par ailleurs, la société a annoncé, le 23 octobre 1995, l'acquisition de **Big V Pharmacies**, de London, en Ontario.

La transaction, qui s'élève à 243 M$, est assujettie à certaines conditions, dont l'acceptation par au moins 90 % des actionnaires de Big V et l'approbation des organismes de réglementation.

La transaction devrait être conclue au cours du premier trimestre de 1996.

Cette acquisition se traduira par l'expansion de la marque *Shoppers Drug Mart* dans plus de 35 autres communautés du sud-ouest de l'Ontario. Les établissements Big V adopteront la bannière Shoppers Drug Mart.

Big V exploite 135 pharmacies, principalement dans le sud-ouest de l'Ontario.

Le chiffre d'affaires d'Imasco au troisième trimestre est passé de 2,4 milliards de dollars, en 1994, à 2,5 milliards de dollars, en 1995. Les ventes de la période de neuf mois s'élèvent à 7,4 milliards de dollars, contre 6,9 milliards, il y a un an.

Imasco est l'une des plus importantes sociétés canadiennes de produits et services de consommation qui exerce ses activités au Canada et aux États-Unis. (RCS)

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

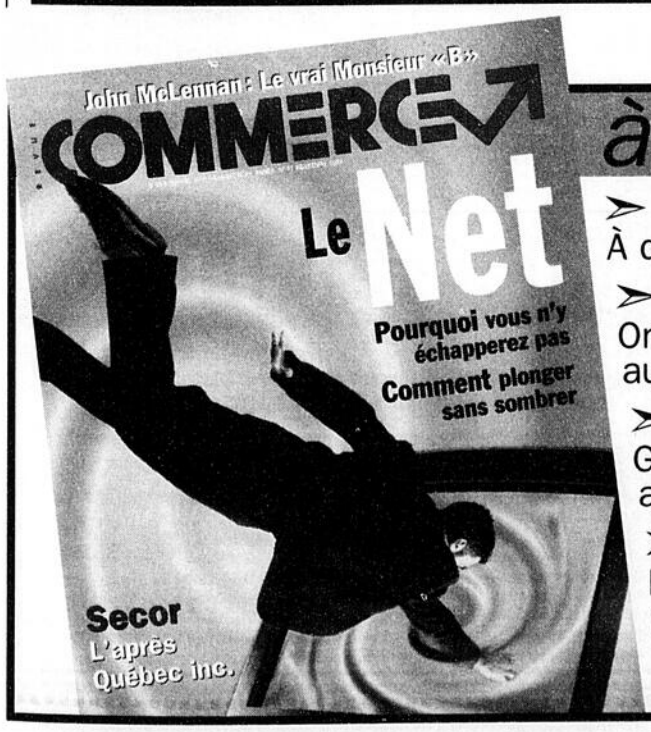
Compagnie	Date et heure	Endroit
Stella-Jones	15 novembre, 11 h 30	Château Champlain, Montréal
Elcon (Corporation techn.)	21 novembre, 9 h 30	Centre Sheraton, Montréal
Robex (Ressources)	24 novembre, 9 h 30	Club La Garnison, Québec
Virginia (Mine d'or)	24 novembre, 11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein au (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Abitibi-Price** : div. trim. de 0,10 $ payable le 2 janvier aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **Accord Financial** : div. trim. de 0,02 $ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Alcan Aluminium** : div. trim. de 0,15 $ US payable le 20 décembre aux actionnaires inscrits le 20 novembre.
- **Andres Wines** : div. trim. de 0,1495 $ l'action A et 0,13 $ l'action B payables le 12 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **AT Plastics** : div. trim. de 0,045 $ payable le 5 décembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Baker Hughes** : div. trim. de 0,115 $ payable le 24 novembre aux actionnaires inscrits le 6 novembre.
- **Banque de Montréal** : div. trim. de 0,33 $ payable le 29 novembre aux actionnaires inscrits le 8 novembre.
- **Banque Royale** : div. trim. de 0,31 $ payable le 24 novembre aux actionnaires inscrits le 25 octobre.
- **Barrick Gold** : div. semestriel de 0,06 $ US payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 30 novembre.
- **BRM Capital** : div. initial de 0,005413 $ payable le 7 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Canada Trust Financial Services** : div. trim. de 0,20 $ payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 5 décembre.
- **Canada Trustco Mortgage** : div. trim. de 0,316293 $ payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 5 décembre.
- **Canfor** : div. trim. de 0,13 $ payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Caribbean Utilities** : hausse du div. trim. de 0,1375 $ US à 0,15 $ US payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **CFCF** : div. trim. de 0,05 $ payable le 13 décembre aux actionnaires inscrits le 24 novembre.
- **Domco (Industries)** : div. trim. de 0,25 $ payable le 6 décembre aux actionnaires inscrits le 23 novembre.
- **Donohue** : div. trim. de 0,18 $ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Dover** : div. trim. de 0,15 $ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 10 novembre.
- **Finning** : div. trim. de 0,10 $ payable le 22 novembre aux actionnaires inscrits le 7 novembre.
- **Forex (Groupe)** : div. spécial de 0,10 $ payable le 14 novembre aux actionnaires inscrits le 3 novembre.
- **Fortis** : hausse du div. trim. de 0,42 $ à 0,43 $ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 10 novembre.
- **Great Lakes Power** : div. trim. de 0,30 $ payable le 29 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- **Hemlo Gold** : div. trim. de 0,10 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Hollinger** : div. trim. de 0,15 $ payable le 10 décembre aux actionnaires inscrits le 24 novembre.
- **Idéal Métal** : div. trim. de 0,04 $ payable le 17 novembre aux actionnaires inscrits le 9 novembre.
- **Inco** : div. trim. de 0,10 $ US payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- **International Wallcoverings** : div. trim. de 0,08 $ payable le 16 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Ipsco** : div. trim. de 0,12 $ payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 8 décembre.
- **Island Telephone** : hausse du div. trim. de 0,30 $ à 0,31 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 30 novembre.
- **Jean Coutu** : div. trim. de 0,03 $ payable le 23 novembre aux actionnaires inscrits le 9 novembre.
- **Lafarge** : div. trim. de 0,10 $ US payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Linamar** : div. trim. de 0,07 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 30 novembre.
- **London Insurance** : div. trim. de 0,335 $ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Midland Walwyn** : div. trim. de 0,03 $ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 5 novembre.
- **Moffat Communications** : hausse du div. trim. de 0,10 $ à 0,12 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 10 novembre.
- **Monarch Development** : div. trim. de 0,02 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **MPG Investment** : div. trim. de 0,04 $ payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Noranda** : div. trim. de 0,25 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 24 novembre.
- **Noranda (capital)** : div. trim. de 0,2375 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 24 novembre.
- **Noranda (Foresterie)** : div. trim. de 0,10 $ payable le 21 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **Nowsco Well Services** : div. trim. de 0,17 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 24 novembre.
- **Pengrowth Income Fund** : div. trim. de 0,08 $ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 1er novembre.
- **Pétro-Canada** : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 3 décembre.
- **Pétro-Canada (reçu)** : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 3 décembre.
- **Quebecor** : hausse du div. semestriel de 0,15 $ à 0,18 $ payable le 11 décembre aux actionnaires inscrits le 14 novembre.
- **Quebecor (Imprimeries)** : hausse du div. trim. de 0,075 $ à 0,085 $ US payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 10 novembre.
- **Rio Algom** : div. semestriel de 0,30 $ payable le 4 décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Schneider** : div. trim. de 0,09 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 21 décembre.
- **Sears Canada** : div. trim. de 0,06 $ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Sico** : div. trim. de 0,08 $ payable le 22 décembre aux actionnaires inscrits le 8 décembre.
- **Slocan Forest Products** : div. trim. de 0,075 $ payable le 8 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **SR Telecom** : div. trim. de 0,03 $ payable le 24 novembre aux actionnaires inscrits le 10 novembre.
- **Telus** : div. trim. de 0,23 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 22 décembre.
- **Toromont** : div. trim. de 0,13 $ payable le 2 janvier aux actionnaires inscrits le 19 décembre.
- **Trimark Financial** : div. trim. de 0,04 $ payable le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 22 décembre.
- **United Dominion Industries** : div. trim. de 0,05 $ US payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.



à lire ce mois-ci

➢ **Internet : Petit guide pour les affaires**
À quoi peut servir internet et comment y naviguer.

➢ **Le vrai Monsieur «B»**
On dit de John McLennan qu'il a le job le plus difficile au Canada : réinventer Bell.

➢ **Secor : de quoi sera fait l'après Québec inc. ?**
Gouvernements ou entreprises, Secor a conseillé tout le monde au Québec depuis 20 ans. Où va-t-elle maintenant?

➢ **Les rois de la piastre**
Le *peddler* Salim Rossy est arrivé à Montréal au début du siècle. Ses descendants exploitent aujourd'hui 205 magasins d'un bout à l'autre du Québec.

NOVEMBRE 1995 MAINTENANT EN KIOSQUE

COMMERCE



Acura *2.5TL* : en net progrès, mais il lui manque encore du mordant

FICHE TECHNIQUE - ACURA 2.5TL

FICHE TECHNIQUE - Acura 2.5TL	
Empattement (cm)	284
Longueur (cm)	486
Poids (kg)	1480
Moteur	5 cylindres en ligne
Cylindrée (litres)	2,5
Puissance (chevaux)	176
Type de transmission	automatique
Nombre de rapports	4
Suspension avant	indépendante
Suspension arrière	indépendante
Direction	crémaillère assistée
Freins : av./arr.	disque / disque
Antiblocage	oui
Antipatinage	non
Coussins gonflables g. / dr.	oui / oui
Pneus	205/60HR15
Réservoir carburant (litres)	65
Capacité du coffre (litres)	396
Accélération 1/4 mille (sec.)	17,24
Freinage 100-0 km/h (mètres)	44,8
Consommation (l/100 km)	11,9
Kilométrage parcouru	2578



Pionnière des marques de prestige japonaise, **Acura** utilise désormais des codes alphanumériques pour désigner ses voitures.

Les premières à en posséder sont les *TL*, deux berlines intermédiaires qui se partagent la succession de la *Vigor*. Suivront bientôt la *RL*, héritière de la *Legend*, le nouveau coupé *CL* et une autre berline qui doit être assemblée au Canada.

La première version, offerte dès le printemps dernier, est la *2.5TL*, propulsée par un cinq cylindres de 2,5 litres et 176 chevaux. La *3.2TL* vient quant à elle d'être lancée et dispose du V6 de 3,2 litres et 200 chevaux de la *Legend* actuelle. La *3.2TL* est plus souple, plus cossue et plus chère, tournée résolument vers le luxe automobile traditionnel.

Dans les deux cas, il s'agit de tractions avant à moteur longitudinal.

Entre deux mondes

La *2.5TL* est plus accessible et on la présente comme plus sportive que la *3.2TL*. Elle offre certainement un confort, un raffinement et un équipement supérieurs à ceux de la *Vigor*, le modèle qu'elle remplace.

La nouvelle servodirection sensible au couple, dont le niveau d'assistance varie également en fonction de la vitesse, est plus précise et sensible. La suspension à quatre roues indépendantes reprend les doubles triangles du modèle antérieur, dans la plus pure tradition **Honda**. Son amortissement est mieux réussi, tout comme l'insonorisation générale de la voiture.

La *2.5TL* a droit à un nouveau tableau de bord qui loge deux coussins gonflables et à des freins antiblocage montés de série. Les sièges chauffants, la sellerie cuir et le toit ouvrant électrique sont pour la *3.2TL* seulement, mais ce dernier y réduit la garde au toit à l'avant de 3,4 cm.

La *2.5* n'est tout de même pas austère. On y retrouve, par exemple, des surfaces de bois verni au tableau de bord. Les appliques à la console et aux portières sont toutefois optionnelles.

Malgré tout, la *2.5TL* a laissé plusieurs des membres du groupe d'essai sur leur faim. Face aux rivales qu'elle affronte dans notre match comparatif, elle profite d'un avantage de prix qu'elle obtient toutefois au détriment de certains éléments qui sont pratiquement indissociables du luxe automobile. Les sièges de cuir et le toit ouvrant, par exemple.

Réactions tièdes de nos essayeurs

Tout en lui reconnaissant de bonnes qualités de comportement sur la grand-route, une belle maniabilité en ville, des sièges confortables et une finition soignée, on a déploré le manque de caractère général de la *2.5TL*. Les adjectifs « ordinaire », « anonyme » et « moyen » sont apparus dans les commentaires de la majorité des essayeurs.

Aux deux extrêmes, l'un des essayeurs a toutefois jugé qu'il s'agissait d'une « excellente voiture » tandis qu'une autre affirmait qu'« on aime ou on n'aime pas ; j'aime pas ». Certains ont souligné que son habitacle ressemblait trop aux créations de Honda alors que les Acura sont censées s'en démarquer nettement.

Une de nos conductrices a décerné une mauvaise note à la *2.5TL* pour l'accès malaisé à des sièges dont l'assise est trop basse « comme dans toutes les Honda », a-t-elle ajouté.

On n'a guère prisé non plus la sonorité toujours inhabituelle du moteur cinq cylindres, qui fait par ailleurs de la *2.5TL* la deuxième plus frugale mais la troisième plus lente du groupe en accélération. Son freinage est également moyen et deux essayeurs ont trouvé laborieuse la manipulation du sélecteur de sa boîte automatique.

En somme, bien que la *2.5 TL* affiche des progrès certains par rapport à sa devancière, elle manque encore de mordant.

Malgré ce qu'en croit Acura, la mission d'affronter les meilleures allemandes convient mieux à la *3.2TL*, plus puissante et plus luxueuse, dont il suffirait de resserrer la direction et la suspension■

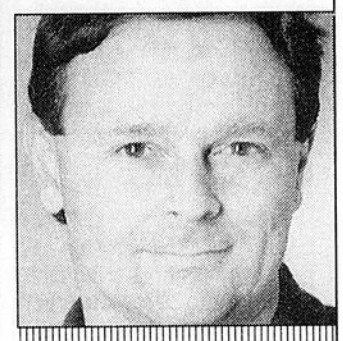
-7-
MATCH LES AFFAIRES 1995

Huit conducteurs désignés par LES AFFAIRES ont pu comparer neuf voitures pendant plusieurs semaines

Voitures en lice:

✓❼ Acura *2.5 TL*
✓❽ Audi *A6 quattro*
BMW *325i*
Infiniti *I30t*
Mazda *Millenia S*
Mercedes-Benz *C280*
✓❾ Saab *9000CS*
Toyota *Avalon*
Volvo *960*

La semaine prochaine :
❻ **Toyota Avalon**



MARC LACHAPELLE

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES
FONDS MUTUELS
DOSSIER MENSUEL
VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES INVESTISSEURS
DATE DE PARUTION: 25 novembre 1995
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

le journal SUPER MICRO CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE et LES AFFAIRES
sont fiers de vous présenter
"La PME du futur"



Abordé dans un contexte informatif, le séminaire "La PME du Futur " traite des dernières technologies disponibles pour les PME québécoises en matière de micro-informatique.

Venez constater à quel point la technologie évolue et fait partie de notre quotidien. Découvrez une foule de solutions informatiques pour votre entreprise...les derniers postes de travail, les solutions réseau, le courrier électronique, le bureau mobile et à domicile, le multimédia, WINDOWS 95, WINDOWS NT, les derniers modèles d'imprimantes, INTERNET et l'autoroute électronique.

INSCRIPTIONS **Communiquez aujourd'hui avec votre marchand SUPERMICRO pour assister à la prochaine présentation de "La PME du Futur".**

Votre marchand SUPERMICRO :
- **Alma** (418)669-0666 - **Baie Comeau** (418)294-2448 - **Beloeil** (514)464-6809
- **Chicoutimi** (418)549-4900 - **Dolbeau** (418)276-5510 - **Drummondville** (819)478-0994 - **Gaspé** (418)368-5434
- **Îles-de-la Madelaine** (418)989-4090 - **Jonquière** (416)695-2044
- **Lachute** (514)562-2488 - **La Malbaie** (418)665-2023 - **La Tuque** (819)523-5242(- **Matane** (418)566-2160
- **Mont-Joli** (418)775-2211 - **Mont-Laurier** (819)623-5938 - **Montréal** (514)879-9664
- **Rimouski** (418)723-2230 - **Rivière du Loup** (418)862-5020 - **Roberval (2)** - (418)275-0275
- **Sept-Îles** (418)962-0855 - **St-Eustache** (514)491-5010 - **St-Félicien** (418)679-1033 - **St-Jérôme** (514)438-3543
- **St-Marc des Carrières** (418)268-6000 - **St-Michel-des-Saints** (514)883-6313
- **Ste-Thérèse** (514)430-7930 - **Terrebonne** (514)961-2220 - **Thetford Mines** (418)338-3526 - **Trois-Rivières** (819)378-1799
- **Valleyfield** (514)371-7310 - **Victoriaville** (819)758-1800

IMMOBILIER

PROGRAMME *RÉNOVE* : LES FORMULAIRES N'ÉTAIENT PAS PRÊTS

Ce programme, lancé en grande pompe à la fin de septembre, ne répond pas encore aux objectifs **p. 73**

RÉFÉRENDUM : SOULAGEMENT, MAIS RIEN N'EST RÉGLÉ

Le résultat du référendum est tellement serré que plusieurs intervenants de l'immobilier continuent de craindre l'insécurité **p. 74**

HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière (Depuis 1980)
NOTRE SPÉCIALITÉ «L'IMMOBILIER»
Montréal Québec Sherbrooke
8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2
Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

LES AFFAIRES

Le gel des prochains rôles d'évaluation créerait un précédent

La communauté d'affaires de la région de Montréal s'oppose carrément au gel des rôles triennaux.

En effet, la **Communauté urbaine de Montréal** (CUM) a tout récemment demandé au ministre des Affaires municipales du Québec de reporter de deux ans la prochaine évaluation du marché, soit en 1998. Si le gouvernement québécois accepte cette demande, les prochain rôles serviront aux exercices financiers 2000, 2001 et 2002.

Selon **Sammy Forcillo**, président du Comité exécutif de la Ville de Montréal et vice-président de la CUM, deux facteurs ont poussé la CUM à faire cette demande : les mécanismes d'évaluation doivent être revus et le grand nombre de contestations paralyse le service d'évaluation.

Selon lui, le nombre de contestations est tellement élevé que plus de 75 % des ressources du service de l'évaluation défendent les valeurs des rôles d'évaluation. L'autre quart conçoit et remet les rôles à jour. Les plaintes portant sur les rôles 1995 à 1997 ne seront réglées qu'à la fin de 1999.

« Les immeubles dont la valeur est contestée totalisent cinq milliards de dollars pour le rôle 1992 à 1994. Présumons qu'après révision, l'évaluation baissera de 10 % et nous allons nous retrouver avec un manque à gagner de 500 M$.

Or, avec un taux de taxation de 1,8 pour chaque 100 $ d'évaluation, cela signifie une perte de 9 M$ pour la Ville en 1992, en 1993 et en 1994. Et en plus, il faut ajouter les intérêts parce que c'est rétroactif », a expliqué M. Forcillo.

Cependant, il y a pire ! Selon M. Forcillo, les contestations des rôles triennaux 1995 à 1997 représentent 11 milliards de dollars.

En estimant une baisse d'évaluation de 10 % et un taux de taxation de 2,02 pour chaque 100 $ d'évaluation, cela représente une perte de plus de 60 M$.

Rappelons que le taux de taxation est passé de 1,8 en 1994 à 2,02 l'année suivante, à Montréal.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L'Hôtel de ville de Montréal : un laboratoire ? L'administration Bourque demande un remaniement de la fiscalité municipale et se dit même prête à servir de cobaye.

Baisse de 10 à 50 % de la valeur dans les bureaux

Claude Boisvert, président sortant de l'**Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles** (BOMA) au Québec, s'en est pris à la mauvaise foi de la CUM. « En 1992, la CUM a déposé un rôle qui ne reflétait déjà plus le marché. Les propriétaires se sont dit *nous allons nous rattraper lors de la prochaine évaluation*, mais voilà que l'administration demande un gel de deux ans. »

Selon lui, le gouvernement doit refuser la demande de la CUM parce que cela créerait un précédent. « Ce serait trop facile... », a-t-il dit.

Lorsque nous avons contacté Sammy Forcillo, sa première déclaration a porté sur la transparence de la CUM. « On ne peut pas deviner l'avenir. C'est pourquoi on ne veut pas attendre de voir les vrais chiffres pour demander le report du rôle de taxe. »

André Lavallée, chef de l'opposition officielle à la Ville de Montréal, ne voit pas cela du même oeil. Selon lui, le prolongement du rôle d'évaluation actuel doit être perçu comme une taxe déguisée. « Ce n'est pas une taxe déguisée parce qu'il est impossible de prévoir le marché à l'été 1996 », a lancé Sammy Forcillo, qui est aussi vice-président de la *Commission de l'administration et des finances de la CUM*.

« M. Forcillo connaît la situation dans l'immobilier. Le service d'évaluation de la CUM vient de lui remettre son rapport sommaire sur les tendances du marché. »

VARIATION DES VALEURS FONCIÈRES EN POURCENTAGE PAR CATÉGORIE D'IMMEUBLES

	variation 1992/1995	variation 1995/1998 [1]
Résidentiel		
Unifamilial	- 8,5 %	0 % à - 5 %
Duplex	- 8,7 %	0 % à - 5 %
Triplex	- 7,7 %	0 % à - 5 %
multiplex	- 10,2 %	0 % à - 5 %
Condominium	- 8,8 %	0 % à - 5 %
Non résidentiel		
Conciergerie	- 13,9 %	- 5 %
Bureaux	- 23 %	- 10 % à - 50 %
Centres commerciaux	- 14,8 %	- 5 % à - 15 %
Hôtels	- 14,2 %	0 %
Commercial divers	- 11,3 %	- 5 % à - 10 %
Institutionnel	- 9,3 %	- 0 % à - 10 %
Industrie	- 22,4 %	- 0 % à - 10 %
Terrain	- 1,6 %	0 %

[1] : Rapport sommaire remis à la Commission de l'administration et des finances le 26 septembre 1995, intitulé *Tendances du marché immobilier 1993-1994-1995.*

Source : Service d'évaluation de la CUM
Tableau : LES AFFAIRES

Or, dans son rapport sommaire, le Service d'évaluation de la CUM conclut que « si les tendances actuelles devaient se maintenir, on peut anticiper des variations fiscales quelque peu similaires, mais toutefois moins prononcées que celles des rôles triennaux 1995-1996-1997 ». Ce rapport indique, entre autres, que la valeur des immeubles de bureaux est celle qui tend le plus à la baisse, avec une diminution de 10 à 50 %.

« Si on admet que ce secteur est principalement situé à Montréal, cela veut dire que la Ville se dirige vers une crise majeure. Voilà pourquoi on veut prolonger les rôles actuels », a avancé André Lavallée.

Selon lui, si Québec refuse de reporter le dépôt des prochains rôles, l'administration montréalaise n'aura d'autres choix que d'augmenter les taxes ou de diminuer dramatiquement ses dépenses.

L'Hôtel de ville : un laboratoire ?

En réalité, Sammy Forcillo veut plus qu'un report du rôle d'évaluation. D'abord, ce report permettrait à l'administration d'élaborer une nouvelle structure. « Depuis 15 ans, la loi sur la fiscalité a été remaniée à la pièce. Nous sommes prêts à servir de laboratoire pour une période d'un an », a-t-il dit.

En fait, le vice-président du comité exécutif veut un taux de taxation varié pour Montréal. « Uniquement deux taux : un pour le résidentiel et un pour le non-résidentiel. Et, en plus, l'écart entre les deux taux ne serait que de 2 % », a-t-il précisé.

Selon lui, cette mesure permettrait à l'administration d'éliminer la surtaxe sur les immeubles non résidentiels, qui est, selon lui, une taxe variée déguisée.

« Le gel des rôles triennaux serait aussi une taxe déguisée, a soutenu André Lavallée. Si on garde les même rôles triennaux, les propriétaires d'immeubles vont continuer à payer leurs taxes selon l'évaluation de l'été 1993. »

De plus, Claude Boisvert a rappelé que la dernière demande de la CUM vient s'ajouter à la baisse limitée des taxes à Montréal.

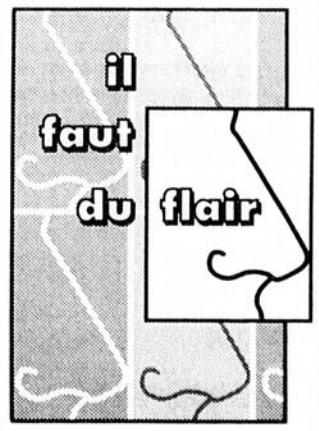
Le gouvernement a en effet permis à la Ville d'instaurer un plancher de 10 % sur la baisse des taxes en 1995 et un plancher de 5 % en 1996.

Sammy Forcillo a indiqué que cette mesure n'était pas dramatique. « Le propriétaire d'un immeuble évalué à 100 000 $ a payé 1 800 $ de taxe en 1994 puisque le taux de taxation était de 1,8 par tranche de 100 $. Si la valeur de cet immeuble est passée à 80 000 $ en 1995, soit une baisse de 20 %, le propriétaire aurait dû payer 1 616 $ (taux de taxation de 2,02).) Or, avec une baisse maximum de 10 %, ce propriétaire a payé 1 620 $, soit une différence de 6 $. »

Toutefois, selon une analyse de **Mario Picart**, évaluateur chez **Léonard, Chevalier, Bernard & Associés**, les coûts additionnels engendrés par ce plancher sont assez importants. M. Picart a analysé trois scénarios pour un immeuble évalué à 100 M$ lors des rôles de 1992 à 1994 : une baisse de valeur de 20 %, de 25 % et de 30 % en 1995.

Dans le premier scénario, le propriétaire ne paie que 11 200 $ additionnels. Dans le deuxième, la différence augmente à 112 200 $, alors que le troisième scénario (baisse de valeur de 30 %) entraîne des coûts additionnels de 213 200 $. « C'est un coût additionnel de 101 000 $ par tranche de 5 M$ », a-t-il indiqué.

STÉPHANE LABRÈCHE



◆ Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

Bureaux à partager
Groupe de comptables agréés, Verdun, bureau prestigieux et moderne, désire partager espace et services avec d'autres C.A. et/ou avocat-fiscaliste. Services offerts incluent réception, secrétariat, salle de conférence. Contrôle efficace des frais fixes permettant un coût abordable.
M. Gagnon ou M. Forest
(514) 761-4831

Île-des-Soeurs
Bureaux, équipement et secrétariat à partager. Une compagnie de renommée internationale aimerait partager ses locaux. Édifice de prestige, système de sécurité, aménagement fonctionnel et personnalisé, équipement informatique et électronique d'avant-garde, stationnement intérieur et extérieur. Prière de communiquer au
(514) 767-1167

CENTRE D'AFFAIRES ST-MARTIN
Bureaux à louer pour professionnels incluant divers services; salle de conférence, télécopieur, photocopieur, etc., meublés ou non, situés sur le boul. St-Martin Ouest, Chomedey, Laval.
POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

À 15 MIN. DU CENTRE-VILLE
À 15 MIN. DE LA RIVE NORD
À 15 MIN. DE LA RIVE SUD
À 15 MIN. DU WEST-ISLAND
Sur Métropolitain
angle St-Michel 595 $/mois
(514) 729-0000

À louer avec option d'achat
Idéal pour professionnels
Ville d'Anjou
900 $ / mois,
taxes en sus.
Pour achat, 125 000 $.
(514) 355-9202
(514) 862-3888

EXCEPTIONNEL !
À LOUER
Bâtisse exceptionnelle !
Aménagement exceptionnel !
Prix exceptionnel !
4542, Décarie
Contacter Harnois & Lavergne (514) 374-1609

CENTRE-VILLE
- 2 édifices
- face au métro, train de banlieue, nouveau Forum
- Place-des-Arts, universités, hôtels.

De 350 pi ca. à 10 000 pi ca. contigus.
À partir de **6 $** / pi ca. net
(514) 973-1373
Courtiers protégés

◆ Gestion

immobilière

Gestion imobilière Nord-Américaine
- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ Terrains

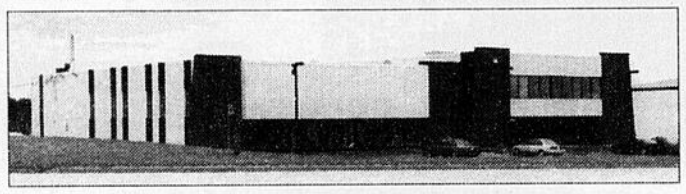
LIQUIDATION DE TERRAIN
Prix 0,25 ¢ du pied carré
1 200 000 pi ca. (103 terrains)
«REPRISE DE FINANCE»
Financement avantageux
Sorel (près de Promenades Sorel)
La Capitale, Guy Monast, courtier inc.
(514) 743-0066

TERRAIN COMMERCIAL
Visibilité par plus de 120 000 véhicules/jour.
Site idéal pour centre hôtelier ou grande surface pour vente au détail.
Situé à la tête des ponts de Québec et Laporte, en bordure de l'autoroute 20.
RE/MAX DUPLESSIS N.D.
courtier immobilier
Noelline Donovan (418) 652-0060
RE/MAX AVANTAGES INC.
courtier immobilier
Claude Noreau (418) 832-1001

L'ASSOCIATION PULMONAIRE

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE
Sainte-Marie de Beauce
1ère classe • Visible • Accessible



- Immeuble commercial multifonctionnel de qualité.
- Superficie au rez-de-chaussée: 13 200 pi².
- Superficie au 1er étage (bureaux): 4 800 pi².
- Superficie totale du terrain: 117 000 pi².
- Site stratégique à la sortie de l'autoroute 73 sur Cameron.
- Évaluation municipale totale: 936 900.00 $

Pour information, communiquer au 418-387-3578

À VENDRE
Parc industriel et commercial, 5 millions de pieds carrés avec tous les services, ainsi que 2 immeubles avec locataires AAA.
Informations
(819) 373-3222

Vieux-Québec
Immeuble à vendre incluant restaurant dans le Vieux-Québec. Revenus intéressants. Valeur 1 150 000 $. Prix à négocier.
Jean-Marc Plante
courtier immobilier agréé
(418) 877-4598

À vendre
1 100 pi ca. Occupation immédiate. Accès voie rapide. Stationnement privé. Décoration professionnelle.
(514) 868-1215

Immeuble commercial 1992
6 860 pi ca. Terrain 22 650 pi ca. Chambly, boul Périgny. Excellent secteur. Prix à négocier. Faut vendre.
(514) 658-5407

HULL
Édifice commercial de 23 000 pi ca. revenus de 240 000 $. Prix demandé: 1 290 000 $.
NOËL IMMOBILIER
Courtier immobilier agrée
Jacques Noël
(613) 594-1509

À vendre
Bâtisse commerciale située à Saint-Jérôme, locataire AAA, revenu net 73 000 $.
Gilles
(514) 621-3510

MONTRÉAL-NORD
Entrepôt industriel rénové, à vendre ou à louer 18 000 pi ca. ou moins.
(514) 448-7084

ASCOT RUE BELVEDERE



Imm. commerc., 3 780 pi ca. Terrain 29 755 pi ca., (+/- 50 esp. stat.). Incluant tout l'équip. de restaurant / bar et le mobilier. Plus de 300 places avec verrière. Idéal pour restaurant familial ou brasserie. S. sol aménagé de 3 250 pi ca. Secteur très achalandé. Poss. de location L.T. À voir !
SERGE LACROIX,
Agent immob. affilié
Century 21 Direct Courtier inc.
(819) 566-2223

À vendre Hôtel-Auberge
Outaouais, Lac Simon. Site de villégiature. Occasion rêvée unique pour amants de la nature, 21 chambres climatisées, 4 suites, salle à manger licenciée, bar, terrasse, salle de jeux, 2 salles de conférence, salle détente avec foyer, cuisine complètement équipée, piscine ext.
Jacques de Haerne
agent imm. affilié
Les Serv. Imm. MAGNA R.D. INC.
courtier immobilier agréé
(514) 687-1994

MÉTROPOLITAIN / PIE-IX



Édifice de bureaux de 5 700 pi ca., zoné commercial, stationnement 20 voitures, air climatisé, syst. d'alarme, très bonne fenestration.
Serge Couture C.G.A., Adm. A
(514) 281-1515
La Capitale Courtier Immobilier

À LIQUIDER
599 000 $
Pointe-aux-Trembles
Éval. mun. 1 147 800 $
Bâtisse commerciale 1985 2 étages. 6 300 pi ca disponibles au r-d-c + 6 890 au 2e. Faites offre.
Pauline Fiset (514) 661-6810
Re/Max Immo-Contact, crtr. imm. agréé

◆ Terrains

À VENDRE
TERRAIN STRATÉGIQUE
Situé au carrefour de l'autoroute 55 et du boul. Jean XXIII à Trois-Rivières Ouest
- Superficie de 93 500 pieds carrés
- Visibilité de l'autoroute
- Circulation quotidienne de 17 500 véhicules
- Voisin du «Comfort Inn»
- Prix très concurrentiel

Pour plus d'informations, contactez
DANIEL PELLETIER (819) 373-7140
RE/MAX DE FRANCHEVILLE INC.

◆ Commerces

Région de Vaudreuil-Soulanges
Patisserie-Boulangerie-Charcuterie-Fromagerie
Très bien équipée. Situé dans un centre-ville. Local 1 500 pi ca. Logement déjà occupé. Prix dem. 165 000 $. Cause: raison familiale.
Pagette
(514) 552-6637

LAVAL
Atelier de carrosserie
1 000 000 $ de chiffre d'affaires. Raison de la vente: décès.
M. Pierre Jacques
(514) 435-1199

À VENDRE ÉRABLIÈRE COMMERCIALE
30 min. de Montréal. 3 salles de réception, permis d'alcool. 2 000 entailles. 530 000 $.
Laissez coordonnées
Fax: (514) 389-6227

◆ Commerces

ÎLES TURQUOISES, CARAÏBES, PAYS SANS IMPÔTS NI TAXES FONCIÈRES !!!
BAR / RESTAURANT / DISCO PLUS CINÉMA (100 PLACES)
Bar complètement rénové et opérationnel avec équipements de restaurant et disco, lumières plus cinéma.
Prix: 150 000 $US. Clés en main. Financement disponible pour client qui se qualifie, (comptant minimum 25 000 $)
COMPAGNIE D'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL LTÉE
(Montréal) (514) 344-3009
(Providenciales, T.C.I.): (809)-941-3927 Demandez Michel

Entreprises à vendre
Ferme équestre: Région St-Hyacinthe, 7 immenses écuries comprenant 96 stalles, piste de courses homologuée, maison très luxueuse.
Serres: 4 X 21 X 100 sans divisions, 2 toits ouvrants, rue achalandée, maison neuve 209 000 $.
Dépanneur-épicerie: St-Bernard de Michaudville. Maison 2 logements + dépanneur, entrepôt, loto, vidéo, 225 000 $.
Garage: 4 portes, mécanique, débosselage, peinture, essence, réservoir neuf 1994. 220 000 $ + stocks.
Micheline St-Arnaud, (514) 467-1211
La Capitale, courtier immobilier agréé

IMPRIMERIE COMMERCIALE
Belle clientèle, située à Montréal, local 5 500 pi ca., bail intéressant, 7 presses, bien équipée.
(514) 471-3745

Sainte-Foy
Boutique de décoration dans centre commercial, depuis + de 20 ans. Vol. ventes et profits très intéressants. Proprio désire prendre retraite.
(418) 688-8680
Laisser message

ALIMENTATION
Local de 5 000 pi ca. Tout équipé avec licence C1.
Pour transformation d'aliments (approuvé provincial).
Plus département de détail .
(Boucherie-charcuterie) avec plus de 50 pi linéaires de comptoirs.
VENTE RAPIDE
Camil Galardo, le jour au (514) 979-2527

À VENDRE
Excellent chiffre d'affaires
Complexe:
Motel de 29 unités
et une salle de conférence
Restaurant
Bar
Pour info., contacter Danny (819) 449-6154

B & B LAURENTIDES
Aux limites de Saint-Sauveur, meublé champêtre. 30 pi x 60 pi. 10 pces, 4 s. bains, 1 s. d'eau. Terrain très boisé 64 000 pi ca. À proximité de ski, vélo, parc linéaire + accès à la rivière à Simon.
(514) 226-1322

Basses-Laurentides
Boutique bas et accessoires établie depuis plus de 5 ans. Excellente clientèle.
(514) 621-8349

À Ste-Foy - Épicerie
Bien située, 4800 pi ca., ventes de plus de 1 M $, très rentable, demandez Claude Nolin.
(418) 667-7591

Concessionnaires automobiles neuves
West Island de Montréal. Franchise japonaise majeure. Avec ou sans facilités. 325 neufs, 4 mécaniciens. 4 000 clients actifs. Local moderne à très bas loyer disponible.
(514) 893-4766

Cuirs, fourrures, suèdes et pelisses.
Situé en Estrie.
Cause: maladie.
(819) 849-7488
(819) 849-2168 soir

Restaurants fast-food
Dans centre d'achats majeur à Québec. Prix avantageux. Très bon achalandage.
Jean-Marc Plante
courtier immobilier agréé
(418) 877-4598

Lave auto et service mobile à vendre
Sur la rive sud de Montréal avec beaucoup de potentiel + contrats.
(514) 659-8016

Occasion d'affaires
Boutique cadeaux,
Rive Sud,
excellente clientèle.
(514) 461-1039

Centre de reprographie infographie
Ouest de l'île de Montréal, clientèle d'affaires bien établie, croissance soutenue depuis 6 ans, comptant requis: 150 000 $.
(514) 748-8525

Salon de coiffure
À vendre à LeGardeur dans centre d'achat. À côté d'IGA, banque. Beaucoup d'achalandage. Bonne clientèle. À vendre pour stocks.
Lise Caron,
(514) 644-1844
courtier Intact inc.

AUBERGE STYLE EUROPEEN
Région de Québec
16 chambres, petit déjeuner inclus, situation unique, excellente clientèle, du propriétaire.
(418) 525-9726

Pépinière à vendre
Site exceptionnel avec résidence, stocks importants, 125 arpents, à 50 minutes de Montréal.
(514) 894-1201

Restaurant
Bien établi, centre-ville de Granby. Endroit stratégique, franchisé. Prix exceptionnel.
1-800-363-4956
soir: (514) 372-4313

Résidence pour aînés
Montréal: Comptant requis 600 000 $. Rénovée en 1990. Ascenseur. Excellent rendement.
Richard Perreault
(514) 255-5202
Re/Max Montréal Métro
courtier immobilier agréé

RESTAURANT
Belle clientèle, secteur Montérégie (Montréal), endroit stratégique, gens sérieux. **Prix exceptionnel** soit +/- 1/4 de million
Gilles Marcil,
courtier imm. affilié,
Groupe Sutton Actif Inc,
ctr. imm. agréé
(514) 497-0822

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

POUR INFO : (514) 392-7782

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Hors frontières

Saint-Petersburg, Floride
Maison équipée, 2 c.c. + «Fl. room» = 3e c.c. Près centre achats, plage, golf.
(514) 253-1056

Floride Golden Strand
Directement sur la mer. Appartement luxueux dans un endroit de rêve. À louer, 1 000 $/sem ou à vendre, 10 000 $/sem. Du 23 décembre 1995 au 6 janvier 1996.
Jean-Marie
jour (514) 835-3404
soir (514) 835-7313

Vacances en Floride
Condo 3 1/2 pces, tout fourni. Pompano Beach. Super propre. À 1 coin de la rue de la mer. Piscine chauffée, B-B-Q. Petit complexe tout québécois.
Guy St-Jean
(305) 781-0068

À louer Maison mobile
Hallandale, Floride. 24 pi. x 60 pi. de jan. à avril. 96. 6 1/2. Très propre. Toute équipée. Parc très tranquille. Pour couple de 50 ans et + seulement.
(514) 359-3388
(514) 348-2692

HALLANDALE
Park Lake sur sur grand lac. Quai, maison mobile 2 c.c., patio, "carport". Minimum 55 ans. Incluant terrain 95 000 $ ou location 6 mois, 1 200 $ US / mois.
(514) 453-3702

◆ Cantons
de l'Est

À vendre Orford
Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié Groupe immobilier Jacinthe Dubé courtier agréé

Bord de l'eau
Superbe terrain de 2 acres avec 350 pieds sur le Lac Stukeley en face du parc Orford. Prix 150 000 $. Par le propriétaire.
(819) 426-3165

◆ Cantons
de l'Est

LE GROUPE IMMOBILIER JACINTHE DUBÉ
courtier immobilier agréé
(819) 564-5000
Jacinthe Dubé



#604 - 105 acres, North Hatley, propriété centenaire rénovée, bois franc, foyer, 9 pièces, grange, vue sur les montagnes.



#607 - Au bord du lac Memphrémagog, unique, luxueux et chaleureux, sur 3 étages.

◆ Condos à vendre

AUBAINE
Tour Méritas.
Prestige, confort et sécurité. Vue golf et Mont-Royal.
3 c.c. 1 800 pi ca.
319 000 $ **- 100 000 $ de rabais** = 219 000 $.
(514) 254-4061

Bord de l'eau Repentigny
Condo, grand luxueux, 3 c.c., garages intérieurs, piscine, etc.
Particulier
(514) 585-7683

AU PIED DES PENTES DE SKI MONT SAINT SAUVEUR
Luxueux condo. Clés en main.
Réduit de 135 000 $ à 119 000 $.
Marie-Andrée Dupras, agent affilié
(514) 227-8477
(514) 227-2611
Immeubles Léger courtier

◆ Résidences



ST-JÉRÔME
Cottage haut de gamme, construit en 1989, construction supérieure, secteur privilégié, sous-sol entièrement aménagé, électricité 400 ampères avec beaucoup d'extras. Prix demandé: 249 000 $.
jour: (514) 438-2037
soir (514) 438-7841

RIVE-NORD
Bord de l'eau, maison bi-centenaire, terrain 45 000 pi ca., 5 c.c. Site unique.
J.P. St-Vincent
agent affilié
Les associés Terrebonne
(514) 471-1000

À vendre - À louer Bord de l'eau



Laval - Fabreville
Possibilité bureau professionnel. 39 500 pi ca. paysager. 4 c.c., 2 s. bains, garage double. Libre 15 novembre. 350 000 $ ou 1 800 $ / mois négociable.
(514) 898-3266

LE BOISÉ DE BLAINVILLE
Cottage, près de l'autoroute 15, 3 c.c., plafond cathédrale, aire ouverte, moderne, foyer double face, garage, paysager. Un bijou de propriété.
Gisèle Durepos agent imm. affilié (514) 990-8165
Groupe Sutton Perform Inc.

Mont-Tremblant, village Pinoteau, condo 2 chambres à coucher, 2 salles de bains, à 2 minutes de piste de ski, face au Lac Tremblant, tennis, piscine, plage privée. Refait à neuf.
159 000 $
(514) 670-0302
demandez Pierre

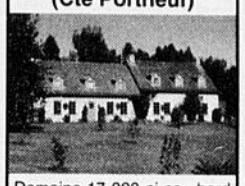
◆ Appartements
de luxe à louer

Centre-ville Montréal
Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.
Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

LE CHÂTEAU
Sherbrooke/de la Montagne
Penthouse exclusif 4 500 pi ca.
Vue sur la montagne et sur la ville
État impeccable
Salon 32 pi. sur coin
Salle à manger
3 foyers
Chambre principale très spacieuse avec salle de bains/bain tourbillon
3 autres chambres toutes avec salle de bains
Salle d'eau
Cuisine ensoleillée, rénovée
cuisinière Jenn-Air et four encastré
Plafonds 9 pi
Climatiseur central
Service de portier - gardien
24 h/jour, 7 jours/7
Sur rendez-vous seulement
Pierrette Lavergne
(514) 849-1214 ou
(514) 727-1831

◆ Région
de Québec

Lac aux Sables (Cté Portneuf)



Domaine 17 000 pi ca., bord de lac, plage privé Construction ext./int. pierre de calcaire. Écurie. Évaluation certifiée au dossier.
Courtier Inter-Québec
(418) 268-3000

◆ Laurentides

Résidence de luxe à louer
Morin Heights. 4 c.c., vue spectaculaire au sommet de la montagne, piscine, 4 foyers, etc. Non meublée. 1 900 $ / mois. Personne sérieuse seulement.
Marie-Andrée Dupras
(514) 227-8477
agent affilié, Immeubles Léger courtier.

REPRISES DE FINANCE
1- Mont-Tremblant, condo 1 c.c., à 1 000 pi. de la quadruple débrayable.
2- St-Hippolyte, Lac des Chutes, cottage, 3 c.c., foyer, garage, 129 000 $.
Jacinthe Jodoin, agent affilié
Les Immeubles Léger inc.
(514) 229-6644

Mont-Tremblant
Construction neuve. À louer à l'année, à la saison, au mois ou à la semaine. 3 c.c., foyer, bain tourbillon, vue sur les pistes de ski.
(514) 453-9562 sem.
(819) 688-6361 weekend

◆ Chalets



Memphrémagog
100 pi de façade sur le lac, 21 acres de terrain, chalet luxueux et récemment rénové, 3 c.c., 2 s. bains, mobilier inclus. Prix: 420 000 $.
Olivier Lambert
Nathalie Nadeau
(514) 774-0354
après 17h00

Chalet à louer
2 c.c., foyer,
20 min. Morin-Heights
(ski), location saison
ou mois.
(514) 657-4448

Lanaudière
400 pi. sur lac. Fini cèdre, bois franc. 3 c.c., 2 s. bains, plafond cathédrale, foyer, solarium, terrasse, quai. Design unique. 145 000 $.
(514) 332-5490

◆ Condos
à louer

LUXUEUX CONDO PENTHOUSE
Très calme, St-Lambert, a/c, foyer, terrasse 14 pi X 17 pi, laveuse-sécheuse, frigo, lave-vaisselle, broyeur, 2 c.c., garage privé. Extras. Disp. 1-12-95. 790 $ / mois.
(514) 649-1202

Mont Sainte-Anne
Condo à louer pour période 5, 7 ou 14 jours. Loge confortablement 8 personnes (4 chambres). Vous enfilez vos skis sur le patio ! Tout équipé.
(418) 544-0431

◆ Propriété
à revenus

ACHETONS PROJETS IMMOBILIERS RENTABLES
24 à 200 logements. Société bien établie. Transaction rapide.
F. Laroche
(514) 672-3776

Motiver et mobiliser ses employés
Auteur : Richard Pépin
Prix : 29,95 $ - 320 pages



Savez-vous pourquoi certains employés ne donnent pas leur plein rendement? Chose certaine, ce livre vous propose une nouvelle façon d'aborder la motivation et de l'intégrer à votre gestion de tous les jours. La motivation ne sert pas uniquement à améliorer les relations de travail, c'est le carburant qui permet de mobiliser toute une entreprise dans l'atteinte d'objectifs communs.

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
1 800 361-5479
poste 340

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises à vendre

COMPAGNIE DE JEUX DE POURSUITE AU LASER
Voici une très bonne opportunité pour des entrepreneurs sérieux. Compagnie de jeux de poursuite au laser à vendre rapidement; située au Québec. Clientèle déjà établie, bien située, complètement neuf, stationnement très vaste, investissement initial de 400 000$; vendrait pour 200 000$ ($CDN).
Veuillez écrire à M. Boyer au 6546, 37 ième N/W ave, Coconut Creek, Florida U.S. 33 073

HÔTELS - AUBERGES
Royal LePage, par le **Groupe Hôtelier**, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoiries, restaurants, golfs, etc. dans l'ensemble du Québec au Canada et aux États-Unis.
L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'asurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.
Confidentialité assurée
LE GROUPE HÔTELIER
Normand Choinière
Agent immobilier affilié
(514) 841-3802
ROYAL LEPAGE
Courtier immobilier agréé

SAINT-HYACINTHE ou VICTORIAVILLE
Franchise, commerce de service, enseignement des langues, excellente réputation, clientèle établie, prix abordable.
(514) 549-4305
Capital requis

INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
de motos marines et petits bateaux à turbine. Moules et équipement. 75 000 $
Pour information:
(514) 473-5350
demandez poste 251

FRUITERIE 4 000 PI CA.
Bien située, Sorel, prix exceptionnel.
Pour information:
(514) 743-9094
laisser message

Manufacturier de machines distributrices, liquidation spirales, Life Savers, produits chauds, etc...
(514) 685-1400

PLAN DE COUTURE À VENDRE
Établi depuis 1988. Capacité de produire vêtements de ski, de golf et de sport. 25 employés. Superficie de 6 000 pi ca. au sud de Montréal.
(514) 456-3217

Industrie manufacturière (Acier)
Québec et Ontario, usine de fabrication et d'usinage complet d'acier. Volume 8,3 millions $. Profit annuel 900 000 $. + + +
Montréal usine de transformation avec spécialité. Volume 1,3 millions $. Profit 100 000 $ +++.
Robert Landry & Ass.Crtr
(514) 446-0222
(514) 990-5805

MOTEL
Région de Sherbrooke, 20 unités, salle à manger, bars, salle de réception, café-terrasse; 4 ans, comptant requis 200 000$, financement disponible.
Renald Fournier,
courtier immobilier agréé,
(819) 564-1923

Recherche associé(s) actif(s) ou passif(s) pour prendre une participation dans une entreprise reliée à l'exploitation des ressources naturelles.
Tél.: (418) 722-7342
Fax (418) 723-5612

EXCELLENTE OCCASION D'AFFAIRES
Pépinière/centre d'horticulture établie depuis 25 ans. Excellente rentabilité. Banlieue nord-est de Montréal. Terrain, bâtiments, serres, etc. Raison de vente: retraite.
POUR INFORMATIONS:
(514) 937-6060

◆ Services
financiers

Bérubé Des Rochers C.G.A.
FINANCEMENT AUX ENTREPRISES
- Démarrage (50 000 $)
- P.P.E. (250 000 $)
Honoraires sur acceptation de crédit.
Pierre Bérubé
(514) 381-8106

◆ À vendre - divers

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE DE VOTRE MACHINE À CAFÉ. FILTRE 1 TASSE À LA FOIS POUR ENVIRON 10 ¢ LA TASSE
1-800-561-6162

À TRACY TRÈS BAS PRIX
8 terrains boisés, prêts à contruire, à vendre ou à échanger pour: condos, maisons ou autres (Floride).
(305) 421-3400

DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE
Plus de 500 programmes d'aide et de subventions.
Annuaire des subventions au Québec.
19,95 $
1-800-922-4053

CANADIENS AU FORUM
Billets de saison
section rouge
2 ou 4 sièges disponibles
particulier
(514) 891-1616

CANADIENS
Billets de hockey à
vendre, section
promenade
(514) 761-3339

À VENDRE
11 portes 8 pi X 8 pi «rolling door», blanches;
2 portes 10 pi X 10 pi avec ouverture à chaîne.
Les portes mentionnées ci-haut ont servi deux (2) ans pour des mini-entrepôts.
3 500 $ pour le lot.
Tél: (514) 743-1265
Fax: (514) 743-7747

Soyez un chef!
SCOUTS CANADA

◆ Distributeurs demandés

GENS D'AFFAIRES
souhaitant et pouvant TRAVAILLER EN RÉSEAU... EN ÉQUIPE
Rémunération minimum de 650 $ / semaines et plus... à vie
Plan de rémunération révolutionnaire...
Compagnie honnête et solide en pleine expansion. Pas d'employés, pas de bureau, pas de paperasse, pas de quotas, pas de stocks. Heures de travail flexibles. Payé à la semaine.
Formation et soutien offerts gratuitement.
Occasion d'affaires à ne pas rater.
Pour information
Téléphone: (514) 947-7588

«Fragrance Originale»
Vous offre une occasion d'affaires exceptionnelle. À temps partiel + 35 000 $ annuel. Investissement 12 995 $. Ne manquez pas notre séminaire d'information gratuite. Confirmez votre présence au:
(514) 685-5377
ext. 1-800-685-7066
Mme Brochu

RECHERCHE
Distributeurs déjà établis pour acheter lot de T-shirts.
Pour information:
Fax: (418) 622-6242

Distributeur ou agent manufacturier recherché
Nouveaux produits québécois de soins de la peau. Marchés visés: salons d'esthétique, pharmacies, etc. Plusieurs territoires disponibles partout au Québec. Laissez messsage au:
(514) 351-0935

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Nouveaux propriétaires : consultez avant d'acheter

Les nouveaux propriétaires d'immeubles résidentiels ne sont pas nécessairement familiers avec la gestion immobilière.

C'est pour répondre à leurs questions que la **Régie du logement** a publié une brochure intitulée *Acquérir un immeuble à logements*. Bien que cette brochure soit sommaire, les futurs ou nouveaux propriétaires y trouveront une foule de renseignements utiles.

Dès la première page, la Régie indique clairement que les propriétaires doivent suivre des règles précises et que la location résidentielle est encadrée par le *Code civil du Québec* et par la *Loi sur la Régie du logement*. « Une partie importante de cette législation est *obligatoire*, c'est-à-dire qu'on ne peut y déroger par une clause du bail ou autrement, même avec le consentement du locataire. »

Entre autres, le nouveau propriétaire qui désire habiter un logement ou y loger un de ses proches doit faire parvenir au locataire actuel un avis écrit pour lui indiquer son intention. Cet avis doit comprendre les renseignements suivants : la date de reprise, le nom de la personne à qui le logement est destiné et le lien de parenté avec cette personne.

Ce dernier point est important, car le nouveau propriétaire ne peut pas reprendre le logement pour le livrer à n'importe qui, un ami par exemple. En effet, le lien de parenté doit être direct (père, mère ou enfant). Il est aussi possible de reprendre un logement pour tout autre parent ou allié dont le nouveau propriétaire est le « principal soutien », par exemple le conjoint séparé.

L'avis de reprise doit être donné au locataire six mois avant la fin du bail, s'il s'agit d'un bail d'une durée de plus de six mois, et un mois avant la fin du bail, s'il s'agit d'un bail de moins de six mois. Si, après un mois, le locataire n'a pas répondu à l'avis de reprise, celui-ci est réputé avoir refusé de partir. Le nouveau propriétaire doit alors s'adresser à la Régie du logement.

Conversion d'un immeuble en copropriété divise

La conversion d'un immeuble en copropriété divise, c'est-à-dire en condominium, ne peut se faire automatiquement, surtout si l'immeuble visé comporte ou a comporté un logement locatif au cours des 10 années antérieures.

En général, la conversion est permise à l'extérieur de la **Communauté urbaine de Montréal** (CUM). Les municipalités peuvent toutefois la soumettre à certaines conditions.

Sur le territoire de la CUM, il est en principe interdit de convertir un immeuble à logements en condominiums. Il est cependant possible que certaines catégories d'immeubles fassent l'objet d'une dérogation.

La Régie du logement indique donc que la première chose à faire est de se renseigner auprès de la municipalité concernée. La Régie a aussi publié un petit guide sur le sujet : *La conversion en copropriété divise... et les locataires*.

Ensemble immobilier

Il est important de savoir qu'une autorisation de la Régie est requise avant la vente d'un immeuble faisant partie d'un « ensemble immobilier ».

Un édifice est partie d'un ensemble lorsque plusieurs immeubles sont situés à proximité les uns des autres et comprennent ensemble plus de 12 logements, lorsque ces immeubles sont administrés de façon commune par une même personne ou par des personnes liées au sens de la loi sur les impôts, et lorsque certains de ces immeubles ont en commun un accessoire (droit de passage, stationnement, remise) ou une partie de la charpente à l'exclusion d'un mur mitoyen.

« Si la transaction s'effectue sans que ne soit demandée au préalable l'autorisation de la Régie, tout intéressé peut s'adresser à la Cour supérieure pour en faire constater la nullité. »

Une fois la transaction conclue

Une fois que la transaction est conclue, le locataire doit être avisé « par écrit et individuellement » du changement de propriétaire. Tant le nouveau que l'ancien propriétaire peuvent faire parvenir cet avis.

La Régie indique que, pour éviter toute incertitude, il est préférable de joindre une copie du titre d'acquisition ou une lettre du notaire identifiant le nouveau propriétaire.

Ce point est important puisque, jusqu'à preuve du contraire, le locataire pourra continuer à payer son loyer à l'ancien propriétaire. Par ailleurs, le locataire peut demander à la Régie l'autorisation d'y déposer son loyer s'il se dit incertain de l'identité du nouveau propriétaire.

Finalement, lors d'un renouvellement ou d'un nouveau bail, la Régie rappelle que « le propriétaire doit indiquer, dans un avis, le loyer le plus bas payé au cours des 12 mois antérieurs ».

STÉPHANE LABRÈCHE

◆ Occasions d'affaires

◆ Investisseurs demandés

SODISAV INC.

Manufacturier de distributrices automatiques. Déjà plus de 47 entrepreneurs au Québec.

Services offerts
- Entreprises sur mesure
- Plan d'affaires
- Présentation au financement
- Service de formation complet
- 32 000 $ et plus, installé

Opportunités
West Island
Drummondville
Chicoutimi
Rouyn-Noranda
Rimouski
et plusieurs autres

1-800-859-7242

INVENTAIRES
Polyvalent ayant produits qualifiés recherche investisseur sérieux. But: mise sur pied d'une entreprise à potentiel élevé. (articles vendus par revues spécialisés tirées à 100 000 exemplaires mensuellement).
Contacter M. Lambert
(514) 725-1298

COMPTABLE AGRÉÉ
Recherche financement pour projet prometteur.
Rendement supérieur.
1-800-641-2034

Auberge
à développer dans une marina existante à l'île aux Noix. Formule "Bed & Breakfast". Magnifique chalet suisse avec 5 c.c. fermées, 2 grands salons, 1 loft très spacieux, foyer, activités sportives à structurer. Investissements demandés.
(514) 291-3010

◆ Entreprises demandées

PME DEMANDÉES
Région Mtl, rentables, Volume 1 M$ + Fabrication, distribution, service. Consultez des spécialistes ayant une banque de clients qualifiés. **Achat, vente, fusion. Financement, partenariat.** Dossier confidentiel.
DANIEL CHARTRAND & ASS.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

IMPORT - EXPORT
Recherche des entreprises ayant un chiffre d'affaires entre 1 et 2 M$ afin d'investir des capitaux pour l'exportation.
Fax (514) 373-9002

URGENT!
Cherche entreprise de fabrication ou de distribution pour investisseurs québécois et européens. Très confidentiel.
Antonin Lajoie
Consultant
(418) 658-2979

◆ Divers

Autruches - émeus - nandous
VIANDE
et sujets reproducteurs
Autruches Agri inc.
(819) 474-4203

◆ Divers

Le vrai choix !

Vous avez des qualités de leader, vous êtes capable d'apprendre et d'enseigner ce que vous avez compris ? Vous êtes une des trois (3) personnes que je recherche.

(514) 933-4763

◆ Offre de services

Robert Landry & Associés
Consultants en entreprises
Services

1. Acquisition et vente d'entreprise
2. Opportunité d'affaires
3. Fusion
4. Consultants financiers
5. Développement de franchise
6. Courtier Agréé
7. Restructuration, refinancement et redressement d'entreprise
8. Planification et gestion financière
9. Fiscalité
10. International

Nous avons plusieurs clients, avec comptant de 500 000 $ à 5 millions 18 ans d'expérience à votre service. Dossier confidentiel.
BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
Une approche différente, et provincialement reconnue.

◆ Hors frontières

Location de Voiture en Floride avec D-Tour
à partir de 79 $* par semaine

Tarif en dollars US Certaines conditions s'appliquent Taxes & assurances non incluses

SPÉCIAL AU TARIF DE L'ANNÉE PASSÉE !
Pour toutes réservations pour la saison d'hiver, faites et payées avant le 1er décembre, 1995.

NOUS OFFRONS TOUTE UNE GAMME DE PRODUITS ET SERVICES À DES PRIX TRES COMPÉTITIFS.
VÉRIFIEZ AVEC NOUS !

Réservations ou informations
1-800-338-6871

CONSULTANT/ EXPORTATION
Désirez-vous prendre de l'expansion vers la Nouvelle Angleterre ou le reste des États-Unis ? Service d'analyse et représentation.
Éric Giroux,
B.B.A.(603) 425-2507

PME industrielle l'exportation est à votre portée.
Solutions économiques afin d'exporter dans l'industrie en **Allemagne, Autriche et Suisse** Recherche de contrats et de partenaires germaniques. Consultez
APICAL (514) 671-3050

EXPORTATION
- Surplus d'inventaire?
- Fin de séries?
- Recherche de nouveaux marchés?

GROUPEX consultants inc.
IMPORT-EXPORT
(514) 662-3139

◆ Associés

demandés

COMPAGNIE EN PLEINE EXPANSION
7 000 000 $ de chiffre d'affaires en 4 mois. Produits et plan de rémunération hors du commun. Pas d'inventaire ni de paperasse. Commissions payées à la semaine et bonis au mois.
1-800-667-5347

◆ Services spécialisés

Roger Dufresne
Photographe
PHOTOZONE
COMMUNICATION
Corporatif • Publicité • Reportage
3800 rue St-Hubert #3 Mtl. H2L 4A5, tél. 843-5589,431-6361

PROGRAMME DE SUBVENTION
La Fondation Ressources-jeunesse offre aux entreprises de la région montréalaise la possibilité d'embaucher un nouveau diplômé de niveau collégial ou universitaire et de bénéficier d'une subvention pouvant atteindre 5 000 $ sur six moix.
Pour de plus amples renseignements, contactez-nous au:
(514) 982-0577 FAX (514) 286-7554
LA FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE
360, Rue Saint-Jacques, Bureau 320, Montréal, H2Y 1P5

GROUPE RECHERCHE CONCEPT INC.
- Vous avez besoin d'aide dans l'obtention de vos crédits d'impôts en R&D.
- Études et expertises scientifiques.
- Évaluation comptable et fiscale.
- Suivi de dossiers sur le financement

Contactez-nous pour une visite de votre entreprise:
Mtl:(514) 923-2288
fax: (514) 923-2290 Qué: (418) 824-4248

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) 461-0276

Construction Rénovation
L'excellence à prix abordable. 25 ans d'expérience. Travail soigné. Honnêteté, efficacité.
M. Serge Boudreault
(514) 739-9138

PME EN EXPANSION
Votre entreprise doit se restructurer financièrement? GEC Inc.
(514) 466-2598
Service complet à prix fixe.

PRÉSENCE INTERNET
Votre entreprise sur le WWW ?
Conseils, recherche et formation
Planification de votre présence
Conception de votre site WWW
Gestion complète disponible
Créations Internet
Pierre Cimon
(514) 874-8027

◆ Associés demandés

ENTREPRISE À VENDRE
Recherche associé actif dans compagnie de climatisation/chauffage avec profit.
Région Drummondville.
Cause de vente: santé.
(819) 478-8439
après 18h

REVENUS ILLIMITÉS
Produits révolutionnaires envahissent le Québec.
Investissement requis.
(514) 623-8666

GROUPE GSL
Notre but: aider les PME à grandir
13 ans d'expérience
- Plan d'affaires/démarrage
- Financement (PPE, M/CR)
- Redressement
- Achat et vente d'entreprise
- Services comptables

Paul Bélanger, c.a.
Raymond Landry, adm. A. CMC
Tél: (514) 676-1832
Fax: (514) 676-4529

◆ On demande

ITEX. Canada

Dirigez votre propre «Centre Financier»
Affilié à un réseau international (NASDAQ: ITEX), nous recherchons des entrepreneurs désirant opérer un centre financier régional.
Agences disponibles: Laval, Montréal, Rive-Sud, Estrie.
Contactez
Yves Mailhot
(514) 355-1915

MÉCÈNE RECHERCHÉ
Par peintre en début de carrière.
Tél.: (514) 381-8057
Demander
Pierre Lampron

◆ Offre

d'emploi

EN 1995, OUBLIEZ LE 9 À 5
TRAVAILLEZ À VOTRE COMPTE ET PARTAGEZ LA SANTÉ.
Entreprise internationale connaissant le succès depuis 15 ans. Aucun investissement de départ, ni d'expérience requise. Formation complète.
Raymond Thomassin, #1 au Canada
POUR RENDEZ-VOUS:
(418) 835-5960
1-800-336-5960

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Programme RÉNOVE : les formulaires n'étaient pas prêts

Le programme *RÉNOVE*, lancé en grande pompe par le ministre des *Affaires municipales*, **Guy Chevrette**, à la fin de septembre pour relancer l'industrie de la rénovation, ne répond pas encore aux objectifs.

Le problème est simple : les formulaires de demande n'étaient pas encore imprimés au moment de l'annonce. Un mois et demi plus tard, les municipalités et les MRC (municipalités régionales de comté) n'ont toujours rien reçu. Or, ce sont elles qui ont été mandatées pour recevoir, traiter et autoriser les demandes de subvention.

Selon **Claude Parrot**, porte parole de la **Société d'habitation du Québec** (SHQ), toutes les municipalités devraient avoir reçu les formulaires d'ici au 3 novembre. « De toute façon, nous leur avions fait parvenir un formulaire temporaire avec lequel elles pouvaient commencer à traiter des demandes », a-t-il dit.

Nous avons contacté les responsables de plusieurs municipalités pour en savoir davantage et la plupart d'entre eux ont déclaré n'avoir rien reçu, pas même les formulaires temporaires. « J'ai téléphoné à Québec pour savoir s'ils ne nous avaient pas oublié », a déclaré **Lawrence McKinnon**, de Mont-Royal.

Même son de cloche à Sherbrooke. Toutefois, contrairement à Mont-Royal qui n'a traité aucune demande, Sherbrooke a commencé à remplir des dossiers et des permis ont été accordés. Les personnes devront cependant retourner aux bureaux de la Ville pour remplir le formulaire officiel.

Retard de la production

Cette situation cause des maux de tête aux entrepreneurs et autres fabricants de l'industrie de la rénovation.

Michel Fafard, directeur général d'**Arcon Canada**, s'est dit très heureux du programme, mais il a constaté que celui-ci était long à se mettre en branle.

« Le problème, a indiqué **Stéphane Fafard**, qui est directeur des ventes et du marketing, c'est qu'il nous est impossible de savoir si un client remplit toute les conditions pour avoir droit à la subvention. »

Selon lui, Arcon Canada aurait 500 000 $ en ventes conditionnelles à l'obtention de la subvention. L'entreprise est un important fabricant de portes et fenêtres.

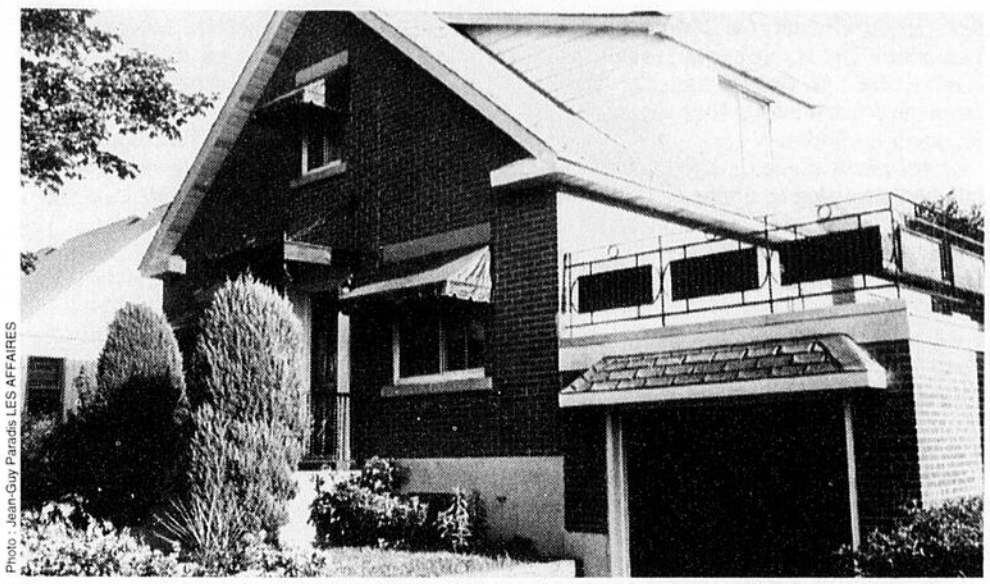


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Comme la saison se termine bientôt, certains entrepreneurs en construction craignent que ceux qui ont retardé leurs achats décident de ne pas rénover l'an prochain.

Un autre fabricant de la région montréalaise s'est montré plus dur devant le manque de préparation du gouvernement. « Cela a un impact négatif. Les clients retardent leurs achats parce que les formulaires ne sont pas disponibles. Le problème est que nous sommes déjà en novembre et que la saison va se terminer bientôt. Il n'est pas certain que ceux qui ont retardé leurs achats vont toujours vouloir rénover l'an prochain. »

Plusieurs entrepreneurs ont aussi signalé qu'il serait peut-être trop tard lorsque les formulaires seraient disponibles.

D'autres ont cependant indiqué que cette situation était normale et qu'il n'y avait aucune raison de s'emballer. « Il y a une période de transition : c'est normal », a dit l'un d'eux.

Rappelons que le programme RÉNOVE est doté d'un budget de 50 M$ et qu'il s'applique partout au Québec. Il offre aux propriétaires qui font réaliser des travaux de rénovation d'au moins 5 000 $ la possibilité de contracter un prêt sans intérêt de 4 500 $ sur trois ans. Durant cette période, le gouvernement s'engage à payer les intérêts sur le prêt. De plus, les propriétaires n'ont aucune obligation de rembourser le capital emprunté.

Selon le gouvernement, ce programme permettra la rénovation de quelque 41 000 logements et générera des investissements de 300 M$. Le gouvernement a posé les conditions suivantes :

- la résidence doit avoir été construite avant 1981;
- être propriétaire-occupant d'une résidence unifamiliale ou d'un logement en copropriété d'une valeur de 100 000 $ ou moins, excluant le terrain; ou être propriétaire-occupant d'un immeuble locatif de cinq logements ou moins; ou d'une coopérative d'habitation non subventionnée;
- le coût des travaux doit être d'au moins 5 000 $ par logement;
- les travaux doivent être réalisés par un entrepreneur qui possède une licence appropriée de la **Régie du bâtiment du Québec;**
- les travaux doivent être réalisés après le 21 septembre;
- les travaux doivent être terminés dans les six mois suivant l'autorisation de la demande;
- n'avoir jamais bénéficié de tout autre programme administré par la Société d'habitation du Québec, par exemple *Virage Rénovation*.

STÉPHANE LABRÈCHE

◆ Franchises

SPORTS AUX PUCES

VÉLO PRO

articles de sports neufs & d'occasions

DÉVELOPPE SON RÉSEAU DE MAGASIN DE SPORTS

FRANCHISES DISPONIBLES

35 boutiques en opérations

territoires protégés - support
Idéal pour deux associés
mise de fond
de$40 000 chacun

Michel Benoît (514) 569-7767

N.B.S. Services aux entreprises

Comptabilité, Tenue de livre

Nos franchises offrent tous les services comptables qu'un cabinet comptable offre, et plus!

Nous vous offrons:

- un plan complet de marketing
- une formation complète
- un support continu
- plus de 30 ans d'expérience
- **investissement total 7 500 $** (Financement disponible)

André Larabie, Adm A, MBA, Ph D
1-800-619-2463

ÉPILEPSIE

Il reste beaucoup à faire. Poursuivons la recherche.

Donnons généreusement

UNIGLOBE Voyages

Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise,

UNIGLOBE Voyages,
la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.

Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.

Pour information, demandez Mme Norma Orsini (514) 393-8950

Pour rendez-vous, Tél.: **393-8950**

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 265 000 lecteurs chaque semaine !

Pour information : **(514) 392-7782**

BMW 525i 1992

Gris argent, intérieur cuir gris pâle. Sièges chauffants, lecteur multi-CD.

4 roues supplémentaires avec pneus d'hiver Yokohama et enjoliveurs. 89 500 km.

25 000 $

(418) 836-8128

CHRYSLER SEBRING LXi 1995

Spécial location 30 mois

518 $ / mois, *0 $ comptant*

350 $ / mois, *5000 $ comptant*

Joliette Dodge Chrysler
305, rue Curé Majeau, Joliette
(514) 759-7600 • ligne Montréal (514) 586-6002

Terme de 30 mois. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation de Chrysler Crédit Canada Ltée. Un dépôt de sécurité équivalent à un versement sera exigé. Location pour usage personnel. Rachat non requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 51 000 km, au taux de 9 ¢ le km. Offres d'une durée limitée.

MAZDA

RX-7 1993

Couleur grise. 24 000 km

36 000 $

(819) 293-6220

Pour placer une annonce : (514) 392-7782 NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Référendum : soulagement, mais rien n'est réglé

Le secteur immobilier craignait une victoire du OUI. Depuis quelques semaines, le marché tournait vraiment au ralenti, en attente du résultat final.

Or, le résultat est tellement serré que plusieurs continuent de craindre l'insécurité. « C'est pas croyable... le vote est tellement serré », a dit **Paul Massicotte**, président du **Groupe Alexis-Nihon**. Selon lui, le NON a tout simplement gagné du temps et cela n'est pas de bon augure pour la relance de l'économie. « Les gouvernements vont prendre du temps pour régler le problème constitutionnel. Tous les Québécois sont perdants parce que l'économie va souffrir entre-temps. »

Paul Massicotte se demande, cependant, si cela est la bonne attitude à prendre. « Il est certain que le problème constitutionnel est important, mais ce n'est pas cela qui devrait être prioritaire. Ce devrait plutôt être la relance de l'économie : le travail, la croissance économique sont les vraies questions. »

Le président d'Alexis-Nihon déplore qu'on se tiraille, alors que d'autres régions se préparent au 21e siècle. « Il faut agir maintenant pour se positionner pour plus tard », a-t-il dit.

Selon lui, le vote de lundi dernier n'a pas aidé à rassurer les marchés financiers. « L'insécurité est notre plus gros problème. Quand les investisseurs voient ce qui se passe ici, ils se disent que le problème n'est pas réglé et qu'il y a peut-être matière à reconsidérer leur investissement ici. »

Dans l'immobilier, le capital est très important. « Et pas seulement le coût du capital, mais aussi sa disponibilité. Plusieurs investisseurs sont moins confiants dans l'industrie et on vient rajouter une autre incertitude », a ajouté M. Massicotte.

Une fois pour toutes

Par contre, **Irwin Adelson**, président du **Groupe Westcliff**, a déclaré que la priorité des gouvernements devrait être de régler le problème une fois pour toutes. « Plus les gouvernements attendent pour faire quelque chose, plus les gens vont retarder leur décision. »

Selon lui, l'aspect positif du vote, c'est que le Canada s'est réveillé. « Le problème n'est plus québécois mais canadien : tout le monde est affecté. » M. Adelson a d'ailleurs indiqué qu'il fallait prendre au sérieux les déclarations du camp du OUI. « Ils ne *bluffent* pas. Le Canada doit réagir ou bien... »

Irwin Adelson s'est par ailleurs montré estomaqué par la prise de position du premier ministre **Jacques Parizeau**. Selon lui, cette déclaration représente le pire scénario pour l'avenir des discussions. « Tout le monde se sent concerné et même effrayé par la teneur des propos de Parizeau. »

« C'est une indication claire qu'il faut faire quelque chose, a déclaré **Michael Rosenberg**, président du **Groupe Rosdev**. Je pense qu'il faut avant tout travailler à remettre l'économie sur pied. Cependant, je pense qu'il faut aussi créer un groupe de travail pour régler le problème. »

Selon lui, le vote pour le NON vient redonner confiance aux investisseurs à court terme. Ceux qui attendaient le vote pour annoncer un agrandissement ou une acquisition iront de l'avant. À plus long terme, cependant, Michael Rosenberg s'est dit persuadé qu'il fallait régler la question.

Selon **Sol Polachek**, président du conseil et chef de la direction de la **Corporation immobilière Magil-Laurentienne**, il faut prendre un petit recul pour réfléchir à ce qu'il vient de se passer, mais pas trop longtemps. « Il faut agir rapidement et sérieusement, a-t-il dit. La première chose qu'il faut comprendre, c'est que le résultat doit être perçu comme un appel au reste du Canada. Il n'y a pas de gagnants, seulement un désaveu face au statu quo. »

Sol Polachek a affirmé que l'agenda prioritaire du gouvernement doit être de régler le problème constitutionnel... et de relancer l'économie. Selon lui, les investisseurs vont bouger, mais très prudemment. « Nous allons procéder exactement de la même façon. Nous allons continuer à investir et à acquérir des immeubles, mais avec plus de prudence jusqu'à ce que tout soit réglé. »

En fait, l'impact du vote sur Magil-Laurentienne n'est pas dévastateur. « Nous investissons de plus en plus à l'étranger. Cependant, il ne faut pas oublier que le Québec et le Canada sont notre marché de base et que nous avons besoin de stabilité. »

Enfin, Paul Massicotte a une façon bien claire de résumer le tout. « Fondamentalement, on construit des édifices et on loue des locaux. S'il n'y a pas de croissance économique, nous aurons moins de locataires. »

C'est le sentiment général, mais plusieurs rappellent que rien n'est réglé. C'est pourquoi le mot de la fin va à Sol Polachek. Nous n'avons pas traduit son commentaire, puisqu'il reflète ce que pense la grande partie des gens de l'industrie. « It's not business as usual. We'll roll up our sleeves and try to get back to business as usual. »

STÉPHANE LABRÈCHE

Institut canadien de l'immeuble : 25 ans dans l'immobilier, ça se fête

L'**Institut canadien de l'immeuble** (ICI) a récemment rendu hommage à sept de ses membres québécois. L'affiliation de ces personnes à l'organisme remonte à 25 ans.

Cela représente un fait d'armes puisque moins d'une personne sur trois reste dans l'immobilier plus de deux ans.

Sur plus de 70 000 personnes travaillant dans l'immobilier au pays, près de 3 000 font partie de l'Institut.

De ce nombre, 500 personnes portent le titre de *Fellow* et seulement 196, dont 16 au Québec, ont 25 ans ou plus dans l'organisation.

Pour obtenir le titre de Fellow, un candidat doit avoir travaillé au moins cinq années dans le secteur immobilier et avoir une formation universitaire dans ce domaine.

L'ICI a été la première organisation à instaurer le *Code des normes de pratique professionnelle* dans l'immobilier.

Rappelons que l'Institut Canadien de l'immeuble fête, cette année, ses 40 ans d'existence. (SL)

Colliers Pierremont acquiert Muirfield

Colliers Pierremont vient de faire l'acquisition du groupe **Muirfield**, conseiller en biens immobiliers dont le siège social est à Montréal.

Le montant de la transaction n'a toutefois pas été dévoilé.

Fondée en 1989, Muirfield offrait tous les services de consultation et d'opérations commerciales : acquisition, financement, location, etc.

Muirfield a emménagé dans les locaux de Colliers, situés avenue McGill College, le 30 octobre dernier.

Jean-Louis Hamel, anciennement président de Colliers Pierremont, devient vice-président du conseil, tandis que **Robert A. MacDougall**, qui était associé principal chez Muirfield, devient vice-président et administrateur de Colliers.

Selon Jean-Louis Hamel, cette acquisition permettra à Colliers d'offrir un plus grand service dans la location de locaux de bureaux. Il a de plus indiqué qu'un groupe de l'extérieur de Montréal cherchait à s'implanter dans la métropole et courtisait Muirfield. « En faisant l'acquisition de Muirfield, nous éliminons un concurrent et nous améliorons nos services », a-t-il dit. (SL)

Les NOMINATIONS du MOIS

Les nominations suivantes ont été publiées dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de

OCTOBRE 1995

ABITITI-PRICE
Patrick G. Crowley,
William H. Sheffield,
Vice-présidents principaux.

AGROPUR
Sophie Fortin,
Directeure générale des ressources humaines et des communications.

ARTHUR ANDERSEN
Yves Leblanc,
Associé;
Marcel Roy,
Directeur du service de redressement et insolvabilité.

ASSOCIATION DES FEMMES D'AFFAIRES DU QUÉBEC
Francine Gingras-Boucher,
Présidente régionale, région de Montréal.

CANADIEN NATIONAL
James M. Foote,
Vice-président, Relations avec les investisseurs.

CENTRE DE RECHERCHE POUR LA DÉFENSE - VALCARTIER
Robert S. Walker,
Directeur général.

CGA CANADA
Jean Précourt,
Président et chef de la direction;
Ruby J. Howard,
Jim Penner,
Vice-présidents du Conseil;
Pierre Barnès,
Eric E. Bartlett,
Robert R. Vincent
Guy Legault,
au sein du comité consultatif.

CLUB DE BASEBALL MONTRÉAL
Lucien Baril,
Vice-président, ventes.

COMMISSION CANADIENNE DES DROITS DE LA PERSONNE
Diane Fecteau,
Directrice du bureau régional du Québec.

COMPAGNIE MARCONI CANADA
Carmen L. Lloyd,
Président et chef de la direction.

GESTION DE PORTEFEUILLE GBC
Daniel Thompson,
Vice-président.

GROUPE CSL
M. H. Hayes,
Président.

GROUPE MALLETTE MAHEU
Richard Pilotte,
Responsable provincial de la planification financière personnelle.

GROUPE-VIE DESJARDINS-LAURENTIENNE
François Joly,
Premier vice-président, Finances et administration.

HUDON, GENDRON, HARRIS, THOMAS
Elise S. Paul-Hus,
Chantal Robitaille,
Louis Clément,
Julie Desrochers,
Se sont joints au cabinet.

HYDRO-QUÉBEC
Daniel Dubeau,
Vice-président Communications.

IMPERIAL TOBACCO
Jean-Paul Blais,
Vice-président, marketing;
Pierre Duhamel,
Vice-président et chef des finances;
Yvon Lessard,
Vice-président, exploitation.

INSTITUT DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU CANADA
Andrew Scipio Del Campo,
Président du conseil d'administration.

KOM INTERNATIONAL
Richard Kingdon,
Alan Taliaferro,
Associés.

MONTRUSCO & ASSOCIÉS
Normand Lessard,
Vice-président, région de Québec.

MULTI-MARQUES
Gérald Pelletier,
Président et chef de la direction.

NORANDA
Irwin J. Itzkovitch,
Premier vice-président - technologie et directeur du Centre de technologie;
Michael Frilegh,
Vice-président, trésorier.

PETRIE RAYMOND
Roger Archambault,
Associé directeur.

PRICE WATERHOUSE
Claude Daigneault,
Directeur principal au sein du service de recherche de cadres.

QUALITÉ QUÉBEC
Pierre Goyette,
Président - directeur général.

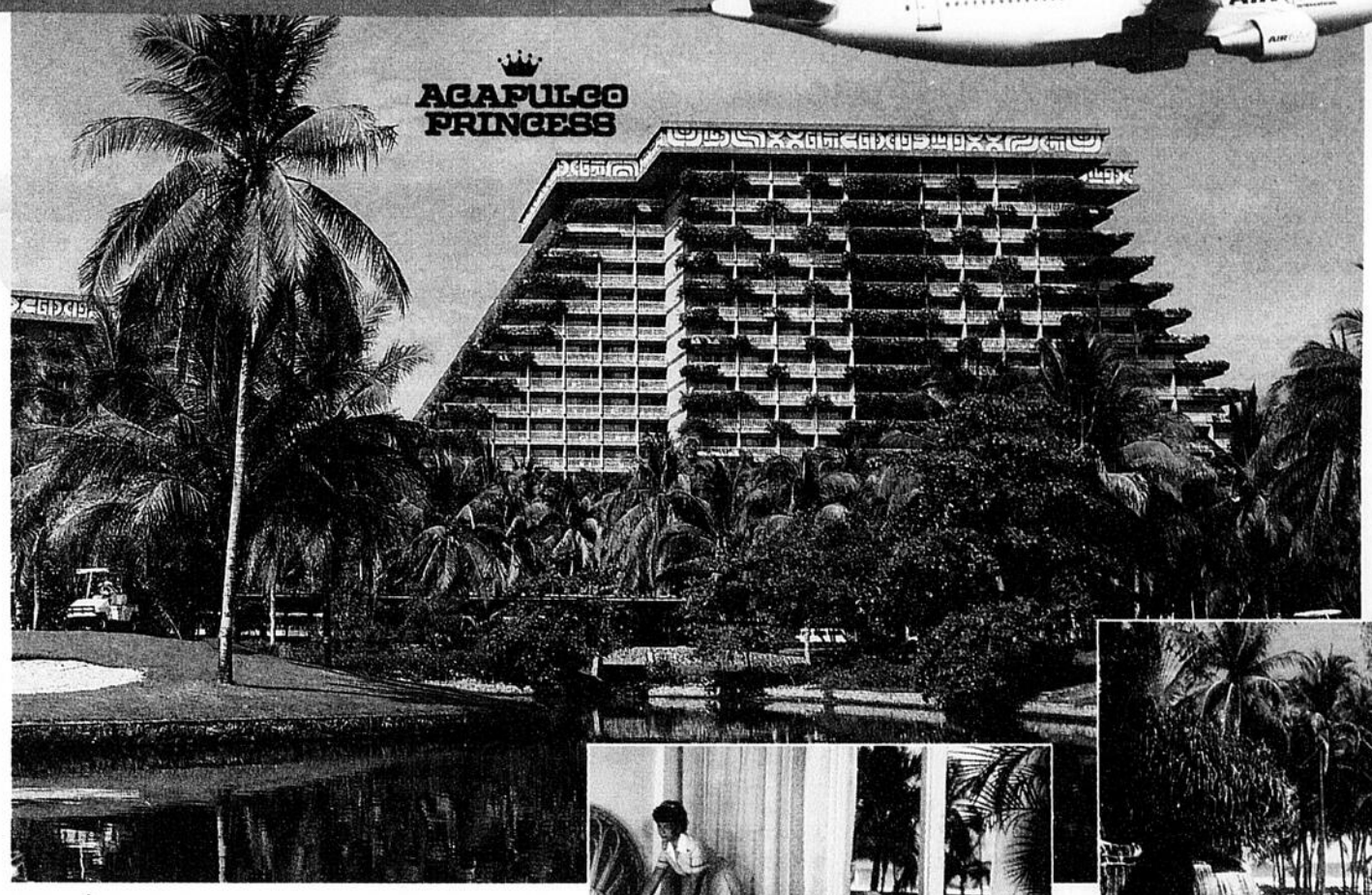
ST-LAURENT COMPAGNIE DE RÉASSURANCE
Mario Georgiev,
Président.

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES

50 000 $ EN PRIX !









Profitez de notre offre spéciale d'abonnement et courez la chance de gagner un des 10 grands prix d'une valeur de 5 000 $ chacun :

Un voyage inoubliable d'une semaine pour 2 personnes à Acapulco, comprenant :

- le transport aller-retour sur les ailes de Air Club International
- sièges **Club Plus**
- l'hébergement au luxueux hôtel Acapulco Princess (5★)
- chambre de luxe, vue sur mer
- 2 repas par jour

AIR Club INTERNATIONAL

Un séjour exceptionnel dans un cadre enchanteur !

Construit sur 480 acres de paradis en bordure de la magnifique plage Revolcadero, l'hôtel Acapulco Princess vous offre tout le luxe d'un des plus grands centres hôteliers de ce lieu de prédilection des vacanciers : Acapulco. Vous y vivrez des vacances à la fois élégantes et romantiques, dans un cadre unique et enchanteur. Au gré de votre fantaisie, profitez des nombreux services mis à votre disposition :

- 4 piscines
- 7 restaurants
- 7 bars
- 5 boutiques
- 1 salon de beauté
- un parcours de golf 18 trous ($)
- 11 terrains de tennis ($)
- et beaucoup plus !

(Une valeur au détail suggérée de 5 000,00 $ chacun)

Courez la chance de gagner ! Abonnez-vous ou prolongez votre abonnement !

Pour courir la chance de gagner un des 10 grands prix du concours «Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES», il suffit de vous abonner au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus. Si vous êtes déjà abonné, prolongez ou renouvelez votre abonnement et vous deviendrez automatiquement admissible au concours.

Faites d'une pierre deux coups et économisez jusqu'à 71% sur le prix en kiosque !

Vous pouvez opter pour l'abonnement d'un an et recevoir 46 numéros du journal LES AFFAIRES et 10 numéros du Magazine Affaires Plus pour seulement 59,95 $, UNE ÉCONOMIE DE 59 % sur le prix courant en kiosque. Ou encore, optez pour l'abonnement de 2 ans et économisez 71 %.

Recevez en plus...

LES AFFAIRES TRIMESTRIEL : faites le point quatre fois l'an sur l'évolution de l'économie, les tendances des marchés boursiers et immobilier. Découvrez une stratégie de portefeuille adaptée à la conjoncture économique du moment.

LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC : cette publication annuelle présente les plus grandes entreprises dans leurs principaux secteurs d'activités, statistiques à l'appui.



PARTICIPEZ DÈS AUJOURD'HUI !

Remplissez et postez le Bulletin d'abonnement et de participation ci-contre ou le Bulletin encarté dans ce journal. Faites vite ! Votre paiement doit nous parvenir au plus tard le 10 novembre 1995 à minuit, date de clôture du concours.

Pour obtenir les règlements du concours

Écrivez à :
Règlements, Concours «Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES», 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9.

Certaines restrictions s'appliquent aux dates de départ.

LES AFFAIRES BULLETIN D'ABONNEMENT ET DE PARTICIPATION Affaires PLUS

OUI ! Je désire profiter de cette offre et participer au concours «Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES».

☐ **2 ans pour 89,95 $** 92 numéros du journal + 20 numéros du Magazine Affaires Plus + 8 LES AFFAIRES TRIMESTRIEL (TPS et TVQ incluses) J'ÉCONOMISE 69 % sur le prix en kiosque de 289,20 $!

☐ **1 an pour 59,95 $** 46 numéros du journal + 10 numéros du Magazine Affaires Plus + 4 LES AFFAIRES TRIMESTRIEL (TPS et TVQ incluses) J'ÉCONOMISE 59 % sur le prix en kiosque de 144,60 $!

☐ Je prolonge mon abonnement au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus.

Mon numéro d'abonné est : _____ ☐ Mon paiement est inclus ☐ Facturez-moi

Nom Prénom

Adresse Ville Province Code postal

( )

Nom de l'entreprise Fonction/profession Téléphone 1001

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre Service de marketing puisse vous offrir les meilleurs produits et services possibles. Toutefois, si vous désirez ne pas recevoir ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici. ☐

(taxes incluses)	Prix courant en kiosque	Prix courant de l'abonnement 1 an	2 ans
LES AFFAIRES	2,22 $	48,00 $	72,00 $
LES AFFAIRES TRIMESTRIEL	2,22 $	INCLUS	INCLUS
Magazine Affaires Plus	3,36 $	12,66 $	19,00 $

Numéros d'inscription : T.P.S. : R104343249 T.V.Q. : 1001-964-662

POSTEZ DÈS AUJOURD'HUI À :
Service aux abonnés / journal LES AFFAIRES 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Votre Bulletin d'abonnement doit nous parvenir au plus tard le 10 novembre 1995 à minuit.

ON RÉAGIT
EN 20 MILLIÈMES
DE SECONDE.
STÉROÏDES ?
NON,
FIBRE OPTIQUE.

1 800 653 6000

Sprint Canada est plus que jamais dans la course technologique. La preuve : son réseau de télécommunications a la capacité de réagir à tout problème en 20 millièmes de seconde. Une vitesse que même un chronomètre ne peut capter. De plus, notre réseau de fibre optique qui relie Montréal, Ottawa et Toronto, nous donne une plus grande capacité de transmission que celle des deux plus importantes compagnies d'interurbains réunies. Notre engagement constant à développer de nouvelles technologies nous permettra non seulement de mieux vous servir, mais aussi de vous offrir des économies encore plus avantageuses. Appelez-nous, et nous vous prouverons que qualité et économies performent ensemble.

Sprint Canada

ON EST FAIT POUR S'ENTENDRE^MC

