Cahier spécial **Réunions et congrès**

Agrandir ou déménager ? Le Palais des congrès de Montréal ne suffit plus. Québec tarde à décider de son sort **pp. B1 à B20**

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **6 au 12 septembre 1997** Vol. LXIX No 36 **120 pages** **1,95 $**

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — BGL — TRANSPORT INTERNATIONAL

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

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

Cette semaine

L'actualité Cinq des sept plus importantes entreprises funéraires du Québec sont maintenant contrôlées par des multinationales. **Loewen**, de Vancouver, vient d'acheter les **Salons funéraires Guay** et le **Centre funéraire Côte-des-Neiges** est sur le point d'être vendu à l'américaine **SCI** **pp. 4-5**

Voiture électrique **Hydro-Québec** doit créer une société, dans laquelle elle sera minoritaire, pour poursuivre son projet de voiture électrique. C'est ce que recommande un rapport interne dont LES AFFAIRES ont obtenu le résumé **p. 7**

Entreprendre **Cora Tsouflidou**, pdg de **Chez Cora déjeuners**, rêve d'une chaîne de 300 restaurants en Amérique du Nord **p. 13**

Investir Les banques québécoises sont moins bien préparées que les autres banques canadiennes pour la prochaine récession **p. 41**

Immobilier **Place Dupuis** est vendue à la firme américaine **Morris Bailey** pour 74 M$ **p. 79**

Rubriques LES AFFAIRES

BOURSES	62 À 68
FONDS MUTUELS	57 À 59
GAGNANTS/PERDANTS	62
IMMOBILIER	73 À 79
INVESTISSEMENTS	16
OCCASIONS AMÉRICAINES	44
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RESSOURCES NATURELLES	52 À 54
RÉSULTATS FINANCIERS	70-71
REVUE DES MARCHÉS	61
TAUX D'INTÉRÊT	60
TECHNOLOGIE	30-31
VOTRE ARGENT	51

Télévision

Guerre des ondes : CFCF et Global s'affrontent au Québec

La bataille s'annonce d'autant plus rude que l'auditoire anglophone stagne et que les francophones boudent les émissions anglaises **pp. 2-3**

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Pulse News, avec Bill Haugland et Mitsumi Takahashi, demeurera le gros canon de CFCF

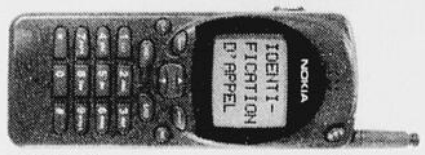
Cahier spécial **Recherche et développement**

La recherche universitaire bat de l'aile

Les entreprises délaissent de plus en plus les universités pour leur R&D. En plus, un dossier sur le passage à l'an 2000 **pp. T1 à T20**

ILLUSTRATION: Rob Colvin/SPIN

On peut tout avoir dans la vie !



CANTEL AT&T

Voir l'annonce en page 32.

0 66713 00152 9 36

L'ACTUALITÉ — Le point

La publicité télévisuelle coûtera jusqu'à 20 % de moins

Francis Vailles

L'arrivée du nouveau diffuseur anglophone **Global Québec** profitera aux annonceurs, qui pourront acheter du temps d'antenne à meilleur compte.

En vertu de son permis, le nouveau réseau **Global Québec** peut vendre du temps d'antenne publicitaire aux annonceurs nationaux. **CFCF-TV** demeurera le seul diffuseur privé anglo-montréalais à vendre de la publicité aux annonceurs locaux.

« Compte tenu de la concurrence, on s'attend à ce qu'il y ait une baisse de 5 à 10 % des tarifs pour la publicité nationale », a dit **Francine Marcotte**, directrice des achats chez **Cossette communication-marketing**.

Jacques Dorion, président de la firme de placement média **Stratégem**, s'attend plutôt à une baisse de 20 %. Avant l'arrivée de Global, un annonceur national versait quelque 2 700 $, en moyenne, pour occuper les ondes de CFCF-12 durant 30 secondes en période de pointe. Autrement dit, le coût pour rejoindre 1 000 auditeurs anglo-montréalais âgés de 18 à 49 ans, sept fois sur 10 en période de pointe, s'élevait à 22 $ (CPM). Les tarifs sont de 15 % moindres pour les annonceurs locaux.

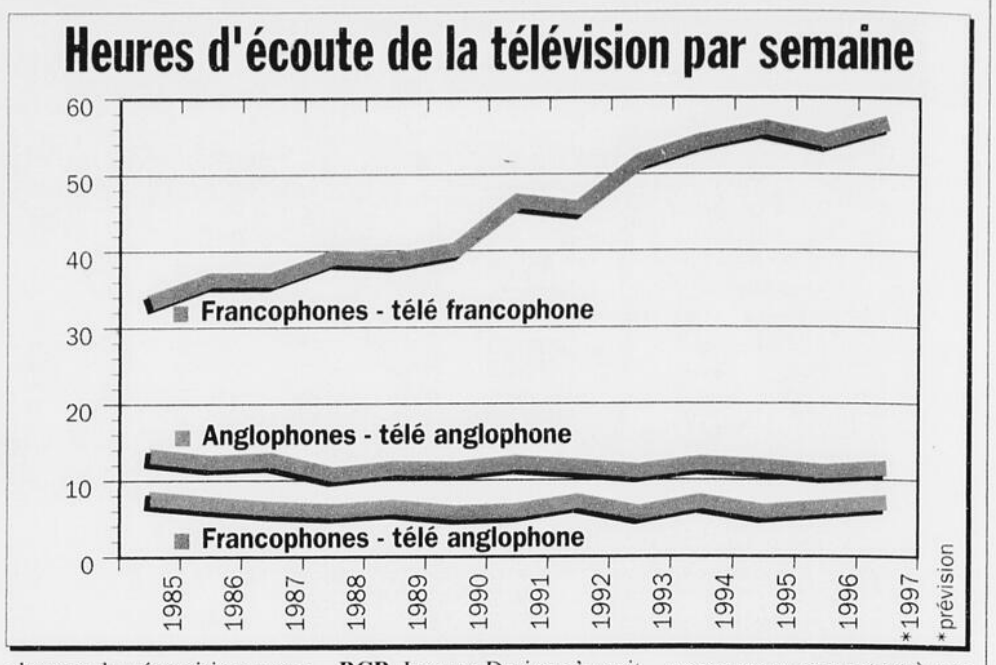
« La dynamique du marché anglo-montréalais est beaucoup plus difficile que ne l'imagine Global. Il y a peu d'argent publicitaire caché », a dit M. Dorion, dont l'agence a défendu le dossier de CFCF devant le CRTC.

Glenn O'Farrell, président et chef de la direction de **Global Québec**, n'est pas de cet avis. « Plusieurs annonceurs ont tourné le dos au marché de la publicité télévisée anglo-montréalaise, parce que les tarifs sont trop chers », a-t-il soutenu.

De fait, Montréal est la ville canadienne où il en coûte le plus pour rejoindre 1 000 anglophones (CPM de 22 $).

Dans les rapports annuels, les chiffres de CFCF-TV se confondent avec ceux de **Télévision Quatre-Saisons**, jusqu'à récemment toutes deux propriétés du **Groupe Vidéotron**. Toutefois, **Benoit Dubé**, analyste chez **Crédifinance**, estime que CFCF-TV a réalisé un bénéfice d'exploitation avant amortissement, intérêts et impôts de 12 M$ au cours de l'exercice terminé le 31 août 1996, soit 22 % d'un chiffre d'affaires de 55 M$.

En comparaison, ce ratio varie entre 12 et 16 % pour les réseaux **WIC Western International Communications** et **Baton Broadcasting**, de Toronto. Chez **Canwest Global Communication**, de Winnipeg, qui est copropriétaire de Global Québec, ce bénéfice correspond à 40 % des ventes, a souligné M. Dubé. La concurrence et la baisse des tarifs à Montréal auront d'autres effets. « La tarte budgétaire que les annonceurs allouent aux médias anglophones ne changera pas au détriment des médias francophones. Cependant, la nouvelle concurrence pourrait changer la répartition entre l'imprimé, la radio et la télévision », a avancé **Jean-François Richard**, directeur général des communications marketing, consommateur, de **Bell**.



Les stations de radios anglophones **CJAD** et **CHOM** ou le quotidien **The Gazette** pourraient s'en ressentir.

Selon la plupart des observateurs, les réseaux américains perdront une partie de leur auditoire anglo-montréalais au profit des stations du Québec. C'est ce que pensent Glenn O'Farrell et **Pierre Arthur**, vice-président directeur, média, de l'agence **Publicis-BCP**. Jacques Dorion n'y voit pas de mine d'or. « Il n'y a pas ou peu de dollars canadiens sur les ondes américaines. Nos études basées sur les données confidentielles des trois réseaux frontaliers démontraient que seulement 1 M$ à 2 M$ pourraient être récupérés », a-t-il dit.

D'ici à ce que les cotes d'écoute soient publiées, l'industrie de la publicité doit jouer aux devinettes. Combien faut-il payer pour une publicité en période de pointe chez CFCF ou Global si l'on ne connaît pas l'auditoire qui transitera entre les deux réseaux ? Règle générale, les annonceurs consentent à verser un certain montant, moyennant des garanties d'auditoires. Si l'écoute n'atteint pas le niveau promis, les stations leur donneront d'autres occasions de placement pour compenser.

Le portrait de l'auditoire ne sera connu qu'à la fin de l'année, à un moment où la saison du printemps sera déjà presque entièrement vendue. Pour CFCF, la guerre des ondes ne se reflétera donc qu'à son troisième trimestre de 1997-98. Benoit Dubé prévoit que CFCF aura perdu 20 % de ses revenus et la moitié de son bénéfice. À suivre. ■

LES AFFAIRES

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

Publicité
Téléphone :
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782
Courrier électronique
lesaffaires.pub@mail.transc.com

Rédaction
Téléphone :
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586
Courrier électronique
lesaffaires.redaction@mail.transc.com

LES AFFAIRES-500
gelinas@mail.transc.com

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

A & P 48
A.L. Van Houtte 69
Aéroport de Montréal 14-15
Aéroterm 14-15
Agence de magiciens Michel Courtemanche B20
Agra 46
Agro 100 36
Air Alliance 22
Air Atlantic 22
Air Canada 22
Air Transat 14-15
Alfred Dallaire 4
Alphacasting T5
APG Solutions & Technologies T15,17
Armbro Enterprises 46
ART aérospatiale 17
Atelier Go-Elan 24
Auberge Universel B12
Autostock 23
AVeL-TECH 30
AXA Assurances 23
Banque de développement du Canada 16
Banque de Montréal 41
Banque Laurentienne 41
Banque Nationale 41,B5
Banque Royale 41,49
Banque Toronto-Dominion 41
BarnettBank 62
Barrington Petroleum 48
Beamscope Corp. 48
Bell Mobilité 23
Bell T6
Bérou International 16
BFC 46
Bibby-Ste-Croix 32
Bissett (Fonds) 72
Bloomberg T18
Bombardier 62
Câble Satisfaction International 72
CAE Électronique T14
Caisse de dépôt et placement 3,54,B2
Cambridge Antibody Technology 50
Canadien National T6
Canadien Pacifique T6
Canair 14-15
Canwest Global Communications 3
Capital Almiria 56
Capital CDPQ 16
Cara (Entreprises) 14-15
Cargozone 14-15
Cascades S.A. 18
Centre des congrès de Québec B6-7,8,9
CFCF-TV 3
CGI (Groupe) T15,18,19
Chez Cora Déjeuners 13, 33,34,37
CHIP 73
Ciment Saint-Laurent 46,T6
Clemex Technologies T5
Cogni-CASE T17,18
Constructions de Mausolées Carrier 4
Coreco 56
CREIT 73
Crestar Energy 48
CSE Industries 30
Cygnus (Groupe) 14-15
Days Inn B11
Deloitte et Touche B3
Delta B11
Devtek Corporation 62
Discreet Logic 43
DMC Transat B16
DMR (Groupe) T15,16,19
Dolomex 54
Dopaco 18
Drug Royalty 50
Dubuc Mode de Vie 16
Dura Pharmaceuticals 50
Dylex 62
East Side Mario's 33
Emballages Summerville 18
Événement Vôtre B18
FedEx 14-15
Fidelity Investments 56
Filtronique 17
First Marathon 48
Fix-Auto 38,39
Fonds ABC 48
Fonds de solidarité 20,49,54,B17
Fonds des Amériques Universal 57
Fonds mondial de croissance Réer Universal 57
Fonds mondial équilibré Réer Universal 57
Forum Québec B8
Franchises Multi-Services 35,37
Fruits et Passions 34
Fuller-Landau 37
Future Shop 48
Gandalf Technologies 42
Gartner Group T16
Gestion Techno-Médic 24
Global Québec 3
GLP Hightech T2
Gold Hawk (Ressources consolidées) 53
Grand Metropolitan PLC 44
Gray Rocks B17
Great Legends Mining 52
Guardian du Canada 23
Guinness PLC 44
Hanifen Imhoff T18
Holiday Inn B2
Hôtel Le Dauphin B12
Hôtel Lévesque B14
Hôtel Universel B14
Hudson General Aviation 14-15
Hydro-Ontario 18
Hydro-Québec 7,79,T2,6,17,19
I.A. Michael Investment Counsel 48
IBM T17,19
Ike & Dean 16
Informission T16,17,19,20
Infra Vision LSI T10
Innotag 20
Inter-Canadien 22
International Special Event Society B18
Intrawest B17
IPL inc. T2
J.P. Morgan T18
JPdL B20
Kellogg Co. 18
KPMG B2,T16
Latitude 45° B20
Leasehold Construction 14-15
LGS (Groupe) T15,18,19,20
Lignes aériennes Canadien International 22
Lucent Technologies 42
LVMH Moet Hennessy Louis Vutton 44
Mackenzie Investment Management 57
Magna International 61
Magnus Poirier 4
Malofilm Communications 43
Mark's Work Wearhouse 62
Maxx Petroleum 48
Mazarin (Société minière) 54
McWatters (Mines) 54
MD Realty Fund 73
MDS Health Ventures Capital 50
Meeting Professionals International B19
Meta Group T16
Métivier (Groupe) 73
Microsoft 18
Microtec (Les Entreprises) 26,30
Midland Walwyn 73,T18
Minéraux Manic 52
Mines d'Or Virginia 52
Mitel 18,42
MLP Cosmétiques 24
Monsanto Canada 50
Moore Corp. 48
Morris Bailey 79
Motorola 30
Mouvement Desjardins 41
Niocan 52
Nortel 42
Noveder 52
O'Donoughue & associés B19
Oshawa (Groupe) 48
Palais des congrès de Montréal B1,2,3,4
Paperboard International 18
Park Meditech 49
PeopleSoft T17
Pétro-Canada 48
Pizzédélic 33,37
PNL Ventures 52
Poteaux LPG T6
Pratt & Whitney T14
Procréa BioSciences 24
Productions Geffman B18
Profil (Groupe immobilier) 78
Pronexus 18
Radisson B17
Raymond, Chabot, Martin, Paré T17
Recherches RANKIN 23
Recycleur de batterie 37
ReMax 78
Rembourrages Ultima 17
Réno-Dépôt 16
Ressources minières Radisson 52
Ressources Minorca 54
Rolland 18
Rôtisseries Saint-Hubert 33
Royal Aviation 14-15
Sani-Mobile 24
SAP T7,17,19
Schneiders Corp. 48
Seagram Co. 44
Seb Cargo 14-15
Semences Prograin 16
Sensix B18,20
Service Corp. International 45
Service de café Gourmet Office Perks 32
Services de congrès Events International B5
Services de personnel Manpower 26
Shermag 71
SHL Systemhouse T16,17,18,19
SITQ immobilier 79
Société de commerce international 24
Sofinov 16,17
SoftKey Software 62
Solim 73
Soquem 52
Sprott Securities T18
Systematix T15,19
Télé-Métropole 3
Télémédia 72
Ultra Cargo 14-15
Uni-Sélect 69
Université Bishop B11
Université de Sherbrooke B11
UPS 14-15
Velan 71
Vêtements Golden Brand 16
Vision Concept B8,9
VKI Holdings 69
Wic Western International Communications 3
Zins, Beauchesne et Associés 33

TAUX AUSSI BAS
que 3,75%* !

100 MILLION$ POUR DE NOUVEAUX EMPLOIS!

Avec « **Le fonds prêts création d'emplois** » nous offrons aux PME admissibles, un taux d'intérêt correspondant au taux de base moins 1 %* durant la première année sur des prêts dont le montant peut être aussi peu élevé que 15 000 $. « **Le fonds prêts création d'emplois** » s'adresse aux entreprises qui désirent prendre de l'expansion et accroître leur nombre d'employés.

Pour plus d'information téléphonez au directeur de comptes, PME du centre bancaire CIBC le plus près.

BANQUE CIBC

* Ce taux représente le taux de base de la Banque CIBC au 7 août 1997, moins 1 % accordé selon certaines conditions aux PME admissibles. Le taux de base est sujet à fluctuation.

Guerre des ondes télé : CFCF et Global s'affrontent au Québec

Francis Vailles

Les enfants seront les premiers témoins d'une guerre farouche cet automne au Québec. Pour la première fois, la station anglophone **CFCF-TV** aura un concurrent privé : **Global Québec**.

La bataille s'annonce d'autant plus rude que l'auditoire anglophone stagne et que les francophones boudent les émissions anglaises. L'enjeu : le marché publicitaire de la télé anglo-québécoise, évalué à 100 M$. Global déclenchera les hostilités dimanche le 14 septembre, à 6 h, avec *The Elephant Show*.

La guerre entre CFCF et Global a été déclarée en février, lorsque le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) a accepté le projet de station anglophone de **CanWest Global Communications**, de Winnipeg, et de **Télé-Métropole**, de Montréal. Ces deux alliés détiennent respectivement 51 et 49 % de Global Québec.

Le 22 août, la rivalité s'est intensifiée : le CRTC approuvait la vente de CFCF-TV au colosse **WIC Western international Communications** (70 %), de Vancouver, et à la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (30 %).

Selon les sondages de BBM, l'auditoire anglophone stagne au Québec depuis 10 ans (voir graphique en page 2). En 1985, les adultes anglophones de Montréal regardaient la télévision grand public durant 13,3 M d'heures par semaine. Au printemps dernier, ils ne syntonisaient plus ces deux mêmes stations canadiennes (CFCF et CBC) et trois stations américaines (WPTZ, WCAX, WVNY) que 11,6 M d'heures.

Chasse au francophone bilingue

Certes, les deux belligérants veulent élargir le champ de bataille. « Nous voulons attirer plus de francophones, qui sont davantage bilingues », nous a dit **Jim McDonald**, président et chef de la direction de Wic Television.

« Les francophones bilingues consomment de plus en plus de produits culturels, de films et de CD en anglais. Ils écoutent davantage la télévision anglophone qu'avant », a également expliqué **Glenn O'Farrell**, président et chef de la direction de Global Québec.

Cependant, la réalité n'est pas aussi rose que le voudraient les deux généraux. Selon **Luc Durand**, directeur de la recherche de la firme de placement média **Paul Martel, la médiavision**, l'écoute de la télé anglaise grand public n'a pas augmenté chez les francophones depuis 10 ans. À l'automne 1985, les adultes francophones de Montréal regardaient la télévision en anglais durant 7,5 M d'heures par semaine, contre 6,8 M d'heures au printemps dernier.

« L'auditoire et les dollars publicitaires sont stagnants, convient **Jacques Dorion**, président de **Stratégem**. Et les derniers immigrants entrés au Québec écoutent de plus en plus la télé en français. »

Glenn O'Farrell conteste les chiffres de BBM. Si les cotes d'écoute étaient mesurées avec l'audimètre électronique de **A.C. Nielsen**, soutient-il, elles démontreraient un accroissement de l'écoute francophone. BBM calcule l'auditoire à partir de cahiers d'écoute remplis manuellement par les résidents.

« Le marché de la télévision en anglais n'est pas restreint. C'est un mythe entretenu par CFCF pour garder son monopole de télévision anglophone privée au Québec. Halifax compte quatre stations anglophones qui vivent bien, malgré une population de 400 000 personnes. Même chose à Winnipeg (quatre chaînes, 650 000 habitants) », soutient M. O'Farrell.

Au Québec, 720 000 personnes ne parlent qu'anglais à la maison, selon **Statistique Canada**. À ce groupe cible, il faut ajouter les quelque 490 000 allophones qui adoptent encore majoritairement l'anglais.

Selon **Cossette communication-marketing**, CFCF perdra le quart de son auditoire. Parmi les anglophones de 18 à 49 ans qui syntonisent la télévision grand public en anglais, CFCF en rejoint la moitié. Avec l'arrivée de Global, cette part de marché tombera à 36 %.

Global rejoindra presque 20 % de l'auditoire, prévoit Cossette. Il arrachera 13 points à CFCF, notamment grâce au transfert de trois des séries populaires de CFCF vers Global, soit les comédies *Friends*, *Seinfeld* et *Frasier*. Global a les droits canadiens de ces séries. Auparavant, elle les louait à CFCF pour le marché montréalais, n'y étant pas présente. Global mise également sur la série *Traders*, qui obtient de bonnes cotes d'écoute dans les autres marchés canadiens.

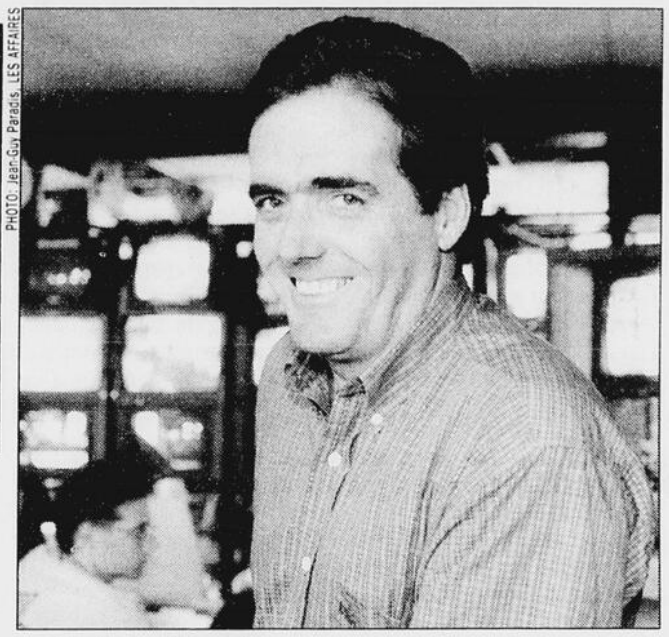
Les parts de marché des stations anglophones à Montréal[1]

	Avant	Après
CFCF	49 %	36 %
CBMT	13,5 %	12,5 %
Global	0 %	19,5 %
Stations américaines	37,5 %	32 %
Total	100 %	100 %

[1] Il s'agit du marché des anglophones de 18 à 49 ans qui syntonisent la télévision grand public en anglais (CFCF, CBMT, Global, WPTZ, WCAX, WVNY) en pointe et hors pointe.

Source : Cossette communication-marketing

PHOTO: Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES



■ **Glenn O'Farrell : « Les francophones bilingues écoutent davantage la télévision anglophone qu'avant. »**

Pulse News et E.R.

CFCF n'est pas à court de munitions. *E.R.* demeurera vraisemblablement l'heure anglophone la plus écoutée à Montréal. Comme nouvelle pièce d'artillerie, le 12 présente *Veronica's Closet*, avec l'actrice **Kirstie Alley**, ex-vedette de *Cheers*. Le gros canon de CFCF continuera d'être *Pulse News*, sur lequel WIC veut mettre l'accent. « Pulse est diffusé tous les jours, tandis qu'une émission comme Friends ne revient qu'une fois par semaine », a fait valoir M. McDonald.

Au passage, le conflit CFCF-Global écorchera les stations américaines frontalières, qui perdront six points de pourcentage, prévoit Cossette. « Lorsqu'une émission est diffusée simultanément sur un poste canadien et américain, l'auditoire canadien a davantage tendance à syntoniser le poste canadien », a expliqué **Francine Marcotte**, directrice des achats médias chez Cossette.

L'agence prévoit peu de changement pour le réseau CBC à Montréal (CBMT), qui continuera à rejoindre environ 13 % de l'auditoire.

Les réseaux feront le premier bilan des gains et des pertes à la fin de l'automne, à la sortie des sondages. Des ajustements suivront, mais on n'entrevoit pas d'armistice avant plusieurs saisons. ■

★★★
VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (green card)
CAN-AM IMMIGRATION SERVICES
146, rue Principale O.
Magog, Qc J1X 2A5
Tél.: (819) 868-2441
Fax: (819) 843-9014
SONT ADMISSIBLES
exportateurs, propriétaires dirigeants ou actionnaires de PME, employés cadres, main d'oeuvre très spécialisée, professionnels, agents manufacturiers, représentants, distributeurs, investisseurs.

FORMAX
FORMATION • MOTIVATION
Ne cherchez plus! Le voici ; un conférencier concret, captivant et différent...

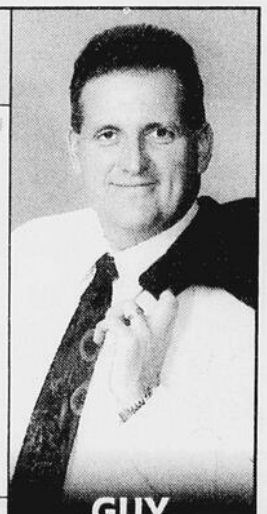
LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES
pour solliciter efficacement
- La motivation
- La prospection
- La prise de rendez-vous
- La présentation de vente
- Le closing et les objections
- Le suivi

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 2 octobre 1997
- Québec: 10 sept. 1997

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
pour obtenir le maximum de votre équipe
- La confiance en soi
- Les relations humaines
- Le code d'éthique des leaders
- La motivation de l'équipe
- Les décisions difficiles
- Les conflits

PROCHAINES SESSIONS
- Montréal: 1er octobre 1997
- Québec: 11 sept. 1997

AUTRES COURS DISPONIBLES
Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe
• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 159 $
(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SQDM)
1-800-361-0666 • (514) 774-0666 • Fax: 774-2161



GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Offre d'une durée limitée

Grande vedette cherche contrat.

Location-bail 48 mois **598 $/mois*** Acompte de 5 500 $ 54 600 $ PDSF†

L'Acura 3,5RL 1997.

ACURA
Une vision qui inspire un élan de passion.

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

*Location-bail offerte seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Tarif de location-bail de 48 mois établi pour la nouvelle Acura 3,5RL (modèle KA965V), à 598 $ par mois, sujet à l'approbation du crédit. Total des paiements : 28 704 $. Un acompte ou échange équivalent de 5 500 $ et un premier paiement mensuel sont requis. **Des plans sans acompte initial sont aussi offerts.** Allocation de 96 000 km (des frais de 0,10 $ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant additionnel. Le concessionnaire peut offrir la location-bail à prix moindre. †Transport et préparation (850 $), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.*

L'ACTUALITÉ

Le Centre funéraire Côte-des-Neiges sur le point d'être vendu à l'américaine SCI

Réjean Bourdeau

LES AFFAIRES ont appris que le complexe funéraire de 12 M$ du 4505-4525, chemin de la Côte-des-Neiges, annexé au célèbre cimetière montréalais, est sur le point d'être vendu à la multinationale américaine **Service Corporation International** (SCI) (New York, *SRV*, 32 $ US), de Houston.

Le projet, qui a soulevé l'ire d'un groupe écologiste l'an dernier, ferait partie d'une transaction de 45 M$ impliquant son propriétaire, **Les Constructions de Mausolées Carrier** (CMC), et comprenant également la vente de cinq cimetières ontariens.

« Des discussions sont engagées, mais rien n'est encore conclu », a précisé **Robert Girouard**, de la firme de relations publiques **National**. Le président et unique actionnaire de CMC, **Johnny Carrier**, n'a pu être joint.

Selon nos informations, une annonce officielle pourrait avoir lieu dans les prochaines semaines.

Exploitation

Fondée en 1984, la compagnie CMC, de Montréal, qui emploie une centaine de personnes, se spécialise dans la construction de complexes funéraires partout au pays. Selon M. Girouard, elle détient 75 % du marché canadien des installations funéraires. Depuis un peu plus d'un an, M. Carrier a toutefois élargi ses activités à l'exploitation des services funéraires. Pour ce faire, il a créé la filiale **Services Memoria** (SM) pour assurer la gestion du **Centre funéraire Côte-des-Neiges**.

La construction de cet immeuble de trois étages et trois sous-sols, situé à l'ancien emplacement du **Fleuriste McKenna**, sera bientôt terminée. Il compte une chapelle, des salles d'exposition, des salles de réception, des bureaux, un laboratoire d'embaumement et une garderie.

Collaboration

Le complexe a développé une collaboration, incluant un droit de passage, avec le **Cimetière Notre-Dame-des-Neiges**, qui offre des services en aval, comme la crémation, l'incinération et la mise en terre.

Ce cimetière est le plus grand au pays et le troisième en Amérique du Nord, avec ses 139 hectares et ses 800 000 défunts.

Depuis un an, la filiale SM détient aussi les actions de **Westside Cemeteries**, de Toronto, qui regroupe cinq cimetières de la région.

« Le but de M. Carrier est de faire un regroupement canadien, a expliqué M. Girouard. Mais il étudie présentement une offre d'achat pour cette filiale d'exploitation. »

Cette offre provient de SCI, le plus important fournisseur de services funéraires au monde. Avec ses 33 000 employés, il contrôle 3 012 salons funéraires, 356 cimetières et 156 crematoriums en Amérique du Nord, en Australie en Europe et en Asie.

SCI a réalisé l'an dernier des ventes de 2,3 milliards de dollars US et un bénéfice net de 265 $ US.

En quelques années seulement, SCI a accaparé plus de 50 % du marché des funérailles du Saguenay-Lac-St-Jean et de l'Outaouais. Dans la région de Montréal, elle a aussi acheté **Darche** et **Collins-Clark**, les 4e et 5e plus importantes sociétés funéraires du Québec.

Pour les six premiers mois de 1997, SCI a enregistré des revenus de 1,2 milliard US, en hausse de 8,7 % par rapport à la même période l'an dernier. Elle a réalisé un bénéfice net de 169 $ US, une augmentation de 26 % sur l'an dernier. ■

Alfred Dallaire et Magnus Poirier veulent rester indépendants

Alors que le marché des services funéraires bat au rythme des regroupements, deux des trois plus grandes sociétés au Québec, **Alfred Dallaire** et **Magnus Poirier**, ont choisi de demeurer indépendantes. « Je ne dis pas qu'on ne vendra jamais, a précisé **Claude Poirier**, 52 ans, vice-président, finance et administration. Mais si la relève veut suivre, on va continuer. »

Et justement, selon lui, les jeunes n'ont pas l'intention de vendre. Cela est d'autant plus vrai que l'entreprise familiale Magnus Poirier, créée il y a 75 ans, emploie présentement trois générations actives, sans compter les maris, les femmes, les brus et les gendres. En tout, ils représentent une quarantaine de personnes, dont 17 à temps plein. Au total, la société montréalaise emploie 150 personnes dans 11 points de services, incluant quatre complexes funéraires, trois columbariums, deux crematoriums et un cimetière. M. Poirier ne s'en cache pas, l'entreprise a reçu plusieurs fois « des visites de courtoisie ». On a offert près de 50 M$ pour l'acquérir.

Pourquoi refuser ?

« Parce que les grandes compagnies paient tellement cher pour leurs acquisitions qu'elles doivent augmenter les prix et réduire la qualité des services pour assurer leur rentabilité, a-t-il expliqué. On respecte trop le nom de mon grand-père pour jouer à ce jeu-là. »

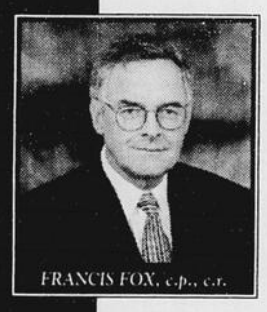
Même réaction de la part de **Jocelyne Légaré**, 43 ans, copropriétaire avec son frère **Yves**, 41 ans, d'Alfred Dallaire. « Nous n'avons certainement pas acheté l'entreprise à notre père (**Paul-Émile**) l'an dernier pour la revendre à des étrangers », a-t-elle dit.

Mme Légaré veut plutôt trouver un mode de croissance original et respectueux, développé à partir des racines profondes de l'entreprise fondée par son grand-père, il y a plus de 60 ans.

Étant donné le vieillissement de la population, le marché funéraire québécois passera de 50 000 décès cette année, à 80 000 en 2021 et à 110 000 20 ans plus tard. (RB) ■

ROGERS CANTEL INC.

Avis de nomination



FRANCIS FOX, c.p., c.r.

Le président de Rogers Cantel inc., monsieur Stanley J. Kabala est heureux d'annoncer la nomination de Me Francis Fox à titre de président, Québec et Est du Canada.

Cette nomination confirme l'importance que Cantel accorde au marché du Québec et de l'Est du Canada. Me Fox procure à Cantel une connaissance approfondie du milieu des communications acquise dans ses fonctions professionnelles, tant dans le milieu des affaires que dans le milieu gouvernemental.

Diplômé de l'Université de Montréal, du Harvard Law School et de l'Université Oxford, Me Fox a été successivement adjoint du Premier ministre du Canada, député au Parlement canadien, secrétaire d'État du Canada , ministre des Communications du Canada et ministre du Commerce extérieur.

Au cours des dernières années, Me Fox a pratiqué le droit au sein du cabinet Martineau Walker à Montréal, dont il demeure avocat-conseil.

Membre des Barreaux du Québec et de l'Ontario et du Barreau canadien, Me Fox préside les conseils d'administration de Rogers Cantel inc. et Montréal International. Membre du Conseil des gouverneurs associés de l'Université de Montréal, Me Fox siège également aux conseils de plusieurs sociétés à caractère social ou culturel.

La société Rogers Cantel opère un réseau de télécommunications sans fil à travers le Canada et offre ses services de téléphonie cellulaire, de téléphonie numérique, de S.C.P., de téléavertisseurs et de transmission de données sous la marque Cantel AT&T.

Chez PRIMONICS, nous sommes fiers d'être mandatés par SAP au titre de fournisseur exclusif des systèmes de gestion intégrée SAP R/3 auprès des firmes québécoises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250M$.

Le système de gestion client-serveur R/3 de SAP englobe tous les processus d'affaires de l'entreprise dans un même logiciel centralisé : • comptabilités financière et analytique • gestions de projet et du personnel • planification de la production • approvisionnements • gestion des magasins • ventes et plusieurs autres fonctions spécifiques à votre industrie.

Avec cet outil de gestion, les PME du Québec pourront désormais être aussi concurrentielles que les grandes entreprises. Vous souhaitez mettre en place une gestion dynamique et rationnelle des informations cruciales pour le développement de vos affaires, communiquez avec nous dès maintenant au (514) 339-1998.

SAP Certified Business Solutions

PRIMONICS inc.
10 000, boul. Cavendish, Ville Saint-Laurent (Qc) H4M 2V1 Tél. : **(514) 339-1998**
Télécopieur : (514) 333-0963 Courrier électronique : info.cbs@primonics.ca
Rendez-nous visite à : **http://www.primonics.ca/**

PRIMONICS INC.

Réjean Bourdeau

La multinationale Loewen achète les Salons funéraires Guay

Les étrangers contrôlent plus de 50 % du marché québécois

À l'exception d'**Alfred Dallaire** et de **Magnus Poirier**, cinq des sept plus importantes entreprises funéraires québécoises sont maintenant contrôlées par des intérêts étrangers.

En effet, le numéro six des pompes funèbres au Québec, **Les Salons funéraires Guay**, vient tout juste de vendre la majorité de ses actions à la multinationale **Loewen Group** (TSE, *LWN*, 44,25 $), de Vancouver.

C'est ce qu'a confirmé aux AFFAIRES, **Yvon Guay**, 46 ans, président et coactionnaire, avec ses frères **Jean** et **Gilbert**, de l'entreprise de Rosemère.

Fondée il y a 55 ans, Guay regroupe 18 salons funéraires dans les basses et les hautes Laurentides, de Laval à Sainte-Adèle. M. Guay n'a pas voulu dévoiler le montant de la transaction, mais selon nos informations, elle est évaluée à 24 M$.

Loewen

Avec ses 16 000 employés, le groupe Loewen est le numéro deux de l'industrie funéraire en Amérique du Nord, après **Services Corporation International** (NYSE, *SRV*, 32,00 $ US), de Houston. Loewen exploite 880 salons funéraires et 416 cimetières aux États-Unis, de même que 123 salons et six cimetières au Canada.

Pour le premier semestre, terminé le 30 juin, elle a réalisé des revenus de 276 M$, par rapport à 223 M$ pour la même période l'an dernier. Ses profits nets se sont élevés à 26 M$, comparativement à 20 M$, il y a un an. En 1996, les ventes de Loewen ont été de 908 M$, en hausse de 310 M$ sur l'année précédente. Ses revenus étaient répartis dans les secteurs suivants : funérailles (550 M$), cimetières (286 M$) et produits d'assurances (72 M$).

L'an dernier, la société canadienne a réalisé un bénéfice net de 64 M$, comparativement à une perte de 77 M$ et à un gain de 38 M$ respectivement en 1995 et 1994.

Partenariat exclusif pour le Québec francophone

Pour expliquer sa transaction avec Loewen, M. Guay préfère utiliser le terme de partenariat exclusif pour le Québec francophone.

« On s'est choisi un partenaire pour faire face à la nouvelle réalité, a-t- il dit. Il fallait se donner les outils pour grandir et s'adapter à l'arrivée des géants au Québec. »

Loewen apporte son expertise et sa capacité de financement, mais la famille Guay restera à la barre de l'entreprise et sera responsable des prochaines acquisitions et de ses projets de développement. On songe notamment à élargir la gamme de services du côté des cimetières, un secteur dans lequel Guay est absent. « Nous allons nous développer et grossir à notre façon, a-t-il souligné. On ne laissera pas les Américains envahir le marché francophone. »

Les frères Guay souhaitent poursuivre la croissance de l'entreprise pour une quatrième génération. « Nous préparons notre relève », a précisé le président, dont les enfants, **Caroline** et **Olivier**, ont respectivement 24 et 22 ans.

Coopératives

La Fédération des coopératives funéraires du Québec, qui compte 30 coopératives ayant 125 000 membres et des ventes de plus de 10 M$, s'est dit surprise de ne pas avoir été informée de la vente des Salons funéraires Guay.

« Nous avions l'assurance qu'il ne vendrait pas sans nous faire une offre », a expliqué son directeur-général, **Alain Leclerc**.

Ce dernier n'est toutefois pas étonné de constater qu'une autre société funéraire vient d'être vendue à des intérêts hors Québec.

Les statistiques de la Fédération indiquent qu'en quelques années, les étrangers ont pris le contrôle d'une trentaine d'entreprises funéraires au Québec, totalisant près de 20 000 décès par année. Ce contrôle est particulièrement dominant du côté de Montréal, de Québec, de l'Outaouais et du Saguenay-Lac-St-Jean.

« Ce qu'il y a de vicieux dans ces transactions, c'est que les acheteurs gardent la raison sociale des acquisitions, a déclaré M. Leclerc. De cette façon, les Québécois ne savent pas qu'ils ont 50 % des chances de se faire enterrer par des étrangers. »

Pour protéger le marché funéraire québécois, la Fédération dispose depuis six mois d'un fonds de développement d'au moins 15 M$ auquel participent notamment le **Mouvement Desjardins** et la **Société de développement industriel**.

Par une série d'acquisitions, son but est de doubler l'importance des coopératives funéraires d'ici deux ans, à un traitement de 8 000 décès par année. Selon M. Leclerc, six achats, d'une valeur approximative de 13 M$, sont sur le point d'être réalisés dans les régions du Saguenay, du Lac-Saint-Jean, de Lanaudière et du Centre du Québec.

Ce montant inclut toutefois la toute récente acquisition des **Salons funéraires Jean Carbonneau**, de Shawinigan, au prix d'environ 4 M$. ■

Principales sociétés funéraires au Québec

Société	Décès par an	Actionnaire majoritaire	Siège social
Urgel Bourgie	9 000	Stewart Enterprises	Nouvelle-Orléans
Alfred Dallaire	5 000	Indépendant	Montréal
Magnus Poirier	2 500	Indépendant	Montréal
Darche	1 800	Service Corp. International	Houston
Collins-Clark	1 650	Service Corp. International	Houston
Guay	1 000	Loewen Group	Vancouver
Paperman & Sons	900	Loewen Group	Vancouver

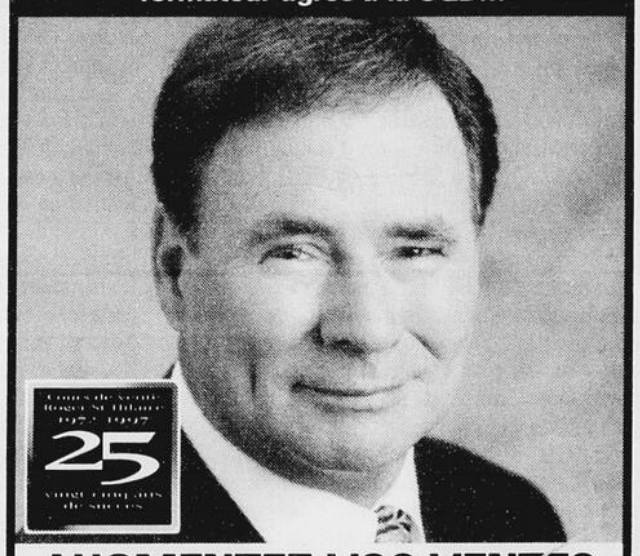
Source : Fédération des coopératives funéraires du Québec (données approximatives)

Tableau : LES AFFAIRES

Dialogue
Consultations professionnelles en formation linguistique
• Adaptées à vos besoins • Français-anglais (oral et écrit)
• Dans votre lieu de travail • 20 ans d'expérience
Renée Heisler B.A., Dip. Ed. (514) 482-1157
Reisa Lerner B.A., Dip. Ed. (514) 684-2574
Membre de la S.Q.D.M.

PROJECTEUR MULTIMÉDIA PORTATIF
SHARP MD
XG-NV1U
Pour une présentation professionnelle
• Résolution SVGA, 832 X 624
• Brillance 400 ANSI-Lumen
• Télécommande avec souris et pointeur laser
• Portatif 10 13/32" x 4 11/32" x 15 4/32"
VENTE • LOCATION • SERVICE
** Disponible en location à la journée, à la semaine ou au mois
** Informez-vous sur nos programmes d'essai, crédit de location, programme d'échange et crédit-bail.
concept audio-visuel
25 ans Ensemble
Votre distributeur autorisé SHARP
10, rue King, Montréal (Québec)
(514) 954-0000 1-800-567-7076
Service d'urgence 24 heures

25e ÉDITION 1997-1998
formateur agréé à la SQDM



AUGMENTEZ VOS VENTES
Faites comme 66 000 personnes depuis 25 ans
Inscrivez-vous maintenant
Séminaires
VENTE STRATÉGIQUE MD
Montréal 17 et 18 septembre, 6 et 7 octobre
Québec 22 et 23 septembre
Vous apprendrez comment :
- Faire face aux objections
- Conclure vos ventes
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
- Augmenter votre motivation
GÉRANCE DE VENTE
Montréal 22, 23 et 24 octobre
Québec 17, 18 et 19 novembre
RELATION AVEC LA CLIENTÈLE
NOUVEAU
Instructeur : Simon St-Hilaire
Montréal 24 septembre et 29 octobre
Québec 1er octobre et 12 novembre
Vous apprendrez comment :
- Communiquer
- Conclure des ententes
- Fidéliser votre clientèle
- Améliorer votre image
- Traiter les plaintes avec tact
- Surmonter les réticences de vos clients
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Favoriser le développement des affaires
Mastercard et Visa acceptées
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Fax : (418) 626-6264
Cours de vente Roger St-Hilaire
Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche 14 septembre à 12h à T.Q.S.

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

Opinions

ÉDITORIAL

Le règlement d'UPS : leçons et impact

La grève de 15 jours des 185 000 employés de **United Parcel Service** aux États-Unis est riche en leçons, mais son impact réel reste à voir.

Cette grève, la plus importante aux États-Unis depuis plus d'une décennie, s'est soldée par un règlement coûteux pour UPS : un bond de ses coûts de main-d'oeuvre d'un milliard de dollars en cinq ans. Ces coûts représentent 60 % de son chiffre d'affaires de 22,4 milliards en 1996. UPS a perdu 600 M$ de revenus et 15 000 emplois sont disparus à court ou moyen terme, des clients ayant fui la compagnie.

Le règlement est beaucoup plus près des demandes du syndicat que des offres d'UPS. Les chauffeurs ont bénéficié d'une hausse de salaire de 15 % en cinq ans, leur taux horaire passant de 20,01 $ à 23,11 $. Les employés à temps partiel, qui forment 57 % de la main-d'oeuvre, ont vu le leur passer de 11 $ à 15,10 $, soit un gain de 35 %. UPS créera 10 000 nouveaux emplois à temps complet en cinq ans pour les employés à temps partiel et en ajoutera 10 000 autres à partir de l'attrition et de la croissance. UPS a renoncé à créer son propre régime de retraite et continuera de cotiser au régime des **Teamsters**.

La direction d'UPS, qui n'a pas la réputation d'être antisyndicale, ne croyait pas que ses employés allaient se solidariser avec le syndicat, d'autant plus que le président des Teamsters, **Ron Carey**, est soupçonné d'avoir manipulé son élection à la tête du syndicat, en juin 1996.

UPS ne pensait pas que ses employés feraient la grève et croyait que, si jamais ils débrayaient, le public serait contre eux. Or, l'opinion s'est rangée à deux contre un derrière les grévistes, fruit de l'habile campagne d'information des Teamsters, qui ont toujours cogné sur le même clou : la victimisation des employés à temps partiel, qui, selon le syndicat, étaient mal payés et confinés dans une classe à part.

Selon un haut dirigeant d'UPS, le conflit aurait pu être évité. Les employés avaient dénoncé très majoritairement, dans un sondage, la proportion excessive d'employés à temps partiel et le trop fort écart entre les salaires des deux groupes. Il y a ici un message à saisir.

Pressurisées par la mondialisation et la course à la productivité, certaines de nos entreprises compressent elles aussi beaucoup leurs coûts, licencient et accroissent la pression sur ceux qui restent. Le droit à l'erreur n'existe plus. Les têtes roulent. Conscientes des effets pervers de la compétitivité à tout prix, des compagnies américaines, telles **Burger King** et **Marriott**, ont pris des mesures pour montrer leur appréciation des employés, les sécuriser, améliorer leur sort et les conserver.

La forte croissance de l'économie depuis 1991 a permis aux compagnies d'engranger de plantureux profits et aux investisseurs, de faire beaucoup d'argent. Or, malgré une remontée depuis 1995, le salaire réel (net de l'inflation) moyen des travailleurs américains est toujours inférieur à ce qu'il était en 1973. Par contre, la rémunération globale (salaire et avantages sociaux) réelle a toujours augmenté.

Il se peut que la grève d'UPS redonne confiance à d'autres syndiqués. Les pilotes d'UPS ont à leur tour voté la grève. Ceux de **Delta Airlines** ont déjà lancé la bataille de l'information en vue de leurs négociations en 2000. Par contre, le mouvement syndical s'est affaibli; il ne représente plus que 14 % des travailleurs américains, contre 24 % en 1973. Il a toutefois réalisé récemment des percées dans Silicon Valley, dans des centres d'accueil du Sud-Est et dans des casinos de Las Vegas.

La croissance des coûts de main-d'oeuvre est un des indicateurs les plus surveillés par la **Réserve fédérale**. Jusqu'à maintenant, cette hausse a été en partie absorbée par les gains de productivité. Si les salaires explosent, la banque centrale haussera les taux d'intérêt, ce qui nuira aux marchés financiers et ralentira l'économie. C'est à surveiller. ■

Jean-Paul Gagné

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

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné**
Directeur de l'information et des cahiers spéciaux : **Normand Saint-Hilaire**
Chef de pupitre : **Michel Clermont** Directeur artistique : **Jacques Bourget**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Gilles Lajoie**
Directrice, section Investir : **Dominique Beauchamp** Directeur, Cahiers technologies : **Yan Barcelo**

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

Tirage : Directeur : **François Blondin** Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires (51 fois l'an) **1 an : 48,00 $ 2 ans : 72,00 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (51 fois l'an) et **Affaires PLUS** (11 fois l'an) **1 an: 68,32 $ 2 ans : 102,51 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **André Préfontaine** Vice présidente, finances et administration : **Ginette Roy**
Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay**
Président du conseil : **Rémi Marcoux** Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée**

Impression : **Imprimerie Transmag**, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

POINT DE VUE

Une parodie

Le gouvernement avait décrété le transport automobile service social essentiel. Afin de mettre fin à l'apparente anarchie régnant dans l'industrie de la réparation d'automobile et afin de garantir un accès gratuit à tout le monde, le gouvernement avait décidé de procéder à une « réforme » en profondeur.

La tâche de la mener à bien avait été confiée à un mécanicien en titre qui n'avait jamais travaillé dans un garage. Il avait cependant acquis une certaine expérience de la réparation d'automobile dans un pays du tiers monde.

La réforme se résumait en 10 points :

1. Le gouvernement avait instauré une planification centralisée constituée d'un réseau-monopole de garages, en dehors duquel il était devenu impossible de faire réparer sa voiture.

2. Les propriétaires qui avaient besoin de faire réparer leur voiture ne payaient cependant plus rien directement aux garagistes. À la place, les garagistes et les mécaniciens accrédités devaient envoyer leurs factures à une régie centrale et étaient soumis au contrôle de régies administratives régionales.

3. Un impôt spécial était prélevé sur les revenus des propriétaires d'automobile afin de financer le nouveau régime.

4. Le ministre avait fixé un tarif unique de remboursement pour chaque procédure, c'est-à-dire tant de dollars pour un changement d'huile, un autre montant pour une réparation de freins, etc., jusqu'au remplacement du moteur au complet. Les garages et les mécaniciens ne pouvaient demander un prix différent de celui fixé par le gouvernement, sous peine d'être décertifiés. Des amendes et des pénalités étaient prévues pour les fautifs.

5. Le gouvernement avait décrété que les nouveaux mécaniciens qui songeaient à travailler dans la région de Montréal subiraient une baisse de 30 % de leur rémunération.

6. Aussi, afin de contrôler les coûts et d'éviter que les impôts n'explosent et ne paralysent complètement l'économie, le gouvernement avait décidé par décret de réduire considérablement le nombre de garages, en procédant à des regroupements et à des fermetures. Chaque établissement devait dorénavant se spécialiser. C'est ainsi qu'un garage de la ville de Québec fut désigné comme seul emplacement pour effectuer les changements de transmissions, même si tous reconnaissaient que l'expertise dans ce domaine était concentrée dans les grands garages de Montréal.

7. Dans la même veine, les régies régionales (auxquelles ne siégeait aucun mécanicien) avaient demandé aux administrateurs de garages de fermer des plates-formes de réparation durant la période estivale, et de limiter les services aux urgences les plus criantes et aux entretiens et réparations de routine.

8. Le contrôle arbitraire de l'offre de services prit une tournure critique quand le gouvernement offrit aux mécaniciens les plus âgés une généreuse allocation de départ, pour qu'ils prennent une retraite précoce. Plus de 10 % des mécaniciens et aides-mécaniciens se prévalurent de l'offre. Ces retraites, ajoutées aux départs de nombreux mécaniciens vers l'Ontario et les États-Unis, permirent d'économiser 2 milliards de dollars en trois ans.

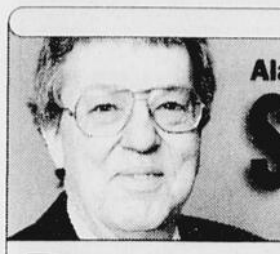
9. Afin de désengorger des garages déjà à moitié fermés, le gouvernement avait procédé à un virage résidentiel, qui consistait à faire davantage de réparations à domicile. On comptait pour cela sur les ressources d'un réseau étatique parallèle de garages-dépanneurs. Malheureusement, ces garages-dépanneurs avaient beaucoup d'employés, mais très peu de mécaniciens.

10. Le gouvernement avait aussi mis sur pied un service centralisé parapublic de dépannage : **Urgences-Auto** possédait un parc de camions-remorques, mais si tous les conducteurs étaient syndiqués, aucun n'était mécanicien.

Selon le gouvernement, ce système centralisé de réparation d'automobiles était un des meilleurs au monde, nonobstant les longues lignes d'attente pour faire effectuer des réparations diverses et l'obligation pour plusieurs d'aller faire réparer leur voiture à l'étranger. D'ailleurs, une somme de 2 M$ devait être consacrée à une campagne publicitaire afin d'informer les usagers et les persuader du bien-fondé de la réforme. ■

Rodrigue Tremblay
Université de Montréal
tremblro@ere.umontreal.ca

LES AFFAIRES



Alain Guilbert

Sans limites

Power : le colosse discret

Les « vedettes » du monde des affaires ne sont pas toujours ceux ou celles qu'on voit à la télévision ou dont on parle dans les journaux.

Robert Gratton, **Michel Plessis-Bélair** et **John Rae** font partie de l'entourage de **Paul Desmarais** et de l'empire **Power Corporation** depuis plusieurs années. Comme leur « grand » patron et, maintenant, comme ses fils, **Paul fils** et **André**, ils se tiennent le plus loin possible des feux de la rampe.

Ce qui ne les empêche pas de jouer des rôles très importants et surtout de connaître beaucoup de succès. On l'a vu ces jours derniers quand la **Corporation financière Power**, par l'intermédiaire de ses filiales, la compagnie d'assurance **Great-West** et le **Groupe Investors**, a acquis la **London Life**.

Ce qui fait de cette transaction un véritable exploit, c'est que la Corporation financière Power, elle-même contrôlée par Power Corporation, a coupé l'herbe sous le pied d'une autre institution financière, et pas la moindre, la **Banque Royale du Canada**.

La Banque Royale avait offert 2,4 milliards de dollars pour la London Life. La Corporation financière Power en a offert 500 M$ de plus. Peu de gens avaient prévu le geste du groupe Power. La rumeur avait même circulé ces derniers mois que Power se préparait à vendre la Great-West et le Groupe Investors. Depuis le décloisonnement qui permet aux banques canadiennes de diversifier leurs activités, elles sont entrées en force dans le courtage de valeurs mobilières et les assurances pour devenir en quelque sorte des guichets uniques de tous les services et produits financiers. La Banque Royale est la seule banque importante à ne pas avoir encore pénétré le monde de l'assurance. La London Life lui aurait permis de devenir un joueur intéressant du jour au lendemain.

Pourquoi la London Life valait-elle 500 M$ de plus pour le groupe Power ? Parce que la Corporation financière Power est déjà un chef de file de l'assurance avec la Great-West et que la mise en commun des ressources des deux sociétés permettra des économies d'échelle. De plus, avec la Great-West et la London Life, le groupe Power devient le leader incontestable de l'assurance vie au Canada. Les deux sociétés affichaient un actif total de 58 milliards à l'issue de leur dernier exercice. Autre aspect intéressant : les ventes croisées que pourront réaliser les représentants des deux compagnies d'assurance et ceux du Groupe Investors. On imagine déjà l'incroyable impact d'une force de vente composée de 7 000 personnes qui pourront offrir aux consommateurs un large éventail de produits et services financiers.

Les banques canadiennes ont connu une longue période de croissance depuis qu'elles ont élargi la gamme de leurs activités; elles viennent d'apprendre qu'il se trouve encore des sociétés qui n'entendent pas leur laisser le chemin libre. Le groupe Power a la réputation d'acheter à « bas prix » et de vendre à « haut prix ». On se rappellera l'histoire de la **Consolidated Bathurst**, il y a déjà quelques années. Cela voudrait dire que le prix de 2,9 milliards de dollars payé pour la London Life n'est pas si élevé pour Power, même s'il représente trois fois la valeur comptable de la société. En 1996, Great-West a contribué 289 M$ des 375 M$ en bénéfices nets réalisés par la Corporation financière Power. Elle n'avait donc aucun intérêt à laisser entrer la Banque Royale dans un domaine qui représentait 77 % de ses profits.

Encore une fois, le groupe Power et ses dirigeants étendent leur empire déjà bien déployé au Canada, aux États Unis et en Europe. On est bien loin de l'époque où l'establishment financier anglophone s'était ligué contre Paul Desmarais alors qu'il rêvait de prendre le contrôle de **Canadien Pacifique**. Sans faire de bruit, Paul Desmarais, dont les fils ont maintenant pris la relève, et les dirigeants dont il s'est entouré, ont bâti une « puissance » à l'échelle mondiale.

Quand Ottawa révisera à nouveau les règles du décloisonnement des institutions financières, il pourrait bien permettre aux compagnies d'assurance d'offrir des services bancaires. Dans une telle éventualité, le groupe Power serait sans doute en excellente position pour se mesurer avec les grandes banques canadiennes. Une histoire à suivre...■

Projet de voiture électrique d'Hydro-Québec : nécessité absolue d'un partenaire stratégique

Jean-Paul Gagné

Le projet de véhicule électrique d'**Hydro-Québec** ne doit pas être poursuivi sous la seule gouverne de la société d'État. Pour poursuivre ce projet, Hydro-Québec devra créer avec d'autres investisseurs une société dans laquelle elle sera minoritaire.

Cette société devra aussi s'adjoindre un partenaire stratégique crédible pour l'industrie de l'automobile, soit un fabricant d'automobiles ou un producteur de systèmes ou de pièces.

Telles sont les principales suggestions du comité aviseur créé l'an dernier pour formuler des recommandations au président-directeur général d'Hydro-Québec, **André Caillé**, « sur le futur du projet de véhicule électrique », dans lequel elle a déjà investi plus de 40 M$. LES AFFAIRES ont obtenu un résumé de ce rapport.

Le comité constate que la technologie conçue (moteur-roue, convertisseur et logiciels gérant le tout) par les chercheurs d'Hydro possède « des avantages importants », mais déplore qu'elle ait été développée « en circuit fermé, sans relation avec le milieu de l'automobile ».

Le comité soutient que cette technologie ne peut pas être intégrée à la fabrication des voitures électriques de la génération actuelle, ni dans celle des voitures de la génération des années 2003-2005. Elle pourrait toutefois être utilisée pour les voitures des années 2010 et plus à certaines conditions.

Selon le comité, la nouvelle société à être créée devrait établir un plan de développement de 18 à 24 mois au cours duquel « des questions techniques, stratégiques et commerciales seront précisées ». Le comité ajoute que « compte tenu du haut niveau de risque technologique et commercial, le conseil d'administration de la nouvelle compagnie devra se munir d'outils lui permettant d'évaluer l'évolution du dossier afin de prendre rapidement des décisions appropriées selon les résultats obtenus ».

Le comité recommande que le conseil d'administration de la nouvelle société soit formé de personnes connaissant les milieux technique et industriel et dont certaines sont familières avec l'industrie de l'automobile.

Son président devra être quelqu'un « de fort calibre, qui est très familier avec le secteur de l'automobile et qui possède des qualités éprouvées de gestionnaire, d'entrepreneur et de visionnaire ».

La participation des investisseurs dans la nouvelle société devra refléter leur mise de fonds respective.

Parmi les questions techniques à régler, le comité mentionne le poids « trop élevé » du moteur-roue, son prix, qui « doit être diminué de façon considérable », et la vérification de sa résistance aux chocs causés par la chaussée et de la robustesse et la durabilité de l'ensemble. ■

Alcoolisme et toxicomanie
CLINIQUE DU NOUVEAU DÉPART
✆ : (514) 521-9023
Ligne directe : 1 888 488-2611

LA CITATION DE LA SEMAINE

« En instituant une carte d'identité, même si elle était au départ appelée *carte multi-services*, c'est un véritable passeport intérieur que le gouvernement (du Québec) cherche à imposer aux individus. »

Pierre Lemieux,
économiste et écrivain,
mémoire à la Commission de la culture
de l'Assemblée nationale, 28 août 1997

ENREGISTREMENT BNQ DE SYSTÈMES
1 888 267-1476

Devenez un négociateur averti !
S.Q.D.M. agrée
Assistance téléphonique 1 an gratuit

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

Cet atelier d'une journée vous permettra de :

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

40 autres ateliers d'un jour dont :

- Gestion et motivation du personnel
- Gestion du stress
- Psychologie de la vente
- La fraude en entreprise
- Gestion des stocks
- Relations de presse
- Technique d'entrevue
- Collecte de fonds
- Internationalisation des affaires
- Service à la clientèle professionnel
- Notion d'implantation ISO

et plusieurs autres qui vous permetteront de réaliser votre plein potentiel.

Tous nos formateurs sont des séniors avec un bagage de connaissances et d'expertises remarquables.

Nos ateliers sont conçus de façon interactive et favorisent un apprentissage accéléré et intensif. En 7 heures vous aurez assimilé efficacement l'équivalent d'un cours de 45 heures et vous pourrez ainsi rentabiliser votre temps précieux. (Références sur demande)

CHICOUTIMI	HULL	LAVAL	LONGUEUIL	MONTRÉAL	QUÉBEC	SHERBROOKE
22 sept. (LUN)	18 sept. (JEU)	16 SEPT. (MAR)	30 sept. (MAR)	15 sept. (LUN)	23 sept. (MAR)	2 oct. (JEU)
17 nov. (LUN)	27 oct. (LUN)	31 oct. (VEN)	30 oct. (JEU)	22 oct.(MER)	20 oct. (LUN)	1 déc. (LUN)

SESSIONS ANGLAISES : MONTRÉAL : 23 OCTOBRE

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

Notre président est emballé par son nouveau poste.

Nouvellement nommé président directeur général de Télébec, monsieur Pierre Brochu a déjà pu constater à quel point ses collègues peuvent être attachants. Il faut dire que pour offrir les meilleures solutions de télécommunications sur un territoire aussi immense, il vaut mieux être bien entouré. Mais étant donné son expertise dans le domaine, nous savons qu'on pourra difficilement lui donner du fil à retordre.

Télébec
Près du monde

L'ACTUALITÉ

Le départ des fonctionnaires aura coûté 1,7 milliard au gouvernement du Québec

L'ensemble des départs procurera à l'État un milliard de dollars d'économies récurrentes

Francis Vailles

Pour laisser partir 30 000 fonctionnaires, Québec doit inscrire une dette à long terme de 1,7 milliard de dollars dans ses livres, soit 900 M$ de plus que prévu.

L'ensemble des départs procurera à l'État une économie nette d'un milliard de dollars par année budgétaire, a indiqué aux AFFAIRES **Paul-Émile Arsenault**, un des responsables du programme au **Conseil du Trésor**.

À l'origine, Québec prévoyait que 15 000 salariés de l'État (en équivalent à temps complet) accepteraient l'offre incitative de départ à la retraite. À ce jour, 30 464 personnes ont accepté l'offre, l'équivalent de 27 000 employés à temps complet.

Le coût du programme est de 2,5 milliards. Québec et les employés absorbent à parts égales le 1,6 milliard initialement prévu. L'excédent de 900 M$ est financé entièrement par le gouvernement.

La part de 800 M$ des employés est puisée à même le surplus actuariel du **Régime de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics** (RREGOP).

La facture de 1,7 milliard (800 M$ + 900 M$) de Québec est amortie de deux façons. D'une part, une tranche de 1,6 milliard est financée sur 16 ans, à raison de 154 M$ par année. D'autre part, 109 M$ sont amortis sur quatre ans, à raison de 33 M$ par année.

Cette tranche de 109 M$ est une bonification de la rente de base, qui ne transite pas par les régimes de retraite. Elle a été offerte à certains employés qui disposaient de moins d'ancienneté, notamment dans le secteur de la santé. Elle est amortie sur quatre ans « parce que nous payons ces employés en moyenne quatre ans de moins que ce qui aurait été le cas s'ils étaient partis naturellement », a dit M. Arsenault.

Facture annuelle de 187 M$

Pour le gouvernement, la facture annuelle totale s'élève donc à 187 M$ (154 + 33). L'ensemble des départs réduira la masse salariale du gouvernement de presque 1,2 milliard par année budgétaire. L'économie récurrente nette est donc de quelque 1,0 milliard par année (1,18 MM$ - 187 M$).

La réduction de la masse salariale attribuable au rajeunissement du personnel procure quelque 77 M$ d'économies par année au gouvernement, somme inclue dans le 1,2 milliard. Par exemple, un enseignant en début de carrière gagne entre 8 000 et 10 000 $ de moins qu'un enseignant qui prend sa retraite. C'est le cas de quelque 9 000 enseignants.

Cela dit, les départs, généralement en vigueur le 1er juillet 1997, ne touchent qu'à trois des quatre trimestres de l'exercice en cours (1997-98). L'économie nette est donc d'environ 750 M$ pour 1997-98.

Congés de maladie : 25 000 $ par employé

Par ailleurs, Québec a dû débourser des dizaines de millions de dollars additionnels pour monnayer les congés de maladie accumulés de salariés de l'État.

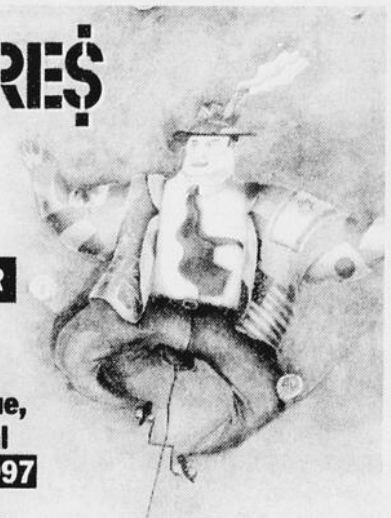
Les 3 000 nouveaux retraités de la fonction publique - ce qui ne comprend pas les secteurs de l'éducation et de la santé - avaient accumulé, en moyenne, 145 jours de congés de maladie. Pour cette banque de congés, ils ont touché une moyenne de 25 000 $ chacun, estime M. Arsenault, ce qui a gonflé la facture de Québec de 75 M$.

« Il s'agit d'un déboursé, mais non d'une dépense budgétaire, puisqu'à chaque année, le gouvernement avait comptabilisé cette charge dans ses livres », a expliqué M. Arsenault.

Au moment de mettre sous presse, Québec n'avait pas calculé les sommes déboursées pour monnayer les congés de maladie des enseignants, beaucoup plus nombreux que les employés de la fonction publique. « Dans le secteur de l'éducation, les congés de maladie annuels ne sont plus accumulables depuis 15 ans », a souligné M. Arsenault.

Rappelons que les employés qui ont quitté la fonction publique ne peuvent y retravailler que de façon exceptionnelle et temporaire, afin d'assurer le transfert des connaissances. ■

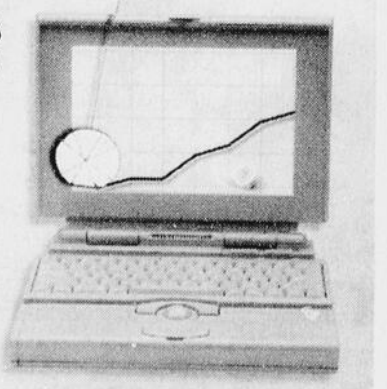
LES AFFAIRES$



À SURVEILLER

Numéro spécial thématique, dans votre journal du 11 octobre 1997

L'IMPACT DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION SUR LES AFFAIRES EN L'AN 2000



LE PLAISIR DE CHANGER DE VÉHICULE AUX DEUX ANS

Explorer XLT 4x4 1997 4 portes

- MOTEUR V6 DE 4 LITRES SOHC, 205 CHEVAUX
- Boîte automatique 5 vitesses
- Ensemble spécial :
  - Marchepieds
  - Toit ouvrant
- Peinture deux tons
- Climatiseur
- Radio AM / FM / Cassette (système haute fidélité)

Commanditaire officiel des Expos de Montréal

Explorer Sport 4x4 1997 2 portes

- MOTEUR V6 DE 4 LITRES
- Boîte automatique 5 vitesses
- Groupe électrique
- Groupe Sport haut de gamme :
  - Moulures de passage de roues graphite
  - Marchepieds latéraux tubulaires
  - Jantes 16" en acier chromé
  - Pare-chocs avant / arrière graphite
  - Pneus p255 / 70r x 16
- Radio AM / FM / Cassette (système haute fidélité)

CHOISISSEZ LE PAIEMENT QUI VOUS CONVIENT LE MIEUX

Explorer XLT 97 4 portes	Mise de fonds ou échange équivalent	Explorer 97 2 portes
Mensualité location 24 mois		Mensualité location 24 mois
359$	4 295$	299$
449$	2 295$	389$

LOCATION SANS COMPTANT DISPONIBLE

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS : Obtenez un rabais supplémentaire de 750 $.
Voyez votre concessionnaire pour les détails.

FORD

Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury

MERCURY LINCOLN

L'ACTUALITÉ

Les avantages fiscaux à la retraite : de plus en plus coûteux pour l'État

Jean-Paul Gagné

Les avantages fiscaux consentis par Ottawa pour aider les Canadiens à financer leur retraite prennent une part toujours plus grande de ses « dépenses fiscales ».

Ces mesures qui comprennent, entre autres, les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), coûteront 24 milliards de dollars cette année, soit presque le quart des dépenses prévues dans le budget fédéral.

L'an prochain, cette somme frisera les 28 milliards, révèle un rapport du ministère fédéral des **Finances** intitulé *Dépenses fiscales 1997*.

Ces dépenses correspondent aux mesures d'exonération et de déduction fiscale et de remboursement, de report ou de crédits d'impôt accordés aux contribuables.

Dépenses fiscales du gouvernement canadien pour l'aide à la retraite et l'aide aux personnes (M $)

	1992	1997P	1998P	1999P
REER	5 445	9 615	10 720	11 945
Régimes d'employeurs	8 275	11 769	12 113	12 407
RRQ/RPC	2 140	2 760	3 150	3 605
Aide totale retraite	15 860	24 144	25 983	27 957
Crédits/prest. pour la famille	4 835	7 326	7 746	8 111
Crédits à la santé	1 615	2 130	2 160	2 240
Crédits à l'éducation	374	633	701	761
Crédit personnel de base	17 265	17 740	18 090	18 420

P : prévisions
Source : Ministère des Finances du Canada — Tableau : LES AFFAIRES

Une première

Ce document traduit non seulement des priorités du gouvernement, mais aussi l'évolution des dépenses fiscales. Pour la première fois, ce document donne des projections de dépenses fiscales pour les prochaines années.

Le rapport fournit des estimations rétrospectives du coût des dépenses fiscales pour les particuliers de 1992 à 1994 à partir d'un échantillon de déclarations des contribuables et des projections pour 1995 à 1999.

Pour les sociétés, le document donne des estimations pour 1992 et 1993, sauf pour la TPS (1992-1995), et des projections jusqu'en 1999.

Selon le rapport, l'aide fiscale liée aux REER atteindra 9,6 milliards cette année contre 11,8 milliards pour les régimes de pension agréés (RPA) et 2,8 milliards pour le **Régime de pensions du Canada** (RPC) et le **Régime de rentes du Québec** (RRQ), l'équivalent québécois du RPC. L'an prochain, les REER coûteront à Ottawa 11,9 milliards, les RPA, 12,4 milliards et les RPC-RRQ, 3,6 milliards.

Il s'agit respectivement de taux de croissance de 11,5 %, 2,9 % et 7,5 % par année de 1997 à 1999. À ces rythmes, la dépense fiscale pour les REER dépassera celle des régimes d'employeurs en 2000 (voir tableau).

Des chiffres trompeurs

Selon **Michel Saint-Germain**, actuaire et conseiller principal de la **Société conseil Mercer** à Montréal, ces estimations sont discutables.

Le gouvernement calcule comme dépense fiscale l'économie d'impôt réalisée sur les cotisations à un REER ou un RPA.

Or, ces économies ne sont pas réelles puisque les cotisations seront imposables à la retraite. « C'est un report d'impôt, non une économie d'impôt », précise-t-il.

En outre, il est incorrect de laisser entendre que les dépenses fiscales pour l'aide à la retraite coûtent cher. « Certes, ce sont de gros montants, mais l'aide que reçoivent les Canadiens n'est rien à côté de celle qu'obtiennent les Américains.

« Un cadre américain qui participe à un régime d'employeur peut, chaque année, acquérir un crédit de rente pouvant atteindre 3 200 $ US (2 % d'un salaire maximum de 160 000 $ US) et, en même temps, cotiser 15 000 $ US à un régime privé. Au Canada, le crédit de rente maximum qu'un salarié peut acquérir est 1 722 $ par année dans le cadre d'un RPA. À ce niveau, il ne peut cotiser à un REER. »

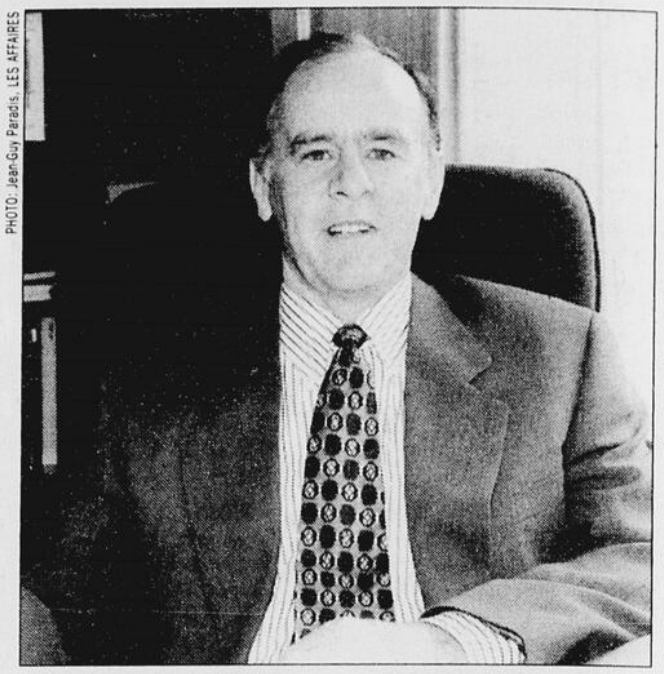


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Michel Saint-Germain : « Les Canadiens reçoivent beaucoup moins d'aide fiscale pour leur retraite que les Américains. »

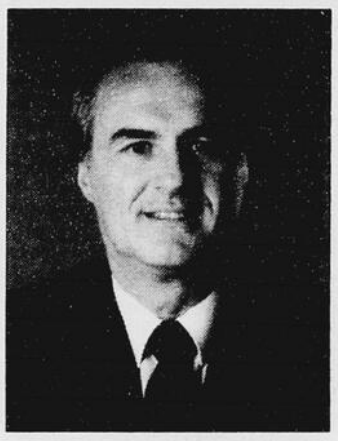
Une question de placement

Selon l'actuaire, le gouvernement attribue aussi un rendement trop élevé aux sommes investies dans les REER. Si les épargnants n'avaient pas à acheter des obligations pour leur REER, ils pourraient choisir des placements moins coûteux du point de vue fiscal, comme l'achat d'une résidence principale plus chère (sur laquelle le gain en capital n'est pas imposable) ou encore choisir des placements pour lesquels on peut différer l'impôt; c'est le cas pour les unités de fonds indiciels, pour lesquels il y a très peu de gain en capital imposable aussi longtemps que le placement est conservé.

Quant aux raisons pour lesquelles le coût fiscal des REER croît plus vite que celui des RPA, M. Saint-Germain en donne plusieurs : hausse des plafonds de cotisation aux REER, accumulation des droits de cotisations non utilisés à un REER, gel des maximums cotisables dans les RPA, congés de cotisations plus fréquents des employeurs dans les RPA, conversion de RPA en REER collectifs, transferts de fonds d'un régime d'employeurs à un REER, croissance du travail autonome, accroissement des cotisations au REER par les *baby-boomers*, qui voient venir leur retraite.

Selon l'actuaire, la croissance moindre des RPA est aussi affectée par le déclin de la fonction publique puisque la moitié des membres des RPA viennent des régimes des gouvernements. ■

Bell Canada
Avis de nomination



M. P. André Aubin
Premier vice-président, Clientèle affaires, Québec

M. Louis A. Tanguay, vice-président exécutif de Bell Canada et président – région du Québec a le plaisir d'annoncer la nomination de M. P. André Aubin au poste nouvellement créé de premier vice-président – Clientèle affaires, Québec.

Cette nomination reflète le désir de Bell d'approfondir ses relations avec ses clients d'affaires du Québec de façon à être plus à l'écoute de leurs besoins et consolider ainsi son avantage concurrentiel.

Diplômé des Hautes Études Commerciales, M. Aubin a une imposante carte de route chez Bell. Sa carrière a principalement gravité autour des services du marketing, de la vente et du service à la clientèle. Au moment de sa nomination, M. Aubin était premier vice-président – service à la clientèle, Services de communications de Bell Canada. Il joue un rôle actif dans de nombreuses associations d'affaires notamment, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et le Regroupement des partenaires du gouvernement en technologie de l'information (RPGTI). Il siège également au conseil d'administration de Télébec Ltée.

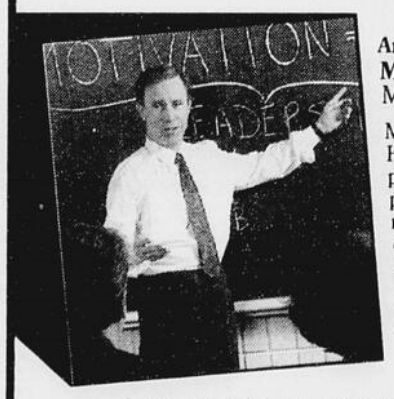
Bell

Centre de perfectionnement — HEC

Gestion de l'équipe de vente
devenir un meilleur «coach»

6, 7 et 8 octobre 1997 – 9 h à 17 h

Ce programme met l'accent sur les problèmes concrets du responsable d'une équipe de vente. Établissez les critères de sélection favorisant l'embauche de vendeurs performants. Apprenez comment choisir un système de rémunération adapté à votre organisation. Voyez les priorités du gestionnaire, responsable de cette équipe, tels: l'optimisation de son temps et de celui des membres de son équipe ainsi que la gestion et le contrôle des activités.



Animateur
M. Marc Filion
M.B.A. (Marketing, Finance), Columbia

M. Filion est professeur agrégé de marketing à l'École des HEC. Il a occupé des postes de direction en marketing et en planification pendant plusieurs années dans le secteur privé. Il siège au conseil d'administration de plusieurs PME manufacturières et de services. Il réalise aussi des mandats de consultation dans les domaines de la planification stratégique et de l'innovation technologique.

Avec la participation de :
Simon Blouin, spécialiste en motivation

Aucun préalable académique n'est requis.

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

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

L'exonération de 100 000 $ de gains en capital : une affaire de 8,8 milliards

Jean-Paul Gagné

L'exonération de 100 000 $ de gains en capital, l'une des pierres angulaires de la politique économique des conservateurs de **Brian Mulroney**, a coûté 8,8 milliards à Ottawa en 1994.

C'est ce que révèle l'étude sur les dépenses fiscales que vient de publier le ministère fédéral des **Finances**.

Cette exonération de 100 000 $ avait été introduite en 1985 dans le premier budget de **Michael Wilson**, ministre des Finances du gouvernement Mulroney.

Le ministre des Finances **Paul Martin** l'a abolie dans le premier budget qu'a présenté le gouvernement de **Jean Chrétien**.

Le coût fiscal élevé de cette exonération reflète le droit qu'avaient les Canadiens de demander l'exonération des gains en capital admissibles accumulés jusqu'au 22 février 1994 dans les déclarations de revenu des contribuables pour l'année fiscale 1994. Cette exonération avait coûté 735 M$ et 1,17 milliard au fisc fédéral en 1992 et 1993.

D'autres gains en capital

Le document fournit aussi le manque à gagner pour le fédéral de plusieurs autres avantages fiscaux accordés aux particuliers et aux entreprises.

Ainsi, l'exonération cumulative de 500 000 $ de gains en capital réalisés à la vente d'une petite entreprise coûtera 685 M$ cette année à Ottawa.

La même exonération de 500 000 $ de gains en capital sur les biens agricoles représentera un manque à gagner de 305 M$.

La non-imposition de 25 % des gains en capital privera cette année Ottawa de 430 M$. Aux États-Unis, l'impôt sur les gain en capital, qui est déjà plus bas, passera de 28 à 18 % pour les placements détenus pendant cinq ans et plus. Ce taux baissera à 10 % et moins pour les couples gagnant moins de 41 200 $ US.

La non-imposition des gains réalisés à la vente d'une résidence principale, qui avait privé le fisc fédéral de 5,6 milliards en 1992, ne lui coûtera que 2,7 milliards cette année et 2,3 milliards en 1999.

Les indemnités de grève

Le rapport estime à 9 M$ le coût fiscal de la non-imposition des indemnités de grève pour 1992, seule année pour laquelle Ottawa a produit une estimation.

Ottawa estime à 495 M$ en 1997 le coût fiscal des déductions des cotisations syndicales et professionnelles, mais ne les comptabilise pas de façon séparée.

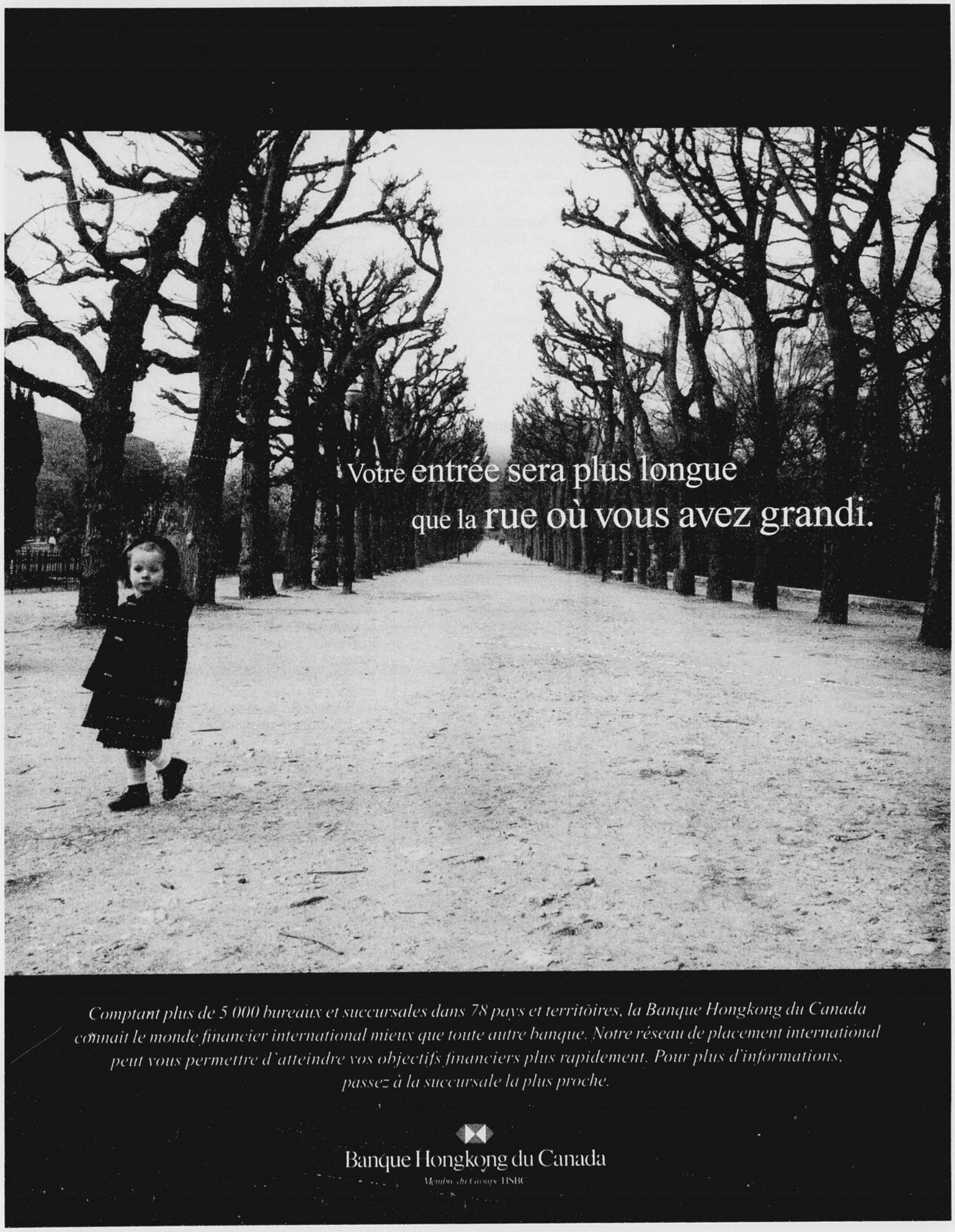
Les options d'achat d'actions accordées aux employés lui coûtera 93 M$ cette année. Les dons de bienfaisance coûteront cette année 1,2 milliard, comparativement à 865 M$ en 1992.

La non-imposition des gains de loterie et de jeu signifiera un manque à gagner de 1,05 milliard cette année, au lieu de 905 M$ en 1992.

Quant aux dépenses fiscales liées à l'impôt sur les bénéfices des sociétés, les postes les plus importants sont le taux réduit d'imposition des petites sociétés, qui coûtera 2,6 milliards cette année, la récupération des pertes autres qu'en capital contre les bénéfices de l'année en cours (2,5 milliards) et l'imposition à taux réduit des bénéfices sur la fabrication et la transformation (1,56 milliard).

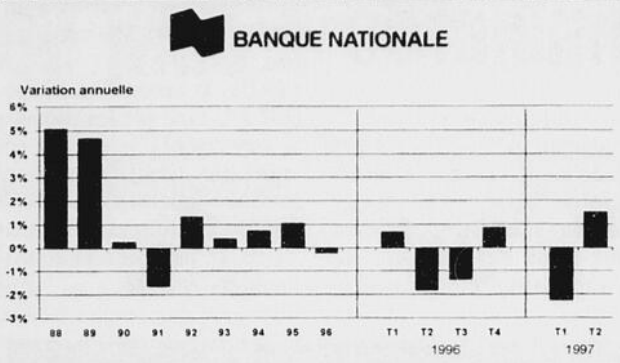
Les frais de repas et de représentation, qui coûtaient 263 M$ au fisc fédéral, devraient priver Ottawa de seulement 205 M$ cette année.

Enfin, le crédit d'impôt relatif à la taxe sur les produits et services (TPS), qui est accordé aux familles ayant un revenu net inférieur à 30 000 $, coûtera 2,85 milliards cette année et 3 milliards en 1999. ■



L'ACTUALITÉ

Revenu personnel disponible réel - Canada



Après un recul de 2,2 % au début de l'année, le revenu personnel disponible s'est accrû de 1,5 % au cours du deuxième trimestre de 1997 grâce à un bond de 3,7 % de la rémunération réelle des salariés. Forts de cette première hausse significative de leur revenu depuis plusieurs trimestres, les consommateurs ont augmenté leurs dépenses en biens et services de consommation de 4,6 % au cours de cette période. Ils ont ainsi fortement contribué à la croissance économique, qui se chiffrait à 4,9 % au deuxième trimestre de l'année. La récente hausse du revenu personnel disponible demeure néanmoins bien inférieure à celles observées au cours des années 1980.

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
États-Unis				
Ventes au détail	juillet	0,6	0,7	4,6
Nouv. commandes	juin	1,2	- 0,5	5,0
Commandes en carnet	juin	0,3	0,1	8,0
Mises en chantier (000)	juillet	1,447	1,447	1,453
Production industrielle	juillet	0,2	0,3	- 4,0
Balance commerciale (M$)	juin	- 13,265	- 14,471	- 14,798
Prix à la consommation	juillet	0,2	0,1	2,8
Prix à la production	juillet	- 0,1	- 0,1	1,8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juillet	4,8	5,0	5,1
Revenu personnel	juin	,06	0,3	6,4
Indicateur avancé US	juin	0,0	0,3	1,7
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juillet	0,8	0,9	7,8
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	juin	- 0,2	1,0	5,4
Ventes de voitures (000)	juin	- 3,8	3,5	8,2
2. Livraisons manufacturières	juin	- 0,2	- 0,3	6,3
Nouvelles commandes	juin	- 4,6	- 2,3	7,3
dont : biens durables	juin	- 7,4	- 3,4	9,6
3. Inventaires manuf. (M$)	juin	0,5	0,7	0,4
Ratio stocks/expéditions	juin	1,3	1,3	1,3
4. Mises en chantier (000)	juillet	144,7	140,9	141,3
Production				
Produit intérieur réel	mai	0,3	0,8	2,7
Production industrielle	mai	0,0	1,6	3,5
dont : manufacturière	mai	0,2	1,6	3,7
Construction	mai	0,8	0,5	2,0
Services	mai	0,4	0,6	2,6
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	juin	- 1,1	0,8	7,0
Importations de marchandises	juin	- 1,0	- 0,1	11,3
Balance commerciale (M$)	juin	1862,1	1900,5	2749,7
Inflation				
Prix à la consommation [4]	juillet	0,0	0,2	1,8
Prix industriels [4]	juin	- 0,2	0,0	0,3

Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	juillet	9,0	9,1	9,7
- Québec	juillet	11,3	11,2	11,9
Rémunération hebdomadaire	mai	- 0,1	- 0,1	2,3

Statistiques trimestrielles		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1996
PIB CANADA †	I-97	3,4	2,9	1,5
Investissements †	I-97	16,7	20,3	5,0
Revenu personnel disponible †	I-97	- 1,5	0,8	- 0,2
Profits des entreprises ‡	I-97	16,9	19,3	0,2
% d'utilisation des capacités industri.	I-97	85,0	84,4	83,0
PIB ÉTATS-UNIS ‡	II-97	2,2	4,9	2,8

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

Sources : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada
Statistique Canada (pour le Canada) et WEFA (pour les États-Unis)

NOTRE COLLECTION AUTOMNE-HIVER EST ARRIVÉE!

Club 402-HOMME

À votre service depuis 20 ans

COSTUMES
importés d'Italie
au prix de gros
100 % laine

Coupe exclusive
De 299 $ à 475 $
le costume

Du lundi au vendredi
De 9 h 30 à 18 h
Samedi de 10 h à 16 h

Tous les soirs après 18h sur rendez-vous seulement

1118, rue Ste-Catherine O.,
Suite 200, Montréal
(514) 861-3636

Le pouls de l'économie

Les bénéfices des entreprises poursuivent leur élan

Les statistiques financières des entreprises canadiennes, publiées récemment par **Statistique Canada**, confirment la poursuite de la croissance des bénéfices d'exploitation.

Pour le deuxième trimestre de 1997, ils ont atteint 26,5 milliards de dollars, un second record consécutif. Cela représente une hausse de 130 M$ ou 0,5 % comparativement au trimestre précédent et 3,2 milliards de dollars de plus que l'an dernier.

Durant les six premiers mois de l'année, les performances des entreprises financières et non financières se sont alignées.

Secteurs forts et faibles

Leurs bénéfices d'exploitation ont crû respectivement de 13,9 % et de 14,3 % comparativement à l'an dernier. Pour l'ensemble de l'année 1997, le taux de croissance des bénéfices devrait s'approcher des 20 %, ce qui est supérieur à nos prévisions du début de l'année.

Dans un tel contexte, on se surprend moins de l'envolée des marchés boursiers.

Sur les 30 secteurs définis par Statistique Canada, 16 ont amélioré leurs bénéfices d'exploitation au deuxième trimestre. Le secteur du matériel électronique et des services informatiques a augmenté ses bénéfices de plus de 75 %. Les biens et services de consommation de même que les appareils ménagers et les produits électriques ont suivi de près.

Le secteur du bois et des papiers ainsi que celui de la transformation des métaux ont aussi augmenté leur rentabilité de plus de 40 %.

En revanche, même si le domaine des pâtes et papiers montre un regain, les bénéfices se situent loin des records enregistrés en 1995.

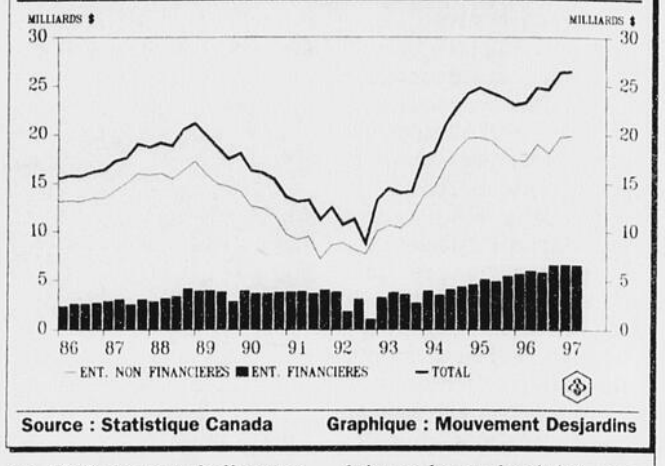
Les perspectives sont meilleures pour le reste de l'année car les producteurs de pâte commerciale et de papier journal ont déjà annoncé un relèvement des prix en deuxième moitié d'année. La tendance est similaire pour le prix des métaux comme le cuivre, le zinc et l'aluminium.

La plus grande déception s'est produite du côté du secteur du pétrole et du gaz naturel. Les bénéfices y ont chuté de plus de 1,1 milliard, en raison de la baisse du prix du pétrole. La remontée du prix depuis le mois de juin pourrait renverser la tendance, même si les profits devraient demeurer inférieurs à ceux de l'an dernier. Notons qu'en excluant ce secteur, les bénéfices d'exploitation des entreprises non financières auraient crû de 8,5 % au deuxième trimestre, comparativement à 0,9 %.

En ce qui concerne les banques à charte, l'ampleur de leurs bénéfices fait couler beaucoup d'encre. Leurs profits ont atteint 3,9 milliards de dollars au deuxième trimestre, en hausse de 13,4 % par rapport au trimestre précédent et de 36,2 % face à l'an dernier.

Les résultats publiés dernièrement indiquent que l'ascension n'est pas terminée. Ce secteur enregistre actuellement les plus importants profits, soit l'équivalent d'environ 15 % de ceux de l'ensemble de l'économie canadienne. Le secteur du pétrole et du gaz suit avec 11 %.

Bénéfices d'exploitation des entreprises canadiennes



Source : Statistique Canada — Graphique : Mouvement Desjardins

Les profits demeureront solides

Malgré un ralentissement prévu dans le taux de croissance des profits en 1998, il devrait demeurer alléchant, soit aux alentours de 10 à 12 %. La croissance économique prévue au Canada pour 1998 dépasse les 3 %, alors qu'elle est évaluée à 2,5 % aux États-Unis. La demande demeurera donc soutenue et elle favorisera la croissance des profits.

La création d'emplois améliorera également les revenus et stimulera la consommation, d'autant plus que les taux d'intérêt demeureront bas, sans toutefois écarter la possibilité d'un rehaussement durant les prochains mois. Les profits dans le secteur des biens et services de consommation ont d'ailleurs enregistré deux hausses consécutives de 100 % et de 68 % aux deux derniers trimestres.

La confiance des entrepreneurs demeure élevée selon le **Conference Board du Canada**. Elle a franchi un autre record au deuxième trimestre. Les investissements sont donc favorisés par l'amélioration de la rentabilité, les faibles coûts de financement, les perspectives de croissance économique et par le taux élevé d'utilisation des capacités de production. Les coûts de production en sont souvent réduits et la productivité, augmentée.

Faible risque de dérapage

L'inflation demeure encore sous contrôle, tant au Canada que dans le reste du monde industrialisé.

La croissance des profits n'est donc pas le résultat d'augmentations de prix répétées comme durant les années 1980, mais d'une plus grande efficacité interne, d'un contrôle serré des coûts de production et d'une hausse de la demande. Elle est donc beaucoup plus solide.

Il est également rassurant de constater que les entreprises gardent un contrôle serré sur leurs stocks et montrent une grande prudence.

Le plus grand risque concernant l'évolution des profits vient des pressions possibles sur les coûts de main-d'oeuvre. Présentement, elles sont plus probables aux États-Unis qu'au Canada, compte tenu de la situation respective du marché du travail dans ces deux pays.

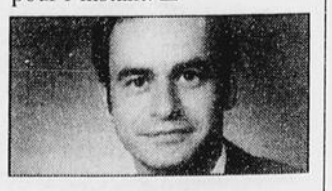
Ces hausses de coûts de production pourraient alors se répercuter sur les prix, alimentant l'inflation et provoquant une hausse des taux d'intérêt trop abrupte qui ferait chuter la demande dans les entreprises.

Toutefois, il faudrait que les coûts de main-d'oeuvre augmentent beaucoup plus rapidement que l'inflation et qu'ils ne soient pas compensés par une hausse de productivité, ce qui n'est pas le cas pour l'instant. ■

Salon *World Trade '97*

World Trade '97 est l'événement de prospection et de recrutement d'agents manufacturiers et de distributeurs le plus important en Amérique du Nord. Plus de 250 fabricants présenteront quelque 1 000 gammes de produits à 3 500 professionnels de la vente et distribution oeuvrant sur les marchés domestique et international, et provenant de plus de 52 pays, états américains ou provinces canadiennes. 23 octobre 1997 au Skyway Trade Centre, Toronto. Frais de participation: 345 $ - 425$ (100 $ pour l'inscription au Catalogue seulement) Entrée : 10 $.

Association Canadienne du Commerce International
Téléphone: **(416) 351-9728** • Télécopieur : **(416) 351- 9911**
Cour. électr. : **lpm@istar.ca** • Internet : **http://home.istar.ca/~lpm**



Yves St-Maurice

Yves St-Maurice est économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

LES AFFAIRES

Entreprendre

● **Pensions alimentaires : les nouvelles règles du jeu sont en vigueur**
Les modifications sont majeures : elles touchent aussi bien la base de calcul des pensions que leur traitement fiscal **p. 27**

● **Les touristes japonais viennent au Canada pour les grands espaces**
Le Québec aurait intérêt à mieux leur faire connaître sa culture **pp. 28-29**

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

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Cora Tsouflidou : « Il ne faut pas décevoir ceux qui viennent dans nos établissements. On doit continuer de les ravir. »**

Cora servira le petit déjeuner aux Américains

Rénée Claude Simard

Prendre un bon petit déjeuner, c'est partir la journée sur le bon pied, dit le dicton. **Cora Tsouflidou**, la pdg de **Chez Cora déjeuners,** la chaîne de restaurants reconnue pour ses repas copieux, a compris ce concept depuis belle lurette. Et elle entend l'exploiter davantage.

L'entrepreneure de 50 ans compte ouvrir une vingtaine de restaurants dans les principales villes du Québec au cours des prochaines années.

Elle a aussi lancé, en août, **Breakfast People of America,** un tremplin pour faire une incursion en Ontario et assurer son expansion aux États-Unis. Son ambition : se trouver à la tête d'une chaîne de 300 restaurants en Amérique du Nord, rien de moins.

Un succès fou

Cora Tsouflidou, la principale actionnaire de la chaîne, pense pouvoir répéter chez nos voisins le succès qu'elle a connu au Québec.

Plus de deux millions de personnes mangent chaque année aux tables de la PME pour y savourer, entre autres, son déjeuner *Magie*, sa fameuse coupe de fruits frais mélangés à de la crème anglaise.

Le chiffre d'affaires de Cora, qui était de 110 000 $ en 1987, a bondi à 10 M$ l'an dernier. Au cours de cette période, le nombre d'employés est passé de quatre à 500, dont une vingtaine au siège social.

« Plus ma compagnie grossit, plus j'ai l'impression de ne rien faire », lance l'entrepreneure qui continue de s'occuper de la préparation des recettes.

Cette année, les ventes de Cora devraient s'élever autour de 13 M$ à la suite de l'ouverte de quatre autre franchises, affirme la pdg.

« Ce qui a été le plus difficile dans toute cette histoire, c'est accepter que je sois une femme d'affaires. Quand je me suis retrouvée avec huit restaurants et des demandes de franchises un peu partout, j'avais l'impression, comme créatrice, que mon idée n'était plus bonne, que c'était une espèce de dragon qui me courait après et qui me disait : performe maintenant que tu m'as créé ! »

La cuisine de campagne

C'est en 1987 que la Gaspésienne d'origine a lancé son premier restaurant à Montréal. Elle en a ensuite ouvert sept autres dans la région métropolitaine avant de se lancer dans le franchisage en 1992.

Aujourd'hui, la PME n'exploite plus de restaurants corporatifs, mais compte une vingtaine de franchises situées principalement dans la région de Montréal et quatre à Québec. Quatre autres restaurants ouvriront leurs portes au cours des prochains mois.

Le concept de la PME rappelle l'atmosphère familiale d'une cuisine de campagne. Les déjeuners y sont originaux. Chez Cora, les fruits et les crêpes sont à l'honneur.

Chaque restaurant occupe environ 3 500 pi². Les heures d'ouverture sont de 6 h à 15 h. Le menu est écrit en grosses lettres grassouillettes et décoré d'illustrations de fruits, de fleurs et d'abeilles aux couleurs vives.

Les recettes de base comme les pâtes à crêpe, la crème anglaise et les cretons sont préparées au siège social à Boisbriand. Elles sont ensuite distribuées dans le réseau, question de permettre aux clients de retrouver les mêmes saveurs et la même texture des aliments où qu'ils soient.

Une série d'éloges

Les efforts de Cora Tsouflidou pour offrir des produits et un service de première qualité ont été récompensés. Sa chaîne était finaliste dans la catégorie Entreprise de l'année aux dernières *Mercuriades*. Elle a gagné aussi le Mercure de l'année de l'entrepreneuriat de la **Chambre de commerce du Québec**.

« J'ai dit à mes franchisés qu'avec ces prix, l'attente augmente, raconte Cora Tsouflidou. C'est le contrecoup de gagner des prix. Il ne faut pas décevoir ceux qui viennent dans nos établissements. On doit continuer de les ravir. »

Le succès de Cora est tel qu'il a ressuscité le concept des restaurants axés sur les petits déjeuners. Qu'il suffise de penser à l'arrivée sur le marché de la chaîne **Eggspectation**. « C'est la rançon de la gloire. Au début, ça nous enrageait. Aujourd'hui, nous trouvons cela flatteur », explique Cora Tsouflidou.

Une affaire de famille

Le premier **Cora's Breakfast** doit ouvrir ses portes en Nouvelle- Angleterre, probablement dans la région de Boston, d'ici Noël. « Les touristes américains en vacances au Québec ont adoré nos restaurants, dit la pdg. C'est fou, mais depuis que nous pensons ouvrir des franchises là- bas, le téléphone ne dérougit pas. »

C'est **Gigi,** 28 ans, la fille de Cora Tsouflidou, qui pilotera l'opération. Son frère **Harry,** 29 ans, se joindra bientôt à l'entreprise pour épauler sa soeur. Un troisième enfant, **Nicholas,** 25 ans, est le directeur de l'exploitation de la PME.

Parallèlement à l'incursion aux États-Unis, Cora reluque le marché de l'Ontario. Un de ses franchisés est intéressé à y prendre de l'expansion.

L'entreprise ne vendra pas seulement des franchises en Ontario. Elle compte recourir à l'un de ses franchisés pour y développer son réseau. « Grâce à cette formule, l'expansion devrait se faire plus rapidement », croit Cora Tsouflidou. ■

Chez Cora déjeuners en un coup d'oeil

Activité	Restaurants spécialisés dans les déjeuners
Siège social	Boisbriand
Chiffre d'affaires	10 M$
Marché	Québec
Effectif	500 (comprend les franchises)
Actionnaires	Cora, Harry, Gigi et Nicholas Tsouflidou, et Alain Villeneuve
Année de fondation	1987

QUI COMMANDE ? VOUS OU VOTRE RÉSEAU ?

Voici le Compaq Deskpro avec capacité de gestion intelligente améliorée. Il est si perfectionné que vous pouvez gérer votre réseau depuis un seul micro-ordinateur. Pour en savoir davantage, visitez notre site Web au www.compaq.ca ou appelez au 1 800 567-1616.

COMPAQ

© 1997 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Deskpro sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation.

ENTREPRENDRE

Mirabel demeure un aéroport attrayant et pas cher

Aux yeux de **Geoffrey Chambers**, président du **Groupe Cygnus**, Mirabel demeure un aéroport attrayant où l'on peut faire des affaires pour une fraction du coût de Toronto. « Il y a des espaces à louer à des prix très abordables, à 10 % de ce que coûte Toronto. Dans chaque poste de coût, c'est moins cher et c'est très avantageux, mais c'est encore peu connu. »

Le Groupe Cygnus, par sa filiale **Aéroterm**, exploite 1,2 M de pi² d'entrepôts aux deux aéroports et entend demeurer présent à Mirabel.

Le domaine des nolisés

Ouvert 24 heures sur 24, un attrait que veut lui ravir l'aéroport **Pearson** de Toronto, Mirabel deviendra le domaine des nolisés qui entendent bien occuper au mieux tout l'espace disponible.

Ainsi **Air Transat** (Mtl, *TRZ*, 9,40 $), dont le siège social est à Mirabel, installera d'ici le mois de novembre un centre de formation du personnel de bord. « Nous aurons un simulateur de cabine pour la formation des agents. Actuellement, nous utilisons nos avions, dit **Denis Jacob**, vice-président exécutif. Ce n'est pas un gros investissement, mais nous aurions pu le faire ailleurs. »

Air Transat rapatrie tous ses vols nolisés à Mirabel, y compris les vols vers des destinations américaines qui partaient auparavant de Dorval, et y exploitera ses liaisons régulières avec la France l'hiver prochain.

Plusieurs avantages

Les faibles coûts du stationnement, l'absence de droits d'aéroport à Mirabel et la facilité d'y accéder sans risque de congestion profiteront à la clientèle des vacanciers, très sensible aux prix.

Royal Aviation (Mtl, *ROY*, 4,30 $), qui voudrait conserver à Dorval ses vols vers la Floride, tirera parti de la double vocation de Mirabel. L'acquisition de **Canair**, un transporteur tout cargo, ajoute six appareils convertibles au transport de passagers à son parc. « C'est complémentaire, dit **Michel Leblanc**, président de Royal Aviation. Notre intention est de maximiser notre parc aérien. Il est difficile d'avoir des touristes à 2 h du matin ! »

Les services de courrier et de messagerie, comme **UPS** et **FedEx**, n'ont pas l'intention de modifier leur modus operandi et continueront d'y effectuer les liaisons nocturnes. « Nous restons à Mirabel parce que c'est un aéroport qui n'a pas de couvre-feu, précise **Luc Potvin**, directeur de FedEx à Montréal. Nous sommes heureux à Mirabel et nous agrandissons chaque année. » (AD) ■

Répartition des transporteurs aériens à partir du 15 septembre

Dorval (vols réguliers internationaux)	Mirabel (vols nolisés)
Aeroflot	Air Transat
Aerolinas Argentinas	Canada 3000
Air Canada	Corsair
Air France	Cubana Airlines
Air Saint-Pierre	Jaro International
British Airways	Alia Royal Jordanian Airlines
CSA Czech Airlines	Royal Aviation
El Al Israël Airlines	TACA
Iberia L.A.E.	(services tout-cargo)
KLM Royal Dutch Airlines	Air France
Lignes aériennes Canadien Int.	Emery
Mexicana Airlines	Burlington Air Express
Olympic Airways	Canair
Royal Air Maroc	Cargolux
Swissair	Cubana Airlines
	El Al
	FedEx
	Gemini
	Iberia
	Lufthansa
	Purolator
	UPS

(source: ADM) Tableau : LES AFFAIRES

Entreeeeez !

www.cplq.org

Une porte **ouverte** sur des **logiciels** performants!

(514) 874-2667 • info@cplq.org

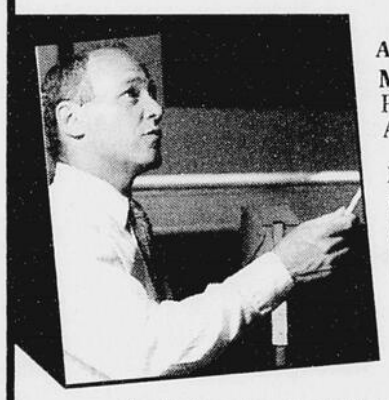
CENTRE DE PROMOTION DU LOGICIEL QUÉBÉCOIS CPLQ

Centre de perfectionnement HEC

La comptabilité par activités :
gestion par activités et réaménagement des processus d'entreprise

1er, 2 et 3 octobre 1997 – 9 h à 17 h

Apprenez le système d'information de gestion de l'avenir. Développez des habiletés de conception d'un système de comptabilité par activités, de gestion par activités et initiez-vous au réaménagement des processus d'affaires et à la reconception d'entreprise des secteurs manufacturier et de services. Le tout, dans une seule et même approche intégrée.



Animateur
M. Hugues Boisvert, CMA, FCMA
Ph.D. (Engineering Economics Systems), Stanford
Associé universitaire Arthur Andersen & Cie

Professeur titulaire à l'École des HEC, M. Boisvert est spécialiste de la comptabilité et du contrôle de gestion. Il est responsable du Groupe de recherche en contrôle de gestion. Il a animé plusieurs programmes sur la comptabilité par activités, prononcé plusieurs conférences et publié plusieurs livres et articles. Il est directeur de l'Observatoire CMA. M. Boisvert a aussi dirigé une PME pendant 7 ans.

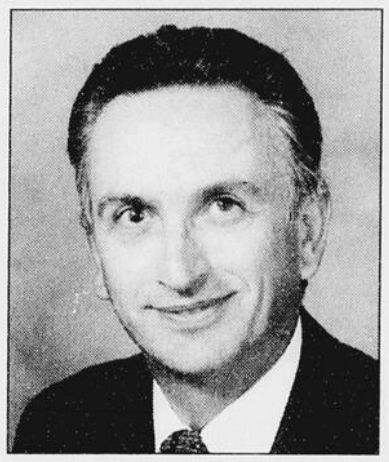
Participants: contrôleur, adjoint au contrôleur, consultant en gestion ou gestionnaire ayant une base en comptabilité, intéressé par le contrôle de gestion et du coût de revient. Aucun préalable académique n'est requis.

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

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

LA SURVIVANCE COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE VIE

NOMINATION



M. Marc Bourduas

M. Jean Bouchard, Président et chef de la direction de La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Marc Bourduas, c.a., au poste de Vice-président, Finances et administration.

M. Bourduas est bien connu dans le milieu de l'assurance de personnes. Il a occupé des postes de direction pour d'importantes compagnies au Québec.

Sa réputation de bâtisseur dynamique et sa vaste expérience en assurance et dans les secteurs financiers est un atout pour La Survivance.

Avantageusement connue au Québec en assurance scolaire, dans les secteurs de l'assurance accident-maladie individuelle, l'assurance collective et l'assurance-vie, **La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie,** offre un éventail de produits des plus complets.

DU JAMAIS VU ! VENEZ DÉCOUVRIR les plus récentes pratiques et les nouvelles tendances mondiales en gestion de la qualité

Ils seront tous là !
Les experts et les sommités mondiales du domaine de la qualité !

LES 1ER ET 2 OCTOBRE
PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL
CONGRÈS ET LANCEMENT DU MOIS DE LA QUALITÉ

Armand V. Feigenbaum
Père du concept de la gestion totale du contrôle de la qualité (TQC)

James H. Harrington
Président de l'Académie Internationale de la Qualité

A. Blanton Godfrey
Président de Juran Institute

Yoshio Kondo
Professeur émérite de l'Université de Kyoto

Edward Fuchs
Associé et directeur exécutif de Consulting for exceptional Performance

Une invitation de
MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ
Gouvernement du Québec **Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie**
Hydro Québec
Bell

INSCRIVEZ-VOUS EN COMPOSANT LE (514) 868-0860

VOLET INTERNATIONAL *le 2 octobre* **Coût : 275 $ + taxes**

VOLET INTERPERSONNEL ET VOLET INTERNATIONAL *les 1er et 2 octobre :* **Coût : 595 $ + taxes**

Mirabel : le grand dérangement oblige tous les acteurs à reprendre position

L'aéroport procure de l'emploi à 5 000 personnes

Alain Duhamel

Toute l'industrie du transport aérien à Montréal se prépare au grand dérangement de la mi-septembre : presque toutes les lignes aériennes déménageront leurs services réguliers internationaux de Mirabel à Dorval. Pendant ce temps, les spécialistes du nolisement, de leur côté, s'installeront tout à leur aise dans l'aérogare désertée.

Et tous ces changements toucheront d'abord les avitailleurs, les concessionnaires et les courtiers en douanes, vivant du trafic.

Certains se voient déjà forcés de se redéployer, d'autres de revoir leur stratégie, d'autres de se redéfinir carrément.

Les coûts d'exploitation à Dorval seront de 30 à 40 % plus élevés que ceux de Mirabel, ce qui devrait avoir pour effet de reconfigurer la situation concurrentielle dans les services de manutention.

Réduction de l'achalandage

Mirabel a manutentionné 174 018 tonnes métriques de marchandises l'an dernier et quelque 2,5 M de personnes l'ont utilisé. Il procure de l'emploi à 5 000 personnes. Plusieurs entreprises de service déménageront, emportant avec elles leur effectif; dans plusieurs autres, le personnel ne sait pas encore ce qu'il adviendra.

1,5 M de passagers de moins

Le transfert des vols réguliers internationaux à Dorval a pour effet de détourner environ 1,5 M de passagers et entre 70 et 80 % du fret aérien. Conséquences :

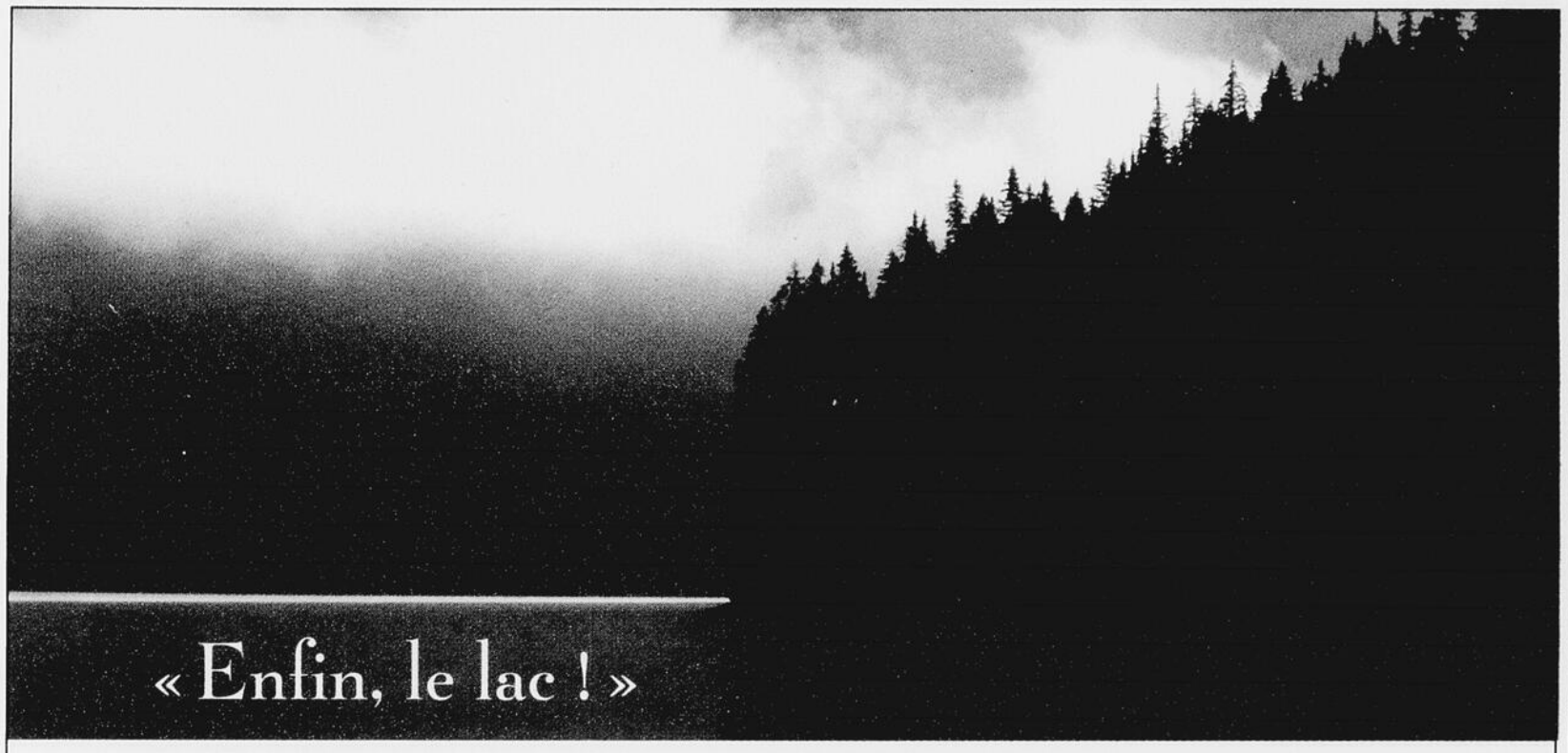
• les entreprises **Cara**, concessionnaires des restaurants, licencient 35 de leurs 75 employés;

• les rangs des avitailleurs, des courtiers en douanes et des transitaires se déciment. Dans les services au sol, plusieurs consolident l'effectif à Dorval et doivent quand même se départir d'un certain nombre d'employés, comme ce sera le cas pour **Hudson General Aviation** qui fera 60 mises à pied parmi la centaine de personnes qu'elle employait;

• des 29 locataires qu'il avait, en majorité des courtiers en douanes et des transitaires, **Robert Baird**, président de **Leasehold Construction**, exploitant d'un immeuble de bureaux et d'entrepôt de 130 000 pi², n'en a plus qu'une demi-douzaine qui occupent désormais des locaux plus petits. « L'immeuble n'est pas à vendre, dit-il. Les gens des **Aéroports de Montréal** (ADM) ont fait de gros efforts pour accroître le trafic, mais nous n'avons pas encore vu les résultats »;

• le fret aérien et toutes les activités qui l'entourent ont pu employer jusqu'à 1 000 personnes dans une centaine de sociétés de transport et de services de toute nature. Environ 80 % de ces entreprises déménageront à Dorval ou se rabattront sur d'autres installations dans l'île de Montréal;

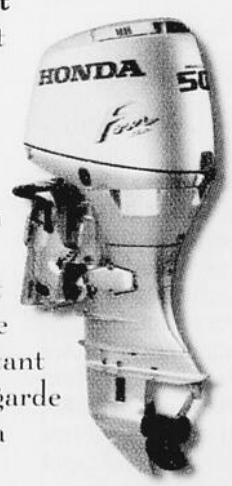
• **Seb Cargo** et **Ultra Cargo** s'uniront le 15 septembre pour former une nouvelle entité, **Cargozone**, exploitant des entrepôts d'environ 20 000 pi² à Mirabel et 25 000 pi² à Dorval; ensemble, ils ont manutentionné 27 M de kilos de marchandises l'an dernier. « Le déménagement a été un accélérateur, dit **Sylvain Tassé**, président d'Ultra Cargo. Les coûts plus élevés à Dorval et la concurrence nous y amènent. » ■



Trois petits mots magiques. Trois petits mots qui font surgir mille images de paix, de beauté, de bonheur de vivre. Qui suffisent à apporter la tranquillité d'esprit, à rappeler qu'il existe des lieux en ce bas monde où la nature, toute propre, suit son cours à un rythme qui nous oblige à affronter une réalité immémoriale. C'est le plus bel endroit sur Terre. Vous savez qu'il existe. Qu'il n'a pratiquement pas changé depuis des millénaires. Et qu'il demeurera ainsi encore longtemps pour vos enfants, leurs enfants et les enfants de leurs enfants. « Enfin, le lac ! », trois petits mots magiques.

HONDA

Clair et net. Dernièrement, l'organisme de protection de l'environnement des États-Unis – l'E.P.A. – a attribué sa Certification 1998 aux hors-bord à quatre temps Honda de 25 et 30 chevaux, reconnaissant leur efficacité en matière de réduction des émissions polluantes. Plus encore, ces moteurs **satisfont déjà aux exigences rigoureuses prévues pour 2006** et qui nécessitent **une réduction de 75 pour cent des émissions polluantes.** Honda prévoit également que sa gamme complète de hors-bord à quatre temps assainis, de 2 à 90 chevaux, sera homologuée d'ici la fin de l'année.



Bien avant la construction de son premier hors-bord en 1964, Honda considérait le respect de l'environnement comme un aspect essentiel de sa politique générale. Il s'agit d'un engagement constant qui permet à Honda de rester à l'avant-garde dans l'effort général de préservation de la nature et de sa magie.

Hull : Réno-Dépôt investit 20 M$

La chaîne **Réno-Dépôt** vient de commencer les travaux de son huitième magasin, à proximité du *Casino de Hull*. L'ouverture est prévue au printemps 1998. L'établissement aura une superficie de 118 000 pi², plus un centre de jardinage de 30 000 pi².

Quelque 300 emplois à temps plein et à temps partiel seront créés.

LA BDC investit 15 M$ dans T²C²

La **Banque de développement du Canada** investit 15 M$ dans **T²C²**, un fonds de capital de prédémarrage d'entreprises technologiques. T²C² est une création de **Sofinov**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, qui a déjà placé 30 M$ dans ce fonds.

Jonquière : le Maxi devient un Maxi & Cie

Provigo investira 5,3 M$ pour transformer son *Maxi* de Jonquière en *Maxi & Cie*. La superficie du magasin atteindra 76 000 pi², soit 41 000 pi² de plus que le Maxi. Une cinquantaine d'emplois seront créés.

Outre celui de Jonquière, cinq Maxi & Cie ouvriront leurs portes cet automne, soit trois au Québec (Montréal, Pointe-Claire et Hull) et deux en Ontario (Oakville et Scarborough). À la fin de 1997, Provigo aura donc investi plus de 100 M$ en 18 mois dans 11 Maxi & Cie.

Anjou : nouvelle usine de recyclage de 3,4 M$

Bérou International, d'Anjou, construira un centre de tri et de recyclage des plastiques post-consommation et post-industriels dans cette ville.

Ce projet, d'une valeur de 3,4 M$, créera 48 emplois. Cette nouvelle usine permettra à Bérou de répondre à la demande des marchés canadien et étrangers.

Vêtements Golden Brand : 161 emplois

Les **Vêtements Golden Brand**, de Montréal, créeront 161 emplois grâce à une expansion. La valeur totale du projet s'élève à 1,6 M$, dont 619 000 $ proviendront du ministère du **Développement des ressources humaines**.

Golden Brand agrandira ses locaux et fera l'acquisition d'équipements pour accroître sa production. Elle pourra ainsi fournir son principal client, la société canadienne **Moores Vêtements Pour Hommes**, qui planifie l'ouverture d'une vingtaine de magasins aux États-Unis.

East Broughton : nouveau motel industriel

Le **Fonds de développement populaire d'East Broughton** prévoit entreprendre, cet automne, la construction d'un motel industriel dans cette ville située au nord de Thetford Mines.

La bâtisse de 30 000 pi² coûtera 900 000 $.

Saint-Césaire : Prograin investit 750 000 $

Les **Semences Prograin**, de Saint-Césaire, près de Granby, investiront 750 000 $ pour doubler à 16 000 tonnes par année leur production de soya pour la consommation humaine.

Cette expansion est rendue nécessaire par l'explosion de la demande en Asie, où Prograin exporte une bonne partie de sa production. Fondée en 1980, la PME réalise un chiffre d'affaires de 16,5 M$ et emploie 25 personnes. Elle est la propriété de la famille de **Clément Létourneau**.

Saint-Thomas : Agro 100 investit 400 000 $

Le producteur d'engrais **Agro 100**, de Saint-Thomas-de-Joliette, construira une usine de fertilisants au coût de 400 000 $. Quatre emplois seront ainsi créés d'ici un an.

Capital CDPQ : 150 000 $ dans Dubuc et Ike & Dean

Capital CDPQ, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, investit 150 000 $ dans deux manufacturiers montréalais de vêtements. Elle injecte 100 000 $ dans **Ike & Dean** et 50 000 $ dans **Dubuc Mode de Vie** en contrepartie d'une participation demeurée confidentielle. Ces PME se spécialisent dans la création, la confection et la distribution de vêtements prêts-à-porter pour hommes. Ike & Dean exporte les trois quarts de sa production aux États-Unis. Dubuc vient d'ouvrir une boutique à Toronto. (DF) ■

PPPPPP

*Certaines conditions s'appliquent. Sous réserve d'approbation par le CRTC.

Sofinov investit 5 M$ dans ART aérospatiale

Sofinov, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, investit 5 M$ dans **ART aérospatiale, recherches et technologies**, de Saint-Laurent, en contrepartie de 8 % du capital-actions de la PME.

Les fonds serviront à construire un nouveau siège social et centre de production dans le Technoparc de Saint-Laurent, financer de la R & D et assurer son expansion aux États-Unis.

ART se spécialise dans les systèmes de détection de défauts de fabrication. Elle compte sur son produit vedette ISIS (*Infrared Screening Inspection System)* pour améliorer sa pénétration sur le marché américain évalué à 400 M$ US par an, selon une analyse de la firme québécoise **Secor** et la société américaine **Frost Sullivan**.

La PME prévoit réaliser cette année un chiffre d'affaires de 8 M$. Elle projette des revenus de 75 M$ en 2 000.

Une société de placement dans l'entreprise québécoise (SPEQ) (41 %) contrôle l'entreprise. Des dirigeants (33 %) et des investisseurs privés (18 %) se partagent le reste des actions. (DF) ■

Grand-Mère : Ultima sous la protection de la loi sur la faillite

Les **Rembourrages Ultima**, de Grand-Mère, se sont placés sous la protection de la *Loi sur la faillite*.

Le fabricant de produits de rembourrage a licencié une centaine de travailleurs au cours des derniers mois. Il ne lui en reste plus que 75. Ultima doit presque 1,5 M$ à ses créanciers.

Le ciel est tombé sur sa tête lorsqu'un client américain a annulé une importante commande. Ultima avait acquis pour près de 2 M$ de matériel pour remplir cette commande. Sa survie ne serait cependant pas menacée car elle détient une assurance contre l'annulation de contrats et le non-paiement des factures. La PME s'attend à recevoir un dédommagement de la **Société pour l'expansion des exportations** au cours de l'automne. (DF) ■

Bromptonville : invention d'un feu arrière pour vélos

Deux hommes d'affaires de Bromptonville, au nord de Sherbrooke, ont inventé un feu arrière pour les vélos.

L'invention de **Richard Blais,** un policier de la **Sûreté du Québec** à la retraite, et **Guy Forgues,** propriétaire des entreprises **RSW Estrie** et **BFG Électromécanique,** se vend actuellement dans des boutiques de vélos pour la somme de 40 $. Les deux inventeurs prévoient en vendre 25 000 unités au cours de la première année.

Le produit appelé *Halto* fonctionne comme les feux arrière d'une auto. Lorsque le cycliste applique les freins, l'intensité lumineuse du feu augmente pour avertir ceux qui le suivent. Il peut aussi servir de feu clignotant. Il s'adapte à presque tous les types de vélo. (DF) ■

Filtronique déménage à Le Gardeur : 500 000 $

Filtronique, d'Anjou, déménagera cet automne à Le Gardeur. L'importateur et distributeur de matériel électronique, qui est présentement locataire, veut devenir propriétaire de sa bâtisse.

Celle de 11 000 pi² qu'il construira à Le Gardeur lui coûtera 500 000 $. Filtronique emploie sept personnes et en embauchera deux autres prochainement. (DF) ■

Les PME québécoises
forment une force économique
de tout premier plan et font face à des défis quotidiens. C'est pourquoi Bell
a créé une nouvelle approche de gestion : « les 7 P de la PME ». En identifiant les
7 stades de développement d'une petite et moyenne entreprise, Bell a pu concevoir
des forfaits de télécommunication qui visent à maximiser votre
rendement et à simplifier votre gestion. Ils sont flexibles et s'adaptent
à vos besoins uniques. De plus, ils pourraient vous permettre d'épargner un montant
supplémentaire de 17 %* sur vos frais d'interurbain. Pour en savoir davantage
sur ce nouvel engagement de Bell envers les PME, composez le **1 888 48 MA PME**.

www.bell.ca/7p-pme

PPPME

Bell

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

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

L'outil indispensable du relationniste avant-gardiste

aussi **'BLITZ 24 inc.'** messagerie de presse

CLUB DE PRESSE BLITZ

(514) **722-4121**

LES AFFAIRES Le journal des décideurs

LEADER DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE

ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN :

Seulement 59,95 $ plus taxes

-51 numéros du journal Les Affaires
-11 numéros du magazine Affaires PLUS

LES 7 AVANTAGES DE VOTRE ABONNEMENT :

- **Une couverture complète du monde des Affaires :** Profils d'entreprises, techniques de management, gestion des ressources humaines, marketing... tout ce qu'il faut savoir pour gérer votre organisation de façon optimale.
- **La référence pour vous aider à gérer vos investissements :** Taux d'intérêt, bons du Trésor, obligations... toutes les informations requises pour vous permettre de tirer le meilleur parti de votre argent.
- **En complément, 11 fois par an le magazine Affaires PLUS :** Chroniques sur les grandes tendances de notre société, conseils pour mieux gérer votre carrière et votre argent, articles sur les nouvelles technologies... découvrez le magazine de l'autonomie financière, professionnelle et personnelle.
- **La livraison à domicile :** Chaque semaine, le journal Les Affaires arrive directement chez vous. Vous êtes certain de ne manquer aucun numéro.
- **54% d'économie sur le prix en kiosque :** L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 59,95 $ + taxes, soit plus de 80 $ d'économie puisque le prix en kiosque est de 150,18 $ taxes incluses.
- **La liberté totale :** Si pour une raison quelconque vous souhaitez interrompre votre abonnement, nous vous rembourserons les numéros non reçus sans aucune discussion et sans délai.
- **Le «service vacances» :** Sur demande, nous ferons suivre le journal Les Affaires et le magazine Affaires PLUS à votre lieu de vacances.

BON D'ABONNEMENT JOURNAL LES AFFAIRES + AFFAIRES PLUS

❑ OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement, 1 an - 51 numéros du journal Les Affaires + - 11 numéros du magazine **Affaires PLUS**. au prix spécial de 59,95 $ + taxes (total 68,32 $)

À retourner au journal **Les Affaires** - Service des abonnements - 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e Étage Montréal (Québec) H3B 4X9
ou télécopiez au (514) 392-2039

Nom _____ Prénom _____
Nom de l'entreprise _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code Postal _____ Tél. _____

MODE DE PAIEMENT
❑ Chèque ou mandat à l'ordre des Publications Transcontinental
❑ Facturez-moi ❑ Je désire régler par carte de crédit
❑ VISA ❑ MASTERCARD ❑ AMERICAN EXPRESS
Nº de carte | | | | | | | | | | | | | | | |
Expiration : ___/___ mois/année
Signature : _____
1200

ENTREPRENDRE — En bref

Paperboard décroche un contrat de 250 M$ du géant Kellogg

François Riverin

Les Industries Paberboard International (Mtl, *PI*, 5,65 $) ont remporté une soumission pour un contrat de 250 M$ sur cinq ans portant sur la fourniture de carton transformé (boîtes de carton) pour le quart des besoins de la multinationale **Kellogg Co.** (New York, *K*, 44,75 $ US) aux États-Unis.

Paberboard était déjà le seul fournisseur de boîtes d'emballage de Kellogg au Canada.

La société a mis en branle un plan d'expansion étalé sur plusieurs années afin de hausser la capacité de production de ses usines de carton de 325 000 à 360 000 tonnes par année. Elle transforme elle-même environ 80 000 tonnes de cette production en boîtes de carton pour ses clients.

Les **Emballages Summerville,** filiale de Paperboard, seront le fournisseur des boîtes pour Kellogg, tandis que les usines de Jonquière, de East Angus et de Toronto fourniront le carton plat.

Par ailleurs, Paperboard vient d'obtenir du gouvernement du Québec les approvisionnements en matière ligneuse nécessaires pour son usine de pâte kraft de Jonquière. Paperboard investira 38 M$ pour la remise en service de l'usine de pâte. **Rolland** (Mtl, *RL*, 13,75 $) prendra une participation de 32 % dans l'usine et des partenaires locaux prendront 10 %.

Paperboard a aussi complété un financement de 300 M$ provenant de plusieurs emprunteurs et exprimé en plusieurs devises. La société a émis également un billet de 125 M$ US échéant dans 10 ans.

Le financement de 300 M$ comprend un crédit rotatif de 165 M$ et un crédit non rotatif à tirage reporté de 145 M$ échéant en 2003. Les fonds serviront à rembourser 288 M$ d'emprunts existants.

Le solde d'environ 180 M$ servira à financer les projets d'acquisition des filiales de Paperboard, dont la hausse de la participation dans **Dopaco** de 20 % à 50 % d'ici six ans. Paperboard compte simplifier sa structure corporative. Elle possède 89,2 % de **Cascades S.A.** (Mtl, *CCY*, 5,30 $).

Le billet de 125 M$ US financera le rachat du solde des débentures de série A et C échéant en 2001 et 2004 respectivement. Ces débentures portaient intérêt à plus de 11 %.

Toutefois, les primes de rachat, les pertes de change et les frais reportés découlant du remboursement des débentures réduiront le bénéfice net du prochain trimestre de 15,5 M$. ■

Mitel complète l'intégration de l'ordinateur et du téléphone

L'entreprise de Kanata, en Ontario, **Mitel** (Mtl, *MLT*, 9,75 $) a mis au point un logiciel qui achève l'intégration entre l'ordinateur et le téléphone. Le *MediaPath*, qui fonctionne sur un serveur conventionnel, a été conçu pour la plate-forme *NT* de **Microsoft**.

Cette innovation constitue un pas de géant dans l'intégration du téléphone et de l'ordinateur puisque les deux reposeront désormais sur une même infrastructure.

Ce système permet d'ajouter facilement des applications aux réseaux téléphoniques. Mitel s'est d'ailleurs associée avec le concepteur d'applications **Pronexus** afin que les utilisateurs de *MediaPath* puissent incorporer de nouvelles fonctions aussi facilement qu'on installe un logiciel sur un ordinateur.

MediaPath libère le bureau du téléphone et permet de concentrer la gestion des télécopieurs, des messages électroniques et des messages vocaux dans le serveur.

Lancé en début d'année, il est encore peu connu.

Mitel ne dispose pas d'un véritable réseau de distribution. (DG) ■

Un téléphone intelligent pour les travailleurs autonomes

Passé presque inaperçu, un joujou a été mis sur le marché en début d'année qui intéressera les travailleurs autonomes. L'*Assistant Personnel Mitel* permet aux travailleurs à la maison de disposer de services de communication à faire pâlir ceux qui travaillent dans les plus grands bureaux.

Vendu au coût de 500 $, il se présente comme un téléphone intelligent qu'on relie à un *PC*.

En interaction constante avec des données contenues dans l'ordinateur, l'appareil reconnaît la personne qui appelle et est capable d'aller récupérer le profil du demandeur dans l'ordinateur. Ainsi, un message vocal provenant de l'ordinateur peut avertir que tel client appelle.

Plus intéressant encore, il dispose d'un système de messagerie vocale qui permet de prévoir des messages d'accueil différents en fonction de la personne qui appelle.

Le système peut aussi transférer les appels vers un autre appareil, conventionnel ou cellulaire.

Le produit est difficile à trouver; il fera l'objet d'un véritable lancement dans les mois à venir et devrait être disponible dans certaines chaînes de magasins. (DG) ■

Précision : Hydro-Ontario

Dans l'éditorial du 23 août sur **Hydro-Ontario**, il aurait fallu lire que c'est la **Commission de contrôle de l'énergie atomique** qui est intervenue auprès d'Hydro-Ontario et non **Énergie atomique du Canada**.

La première réglemente les activités nucléaires, alors que la seconde développe et vend la filière électronucléaire *CANDU*. (JPG) ■

Centre de perfectionnement HEC

Habiletés politiques

9, 10 et 31 octobre 1997 - 9 h à 17 h

Ce programme est spécialement conçu pour les cadres ou professionnels compétents, désireux d'utiliser leurs ressources politiques dans l'exercice de leurs fonctions. Une approche active leur permettra d'acquérir des habiletés sous-jacentes à l'exercice du pouvoir, que ce soit pour savoir: convaincre, négocier, trouver des appuis, choisir ses alliés, tirer parti de sa marge de manœuvre.

Animatrice
Mme Michèle Poirier
Mme Michèle Poirier est présidente de Michèle Poirier & Associés inc., cabinet-conseil. Elle siège auprès de plusieurs conseils d'administration.

Aucun préalable académique n'est requis.

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

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

Une certification ISO contre les poursuites environnementales ?

Récemment, à l'occasion d'un colloque, le responsable en environnement d'une firme internationale déclarait qu'il avait adopté la norme *ISO 14001* afin d'éviter que son entreprise ne soit poursuivie.

Aujourd'hui, la réglementation environnementale et la responsabilité personnelle des administrateurs et dirigeants constituent deux des principales motivations des entreprises pour se doter de ce système de gestion environnementale.

Mais rien n'est moins sûr que la mise en oeuvre du système de management environnemental préconisé par ISO 14001 prémunit une entreprise contre toute poursuite liée à l'environnement.

D'entrée de jeu, il faut rappeler que la norme ISO 14001 « n'établit pas d'exigences absolues en matière de performance environnementale », comme l'indique sa description.

Ce qui est certifié, c'est la conformité du système de gestion de l'entreprise à ISO 14001 et non sa performance environnementale par rapport aux lois et règlements. Si bien qu'on ne saurait confondre certification ISO 14001 et conformité à la loi même si, en théorie, la première devrait faciliter la deuxième.

À défaut d'une utilité réglementaire, c'est un rôle judiciaire que plusieurs souhaitent attribuer à ISO 14001.

La question est de savoir si, advenant une poursuite environnementale, la certification peut tenir lieu de défense de diligence raisonnable.

Diligence

Lorsqu'un dirigeant est poursuivi, il peut éviter une condamnation s'il prouve sa diligence raisonnable, c'est-à-dire s'il a tout mis en oeuvre pour que l'organisation respecte les lois.

Les tribunaux ont défini les critères selon lesquels on peut juger s'il y a eu diligence raisonnable ou non dans l'*Arrêt Bata* (1992), où on a tenu compte, entre autres, de systèmes de gestion ou de politiques environnementales, de programmes de formation, de systèmes de surveillance et de plans de mesures d'urgence.

Selon Me **Darlean Pearson**, directrice au **Bureau du commissaire à l'environnement et au développement durable**, les exigences d'ISO 14001 semblent correspondre, à première vue, aux critères de diligence raisonnable, ce qui signifierait qu'une certification pourrait tenir lieu de défense devant les tribunaux.

La norme ISO 14001 stipule que le système de gestion d'une organisation doit comporter les éléments suivants : une politique environnementale, un système de gestion et une révision de la direction.

Un concept évolutif

Toutefois, comme l'explique Me Pearson, les tribunaux ne se contentent pas de vérifier l'existence d'un système de prévention de la pollution pour statuer qu'il y a eu diligence raisonnable.

Ils cherchent aussi à savoir si les dirigeants et les administrateurs se sont assurés que le système était fonctionnel en regard de la conformité réglementaire, des pratiques industrielles en vigueur, des rapports faits à la haute direction et de la réaction de l'organisation dans les cas de non-conformité aux lois.

En fait, la diligence raisonnable demeure un concept judiciaire évolutif qui ne saurait être défini par un système de normalisation privé. Dans le cadre des journées du Service de formation permanente du **Barreau du Québec**, Me **Robert Daigneault**, associé et responsable du département de droit de l'environnement chez **Lapointe Rosenstein**, a expliqué que les règles de diligence raisonnable peuvent changer et risquent de devenir de plus en plus sévères au fur et à mesure que les pratiques industrielles et la conscience sociale environnementales évolueront.

Dans un tel contexte, l'existence d'un système de gestion environnementale ou même d'une certification ISO 14001 peut étoffer une défense de diligence raisonnable, mais ne peut la garantir. Me Daigneault explique en effet qu'une entreprise pourrait fort bien être certifiée ISO 14001 tout en ne répondant pas aux critères de diligence raisonnable.

Ce serait le cas d'une organisation qui, tout en respectant chacune des exigences d'ISO 14001, aurait par exemple, mal identifié les lois environnementales applicables ou fait une mauvaise évaluation de sa conformité réglementaire. ■

Corinne Gendron
Avocate, MBA, Associée Trivert, conseillers en gestion environnementale et en développement durable.

FORMATION DU PERSONNEL DE GESTION

Rentabilisez le 1% de votre masse salariale en formation

En entreprise :

Analyse des besoins de formation

Plan de formation

Sessions adaptées en français ou en anglais

Coaching individuel

Facilitateur au comité de formation

SESSIONS PUBLIQUES – MONTRÉAL	AUTOMNE 1997	HIVER 1998
Accroître la présence au travail	30 et 31 octobre	4 et 5 février
Amélioration continue	28 au 30 octobre	17 au 19 mars
Analyse des besoins de formation	14 au 16 octobre	17 au 19 février
Animation d'une session de formation	22 au 24 octobre	11 au 13 mars
Approvisionnement et certification des fournisseurs	11 au 13 novembre	25 au 27 février
Budget – états financiers pour non-financier	11 au 13 novembre	10 au 12 mars
Consolider mon équipe	7 au 9 octobre	10 au 12 février
Description d'emploi	20 et 21 octobre	9 et 10 février
Design d'une session de formation	20 et 21 octobre	9 et 10 mars
Évaluation des emplois	22 au 24 octobre	11 au 13 février
Gestion de conflit entre employés	20 et 21 novembre	3 et 4 février
Gestion de projet en équipe	14 au 17 octobre	24 au 27 février
Gestion des inventaires – revision ou implantation	4 au 6 novembre	10 au 12 février
Gestion du stress	18 et 19 novembre	5 et 6 février
Groupes autonomes	7 et 8 octobre	17 et 18 février
Habiletés de présentation	6 et 7 novembre	5 et 6 mars
Implantation ISO 9000	11 novembre	10 mars
L'audit qualité interne selon ISO	12 au 14 novembre	11 au 13 mars
L'entretien – une gestion réaliste	28 au 30 octobre	17 au 19 mars
Le gestionnaire et son personnel	30 sept. au 3 oct.	10 au 13 mars
Les rapports – outils de décision	4 et 5 novembre	3 et 4 mars
Les réunions productives – conduite et participation	18 au 20 novembre	24 au 26 février
Mon style de leadership	14 au 17 octobre	24 au 27 février
Motiver par l'évaluation du rendement	14 au 16 octobre	3 au 5 mars
Négocier : une approche gagnant-gagnant	18 et 19 novembre	3 et 4 mars
Relations interpersonnelles en milieu de travail	4 au 7 novembre	17 au 20 février
Rentabiliser mon temps	28 et 29 octobre	10 et 11 février
Rôle et responsabilités du gestionnaire	9 au 11 septembre	3 au 5 février
Satisfaction de la clientèle interne et externe	6 au 8 octobre	16 au 18 mars
Sélection du personnel	20 et 21 octobre	16 et 17 février
Techniques d'entrevue	22 au 24 octobre	18 au 20 février
Techniques de communication-client	9 et 10 octobre	19 et 20 mars

Pour inscription ou de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter

COSE
CONSEILLERS EN GESTION

35 ans déjà

«Votre Associé dans l'Atteinte de vos Résultats»

534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1 • Téléphone : (514) 288-6811 • Télécopieur : (514) 288-7338

Vous êtes
un gestionnaire actif
ayant des responsabilités et
vous souhaitez augmenter
vos compétences en finance,
en gestion budgétaire
et en comptabilité?

Vous avez
peu de temps?

Le nouveau
PROGRAMME EXÉCUTIF CMA,

créé à la demande de
gestionnaires chevronnés,
est peut-être
POUR VOUS.

Sessions d'information
à Montréal,
22 septembre, 20 octobre et en anglais le 25 octobre
à Québec,
18 octobre
Réservez votre place :

1 800 650-ECMA

CMA

ORDRE
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
DU QUÉBEC

Université du Québec à Montréal
École des sciences de la gestion
Université Laval
Faculté des sciences de l'administration
Concordia University
Faculty of Administration and Commerce

ENTREPRENDRE

Dominique Froment

Innotag se lancera sur le marché américain

L'entreprise de Beloeil a développé un système novateur pour gérer l'irrigation et le drainage des sols

Après avoir ouvert des bureaux en Ontario et à l'Île-du-Prince-Édouard cet été, **Innotag**, de Beloeil, prépare son entrée sur le marché américain, en 1998.

La PME, dont le chiffre d'affaires est de 2 M$, mise sur un produit innovateur qui aide les agriculteurs à drainer et à irriguer leurs terres pour réussir une percée aux États-Unis.

Innotag a été fondée en 1989 par **Robert Malouin**, un agro-économiste, et **Justin Larouche**, un ingénieur et agronome. Par la suite, le **Fonds agro-forestier**, détenu à 50-50 par le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) et l'**Union des producteurs agricoles** (UPA), et deux autres actionnaires se sont joints à eux.

Spécialisée dans la gestion de l'eau

Au départ, Innotag (pour innovation technologique en agriculture) s'est donné pour mission d'aider les agriculteurs à mieux gérer l'eau.

Dans les années 1970 et 1980, le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** a subventionné les travaux de drainage de la majorité des terres de la vallée du Saint-Laurent, soit 800 000 hectares au total, pour permettre aux agriculteurs d'allonger leur récolte.

C'est dans ce contexte qu'Innotag a conçu un système pour contrôler le drainage et l'irrigation souterraine. « Quatre années sur cinq, en période critique de croissance, on a un déficit de 200 millimètres d'eau », a expliqué Robert Malouin, président d'Innotag.

Son système bloque les sorties d'eau du réseau de drainage pour la conserver dans le sol. Au fur et à mesure que le sol s'assèche, l'eau ainsi conservée remonte jusqu'aux racines des plantes par capillarité.

Une solution économique

Selon l'entrepreneur, l'irrigation souterraine coûte 10 fois moins cher que l'irrigation par aspersion. En effet, lorsque la température est entre 25 et 30 ⁰ Celsius, la moitié de l'eau aspergée s'évapore avant de toucher le sol. En plus, l'eau aspergée est froide; elle fait subir un stress aux plantes et transporte des bactéries.

Innotag, qui emploie huit personnes, détient des brevets canadiens et américains sur son innovation. Un système automatisé de contrôle du drainage et d'irrigation souterraine coûte entre 1 000 $ et 1 500 $ par hectare, installation comprise. Déjà 15 000 hectares ont été équipés de ce système.

Évaluation du rendement des sols

Innotag a aussi créé un système pour évaluer le rendement des sols. Ce produit, une adaptation aux conditions du Canada d'une technologie britannique, évalue la productivité du sol par unité de superficie.

Il s'agit d'installer un capteur de rendement sur une moissonneuse batteuse et de le jumeler à un système de positionnement par satellite. On obtient ainsi la quantité de grains passant dans la moissonneuse pour chaque unité de superficie.

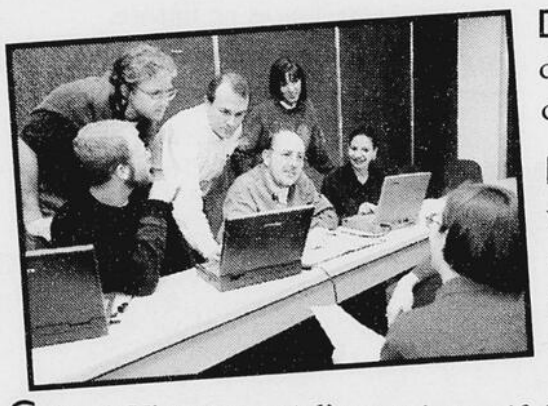
Une carte couleur donne de façon détaillée l'état de la situation. Les zones bleues indiquent un rendement supérieur, les zones vertes un bon rendement, les jaunes un rendement acceptable et les rouges un rendement décevant.

Installé ensuite sur son tracteur ou son véhicule tout-terrain, le système de positionnement par satellite indique au cultivateur le chemin pour se rendre aux unités de superficie les plus improductives, par exemple.

Il peut ensuite prélever des échantillons de sol et en faire faire l'analyse pour découvrir le problème. ■

HEC

Objectif : MBA



Depuis plus de 25 ans, le MBA-HEC forme des gestionnaires reconnus pour leurs capacités d'analyse, de synthèse et de prise de décision.

Entièrement révisé en 1996, le MBA-HEC vous propose une fois de plus un nouvel avantage distinctif : Virtuose, vaste projet qui place la technologie au cœur du processus d'apprentissage.

Grâce à Virtuose et à l'usage intensif de l'ordinateur portatif, vous pouvez maintenant acquérir, pendant vos études de MBA, la maîtrise des outils informatiques et de télécommunications essentielle à l'exercice de votre profession.

Le MBA-HEC : un programme innovateur, un choix stratégique.

Cheminement

- MBA intensif (54 semaines), à temps complet
- MBA en action, formule à temps partiel (sur 3 ans)

Admission – Dates limites *

- Trimestre d'hiver (temps partiel seulement) : 1er octobre
- Trimestre d'automne (temps plein et temps partiel) : 1er avril

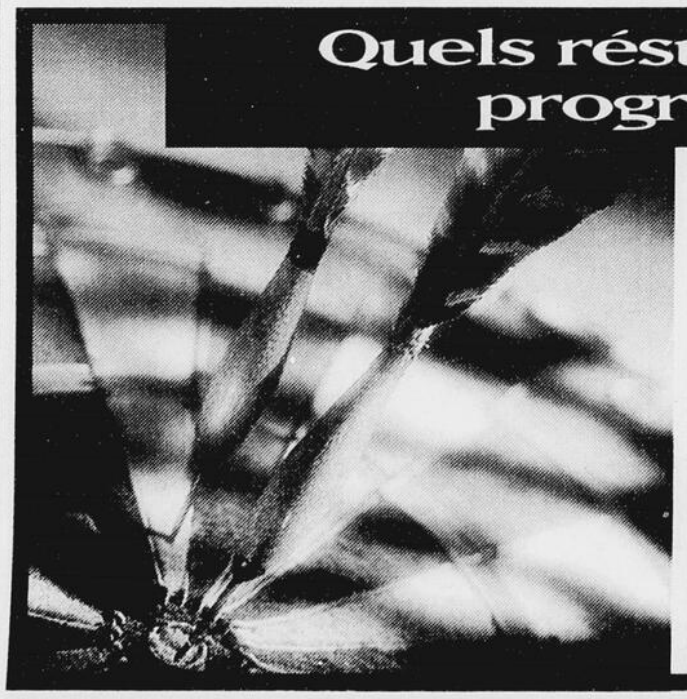
* Programme contingenté. Veuillez déposer votre dossier d'admission le plus tôt possible.

Informez-vous

École des Hautes Études Commerciales
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec)
H3T 2A7

(514) 340-6151
mba@hec.ca
http://www.hec.ca
http://www.hec.ca/virtuose

Quels résultats obtenez-vous de vos programmes de formation?



Les entreprises privées de formation répondent à vos besoins

Comment évaluer l'efficacité d'une formation? A-t-elle été acquise et intégrée par les personnes concernées? Est-ce que je dois modifier ou accentuer la formation? Quels en sont les coûts et les résultats espérés? Vous trouverez les réponses, en communiquant avec l'un des organismes membre de l'AEPF. Il sera en mesure d'analyser vos besoins et d'adapter à vos attentes la formation appropriée. Alors, si vous désirez une formation efficace répondant à vos objectifs, **faites appel aux entreprises privées de formation**. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec l'une des entreprises ci-dessous ou avec l'AEPF au (514) 282-3823.

Association des entreprises privées de formation

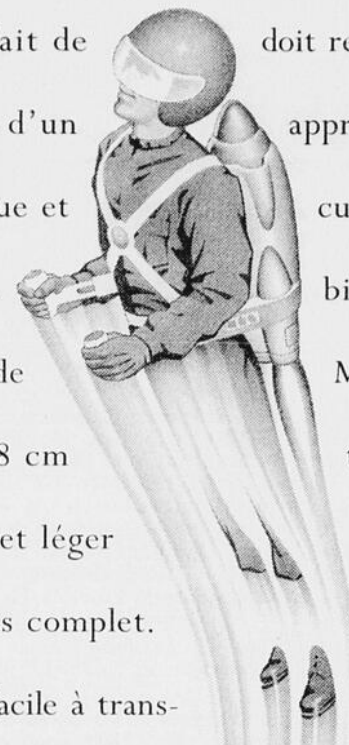
La solution rentable!

Tous les membres sont admissibles à la loi du 1 % sur la formation de la main-d'oeuvre

Actualisation	Collège d'extension Cartier	Innovation Consultants ltée	Perform inc. système de gestion et de formation
ARQ «Le groupe»	Consultation Formation Elite	Institut de l'automobile du Québec	Transfortec
Axion PBA inc.	COSE inc.	Le groupe CFC inc.	
Centre de formation Microcode	EDUMICRO inc.	Le groupe Qualité Plus	
CFG-Centre de formation en gestion	MULTIHEXA	Les systèmes de productivité DEVCOM ltée	

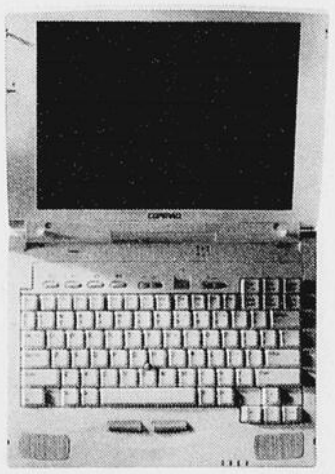
ON NOUS AVAIT PRÉDIT QUE NOUS NOUS DÉPLACERIONS AVEC UN

AUTOPROPULSEUR LÉGER ET PORTABLE.



Voici le Compaq Armada 7300. En fait de mobilité, c'est pour nous l'équivalent d'un autopropulseur. Son profil aérodynamique et sa configuration légère en font le compagnon de voyage idéal. D'un poids de 2,7 kg à peine et d'une épaisseur de 3,8 cm seulement, il est beaucoup plus mince et léger qu'on ne s'y attendrait d'un bloc-notes complet. Mieux encore, il est aussi puissant que facile à transporter, grâce à son processeur Pentium® d'Intel avec technologie MMX™ allant jusqu'à 166 MHz. Son écran de 12,1 po et son unité CD-ROM interne optionnelle vous font voir le monde du multimédia avec netteté et rapidité. De plus, son modem NSVD 33,6 intégré vous permet de rester en contact avec votre port d'attache. Bien sûr, même le plus grand voyageur doit rentrer un jour chez lui. C'est alors que vous apprécierez la ArmadaStation, une station d'accueil qui vous offre toute la capacité et l'extensibilité dont profitent vos collègues au bureau. Mieux encore, avec ses fonctions de sécurité en tête de l'industrie, votre bloc-notes se trouve protégé, même lorsque vous en êtes éloigné. Tout cela fait partie de nos principes de conception. Car, si nous nous soucions de l'usage que font nos blocs-notes de la technologie, nous nous soucions encore plus de l'usage que font les gens de nos blocs-notes. Le Compaq Armada 7300. La preuve que le futur n'est plus ce qu'il était. Il est encore meilleur. Pour de plus amples renseignements, visitez notre site Web au www.compaq.ca ou appelez-nous au 1 800 567-1616.

Avec raison.



COMPAQ

BLOCS-NOTES ARMADA

©1997 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Armada sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées et MMX est une marque de commerce de Intel Corporation.

ENTREPRENDRE

Alain Duhamel

Inter-Canadien et Air Alliance attendent de connaître leur sort

Les employés d'**Inter-Canadien** et d'**Air Alliance,** les deux principaux transporteurs aériens régionaux au Québec, sont sur le qui-vive.

Même si elle n'est plus menacée de fermeture, Inter-Canadien, qui emploie 480 personnes, demeure toujours à vendre, affirme la direction des **Lignes aériennes Canadien International**, l'unique actionnaire de la société aérienne.

Pas d'acheteurs

L'entreprise n'a reçu aucune offre pour l'instant. « Nous continuons de discuter avec un certain nombre de personnes intéressées », affirme **Dennis Erikson,** porte-parole de Canadien.

Air Atlantic, d'Halifax, le transporteur d'appoint de Canadien dans les Maritimes, a manifesté de l'intérêt récemment, mais s'est retiré.

Air alliance

L'avenir d'Air Alliance, qui peine depuis la dernière grève de ses pilotes, pourrait bien se jouer d'ici à la fin du mois.

Un comité interne d'Air Canada, propriétaire à 100 % d'Air Alliance, dévoilera son plan de restructuration des transporteurs d'appoint et de rationalisation de leurs liaisons aériennes.

Il songe à réunir au sein d'une même entité tous les services corporatifs des transporteurs d'appoint d'Air Canada, ce qui aurait un impact sur l'effectif du siège social d'Air Alliance à Québec. L'entreprise compte quelque 350 employés.

« Nous vivons dans un climat de peur. Nous avons l'impression de ne pas faire partie de l'équipe », affirme **Vincent Charron,** président du syndicat des pilotes d'Air Alliance.

Le marché du transport aérien régional tarde à décoller au Québec.

Peu de passagers

Seulement 353 130 passagers ont voyagé au Québec en 1995, une baisse de 1 % par rapport à l'année précédente, révèlent les données les plus récentes de Statistique Canada. Ce qui rend la tâche encore plus difficile aux deux sociétés aériennes, c'est que le marché intérieur québécois est l'un des plus petits au Canada. Il compte seulement 4 820 passagers par 100 000 habitants contre 22 629 pour la Colombie-Britannique, 11 008 pour l'Ontario et 5 274 pour le Manitoba.

Les cinq principales liaisons, qui représentent près de la moitié de tout le trafic, ont toutes Montréal pour origine ou destination. ■

LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

est heureuse d'annoncer l'élection de M. André FROISSANT à titre de Président pour l'année 1997-1998.

M. André FROISSANT est Président et Chef de la Direction du Crédit Lyonnais Canada. Il sera secondé au Bureau de la Chambre par MM. M. LEMOINE, Président de Pellemon, W. D. HART, Avocat chez Langlois Gaudreau, P. DUMONT, comptable associé chez Price Waterhouse, R. LOPEZ, Président de Gesterel, J.-F. PICHARD du PAGE, P.D.G. du Laboratoire Médical Curalab, L. MARCHAL, Président de Sodexho Canada, J. LAMARRE, Consultant de Dura Inc., O. LEPARC, Vice-Président Exécutif et Directeur Général de la Chambre.

Le Conseil d'Administration, outre les Membres du Bureau, accueille MM. P. L. LAPOINTE (Lapointe Rosenstein), Président sortant, J. ABITEBOUL (GDF Québec), R. DUPUIS-ANGERS (Rougier), A. BOISSET (Janin Inc.), A. BOMBARDIER (Bombardier), A. CHAFFRINGEON (Banque Nationale de Paris), M. CLAIR (Hydro-Québec), A. CLOT (Société Générale), J. DEFORGES (Téléglobe), D. DEMERS (Boréal Assurances), M. FALLET (Servier Canada Inc.), F. FERLAINO (Cosmair Inc.), G. GALLOUET (Caisse de Dépôt et Placement du Québec), J. GIRARD (Montréal International), M. GUIRAL (Air France), F. JUNCA-ADENOT (Agence Métropolitaine de Transport), R. KEROACK (Banque Nationale du Canada), C. LAFRANCE (Aérospatiale Canada Inc.), J.-J. LAURANS (Groupe Alfid), Jacques LAURENT (Guy & Gilbert), A. LELLOUCHE (Générale de Services Santé), R. MAILHOT-POWER (Cascades), J.-P. MORTREUX (Sextant Avionique), L. ROBERGE (RBC Dominion Valeurs Mobilières), J.-G. SÉNÉCAL (Coopers & Lybrand Laliberté Lanctôt), H. TIROLE (Parlec Communications),

ainsi que les membres d'Honneur suivants : P. DALLE (Ex-Président Cosmair), L. JALABERT (Ex-Président Banque Nationale de Paris), B. NAMY (Progexco), R. OLIVIER (Ex-Président Alcatel), P. SALBAING (Ex-Président Air Liquide), J.-P. SUTTO (Lette & Associés).

Fondée en 1886, la Chambre de Commerce Française au Canada est une des plus anciennes Chambres de Commerce Françaises. Association d'hommes et de femmes d'affaires de France et du Canada, mixité qui lui donne toute sa valeur, elle assume une mission d'intérêt général qui revêt trois aspects étroitement imbriqués :

■ constituer un réseau de relations influent ■ contribuer à la compréhension mutuelle franco-canadienne ■ apporter un appui concret aux entreprises

360, Saint-François-Xavier, Montréal (Québec) H2Y 2S8 (Sections à Montréal, Québec, Toronto, Vancouver)

Tél.: (514) **281-1246** • Fax : (514) **289-9594** • E-mail : ccfc.mtl@sympatico.ca

Une équipe qui évolue avec vous depuis 10 ans.

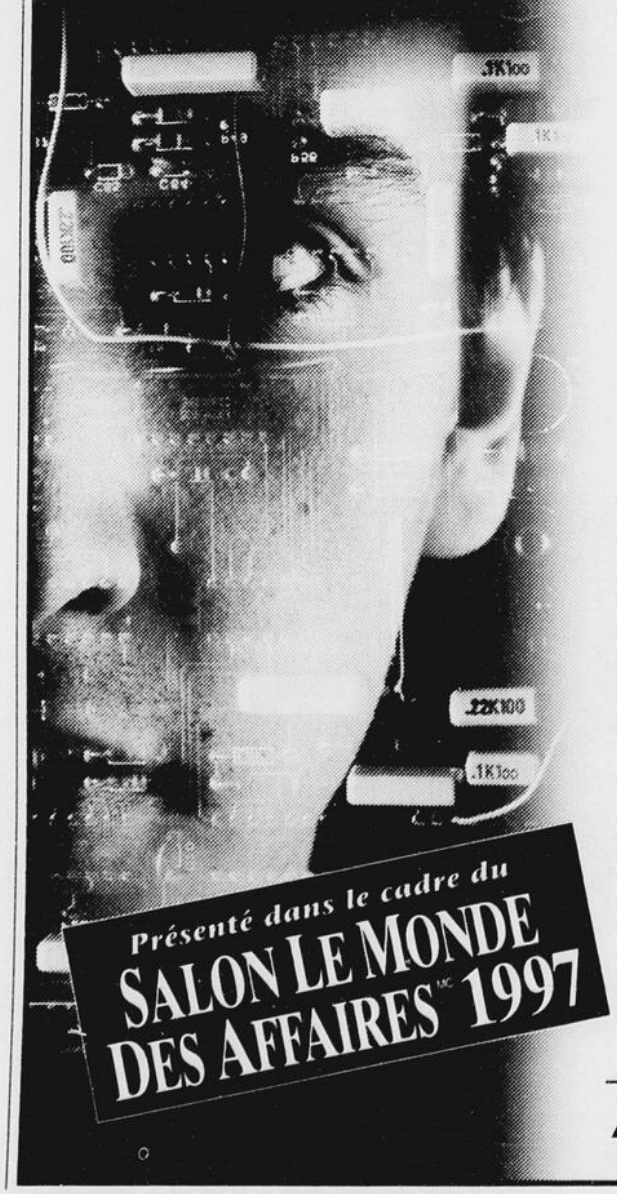
Visiona productions

Spécialisée dans le VIDÉO d'entreprise, site internet et CD-ROM

• Formation • Promotion • Corporatif • Documentaire •

un seul numéro : 1-888-677-1070

UNE GRANDE PREMIÈRE !



Présenté dans le cadre du SALON LE MONDE DES AFFAIRES^MC 1997

Tel@Net 97

présenté par Bell

LE PLUS GRAND SALON SUR LES TÉLÉCOMMUNICATIONS D'AFFAIRES JAMAIS TENU À MONTRÉAL

TEL@NET 97 : CONÇU SPÉCIFIQUEMENT POUR LES DÉCIDEURS.

Internet. Intranet. Extranet. Téléphonie et télécommunications d'affaires. Voilà Tel@Net 97. **Venez bâtir** votre réseau de communication électronique. **Apprenez à maîtriser** les outils qui révolutionneront votre façon de diriger, de commercer et de vous positionner face à la concurrence.

TROIS JOURS D'ATELIERS ET DE DÉMONSTRATION POUR FAIRE UN CHOIX TECHNOLOGIQUE ÉCLAIRÉ.

Histoires de cas, solutions et applications pratiques... les plus grands professionnels de l'industrie vous disent **quel équipement vous procurer,** où naviguer, comment vous brancher sur Internet. Tel@Net 97 **vous parle affaires** dans un langage clair et accessible. Enfin un outil d'aide à la décision pour les communications d'entreprise : coûts, efficacité et bénéfices.

TEL@NET 97 : 100 EXPOSANTS MAJEURS !

Technologies sans fil, sites Internet, communications par satellite, e-mail, commerce électronique, transferts voix-données-image, **multimédia,** centres d'appels, logiciels, CD-ROM... Tel@Net 97 vous dirige à travers ce dédale d'informations, vous aide à intégrer les nouvelles technologies et vous donne accès aux grandes nouveautés. **C'est l'ère de la mobilité et de l'expansion !**

AMENEZ VOTRE ÉQUIPE DE DIRECTION FAIRE LE TOUR DU SALON LE MONDE DES AFFAIRES !

Plusieurs modules les concernent directement : vente et marketing, finances et comptabilité, exportation, technologie, formation, aménagement de bureau, etc. **Tout sous le même toit** pour l'entreprise en croissance !

Visitez notre site Internet :

www.martin-intl.com

Billet gratuit avec notre fax sur demande : (514) 879-8461

17, 18 et 19 septembre 1997, mercredi et vendredi : 10 h à 18 h - jeudi : 10 h à 20 h

PLACE BONAVENTURE – MONTRÉAL

ADCOM · LES AFFAIRES · CA Comptables agréés du Québec · Société d'habitation du Québec · Pro Concept Vente · Gouvernement du Québec Ministère du Conseil exécutif Secrétariat au développement des régions · Bureau fédéral de développement régional (Québec) Canada

Big Brother guette les voleurs

Un appareil conçu à Montréal permet de repérer des objets volés

Dominique Froment

Une cargaison d'équipement électronique de **Northern Telecom** qui aurait dû se retrouver à Montréal a été récemment repérée à Tampa Bay et à Kansas City grâce à un gadget électronique conçu à Montréal.

C'est le même bidule qu'on dirait sorti d'un film de *James Bond* qui a permis à un entrepreneur de mettre fin au vol systématique de tout ce qui avait de la valeur dans ses roulottes de chantier.

Le même encore qui a mis fin abruptement à la carrière d'un voleur quelques heures après qu'il se fut emparé à Brossard d'une voiture qui en était munie.

Les inventeurs, **Paul-André Savoie** et son ami **André Boulay** voyaient une occasion d'affaires dans la hausse des vols d'autos. Ils voulaient commercialiser un système permettant de retracer les filous et récupérer les biens.

Les deux jeunes hommes (24 ans) se sont donc rendus aux États-Unis à la recherche d'un système anti-vol efficace et abordable. Mais en vain : ils n'ont trouvé que des systèmes de positionnement par satellite (*GPS*). En plus d'être coûteux (2 000 $ à l'achat, plus 50 $ par mois), ces systèmes ne fonctionnent pas à l'intérieur, par exemple dans un stationnement souterrain.

« Par conséquent, André et moi avons convenu d'inventer notre propre système », a déclaré M. Savoie. Les deux jeunes entrepreneurs ont opté pour la technologie cellulaire, à cause de l'étendue du réseau. Intéressée par leur projet, **Bell Mobilité** leur a prêté des équipements.

Le résultat s'appelle le *Boomerang*. C'est un petit émetteur-récepteur de la taille d'un paquet de cigarettes offert en différentes versions pour automobiles, camions ou équipements lourds. Il coûte 500 $, plus environ 80 $ pour l'installation, puis 4,95 $ par mois pour la surveillance et 48 $ par année pour la licence du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC).

Avec cette invention fut créée la compagnie **Recherches RANKIN** en 1994, regroupant quatre associés.

Selon M. Savoie, président, quelque 2 500 appareils Boomerang ont déjà été vendus et une vingtaine de véhicules volés ont été retrouvés.

Lorsqu'il constate la disparition de son véhicule, son propriétaire communique avec RANKIN (24 h par jour), qui le localise rapidement à 500 mètres près, à Montréal, et à 10 kilomètres près, en région. Un employé de RANKIN monte ensuite dans une camionnette de repérage spécialement équipée et roule dans la direction indiquée par l'ordinateur. Plus il se rapproche du véhicule volé, plus sa localisation se précise. Une fois le véhicule retrouvé, l'employé communique avec les policiers.

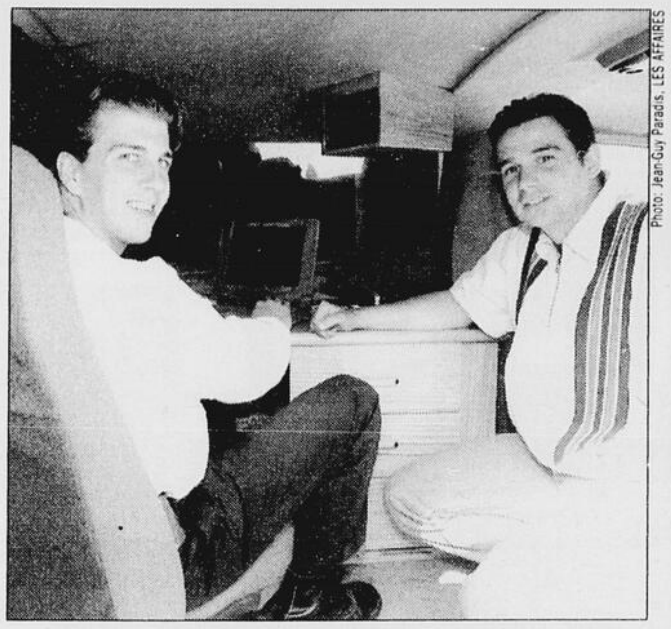


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Paul-André Savoie (à gauche) et André Boulay, les deux jeunes inventeurs de Boomerang.

Quelques assureurs, dont **AXA Assurances** et la **Compagnie d'assurance Guardian du Canada**, ont commencé à accorder des rabais de primes (20 %) aux propriétaires de véhicules équipés d'un tel système.

Bref, un tel succès, selon M. Lavoie, que la société envisage de se déployer à l'extérieur.

Elle cherche une stratégie et des capitaux pour aborder le marché ontarien, tandis qu'elle poursuit des négociations avec **Audiovox**, fabricant américain d'appareils électroniques, qui aimerait étendre ses produits et services à travers l'Amérique.

La technologie du Boomerang est brevetée au Canada et aux États-Unis.

RANKIN emploie six personnes et fournit du travail à quatre autres chez le fabricant sous-traitant. MM. Boulay et Savoie, qui vivent encore chez leurs parents, travaillent sur un système plus avancé qui devrait être commercialisé l'an prochain. Il s'agit d'un transpondeur que les propriétaires de véhicules accrocheront à leur porte-clés.

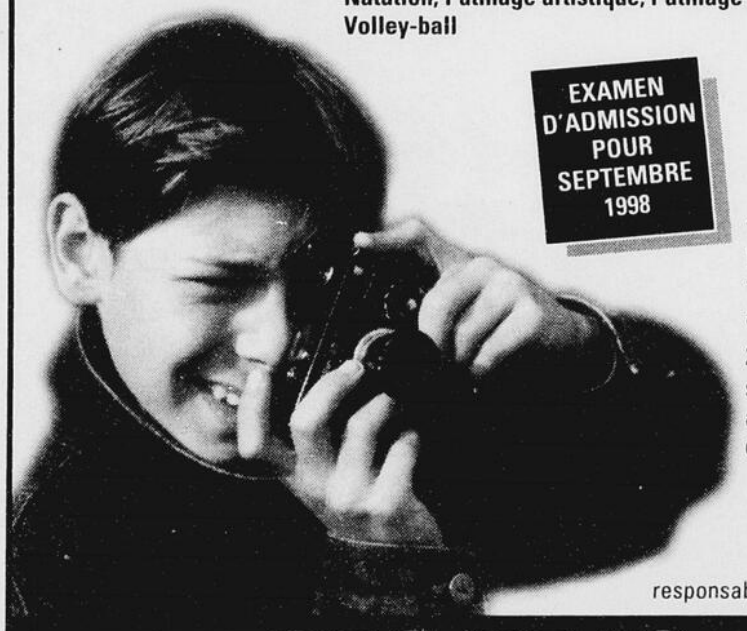
Si une personne ne possédant pas ce bidule met un véhicule protégé en marche, RANKIN en sera immédiatement avisée. ■

COLLÈGE JEAN-EUDES
3535, boul. Rosemont, Montréal H1X 1K7

COURS SECONDAIRE COMPLET POUR FILLES ET GARÇONS
Établissement d'enseignement privé

CONCENTRATIONS: Arts-Études; Éducation internationale; Sciences; Sports-Études

OPTIONS:
- Art culinaire, Arts plastiques, Cinéma-Photo-Vidéo, Danse, Infographie Animation/Publication, Mode, Musique, Théâtre, Scénographie/Costume.
- Langue et culture, Humanisme et connaissance des nations, Coopération internationale et implication humanitaire à l'étranger.
- Sciences biologiques, Génies en herbe, Informatique
- Badminton, Basket-ball, Football, Hockey, Natation, Patinage artistique, Patinage artistique/Danse, Volley-ball



EXAMEN D'ADMISSION POUR SEPTEMBRE 1998

1re secondaire: le samedi 18 octobre 1997 à 8 h et à 14 h

2e, 3e et 4e secondaire: admission après étude du dossier

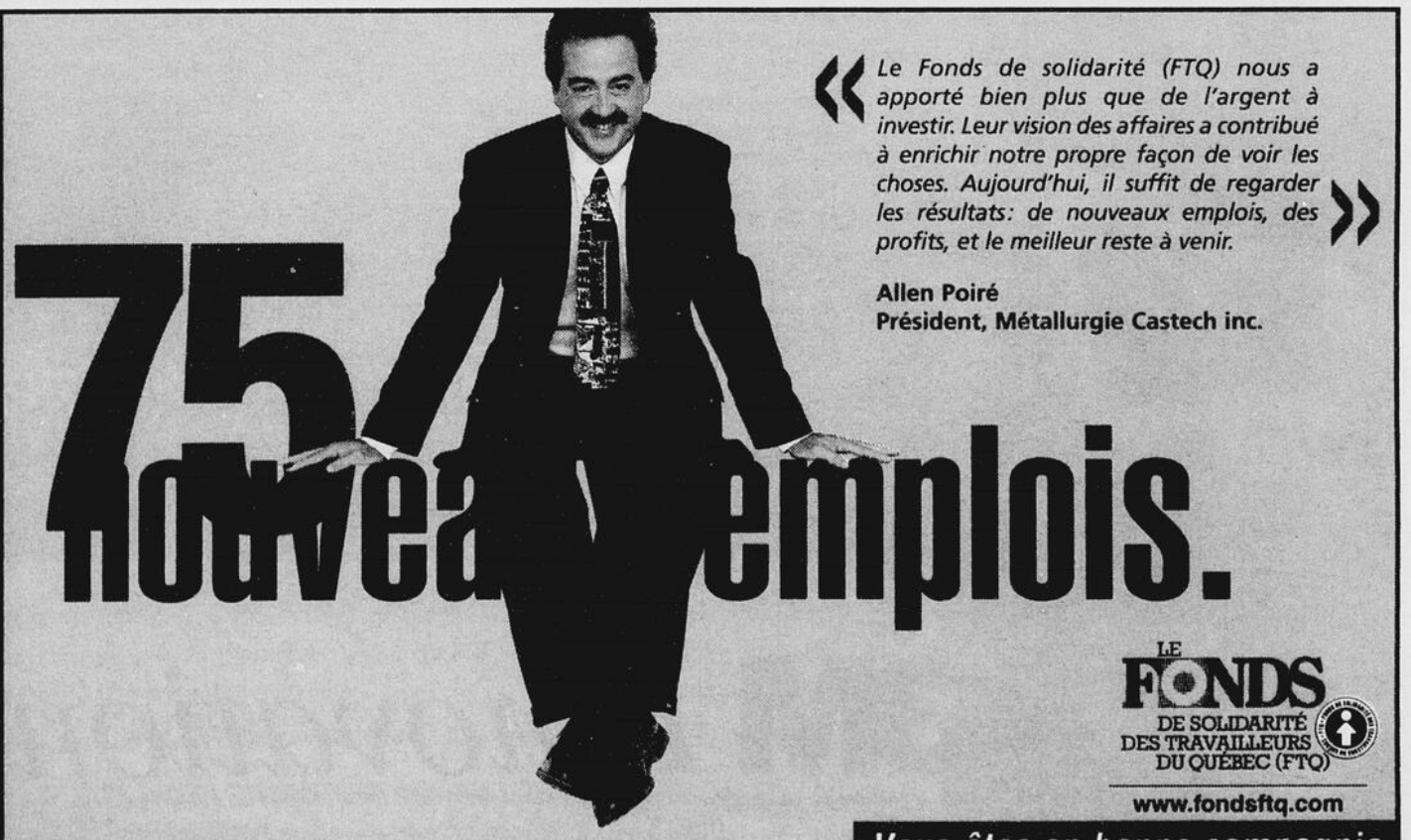
Pour information, appeler la responsable de l'admission.

• 376-5740 •

Télécopieur: 376-4325 http://www.jeaneudes.qc.ca/ info@jeaneudes.qc.ca

CARTES D'AFFAIRES

CRÉDITS D'IMPÔT DU FÉDÉRAL ET DU PROVINCIAL À LA R&D
Expert en réclamations
Georges Geoffroy ing. MBA
Téléphone / Fax : (514) 627-6822



ENTREPRENDRE

En bref

Une dizaine de sociétés québécoises concluent des accords en Algérie

Benoît Lavoie

Une dizaine d'entreprises québécoises ont conclu des accords de coopération commerciale et industrielle avec des partenaires algériens lors du *Salon des technologies et du savoir-faire canadiens* qui s'est tenu, en juin, à Annaba, en Algérie.

L'événement a permis, entre autres, à la **Société de commerce international de Montréal** (SCIM) de signer une entente pour fournir quelque 1 000 vaches Holstein à des producteurs laitiers locaux. « Nous comptons investir des centaines de millions de dollars dans différentes branches d'activité, surtout dans l'agroalimentaire », a déclaré **Guy Charbonneau**, président de la SCIM, l'un des chefs de file de la délégation québécoise.

Sani-Mobile, de Chambly, a paraphé des ententes de service avec des gens d'affaires algériens, une première pour ce spécialiste du nettoyage industriel et de la gestion de matières dangereuses.

Le manufacturier d'équipements médicaux **Gestion Techno-Médic**, de Saint-Hyacinthe, qui faisait ses premiers pas sur les marchés internationaux, a également conclu des ententes de même nature.

MLP Cosmétiques, de Sainte-Julie, a déniché deux partenaires locaux pour la fabrication en sous-traitance de produits de soins pour le visage et le corps. **Atelier Go-Élan**, de Gentilly, a trouvé sur place un partenaire qui importera ses équipements de terrains de jeux.

Le **Campus Fort-Saint-Jean,** de Saint-Jean-sur-Richelieu, affilié à l'**Université de Sherbrooke,** a paraphé une dizaine d'ententes de coopération à l'occasion du salon. Ces accords pourraient se solder par des échanges d'étudiants et l'exportation d'expertise en sécurité.

Un deuxième salon

Le **Centre de promotion international canadien** (CPIC) a piloté cette incursion en Algérie sous le parrainage de l'**Agence canadienne de développement international** (ACDI). L'ACDI compte notamment un fonds pour aider les pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc) à assurer l'essor de leur secteur privé.

Selon le président du CPIC, **Pierre Vaillant**, cette initiative est porteuse d'avenir puisqu'un deuxième salon s'organise cet automne, cette fois dans la région d'Oran, à l'ouest d'Alger.

Le succès du salon d'Annaba a convaincu aussi l'ACDI de créer un nouveau programme pour renforcer les liens entre des institutions privées et publiques algériennes et canadiennes.

Un premier pas avait été réalisé en ce sens, en mars, lorsque le CPIC avait organisé une visite au Canada de quelque 80 entrepreneurs privés algériens, qui en avaient profité pour rencontrer plus de 320 de leurs homologues canadiens. ■

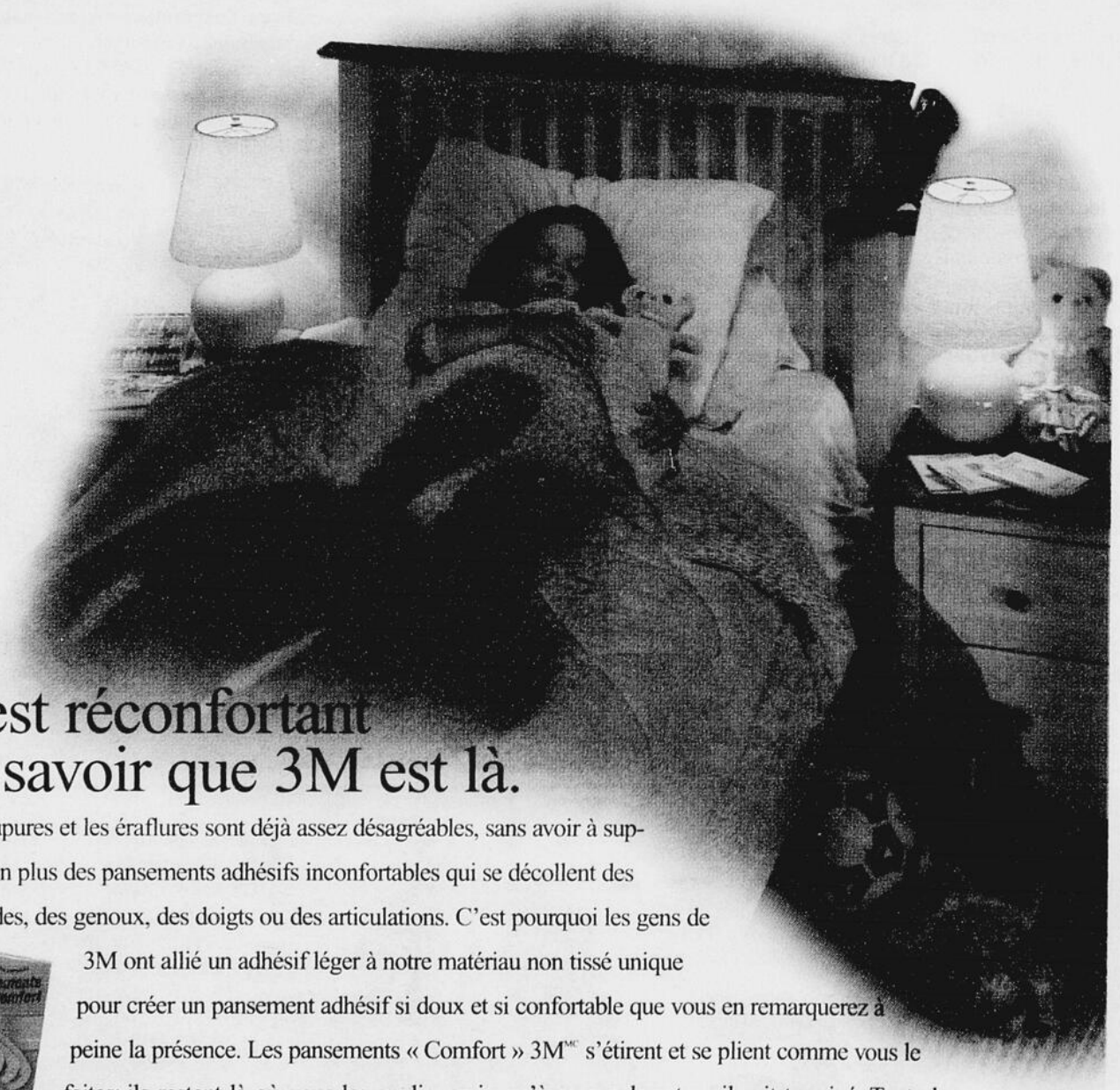
Mont-Royal : Procréa BioSciences reçoit une subvention de 350 000 $

Procréa BioSciences, de Mont-Royal, a reçu une subvention de 350 000 $ du **Conseil national de recherches du Canada**. Cette aide lui permettra de poursuivre ses recherches sur l'endométriose.

Procréa est le seul centre privé d'investigation et de traitement de l'infertilité au Québec.

Il appartient aux familles **Jean Coutu**, **Pierre Péladeau** et **Edward Winant** (de la société immobilière **Métro Industriel**) ainsi qu'à la **Société Innovatech du Grand Montréal**, **Sofinov** (**Caisse de dépôt et placement du Québec**) et *Investissements Desjardins*. (DF) ■

1 Lorsque les «petits bobos» de la vie vous tracassent...



2 Il est réconfortant de savoir que 3M est là.

Les coupures et les éraflures sont déjà assez désagréables, sans avoir à supporter en plus des pansements adhésifs inconfortables qui se décollent des coudes, des genoux, des doigts ou des articulations. C'est pourquoi les gens de 3M ont allié un adhésif léger à notre matériau non tissé unique pour créer un pansement adhésif si doux et si confortable que vous en remarquerez à peine la présence. Les pansements « Comfort » 3M^MC s'étirent et se plient comme vous le faites; ils restent là où vous les appliquez jusqu'à ce que leur travail soit terminé. Toute la famille appréciera les avantages des pansements « Comfort ». Voici un autre produit issu de notre esprit d'entreprise unique—orientation client, travail d'équipe dévoué et liberté de prendre des risques sans avoir peur de l'échec—une culture dans laquelle les « petits bobos » de la vie nous fournissent l'inspiration nécessaire pour franchir tous les obstacles, *du besoin à ...*

3M Innovation

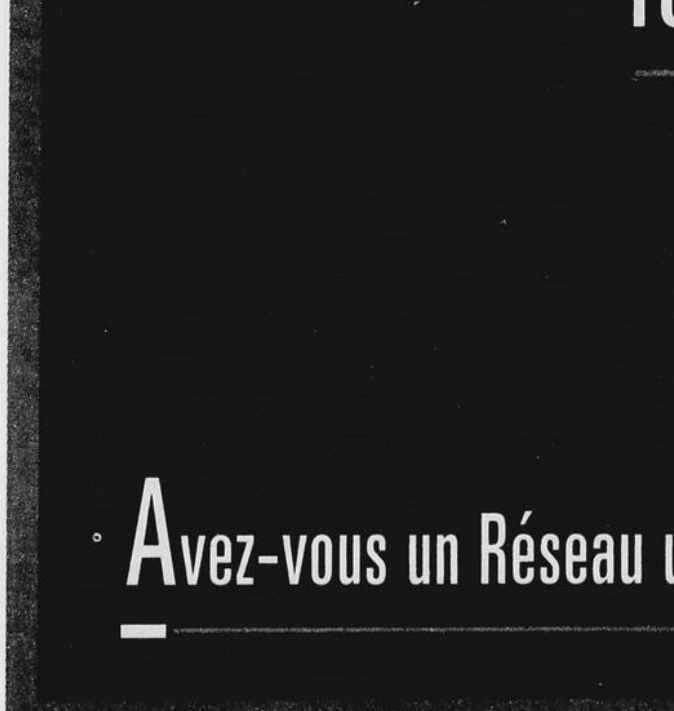
© 3M 1997 9703MS05348F

Pour de plus amples renseignements, composer le 1 800 364-3577, ou visiter notre site internet : http://www.mmm.com

Avez-vous confiance dans votre réseau?

NORTEL
NORTHERN TELECOM

LES RÉSEAUX ULTRAPUISSANTS (POWER NETWORKS) DE NORTEL



COMMUTATION NUMÉRIQUE

COMMUNICATIONS MULTIMÉDIAS

MOBILITÉ

INTERNET/INTRANETS

RÉSEAU ÉTENDU

RÉSULTATS : REVENUS

Avez-vous un Réseau ultrapuissant (Power Network[MC])?

Aujourd'hui, les réseaux de communications sont au cœur des affaires. C'est pourquoi il est préférable d'avoir un réseau fiable, c'est-à-dire un Réseau ultrapuissant de Nortel. En effet, celui-ci peut transformer les réseaux d'affaires – données, voix, vidéo – essentiels à vos activités en un réseau multimédia intégré qui accroît la rentabilité, la souplesse et, bien sûr, la fiabilité. Optez donc pour un Réseau ultrapuissant et envisagez l'avenir avec confiance.

Pour obtenir une évaluation de votre réseau, communiquez avec nous dès aujourd'hui au 1 800 4NORTEL, département C48D ou visitez notre site Internet (www.nortel.com/C48D).

© Northern Telecom, 1997. Power Networks, Nortel et la marque internationale de Nortel sont des marques de commerce de Northern Telecom.

Le nouveau campus de haute technologie de Saint-Augustin accueille Microtec

Le maire de Saint-Augustin-de-Desmaures, **Denis Côte**, a annoncé la création d'un *Campus de haute technologie* sur le site désaffecté du **Collège St-Augustin**.

Ce nouveau campus, annexé au collège privé **Notre-Dame-de-Foy**, utilisera ses neuf bâtiments disponibles et ses infrastructures scolaires pour accueillir des entreprises de haute technologie dans ses locaux.

La municipalité a investi 4 M$ pour améliorer les voies d'accès routières sur le campus. D'ici deux ans, un montant pouvant s'élever jusqu'à 300 000 $ permettra également de doter les installations de fibre optique. De plus, des subventions équivalant à un rabais de taxes foncières de 100 % pour les deux premières années et de 50 % pour la troisième année sont offertes aux nouveaux locataires.

Du même souffle, M. Côte a annoncé l'implantation des **Entreprises Microtec** (Mtl, *EMI*, 4,25 $) dans un bâtiment de 68 000 pi². L'entreprise, spécialisée notamment dans les systèmes de sécurité et la domotique, devrait y déménager 250 employés au cours des quatre prochains mois. « Cela comprend le centre d'appels de Québec, les services administratifs et de recherche et développement », a précisé **Daniel Tardif**, directeur des communications. Ce déménagement, a-t-il dit, n'implique pas de frais supplémentaires à l'entreprise, puisque trois de ses immeubles de la région de Québec seront mis en vente.

« En plus de miser sur les avantages locatifs du campus, nos employés pourront profiter d'une formation sur mesure offerte sur place par les professeurs.» (RB) ■

En bref

Le marché de l'emploi s'annonce prometteur au Québec

L'enquête sur les perspectives d'emplois du quatrième trimestre 1997, menée par les **Services de personnel Manpower**, annonce un marché de l'emploi prometteur pour le Québec, d'ici la fin de l'année.

Cette information est d'autant plus encourageante qu'elle se vérifie dans les quatre succursales québécoises de Manpower, à Montréal, à Québec, à Granby et à Sherbrooke.

De façon générale, la moyenne des indicateurs des quatre régions indique que pour les mois d'octobre, novembre et décembre, 21 % des employeurs interrogés comptent créer plus d'emplois, alors que 12 % envisagent de réduire la main-d'oeuvre.

« La tendance est à la hausse depuis l'an passé, a déclaré **Thérèse Monette**, directrice de la succursale montréalaise. On se rend compte que l'économie reprend du mieux, ce qui est prometteur pour le premier quart de 1998. »

Selon elle, le marché de l'emploi québécois profitera de la bonne tenue des secteurs de la construction, de la fabrication de biens non durables et du commerce de gros et de détail.

Des réductions sont toutefois prévues dans les domaines de la finance, de l'assurance, de l'immobilier et de l'administration publique, a-t-elle précisé.

Réalisée depuis 1962, l'enquête de Manpower touche 1 700 sociétés canadiennes, dont environ 400 sont québécoises. (RB) ■

Avion. Boulot. Dodo.

Vous pouvez maintenant vous rendre chaque jour au travail avec Northwest Airlines. Northwest, la quatrième plus importante ligne aérienne au monde, dessert une plus grande partie des États-Unis au départ d'un plus grand nombre de villes canadiennes que toute autre ligne aérienne américaine. En plus, de pair avec nos partenaires aériens mondiaux, nous vous emmenons vers plus de 400 villes dans plus de 80 pays sur 6 continents. Grâce à nos nombreux départs, vous pouvez donc gérer vos affaires internationales n'importe où et n'importe quand. Pour rencontrer en personne vos clients, appelez votre agent de voyage ou Northwest Airlines.

Avec nous, faites affaire dans 400 villes partout au monde.

Nous desservons les États-Unis au départ d'un plus grand nombre de villes canadiennes que toute autre ligne aérienne américaine.

50 YEARS
BRIDGING the PACIFIC

NORTHWEST AIRLINES
Some People Just Know How to Fly

1-800-225-2525 / www.nwa.com

©1997 Northwest Airlines, Inc. Northwest recycle en un an suffisamment de produits en papier pour préserver plus de 16 000 arbres.

SÉMINAIRES DE LA SQDM AU SALON LE MONDE DES AFFAIRES

Vous voulez en savoir plus sur *La loi Favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre* (Loi du 1 %), sur le régime d'apprentissage, sur la gestion de la formation ?

Au salon le Monde des affaires, la **Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM)** vous offre des séminaires gratuits, du 17 au 19 septembre, à la mezzanine de la place Bonaventure à Montréal.

- **loi du 1 % :**
  - 17 septembre, de 14h à 17h
  - 18 septembre, de 9h à 12h et de 13h à 16h
  - 19 septembre, de 9h à 12h
- **Régime d'apprentissage :**
  - 17 septembre, de 10h à 12h
  - 18 septembre, de 17h à 19h
- **Gestion de la formation :**
  - 19 septembre, de 13h à 15h30

Inscrivez-vous sans frais au **1 888 EMPLOIS**

Toutes les dépenses reliées à votre participation à ces séminaires sont admissibles en vertu de la Loi du 1 %

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'OEUVRE

Pensions alimentaires : les nouvelles règles du jeu sont en vigueur

Les gouvernements fédéral et québécois l'avaient promis, c'est maintenant chose faite. Depuis le 1er mai 1997, les règles qui s'appliquent aux pensions alimentaires ont changé.

Les modifications sont majeures : elles touchent aussi bien la base de calcul des pensions que leur traitement fiscal. L'objectif ? Mieux protéger les enfants et assurer que les parents s'acquittent de leurs responsabilités financières d'une manière juste et uniforme.

Nouveau barème

Un des éléments les plus importants de cette réforme est l'introduction d'un barème pour établir le montant de la pension alimentaire pour enfants.

La législation québécoise prévoit une « contribution parentale de base » calculée au prorata des revenus respectifs des deux parents, réduits de tout avantage, subvention, déduction ou crédit d'impôt qui s'y rapporte. Chacun des parents doit remplir un formulaire de fixation des pensions alimentaires et y joindre ses déclarations de revenus pour la dernière année, ainsi que ses avis de cotisation.

À cette contribution de base s'ajoutent divers montants tels les frais de garde, les frais d'études postsecondaires et les frais médicaux excédant 200 $ par an, qui sont eux aussi partagés au prorata des revenus respectifs des parents.

Ces règles s'appliquent à tous les ex-conjoints qui résident au Québec depuis plus d'un an et dont la pension alimentaire à payer ou recevoir pour des enfants à charge est fixée en vertu d'un jugement ou d'un accord écrit postérieur au 30 avril 1997, qui découle de procédures entreprises après cette date. Pour les instances qui étaient déjà en cours à cette date, rien n'empêche les conjoints de se soumettre d'un commun accord aux nouvelles règles ni le juge de les appliquer.

Ajustements possibles

Le parent non gardien peut voir sa contribution diminuée si son droit de visite et de sortie représente entre 20 et 40 % du temps de garde. Des ajustements sont aussi apportés si les parents assument une garde partagée des enfants ou lorsque les parents assument la garde exclusive d'au moins un enfant et la garde partagée d'au moins un autre enfant.

Les parents ont la possibilité de convenir d'une pension alimentaire inférieure ou supérieure au barème s'ils sont en mesure de motiver cet écart. Le tribunal peut toutefois refuser d'entériner un montant inférieur au barème s'il considère que les motifs ne le justifient pas.

Enfin, la pension alimentaire déterminée selon le barème ne peut être supérieure à 50 % du revenu disponible du parent tenu de la payer, sauf si le tribunal en décide autrement à la lumière de ses autres éléments d'actif.

Si l'un des ex-conjoints réside à l'extérieur du Québec, c'est la législation fédérale qui prévaut. Ses dispositions s'appliquent elles aussi aux ordonnances ou accords postérieurs au 30 avril 1997. Le barème fédéral diffère de la base de calcul provinciale en ce qu'il ne tient compte que des revenus du parent non gardien.

Par ailleurs, la contribution financière de ce parent n'est rajustée à la baisse que si ses droits d'accès représentent plus de 40 % du temps de garde.

Ni impôt, ni déduction fiscale

Le deuxième volet de cette réforme a un impact fiscal : les pensions alimentaires établies selon les règles décrites ci-dessus ne sont pas déductibles pour le payeur, ni imposables pour le receveur. Ses dispositions ne s'appliquent toutefois qu'à une pension alimentaire versée pour des enfants.

Si la pension est au bénéfice de l'ex-conjoint, elle est imposable pour celui-ci et déductible pour le payeur. La portion de la pension alimentaire qui vise à pourvoir aux besoins des enfants doit donc être précisée par les tribunaux et formulée clairement dans tout règlement à l'amiable. À défaut, la pension sera imposable en totalité entre les mains de la personne qui la reçoit et déductible pour le payeur.

Dans certaines circonstances, ces nouvelles dispositions s'appliquent aux pensions alimentaires pour enfants fixées avant le 1er mai 1997, notamment lorsque les deux ex-conjoints y consentent. Il suffit alors de remplir un formulaire et de le transmettre aux deux ministères concernés.

Même s'il avait été établi en tenant compte des incidences fiscales, le montant de cette pension alimentaire ne peut toutefois être modifié. Cette démarche peut être avantageuse ou non, selon les revenus des ex-conjoints. ■

Marie Gaudreau
Avocate au sein du cabinet Lavery, de Billy

BUREAUX CENTRE-VILLE
- Adjacent au métro
- 256 à 10 000 pieds carrés net
- À partir de 500 $ par mois
- Services modernes
- Sécuritaire
- Climatisé

(514) 990-4303
Courtiers protégés

POURQUOI EMBAUCHER DU PERSONNEL PERMANENT ?

LOUEZ PLUTÔT UN CADRE EXPERT-CONSEIL

- Faites appel au Réseau Ressources, un partenariat de cadres experts-conseils ayant tous au moins 15 ans d'expérience.
- Cocher le / les domaines suivants où les services d'un spécialiste pourraient régler vos problèmes d'entreprise.

❑ Gestion marketing et vente
Développement et exécution de stratégies de : mise en marché, publicité, ventes et communications.

❑ Gestion de projet
Planification, réalisation, mise en service et suivi de projets.

❑ Ressources humaines
Planification des ressources, développement organisationnel, formation, réaffectation et utilisation optimale des ressources humaines.

❑ Gestion stratégique et financière
Planification corporative, réingénierie des processus, plan d'affaires, analyse financière et analyse de productivité.

Remplir et envoyer le bon-réponse dans les 10 jours pour :

❑ vous qualifier pour recevoir 5 heures de consultation gratuite;

❑ obtenir notre brochure explicative.

Réseau Ressources Inc.

L'expérience ne s'achète pas... mais elle se loue !

Remplir et télécopier à : (514) 270-5491

Nom et prénom : _____
Titre : _____
Société : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Code postal : _____
Tél.: ( ) _____ Téléc.: _____
Pour rejoindre Réseau Ressources, appeler : (514) 282-9674

Seville STS

Vous n'êtes pas du genre à regarder le prix.

Mais cette fois, vous ferez une exception.

24/24 L'événement 24/24 de Cadillac

Les 24 meilleurs jours pour louer sur 24 mois.

499 $/24 mois*

Cadillac attire toute votre attention avec son événement 24/24. 24 jours pendant lesquels la Seville STS est à vous pour seulement 499 $ par mois, en location de 24 mois. Une offre exceptionnelle incluant notre programme d'entretien, sans frais, couvrant les révisions obligatoires.**

L'événement 24/24 se termine le 25 septembre.

Vos concessionnaires Cadillac

*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules de base neufs 1997 en stock. Photo à titre indicatif. Paiements mensuels basés sur un bail de 24 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 7 500 $. Sujet à l'approbation du crédit. Première mensualité et dépôt remboursable de 575 $ exigés à la livraison. Préparation et transport inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 8 ¢ du km après 40 000 km. **Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.

Tourisme : les Japonais viennent au Canada pour ses grands espaces

Québec aurait intérêt à leur faire connaître sa culture

Tokyo - Le Canada est pour les touristes japonais le 11e pays le plus populaire. Ils le choisissent comme destination surtout à cause de sa nature et de ses grands espaces. Parmi les 700 000 touristes nippons venus au Canada en 1996, 76,5 % l'ont fait pour les panoramas, 6,2 % pour le ski et 2,5 % pour la randonnée pédestre. Ils y ont dépensé plus de 661 M$.

Ces touristes ne représentent qu'une faible portion du marché potentiel de 16 M de Japonais qui dépensent chaque année 70 milliards de dollars à l'étranger. Pour le Canada, c'est la clientèle touristique la plus importante en termes de revenus.

« Au Japon, chaque destination a une image spécifique à laquelle on associe un certain type d'activités », explique **Yoshiro Iwasa**, directeur de la recherche au **Japan Travel Bureau**. « On va à Bali pour les plages et la culture ethnique, en Europe pour les monuments historiques et au Canada pour les Rocheuses et les chutes Niagara. »

Il est très difficile de briser cette unicité des images régionales sur laquelle s'appuie toute la publicité de l'industrie touristique japonaise. Les forfaits complets, qui demeurent le principal produit vendu, allouent peu de place pour la diversité. Les Japonais privilégient cette formule du « tout compris », surtout lorsqu'il s'agit d'un premier contact avec le pays hôte, comme c'est le cas pour 84 % des Japonais qui visitent le Canada.

Le forfait leur permet d'éviter les problèmes de langue et de sécurité et les assurent de voir un maximum de choses en peu de temps (une semaine en moyenne) dont ils disposent.

Québec pénalisé par l'image du Canada

« L'image du Canada comme un lieu de nature d'abord et avant tout nuit à l'expansion de son tourisme, remarque Yoshiro Iwasa. Pour le Japonais typique, cela en fait un pays où il n'y a pas d'histoire. Or, la visite de monuments historiques importants détermine la destination de 42 % d'entre nous lorsque nous voyageons. »

Seiichi Iwabuchi, qui a travaillé 10 ans à la section touristique de la Délégation du Québec à Tokyo, croit que « la culture distincte du Québec pourrait intéresser les visiteurs japonais, mais elle est diluée dans la promotion de la nature canadienne ». M. Iwabuchi a lancé sa compagnie, **World Communication System**.

« Ce déséquilibre entre les régions devrait préoccuper davantage la **Commission canadienne du Tourisme**, poursuit-il. Jusqu'à présent, ses responsables ont préféré se concentrer sur leurs marchés traditionnels de l'Ouest, dont les retombées sont immédiates. La hausse du nombre total de visiteurs les intéresse plus que le développement des nouveaux marchés. »

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Les Japonais privilégient la formule du « tout compris », surtout lorsqu'il s'agit d'un premier contact avec le pays hôte, comme c'est le cas pour 84 % des Japonais qui visitent le Canada.

Nouvelles clientèles, nouveaux produits

Steven Gawreletz, conseiller pour le tourisme à l'**Ambassade du Canada**, reconnaît qu'Ottawa met l'accent sur les grands espaces, mais soutient que c'est parce qu'ils ne sont pas encore suffisamment exploités.

« Avec la hausse de la demande pour le tourisme d'aventure, le **Parc Algonquin**, les Îles-de-la-Madeleine pour les phoques, le Nord pour l'observation d'aurores boréales sont des nouvelles destinations que nous allons désormais chercher à promouvoir. »

Sur le modèle de la *Route de l'érable* en Ontario, un circuit offert aux Japonais qui veulent découvrir le Canada entre les chutes Niagara et les Laurentides au nord de Montréal, on a aussi développé avec des promoteurs la *Route du Castor* en Alberta et en Colombie-Britannique. Les Provinces atlantiques ont reçu ce printemps une dizaine de grossistes nippons en quête de nouveaux itinéraires canadiens. On s'intéresse aussi aux échanges étudiants d'une durée d'un an; 27 écoles de la Colombie-Britannique et de l'Ontario participent aux projets mis en place.

« Les destinations canadiennes sont intéressantes pour les parents japonais, car elles permettent à leurs enfants d'apprendre l'anglais », explique Steven Gawreletz. « Ce volet a un grand potentiel, car il implique des voyages de la famille pendant le séjour et, ensuite, de fréquents retours au pays d'accueil. » ■

Annick Goulet

Ce texte a été écrit avec la collaboration de Sylvie Gélinas

Branchez-vous sur Internet !

1 mois gratuit !
CD-ROM incluant : 10 logiciels dont Microsoft Explorer 3.01
50% de rabais sur un cours d'Internet catégorie A chez
MULTI HEXA

Obtenez tout cela à l'achat de la trousse d'Internet Microtec.
Accès Internet : plan 10 heures à 9,95 $, plan illimité à 26,95 $.

INTERNET MICROTEC INC.

Une technologie humanisée MC
www.microtec.net
Mtl : (514) 388-1144 Qué. : (418) 683-2523
Abonnement par téléphone

ELAM

L'école de langues pour gens d'affaires

CONVERSATION ANGLAISE ET ESPAGNOLE
COURS PRIVÉS • SEMI-PRIVÉS • DE GROUPES

514•395•1948
www.erimax.com/elam

Agrée par la SQDM

L'industrie touristique canadienne s'éveille au potentiel du marché japonais

Tokyo - L'industrie canadienne commence à s'éveiller au potentiel du marché japonais. **Rendez-Vous Canada**, importante foire de produits touristiques, a réuni en mai 400 vendeurs à Vancouver.

Parmi les délégations acheteuses, celle des 45 grossistes nippons était la plus nombreuse. Parmi eux, 23 avaient un bureau au Canada, surtout dans l'Ouest, mais aussi à Toronto.

« Il faut contacter ces représentants si on veut proposer des produits de voyage canadiens, chambres d'hôtels, restaurants ou excursions », indique **Steven Gawreletz** de l'Ambassade du Canada à Tokyo. « Il faut écouter leurs conseils car ils connaissent bien les préférences des Japonais. »

En 1998, Rendez-Vous Canada se tiendra à Québec. Les vendeurs canadiens peuvent aussi assister à **KANATA**, un séminaire de quelques jours qui leur permet de rencontrer à Tokyo ou Osaka, généralement en octobre, les principaux acheteurs japonais dans le domaine.

« Mais la diffusion d'informations au Japon fait perdre du pouvoir décisionnel aux grossistes, observe **Seiichi Iwabuchi** de **World Communication System**. Le public base surtout ses choix de destination sur ce qu'il voit dans les médias. Ensuite, il va vers l'agence qui lui offre le produit qu'il veut ou il incitera le marché à le développer ».

M. Iwabuchi a organisé récemment pour **Tourisme Québec** un voyage de journalistes japonais au Québec. Un article de 14 pages a été publié dans le magazine de *JCB*, la plus grande compagnie de cartes de crédit au Japon. Tirage : 800 000 exemplaires.

« Ce genre de promotion met en valeur des destinations dont les grossistes ne parlent pas », ajoute-t-il, prenant à titre d'exemple une émission d'une demi-heure présentée au réseau de télévision japonais **TBS** sur les cabanes à sucre québécoises.

Savoir accueillir la clientèle

Il ne suffit pas d'attirer la clientèle, il faut savoir l'accueillir. L'industrie canadienne a encore à apprendre pour satisfaire les Japonais. « Les principales critiques que nous recevons concernent la langue et l'adaptation des produits, rapporte Steven Gawreletz. Certaines régions ne font pas d'efforts pour traduire les menus ou pour mettre des indications de base en japonais. »

Pour aplanir ces difficultés de compréhension culturelle du voyageur japonais, la **Fondation Asie-Pacifique du Canada** a publié des ouvrages sur les différents segments de touristes japonais et la façon de développer ses produits touristiques pour répondre à leurs besoins. L'organisme fournit aussi des outils linguistiques pour, par exemple, rédiger des enseignes ou des documents en japonais pour les visiteurs.

Baisse du yen

La situation économique qui prévaut au Japon n'encourage pas la croissance des voyages à l'étranger. En plus de la récession, le gouvernement a porté la taxe à la consommation de 3 à 5 %. Le yen a baissé, sa valeur passant de 80 à 127 yens par dollar américain en deux ans.

« La baisse du yen ne devrait pas faire baisser le nombre de voyages à l'étranger », commente **Yoshira Iwasa** du **Japan Travel Bureau**, qui prévoit que les Japonais se tourneront davantage vers des pays asiatiques, plus près et plus accessibles.

Par contre, un facteur pourrait améliorer les perspectives. Le prix du transport aérien intérieur, qui est cher, devient plus accessible. « Les Japonais des régions pourront voyager plus librement, estime M. Gawreletz. C'est un nouveau marché qui s'ouvre. »

M. Iwabuchi souhaite un vol direct du Japon vers Montréal; cette absence de liaison nuit à l'apport de voyageurs japonais au Québec : « La Commission du tourisme canadien pourrait promouvoir davantage l'est du pays et, ainsi, créer le besoin d'une telle liaison. »

« Cela relancerait le tourisme au Canada qui, d'après les prévisions des grossistes japonais rencontrés à Fukuoka et Osaka, risque de baisser. Si elle veut devenir plus compétitive, l'industrie canadienne doit innover et repenser sa façon de faire la promotion du Canada au Japon », dit M. Iwabuchi. ■

Annick Goulet

Ce texte a été écrit avec la collaboration de Sylvie Gélinas

Renée M. Goyette
AVOCATE
Droit du travail et de l'emploi
• Congédiement
• Préavis et indemnité de départ
• Normes du travail
• Négociation
Une approche préventive et pratique
61 St-Charles Ouest, bur. 202, Longueuil (Québec) J4H 1C5
Tél.: (514) 651-5995 Téléc.: (514) 651-3931

LES 50
AU CANADA LES 50
SOCIÉTÉS PRIVÉES LES MIEUX GÉRÉES
SOCIÉTÉS PRIVÉES LES MIEUX GÉRÉES AU CANADA
Proposez les meilleures
en partenariat avec
Le Groupe Mallette Maheu · Arthur Andersen · Banque CIBC · Canadian · The Financial Post · Groupement des chefs d'entreprise

Recherche
Cette année encore, nous sommes à la recherche des 50 sociétés privées les mieux gérées au Canada. Vous pouvez nous aider en proposant la candidature d'une entreprise qui mérite cette distinction. Vous contribuerez ainsi à son succès!

Critères de sélection
L'entreprise doit exceller en matière de produits et services, de motivation de ses employés, de service à la clientèle, d'utilisation novatrice de la technologie et de stratégie d'affaires.

Caractéristiques de la candidate
Une société privée appartenant à des Canadiens, qui a réussi à créer des emplois et à accroître sa part de marché; sa situation financière est stable et son chiffre d'affaires est supérieur à 2 millions de dollars.

Agissez maintenant!
Télécopiez ce formulaire au (514) 871-1997 ou téléphonez à Nicole D'Arcy au (514) 871-1850. Date limite d'inscription : 22 septembre 1997
Raison sociale : _____
Nom du PDG : _____
Adresse : _____
Téléphone : _____ Télécopieur : _____
Votre nom (optionnel) : _____
Téléphone : _____

ENTREPRENDRE — Technologie

La région métropolitaine obtient finalement son réseau technologique : Montréal TechnoVision

Alain Duhamel

Après une longue gestation, la région métropolitaine aura finalement son réseau de chefs de file de la haute technologie.

Montréal TechnoVision sera lancé officiellement, à Montréal, le 11 septembre. Son président sera **Denis Dionne**, président de la société de capital de risque **Sofinov**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

Les parrains financiers de l'organisme, le **Conseil régional de développement de l'île de Montréal** (CRDIM) ainsi que les villes de Montréal, Laval et Saint-Laurent, se sont inspirés d'un modèle américain, le *Joint Venture Silicon Valley Network*, qui fait merveille en Californie.

Cet organisme fait la promotion de la région comme terreau fertile à l'éclosion de nouvelles entreprises et de nouvelles technologies. Il intervient dans des domaines comme le financement, la fiscalité, l'environnement, l'éducation, la santé, etc.

TechnoVision regroupera des représentants d'entreprises oeuvrant dans des secteurs où Montréal se démarque comme la biotechnologie, l'aérospatiale et l'aéronautique, les technologies de l'information, les télécommunications et le pharmaceutique.

Le CRDIM injectera 400 000 $ dans l'organisme, tandis que les villes de Montréal, Laval et Saint-Laurent contribueront 1,2 M$ sur une période de quatre ans. Des entreprises du secteur privé se sont engagées à lui procurer au moins 250 000 $ pour lancer des actions particulières.

Autour d'une vision commune

À Montréal, TechnoVision se propose de rallier les chefs de file autour d'une vision commune du développement de la métropole et de son positionnement dans l'échiquier mondial.

En décembre, il tiendra un sommet auquel participeront quelques centaines de dirigeants d'entreprise dans le but de déterminer un plan d'action avec des objectifs mesurables.

Montréal TechnoVision est l'aboutissement d'une initiative lancée par le CRDIM, en avril 1996, qui a débordé l'île de Montréal. **Laval Technopole** s'y est jointe et bientôt on s'attend à ce que la Rive-Sud emboîte le pas. ■

Un premier réseau de boutiques spécialisées en domotique

Les Entreprises Microtec (Mtl, *EMI*, 4 $) lanceront le 2 octobre un nouveau type de boutique spécialisée dans les produits et services de domotique pour le marché résidentiel.

Cette première boutique sera située au centre commercial *Place Laurier*, à Sainte-Foy. Microtec entend en ouvrir une seconde d'ici la fin de l'année dans la région montréalaise, probablement dans un centre commercial de la banlieue qui reste à être choisi.

Selon l'entreprise, de tels centres spécialisés en domotique constitueront une première au Québec. Ils permettront aux consommateurs de magasiner sur place des produits et services liés à la sécurité résidentielle, au contrôle de l'énergie, etc.

Oeuvrant aussi en domotique transactionnelle, Microtec lancera de plus en octobre un nouveau guichet bancaire virtuel, permettant aux consommateurs d'effectuer des transactions par Internet.

Il aura la particularité d'être compatible avec plusieurs institutions financières.

Précisons que Microtec compte 93 000 abonnés à ses services de sécurité résidentielle et à son service d'accès Internet. (YD) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• ASSURANCE SALAIRE •
Réseau de courtiers PROTECK
L'expertise en assurance invalidité
1-888-PROTECK http://www.proteck.com

• BOURSE •
CLUB SELECT TSE 10
Club de placement à la bourse sur internet
http://www.total.net/~cyme

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

• FONDS MUTUELS •
AVANTAGES SERVICES FINANCIERS INC.
Tél.: (514) 529-7775 • 1-800-248-3663
http://www.avantages.com

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

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

CALGARY, BANFF, SUD DE L'ALBERTA — Century 21
Maurice Trempe et Suzanne Audet
(403) 850-0071 (403) 660-8412
Visitez notre page web sur MLS® On line & trade
www.mls.ca/realtors/mtrempe
trempaud@telusplanet.net
Bamber Realty Ltd

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

S.I.A.® EN DIRECT™
Plus de 225 000 propriétés d'une mer à l'autre.
http://www.mls.ca

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

SMAC TECHNOLOGIES INC.
Consultation en informatique - R & D - Partenariat
http://www.smactechnologies.com

• INTERNET •
ERGONET
INTERNET - INTRANET - EXTRANET - Spécialiste des produits Microsoft.
Tél.: (514) 493-ERGO http://www.ergonet.com

Implanter votre entreprise sur Internet L'ESSENTIEL!
Un séminaire de Jean Lalonde
Jeudi 25 septembre 1997
Coût : 200$ Hôtel des Gouverneurs de la Place Dupuis, Mtl
Inscriptions (514) 353-0704 • http://www.CJL.qc.ca

intra Wave — les Architectes du Virtuel...
http://www.intrawave.com
Design de sites Web dynamiques:
› Catalogues virtuels
› Faciles à modifier
tél.: (514) 363-6665, (800) 561-8892

Les 500
plus importantes entreprises
au Québec à la même adresse
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

• MARKETING •
Fidélisez votre clientèle et attirez-en une nouvelle...
(514) 349-0030 poste 222 ou 1-800-665-1606 poste 222
Info/services 1-800-522-2552
Prepar International Inc. http://www.prepar.com

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

RESTAURANT LE MUSCADIN
Tél: (514) 842-0588
Fax: (514) 842-5347
http://www.muscadin.com

• SERVICES JURIDIQUES •
LE RÉSEAU JURIDIQUE DU QUÉBEC WWW
Répond à tous vos besoins juridiques
www.avocat.qc.ca

• VOYAGES •
VISITEZ LE QUÉBEC
-Forfaits romantiques -Forfaits familiaux -Forfaits évasion etc.
http://www.gaby-travel.com

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

COLLÈGE JEAN-EUDES
3535, boul. Rosemont, Montréal H1X 1K7
Établissement d'enseignement privé

OPTION INFORMATIQUE
Concentration Sciences

PROGRAMME :
- Historique de l'internet
- Les différents langages de programmation
  - HTML
  - Visual Basic
  - Active X et bien d'autres
- Élaboration de notre site internet
  - Les activités du collège
    - vie scolaire • sportive • culturelle • artistique
  - Les communiqués
  - Les événements spéciaux

CONDITIONS D'ADMISSION
- Évaluation du dossier scolaire
- Examen d'admission le samedi 18 octobre 1997 à 8 h et à 14 h

Pour information, appeler la responsable de l'admission

• 376-5740 •
Télécopieur: 376-4325 http://www.jeaneudes.qc.ca/ info@jeaneudes.qc.ca

AVeL-TECH fait une percée en Malaisie

Yves Déry

La filiale asiatique d'**AVeL-TECH,** de Laval, a décroché un contrat de 5,8 M$ US en Malaisie.

CSE AVeL-Tech dotera le nouvel aéroport de Kuala Lumpur, la capitale de la Malaisie, d'un système pour gérer une flotte de 1 500 taxis. L'aéroport sera inauguré en 1998.

La PME de 35 employés est une filiale d'AVeL-TECH (49 %), un fabricant de systèmes de repérage de véhicules, et de **CSE Industries** (51 %), un producteur malais de pièces électroniques pour les automobiles.

Il s'agit d'un premier contrat majeur de la québécoise en Malaisie. « Nous négocions actuellement les termes du contrat », confirme **Michel Jarry**, le président d'AVeL-TECH.

Le contrat pourrait faire boule de neige. Une autre société malaise songe à implanter le même système pour une autre flotte de 1 000 taxis à Kuala Lumpur, qui ne sont pas affectés toutefois à l'aéroport. « Nous préparons aussi une proposition pour la gestion du réseau ambulancier de Kuala Lumpur », précise Michel Jarry.

En pleine expansion

Les choses se bousculent pour AVeL-TECH, qui jouit d'une explosion de la demande pour les produits de répartition dans le marché de la sécurité publique (police et ambulance). « Nous recevons des commandes à un rythme effarant, affirme le président. Nous devons passer rapidement d'une entreprise axée sur la R & D à une entreprise axée sur les produits et les clients. »

Alors que son chiffre d'affaires n'atteignait même pas 1 M$ l'an dernier, la société, fondée en 1991, compte déjà cette année sur des contrats ou des dossiers sérieux totalisant 4 M$, si on exclut le contrat en Malaisie. « Et l'an prochain, nous espérons être dans les huit chiffres », lance Michel Jarry.

La PME déménagera, en octobre, dans de nouveaux locaux de 6 000 pi² à Laval qui représentent presque le double de sa superficie actuelle. L'entreprise emploie 22 personnes, mais souhaite faire passer son effectif à une trentaine d'ici la fin de l'année.

Une autre ronde de financement

L'entreprise lancera un nouveau plan d'affaires, en septembre, et recherchera de nouveaux capitaux afin de faire face à l'augmentation des commandes et réaliser ses projets d'expansion à l'étranger, dont l'ouverture possible d'un bureau en Europe en 1998. Mais d'ici la fin de la décennie, « il est certain qu'AVeL-TECH s'inscrira à la bourse », soutient Michel Jarry.

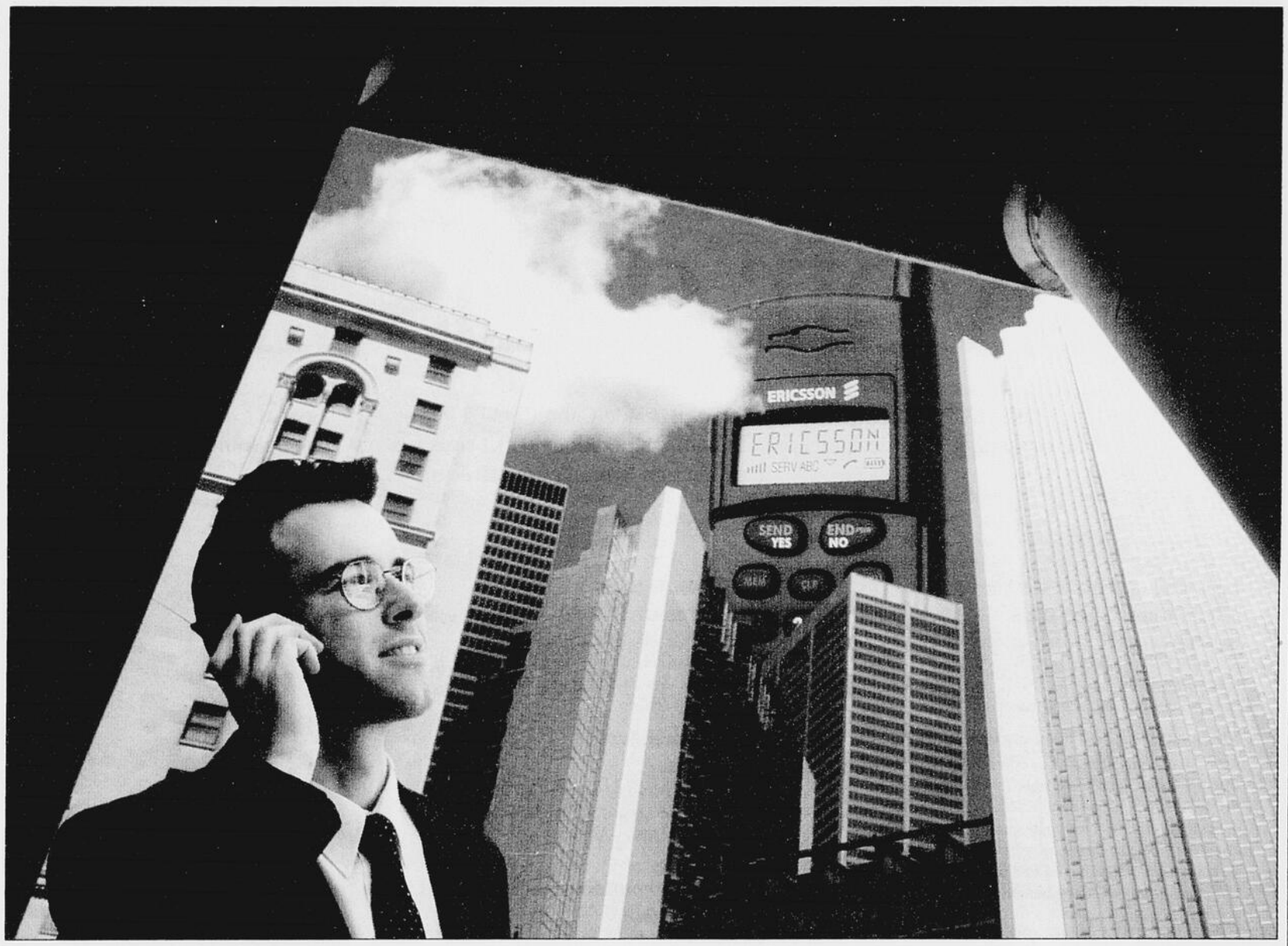
« Nous recherchons du capital constructif, c'est-à-dire des partenaires stratégiques qui ont leurs entrées sur le marché européen. Nous sommes en pourparlers avec une grosse compagnie qui est un peu l'équivalent de **Motorola** en Europe », indique le président.

Motorola collabore déjà avec la québécoise. Les logiciels d'AVeL-TECH figurent dans le catalogue de produits que la multinationale commercialise à l'échelle mondiale. AVeL-TECH évalue aussi la possibilité de créer une compagnie américaine distincte même si elle exploite un bureau à Boston pour effectuer la vente et le marketing aux États-Unis.

À l'origine, AVeL-TECH et CSE se sont associées pour concevoir une nouvelle génération d'alarmes antivol pour les véhicules haut de gamme. La technologie est basée sur le système de positionnement *GPS* qui fonctionne à l'aide de satellites.

Grâce à cette innovation, qui sera mise à l'essai sur 200 *BMW* d'ici la fin de l'année, on peut repérer un véhicule volé et intervenir à distance en interrompant le moteur.

Les deux partenaires sont sur le point de mettre sur pied une centrale de surveillance et de services à valeur ajoutée pour les automobilistes. Elle devrait commencer ses activités en octobre. ■



La moitié des communications sans fil au Canada passent par nous, pourtant notre nom ne vous est pas familier.

Grâce à sa technologie, Ericsson achemine près de la moitié de tous les appels sans fil effectués au Canada. Les logiciels et le matériel Ericsson sont les pivots de deux des quatres réseaux sans fil au pays. Nous fabriquons aussi des téléphones sans fil parmi les plus petits au monde. Et bientôt, tous les utilisateurs de communications sans fil pourront, à l'aide d'un seul combiné, transmettre la voix, les données et les télécopies avec toute la clarté du numérique. De plus, ce même combiné pourra également servir de télé-avertisseur. Les communications sans fil ne cessent de progresser, de même que les connaissances d'Ericsson, le leader mondial en matière de technologie sans fil. Pour en savoir plus, appelez sans hésiter le 1 800 661-4201 ou visitez notre site Internet à l'adresse www.ericsson.com

Ericsson : Vous entendrez parler de nous.

ERICSSON

ERI97-10B

En bref

Le Québec perd la fabrication des bornes-fontaines

Bibby-Ste-Croix, de Sainte-Croix de Lotbinière ne fabriquera plus de bornes-fontaines.

Propriété jusque-là d'une société privée ontarienne, Bibby a été acquise en avril par **Canada Pipe Company**, d'Hamilton (Ontario), fabricant de tuyaux d'aqueducs, elle-même filiale de l'américaine **McWane** (Alabama). Or, McWane possède aussi **Clow Canada**, de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick), autre fabricant de bornes-fontaines.

« McWane a décidé de transférer la production de vannes et de bornes- fontaines à Clow », a dit aux AFFAIRES le président de Bibby, **Claude Massé**.

Bibby se concentrera sur la production des composantes pour ces produits. L'ingénierie et l'assemblage se feront au Nouveau-Brunswick.

Avec Bibby, Canada Pipe a aussi acquis la **Fonderie Grand-Mère**, à Grand- Mère, et la **Fonderie Laperle**, à Saint-Ours-sur-Richelieu.

La première (40 employés) fabrique des raccords de fonte pour les aqueducs et la seconde (75 employés) des grilles de rues et des *trous d'hommes*.

Leurs vocations restent inchangées.

Aucune mise à pied n'a été effectuée chez les 185 employés d'usine de Bibby-Ste-Croix. Par contre, le personnel administratif a été amputé d'une vingtaine de personnes, la plupart à l'extérieur du Québec.

En effet, avant son acquisition par Canada Pipe, Bibby vendait au Canada et aux États-Unis. À cause de la présence de McWane, Bibby ne peut plus vendre aux États-Unis.

Par contre, son nouveau propriétaire a l'intention d'accroître les exportations de l'usine de Sainte-Croix en Asie principalement. (DF) ■

Saint-Laurent : la Caisse devient partenaire de Café Gourmet

Capital CDPQ, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, a investi 375 000 $ dans le **Service de café Gourmet Office Perks**, de Saint-Laurent.

Les parties refusent de révéler les termes de l'entente.

Fondée en 1995, Gourmet fabrique et distribue des machines à café destinées aux entreprises. Les fonds serviront, entre autres, à mettre sur pied un réseau de franchises pour distribuer les machines principalement aux États- Unis, où la consommation de café au travail est évaluée à six milliards de dollars US.

L'entreprise a été fondée en 1995 par **Bruce Bell**, **Royden Baxter** et **Tim McKinnon**. (DF) ■

On peut tout avoir dans la vie !

Les forfaits SCP numériques « **Tout compris** » de Cantel MD AT&T MC en font la preuve avec le nouveau téléphone SCP numérique (Services de communications personnelles). Vous y trouverez une foule d'avantages inégalés et c'est de loin la meilleure offre sur le marché !

Le nec plus ultra des appareils numériques... sans frais.
Pour la toute première fois, le dernier cri des appareils SCP numériques est compris dans le forfait (une valeur de 459 $). Cantel AT&T est la seule qui vous fait une telle offre sans frais additionnels.

Vous parlez plus pour moins d'argent.
Avec l'Amigo numérique, vous obtenez 500 minutes d'appels locaux gratuites chaque mois, les soirées et les week-ends. Chaque minute additionnelle en soirée et les week-ends ne vous coûte que 10¢. Notre forfait Montréal SCP numériques, lui, vous donne 400 minutes de conversation gratuites en tout temps (le jour ou la nuit) chaque mois. Chaque minute additionnelle ne vous coûte que 50¢.

Vous filtrez vos appels avec l'Identification d'appel.
Seuls les forfaits Cantel AT&T vous offrent cet avantage sans frais supplémentaires. Vous pouvez donc savoir qui appelle avant de répondre.

Vous contrôlez vos coûts avec la première minute des appels entrant gratuite.
Gratuite, vous avez bien lu. Un autre avantage exclusif à Cantel AT&T.

Vous économisez tout en contrôlant vos coûts.
Nous vous facturons à la seconde après la première minute, plutôt que d'arrondir la durée de votre conversation à la minute et vous recevez une facturation mensuelle détaillée.

Vous exigez le meilleur réseau numérique.
Avec les forces combinées de Cantel et de AT&T, vous bénéficiez de l'avantage des SCP numériques « Première classe » dans toute l'Amérique du Nord.

Vous demandez la confidentialité totale de vos appels.
Les SCP numériques vous donnent le plus haut niveau de sécurité imaginable. Personne ne se mêlera de vos affaires et c'est bien ainsi.

Du jamais vu : TÉLÉPHONE SCP NUMÉRIQUE compris ! Une valeur de 459 $

Le forfait AMIGO NUMÉRIQUE
Parlez plus pour moins d'argent !
Vous obtenez toutes les caractéristiques énumérées ci-dessus plus
500 minutes
d'appels locaux gratuites chaque mois, en soirée et les week-ends.
Seulement
35,95 $ par mois
Téléphone SCP numérique compris.

Le forfait « AFFAIRES » MONTRÉAL SCP NUMÉRIQUE
Votre meilleure affaire !
Vous obtenez toutes les caractéristiques énumérées ci-dessus plus
400 minutes
de conversation gratuites en tout temps (le jour ou la nuit) chaque mois.
Seulement
49,95 $ par mois
Téléphone SCP numérique compris.

Comparez ! Nulle part ailleurs vous ne trouverez pareille offre ! Rendez-vous à l'un de nos magasins Cantel AT&T participants dès aujourd'hui. À nos abonnés : si vous désirez profiter de ces offres fabuleuses, faites le 1 800 233-7558

CANTEL AT&T

Procurez-vous les SCP numériques dans ces magasins ou, pour connaître le magasin Cantel AT&T le plus près de chez vous, faites le **1 800 595-8012**.

RadioShack · FUTURE SHOP · LA CABINE TÉLÉPHONIQUE · AVENTURE · CELLULAND · CANTEL AT&T

400 minutes en zone centrale urbaine de Montréal : limites au nord, Sainte-Thérèse ; à l'est, Repentigny ; au sud, Candiac/La Prairie ; à l'ouest, Dorion. Voyez en magasin pour une carte détaillée. La facturation à la seconde s'applique après la première minute. Appels interurbains, temps d'antenne, services de déplacement et taxes applicables en sus. Entente à période fixe et frais de résiliation anticipée exigibles. Offre disponible aux nouveaux abonnés et aux abonnés actuels aux forfaits d'une durée de trois ans. Ne peut être jumelée à aucune autre offre promotionnelle. Première minute des appels entrant gratuite s'applique aux 400 premiers appels. MDRogers Cantel Inc. MCAT&T Corp. Utilisé sous licence. Nokia ® est une marque déposée de Nokia Corp., Finlande. Voir le détaillant pour plus de détails.

LES AFFAIRES Dossier spécial

Les franchises

ILLUSTRATION: Dave Cutler/SPOT

Avec le temps, les concepts de franchisage... rajeunissent

Il faut plus que des sourires pour attirer les clients et les fidéliser

Isabelle Chassin

« Le cycle de renouvellement passe de trois à quatre ans au lieu de sept à huit auparavant », a souligné **Georges Sayegh**, expert accrédité en franchisage. « Il ne s'agit plus seulement de faire de beaux sourires. L'accueil est primordial. Le décor, l'ambiance, la promotion, la formation, les rapports avec les franchisés sont autant d'éléments qui s'additionnent pour retenir et surprendre la clientèle. »

Pour protéger leurs parts de marché et séduire une clientèle de moins en moins fidèle, les franchiseurs doivent innover sans cesse et rajeunir leur concept plus rapidement. Le succès que certains réseaux avaient obtenu grâce à la vente d'un seul et unique produit ou service s'effrite.

Quel que soit le type de commerce, le client est de plus en plus exigeant et la concurrence, féroce. Les franchises n'échappent pas à cette évidence.

Des franchiseurs à l'écoute

Les mentalités aussi changent. En étant plus à l'écoute de leurs franchisés, les franchiseurs s'adaptent mieux à la concurrence.

« Avant, c'était monolithique; maintenant, c'est *pensez globalement, agissez localement* », a constaté **Michel Zins**, président de **Zins, Beauchesne et Associés**.

Le secteur de la restauration se veut l'un des plus dynamiques à cet égard. Les initiatives se multiplient et certains commerces innovent constamment.

Les restaurants **Chez Cora Déjeuners** occupent depuis 10 ans le créneau des petits déjeuners et 20 franchises ont fleuri en quatre ans à peine. Ouverts dès 6 h, et fermés à 15 h, ils suivent depuis toujours l'évolution du goût des consommateurs. De nombreux plats portent d'ailleurs le nom des clients qui ont suggéré de nouvelles formules.

Des concours sont organisés avec les responsables de cuisine pour améliorer la carte. L'aspect visuel des plats est étudié, tous les fruits présentés sont travaillés et disposés artistiquement.

Tous semblables, mais différents

Bien que le décor soit semblable dans tous les commerces de la chaîne, il a subi plusieurs transformations, selon les suggestions des clients ou des franchisés.

« L'ambiance générale est la même partout, mais les franchisés doivent se sentir chez eux. Ils sont encouragés à personnaliser leur restaurant », a précisé **Alain Villeneuve**, vice-président.

Pizzédélic, qui a bâti, en 1992, ses franchises sur un concept de pizzas pour une clientèle jeune et branchée, a aussi *revampé* plusieurs de ses établissements. Le restaurant situé au coeur de la rue Saint-Laurent a été agrandi et sert de phare. Les cartes se sont enrichies de nouvelles entrées, de nouveaux desserts. Les pâtes, les grillades, le poulet, le sashimi de thon ont suivi.

Pour diversifier la clientèle, Pizzédélic organise des promotions pour les enfants. Avec la *Sélection Poids Plume*, les enfants se pèsent dans une grande balance et paient la pizza en fonction de leur poids, 0,05 $ la livre. Pour leur anniversaire, Pizzédélic leur envoie un petit mot et les encourage à venir célébrer chez eux.

S'adapter à la région

Les réseaux les plus traditionnels rénovent régulièrement, même si c'est moins flagrant. Ainsi, les **Rôtisseries Saint-Hubert**, qui ont vu le jour il y a 46 ans, rajeunissent leur décor tous les sept ou huit ans, en jouant sur les thèmes régionaux.

Le poulet a toujours la vedette dans cette chaîne de restauration québécoise, Cependant, depuis peu, le steak de boeuf lui tient compagnie. « Ce nouveau plat fait partie de nos produits satellites qui varient les menus, a confié **Jean-Pierre Léger**, président-directeur général.

« On le sert depuis 10 mois dans quelques restaurants seulement. C'est encore tôt pour dire si nous le servirons partout. » Les cartes d'appréciation que remplissent les clients le diront sans doute.

Provinces distinctes

D'une province à l'autre, les goûts ne sont pas les mêmes. En se fondant sur des sondages réalisés auprès de groupes témoins, les restaurateurs prennent le pouls des consommateurs.

Chez **East Side Mario's**, qui compte une centaine de franchises en Amérique, dont 54 au Canada et 13 au Québec, on s'est vite rendu compte des différences. Ici, les plats sont plus épicés, les desserts, plus variés, et les vins, plus secs.

La nouvelle succursale de la rue Jean-Talon à Montréal surprend. L'image traditionnelle de la rue de New York, avec le pont de Brooklyn sur fond de vieille brique a été changée pour une ambiance plus *Time Square* et comédie musicale. La musique est moins forte et le service, plus discret.

Le consommateur n'a pas fini de dicter ses lois. ■

RÉSEAU C DIT

COMMUNICATION ET PUBLICITÉ PAR TÉLÉCOPIEUR

TERRITOIRES DISPONIBLES:
Lanaudière, Sorel • Sherbrooke, Granby
Québec, Lévis • Victoriaville, Drummondville

Investissement d'environ 35 000,00$, pas de redevance, technologie informatique, assistance continue, marché en expansion, projet-clé en main.

INFORMATION:
Dany ou Louis Hamel / 1-800-667-0074

OCCASION DE FRANCHISE

Soins et Services à Domicile We Care, le plus important système de franchise en soins de santé à domicile du Canada, est maintenant en expansion au Québec.

Avec plus de 60 franchises d'un océan à l'autre et 13 années d'expérience, We Care offre aux candidates et candidats qualifiés une occasion d'affaires excitante dans une industrie dynamique et en pleine expansion.

Si vous êtes une personne d'affaires expérimentée qui avez à coeur d'aider, ou une personne expérimentée en soins de santé qui avez le sens des affaires, téléphonez-nous!

Soins et Services à Domicile wecare MC

"...la plupart des médecins et des patients sont d'accord; les soins à domicile, c'est un bon remède."
— Maclean, 2 décembre, 1995

BUREAU RÉGIONAL QUÉBEC ET MARITIMES • Services de Santé We Care inc.
2600, boul. Laurier, bureau 2254 • Sainte-Foy (Québec) G1V 4M6
1-800-245-0443

MIKES

FRANCHISES DISPONIBLES

www.mikes.ca

Afin de consolider son expansion, Mikes transforme en franchises tous ses restaurants corporatifs situés dans le grand Montréal, le grand Québec, en Outaouais, ainsi que dans d'autres régions du Québec.

- Opportunité exceptionnelle
- Investissement minimum
- Financement disponible
- Excellents emplacements
- Formation complète
- Assistance continue

N'hésitez pas à communiquer avec: Les Entreprises Stélam Inc.
Téléphone: (514) 331-3865
Consultants en restauration

La formation : pierre angulaire du franchisage

Isabelle Chassin

« Un franchiseur qui se respecte doit fournir à ses franchisés une formation conséquente et pas seulement au lancement de l'entreprise, a déclaré **Jean H. Gagnon**, avocat spécialiste du franchisage du cabinet **Pouliot Mercure**.

« La formation continue doit aussi faire partie du programme. C'est la principale caractéristique de la formule puisque le franchiseur vend une recette à ses franchisés, qu'ils viennent ou non du secteur d'activité. Normalement, qui dit franchise, dit formation. »

Malheureusement, renchérit **Alex Konisberg**, avocat du cabinet **Lapointe Rosenstein**, le niveau de formation donné aux franchisés et à leurs employés ressemble au marché de la franchise, il y a de tout.

« Il y a beaucoup de franchiseurs qui se lancent dans le franchisage avant d'être prêts. Il n'ont pas les moyens de payer les cours. »

Le futur franchisé a donc intérêt à questionner d'autres franchisés pour se faire une idée du sérieux du réseau dans lequel il s'engage.

La formation devrait comprendre des cours théoriques et pratiques.

Quant à la durée, elle dépend, bien sûr, du type d'exploitation.

Formation de plusieurs semaines

En restauration, par exemple, il faut une formation poussée. Le franchiseur **Chez Cora Déjeuners** a dépensé 60 000 $ pour mettre au point un programme de formation.

Avant l'ouverture d'une franchise Chez Cora, le franchisé reçoit une formation qui s'étend sur 34 jours; celle des employés dure trois semaines. Des cahiers d'exercices permettent aux participants de vérifier l'état de leurs connaissances.

Un programme de soutien veille à l'encadrement continu des franchisés et des employés. Régulièrement, des contrôles sont effectués dans les restaurants pour s'assurer du respect des normes.

« Nous ne privilégions pas la vidéo, car elle est lourde à manier quand vient le temps de changer les techniques, a fait savoir **Alain Villeneuve**, vice-président.

« Nous préparons un système de formation multimédia. Les cours seront transmis sur des fichiers informatiques aux terminaux des succursales par le truchement de notre intranet. Le personnel pourra ainsi les consulter en cas de besoin, à son rythme. Les cours sont mis à jour en temps réel. »

Commerces de détail

Dans le secteur du détail, **Fruits et Passions**, un concept de franchises spécialisées dans la gamme de produits de soins pour le corps et de produits gourmets à base de fragrance de fruits, la formation théorique et pratique est simultanée.

Le franchisé reçoit d'abord un dossier complet pour gérer son établissement. Y sont abordés, entre autres, la philosophie de l'entreprise, les procédures de gestion, la présentation des produits, le service à la clientèle.

Après avoir passé trois ou quatre heures avec le franchiseur pour examiner ces multiples informations, la pratique commence.

Le franchisé est mis en situation dans une *boutique-école* et pendant une à deux semaines, il est confronté à diverses situations qui lui permettent de réagir *en direct*.

Les employés du franchisé peuvent aussi aller dans cette boutique-école, en cas de besoin. L'encadrement est ensuite assuré par des personnes ressources du siège social et les représentants.

« La formation évolue constamment en fonction du développement de nos franchises, a souligné **Nathalie Larocque**, chargée de la promotion des boutiques.

« Une formatrice spécialisée vient d'être engagée et un nouveau programme de séminaires va suivre. Nous avons une dizaine de gammes de produits et plus de 500 références. Cela demande une assistance continue aux franchisés. » Depuis le lancement du concept de franchisage, il y a un an et demi, le réseau Fruits et Passions devrait compter une vingtaine de franchises en exploitation au Canada et aux États-Unis.

L'investissement total moyen est de 200 000 $ pour une franchise clés en main. ■

Vous en avez assez de ramer...

Mettez le cap sur le succès!

La croisière connaît déjà le plus haut taux de croissance de l'industrie du voyage avec des investissements de plusieurs milliards de dollars au cours des prochaines années.

Voici quelques avantages offerts par le réseau CentredeCroisières

* **plus grand réseau d'agences spécialisés en croisières au Québec et à travers le Canada**
* **programmes de Marketing, Publicité et Ventes**
* **programme exclusif de formation en vente directe**

Importants territoires maintenant disponibles à Laval et la Rive Sud

centre de croisières MC — *Pour les vacances de vos rêves* — **(514) 288-0066**

Appelez maintenant pour plus d'informations et joignez-vous à l'équipe à croissance la plus rapide.

COMMERCE INTERNATIONAL. COOPERATIVE. BIOTECHNOLOGIES. RELATIONS DE TRAVAIL. FINANCEMENT. INVESTISSEMENTS. IMMIGRATION. PLANIFICATION FINANCIERE. ENVIRONNEMENT. RÉGIMES D'INVESTISSEMENT. RÉGIMES D'ÉPARGNE-RETRAITE. FRANCHISAGE. TECHNOLOGIES AVANCÉES. VALEURS MOBILIÈRES. PRODUCTION PRIVÉE D'HYDROÉLECTRICITÉ

Lapointe Rosenstein

avocats

Des solutions innovatrices ?

Nous en trouvons quotidiennement. Puisque notre but est de vous aider à réaliser vos **occasions d'affaires**, nous adapterons chaque solution à votre situation particulière et la mettrons rapidement en œuvre.

Lapointe Rosenstein,

UNE ÉQUIPE QUI AGIT !

Visitez-nous au www.lapros.qc.ca

1250, boul. René-Lévesque Ouest
bureau 1400, Montréal (Québec) H3B 5E9
Téléphone: (514) 925-6300 Télécopieur: (514) 925-9001
C. élec.: general@lapros.qc.ca

ON LIVRE POUR MIKES

Les restaurants Mikes, l'une des grandes chaînes de restauration au Québec, a récemment choisi Performa Solutions Télécom (plutôt que Bell !) pour gérer la répartition des appels téléphoniques de ses nombreuses succursales. Si votre entreprise désire réduire ses coûts de téléphonie d'affaires et améliorer son service de gestion d'appels, n'hésitez pas à communiquer avec monsieur Lino Lancione au (514) 874-9123. Il se fera un plaisir de vous expliquer les nombreux avantages que Performa Solutions Télécom est en mesure de vous offrir. Et qui sait... il vous invitera peut-être même à manger une pointe de pizza !

PERFORMA
SOLUTIONS TELECOM

4, RUE NOTRE-DAME EST, BUREAU 201, MONTRÉAL, (514) 874-9123

Isabelle Chassin

Les franchiseurs choisissent leurs franchisés avec de plus en plus de rigueur

Compétences, caractère, mise de fonds et capacité d'emprunt sont passés au tamis

« N'est pas franchisé qui veut ! Pour un franchiseur, le choix de ses partenaires détermine en grande partie la réussite ou l'échec de son réseau. Il doit donc évaluer attentivement les futurs candidats », a rappelé **Robert Vaillancourt**, président du **Groupe Franchise Multi service**.

Au service de la franchise depuis près de 20 ans, M. Vaillancourt a mis sur pied une équipe multidisciplinaire qui offre toute une gamme de services aux franchiseurs et aux franchisés : services juridiques, recherche de financement, gestion, formation, études de marché, aménagement et communication.

Le Groupe représente 26 réseaux de franchises nationaux et internationaux dans divers secteurs (restauration, informatique, services, produits de beauté).

Les 4 C

Avant de sélectionner les franchisés, les chasseurs de tête de l'équipe doivent connaître à fond l'historique et la culture de l'entreprise de leurs clients franchiseurs.

Après que les critères de base ont été établis, la recherche commence. Chaque candidat franchisé est scruté à la loupe et évalué au moyen de nombreux tests selon le barème des 4 C : compétences professionnelles, caractère, comptant disponible et capacité d'emprunt.

« L'aspect psychologique est aussi important que celui des ressources financières », a rajouté M. Vaillancourt.

La motivation, l'ardeur au travail, l'esprit d'équipe, la capacité de négocier et de communiquer, le goût du risque, la résistance au stress, l'adaptation aux contraintes du franchiseur sont abordés avec le consultant. La situation familiale et l'état de santé du franchisé sont aussi pris en compte, les horaires de travail étant souvent très chargés.

La même rigueur caractérise l'évaluation de la situation financière. Le capital, la capacité d'investissement, la cote de crédit, les garanties sur les prêts, le fond de roulement, la marge de sécurité, les limites d'emprunt sont passés au tamis. Une fois ce bilan établi, le franchisé passe un examen qui permet au consultant de l'orienter du mieux possible.

« Cette présélection donne l'heure juste au franchisé. S'il est retenu, nous le présentons au franchiseur qui correspond le mieux à son profil, pour finaliser la décision, a expliqué M. Vaillancourt.

« Selon le type de franchise, nous pouvons aller jusqu'à la négociation finale. Nous pouvons aussi guider le franchisé vers un autre type de franchise ou nous lui conseillons de réorienter sa carrière. Sur 10 clients, deux ou trois se qualifient pour le franchisage.

« Pour garantir notre intégrité, nos honoraires sont fixes, indépendamment de la taille de la franchise. Si notre candidat n'est pas retenu par le franchiseur, nous ne touchons rien. »

Les restructurations d'entreprise ont favorisé l'engouement pour la franchise. Les employés mis à pied qui ont touché une prime de départ envisagent souvent cette formule pour résoudre leurs problèmes d'emploi.

« La tranche d'âge des nouveaux franchisés varie entre 42 et 55 ans. La plupart sont des gestionnaires », a noté M. Vaillancourt, qui organise régulièrement des séminaires gratuits sur les avantages et les inconvénients du franchisage auprès des grandes entreprises.

« Le domaine de la franchise a beaucoup à offrir à ce type de personnes. Mais, avant de se lancer en affaires, le franchisé doit s'entourer de professionnels compétents, sous peine d'y laisser sa chemise et sa santé. » ■

Un intermédiaire : le pour et le contre

« C'est une erreur de confier la sélection de ses franchisés à un courtier, a prétendu **Jean Bourret**, président du **Conseil national sur le franchisage et le partenariat**.

« La plupart des courtiers ont tendance à privilégier les franchiseurs qu'ils représentent pour que la vente se réalise et qu'ils puissent ainsi toucher leur commission. »

Le franchiseur doit décider lui-même du choix d'un franchisé. Et celui-ci doit demander très tôt à rencontrer le franchiseur.

« D'un côté comme de l'autre, les partenaires doivent s'assurer par eux- mêmes de leur compatibilité. »

Même remarque, un peu plus nuancée, de **Michel Gagnon**, président de l'**Association québécoise de la franchise** : « Il y a deux sortes de courtiers. Ceux qui agissent comme une agence de vente; ils représentent plusieurs franchiseurs, mais ils dirigent vite les franchisés vers le franchiseur.

« Par ailleurs, il y a ceux qui font tout le travail de sélection à la place du franchiseur. C'est la solution la moins souhaitable. »

Anne-Marie Gauthier, avocate du cabinet **Lapointe Rosenstein**, recommande aux petits franchiseurs qui n'ont ni les moyens, ni les structures de faire cette sélection eux-mêmes, de s'assurer que le courtier ne puisse pas les lier par un contrat d'exclusivité. (IC) ■

SPORTS AUX PUCES — VÉLO PRO
articles de sports neufs & d'occasions
35 Magasins en opérations
2 Formules disponibles
1° Boutique avec mise de fond $35,000 ENV. 1000 pi car
2° Magasin avec mise de fond $75,000 ENV. 2000 pi car
Michel Benoît (514) 569-7767

Le Commensal
En affaires depuis 19 ans
Le leader de la restauration saine et santé poursuit son développement et est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:
• West Island
• Joliette
• Repentigny
• Boucherville
• Trois-Rivières
• Sherbrooke
TROIS CONCEPTS DISPONIBLES
Pour renseignements, contactez René Deshaies (514) 979-5772 poste 224 ou (514) 979-3311
Minimum requis : 80 000 $

LE PLUS GRAND SPÉCIALISTE DU SURGELÉ AU QUÉBEC
les aliments M&M MD
LA SOLUTION DES ANNÉES 2000!
➢ Un concept unique de vente au détail;
➢ Des produits alimentaires surgelés de qualité supérieure;
➢ Des produits adaptés au rythme de vie des consommateurs modernes;
➢ Maintenant 219 succursales prospères au Canada, déjà 25 au Québec;
➢ Gagnant du prix d'excellence 1992 et 1995 de l'Association canadienne des franchisés;
➢ Investissement minimum de 125 000 $;
➢ Formation complète;
➢ Formule clé en main;
➢ Bientôt 80 succursales au Québec;
➢ **Plusieurs nouveaux territoires disponibles, dont: *Sherbrooke, Trois-Rivières et Québec***
Pour toute information, contactez:
Annie LaChance
Tél.: (514) 630-7729
Sans frais: 1-888-387-6328
Télécopieur: (514) 630-8126

Dairy Queen brazier. — Orange Julius®
DAIRY QUEEN® / BRAZIER® ET DAIRY QUEEN® / TREAT CENTRE
sont des concepts de restauration rapide qui suivent une tradition de qualité. Nous sommes un franchiseur qui possède plus de 6 000 établissements dans plus de 25 pays.
Pour poursuivre notre programme d'expansion constante au Québec, nous acceptons actuellement des demandes de franchises de DAIRY QUEEN® / BRAZIER® et DAIRY QUEEN® / TREAT CENTRE.
Si vous voulez posséder et diriger votre propre entreprise en gérant une franchise qui a fait ses preuves et que vous êtes prêt à investir un minimum de 150 000 $, communiquez avec nous sans tarder.
David Kernohan: (514) 425-6799 ou (905) 639-1492
5245, Harvester Road, C.P. 430, Burlington (Ontario) L7R 3Y3

La vérification diligente avant l'acquisition, une étape cruciale

Il y a toute une série de questions à poser et de démarches à suivre avant d'apposer sa signature à un contrat de franchise.

Mise de fonds

Il ne sert à rien de dépenser temps et argent au démarchage en vue de l'acquisition d'une franchise, à moins de disposer de liquidités équivalant à 30 % du coût total d'acquisition.

Un tel pourcentage évitera au franchisé éventuel de trop emprunter; ses frais fixes s'en trouveront réduits.

Information

Lorsque le franchisé éventuel a déterminé le secteur dans lequel il veut exercer ses activités, il faut faire la liste des réseaux de franchises de ce secteur. Après avoir pris connaissance des documents fournis par les franchiseurs, il faut faire ses propres vérifications, par exemple :

1. visiter des franchises existantes avec les yeux d'un consommateur et adopter un regard critique;
2. rencontrer des franchisés pour discuter de la qualité des services rendus par le franchiseur et de la rentabilité et de la viabilité du type de commerce convoité;
3. vérifier auprès de sources indépendantes si les représentations contenues dans les documents préliminaires sont exactes;
4. dans le cas d'un petit réseau de franchises, et surtout lorsque le réseau n'est pas encore complètement établi, il faut être particulièrement vigilant et s'assurer de la santé financière du franchiseur;
5. vérifier si les franchisés sont bien situés géographiquement;
6. se demander si le concept de franchise convient bien à ce type d'activité.

Connaissance du franchiseur

Dans une troisième étape, le franchisé éventuel doit fixer une rencontre formelle avec le franchiseur.

Selon l'importance du réseau, le franchiseur rencontrera le franchisé éventuel à plusieurs reprises, vérifiera sa situation financière, organisera des visites formelles d'autres franchisés, des tests et des mises en situation.

Une fois ce processus complété, on procédera à la signature d'une offre d'acquisition de franchise. Cette offre prévoit habituellement un délai pour la signature de la convention de franchise et des clauses permettant au franchiseur ou au franchisé de retirer son offre à l'intérieur d'un certain délai.

Généralement, l'offre du franchisé éventuel doit être accompagnée d'un dépôt. Il est recommandé de remettre ce dépôt en fidéicommis au franchiseur; il faut prévoir les conditions de remboursement du dépôt et celles qui permettront au franchiseur de le conserver en totalité ou en partie.

Étude des documents

Il est de pratique courante que la convention de franchise et ses annexes ne soient remises qu'à la signature de l'offre. En effet, ces documents contiennent des informations privilégiées auxquelles les franchiseurs souhaitent limiter l'accès. Certains franchiseurs exigeront aussi une entente de confidentialité.

L'étude des documents relatifs à la convention de franchise est une étape très importante. D'abord, le franchiseur doit expliquer au franchisé les droits et obligations contenus dans la convention. S'il ne le fait pas, le franchisé éventuel devrait l'exiger.

Par la suite, le franchisé éventuel doit prendre le temps nécessaire pour lire attentivement les documents et préparer une liste de questions et de commentaires.

Consultation

Le but de la consultation est d'obtenir une opinion objective sur les effets de l'engagement contractuel sur les plans commercial, juridique et financier. C'est alors que le franchisé éventuel décidera d'aller de l'avant ou de mettre fin aux démarches.

Caractéristiques

Bien que la plupart des conventions de franchise mentionnent que la relation entre le franchiseur et le franchisé en est une où le franchisé est une entreprise indépendante du franchiseur, le franchisé éventuel doit comprendre qu'il devra travailler dans le cadre d'un concept bien défini. Le franchisé éventuel doit aussi accepter de travailler à l'intérieur d'un réseau dont les normes sont fixées par le franchiseur. Le franchisé a donc peu de marge de manoeuvre dans le fonctionnement quotidien de sa franchise.

Signature

À l'étape de la signature, le franchisé éventuel doit s'assurer de bien comprendre les changements de dernière minute, le cas échéant.

Il se peut qu'avant même de pouvoir exploiter sa franchise, le franchisé doive suivre la formation que pourra exiger le franchiseur. ■

Daniel Marion
Avocat au sein du cabinet Lapointe Rosenstein

UNIGLOBE Voyages
UNIGLOBE Vacances
Notre franchise... Votre succès
Opportunités d'affaires
Agences de voyages à vendre
Pour tout savoir sur le voyage
Séance d'information gratuite
Communiquez avec nous dès maintenant au **(514) 393-8950** ou le **1-800-590-4111**
UNIGLOBE VOYAGES, le plus important franchiseur d'agences de voyages au monde avec plus de 1200 agences en opération

SECOND CUP CAFÉ INC.
Second Cup Café Inc. est le plus important franchiseur de magasins de cafés spécialisés au Canada. Second Cup est une famille de franchisés engagés à fournir des produits répondant à des normes de qualité et de fraîcheur ainsi qu'un excellent service aux clients.
Dirigez votre propre entreprise. Et profitez de l'appui constant de Second Cup.
- *Sélection du site*
- *Formation complète*
- *Programmes de commercialisation et mise en marché*

Des localisations excellentes sont actuellement disponibles pour un investissement minimum de 100 000 $.
Si vous vous sentez entrepreneur et luttez pour réussir, appelez Maya au: (416) 975-4733
Télec.: (416) 975-5207.

NUTRI ZOO
Nourriture pour animaux livrée à domicile
POURQUOI VOUS COMPLIQUER LA VIE?
Ouvrir un commerce de détail n'est pas de tout repos; choix du site, achalandage du magasin, vol à l'étalage et rendement à court terme sur l'investissement.
OPTEZ POUR NUTRI-ZOO!
Qui vous garantit des frais d'exploitation peu élevés et un rendement maximal sur votre investissement.
LE SPÉCIALISTE DANS LA LIVRAISON À DOMICILE DE NOURRITURE ET D'ACCESSOIRES POUR ANIMAUX DE COMPAGNIE.
En affaires depuis 1990, Nutri-Zoo est devenue la plus importante entreprise du secteur au Québec. Sa réussite s'appuie sur le succès de ses 90 distributeurs franchisés et ses 7 maîtres distributeurs dans les quatre coins du Québec pour bien vous desservir.
- **DROIT DE FRANCHISE: 8 000 $**
- **AUCUNE REDEVANCE À PAYER**
- **FORMATION SUR LES PRODUITS, LA VENTE ET LA DISTRIBUTION**
- **FRANCHISES-MAÎTRESSES DISPONIBLES** pour toutes les autres provinces (à l'exception de la Nouvelle-Écosse)

PARTEZ EN AFFAIRES AVEC 15 000 $
RAPIDITÉ • EFFICACITÉ • RENTABILITÉ
UN CONCEPT ADAPTÉ AUX ANNÉES 2000!
Communiquez avec Jean Desjardins et Jean-François Beauregard
(514) 434-4499 et 1-800-774-4499

Pot Pourri
POT POURRI
FRANCHISE DISPONIBLE
La plus grande chaîne au Canada d'articles de cuisine, cadeaux et accessoires de salle de bain, a des emplacements de premier ordre disponible dans un:
CENTRE D'ACHAT DE VOTRE CHOIX
Un programme de formation complet et un appui permanent sont assurés.
Capital nécessaire: 30 000 $ et plus
Communiquez avec notre département des opérations
Tél.: (514) 341-4000 • Fax: (514) 341-4241

Les franchiseurs québécois repoussent leurs frontières

Pierre Théroux

Les franchiseurs québécois songent de plus en plus à s'implanter à l'étranger. L'idée commence en effet à germer dans l'esprit d'un grand nombre de dirigeants, qui désirent ainsi atteindre leurs objectifs de croissance.

« Les franchiseurs n'ont pas à attendre que le marché québécois soit saturé avant de s'implanter à l'étranger. Ils doivent profiter des occasions d'affaires là où elles se présentent », a indiqué **Robert Vaillancourt**, président du **Groupe Franchises Multi-Services**, qui représente une vingtaine de franchiseurs intéressés à se développer tant au Québec qu'à l'étranger.

« La décision d'aller conquérir d'autres marchés se prend lorsque le concept a déjà fait ses preuves sur le marché intérieur, lorsqu'on atteint le seuil de stabilité nécessaire pour regarder vers d'autres horizons », a affirmé **Alain Villeneuve**, vice-président exécutif de **Chez Cora Déjeuners**.

Cette chaîne compte actuellement une vingtaine de restaurants au Québec et espère d'ici deux ans rejoindre tout le marché québécois avec 35 franchises (à lire en page 13).

Le réseau Cora Déjeuners n'aspire à rien de moins que devenir « le chef de file international dans le service des petits déjeuners ». Son expansion outre-frontière devrait d'abord débuter au cours de 1998 en Nouvelle-Angleterre, plus particulièrement dans la grande région de Boston.

Un projet ambitieux auquel le franchiseur se prépare déjà depuis près de deux ans. D'abord par de longs séjours, pour y sonder le terrain et faire des études de marché. Puis, par l'ouverture d'une succursale américaine, appelée **Breakfast People of America**, où une équipe de cinq personnes, dont trois Américains, travaille à mettre en place la structure opérationnelle et fait de la prospection d'emplacements.

Franchiseur maître

Les projets d'expansion offerts aux franchiseurs québécois ne se limitent pas aux États-Unis. Le Groupe Franchises Multi-Services, qui prépare également des projets d'expansion pour certains clients dans la région de Boston, mais aussi en Californie, a des horizons encore plus lointains.

En effet, des résidents croates installés à Toronto envisageraient de retourner dans leur pays en y important le concept élaboré par **Le Recycleur de Batterie**, une entreprise québécoise spécialisée dans la régénération de batteries à base d'acide. L'idée ferait même son chemin jusqu'au Viêt-nam.

Pour ce faire, le Groupe opte pour une approche différente de celle adoptée par Cora. En effet, on vise plutôt à traiter avec un franchiseur maître du pays d'origine qui aura lui-même la tâche de développer le réseau de franchises pour le territoire d'acquisition.

Après avoir mis la structure en place, le franchiseur québécois percevra des redevances au niveau des droits d'entrée (ouverture de franchises), qui peuvent varier de 10 à 20 %, de même qu'un pourcentage des redevances perçues par le franchiseur maître.

Ces derniers sont généralement recrutés grâce à un réseau international de contacts, notamment par l'entremise de la firme comptable **Fuller-Landau**. Mais aussi par hasard.

Ainsi, des Californiens en visite au Québec ont particulièrement apprécié le concept de la chaîne **Pizzédélic**, dont le nom et le logo leur rappelaient aussi les années 1970, et seraient intéressés à devenir le franchiseur maître pour cette région des États-Unis.

« C'est la façon la plus expéditive et la moins coûteuse de pénétrer le marché américain », a indiqué M. Vaillancourt. Il précise par ailleurs que les franchiseurs québécois doivent s'attendre à payer des sommes variant de 100 000 $ à 300 000 $, en fonction du concept. Une partie de ces montants sert notamment à faire traduire les divers documents requis et à répondre aux normes et exigences des gouvernements. Il importe également de s'entourer de conseillers juridiques américains. « Toutes les procédures juridiques et administratives viennent s'ajouter aux barrières à l'entrée, mais ce ne sont pas des obstacles insurmontables », a précisé M. Villeneuve.

Et Toronto ?

Le réseau Chez Cora Déjeuners a arrêté son choix sur Boston parce que la région représenterait un des meilleurs potentiels de croissance, concluaient les études de marché.

Le choix de Boston s'est aussi fait en raison des similitudes avec le marché québécois. En termes de scolarité, de racines culturelles, et de segment de marché qui, dans le créneau des petits déjeuners, correspond à ce qui existait au Québec il y a 10 ans. Au moment, donc, de l'entrée en scène de Cora.

Autre facteur : la proximité. Mais l'Ontario, en particulier Toronto, n'aurait-elle pas représenté alors un choix logique ? « L'expérience a démontré que la plupart des chaînes québécoises qui ont voulu pénétrer le marché ontarien ont éprouvé des résistances d'ordre culturel à l'égard de concepts provenant du Québec, a noté M. Villeneuve. « Il valait donc mieux, dans un même rayon, se tourner vers les États-Unis, où il n'y a pas cette espèce d'ostracisme. »

Par ailleurs, M. Villeneuve précise que, une fois implanté dans la région de Boston, il est plus facile d'exploiter des marchés limitrophes.

Un dernier conseil : « Quand on entre dans un nouveau marché, que ce soit au niveau du concept ou des procédures commerciales, il ne faut pas dicter ses façons de faire, mais plutôt agir en fonction des nouveaux paradigmes du pays dans lequel on s'établit », a insisté M. Villeneuve. ■

Joignez-vous au leader des pâtes et des sauces au Québec...

Dans son programme d'expansion, Pacini a actuellement 4 sites disponibles d'une rare qualité, situés à Montréal et à Québec.

- Vous désirez acquérir une franchise ?
- Vous êtes une personne spéciale ?
- Venez vous joindre à une équipe très spéciale !

C'est spécial chez Pacini

LES SERVICES
- Sélection du site
- Support à la négociation du bail
- Production de plans
- Constuction
- Formation
- Exploitation
- Achat
- Marketing
- Ressources humaines
- Communications

Droits de franchise initiaux de 50 000 $

Pour plus d'information sur l'exploitation d'une franchise Pacini, communiquez avec
Serge Bourgeois
(514) 444-4749 • (514) 444-4773
Téléphone Télécopie

Développements prévus: Chicoutimi, Rimouski, Rouyn-Noranda, Sept-Îles et Montréal.

POULET VOYAGEUR
LA RÔTISSERIE INTERNATIONALE
C'EST TELLEMENT MEILLEUR!

CONCEPT UNIQUE!!!

RECETTE EXCLUSIVE

RÔTISSERIE DE TYPE RESTAURATION RAPIDE OFFRANT UN DÉCOR À SAVEUR EXOTIQUE

PARTEZ EN AFFAIRES EN PROFITANT D'UNE FORMULE ÉPROUVÉE!!

- Déjà 8 rôtisseries en opération
- Produits de qualité supérieure
- Projet clé en main
- Formation complète
- Pouvoir d'achat
- Supervision des opérations
- Publicité
- Territoires exclusifs

Pour informations sur nos franchises:
Gilles Pelletier (418) 621-5577
Vice-président développement et finances

LE CONCEPT DE RESTAURANT ITALIEN LE PLUS EN CROISSANCE AU QUÉBEC !

Da Giovanni est à la recherche de franchisés pour les régions suivantes :
• Laval • Drummondville • Québec
• St-Eustache • St-Hyacinthe

Pour information, contacter monsieur Richard Desautels, directeur du développement au (514) 845-3345

Da Giovanni
En affaires depuis 43 ans !

SUBWAY®

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

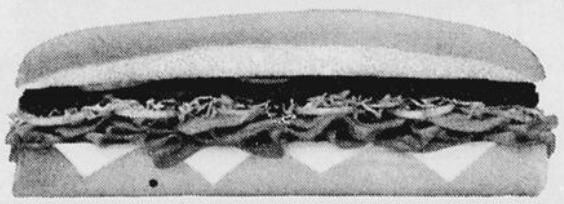
- ✓ 12 900 restaurants dans 59 pays dont 185 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 40 000 $
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

Pain frais du jour

IFA INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION MEMBER

Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:
(800) 888-4848 - USA ou
(514) 939-1171 - Montréal



Une nouvelle race de carrossiers

Isabelle Chassin

Jean Delisle serait-il en train de révolutionner l'industrie de la carrosserie ? Lancé en avril 1993, son concept de franchise de carrossiers **Fix-Auto** s'étend aux quatre coins du Québec.

Ancien directeur des ventes de peinture automobile, M. Delisle déplorait les carences du marché de la carrosserie. « Nos études de marché ont montré que l'industrie souffrait d'une mauvaise image auprès des consommateurs et des assureurs.

« L'automobiliste victime d'une collision ne savait où s'adresser pour faire réparer sa voiture en toute confiance. En fait, pour une même réparation, les coûts peuvent varier de 60 % d'un carrossier à l'autre.

« Nous garantissons la stabilité des prix, le contrôle des coûts et un service à la clientèle impeccable partout au Québec. » Pour redorer le blason des carrossiers, Fix-Auto ne lésine pas sur la qualité.

« Fix-Auto, c'est aussi une philosophie d'entreprise. Pour retrouver la confiance perdue des consommateurs, les franchisés doivent adhérer à un code de déontologie. Les évaluations informatisées sont faites sur place et imprimées sur ordinateur. Les réparations sont garanties jusqu'à cinq ans, selon l'âge du véhicule.

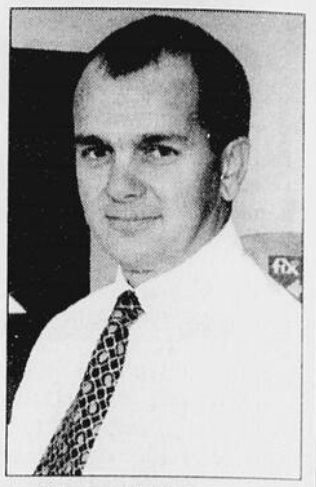
24 heures sur 24

Plusieurs ateliers de carrosserie ont fait peau neuve : salle de réception accueillante, installations modernes et propres, service courtois et rapide.

Une ligne 800, *INFO-FIX*, accessible 24 heures sur 24 dirige les clients au point de réparation le plus proche. En cas d'immobilisation prolongée du véhicule, une voiture de courtoisie est mise à la disposition du client. Les fiches d'appréciation, scrupuleusement compilées, permettent de suivre la qualité des services.

Fix-Auto s'adresse uniquement à des carrossiers ayant déjà une clientèle. Il en coûte de 25 000 $ à 60 000 $ pour faire partie du réseau. « Nous contribuons de 40 à 60 % au chiffre d'affaires de nos franchisés. »

Les 65 franchisés de Fix-Auto bénéficient d'escomptes auprès des fournisseurs et d'un service de formation complet. Une douzaine de cours sont offerts au centre de formation du siège social à Laval. Comptabilité, gestion informatisée, gestion des ressources humaines, accueil de la clientèle, estimation, nouvelles technologies, rien n'est laissé au hasard. Près de 600 personnes en ont déjà bénéficié. Pour respecter la qualité totale, les franchisés doivent appliquer le programme *ACA 2000*, créé et contrôlé par un comité représentant l'industrie de la carrosserie et les consommateurs.



■ Jean Delisle.

« Le client qui vient chez nous avec un véhicule accidenté repart non seulement avec une carrosserie intacte, mais avec un véhicule complètement réparé et inspecté, a dit **Josée Denoncourt**, de Fix-Auto Montréal-Nord, une des premières franchisées du réseau. « Nous nous chargeons de sous-traiter toutes les réparations connexes nécessaires. » ■

IMAGINEZ le nombre d'imprimantes... !

Plus de 4,5 millions de cartouches sont consommées par année à Montréal.

Imaginez des franchises Ecofax spécialisées dans la vente de cartouches d'impression neuves, recyclées ou compatibles qui permettent aux clients d'économiser jusqu'à 60 % à l'achat d'une cartouche de qualité ISO 9002.

Réseau bien établi dans un secteur d'activité en pleine croissance.

- Concept éprouvé de type clé en main
- Droit de franchise de 15 000 $
- Redevances de 6 %
- Publicité : 2 %
- Formation complète et continue

«Le franchiseur introduit continuellement de nouvelles cartouches, soit laser, ruban ou jet d'encre, ce qui nous permet d'offrir à nos clients une gamme très variée de produits.»
Benoît et Sylvie, franchisés Ecofax à Laval

«Grâce à la variété et à la très grande qualité de nos produits certifiés ISO 9002, nous réussissons à fidéliser nos clients, qui renouvellent plusieurs fois par année. La formule est efficace et le rendement très intéressant !»
Yvon, franchisé Ecofax à Québec

Territoires disponibles :

Sherbrooke • Rimouski • Hull • Montérégie • Est de Montréal • Ouest de Montréal • Centre de Montréal
Trois-Rivières • Beauce
Déjà vendus : Québec centre • Québec sud • Sainte-Foy • Laval • Abitibi
Franchises-maîtresses disponibles pour l'Ontario et les autres provinces.

membre de AQF

ECOFAX — Pour réserver votre territoire : (514) 874-9537

val-pak.
Val-Pak® est une marque déposée de Val-Pak du Canada Ltée

VAL-PAK est le chef de file dans le domaine de la publicité par la poste en Amérique du Nord et ce depuis 29 ans.

Notre succès nous mène à accroître notre présence dans les principales villes du Québec.

Vous recherchez :

- *Une franchise basée sur la vente de la publicité*
- *Un chiffre d'affaires provenant de ventes répétitives*
- *Un programme de formation et de soutien continuel*

Si vous êtes bilingue et désirez plus de renseignements sur l'obtention de nos franchises :

Téléphone : Roger Quimper, (514) 594-0594
Télécopieur : (514) 426-0590
VAL-PAK du Canada Ltée
Visitez notre site internet : www.valpak.com

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES® — L'avenir ça compte !
Gestion financière et consultation fiscale

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec

- Marketing efficace
- Soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Système comptable performant
- Progiciel informatique sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400 ou 1-888- PADGETT

LES RESTAURANTS Pik-nik MD

Nouveau concept, nouvelle image « Café-bistro »

FRANCHISES

FRANCHISES DISPONIBLES

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES À
• Montréal • Laval • Brossard • St-Jérôme • Sherbrooke • Trois-Rivières
• Cap-de-la-Madeleine • Hull • Ottawa • Québec

RESTAURATION RAPIDE
• Produits variés de qualité supérieure • Repas complets / légers
• Pâtisseries • Cafés spécialisés • Bières et vins

NOTRE SUPPORT AUX FRANCHISÉS
• Financement pré-établi possible • Recherche de sites • Service immobilier (clés en main)
• Programmes de formation • Soutien administratif • Programme de mise en marché

INVESTISSEMENT
Équipements et améliorations locatives: 180 000 $ à 300 000 $.
Minimum requis (incluant coût de la franchise): 75 000 $ à 125 000 $.

Contactez:
Monsieur Norman Cinq-Mars, directeur immobilier et franchises
MULTI RESTAURANTS INC.
4900, rue Jean-Talon Ouest, bureau 240
Montréal (Québec) H4P 1W9
Tél.: (514) 739-7939 • Téléc.: (514) 739-6879

PARFUMERIE Dans un Jardin

FRANCHISES DISPONIBLES

Si vous désirez vous joindre à un des réseaux de franchises les plus performants au Québec, voici une excellente opportunité d'affaires.

***Parfumeries Dans un Jardin**, le leader québécois des produits de bain et de beauté est à la recherche de franchisés opérateurs.*

Pour plus de renseignements, téléphonez à:

Mme Carole Audet
(514) 449-2121 poste 266

Isabelle Chassin

Fix-auto gère l'après-collision pour les assureurs

La formule de service à *guichet unique* de **Fix-Auto** (lire en page 38) se retrouve aussi auprès des assureurs à qui **Jean Delisle**, président de l'entreprise, a proposé de gérer l'après-collision.

Cette impartition des tâches permet à Fix-Auto de devenir le service externe de l'après-collision d'un assureur. Grâce à son concept baptisé *PRDC* (*Programme de règlement direct contrôlé*), Fix-Auto prend en main le dossier dès que le sinistre a été déclaré par l'assuré.

Les dommages sont immédiatement évalués et les photos du sinistre, transmises électroniquement à l'assureur. Les réparations sont réalisées dans les 48 heures dans l'atelier le plus proche.

Le contrôle des coûts est assuré par le système central de facturation du siège social de Fix-Auto. Le client n'a donc affaire qu'avec un seul intervenant au lieu de plusieurs ateliers de réparation.

Économies

Selon M. Delisle, les frais de réparation sont réduits de 30 %, les assurés gagnent un temps appréciable et les assureurs économisent grâce au pouvoir d'achat du franchiseur. Fix-Auto remet aux assureurs un rapport statistique mensuel, produit par succursale, comprenant le nombre de réparations, leur montant individuel, ainsi que le coût moyen pour l'ensemble. L'assureur peut alors comparer les coûts avec les autres ateliers de réparation.

Si le scepticisme était de rigueur au début de cette démarche, le réseau de Fix-Auto est aujourd'hui accrédité auprès de 25 assureurs.

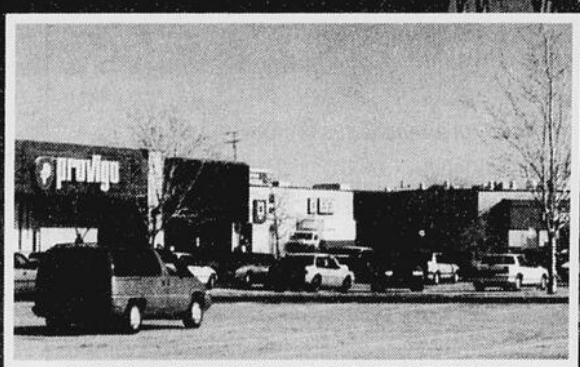
Les projets d'expansion ne manquent pas. Près de 80 territoires sont encore disponibles au Québec et le concept de Fix-Auto pourrait bientôt dépasser les frontières.

Pour sortir définitivement des sentiers battus, Fix-Auto complète sa culture d'entreprise en créant la *Fondation Fix*. Son but : encourager la création de mini-entreprises gérées par de jeunes entrepreneurs de 14 à 20 ans.

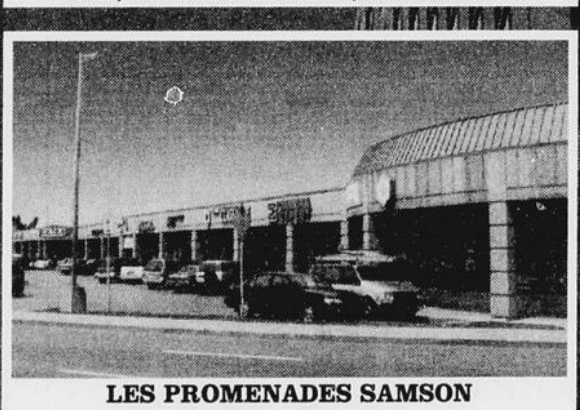
Dès le début 1998, des événements seront lancés pour recueillir des fonds destinés aux projets les plus prometteurs. Un comité est en place pour la sélection de ces projets et tous les jeunes dans tous les domaines peuvent y participer.

Site Internet : *www.fix.auto.com* ■

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE
MÉTIVIER
& ASSOCIÉS INC.
courtier immobilier agréé



LES PROMENADES MONTARVILLE
1001, BOUL. MONTARVILLE, BOUCHERVILLE



LES PROMENADES SAMSON
239-241 BOUL. SAMSON, LAVAL

CARREFOUR DE LA SEIGNEURIE
9, BOUL. DE LA SEIGNEURIE, BLAINVILLE

À LOUER
879-1597
www.metivier.com

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

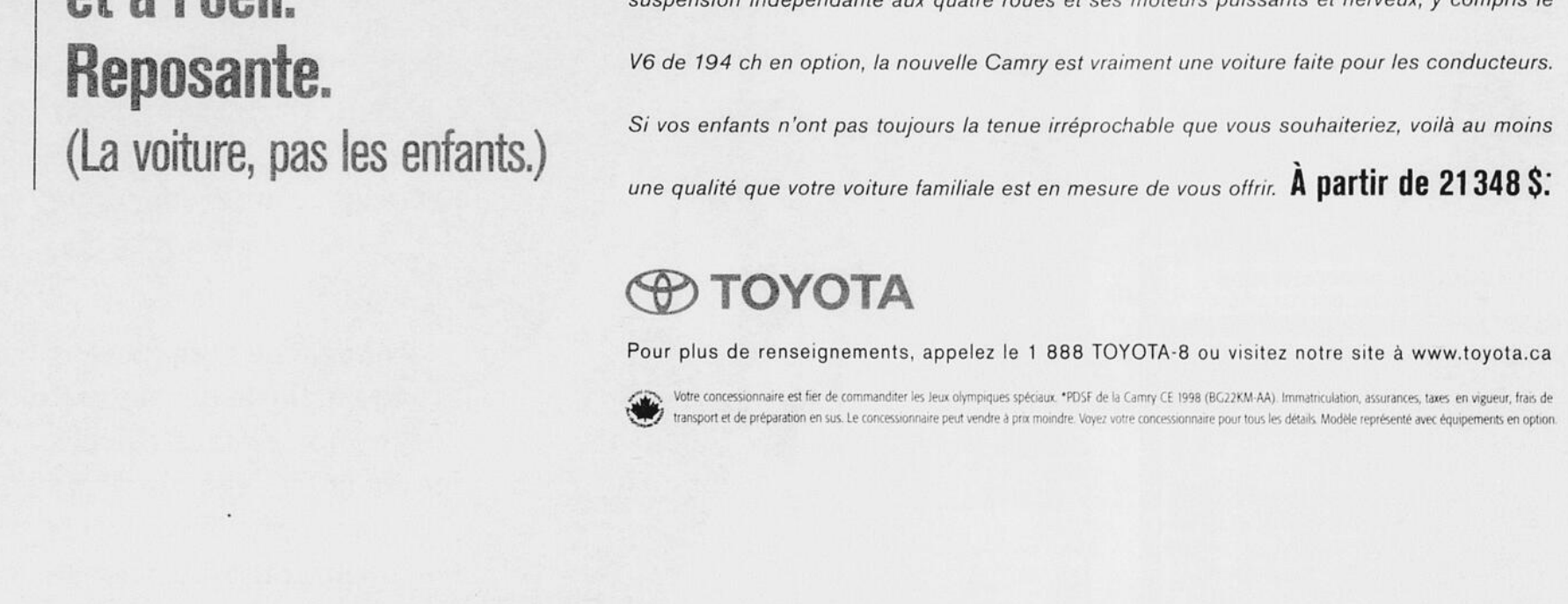
La nouvelle Toyota Camry 1998 *Il n'y a rien à faire, les enfants ne changeront jamais. Vous ne pouvez espérer qu'ils restent toujours calmes et qu'ils se tiennent bien. En contraste avec la Camry. Entièrement redessinée, elle vous offre non seulement un plaisir de conduire extraordinaire, mais également un environnement véritablement calme et serein. L'intérieur est étonnamment spacieux, ce que confirme le dégagement généreux à la tête et aux jambes. La nouvelle carrosserie aérodynamique et les matériaux d'insonorisation de pointe étouffent les bruits de la route et du moteur, baignant l'habitacle dans le silence le plus absolu. Au volant, vous n'entendrez plus que les battements de votre cœur (à moins qu'ils ne soient couverts par le plein volume du lecteur de disques compacts en option). Grâce à sa suspension indépendante aux quatre roues et ses moteurs puissants et nerveux, y compris le V6 de 194 ch en option, la nouvelle Camry est vraiment une voiture faite pour les conducteurs. Si vos enfants n'ont pas toujours la tenue irréprochable que vous souhaiteriez, voilà au moins une qualité que votre voiture familiale est en mesure de vous offrir.* **À partir de 21 348 $:**

Disciplinée. Obéissante au doigt et à l'oeil. Reposante.
(La voiture, pas les enfants.)

TOYOTA

Pour plus de renseignements, appelez le 1 888 TOYOTA-8 ou visitez notre site à www.toyota.ca

Votre concessionnaire est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux. *PDSF de la Camry CE 1998 (BG22KM-AA). Immatriculation, assurances, taxes en vigueur, frais de transport et de préparation en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Modèle représenté avec équipements en option.



ROULEZduCÔTÉduSOLEIL

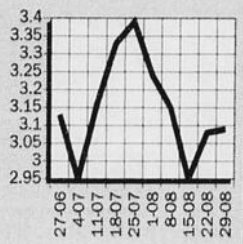
LES AFFAIRES

Investir

Les meilleurs fruits de mer, biftecks et poissons frais en ville!
8105, boul. Décarie, Montréal, Québec
(au sud du boul. Métropolitain)
(514) 735-1601

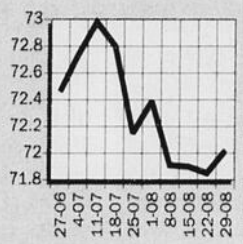
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 3,09 %
Précédent: 3,08 %
Variation +0,01
52 semaines
H/4,11 %
B/2,73 %



Le dollar ($ canadien en ¢ US)

Fermeture: 72,02 ¢ US
Précédent: 71,85 ¢ US
Variation - 0,17 ¢ US
52 semaines
H/75,28 ¢ US
B/71,41 ¢ US

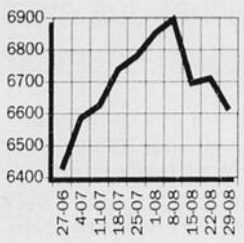


Les obligations
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 6,56 %
Précédent: 6,61 %
Variation - 0,05 %
52 semaines
H/8,00 %
B/6,30 %

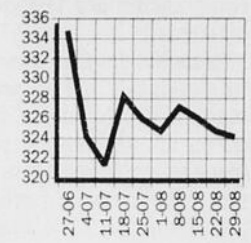
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 6611,6
Précédent: 6708,78
Variation - 97,18
52 semaines
H/6945,07
B/5136,25



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 324,15 $ US
Précédent: 324,75 $ US
Variation - 0,60 $ US
52 semaines
H/389,90 $ US
B/318,00 $ US



Les banques québécoises moins bien préparées à la prochaine récession

Claude Chiasson

Les banques québécoises sont moins bien préparées que les grandes banques canadiennes pour faire face à une éventuelle récession.

C'est pourquoi trois d'entre elles ont subi une baisse de leur cote de crédit au cours des derniers mois.

L'agence d'évaluation financière **Dominion Bond Rating Services** a diminué la cote de la **Caisse Centrale Desjardins**, l'une des sociétés du **Mouvement Desjardins**. Il y a quelques semaines, l'agence **Canadian Bond Rating Services** a placé la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 30,80 $) sur sa liste de surveillance avec des perspectives négatives au chapitre de l'évaluation.

Elle vient aussi de réduire la cote de la **Banque Nationale du Canada** (Mtl, *NA*, 17,85 $).

Résultats financiers des banques (3e trimestre terminé le 31 juillet)

Banque	Bénéfice par action	Variation	Rendement de l'avoir	Rendement de l'actif
Banque Nationale	0,47 $	14,6 %	14,0 %	0,62 %
Banque Toronto-Dominion	0,94 $	32,4 %	17,8 %	0,77 %
Banque Royale	1,28 $	25,5 %	19,3 %	0,70 %
Banque de Montréal	1,31 $	22,4 %	19,1 %	0,72 %
Banque Scotia	1,51 $	45,2 %	20,3 %	0,85 %

Pourtant, jamais nos grandes institutions financières n'auront connu une période aussi faste de toute leur histoire. Le rendement de l'avoir des actionnaires atteint de nouveaux sommets.

Le ménage est terminé

Le ménage dans les prêts hypothécaires est terminé. Les prêts en défaut hérités de la dernière crise immobilière ne sont plus un problème. La **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 53,30 $) n'a même plus de prêts non performants à son bilan.

Les grandes banques ont la voie libre pour saisir toutes les bonnes occasions d'affaires ce qu'elles font avec brio. Elles ont fait une belle percée dans le monde des fonds communs.

Leurs firmes de courtage rapportent des profits records. Elles sont devenues de véritables fabriques de produits financiers.

Conséquence : elles ne dépendent plus autant des revenus tirés de leurs activités traditionnelles à titre d'intermédiaires (c'est-à-dire émettre des certificats de dépôt pour faire des prêts hypothécaires à rendement plus élevé).

Les épargnants sont de plus en plus nombreux à troquer leurs certificats contre ces nouveaux véhicules de placement. Ce faisant, leur risque de placement augmente alors que celui des banques diminue puisqu'elles n'ont plus à faire autant de prêts pour accroître leurs revenus.

Les banques québécoises à la queue du peloton

Les banques québécoises profitent également de cette tendance. Le hic : elles traînent la patte par rapport aux grandes banques canadiennes, a fait valoir **Lidia Parfeniuk**, analyste de CBRS.

Par exemple, le poids des prêts non performants dans le portefeuille de prêts de la Banque Nationale était de 1 % contre une moyenne de 0,22 % pour les cinq plus grandes banques, au 30 avril 1997. La Banque Laurentienne affichait un ratio encore plus élevé de 1,2 %.

Le retour à une meilleure rentabilité s'est fait attendre pour les banques du Québec. Elles accusent encore un rendement de l'avoir bien inférieur à leurs pairs canadiennes (voir tableau).

Par ailleurs, les banques québécoises ne parviennent pas à bâtir des réserves aussi élevées à l'encontre de leur prêts non performants que les autres grandes banques. Dans le cas de la Banque Nationale, ces réserves se chiffraient au 30 avril 1997 à 783 M$, soit 70,9 % des prêts non performants. Pour les cinq grandes banques canadiennes, le ratio moyen était sensiblement plus élevé à 126,5 %.

« Leur forte concentration régionale est la source de leur faiblesse », a indiqué Mme Parfeniuk. Le Mouvement Desjardins, la Banque Laurentienne et la Banque Nationale dépendent dans une trop forte proportion de l'économie québécoise qui reste encore fragile.

La **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 42,25 $) se fait aussi reprocher sa trop forte concentration en Ontario. Cette province fait preuve toutefois d'un plus grand dynamisme économique depuis la dure récession de 1991.

Or, elle cède peu de terrain au chapitre de principaux ratios financiers. Le poids des prêts non performants dans l'actif total était de 0,4 % pour cette banque au 30 avril

B. Nationale
(Montréal, Na, quotidien)
du 30 août 1996 au 28 août 1997

contre 0,22 % pour la moyenne des cinq grandes banques.

Son rendement de l'avoir de 17,8 % n'est pas loin derrière celui des autres grandes banques.

Le degré élevé de concentration des activités de la Banque Toronto-Dominion est inférieur à celui de ses consoeurs québécoises.

À la fin de 1996, 68,6 % de ses revenus provenaient du Canada contre 100 % pour la Banque Laurentienne et 80 % pour la Banque Nationale. La plus diversifiée géographiquement, la Banque de Montréal n'a réalisé que 56,6 % de ses revenus au Canada, en 1996.

Vive concurrence au Québec

Les banques québécoises évoluent de surcroît dans un marché très concurrentiel. Le Mouvement Desjardins a marqué des points sur la Banque Nationale en accaparant une plus forte part du marché des dépôts et des prêts personnels au cours des deux dernières années.

Compte tenu des points précédents, CBRS juge que les banques québécoises sont moins bien préparées que leurs consoeurs canadiennes à faire face à une éventuelle récession.

Au lieu d'affaiblir la cote des banques québécoises, CBRS aurait pu relever celle des grandes banques.

Ce n'est pas possible pour l'instant parce que leur rendement annuel de l'avoir est en-deçà de celui des grandes institutions étrangères qui excède 20 %. ■

La poussée boursière fait bondir les profits des banques

Les banques canadiennes font des affaires d'or. Elles ont dépassé les prévisions des analystes au troisième trimestre terminé le 31 juillet 1997.

Cette performance est attribuable principalement à la poussée boursière qui a entraîné des gains imposants dans le secteur du courtage des banques.

La vigueur de l'économie, l'amélioration de l'emploi et la reprise de confiance des consommateurs ont également contribué au succès des banques.

La plus grande banque canadienne, la **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 64,80 $), a engrangé des profits de 428 M$ (1,28 $ par action), en hausse de 20 % par rapport à l'année dernière. La Banque a dépassé les objectifs qu'elle s'était fixés pour le rendement des capitaux propres, la croissance du bénéfice, la croissance des revenus et la qualité du crédit.

Le rendement de l'avoir s'est établi à 19,3 % comparativement à 17,2 % l'an dernier.

Les analystes estiment que la croissance des profits de cette banque est plus impressionnante que celle des autres.

Les gains enregistrés proviennent davantage de ses activités de base et non des secteurs plus volatils comme les valeurs mobilières.

La **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 53,50 $) et la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 60,50 $) ont particulièrement bénéficié des gains réalisés dans le secteur du courtage et de la vente d'obligations de pays en voie de développement.

La Banque Scotia, dont l'actif s'élève à 182 milliards de dollars, a accru ses profits de 40 % par rapport à l'an dernier à 384 M$ (1,51 $ par action) : un 12e trimestre consécutif de rentabilité record.

Des gains de 170 M$ sur la vente de valeurs mobilières représentent 32 % de ce bénéfice. Sans ce gain, le bénéfice est de 1,19 $ par action, légèrement au dessous des attentes des analystes.

Hugh Brown, analyste de **Nesbitt Burns**, a haussé sa prévision de bénéfice par action de 9 %, à 5,04 $, pour 1997. Il a fixé le cours cible à 74 $.

L'analyste, qui estime que la Banque a réalisé une bonne affaire en faisant l'acquisition du **Trust National**, s'attend à ce qu'elle majore son dividende de 25 %, à 1,84 $, d'ici les 15 prochains mois.

Selon M. Brown, le dividende de la Banque de Montréal pourrait s'accroître de 10 % au cours de l'automne. Il vise un prix cible de 64 $ cette année.

La Banque de Montréal a dégagé un bénéfice net de 372 M$ (1,31 $ par action), en hausse de 23,7 % par rapport à l'an dernier. Le rendement de l'avoir des actionnaires a progressé de 17,3 % à 19,1 %.

La **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 42,20 $) affiche également des profits records. En hausse de 32 % par rapport à l'an dernier, le bénéfice net s'est établi à 295 M$ (0,94 $ par action). Le rendement de l'avoir a atteint 17,8 % : un sommet depuis le premier trimestre de 1989. (RCS) ■

À surveiller

Stéphanie Grammond

L'achat de Gandalf ne constitue pas un coup d'éclat pour Mitel

Le rachat des éléments d'actif de Gandalf, incluant les marques de commerce, n'aura qu'un impact minime sur les résultats de Mitel à court terme

La mainmise sur la technologie de pointe de l'ex-vedette **Gandalf Technologies** par **Mitel Corp**. (Mtl, *MTL*, 9,45 $) n'emballe pas les analystes du secteur des équipements des télécommunications.

Le rachat des éléments d'actif de Gandalf, incluant les marques de commerce, n'aura qu'un impact minime sur les résultats de Mitel à court terme. « Il y aura un impact légèrement positif, mais ce n'est pas l'élément déclencheur pour l'achat du titre », a affirmé **Alain Boileau**, de **Newcrest Capital**.

D'autres analystes sont modérément optimistes face à l'acquisition par Mitel des activités liées à la technologie de Gandalf. Conclue au début d'août, la transaction de 14,9 M$ touche plus particulièrement ses produits et sa technologie de pointe dans le secteur de l'accès à distance. Placée sous la protection de la *Loi sur les faillites*, Gandalf conserve ses activités de services et d'entretien.

« La transaction est une bonne décision. Les produits sont complémentaires. Mitel pourra éventuellement incorporer la technologie de Gandalf dans ses propres appareils. Mitel pourra aussi produire à un coût moindre que Gandalf et réaliser plus de profits », a indiqué **Brian Piccioni**, des **Valeurs mobilières Marleau Lemire**.

L'analyste a cependant reconnu qu'il est peu probable que la transaction permette à Mitel de produire des revenus supplémentaires dès cette année. M. Piccioni a tout de même révisé ses prévisions à la hausse compte tenu des crédits d'impôts de Gandalf dont Mitel pourra bénéficier. Pour 1998, il s'attend à des bénéfices par action de 0,56 $, plus 0,12 $ pour les crédits d'impôts, soit 0,68 $. Pour 1999, il prévoit 0,78 $ plus 0,10 $ pour les crédits d'impôts, soit 0,88 $. Il a majoré son prix cible de 10 $ à 12 $ pour les 12 à 18 prochains mois.

La **Bourse de Toronto** a suspendu les négociations sur les actions de Gandalf. Son action a dégringolé de son sommet de 26 $ il y a deux ans, à 0,29 $ lors des derniers échanges le 7 août.

Âgée de plus d'un quart de siècle, Gandalf avait traversé une première crise financière en 1990, alors qu'elle tentait de s'éloigner du secteur de la vente directe. Cette fois, elle s'est butée à des difficultés lors de l'implantation d'un nouveau système de distribution. La compagnie située à Nepean, près d'Ottawa, a subi une baisse majeure de revenus au cours de l'année 1997. Gandalf a enregistré une perte de 46,3 M$ l'an dernier, incluant des coûts de restructuration de 11,4 M$.

Le doute plane sur Mitel

Les avis sont partagés quant au potentiel de Mitel. « Il y a un très grand écart de perception face au titre de Mitel. Bien des gens doutent parce que l'entreprise a déjà fait beaucoup de promesses et a énormément déçu les investisseurs », a rappelé M. Boileau. Il demeure tout de même dans le camp des optimistes. Il s'attend à ce que l'action de Mitel atteigne 15 $ d'ici 12 mois. D'autres analystes ont établi des prix cibles aussi faibles que 6 $.

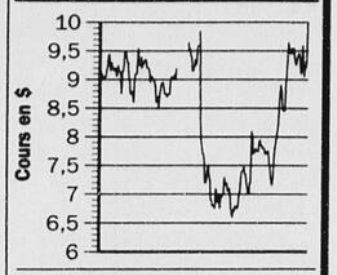
Selon M. Boileau, les changements à la direction de Mitel présagent des jours meilleurs. Depuis décembre, **Kirk Mandy**, anciennement vice-président et directeur général de la division des semiconducteurs, cumule la responsabilité de la gestion de la gamme de produits et du marketing des produits de systèmes de communications d'affaires. « Kirk Mandy est la personne à qui on attribue le revirement de situation dans le domaine des semiconducteurs », a relevé **Cheryl Nesbitt**, de **ScotiaMcLeod**. En 1992, cette division essuyait une perte et des revenus de 40 M$. En 1997, elle a dégagé des revenus de 199 M$ et un bénéfice (avant intérêts, impôts et amortissement) d'environ 50 M$.

Mitel a réorienté ses activités de communications d'affaires en revenant aux produits de base. Après s'être cassé les dents sur de nouveaux produits, comme le *CTI* (convergence téléphonie et informatique), Mitel est revenue aux systèmes *PBX*, qui lui avaient permis d'obtenir les meilleurs résultats de son histoire en 1995.

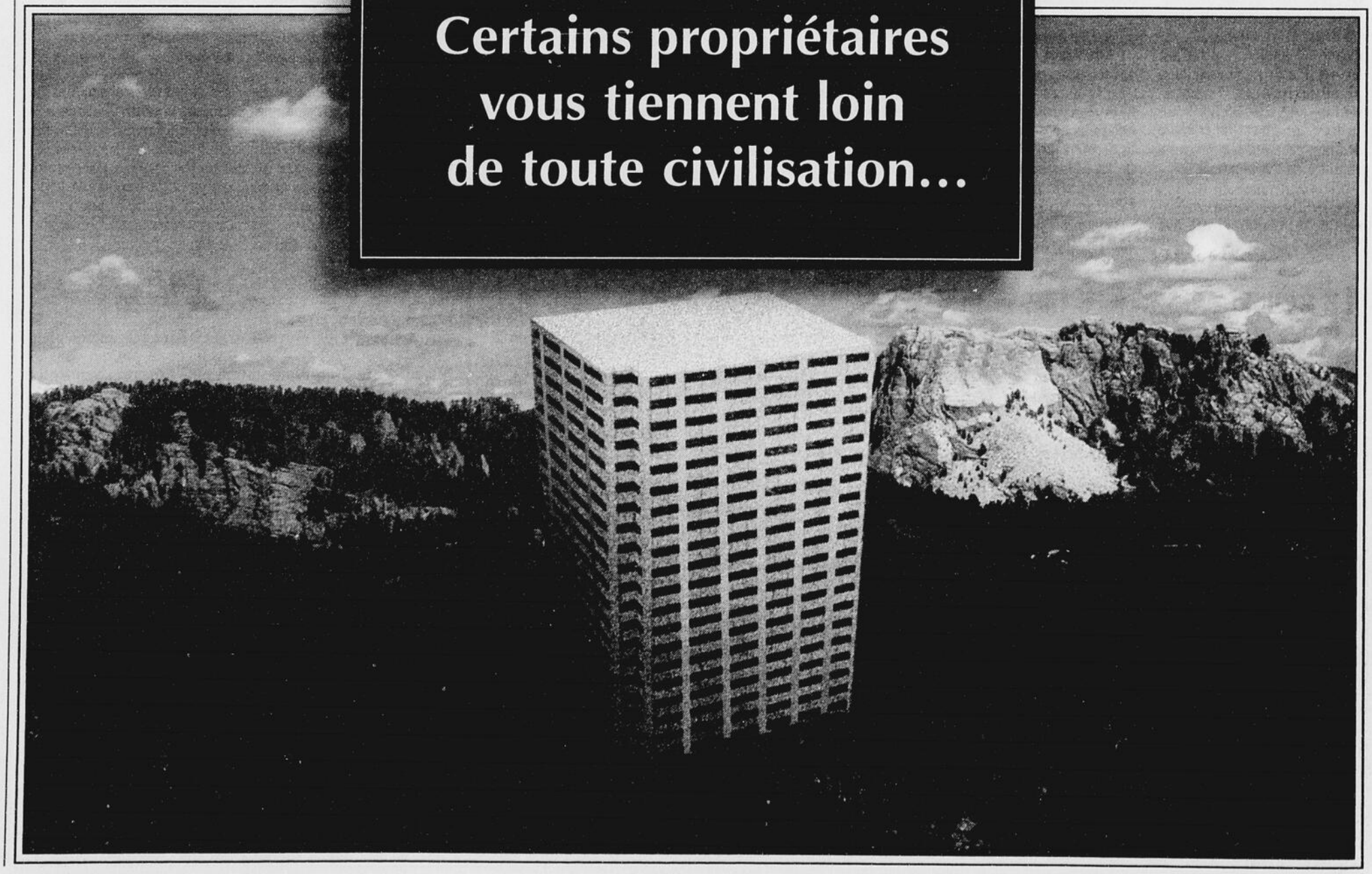
Les données du premier trimestre 1997 terminé le 27 juin dénotaient une amélioration au niveau des systèmes de communications. Les ventes des systèmes de communications d'affaires ont crû de 16,6 %, à 119 M$. « Les PBX ont fait beaucoup mieux que je pensais. Mais je ne suis pas certain que ces bons résultats puissent se maintenir très longtemps parce que le marché est mûr. Par contre, dans le secteur des semiconducteurs, on espérait une croissance de 30 %, et Mitel n'a enregistré qu'une hausse de 17 %. Mais cette situation ne devrait être que temporaire », croit M. Piccioni.

Dans les semiconducteurs, Mitel demeure confortablement positionnée dans les créneaux très rentables de l'automobile, de la téléphonie et du médical. Ces secteurs ont l'avantage d'être moins cycliques que le vaste domaine de l'informatique, qui est dominé par les **Nortel** (Mtl, *NTL*, 140,10 $) et les **Lucent Technologies** (New York, *LU*, 80,50 $ US). ■

Mitel Corp.
(Toronto, MLT, quotidien)
Du 30 août 96 au 28 août 97



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES



Dominique Beauchamp

Malofilm continue de s'enliser

Chute libre de 88 % du cours de l'action en huit mois

La société de divertissement **Malofilm Communications** (Mtl, *MFM.B*, 1,50 $) continue de s'enliser. Les dernières dévaluations de 16 M$ réduisent sa valeur comptable à 0,72 $ l'action, calcule **David MacFadgen**, de **Griffith McBurney**. L'action valait 9 $ en décembre.

Il s'explique mal le regain du titre le 28 août. La société a sept fois plus de dette que d'avoir, si on inclut les prêts sur les produits de divertissement.

« La situation est précaire. Sans le support de son principal actionnaire, Malofilm pourrait devenir insolvable. Même avec son appui, la valeur comptable de la société n'a pas de véritable valeur économique », a écrit **Roger Dent**, des **Valeurs mobilières Yorkton**, dans un rapport.

Les radiations de 22,2 M$ et les frais de restructuration de 3,3 M$ annoncés deux mois plus tôt devaient signaler la fin du grand ménage et un nouveau départ pour la société intégrée de production et distribution de contenu audiovisuel. D'ailleurs, l'action s'était redressée jusqu'à 2,55 $ dans l'espoir d'un revirement de la société similaire à celui du concepteur de logiciels d'effets spéciaux **Discreet Logic** (Nasdaq, *DSLGG*, 23,94 $ S). Ces deux sociétés partagent le même actionnaire de contrôle, **Richard Szalwinski**, un ex-partenaire de **Daniel Langlois** dans **Softimage**.

Ces dévaluations additionnelles montrent à quel point la valeur des productions, des projets en développement et de l'achalandage de sociétés de production peut être douteuse. Au 30 juin, il reste encore 10,6 M$.

La distribution est moins rentable aussi

Au troisième trimestre, Malofilm a aussi radié 11,3 M$ de la valeur des ententes de distribution de vidéocassettes de sa division de distribution, autrefois la vache à lait de la société. Son président, **Yves Dion**, a quitté il y a deux semaines. Au deuxième trimestre, elle avait dévalué de 2 M$ la valeur de ses stocks de vidéocassettes.

Malgré une hausse de ses revenus, cette division a même accusé une perte d'exploitation en raison d'un effritement des marges causé par le déclin des ventes de vidéocassettes destinées à la location. La vente de vidéocassettes pour leur revente aux consommateurs est beaucoup moins rentable pour le distributeur.

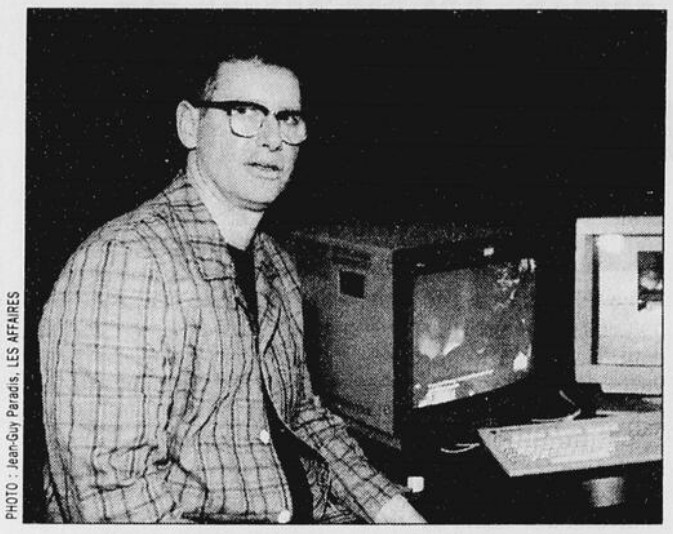


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Richard Szalwinski est aussi actionnaire de contrôle de la compagnie Discreet Logic.

La perte se gonfle donc à 40 M$ ou 3,95 $ par action pour les neuf premiers mois. Elle inclut une perte avant postes non récurrents et impôts de 3,4 M$.

Malofilm se transforme graduellement en producteur. La production représente environ 60 % des revenus. La contribution des sociétés acquises l'année dernière est décevante, a signalé **Vicky Girard**, des **Valeurs mobilières Desjardins**. La société veut bonifier ses marges en assumant une plus grande part du financement des films de sa filiale de longs métrages **Filmline**. Des rumeurs circulent sur le départ du dirigeant de cette filiale.

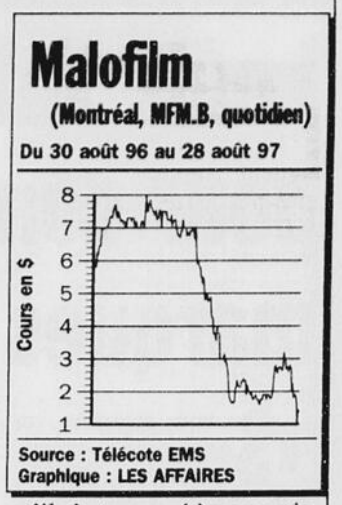
M^me^ Girard ne prévoit pas de fonds autogénérés positifs en 1998. Elle projette une perte variant de 0,07 $ à 0,34 $ par action en 1998. Elle continue de recommander la vente du titre, tout comme son collègue M. Dent. Il voit l'action chuter à 0,50 $.

Les analystes demeurent sceptiques parce que la société se tient coite sur ses nouveaux projets en développement.

Pour remédier à sa crise de liquidités, la société a entrepris un programme de recapitalisation. L'actionnaire de contrôle, Richard Szalwinski, sera probablement l'unique participant. Les investisseurs institutionnels et individuels ne voudront vraisemblablement pas exercer les droits de souscription à 2,74 $ chacun alors que l'action vaut moins de la moitié.

Si M. Szalwinski convertit les prêts maximums de 8 M$ qu'il s'est engagé à consentir, les actionnaires subiront encore une importante dilution. Des actionnaires institutionnels ont aussi le droit de convertir 1,53 M de bons de souscription à 2,74 $ chacun d'ici 2002. Malofilm a déjà quadruplé le nombre de ses actions depuis 1993.

Fidèles à leur image compatissante, les actionnaires canadiens de Malofilm encaissent les coups sans rechigner, même si la presque totalité de la valeur de leur entreprise s'est envolée en fumée. Leurs homologues américains, qui avaient intenté trois poursuites contre Discreet Logic pour une dévaluation subite de la société en 1996, obtiendront un dédommagement de 10,8 M$ US à la suite d'une entente hors cour. ■



Chez SITQ IMMOBILIER,
nos bureaux favorisent
la croissance des affaires.

Immeubles à bureaux et complexes multifonctionnels

Pour remplir leurs espaces, certains propriétaires vous loueraient un bureau au milieu de nulle part. De plus, il n'est pas rare de les voir disparaître de la carte après la signature du bail...

Chez SITQ IMMOBILIER, on ne se limite pas à trouver l'immeuble et l'emplacement qui répondent à vos attentes. La compétence des équipes de gestion se manifeste aussi par une foule de petites attentions, des réponses rapides à vos demandes, une approche de qualité globale, un support conseil ainsi qu'un environnement stimulant et sécuritaire. Historiquement, cette forme de partenariat grandement appréciée s'est traduite par le taux de vacance le plus bas du marché.

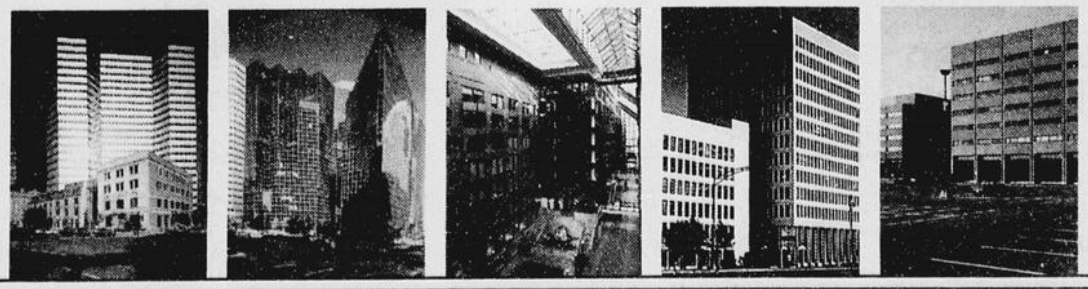
Ajoutez à cela une solidité financière reconnue et vous retrouvez tous les éléments qui favorisent à la fois la croissance des affaires et les relations à long terme.

MONTRÉAL
Immeubles à bureaux
Le 1981 McGill College, Montréal
Place Mercantile, Montréal
Le 500 Sherbrooke Ouest, Montréal
Le 1200 McGill College, Montréal
Palais du Commerce, Montréal

Complexes multifonctionnels
Westmount Square, Westmount
Place Dupuis, Montréal
Centre de commerce mondial de Montréal, Montréal

QUÉBEC
Immeubles à bureaux
Bois-Fontaine, Québec
Place Hauteville, Québec
Complexe de Ville, Sainte-Foy
Le Delta, Sainte-Foy
Édifice Mérici, Québec
Place La Mauricie, Trois-Rivières

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Montréal (514) 288-6767
Québec (418) 681-8188



SITQ IMMOBILIER
On croit aux relations durables.

INVESTIR — Occasions américaines

Louis Vutton au coeur d'une bataille pour contrôler les plus précieuses marques de commerce au monde

« Si vous contrôlez vos usines, vous contrôlez votre qualité; si vous contrôlez votre distribution, vous contrôlez votre image. » C'est en ces termes que **Bernard Arnault**, président du géant français **LVMH Moet Hennessy Louis Vutton** (Nasdaq, *LVMHY*, 45,75 $ US), explique la stratégie qu'il a méticuleusement exécutée depuis 13 ans.

Contrôle de la qualité et de l'image

Le contrôle de la qualité et de l'image est particulièrement important pour une société dont le succès repose sur des marques de prestige telles *Moet & Chandon* (champagne), *Christian Dior* (parfum et haute couture), *Guerlain* (parfum), *Hennessy* (cognac), *Louis Vutton Malletier* (valises et cuirs), *Givenchy* (parfum), *Céline* (cuir) et plusieurs autres.

Les clients paient une prime pour ces produits, pour leur grande qualité et pour l'image que les marques projettent.

En fait, LVMH est probablement le grand champion mondial des marques de commerce. Cela lui donne une force économique considérable. En 1996, année qualifiée de difficile par les analystes, LVMH a réalisé des marges de profit de 21,4 % avant impôts (activités poursuivies avant amortissement de l'intangible) sur un chiffre d'affaires de 31,1 milliards de francs français (FF).

Problèmes dans les parfums

L'année a été difficile en raison surtout des problèmes chez les **Parfums Christian Dior**.

Pour reprendre le contrôle de sa marque, la direction a décidé de réduire les ventes dans les réseaux de distribution parallèles. Cela explique en grande partie la baisse de 53 % des profits d'exploitation du secteur *Parfums et produits de beauté* en 1996. Ses marges de 6,6 % sont loin de celles de 43,2 % du secteur des *Valises et produits de cuir*. Ce secteur a réalisé un rendement de l'actif de près de 44 %.

Les résultats sont également excellents du côté des *Cognacs et spiritueux* : des marges brutes de 32 % et un rendement de l'actif de 17,9 %. LVMH domine outrageusement l'industrie du cognac. Ses expéditions de 35,6 M de bouteilles de cognac lui donnent 31,8 % du marché; ses parts de marché atteignent 49 % dans les vieux cognacs.

Les marges brutes de 19,4 % du groupe *Vins et champagne* sont également intéressantes. Outre *Moet & Chandon* (qui représente 25 % de toutes les exportations de Champagne), LVMH compte sur des marques comme *Dom Pérignon*, *Mercier*, *Ruinart* (plus vieille maison de Champagne), la *Veuve Clicquot*, *Canard-Duchêne*, *Père Magloire* (calvados) et *Pommery*.

Achat de DFS Group

Afin de mieux contrôler la distribution de ses produits de luxe, LVMH a acquis **DFS Group** au début de 1997 au coût de 2,6 milliards de dollars US.

Cette acquisition ajoute 180 magasins de haut de gamme pour distribuer ses produits dans le monde, dont les célèbres *Duty Free Shoppers* (DFS). Plusieurs analystes sont sceptiques, signalant les marges inférieures de DFS.

LVMH a beaucoup d'autres activités, surtout dans la haute couture, avec des signatures comme *Mode Kenzo*, *Givenchy* et *Christian Lacroix*. Sa filiale **Desfossés International** publie entre autres en France le quotidien d'affaires *La Tribune* et l'hebdomadaire financier *Investir*.

Guerre de titans

C'est également dans les autres activités qu'on retrouve la participation de LVMH dans **Guinness PLC** (Londres, 560 pence). Guinness est engagée dans la bière avec sa filiale **Guinness Brewing** et les spiritueux avec sa filiale **United Distillers**, qui exploite des marques comme *Johnny Walker* et *Dewar's*. C'est un important concurrent de **Seagram** (Mtl, *VO*, 49,45 $).

Au 31 décembre, LVMH avait 20,9 % de Guinness qui avait, à son tour, 34 % de Moet Hennessy (filiale de LVMH qui détient les activités de vins et spiritueux).

Le lien entre LVMH et Guinness dépasse la simple participation passive. Elles ont des ententes de distribution communes dans les spiritueux et les vins.

Or, le 14 mai, **Grand Metropolitan PLC** (New York, *GRM*, 37 $ US) a annoncé son intention de fusionner avec Guinness pour créer **GMG Brands** dans une transaction évaluée à 54 milliards de dollars CA. Grand Met est une importante société britannique propriétaire, entre autres, de **Pillsbury** dans les aliments réfrigérés et congelés, d'**International Distillers & Vintners** (IDV), le plus important producteur par volume de vins et de spiritueux au monde, et **Burger King**, qui exploite la deuxième chaîne de restaurants de hamburgers au monde.

Les dirigeants de Guinness et Grand Met estiment qu'ils épargneront 285 M$ US par année à partir de la troisième année.

L'union de United Distillers et d'IDV créerait une société deux fois plus grosse dans les spiritueux que son plus proche rival.

LVMH s'oppose farouchement à cette transaction. Bernard Arnault propose plutôt la fusion des trois sociétés de spiritueux et de vins (Moet Hennessy, United Distillers et IDV) et la vente des autres activités (Pillsbury, Burger King et Guinness Brewing). Cela créerait un géant de 42 milliards dans les spiritueux et les vins.

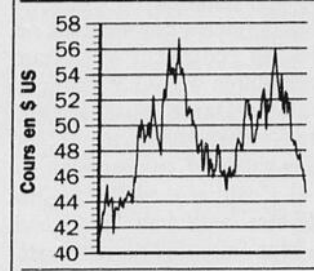
Attention Seagram

De son côté, Grand Met propose la création d'une filiale à l'intérieur de GMG Brands dans laquelle LVMH fonderait ses activités de cognac. M. Arnault s'y objecte fortement.

LVMH a vendu de ses actions dans Guinness réduisant sa participation à 11,99 % pour acheter 11,05 % des actions de Grand Met. Cela forcera les dirigeants de Grand Met et de Guinness à écouter M. Arnault et à tenir compte des intérêts des actionnaires de LVMH.

Peu importe le résultat final, l'industrie des spiritueux est appelée à changer, concentrant davantage la concurrence. Occupée à développer ses activités dans le film avec sa filiale **MCA**, Seagram pourrait en être la grande perdante à long terme. ■

LVMH
(New York, LVMHY, quotidien)
Du 30 août 96 au 28 août 97

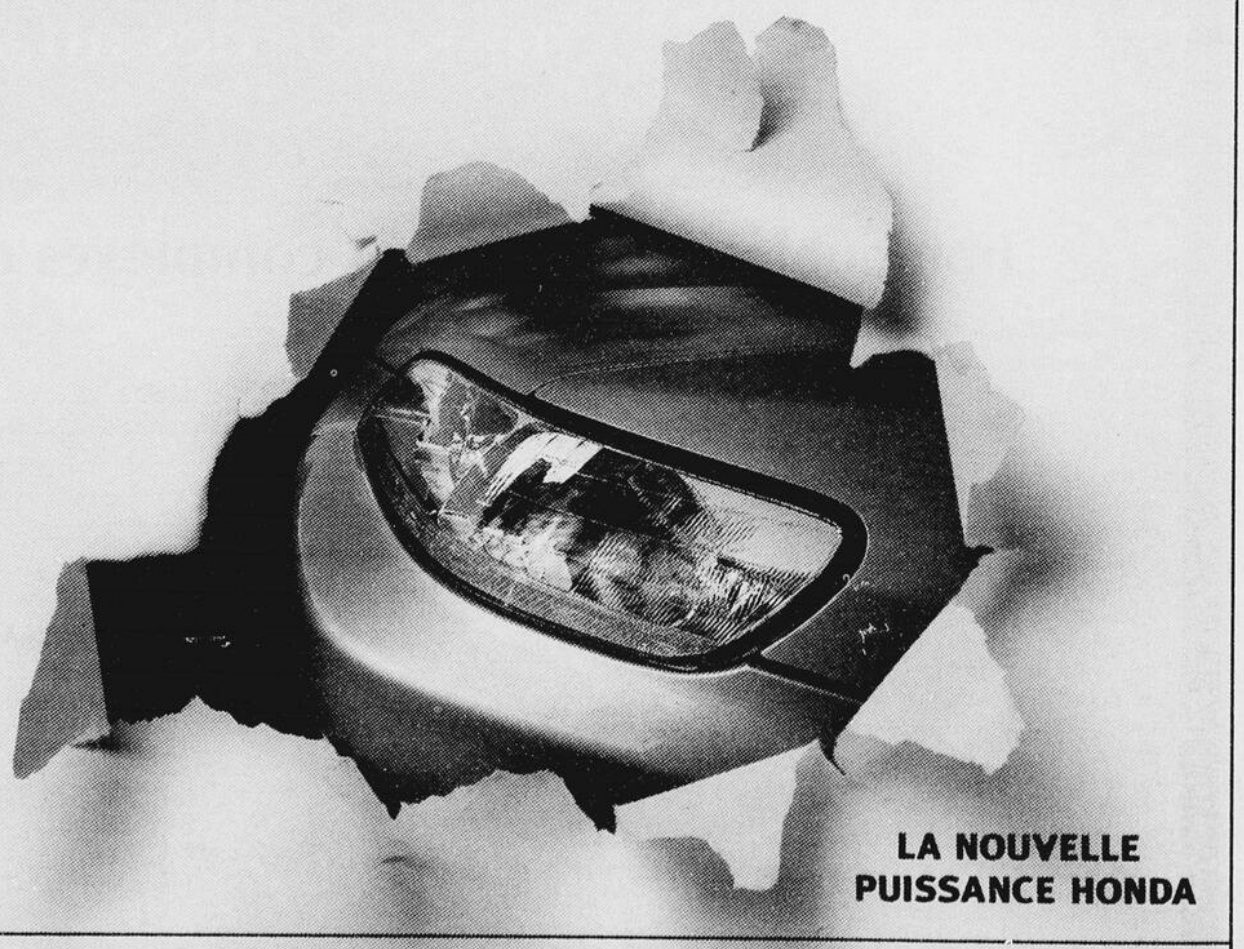


Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

Bernard Mooney

Bernard Mooney est gestionnaire de portefeuilles pour la firme Cote 100, à Saint-Bruno.

Là, tout n'est que puissance,
confort et volupté.



Cet automne,
attendez-vous à succomber.

LA TOUTE NOUVELLE ACCORD
ENTIÈREMENT REDESSINÉE

LA NOUVELLE
PUISSANCE HONDA

HONDA COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9

CONÇUE ET CONSTRUITE
SANS CONCESSION

MD, MC: Sprint, le logo Sprint, Maxi Affaires et le logo Maxi Affaires sont des marques de commerce de Sprint Communications Company L.P. utilisées sous licence par Sprint Canada Inc. © 1997. Sprint Canada Inc. Tous droits réservés.

Maxi Affaires℠

www.sprintcanada.ca

Pourquoi payer des prix différents pour deux services qui passent par le même fil ?

Enfin une solution simple : un même tarif économique de 15¢ la minute, en tout temps, partout au Canada, pour vos interurbains et vos appels sans frais.

Avec les nouveaux services d'interurbain et de numéro sans frais à la minute Maxi Affaires℠ de Sprint Canada, vous pouvez ainsi gérer et planifier vos frais de communications plus facilement que jamais. Sans compter les tarifs à la minute très avantageux offerts pour les États-Unis et à l'international.

Évidemment, ce plan vous donne accès à toute la gamme de services d'affaires qui ont fait la réputation de Sprint Canada, comme les rapports détaillés d'appels – qui vous permettent d'analyser tous vos appels selon vos besoins – et les rabais sur volume consolidé les plus complets de l'industrie.

De plus, notre service « contact unique » vous permet, en un seul appel, d'avoir un spécialiste toujours à l'écoute pour trouver les réponses à toutes vos questions, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Sprint Canada

le **maximum** *pour vos affaires*

1 888 889-9339

INVESTIR

Armbro prend une sérieuse option sur des contrats d'autoroutes de plus de 1,5 milliard de dollars

Claude Chiasson

Déjà fort occupée, **Armbro Enterprises** (Tor., *ARE*, 3,10 $) prend une sérieuse option sur deux contrats totalisant plus de 1,5 milliard de dollars par l'entremise de **Canadian Highways International Corporation** (CHIC).

Autoroutes, viaducs, ponts, pistes d'aéroport et aéroports sont autant de projets d'infrastructure que conçoit et réalise cette firme torontoise. Elle exploite aussi des carrières situées dans la région de Toronto, le centre névralgique de la croissance économique du pays.

Les réalisations

Armbro a ajouté une autre spécialité : la construction d'autoroutes à péage électronique. Elle s'est jointe à parts égales à **Agra** (Mtl, *AGR*, 11,80 $), **Ciment St-Laurent** (Mtl, *ST.A*, 13,50 $) et **BFC** (Tor., *BFC*, 13,75 $) pour former CHIC. Le président d'Armbro **John Beck** est aussi président de CHIC.

Une première canadienne, l'autoroute à péage électronique 407 à Toronto, a été sa première réalisation. Durement critiquée par les journaux ontariens, cette nouvelle autoroute n'en demeure pas moins un succès. Construite au coût de 935 M$, l'autoroute accueille (son accès est présentement gratuit) 300 000 voitures par jour depuis juin : trois fois les prévisions originales. Dès le 14 octobre, les usagers devront payer leur passage au moyen d'une carte électronique (un transpondeur) collée au pare-brise de leur automobile.

Un système d'imagerie photographiera les plaques d'immatriculation des automobilistes empruntant l'autoroute sans transpondeur. L'autoroute 407 devient ainsi la première autoroute à péage entièrement électronique au pays.

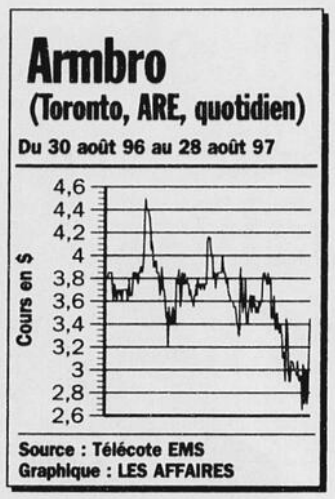
CHIC terminera par ailleurs en novembre l'autoroute 104 en Nouvelle-Écosse au coût de 125 M$.

Finalistes en Israël

L'histoire de CHIC est encore jeune et il semble bien qu'elle ne s'arrêtera pas avec la fin de ces deux projets. La semaine dernière, le gouvernement israélien a retenu le consortium **Derech Eretz Highways** auquel CHIC participe comme co-finaliste pour la construction d'une autoroute à péage électronique en Israël au coût d'un milliard de dollars.

CHIC gagne ses lettres de noblesse sur le plan international. Elle a surclassé dans cette course plusieurs grandes sociétés internationales reconnues dans le domaine. La société canadienne a prouvé qu'elle avait les ressources financières lui permettant d'obtenir le cautionnement requis pour mener à terme un projet de cette envergure. Le gagnant de cette course sera choisi en novembre.

Ce n'est pas tout. Au Nouveau-Brunswick, le gouvernement s'apprête à commencer la construction de l'autoroute à péage qui reliera les villes de Moncton et de Fredericton. CHIC fait partie d'un groupe de trois finalistes pour ce contrat de 600 à 800 M$. Le choix du groupe devrait se faire également cet automne.



Des mois palpitants à venir

Les prochains mois pourraient donc être particulièrement importants pour les dirigeants d'Armbro.

L'obtention d'un seul des deux contrats représente beaucoup d'argent pour Armbro, même si elle ne possède que 25 % de CHIC.

Et cette manne s'ajoutera aux activités de base de la société qui vont rondement. La région de Toronto est au coeur même de la présente reprise économique du pays. Au 30 juin, ses commandes en carnet s'élevaient à 130 M$, dont 65 % sera réalisé d'ici à la fin de l'année. Ses revenus pourraient atteindre 85 M$ au second semestre et près de 150 M$ pour l'année. Ces revenus seraient inférieurs à ceux des deux derniers exercices en raison de la fin des gros projets.

Les ventes prévues pour cette année seront sensiblement supérieures à celles de 89,9 M$ réalisées en 1994, alors que seules ses activités traditionnelles contribuaient à son chiffre d'affaires.

Les marges bénéficiaires s'améliorent

Les résultats du premier semestre semblent décevants, à première vue. La compagnie a essuyé une perte nette de 1,9 M$ au premier trimestre et obtenu un bénéfice net de 1,3 M$ au deuxième. L'an passé, Armbro avait réalisé des profits nets consécutifs de 800 000 $ et de 2 M$.

Les résultats des deux premiers trimestres comprennent chacun des dépenses élevées engagées pour les soumissions des deux grands projets sur le point d'aboutir. Sans ces dépenses, le bénéfice net semestriel de la société aurait été comparable à celui de l'an passé, malgré le repli semestriel des revenus.

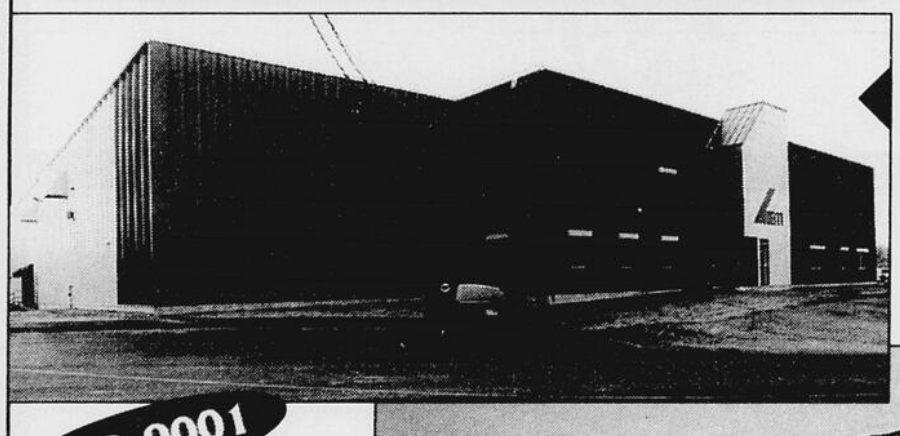
Les marges bénéficiaires des activités courantes ont donc augmenté au cours des 12 derniers mois.

Troisième trimestre

En supposant qu'Armbro n'ait pas à supporter d'autres dépenses relatives aux soumissions faites par CHIC, le troisième trimestre devrait se solder par un bénéfice net comparable à celui du troisième trimestre de 1996, qui s'était élevé à 5,2 M$ (0,52 $ par action) sur une base entièrement diluée. ■

INDUSTRIES BEHLEN

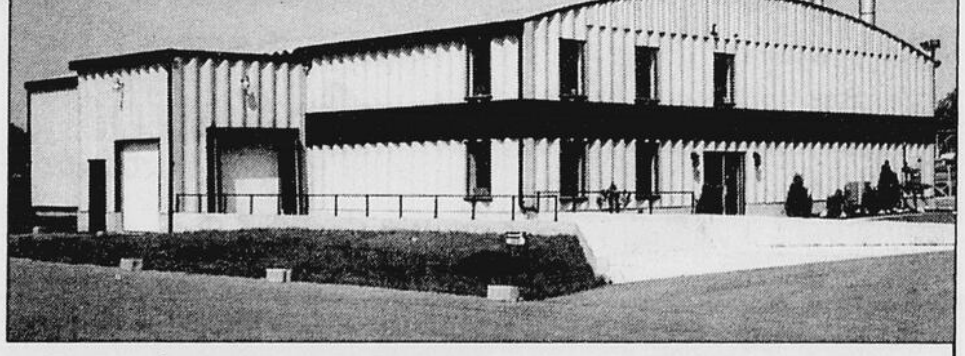
BÂTIMENT INDUSTRIEL COMMERCIAL, RÉCRÉATIF



Bâtiment monocoque jusqu'à 300 pieds de large sans colonnes.

Bâtiment monocoque jusqu'à 200 pieds de large sans colonnes.

ISO 9001



BEHLEN, le choix du constructeur, 27 ans de présence au Québec

POURQUOI CHOISIR UN BÂTIMENT BEHLEN?

- Bâtiment avec entretoit ventilé
- Érection rapide
- Peinture «Série 10 000» disponible
- Fondation 15% plus économique
- Isolation supérieure «R-40» et plus
- Facilité d'agrandissement futur
- Toit en galvalume garanti 20 ans
- Expertise d'ingénierie locale sans frais

Appelez sans frais pour connaître le constructeur de votre région

Sans frais: 1-800-995-9119 • Téléc.: (514) 922-2265

BCE

Avis de dividendes

Le 27 août 1997, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants :

- payable le 15 octobre 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 15 septembre 1997 :
  - dividende N° 58 de trente-quatre cents (34¢) par action ordinaire.
- payable le 15 octobre 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 15 septembre 1997 :
  - dividende N° 9 de quarante cents (40¢) par action privilégiée de premier rang, série P, à dividende cumulatif de 1,60 $, rachetable.
- payable le 1er novembre 1997 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 1er octobre 1997 :
  - dividende N° 4 de trente-trois cents (33¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif, rachetable, série S.

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

BCE Inc.

ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS

Guy Bisaillon

L'Association des banquiers canadiens (ABC) annonce l'élection de M. Guy Bisaillon au poste de président du Comité du Québec (CQ) pour un terme d'un an. Premier vice-président, Direction régionale du Québec, à la Banque Scotia, M. Bisaillon succède à M. Gilles Jarry de la Banque de Montréal. Formé de hauts dirigeants de banque, le Comité a pour mission de veiller aux intérêts de l'Association au Québec. À ce titre, il représente le secteur bancaire dans ses relations avec l'État, le milieu des affaires, les groupes de pression, les médias et le public en général.

Les nouveaux apprentis : la main-d'œuvre qualifiée dont vous ne pourrez bientôt plus vous passer.

Dans un secteur comme le vôtre, sans cesse à la recherche d'une main-d'œuvre qualifiée, qui mieux que vous peut former celles et ceux qui feront tourner votre entreprise demain ?

C'est pourquoi la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre, en concertation avec le ministère de l'Éducation du Québec, lance une toute nouvelle voie de formation professionnelle.

Le **régime d'apprentissage** permet à des jeunes d'apprendre un métier en entreprise sous la supervision d'un travailleur d'expérience, le compagnon. Les compétences acquises les conduisent à l'obtention d'un diplôme reconnu.

Tout en continuant leurs études, les nouveaux apprentis acquièrent une expertise dans leur métier et sont rémunérés de façon progressive par l'entreprise. Un premier pas dans le monde du travail.

Pour les entreprises, la formation et l'encadrement des nouveaux apprentis sont des dépenses admissibles au *Crédit d'impôt remboursable pour la formation* (CIRF) et à la *Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre* (« Loi du 1 % »).

Pouvez-vous vous en passer ? Téléphonez au **1 888 EMPLOIS.**

Le régime d'apprentissage
Former n'a jamais été aussi payant

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE
DE DÉVELOPPEMENT
DE LA MAIN-D'OEUVRE

Le chasseur d'aubaines Irwin Michael revient aux titres à faible capitalisation

Dominique Beauchamp

Depuis trois mois, le chasseur d'aubaines **Irwin Michael**, président de la firme **I.A. Michael Investment Counsel**, revient graduellement aux titres à faible et moyenne capitalisation où il déniche davantage d'entreprises sous-évaluées.

Il y a un an, le gestionnaire des fonds communs **ABC** avait privilégié des titres à plus grande capitalisation car ils offraient un meilleur rapport risque-rendement. Il estime que cette stratégie a ajouté 8 à 10 % au rendement de ses fonds pour les 12 mois terminés le 30 juin. Il a notamment déposé ses actions de **Shell Canada** (Tor., *SHC*, 22 $) lors de son récent rachat d'actions.

Ses fonds demeurent pleinement investis même s'il prévoit une volatilité accrue d'ici à la fin de 1997. Les faibles taux d'intérêt et d'inflation prolongeront le cycle de croissance économique jusqu'en l'an 2000, croit-il. Au Canada, l'emploi et les dépenses de consommation entament une reprise tardive.

En tant que dépisteur de titres sous-évalués, le gestionnaire recherche des sociétés dont le titre s'échange près de sa valeur comptable et sous sa valeur de réalisation. Il achète un titre s'il perçoit un potentiel de gain de 50 % dans un horizon de 12 à 18 mois.

Il est aussi à l'affût de sociétés mûres pour une restructuration ou un changement de contrôle. Il possédait notamment **National Trustco** (Tor., *NT*, 33,75 $). Il a vendu ses actions au moment de l'offre d'acquisition de la **Banque Scotia** (Tor., *BNS*, 60,20 $). Il possède encore le courtier **First Marathon** (Tor., *FMS.A*, 20,05 $). « Plusieurs de ces entreprises versent un généreux dividende qui nous fait patienter et offre une protection à la baisse dans une correction », a-t-il déclaré.

Moore Corp. (Tor., *MCL*, 28 $) est un exemple d'une société susceptible d'être mise en valeur ou acquise. Le plus important fabricant de formules d'affaires au monde a procuré un rendement boursier médiocre à ses actionnaires depuis des années. Plusieurs font pression pour que la société déploie ou redistribue ses importantes liquidités. La famille texane **Bass** et la caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario **OMERS** ont accumulé 5,5 % de Moore. Le marché croit que c'est leur intervention qui a mené au démantèlement récent de **Trimac** (Tor., *TMA*, 10,35 $). Entre-temps, le titre verse un dividende de 4,6 %.

PHOTO : Michel Laloux

■ **Irwin Michael affectionne les sociétés en défaveur qui ne reflètent pas leur valeur intrinsèque.**

Ses fonds possèdent **Groupe Oshawa** (Tor., *OSH.A*, 21,30 $) depuis un an. Ses bénéfices sont décevants depuis sept ans. « Les parties d'Oshawa valent plus que le tout. La cession récente de **Pharma Plus** pour 80 M$ le démontre. Nous calculons une valeur d'actif net de 30 $, 50 % de plus que le cours de l'action. » Oshawa est pourvue d'un important levier d'exploitation. Une amélioration de sa marge brute de 0,5 % ajouterait 1 $ par action à son bénéfice avant impôt.

C'est le même scénario pour le groupe d'alimentation américain **A & P** (New York, *GAP*, 24,13 $ US). Une faible amélioration de sa marge se répercuterait sur son bénéfice par action puisqu'elle n'a que 38,2 M d'actions en circulation. Elle devrait dégager des fonds autogénérés de 8,50 $ l'action en 1997. Un groupe allemand contrôle 54 % des votes. A & P pourrait rendre de l'expansion au Canada puisque ses magasins canadiens sont très rentables.

M. Michael a aussi acheté le spécialiste de la transformation de la viande **Schneiders Corp.** (Tor., *SCD.A*, 13 $) en vue d'un redressement potentiel de sa rentabilité et en raison de l'attrait de son usine moderne de transformation du porc à Winnipeg pour des géants américains tels **Hormel** et **Oscar Meyer**. Le titre de la société s'échange à 1 $ sous sa valeur comptable. Sa valeur de réalisation est de 15-20 $. Elle verse un dividende de 0,36 $ l'action.

Les fonds ABC ont aussi accumulé d'importantes positions dans le détaillant de produits électroniques **Future Shop** (Tor., *FSS*, 15,25 $) et son fournisseur, **Beamscope Canada** (Tor., *BSP*, 8,75 $). Les deux entreprises devraient profiter de la reprise des dépenses de consommation et de l'arrivée de nouveaux produits tels les décodeurs de signaux télévisés et les antennes paraboliques.

Le président de Future Shop a démissionné après les importantes pertes entraînées par une expansion trop rapide dans un contexte de ventes anémiques dans le secteur de l'électronique. Ses magasins américains ne rencontrent pas les attentes. Les ventes de magasins comparables sont à la hausse de 5-6 % en juillet. La compagnie pourrait aussi se faire avaler par un autre acteur de cette industrie.

Le mois dernier, M. Michael a choisi de se défaire de **Petro-Canada** (Mtl, *PCA*, 24,65 $) à 26,65 $. Le titre était devenu cher à 6,6 fois les fonds autogénérés. Il a remplacé ce placement par le producteur de pétrole senior **Crestar Energy** (Tor., *CRS*, 25,25 $), à moins de quatre fois les fonds autogénérés prévus en 1998.

Il a aussi acheté des titres des producteurs juniors **Barrington Petroleum** (Tor., *BPL*, 5,85 $) et **Maxx Petroleum** (Tor., *MXP*, 2,14 $), qui s'échangent sous leur valeur d'actif net. Tous les acteurs de cette industrie sont des cibles d'acquisition puisqu'il est moins coûteux d'acquérir un concurrent que de forer. ■

A V I S D E N O M I N A T I O N

L'Institut québécois de planification financière est heureux d'annoncer la nomination de **Madame Anne-Marie Girard-Plouffe** comme présidente du conseil d'administration pour l'année 1997-1998. Mme Girard-Plouffe est associée senior du cabinet Option Fortune Inc. Elle est aussi représentante de la Corporation financière Fortune et compte plusieurs années d'expérience en services conseil auprès des investisseurs. Elle est membre du conseil d'administration de l'IQPF depuis 1992.

Les autres membres du comité exécutif sont les suivants:

Paul Turcot, président sortant, IPL
Réjean Ross, 1er vice-président, Services Financiers Impérial
Denis Boucher, 2e vice-président, MLH + A
Hélène Bronsard, trésorière, Raymond Chabot Martin Paré
Guy Jasmin, secrétaire et directeur général de l'IQPF
Michel Cusson, administrateur, Groupe Joannette Courvie Inc.
Jean-Guy Grenier, administrateur, Trust général du Canada
Robert McLaughlin, administrateur, Réso-Fisc Inc.

Le conseil d'administration est complété par les membres suivants:

Jean-Luc Bernier, Michel Côté, Michel Foster, Gilles Garon, Jean Girard, Daniel Jolin, Claudette Lanthier, Jacqueline Legault-Roy, Robert Lévesque, Sam Ollel, Richard Pilotte, Roger Racine, Paul Rioux, Gilles Sauriol, Rolande Tremblay et Gilles Vézina.

L'Institut québécois de planification financière est actuellement le seul organisme agréé par le gouvernement du Québec pour établir les conditions relatives à la délivrance du diplôme de planificateur financier. Il regroupe près de 2 500 professionnels répondant aux plus hauts standards de formation en Amérique.

La mission de l'Institut est de contribuer à la protection et au mieux-être économique des consommateurs québécois, en veillant sur la formation et la qualification des professionnels regroupés en un réseau de planificateurs financiers solidaires d'une approche intégrée de la planification financière.

Anne-Marie Girard-Plouffe

Institut québécois de
planification financière

4, Place du Commerce, bureau 420
Ile des Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1J4

Téléphone: (514) 767-4040
Télécopieur: (514) 767-2845

Les actionnaires de Park Meditech ont peu de chances de revoir la couleur de leur argent

Stéphanie Grammond

Park Systèmes Médicaux, la filiale clé de **Park Meditech**, est en faillite. Les actionnaires de Park Meditech ont peu de chances de se partager quoi que ce soit, une fois la liquidation de l'actif achevée.

« Nous sommes en discussion avec quatre acheteurs potentiels pour vendre des éléments d'actif qui se résument surtout aux brevets. Il est possible que la valeur de l'actif soit même insuffisante pour rembourser les créanciers de premier et de deuxième rang de Park Systèmes Médicaux », a déclaré le syndic de l'entreprise, **Pierre Laporte**, de **Caron Bélanger Ernst & Young**.

Park Systèmes doit un montant total d'environ 4 M$ à la **Banque Royale** (Mtl, *RY*, 64,75 $), à **Analogic Corporation** (Nasdaq, *ALOG*, 38,50 $ US), à **Genescreen** et au **Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ**.

Ces prêts garantis devaient donner un sursis à l'entreprise au bord de la faillite. « Comme la compagnie était à la recherche d'un partenaire, nous ne voulions pas lui couper les vivres. Mais, dans des cas comme celui-ci, les autres entreprises du secteur ne sont pas nécessairement intéressées à aider un concurrent en difficulté », a expliqué **Jean-Yves Duthel**, porte-parole du Fonds.

Le Fonds avait injecté 10 M$ dans l'entreprise en achat d'actions et de débentures convertibles, en janvier et en mars 1996. Il détenait 24 % de l'actionnariat, Analogic en possédait 8,5 % et **Pinetree**, 4 %. Le reste appartenait aux dirigeants de Park et au public investisseur.

Les actions de Park Meditech s'échangeaient aux bourses de Montréal et de Toronto, ainsi que sur le *Nasdaq* aux États-Unis et à la **Bourse de Berlin**.

À Montréal, la première émission publique datait de mai 1993. Les actions valaient à l'époque 5,63 $. Au moment où les transactions ont cessé le 3 juillet, elles ne valait plus que 0,20 $. Le titre a été suspendu officiellement de la bourse le 14 juillet.

À court de liquidités

L'entreprise de Lachine, qui avait mis au point une nouvelle technologie d'imagerie médicale, a déclaré faillite le 3 juillet.

Park Systèmes Médicaux était la plus importante source de revenus. Park Meditech, la filiale, était responsable de la recherche et de la fabrication des produits qui étaient vendus par les autres filiales.

Depuis le début de l'année, Park Meditech était à la recherche d'un partenaire stratégique. Mais les discussions avec les partenaires ou acheteurs potentiels se sont avérées plus longues que prévu. Parallèlement, les créanciers de Park Systèmes Médicaux devenaient de plus en plus inquiets. L'entreprise n'était plus en mesure de respecter ses engagements et n'a pas eu d'autres choix que de glisser la clé sous la porte.

À bout de souffle, Park Meditech avait auparavant effectué deux vagues de licenciement pour tenter de réduire ses frais d'exploitation. En février 1997, une trentaine d'employés avaient été remerciés. Puis au début de juin, la quasi totalité de l'effectif avait été forcé de quitter l'entreprise.

Au cours des derniers trimestres, la compagnie avait affiché des pertes aussi élevées que ses revenus. Au cours du deuxième trimestre terminé le 31 janvier 1997, Park Meditech avait tiré des revenus de 4,6 M$ et essuyé une perte de 5,0 M$.

Et pourtant...

Pourtant, Park Meditech avait réussi à mettre au point une technologie dont la qualité était reconnue par les spécialistes. La compagnie commercialisait depuis un peu plus de deux ans une caméra utilisée pour la médecine nucléaire. Cette technologie permet un diagnostic plus rapide pour différents problèmes de santé.

Le marché mondial de l'imagerie médicale est un créneau d'avenir. Il devrait s'élever à plus de 22 milliards de dollars US d'ici l'an 2000. **Frost & Sullivan** a évalué que les revenus de cette industrie pourraient progresser de presque 10 % par année.

Mais le marché dans lequel Park Meditech oeuvrait est contrôlé par des multinationales, comme **Siemens** et **Hitachi**. Les barrières à l'entrée sont imposantes, tant au chapitre des investissements requis pour la recherche et développement du produit, que sur le plan du réseau de distribution.

Les hôpitaux se montrent réticents à faire l'acquisition d'un équipement fabriqué par une petite entreprise pour qui les risques de faillite sont plus élevés. Advenant cette éventualité, le fournisseur ne serait plus en mesure de procurer aux clients des pièces de rechange et un service après-vente. ■

Kim Breakell Mech, de Vancouver, a fait quatre voyages gratuits grâce à la Carte Aéro Or® CIBC-VISA*.

Les détenteurs de la Carte Aéro Or CIBC-VISA ont déjà fait ***plus d'un demi-million*** de voyages gratuits.

Vous aussi, vous pourriez vous envoler gratuitement grâce à notre carte.

Comment faire autant de voyages gratuits avec Air Canada ? Facile !

Utilisez la carte et obtenez des milles[Δ] Aéroplan[MD] d'Air Canada. Un mille pour chaque dollar d'achat.

Utilisez la carte pour réserver une chambre d'hôtel ou louer une voiture chez un partenaire Aéroplan et obtenez des ***milles-bonis*** Aéroplan. Ils s'ajoutent à ceux que vous procure déjà votre carte.

Utilisez la carte pour acquitter toutes les dépenses que vous avez l'habitude de régler comptant ou avec d'autres cartes, et vos milles s'accumuleront encore plus rapidement.

En fait, vous pouvez obtenir un vol court-courrier gratuit chaque année en dépensant aussi peu que 1 250 $ par mois avec la carte.[◊]

Évidemment, vous profitez aussi de tous les autres privilèges que vous attendez d'une carte haut de gamme, comme des avantages reliés aux voyages, des avances en cas d'urgence et des cartes de remplacement.

Si vous désirez voyager gratuitement avec nous, faites-en la demande. C'est simple, vous n'avez qu'à appeler au 1 800 465-CIBC (2422).

La Carte Aéro Or CIBC-VISA. ***Pour de vrais voyages gratuits. Vraiment rapidement.***

Δ Tous les achats, moins les retours, rapportent des milles Aéroplan. Les avances en espèces, les frais, les intérêts et les paiements ne donnent pas droit à des milles Aéroplan. Les milles Aéroplan sont des points échangeables contre des vols gratuits; il ne s'agit pas de milles terrestres. ◊ Le titulaire de carte moyen obtient un vol court-courrier par année. Devenez admissible à un vol court-courrier en accumulant aussi peu que 15 000 milles Aéroplan. Les taxes de même que les droits d'atterrissage et de départ peuvent être appliqués aux primes-voyages Aéroplan. [MD]Aéro Or et Aéroplan sont des marques déposées d'Air Canada. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisé de ces marques. Banque CIBC et Air Canada : titulaires de licence de cette marque.

METRO-RICHELIEU INC.

Pierre Boivin
Chef du contentieux

M. L.G. Serge Gadbois, vice-président principal, finances est heureux d'annoncer que M. Pierre Boivin s'est joint à la Société à titre de chef du contentieux.

Membre du Barreau du Québec depuis 1981, M. Boivin détient un baccalauréat en droit de l'Université Laval et possède plusieurs années d'expérience à titre de secrétaire corporatif et directeur des affaires juridiques d'une importante société d'état.

Avec un chiffre d'affaires de 3,2 milliards $ en 1996, Métro-Richelieu Inc. est un chef de file dans la distribution alimentaire au Québec.

METRO-RICHELIEU inc.

Nicolas Milette

Drug Royalty veut augmenter la taille de ses placements en biotechnologie

En poste depuis le 17 mars, **Ian Lennox**, nouveau président et chef de la direction de **Drug Royalty** (Tor., *DRI*, 2 $) veut donner un nouveau souffle à l'entreprise qu'il dirige. Cet ancien grand patron de **Monsanto Canada** est un adepte de la croissance.

« J'aime prendre des entreprises et faire passer leurs revenus de 50 M$ à 250 M$ », a-t-il déclaré lors d'une visite à Montréal.

En bourse depuis avril 1993 et dirigée jusqu'à tout récemment par **Edward Rygiel**, président de **MDS Health Venture Capital**, Drug Royalty investit dans des sociétés pharmaceutiques et de biotechnologie en échange de redevances (*royalties*) sur la vente actuelle ou future de produits. MDS Health Venture demeure le plus important actionnaire de la société, avec 18 % des 34,8 M d'actions en circulation.

Drug Royalty possède des investissements dans huit entreprises au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni pour un montant total de 17 M$ au coût d'acquisition. La valeur de ces investissements varie de 500 000 $ à 3 M$ chacun. D'ici la fin de l'année, la société souhaite investir jusqu'à 20 M$ dans de nouveaux projets, soit 57 % des 35 M$ disponibles en encaisse.

Investissements accrus

M. Lennox et son équipe de direction croient que le temps est venu de procéder à des investissements plus importants pouvant aller jusqu'à 10 M$.

Ezra Lwowski, analyste de **Valeurs mobilières Yorkton** est du même avis. « La stratégie de Drug Royalty d'effectuer des placements de moins de 3 M$ a jusqu'ici été rentable. Je crois toutefois que la croissance va s'accélérer dès que cette société va augmenter la taille de ses investissements. »

L'étude de dossiers accapare temps, énergie et argent, des coûts moins bien amortis dans de petits investissements. De plus, ces plus petits investissements se font habituellement aux premières étapes du développement du produit entraînant de ce fait un plus long délai avant le versement des redevances.

La nouvelle stratégie devrait contribuer significativement à la croissance de Drug Royalty au cours des 12 à 18 prochains mois, a fait valoir l'analyste.

Drug Royalty investit 50 % de ses fonds dans le financement de produits déjà commercialisés, 25 % dans des produits qui généreront des revenus dans un à trois ans et 25 % dans des produits qui généreront des revenus dans plus de trois ans.

En 1996, la société a réalisé son premier bénéfice net, soit 9,1 M$ alors qu'elle avait perdu 755 000 $ en 1995, 111 716 $ en 1994 et 1,53 M$ en 1993. De 1993 à 1996, les redevances de la société sont toutefois passées de 300 000 $ à 2,3 M$.

La performance de l'action est sans éclat depuis son entrée en bourse. Sa progression a été graduelle.

Elle est passée de 0,75 $ en juillet 1995 à 2 $ aujourd'hui. Malgré l'effervescence entourant la biotechnologie, le titre est 38 % sous son sommet de 3,25 $ des 12 derniers mois.

Malgré les fortes liquidités disponibles, Ian Lennox, son équipe de gestionnaires et son comité scientifique demeurent prudents.

« Nous sommes très sélectifs dans les projets d'investissement, refusant plus de 95 % des dossiers soumis. Nous comptons conserver la même discipline pour les prochaines années. »

Drug Royalty cible surtout les entreprises américaines et britanniques. « L'industrie des biotechnologies, notamment, est plus avancée aux États-Unis et en Grande-Bretagne, c'est pourquoi nous concentrons nos efforts là bas. Le marché canadien recèle un fort potentiel de croissance mais présente moins de maturité », a-t-il dit.

« Un investissement dans notre société permet de diversifier le risque associé à chacune des entreprises en portefeuille tout en bénéficiant de la forte croissance prévue dans ce secteur de pointe. De plus, cette industrie va traverser une importante phase de consolidation d'ici l'an 2000, ce qui devrait nous rapporter des revenus additionnels au rythme des fusions et des acquisitions », croit M. Lennox.

En 1994, Drug Royalty a investi 3,2 M$ dans **Cambridge Antibody Technology** (Grande-Bretagne) en vertu d'une entente de redevances de 15 ans.

Cette société est un leader mondial dans le développement d'anticorps synthétiques pour combattre l'hépatite ou pour empêcher la présence de cicatrices après un accident ou une chirurgie par exemple. En 1996, Cambridge Antibody a versé des redevances de 391 062 $ à Drug Royalty.

L'entreprise américaine **Dura Pharmaceuticals** (Nasdaq, *DURA*, 35,88 $ US) lui a versé des redevances de 473 083 $ en 1996. Dura Pharma met au point des médicaments pour guérir les maladies pulmonaires. Drug Royalty y a investi 3 M$ en 1994. ■

Drug Royalty
(Toronto, *DRI*, quotidien)

Au centre de

vos douillets besoins.

HÔTEL LE DAUPHIN

Tout nouveau tout beau!

600 boul. St-Joseph, **Drummondville**
(819) 478-4141 ou 1 (800) 567-0995

ACHAT, VENTE ET FINANCEMENT D'ENTREPRISES
LE JEUDI, 23 OCTOBRE 1997 - HÔTEL DES GOUVERNEURS, PLACE DUPUIS, MONTRÉAL
Organisé par L.P. Nolet + Associés Inc. en collaboration avec CCFL

M. PAUL J. LOWENSTEIN
Président CCFL
Président du Colloque

DES GENS D'AFFAIRES VOUS RACONTENT

Comment s'effectue la vente ou l'achat de compagnies

Comment établir des réseaux de communication pour découvrir les opportunités d'achat de compagnies

Comment trouver le financier-partenaire pour vous permettre de réaliser vos objectifs de croissance

CONFÉRENCIERS, MODÉRATEURS ET PANÉLISTES

GILLES BÉLANGER
Président
Le groupe BGM inc.

GUY BERNIER
Vice-président
Trust La Laurentienne

GLENN M. BOWMAN
Associé
Crosbie & Company Inc.

PIERRE BROCHU
Président et directeur général
Télébec Ltée

JEAN-PIERRE CHARTRAND
Vice-président
Investissements Novacap Inc.

BENOÎT DESCHAMPS
Vice-président
Planification financière et trésorier
Le Groupe Vidéotron Ltée

FRANK DI TOMASO
Associé
Raymond Chabot Martin Paré

PAUL S. ECHENBERG
Président et chef de la direction
Schroders & Associés

RICHARD FORTIN
Vice-président des finances et secrétaire
Alimentation Couche-Tard Inc.

SERGE GOUIN
Président
Sofimon Inc.
Ex-président du Groupe Vidéotron Ltée

JEAN GUÉNETTE
Vice-président principal
Uni-Sélect Inc.

WILLIAM D. HART
Associé
Langlois Gaudreau, avocats

RICHARD D. KINLOUGH
Président CCFL
Mezzanine Partners of Canada Ltd.

RICHARD LAPOINTE
Associé
Raymond Chabot Martin Paré

CLAUDE LEMAY
Chef de la direction
Alis Technologies inc.

JACQUES LEMAY
Premier vice-président et administrateur
Lévesque Beaubien Geoffrion Inc.

GILLES MALETTE
Associé
Raymond Chabot Martin Paré

JACQUES MARTINEAU
Président Martineau Conseil
Entreprises Margesca Inc.
Ex-président Martineau Provencher

DIANE MATHURIN
Vice-présidente et associée
Marcel Knecht & Associés Inc.

PIERRE MICHAUD
Président du conseil et chef de la direction
Réno-Dépôt Inc.

RÉAL MIMEAULT
Vice-président et directeur
Services aux entreprises.
Banque Royale

PIERRE MONAHAN
Président et chef de la direction
Produits forestiers Alliance Inc.

CHARLES-ALBERT POISSANT
Président du conseil
Donohue Inc.

PLACIDE POULIN
Président
MAAX Inc.

VINCENT TAILLEFER
Vice-président Finances
Technilab Inc.

SUJETS ET THÈMES

- Situation des fusions et acquisitions au Canada et aux États-Unis: tendances et prix
- Comment optimaliser la valeur de sa compagnie
- Comment trouver le "success story"
- Nouvelles méthodes d'évaluation des compagnies
- Points importants d'une vérification diligente
- Comment comprendre l'efficacité des infrastructures administratives de fabrication et de distribution
- Compréhension des divers modes de financement - bancaires, capital de risque, financement mezzanine et public.

INSCRIPTION

En communiquant avec : L.P. Nolet + Associés Inc., 2175, St-Patrick, bureau 202, Montréal H3K 1B4
Téléphone (514) 846-3333 • Fax (514) 846-3322

FRAIS D'INSCRIPTION

Le coût d'inscription de **699 $** inclut les taxes, la documentation, les pauses et le déjeuner.
Le paiement doit parvenir à L.P. Nolet + Associés Inc. avant le jour du Colloque.

HÉBERGEMENT

L'Hôtel des Gouverneurs, Place Dupuis, offre aux participants un tarif préférentiel de 92 $, occupation simple ou double.

PARTENAIRES: CA Comptables agréés du Québec — Banque Royale — Raymond Chabot Martin Paré, la force du conseil

COMMANDITAIRES: Gouverneur — Les Affaires, le journal des décideurs — Imasco — BGM — Langlois Gaudreau, avocats — Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) — Marcel Knecht & Associés, Inc.

Le capital accumulé dans un immeuble à revenus équivaut à du capital après impôts si l'immeuble n'est pas vendu de votre vivant

J'ai 49 ans, mon épouse, 47 ans. Notre retraite, nous la préparons financièrement depuis plusieurs années en achetant des immeubles à revenus. Ceux-ci (leur valeur marchande s'élève à près de 1,8 M$) rapportent un montant net de 60 000 $ par année (cela après avoir déduit le remboursement du capital d'hypothèques totalisant près de 1,2 M$).

Nous possédons également des REER d'une valeur de 148 000 $.

De plus, ayant travaillé pendant 13 ans au gouvernement, j'ai un montant de 135 000 $ investi dans la caisse de retraite (le R.R.E.G.O.P.). J'ai le rare privilège de pouvoir transférer ce montant dans un REER n'importe quand avant l'âge de 65 ans.

Devrais-je transférer ce montant dans un REER ? Un courtier me propose de transférer le montant dans un REER pour l'investir comme suit : 60 000 $ dans les obligations provinciales et le reste, dans sept fonds mutuels différents. Devrais-je effectuer un tel transfert ?

Enfin, en considérant que nous possédons une maison unifamiliale entièrement payée de 165 000 $, aurons-nous suffisamment d'argent pour prétendre à une retraite aisée ?

L.T.

Un immeuble à revenus reste un moyen très valable pour édifier sa richesse en vue d'une retraite aisée.

À 49 ans, vous avez déjà une valeur nette accumulée de 600 000 $ dans vos immeubles. Certes, il s'agit d'une valeur avant impôts. En contrepartie, rien ne vous oblige à les vendre. Vous pouvez même les conserver durant votre vie entière, ce qui vous évitera de payer les impôts sur les gains réalisés jusqu'à votre décès.

Donc, dans cette optique, le capital accumulé dans vos immeubles équivaut à du capital après impôts de votre vivant et il travaillera comme tel à générer des revenus réguliers à la retraite. Ce capital, ajouté à vos autres éléments d'actif, vous assure déjà une retraite confortable à l'âge de 55 ans pour vous et votre conjointe.

La grande faiblesse de votre stratégie : la forte concentration de votre avoir dans une seule classe d'actif, en l'occurrence l'immobilier. Pour faire contrepoids à cette forte concentration, le reste de votre avoir devra se composer d'éléments d'actif appartenant à d'autres secteurs. De surcroît, afin de diminuer le risque global de votre bilan, ces autres éléments d'actif devront à notre avis comporter un faible risque de placement.

Votre REER devra, par conséquent, se composer d'obligations négociables et d'autres titres à revenus fixes de grande qualité.

Quant à la valeur accumulée dans votre caisse de retraite, son transfert dans le REER n'est pas nécessairement l'option la plus rentable.

Pour qu'elle le soit, le rendement obtenu en gérant vous-même votre capital devra être plus élevé que celui utilisé par les actuaires pour établir votre rente à la retraite.

À vous donc d'obtenir de votre ancien employeur la rente promise et quand vous pourrez la percevoir.

Une fois ces chiffres connus, vous pourrez figurer le rendement requis de votre capital pour pouvoir acheter une rente équivalente à la date de retraite prévue par votre caisse de retraite. Si vous croyez être suffisamment habile pour surpasser ce rendement requis, ledit transfert dans le REER pourrait être envisagé. En revanche, si vous doutez d'obtenir une telle performance sur vos fonds investis, vous seriez alors avisé de laisser cet argent dans la caisse de retraite de votre ancien employeur, qui, lui, se porte garant de tout déficit actuariel. ■

Claude Chiasson

S'il vous plaît, accordez-leur un peu de répit.

LA PAUSE-CAFÉ pour l'Alzheimer

Le 17 septembre est la journée consacrée à la Pause-café pour l'Alzheimer MC. Organisée par la Société Alzheimer et parrainée en partie par Pfizer, cette journée spéciale offre à tous les Canadiens l'occasion de recueillir des fonds et de contribuer à la lutte contre la maladie d'Alzheimer.

À l'heure actuelle, plus d'un quart de million de Canadiens souffrent de cette maladie débilitante. Et ce nombre continuera à augmenter avec le vieillissement de la population. Or, tout un chacun partage le fardeau que représente la maladie d'Alzheimer dont le coût annuel dépasse les 3,9 milliards de dollars : les malades, les aidants, les familles et tout le système de santé.

Pfizer, un chef de file dans le domaine de la recherche médicale, travaille de concert avec les médecins, les malades et les aidants afin de jeter une lumière nouvelle sur le traitement de la maladie d'Alzheimer. Vous aussi pouvez contribuer à cet effort collectif en prenant part à la Pause-café pour l'Alzheimer MC. Vous verrez à quel point une simple tasse de café peut aider !

Renseignez-vous sur la Pause-café pour l'Alzheimer MC auprès de la section de la Société Alzheimer de votre région ou composez le 1 800 616-8816. www.alzheimer.ca

Pfizer

Ensemble, à la recherche de la santé*

*M.C. de Pfizer Inc © 1997, Pfizer Canada Inc., Kirkland, Québec H9J 2M5

INVESTIR — Ressources naturelles

Une découverte de cuivre à Terre-Neuve suscite l'intérêt pour Noveder

François Riverin

Une clause opportune dans un contrat conclu avec des prospecteurs terre-neuviens pourrait permettre à **Noveder** (Mtl, *NED*, 0,86 $) d'obtenir une part d'une découverte d'un indice de cuivre dans la région de Fleur de Lys, sur l'île de Terre-Neuve.

Selon le journal *The North Wester*, de Springdale, les prospecteurs **Ken Lewis**, **Frank Pollet** et **Vic Noseworthy**, coactionnaires de **PNL Ventures**, ont découvert un indice de cuivre sur une propriété de 107 claims située près de l'ancienne mine d'amiante *Baie Verte*.

Les prospecteurs ont dénudé la roche, prélevé des échantillons en rainure et effectué 250 pieds de forage.

L'indice a été repéré sur 30 mètres de largeur et sur un kilomètre de longueur.

Plusieurs géologues au service de grands producteurs miniers ont visité la propriété.

Selon **Alain Morissette**, président de Noveder, sa société possède un droit de premier refus sur toute cession de la propriété que l'un ou l'autre prospecteur pourrait faire à une tierce partie.

« Lorsque Noveder a acquis la propriété *Fleur de Lys* de ces prospecteurs en septembre 1996, nous avons inséré une clause dans le contrat qui nous donnait le droit de premier refus sur toute découverte dans la région. Or, l'indice de cuivre est situé tout près de notre propriété », a expliqué M. Morrissette.

Lié par une entente de confidentialité avec les prospecteurs, M. Morissette a refusé de dévoiler les teneurs des échantillons que ses géologues ont prélevés sur la zone de découverte. « C'est le plus important indice de l'île de Terre-Neuve », s'est contenté de dire M. Morissette.

De son côté, Noveder a accordé aux **Mines Richmont** (Mtl, *RIC*, 5,10 $) le droit d'obtenir un intérêt de 50 % sur toute découverte de Noveder dans un rayon de 100 milles de la mine d'or *Nugget Pond*, en remboursant les dépenses d'exploitation engagées pour Noveder.

L'indice de cuivre découvert entre dans ce rayon. Toutefois, les modalités exactes du partage des participations lorsqu'il y a une tierce partie restent à être précisées.

Richmont exploite la mine d'or Nugget Pond depuis le début d'avril.

La société a versé des redevance de 41 937 $ à Noveder, une des conditions de l'achat de la mine par Richmont.

Zone minéralisée

Par ailleurs, Noveder a repéré une zone minéralisée de 250 mètres de longueur titrant en moyenne 10,86 grammes d'or la tonne et 1 % de cuivre sur sa propriété *Abitibi*, près de Val-d'Or. D'autres forages vérifieront son extension jusqu'à 620 mètres de profondeur. Noveder a également mobilisé deux foreuses pour explorer ses propriétés de Nugget Pond.

Noveder dispose de plus de 5 M$ dans ses coffres. ■

QUELLE
SOCIÉTÉ-CONSEIL
a connu
LA PLUS GRANDE
croissance
?
Consultez notre
Classement sectoriel
cliquez
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

Toute l'information
du cahier Les 500
du journal Les Affaires
sur Internet...
et plus
encore!

Radisson regroupe ses actions

Les **Ressources minières Radisson** (Mtl, *RDS*, 0,20 $) regrouperont leurs actions au taux de quatre anciennes pour une nouvelle.

« Nous avons pris cette décision pour aider à nous financer adéquatement. Nous avons de bons projets. Cependant, dans l'état actuel du marché, les nouveaux investisseurs exigeaient un tel regroupement », a déclaré aux AFFAIRES **Guy Parent**, président et chef de la direction de Radisson.

Auparavant, Radisson avait annulé l'émission d'actions de 15,5 M$ préparée par **Deacon Capital** avec des investisseurs européens. Radisson comptait 46 M d'actions émises.

Au cours actuel, le titre est à son plancher de 52 semaines.

En 1996, Radisson a abandonné tous ses projets internationaux pour se concentrer sur ses propriétés au Québec, principalement sur la propriété *O'Brien*. L'ancienne mine d'or renferme des réserves de 1,4 M de tonnes à une teneur de 0,20 once d'or la tonne, dont 811 000 tonnes à 0,22 once d'or la tonne.

Radisson tiendra une assemblée le 10 octobre pour que les actionnaires se prononcent sur le regroupement d'actions. Un financement accréditif privé est en préparation. (FR) ■

Virginia découvre de l'or dans l'Ungava

Les **Mines d'or Virginia** (Mtl, *VIA*, 2,60 $) et la société **Soquem** ont découvert une formation de fer porteuse d'or sur le projet *Payne*, situé dans la péninsule d'Ungava, dans le nord du Québec.

Les Mines d'or Virginia ont prélevé cinq échantillons en rainures (sillons parallèles prélevés sur la roche généralement à l'aide d'une scie ou d'un marteau) dans un périmètre de 300 mètres autour de la formation de fer.

Les résultats sont les suivants : 3,16 grammes d'or la tonne sur 8,89 mètres, 4,90 grammes d'or la tonne sur 14,14 mètres, 5,41 grammes d'or la tonne sur 1,1 mètre, 3,45 grammes d'or la tonne sur 17,65 mètres et 4,70 grammes d'or la tonne sur 1,04 mètre. Virginia a retrouvé la formation à sept kilomètres au sud.

Des échantillons choisis ont donné des teneurs en or allant jusqu'à 29 grammes d'or la tonne. (FR) ■

Niocan publie ses réserves de niobium

Le **Consortium MET-CHEM-Pellemon** a certifié les réserves calculées par **Niocan** (Mtl, *NIO*, 0,52 $) sur sa propriété de niobium, située près d'Oka.

Les réserves prouvées de la zone S-60 s'élèvent à 7,63 M de tonnes métriques à 0,69 % de Nb2O5 et les réserves probables, à 3,11 M de tonnes à 0,69 % de Nb2O5.

La zone HWM2 contient des réserves prouvées de 1,32 M de tonnes à 0,57 % de Nb2O5.

MET-CHEM-Pellemon poursuivra l'étude sur la faisabilité d'une exploitation du gisement et de la transformation du concentré de pyrochlore en ferroniobium. (FR) ■

Manic s'échange sur le marché hors cote

Le titre des **Minéraux Manic** sera échangé au comptoir de la **Bourse de Toronto** sous le symbole *MXXM*. On peut obtenir la cote du titre sur le site Internet *www.thestar.com* du *Toronto Star*.

La **Bourse de Montréal** a refusé d'inscrire le titre de Manic à son parquet, après avoir suspendu les transactions pendant des années. La Bourse a également refusé l'inscription de **Great Legends Mining**, l'actionnaire principal de Manic, à la cote de son parquet. Manic prévoit commencer les forages sur sa propriété du lac Manicouagan en septembre. La société cherche du nickel à une profondeur allant jusqu'à 3 000 pieds. (FR) ■

Gold Hawk entreprend un virage important au Pérou

François Riverin

Les **Ressources consolidées Gold Hawk** (Alberta, *CGK*, 0,52 $) viennent d'entreprendre un virage majeur qui pourrait amener la petite société d'exploration de Montréal au stade de producteur d'ici trois ou quatre ans.

La société vient de nommer **Jean Depatie**, ex-président de **Cambiex** (Mtl, *CBX*, 0,50 $), à la présidence. M. Depatie détient 1,5 M d'actions de Gold Hawk, sur les 16,6 M d'actions émises au 16 mai 1997.

Géologue de profession, M. Depatie a été président de la **Société minière Louvem** (Mtl, *LOV*, 0,46 $), de **Stratmin** et vice-président, exploration, des **Mines Sullivan**.

En plus de ses compétences en géologie, M. Depatie connaît bien le métier de promoteur minier, ayant oeuvré pendant plusieurs années avec **Pierre Gauthier**, président des **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 0,83 $).

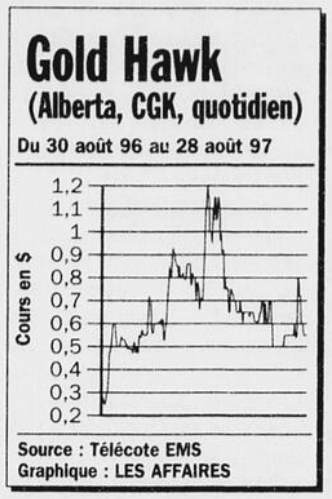
M. Depatie sera appuyé par **Mackenzie Watson**, le président fondateur de Gold Hawk, qui occupera la fonction de président du conseil et administrateur. Géologue de profession, M. Watson jouit d'une très bonne réputation comme promoteur minier. Il est président des **Ressources Freewest Canada** (Mtl, *FWR*, 0,55 $). Il compte plusieurs succès miniers à son palmarès, dont la découverte de la mine d'or *Holloway* en Ontario.

En décembre 1996, Gold Hawk a acquis 100 % des actions des **Minas San Juan**, une société des Bahamas, en échange de l'émission de 7 M de ses actions. La filiale péruvienne **Compania Minera San Juan (Peru) S.A**, de Minas San Juan, possède tous les droits et claims miniers de la propriété d'or-argent *Machacala*, située à 40 kilomètres de la ville côtière Trujillo, au nord du Pérou.

La propriété renferme une ancienne mine qui a produit 200 000 tonnes de minerais à des teneurs de 10 onces d'argent la tonne et 6 grammes d'or la tonne.

On y trouve également une ancienne usine de traitement d'une capacité de 100 tonnes par jour.

Les équipements sont plutôt délabrés. Cependant, les fondations et les divers bâtiments peuvent être réparés et réutilisés, selon M. Depatie.



« J'ai été impressionné par la quantité de veines d'or, les *stockworks*, les nombreuses zone d'altération qu'on trouve sur la propriété. Nous allons procéder par étapes. La propriété n'a jamais été explorée par des travaux de sondage et par des méthodes d'exploration modernes et elle est facilement accessible », a expliqué M. Depatie.

Le géologue croit qu'il y a au moins une exploitation souterraine possible sur la propriété. En prime, la propriété pourrait renfermer au moins une exploitation à ciel ouvert de grande envergure. De plus, le parc à résidus contient des teneurs en or de 1 à 2 grammes la tonne et plusieurs onces d'argent. Le tout pourrait être réusiné à peu de frais. « Les exploitants n'ont jamais utilisé la cyanuration pour traiter le minerai. C'est pourquoi le taux de récupération des métaux n'était pas élevé », a dit M. Depatie.

Les anciens exploitants ont utilisé des galeries à flanc de coteaux pour accéder aux zones minéralisées. Les mineurs visaient les zones de minerai de grande concentration, laissant souvent du minerai qui pourrait être récupéré avec des méthodes de minage à grand volume. La propriété est complètement inexplorée en deçà de 100 mètres de profondeur. La concession minière s'accompagne d'un droit d'approvisionnement en eau à partir du réservoir du village. La propriété est accessible par route.

Gold Hawk a dépensé environ 400 000 $ US pour acquérir la propriété et y effectuer les travaux préliminaires de géologie.

D'autres travaux géologiques de base suivront après quoi des forage sont prévus à l'automne. Gold Hawk dispose de 600 000 $ de liquidités.

La société a besoin d'un financement de 1 M$ US « pour qu'on puisse travailler à l'aise », a dit M. Depatie.

Gold Hawk possède 100 % de la propriété, laquelle est soumise à une redevance de 30 % des profits nets. Cette redevance est toutefois rachetable pour 1 M$ US.

De plus, Gold Hawk a mis au jour un indice d'or sur sa propriété *Bary-Souart*, située à Lebel-sur-Quévillon, au Québec. Un forage a traversé 6,7 mètres de minéralisation à 6 grammes d'or la tonne, à 169 mètres de profondeur. Des forages percés sur des structures parallèles ont également traversé des zones aurifères.

Gold Hawk a fait une demande afin d'inscrire son titre à la cote de la **Bourse de Montréal**. Le nom de la société sera changé pour **Ressources Gold Hawk**. ■

Séminaire sur la

GESTION DES EMPLOYÉS DIFFICILES

- Faire face à l'insubordination et à la mauvaise attitude d'un employé.
- Éviter les griefs et, s'il y a lieu, connaître les meilleures façons de les gérer.
- Établir des stratégies de redressement.
- Déterminer le moment de passer à une mesure disciplinaire.

Animé par une consultante en gestion des conflits et un avocat en droit du travail.

Le 25 septembre 1997, 9 h à 17 h
Hôtel Four Points Laval
195 $ (plus taxes, dîner non compris)

Pour vous inscrire, communiquez avec :

Drolet Douville et Associés
(418) 681-6007, 1-800-966-1611 Téléc. (418) 681-7078
Firme accréditée SQDM (03F005006-1)

Le Réseau HEC :

le plus important regroupement de gestionnaires et de gens d'affaires au Québec

Les membres du conseil d'administration 1997-1998 du Réseau HEC

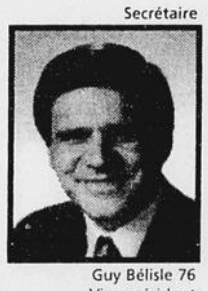
Présidente du conseil
Diane Moreau 83
Directrice
Service des
Ressources humaines
Groupe conseil DMR inc.

Président du Réseau
Pierre Plourde 70
Associé
Exspace, Conseil en
immobilier d'entreprise inc.

Vice-président
Adhésion et
Services aux membres
Jean-Luc Geha 79
Directeur général
Planification Stratégique
Transformation de l'Entreprise
Bell Canada

Vice-président
Communications et
Publications
Michel Lemay 82
Directeur du marketing
Groupe Ro-Na Dismat inc. (Le)

Vice-président
Nouvelles technologies
Robert Bonneau 85
Directeur
Services aux étudiants
École des HEC


Secrétaire
Guy Bélisle 76
Vice-président
Centre de commerce
international-Québec
Banque Royale du Canada

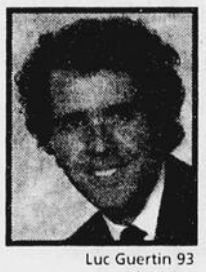
Trésorier
Yves Champagne 75
Vice-président
Finance et administration
Multi-Marques inc.

Patrice Bourbonnais 90
Étudiant MBA-HEC
École des HEC

Chantal Champagne 95
Directeure
de comptes-associée
Banque de Montréal

Jean-Guy Cloutier 69
Courtier en épargne collective
et contrats d'investissement
Groupe futur inc.

Marie-Claude Gévry 76
Associée
Raymond, Chabot,
Martin, Paré


Luc Guertin 93
Directeur
Crédit et trésorerie
Uni-Select inc.

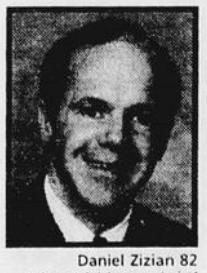
Yves Guinard 63
Président
ALLCOM-Marketing

Hubert Lavigne 59
Économiste
Groupe Strateco inc. (Le)

Jacques Raynauld 76
Professeur titulaire
et directeur du
programme de B.A.A.
École des HEC

Georges Rochas 74
Directeur commercial
Air Charter

Stéphanie Roy 91
Gérante
Service à la clientèle
Martin Brower du Canada ltée


Daniel Zizian 82
Vice-président exécutif
Le Réseau HEC

LeRéseau HEC

Un monde de connaissances

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
bureau RJ-210, Montréal, Québec H3T 2A7
Téléphone : (514) 340-6025
Télécopieur : (514) 340-6508
Courrier électronique : reseauhec@hec.ca

Hausse du prix du papier recyclé

La forte demande de papier recyclé aux États-Unis au cours de l'été a fait augmenter le prix de l'ordre de 50 $ US la tonne métrique à environ 150 $ US la tonne.

Selon *The Journal of Commerce*, cette hausse de prix aux États-Unis a occasionné une baisse importante des exportations en Asie, la principale source d'acheteurs lorsque le marché interne faiblit.

Augmentation de la production de papier journal en juillet

La production des usines de papier journal du Canada a atteint 782 000 tonnes métriques en juillet, une hausse de 4,8 % par rapport au même mois en 1996.

Le taux d'utilisation de la capacité de production s'est élevé à 94 %, une baisse par rapport à l'an dernier en raison d'arrêts de travail dans certaines usines de la Colombie-Britannique.

Les stocks des usines canadiennes ont diminué légèrement de 440 000 à 431 000 tonnes de juin à juillet. Toutefois, les stocks des quotidiens américains ont augmenté de 39 à 43 jours d'approvisionnement durant la même période. La consommation de papier journal aux États-Unis a diminué de 912 000 en juin 1996 à 902 000 en juillet 1997, le premier recul depuis le début 1997 en comparant les mois d'une année à l'autre.

Le LME impose une limite sur le report des contrats d'aluminium

Les autorités du **Marché des métaux de Londres** (LME) ont imposé une limite maximale d'entre 5 et 20 $ US la tonne métrique sur le report des contrats à terme d'aluminium de trois mois. Le report (*backwardation*) est la différence entre le prix du contrat à terme et le prix au comptant.

Normalement, cette différence est positive, c'est-à-dire que le prix d'un contrat à terme est plus élevé que le prix au comptant, pour tenir compte du facteur temps et des taux d'intérêt. Toutefois, il se développe de temps à autre des pénuries artificielles ou réelles de métal pour les livraisons au comptant. Le prix des livraisons au comptant devient alors plus élevé que le prix des livraisons à terme.

Pour éviter une manipulation du marché, le LME a donc imposé une limite pour cette situation.(FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 29-08-97	Fermeture 22-08-97	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,73	0,76	- 3,95
Argent ($ US l'once)	4,72	4,50	4,88
Cuivre ($ US la lb)	0,99	0,98	1,02
Nickel ($ US la lb)	3,04	2,98	1,67
Or ($ US l'once)	325,35	324,00	0,42
Platine ($ US l'once)	407,70	409,40	- 0,41
Zinc ($ US la lb)	0,74	0,76	- 2,63
Indice CRB	241,98	238,64	- 1,40
Indice Dow Jones (à terme)	150,93	149,06	1,25
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	19,63	19,58	0,25
Brent (Mer du Nord)	18,10	18,30	- 1,09
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	495,00	500,00	- 1,00
Prix composés			
Toronto $ CA	411,77	414,28	- 0,60
Columbus $ US	379,80	381,88	- 0,54

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	sept.	4,62	4,68	- 1,28
	déc.	4,68	4,75	- 1,47
Cuivre ($ US la livre)	octobre	1,00	1,00	0
	déc.	0,99	1,00	- 1,00
Or ($ US l'once)	oct.	325,50	327,80	- 0,70
	déc.	327,40	329,70	- 0,69
Platine ($ US l'once)	octobre	407,70	409,40	- 0,41
	janvier	402,70	403,90	- 2,97
Café C ($ US la livre)	sept.	1,91	1,71	11,69
	dec.	1,80	1,59	13,20
Coton 2 ($ US la livre)	octobre	0,73	0,74	- 1,35
	déc.	0,73	0,74	- 1,35
Sucre 11 (¢ US la livre)	octobre	11,60	11,79	- 1,61
	mars	12,01	12,00	0,08

[1] : London Metal Exchange (LME)
[2] : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

McWatters parvient à réunir 80 M$

François Riverin

Les **Mines McWatters** (Mtl, *MCW*, 2 $) ont finalement complété un financement par actions et par endettement de 80 M$, lequel permettra de payer l'achat des mines d'or *Kiena* et *Sigma* à **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 23,40 $) pour une considération totale de 65 M$ US.

Le financement par actions s'élève à 50 M$ et consiste premièrement dans la vente de 25,2 M$ d'unités au prix de 1,90 $. Chaque unité comprend une action ordinaire et 0,27 bon de souscription. Un bon est échangeable pour une action au prix de 2,50 $ pendant un an.

Deuxièmement, les **Ressources Minorca** (Mtl, *MAR*, 1,35 $) souscrivent à 24,8 M$ d'actions ordinaires à 1,90 $ chacune (32 % des 39 M d'actions émises, après l'émission). Minorca bénéficie également d'une option permettant d'acheter la moitié des 7,3 M d'actions de McWatters que Placer Dome possède.

Placer a obtenu ces actions en échange d'un investissement de 10 M$ US dans le capital-actions de McWatters avant le financement. Cette transaction a permis de baisser le prix des mines de Placer au prix apparent de 55 M$ US.

Minorca pourra obtenir ainsi un maximum de 45 % des actions de McWatters et ne pourra augmenter sa participation sans l'autorisation de McWatters durant deux ans. La société aura droit à deux représentants au conseil d'administration de McWatters. Minorca a signé une entente l'obligeant à voter avec la direction pendant deux ans.

La **Caisse de dépôt et placement**, le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** et deux autres fonds non identifiés ont souscrit au financement par actions avec bons de souscription, a appris LES AFFAIRES. Au moment de mettre sous presse, il n'avait pas été possible de connaître le montant investi par les deux premiers fonds.

Le financement par endettement comprend la vente de débentures prioritaires non garanties de cinq ans portant intérêt à 10 %, plus un ajustement de 0,04 % pour chaque hausse de 1 $ US du prix de l'or au-dessus de 325 $ US l'once.

McWatters acquerra au moment opportun des options sur le prix de l'or qui lui assureront un prix minimum de 325 $ US pour sa production pendant deux ans.

« Toutes les ficelles sont maintenant attachées. Le résultat de tout cela, c'est qu'on vient de créer un producteur d'or important », a déclaré **Claire Derome**, présidente de McWatters. ■

MATAMEC EXPLORATIONS INC.

Michel Poirier, ing., MBA

Matamec Explorations est heureuse d'annoncer la nomination de M. Michel Poirier à titre de président. Monsieur Poirier apporte à Matamec une solide expérience à la fois technique et financière. Matamec Explorations est une nouvelle compagnie d'exploration minière qui mise sur des indices de cuivre-nickel prometteurs au nord-est de Sept-Îles.

625, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 300,
Montréal (Québec) H3B 1R2
Tél.: (514) 861-7202
Fax: (514) 861-4782

Mazarin : baisse du bénéfice

Le bénéfice net de la **Société minière Mazarin** (Mtl, *MAZ*, 1,50 $) a baissé de 2,7 M$ (0,09 $ l'action) au premier trimestre de 1996 à 502 000 $ (0,02 $ l'action) pour celui de 1997.

Selon Mazarin, les revenus provenant de la part de la *Société en commandite LAB* ont glissé de 2,55 M$ en 1996 à 1,8 M$ au premier trimestre de 1997.

La perte d'exploitation de la filiale **Dolomex**, la hausse des dépenses d'exploitation minière et des dépenses administratives expliquent également la baisse des bénéfices. Selon **Jacques Bonneau**, président de Mazarin, le bannissement de l'amiante en France et le ralentissement économique de certains pays d'Asie expliquent la baisse des revenus de l'amiante. (FR) ■

PARCE QUE DE PLUS EN PLUS D'ÉPARGNANTS CHERCHENT
UN CONSEILLER DE CONFIANCE POUR LES GUIDER
DANS LEURS FINANCES PERSONNELLES,

LE GROUPE OPTION RETRAITE

RECHERCHE DE NOUVEAUX COLLABORATEURS QUI CROIENT
QUE LA CONFIANCE DES GENS SE GAGNE ET SE MÉRITE.

Nous sommes un courtier en valeurs mobilières de plein exercice. Nous sommes présents dans six villes du Québec, et parce que la demande pour nos services ne cesse de croître, de nouvelles succursales ouvriront bientôt leurs portes. Nous croyons en la pratique rigoureuse de la planification financière pour permettre à nos clients d'atteindre leurs objectifs. Nous leur offrons la gamme complète des produits financiers susceptibles de répondre à leurs besoins, et nous les conseillons.

Si vous êtes un conseiller financier licencié et que vous souhaitez devenir entièrement libre dans vos conseils à vos clients ou que vous cherchez un nouveau partenaire compréhensif qui vous aidera à développer votre potentiel, venez nous rencontrer.

Si vous êtes un professionnel et que vous contemplez la possibilité d'entreprendre une seconde carrière, vous pouvez devenir conseiller en placements à la condition de pouvoir démontrer que vous savez faire preuve à la fois de leadership et d'empathie, et que vous souhaitez mettre votre sens des affaires et votre expérience au service de votre entourage. Alors, venez nous rencontrer.

RENCONTRES « PORTES OUVERTES »

Nous aimerions vous accueillir à l'une ou l'autre de nos rencontres « portes ouvertes », de 17 h à 19 h, aux dates et aux endroits suivants :

Trois-Rivières	**8 septembre**
Sherbrooke	**9 septembre**
Longueuil	**15 septembre**
Montréal	**16 septembre**
Laval	**22 septembre**
Hull	**23 septembre**

Nous croyons que votre talent et nos ressources peuvent constituer une combinaison gagnante dont bénéficiera une clientèle satisfaite qui nous accordera sa confiance.

Le nombre de personnes pouvant êtres reçues en même temps étant limité, veuillez réserver votre place en faisant parvenir votre curriculum vitæ par télécopieur, tout en mentionnant le nom de la ville la plus accessible pour vous, à notre Service des ressources humaines au **(514) 861-1976**.

OPTION RETRAITE — LE GROUPE OPTION RETRAITE INC.

455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 201
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Tél. : (514) 861-0777

Montréal • Toronto • Laval • Longueuil • Hull • Trois-Rivières • Sherbrooke

MEMBRE DE LA BOURSE DE MONTRÉAL

FCPE MEMBRE DU FONDS CANADIEN DE PROTECTION DES ÉPARGNANTS

Des choix avisés.

Fonds nord-américain de reprise Altamira

Une démarche axée sur la valeur.

Des anges déchus. Ce sont certains des meilleurs placements de ce fonds. Car des entreprises solides peuvent facilement tomber en défaveur. C'est pourquoi nous misons sur la valeur et non sur la popularité.

Fonds américain de grandes sociétés Altamira

Pour investir dans une économie solide, il suffit d'aller chez notre voisin du sud.

Les grandes sociétés ont toujours prospéré aux États-Unis. La taille de ces entreprises et leur ouverture sur l'économie américaine vaste et dynamique leur permettent de jouer un rôle dominant sur la scène mondiale.

Fonds de dividendes Altamira

Une performance solide de la part de l'un des fonds les plus conservateurs de sa catégorie.

Ce fonds tire profit d'actions donnant droit à des dividendes. Les bénéfices des sociétés augmentent et les taux d'intérêt sont bas, conjoncture excellente pour un fonds de dividendes.

Fonds d'actions européennes Altamira

Saisir les occasions qui s'offrent sur des marchés étrangers robustes.

L'activité économique va s'accélérant et la confiance des entreprises atteint un niveau sans précédent, les marchés boursiers européens offrent donc de bonnes occasions. Si vous voulez que vos actifs étrangers s'accroissent réellement, songez à investir dans l'une des régions les plus stables du monde.

AltaFund

Qui dit qu'à l'Ouest il n'y a rien de nouveau ?

Si vous voulez prospérer dans une région bien spécifique du Canada, dirigez-vous vers l'Ouest. Géré afin de procurer des rendements supérieurs à long terme, ce fonds est prêt à tirer parti de la croissance soutenue des économies de l'Ouest canadien.

Fonds d'obligations Altamira

S'est classé en tête de 135 fonds d'obligations pour ce qui est des rendements sur un an, deux ans et cinq ans*.

Ce fonds a procuré aux investisseurs des rendements supérieurs sur leurs placements tout en protégeant leur capital. Pas étonnant que la Société canadienne d'évaluation du crédit (CBRS)** lui ait donné la cote AAAi.

40,8 %	19,8 %	15,3 %
37,3 %	19,9 %	24,6 %
35,0 %	23,5 %	20,3 %
31,8 %	19,9 %	16,3 %
28,8 %	15,9 %	20,6 %
22,8 %	17,7 %	11,8 %

Les investisseurs avisés choisissent Altamira

Altamira vous aide à choisir la combinaison de fonds performants qu'il vous faut pour réaliser vos objectifs de placement. Et les Fonds Altamira ne comportent aucune commission, ni à la souscription ni au rachat. Faites le premier pas pour devenir un investisseur avisé. Procurez-vous dès aujourd'hui votre trousse d'information sur les fonds communs de placement.

Altamira

Des choix avisés pour des investisseurs avisés.

1-800-361-2354

Les taux de rendement correspondent aux rendements annuels composés historiques des périodes terminées le 31 juillet 1997, en tenant compte de la variation de la valeur des parts et en présumant que toutes les distributions sont réinvesties. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez également les pages 2 et 3 du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 $ sont exigés.

* Selon le rapport Hy Sales du *Globe & Mail*, au 31 juillet 1997. ** La CBRS analyse le Fonds d'obligations Altamira chaque mois. La cote AAAi dénote une cote de crédit et une liquidité élevées, ainsi qu'un faible risque de capital.

Coreco poursuit sa forte croissance

Concepteur et fabricant de matériel informatique de Saint-Laurent

Nicolas Milette

Petite société de Saint-Laurent, **Coreco** (Mtl, *CRC*, 9,75 $) souhaite maintenir un taux de croissance moyen des ventes de 45 % au cours des prochaines années, soutient son président **Keith Ruben**. En 1996, la compagnie a réalisé des ventes de 12,2 M$.

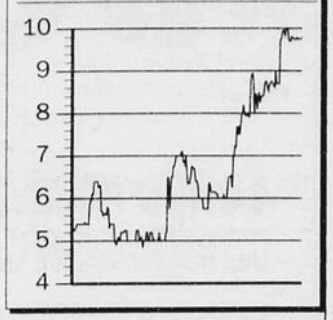
Coreco conçoit et fabrique du matériel informatique et des logiciels destinés à l'industrie de la vision artificielle évoluée. Insérées dans un ordinateur, ces cartes de traitement de l'image permettent de capter et d'analyser des images à très grande vitesse.

Au cours du dernier trimestre terminé le 30 juin 1997, les revenus ont crû de 38 % à 4,2 M$.

Les ventes étaient uniformément réparties sur l'ensemble des gammes de produits de Coreco. Les ventes des nouveaux produits ont bondi de 458 % grâce à leur inclusion dans diverses applications de fabricants de produits d'origine (OEM).

Le bénéfice par action a augmenté de 62,5 %, malgré la dilution de 32 % causée par l'appel public à l'épargne de l'an dernier. Au cours du dernier trimestre, la marge bénéficiaire brute a atteint un record en raison de l'achat opportun de puces et de circuits imprimés. Ces résultats ont dépassé les attentes de **Kevin Goheen** de **Valeurs mobilières Yorkton**. Coreco est sa principale recommandation d'achat dans le secteur de la technologie industrielle.

Coreco
(Montréal, *CRC*, quotidien)
du 30 août 1996 au 28 août 1997



Depuis son inscription en bourse en juin 1996, le cours de l'action a grimpé de 7 $ à 9,75 $. M. Goheen croit que le titre est sous-évalué. L'action fait du sur-place depuis le milieu de l'été.

« La compagnie n'a aucune dette, dispose de 16,7 M$ (2,21 $ l'action) de liquidités pour d'éventuelles acquisitions dans le domaine de la compression numérique et des logiciels de vision et propose une gamme de produits répondant à un marché en pleine croissance ».

M. Goheen prévoit des bénéfices par action de 0,40 $ en 1997, de 0,49 $ en 1998 et de 0,66 $ en 1999. Il a établi son cours-cible à 15,50 $ pour les 12 à 18 prochains mois : un multiple de 21 fois le bénéfice prévu en 1999, abstraction faite de l'encaisse.

Coreco réalise 70 % de ses ventes en Amérique du Nord. Elle prévoit une croissance en Asie au deuxième semestre.

Axée sur les besoins des clients

Les produits de Coreco sont intégrés à des appareils servant à l'inspection de la production, à l'imagerie médicale et aux systèmes de caméra de surveillance. Ces panneaux informatiques se vendent de 1 000 $ à 12 000 $ chacun.

« L'un des avantages de Coreco face à la concurrence est son habileté à concevoir des systèmes répondant aux besoins spécifiques des clients », a précisé M. Ruben. La compagnie compte actuellement 65 employés dont 26 ingénieurs.

M. Ruben orientera davantage l'entreprise vers la mise au point de produits pour la compression et la décompression des images, un marché en forte croissance.

La société de capital de risque **Capital Almiria** est le principal actionnaire de Coreco avec 30 % des actions ordinaires en circulation. **Fidelity Investments** possède 10,3 % des actions tandis que la **Société de développement industriel du Québec** (SDI) en possède 7 %. La haute direction compte environ 15 % du total. Le reste repose dans le public. ■

• En kiosque dès le 30 août •

Vous trouverez sûrement parmi les 106 PROGRAMMES D'AIDE de notre guide le coup de pouce qui vous permettra de concrétiser enfin vos projets les plus sages ou les plus fous.

La Chine continue d'attirer les capitaux et l'attention des gestionnaires

François Riverin

La forte croissance économique de la Chine et son potentiel fabuleux incitent certains gestionnaires de fonds internationaux à lui consacrer une part de plus en plus grande de leur portefeuille.

Michael Landry, président de **Mackenzie Investment Management** (MIM) (Tor., *MCI*, 32,70 $), et **Barbara Trebbi**, vice-présidente principale et directrice du service de la recherche sur les nouveaux marchés, ont visité plusieurs fois la Chine et ses zones économiques en développement.

MIM est une filiale à 89 % de la **Corporation financière Mackenzie** (Tor., *MKF*, 30,80 $). Établie en Floride, MIM gère plusieurs fonds internationaux pour Mackenzie. Son actif en gestion est de 3,7 milliards de dollars US.

« Le gouvernement de la Chine est communiste, mais le système est capitaliste », a déclaré M. Landry, lors d'un récent entretien avec les AFFAIRES. Les courtiers en valeurs mobilières chinois ouvriraient quelque 23 000 comptes par jour, a-il dit.

Lors de ses visites, M. Landry a remarqué une activité économique fébrile dans certaines régions et la modernité des infrastructures.

C'est pourquoi M. Landry consacre 14 % du **Fonds mondial de croissance Réer Universal** et 15 % de la partie actions du **Fonds mondial équilibré Réer Universal** à cette région qui comprend la Chine, Hong Kong et Taïwan. Cette proportion équivaut presque à celle réservée aux États-Unis pour chacun des deux fonds.

Au 30 juin 1997, l'actif du Fonds de croissance s'élevait à 355 M$ et celui du fonds équilibré à 242 M$. Environ 30 % des deux fonds sont constitués d'entreprises situées en Europe continentale, 10 % dans les pays émergents, 8 % au Japon et 5 % au Canada.

« À court terme, il y a des risques que le gouvernement de la Chine fasse des erreurs dans ses politiques monétaires et fiscales. À plus long terme, la question est de savoir à quel point la Chine pourra contrôler sa croissance », a prévenu M. Landry.

La vigueur de l'économie chinoise a déjà des impacts sur le prix de plusieurs marchandises, dont les produits chimiques et des métaux. Bien que la Chine soit bien pourvue en ressources naturelles, elle ne dispose pas des capitaux pour les mettre en valeur. Le pays compte donc sur l'importation pour satisfaire ses besoins.

M. Landry croit que les marchés boursiers d'Europe offrent encore un potentiel de croissance important, qu'il y ait ou non l'établissement d'une monnaie unique en 1999. Plusieurs pays restructurent leur économie.

Les grandes sociétés européennes font de même, poussées par des actionnaires plus exigeants et plus actifs.

De plus, elles se servent des anciens pays communistes comme source de main-d'oeuvre à bon marché.

La Suisse, la Suède et les Pays-Bas sont ses pays préférés. Ce sont de grands exportateurs qui profitent beaucoup de la faiblesse de leurs devises.

M. Landry a surpondéré également le marché boursier de la France (9 à 10 % du portefeuille) par rapport à sa pondération dans le marché boursier mondial (5 à 6 %) et par rapport à l'Allemagne (4 %). M. Landry favorise particulièrement les grandes sociétés d'assurance et les banques françaises comme **Paribas** et la **Banque nationale de Paris**. Cependant, le marché boursier de l'Allemagne a connu des rendements supérieurs à celui de la France depuis le début de 1997.

M. Landry ne croit pas beaucoup au Japon, « un pays encore fermé aux importations et où la politique occupe trop de place dans l'économie ».

Marché américain

M. Landry estime que le marché boursier américain est trop cher depuis plus d'un an. Depuis ce temps, l'indice *Dow Jones* a grimpé de plus de 2 000 points. « C'était un peu prématuré », a avoué M. Landry. Selon le gestionnaire, la force du dollar américain devrait influer sérieusement sur les profits des grandes sociétés dont près de 21 % proviennent des activités outremer. Les effets de la hausse du dollar par rapport au yen et aux autres monnaies, amorcée en 1996, commencent à se faire sentir dans ces entreprises.

M. Landry dirige donc les fonds alloués au marché américain davantage vers les titres de petites entreprises, dont les ratios sont moins élevés. En outre, leurs profits devraient être moins touchés par la vigueur du dollar. D'ailleurs l'indice *Russell 2000* et le *Nasdaq* ont mieux fait dernièrement que le *Dow Jones* et le *Standard & Poor's 500*, a-t-il noté.

Selon lui le dollar américain continuera d'être une monnaie forte. Cependant, il a dépassé sa valeur paritaire par rapport au mark allemand.

« C'est assez rare que le taux de change se maintienne exactement à la valeur paritaire. L'élan d'une devise se poursuit pendant un certain temps, avant de revenir à son équilibre ou de renverser sa tendance », a expliqué M. Landry.

Mme Trebbi réserve quant à elle 50 % des 93 M$ du **Fonds des Amériques Universal** pour ses investissements aux États-Unis, 15 % pour le Canada, et 16 % pour le Brésil.

Mme Trebbi a haussé ses investissement en Amérique du Sud de 25 % depuis le début de 1997 et particulièrement au Brésil. Elle évite le Mexique où seulement 3 % de ses fonds sont investis.

« Le Brésil est en voie de maîtriser son inflation et a rétabli la confiance des investisseurs internationaux », a fait valoir Mme Trebbi.

Mme Trebbi a haussé la portion réservée au marché canadien de 7 % à 15 %.

Les prix des actions n'ont pas progressé autant que dans les autres pays industrialisés. Les perspectives de croissance des bénéfices demeurent très bonnes. ■

Payez à l'ordre de moi-même

Découvrez le Fonds de revenu mensuel Royal.

Ne cherchez pas plus loin. Le nouveau Fonds de revenu mensuel Royal, avec ses versements mensuels pratiques et ses revenus avantageusement imposés, représente désormais une option des plus intéressante. En investissant dans une sélection diversifiée de valeurs, titres et autres outils du marché monétaire à rendement élevé, ce fonds vous assure un revenu régulier en plus d'offrir tous les avantages et la souplesse d'un fonds sans frais d'acquisition ou de résiliation et ce pour des frais de gestion de seulement 1 %. Ce nouveau fonds vous est maintenant offert dans les succursales de la Banque Royale et du Trust Royal, via notre service Télé-Placements Royal au 1-800-ROYAL 63 (1 800 769-2563) ou chez les courtiers autorisés.

Pour plus d'information sur nos fonds sans frais d'acquisition ou de résiliation, contactez notre service à la clientèle au 1 800 668-3663.

FONDS D'INVESTISSEMENT ROYAL

Membre du Groupe Financier Banque Royale®

VOTRE AVENIR COMMENCE BIEN

Les Fonds communs de placement Royal sont offerts par la société Fonds d'investissement Royal Inc., membre du Groupe Financier Banque Royale. On trouvera des renseignements importants sur les fonds communs de placement dans le prospectus simplifié, dont on peut obtenir un exemplaire dans les succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur des parts, de même que les rendements, fluctuent.

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 29 août 1997

Fonds	VANPA	Chg.%
ABAX(n)		
Bradys Oblig(y/x)	11.03	+2.63
ABC FUNDS		
Amer-Value(y)	6.62	—
Fully-Mgd(r)	8.42	—
Fund-Value(r)	13.44	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.01	+.01
Obligations(r)	11.52	+.03
Équilibré(r)	13.08	+.84
AGF GROUPE DE FONDS C$		
AGF Intl Stock	5.72	-2.72
Act Can AGF(r)•	15.50	-.39
Act Mon AGF•	7.69	-2.66
Act RER 20/20(r)•	6.96	-.71
Actions cr AGF(r)•	29.81	-.07
Allemagne AGF•	28.94	-3.89
Am CT Ht Rd AGF(x)•	4.85	-1.24
Am Latine 20/20•	7.78	-2.02
Am RSA AGF•	17.76	-1.33
Can RSA AGF(r)•	5.27	-1.68
Cat Canada AGF•	6.50	—
Cont Term 20/20(r)•	6.31	+.80
Cr & rev AGF(r)•	21.08	-.05
Cr Amer AGF•	20.20	-3.49
Cr Can AGF(r)•	21.89	-1.22
Cr Euro AGF•	12.10	-1.39
Cr asiatiq AGF•	13.78	-9.76
Crois Act 20/20•	16.55	-.18
Dir Chine AGF•	9.71	-6.36
Dividendes AGF(r)•	20.60	-1.81
Euro RA AGF•	6.75	-2.32
Indien 20/20•	2.23	-3.46
Int Actif 20/20•	5.60	-3.78
Intl RER RA AGF(r)•	5.77	-2.53
Japon AGF•	5.65	-5.36
Mar Emer 20/20•	4.79	-6.63
Mon Obl Gv AGF(x)•	9.88	-.01
Mon Obl RER AGF(rx)•	4.71	-.03
Mond Equil AGF•	14.43	-1.90
Obl Can AGF(rx)•	5.52	+.32
RER PME 20/20(r)•	5.95	-1.16
Res Can 20/20(r)•	23.78	+.63
Rev Am AGF(x)•	10.64	-.37
Rev CT Int AGF•	10.66	—
Rev Élevé AGF(rx)•	10.44	-.16
Spécial Am AGF•	13.30	+.68
Val Int AGF•	30.58	-2.83
AGF GROUPE DE FONDS U$		
AGF Intl Stk U$	4.12	-2.37
Act Mon AGF•	5.54	-2.12
Allemagne AGF•	20.84	-3.47
Am CT Ht Rd AGF(x)•	3.49	-.83
Am RSA AGF•	12.79	-.85
Amer Lat 20/20•	5.60	-1.58
Cat Canada AGF•	4.68	+.43
Cr Amer AGF•	14.55	-3.06
Cr Asiatiq AGF•	9.92	-9.41
Cr Euro AGF•	8.71	-1.02
Crois Act 20/20•	11.92	+.25
Dir Chine AGF•	6.99	-5.92
Euro RA AGF•	4.86	-2.02
Indien 20/20•	1.60	-3.03
Int Actif 20/20•	4.04	-3.12
Japon AGF•	4.07	-4.91
Mar Emer 20/20•	3.45	-5.99
Mon Obl Gv AGF(x)•	7.12	+.54
Mond Equil AGF•	10.39	-1.42
Rev Am AGF(x)•	7.67	+.19
Rev CT Int AGF•	7.67	+.39
Spécial Am AGF•	9.58	+1.16
Val Int AGF•	22.03	-2.35
AGF GESTION		
Allemagne C$ M•	30.27	-3.90
Allemagne U$ M•	21.80	-3.50
AIC GROUP		
Avantageux(r)•	62.51	-.76
Avantageux II(r)•	7.51	-.66
Divers Cda(r)•	25.43	-1.32
Marché Nouv•	7.22	-11.63
Valeur•	38.34	-1.34
World Equity•	14.01	-2.51
AIM MUTUAL FUNDS C$		
Amér Premier	6.51	-3.42
Can Premier(r)	8.27	-2.06
Can Équilibré(r)	14.64	-1.12
Coréen	7.78	-6.51
Europa	13.42	-3.72
Gl Indice RER(r)	10.90	-2.57
Glo Sant	12.33	-2.61
Glo Tech	14.41	+1.07
Intl	7.22	-2.89
Nippon	10.55	-4.56
RER Glo Revenu(rx)	12.85	-.10
Tigre	11.48	-9.31
AIM MUTUAL FUNDS U$		
Amér Prem U$	4.69	-2.97
Coréen U$	5.60	-6.08
Europa U$	9.67	-3.28
Glo Sci San U$	8.86	-2.16
Glo Tech U$	10.38	+1.54
Intl U$	5.20	-2.44
Nippon U$	7.60	-4.12
RER Gl Rev U$(rx)	9.26	+.40
Tigre U$	8.27	-8.89
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	14.74	-.41
ALTAMIRA		
Act Euro•	15.73	-2.24
Actions(r)•	32.11	-.93
AltaFund(r)•	24.67	-.56
Amér Gr Soc•	17.12	-2.56
Amér Sélect•	31.38	+1.32
Asie-Pacif•	10.97	-6.32
Capital(r)•	22.34	+.40
Croissance(r)•	16.37	-1.74
Divers Mond•	14.66	-4.37
Dividendes(r)•	3.54	-.56
Découv Mond•	5.49	-5.83
Équilibré(r)•	15.75	-.51
Mond Pet Soc•	6.56	-1.50
Mét Préc&Strat(r)•	5.54	-2.46
Obl Etat CT(r)•	5.66	—
Obl Haut Rend•	6.20	+.16
Oblig Mond(r)•	9.89	-.60
Obligations(r)•	15.30	+.86
Occas Japon•	3.87	-6.52
Reprise(r)•	16.23	-.43
Ressources(r)•	13.84	-1.21
Rev CT Glo(r)•	11.68	-.43
Rev&Crois(r)•	8.00	-.87
Revenu(r)•	8.02	+.63
Revenu Cdn CT(rx)	10.05	+.10
Science & Tech•	7.37	-2.38
A.P.P.Q.(n)		
Équilibré(r)	17.70	-.16
ATLAS GESTION : ATLAS		
Actions Mond•	15.38	-3.27
Advantage Am C$•	19.41	-2.07
Advantage Am U$•	13.98	-1.62
Amér Latine•	11.36	-2.41
Bassin Pac•	8.65	-7.19
Can GrndCap Cr(r)•	19.97	-1.38
Cr Am Gr Cap C$•	29.08	-2.68
Cr Am Gr Cap U$•	20.94	-2.24
Cro Can Pet Cap(r)•	12.59	+.80
Cro Intl Gr Cap•	12.30	-4.28
Cro Intl Mar Em•	14.02	-5.01
Crois Can Div(rx)•	11.53	-.52
Crois EmergCan(r)•	18.46	+.11
Équil Can(r)•	14.17	-.84
Mond Oblig(rx)•	10.05	+.02
Obl Can HtRend(rx)•	12.25	+.21
Oblig Can(rx)•	10.84	+.22
REER Ind Amér(r)•	12.11	-2.02
REER Ind Intl(r)•	11.65	-4.19
Rend Euro•	15.21	-2.94
Val Can Gr Cap(r)•	13.97	-1.41
Val Can Pet Cap(r)•	16.05	+1.13
AZURA FONDS REGROUPéS(n)		
Conservateur(y)	11.59	-.69
Crois RER(y)	13.40	-1.40
Croissance(y)	12.73	-2.38
Équil RER(r)	12.63	-.94
Équilibré(y)	12.17	-1.54
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	14.36	-3.37
CP Amer Ind-Act(r)•	11.52	-2.44
CP Amer Spe Cro•	12.21	+1.30
CP Amer Valeur•	12.92	-1.10
CP AmérCrois•	16.30	-2.10
CP Crois can(r)•	16.62	-1.52
CP Ext Orient•	11.86	-9.19
CP Hypothèque(r)•	12.38	-.35
CP Jap Crois•	7.15	-6.28
CP Latino-Amer•	12.84	-3.36
CP Met Prec(r)•	8.72	-2.10
CP Mon Sci&Tech•	12.90	-3.38
CP Mrch Dev•	9.92	-4.40
CP Obligltl•	10.05	-.77
CP Ressources(r)•	12.64	-.86
CP Revenu Div(r)•	16.44	-.80
CP Sp Crois(r)•	15.67	+.11
FC Allocation(r)•	14.58	-1.25
FC Bond(r)•	12.72	+.35
FC Equ Index(r)•	18.96	-1.44
FC Intl Gth•	15.46	-4.53
PC Eur Crois•	13.96	-3.27
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibré(r)	12.80	-.28
Obligations(r)	10.90	-.44
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	11.72	-1.03
Act Can(r)	16.64	-.93
Act Intl(l)	7.34	-3.13
Équilibré(r)	14.57	-.22
Pet Cap(r)	9.27	-.39
Revenu(r)	11.61	+1.37
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	39.73	+.65
Obligations(r)	11.20	-.12
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amér•	9.44	-2.58
Act Cdn(r)•	9.91	-.60
Act Mondiales•	23.02	-3.48
Asie Pacifique•	10.13	-6.46
Can Équil(r)•	5.62	-.71
Can Oblig(rx)•	5.05	+.20
Can Val Moy(r)	10.78	+.28
Int Val Réelle(r)	10.17	-2.02
Marches en Dev•	14.21	-5.58
Pet Soc Amér•	34.74	+.81
Pet Soc Can(r)•	12.30	+.41
Pet Soc Mond•	20.35	-1.12
RER Mond Équil(r)•	17.06	+.18
RER Mond Oblig(rx)•	11.01	+.27
Ressour Can(r)•	18.65	+.59
Rev & Crois(rx)	11.60	+.26
Revenus Div(rx)•	12.58	+.08
Revenus Élevé(rx)•	11.24	+.53
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	6.80	-2.16
Act Mondials U$•	16.58	-3.10
Asie Pacifiq U$•	7.30	-6.05
Int Val Ré U$(r)	7.33	-1.61
March en Dév U$•	10.24	-5.19
Pet Soc Amér U$•	25.03	+1.21
Pet Soc Mond U$•	14.66	-.74
CALDWELL		
Amer Equity	5.07	-1.15
Associate(r)	7.78	-2.33
Cdn Equity(r)	5.08	-1.34
Cdn Income(r)	5.22	+.28
International	5.99	-2.43
CAMAF(n)		
Camaf(r)	15.20	+.20
CANADA TRUST		
Act Intl•	25.46	-3.12
Act Spéc(r)•	26.31	+1.04
Act US•	21.48	-2.14
AmeriGrowth(r)•	13.05	-2.47
AsiaGrowth(r)•	8.87	-6.34
Balanced(r)•	18.59	-1.38
Bond(rx)•	12.11	+.19
Div Income(rx)•	15.06	-1.30
EmergMkts•	12.48	-6.52
EuroGrowth(r)•	11.53	-3.27
GlobalGrowth(r)•	10.76	-3.93
Hypotheques(rx)•	60.32	+.11
Nord Amér•	46.32	-2.53
Oblig Intl(rx)•	10.22	-.34
Retirement Bal(rx)	10.09	-1.09
Sht Term Bnd(r)•	10.30	+.10
Stock(r)•	22.09	-2.21
CHOU ASSOCIATES(n)		
Associates(l)	49.22	-.83
RRSP(r)	17.96	+3.28
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	12.37	-4.55
Américain•	13.50	-1.89
Crois Can(r)•	7.34	-.94
Équil Can(r)•	7.25	-.41
Équil Intl•	14.34	-2.45
Harbour Fonds(r)	9.90	-.20
Harbr Croi Rev(r)	9.89	-.20
Marchés Nouv•	9.08	-3.40
Mondial•	10.92	-3.45
Oblig Can(rx)•	5.53	+.20
Oblig Mondiales(x)•	5.18	-.19
Pacifique•	18.28	-9.33
RER Act Mond(r)•	5.87	-3.93
RER Américain(r)•	12.76	-2.52
RER Equil Intl(r)•	12.94	-2.41
RER Obl Mond(r)•	5.06	-.20
Rev Rend El Mon(x)•	11.86	+.08
Revenu Can(rx)•	11.88	-.13
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	8.91	-4.19
Américain U$•	9.73	-1.52
Équil Intl U$•	10.33	-2.09
Marchés Nouv U$•	6.54	-3.11
Mondial U$•	7.87	-3.08
Oblig Mond U$(x)•	3.73	+.05
Pacifique U$•	13.17	-8.98
Rev Rnd El MoU$(x)•	8.55	+.58
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amér Latine•	10.86	-4.57
Américain•	12.11	-1.86
Canadien•	6.86	-1.01
Cdn Monarque(r)•	10.28	-.68
Court-Terme•	7.43	—
Harbour Secteur	9.90	-.20
Hsbgr Européen•	8.28	-2.47
Hsbgr Expans•	10.78	-6.83
Hsbgr Intl•	11.67	-4.11
Hsbgr Pet Socie•	12.26	-1.68
Hsbgr Valuer•	12.62	-4.32
Hsbgr nouv Asia•	8.65	-10.73
Marchés Nouv•	7.86	-3.44
Mondial•	13.02	-3.48
Pacifique•	12.32	-9.28
Produits Cons	11.93	-3.56
Ressource•	11.83	-.17
Serv Financier•	14.36	-1.51
Serv Santé•	12.92	-1.00
Technologies•	14.81	-.40
Telecom•	12.43	-2.66
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amér Latine U$•	7.83	-4.16
Américain U$•	8.73	-1.47
Canadien U$•	4.94	-.60
Cdn Monarque U$(r)•	7.41	-.27
Court-Terme U$•	5.35	+.38
Harbr SecteurU$	7.13	+.14
Hsbgr Euro U$•	5.97	-1.97
Hsbgr Expans U$•	7.77	-6.39
Hsbgr Intl U$•	8.41	-3.67
Hsbgr N Asia U$•	6.23	-10.36
Hsbgr Pet SocU$•	8.83	-1.34
Hsbgr Valuer U$•	9.09	-4.01
Marché nouv U$•	5.66	-3.08
Mondial U$•	9.38	-3.10
Pacifique U$•	8.88	-8.92
Produits Cons	8.60	-3.15
Ressource U$•	8.52	+.24
Serv Finan U$•	10.35	-1.05
Serv Santé U$•	9.31	-.64
Technologies U$•	10.67	—
Telecom U$•	8.96	-2.18
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	19.03	-2.71
Amér Latine	13.56	-3.50
Appréc Cap(r)	23.35	-.38
Can Act(r)	16.77	-.86
Can Oblig(r)	11.94	+.37
Cdn Sht Trm Bnd(rx)	10.43	+.11
Dividend(r)	14.90	-.48
Démo Amér Nord	12.91	-1.05
Écon émerg	12.77	-5.08
Équilibré(r)	16.39	-.98
Européennes	12.88	-3.51
Ext Orient	10.25	-8.78
Hypothécaires(rx)	12.14	+.02
Indice Bour Can(r)	13.09	-1.44
Intl Act	19.73	-3.45
Intl Oblig(rx)	11.05	-.12
Japonaises	11.99	-7.31
Metaux Préc(r)	6.13	-2.53
Mondial Tech	15.49	-.70
Pet Soc US	11.78	+1.14
REER Ind Intl(r)	10.63	-4.13
Ressources Can(r)	10.97	-1.78
Reér Ind Bou EU(r)	13.16	-3.03
Energie(r)	14.78	-.73
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amér Actions	13.59	-.14
Can Actions(r)	12.11	-.95
Can Équilibré(r)	11.66	-.53
Can Revenu(rx)	10.31	-.47
Comm Mondial	12.91	-3.59
Cro Pet Soc Amé	13.24	+1.38
Mondial d'occ	12.15	-.12
Pet Soc Can(r)	10.99	+.09
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	10.24	-.20
Equity(r)	11.57	-.12
Income(r)	11.15	+.04
Intl Equity	8.31	+.45
CONCORDE		
Croissance(r)	8.27	-1.48
Dividende(r)	15.77	-.73
Équilibré(r)	12.57	-.93
Hypothèques(r)	10.70	-.10
International(y)	12.51	-1.89
Revenu(r)	10.83	-.46
CORMEL(n)		
Équilibrée(r)	14.31	-.28
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.06	-.63
Bond(rx)	5.44	+.34
Cdn Growth(r)	6.55	-1.41
Global	15.09	-3.46
US Fund	32.70	-2.95
COTE 100(n)		
Amérique	23.17	-.18
EXP(r)	20.23	-.59
REA	13.18	—
REER(r)	27.83	-.06
U.S.	12.17	-.38
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	15.75	+.65
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	6.02	+1.86
Goldtrust(r)	6.67	+.91
CUNDILL GROUP SÉR A		
Security(r)	21.94	+.69
Value(l)	17.51	-.34
CUNDILL GROUP SÉR B		
Security(r)	21.92	+.64
Value(l)	17.50	-.28
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	30.33	-1.29
Américain(r)	11.82	-2.72
Croissance(r)	14.07	-.96
Divers Amb(r)	10.90	-1.27
Divers Aud(r)	12.48	-1.03
Divers Mod(r)	11.60	-.65
Divers Sec(r)	10.92	-.32
Dividende(r)	13.64	-.82
Enviro(r)	16.81	-1.29
Équilibré(r)	16.08	-1.08
Hypothèques(r)	4.62	—
Internat'l(y)	34.26	-3.34
Mond Équil(r)	10.62	-2.15
Obligations(r)	5.39	+.09
Québec(r)	10.16	-1.08
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	13.79	-1.50
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn Amer C$•	12.79	-1.39
Dyn Amer U$•	9.21	-.97
Dyn Cdn Gro(r)•	13.32	-.22
Dyn CdnRealEst(r)•	11.19	+.27
Dyn Div Gro(r)•	7.20	-.55
Dyn Dividend(r)•	6.95	-.57
Dyn Europe•	19.25	-1.94
Dyn Far East•	11.20	-10.18
Dyn Fund Cda(r)•	21.21	-1.44
Dyn Glo Bond(r)•	6.01	-.66
Dyn Glo Inc&Gro•	4.91	-1.41
Dyn Glo Milna•	8.18	+.86
Dyn Glo Partner•	13.13	-3.03
Dyn Glo Pre Met•	4.78	-2.25
Dyn Glo Resour•	19.98	-.15
Dyn Income(r)•	5.55	-.72
Dyn Intl•	10.68	-3.09
Dyn Lat Amer	4.89	-.41
Dyn Partners(r)•	9.51	-.83
Dyn Prec Met(r)•	1.85	-1.60
Dyn Quebec Fund(r)•	11.34	+.53
Dyn RealEst•	21.02	-.10
Dyn Sm Cap(r)	5.36	+.37
Dyn Team(r)•	10.28	.87
Titres d'Etat(r)•	10.19	+.10
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	13.98	-1.41
Crois Amér•	19.89	-2.69
Crois asiatique•	9.57	-9.72
Équilibré(r)•	12.93	-1.00
Marchés Naiss•	10.37	-6.15
Mond Actions•	14.13	-3.55
Mond Équil•	12.49	-1.96
Mond Oblig•	10.49	-.29
Obligations(r)•	8.63	+.47
EMERALD CAPITAL PRIVé		
Actions(r)	16.03	-.92
Optimix(r)	15.95	-.67
Revenu(r)	10.67	-.23
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	15.82	-.44
Global Bond(r)	5.40	+.19
Growth(r)	12.11	-1.62
Income(r)	11.20	+.36
N.A.Equity	27.23	-3.58
Pacific Rim	6.77	-7.51
Spécial Equity(r)	7.52	+1.21
FED MÉDECINS OMNI(n)		
Act Can(r)	14.84	-.03
Act Intl(r)	10.50	+1.00
MM(r)	10.01	—
Obligations(r)	10.54	-.01
Omnibus(r)	69.11	+.25
Placement(y)	21.04	+.42
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	11.45	+.15
Équilibré(r)	14.08	-.11
Hypothèques(r)	10.19	-.26
Obligations(r)	10.60	-.38
FIDELITY C$		
Amér Latine•	10.43	-5.10
Cap Crois(r)•	19.14	-.31
Crois Amérique•	25.58	-2.03
Crois Euro•	21.20	-2.30
Crois Japon•	9.29	-6.45
Expansion Cda(r)•	19.47	-.41
Ext-Orient•	31.43	-8.87
Frontière nord(r)•	12.91	-.84
Mixte Mondial•	15.50	-2.82
Ob Mar Emerg•	13.61	-.66
Oblig Can(r)•	12.08	+.33
Pet Cap Amér•	17.14	+1.30
Portfll Intl•	24.91	-3.30
Ptl Mar Emerg•	10.17	-13.59
RER Obl Mond(r)•	8.98	-.33
Rev Can(r)•	10.73	—
Revenus N.A.•	8.84	-.11
Rép Actif Can(r)•	16.41	-1.38
FIDELITY U$		
Amér Latine U$•	7.51	-4.70
Crois Amér U$•	18.43	-1.60
Crois Euro U$•	15.27	-1.93
Crois Japon U$•	6.69	-6.04
Ext-Orient U$•	22.64	-8.49
Mixte Mond U$•	11.16	-2.45
ObMarEmerg U$•	9.81	-.20
PetCapAmér U$•	12.34	+1.65
Port Intl U$•	17.94	-2.92
Ptl MarEmerg U$•	7.32	-13.27
RER ObiMondU$(r)•	6.47	+.15
Rev N.A. U$•	6.37	+.31
FIDELITY FOCUS FUNDS C$		
Prod Cons	10.72	-1.38
Ressources Nat	10.61	-.28
Serv Fin	10.81	-1.91
Soins de Santé	10.38	-2.54
Technologie	11.47	-2.30
FIDELITY FOCUS FUNDS U$		
Prod Cons U$	7.72	-1.03
Ress Nat U$	7.64	+.13
Serv Fin U$	7.79	-1.39
Soins Sante U$	7.47	-2.23
Technologie U$	8.26	-1.90
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	5.94	-.51
FONDS DE CROIS SÉLECT(n)		
Crois Select(y)	168.91	—
FRIEDBERG MERCANTILE(n)		
Double Gold(r)	2.86	+.35
Foreign Bond(y)	10.19	-.10
Prec Metals(yg)	11.50	-.35
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	24.34	-.16
Crois N.A.	9.68	-.21
Crois N.A. U$	6.97	+.14
Internat'l	11.61	-3.41
Oblig Can(r)	11.82	-.42
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(yl)	6.21	+.32
GFM U$(y)	12.90	+.31
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	8.39	-.05
Cr Amér Lat•	7.95	-3.79
Crois Amér•	7.05	-.90
Crois Pacif•	6.26	-7.91
Infrastr Mon•	7.20	-3.34
Mond Oblig•	5.53	-.22
Res Nat Mon•	8.13	+4.59
Rev CT A(l)•	5.30	+.08
Rev CT B(g)•	5.24	+.06
Rev et Crois•	6.42	-1.98
Revenu Canadien(rx)•	6.20	-.58
Soins de Santé•	6.52	+.34
Thém Mondiale•	5.84	-.58
Télécom Mond•	8.12	-3.05
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	5.72	-3.34
Crois Amér U$•	5.08	-.45
Crois Pacif U$•	4.51	-7.49
Infrastr MonU$•	5.19	-2.90
Mond Oblig U$•	3.99	+.25
Res Nat Mon U$•	5.85	+5.08
Rev CT A U$(l)•	3.82	+.55
Rev CT B U$(g)•	3.78	+.53
Rev et Crois U$•	4.63	-1.53
Soins Santé U$•	4.70	+.79
Thém Mond U$•	4.21	-.12
Télécom Md U$•	5.85	-2.60
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(r)	11.08	—
First Amer(r)	10.75	—
Protect Amer(r)	9.77	—
GUARDIAN (GROUPE) SÉR A		
Act Amér(l)•	13.19	-.68
Act Crois(r)•	11.87	-1.17
Actions Mond(l)•	7.24	-4.23
Asie-Pacifique(l)•	9.48	-9.71
Crois & Revenu(r)•	5.60	+.18
Div Mensuels(rx)•	9.27	+.05
Entreprise(r)•	20.82	+.19
Equil Can(r)•	20.36	-.78
Equil Intl(r)•	6.10	-2.09
Marchés Emerg(l)•	11.83	-7.22
Rev Can(rx)•	10.21	+.08
Rev Étranger(r)•	10.92	-.36
Rev Intl(r)•	10.21	-.10
Rev Men Eleve(rx)•	10.34	+.58
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amér(g)•	13.06	-.68
Act Crois(r)•	11.83	-1.17
Actions Mond(g)•	7.17	-4.27
Asie-Pacifique(g)•	9.42	-9.77
Crois & Revenu(r)•	5.56	+.18
Div Mensuels(rx)•	9.20	+.05
Entreprise(r)•	20.64	+.15
Équil Can(r)•	20.36	-.83
Équil Intl(r)•	6.07	-2.10
Marchés Émerg(g)•	11.73	-7.27
Rev Can(rx)•	10.23	+.13
Rev Etranger(r)•	10.89	-.46
Rev Intl(r)•	10.18	-.10
Rev Men Eleve(rx)•	10.29	+.49
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	8.95	-10.77
Hsbgr Européen•	8.20	-2.50
Hsbgr Expans•	10.90	-6.60
Hsbgr GloSmlCap•	11.98	-1.64
Hsbgr Intl•	11.51	-4.16
Hsbgr Valeur•	12.58	-4.33
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	6.45	-10.42
Hsbgr Euro U$•	5.91	-2.15
Hsbgr Expans U$•	7.85	-6.32
Hsbgr GlSmCapU$•	8.63	-1.26
Hsbgr Intl U$•	8.29	-3.83
Hsbgr Valeur U$•	9.06	-4.03
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	21.64	-1.36
Cr cap peu élev(r)	17.05	+.39
Crois Asiatique	9.82	-11.77
Crois Euro	14.83	-1.08
Equilibré(r)	16.78	-.82
Hypothécaires(r)	11.42	-.28
Nouv Marchés	8.56	-8.69
Oblig Can(r)	11.88	+.32
Oblig Intl	10.17	+.92
Revenu Div(r)	15.56	-.28
US Equity	16.60	-2.28
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(r)	14.28	-.87
Actions Intl	15.79	-3.74
Obligations(r)	16.74	+.12
Equilibré(r)	13.59	-.44
INFINITY FUNDS MANAGEMENT		
Canadian(r)	7.35	-1.08
Income(r)	7.25	-.07
International	6.51	-2.51
Wealth Mgmt(r)	7.71	-.67
INVESCO FUNDS GROUP		
Can Rend(r)•	8.27	-2.06
Coréen•	7.78	-6.51
Crois Amer•	6.51	-3.42
Europa•	13.42	-3.72
Glo RRSP Index(r)•	10.90	-2.57
Glo Sant•	12.33	-2.61
Glo Tech•	14.41	+1.07
Intl•	7.22	-2.89
Mond Rev(rx)•	12.85	-.10
Nippon•	10.55	-4.56
Rep Actifs(r)	14.64	-1.12
Tigre•	11.48	-9.31
INVESCO FUNDS GROUP U$		
Coréen U$•	5.60	-6.08
Crois Amer U$•	4.69	-2.97
Europa U$•	9.67	-3.28
Glo Sci San U$•	8.88	-2.16
Glo Tech U$•	10.38	+1.54
Intl U$•	5.20	-2.44
Mond Rev U$(rx)•	9.26	+.40
Nippon U$•	7.60	-4.12
Tigre U$•	8.27	-8.89
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	9.62	-1.43
Act Euro	15.24	-3.24
Act Ext-Orient	10.57	-9.04
Act Japon	6.91	-4.43
Act US	14.65	-1.15
Dividendes(r)	12.65	+.16
Équilibré(r)	7.64	-1.04
Hypothèques(rx)	10.71	+.05
Indiciel Am Pl	9.36	-2.90
Indiciel Can Pl(r)	9.78	-.91
Obl Gouv CT(rx)	5.57	+.27
Obl Itl RER(r)	10.05	-.79
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	13.10	-1.73
BiensImmobil(rx)	4.30	—
Can Pet Cap(r)	15.69	+.84
Can Res Nat(r)	11.40	-1.38
Crois Lat Amér	13.69	-4.00
Crois Mond	8.74	-4.17
Crois Plus(x)	8.63	-1.44
Crois Retr(r)	10.07	-1.85
Crois US	37.79	-2.10
Croissance	11.82	-2.39
Découvertes E-U	14.09	-.21
Dividendes(r)	14.15

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Retraite(r)	38.64	-.05
PRINCOR FUNDS(n)		
World Inc(yl)	9.37	-1.78
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)		
Actions Can(r)	19.34	-.38
Actions Intl(y)	17.72	-.42
Court Terme(r)	9.54	+.05
Crois et Revenu(r)	11.54	-.57
Équilibré(r)	12.83	-.34
Obligations(r)	11.63	-.22
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	15.96	-1.16
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(g)	11.87	-5.12
ROYAL MUTUAL		
Act Itl	17.67	-3.56
Act Japon	13.34	-7.04
Act U.S. C$	25.95	-.33
Act U.S. U$	18.69	+.12
Actions Can(r)	12.88	-1.72
Crois Asia	10.58	-9.97
Crois Can(r)	19.86	+.57
Crois Euro	16.96	-2.88
Dividendes(r)	18.57	-1.16
Énergétique(r)	18.89	-1.30
Équilibré(r)	9.28	-1.05
Hypothécaire(rx)	11.24	+.10
Intl Oblig(r)	10.83	-.32
Latino Amér	12.53	-2.32
Mét Préc(r)	8.03	-.24
Obligations(rx)	5.93	+.22
Pet Cap Can(r)	17.01	+.61
Revenu Mensuel(rx)	9.98	-.02
Sci Bio et Tech	15.53	+.03
Zweig Itl	11.19	-1.66
ZweigCr C$	21.06	+.29
ZweigCr U$	15.17	+.75
ROYAL TRUST ROYAL		
Av Crois(r)	17.67	-1.13
Av Équil(r)	16.45	-1.10
Av Revenu(r)	14.01	-.67
Immobilier(r)	6.16	—
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C$	5.71	-3.06
Cam Amer Gro U$	4.11	-2.84
Cam Americas C$	10.89	-1.63
Cam Americas U$	7.84	-1.38
Cam Balanced(r)	6.64	-2.50
Cam China C$	4.18	+1.95
Cam China U$	3.01	+2.38
Cam Global C$	4.13	+.24
Cam Global U$	2.97	+.34
Cam Growth(r)	6.67	-1.77
Cam Pacific C$	3.09	-1.90
Cam Pacific U$	2.23	-1.33
Cam Prec Metal(r)	3.02	+5.96
Cam Resource(r)	3.03	-1.62
Cam Spe Equ(r)	6.37	—
TC Bond(r)	9.37	+.21
TC Dividend(r)	6.21	-1.90
TC Pension(r)	18.12	-1.63
TC Value(r)	9.75	-3.85
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth	11.92	-12.09
Balanced Gth(r)	18.82	-.42
Bond(r)	12.04	+.33
Equity Gth(r)	35.43	-.42
Internat'l	28.62	-5.36
SCOTIA EXCELSIOR		
Amér Latine•	15.72	-3.60
Crois Amér•	12.40	-2.14
Crois Can(r)•	40.08	-.87
Crois CanAm(r)•	13.61	-2.47
Crois Euro•	11.85	-3.26
Dividendes(r)•	13.51	-.05
Équilibré(r)•	15.89	-.90
Hypothécaire(rx)•	10.86	+.08
Internat'l•	42.83	-3.65
Mét Préc(r)•	9.97	-1.80
Oblig Global(x)•	10.30	-.27
Rend global(r)•	17.65	-.96
Rev CanAm C$(rx)•	14.11	-.40
RevCanAm U$(rx)•	10.16	+.08
Revenu(rx)•	11.02	+.15
Rég Pacifique•	11.98	-6.77
Séc & Rev(rx)•	10.91	+.06
ValCan1ordre(r)•	16.82	-1.63
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Bond(r)	10.10	+.10
Cdn Equity(r)•	21.55	-.74
Emerg Mkts•	20.92	-3.90
Global•	15.87	-2.82
Greater Europe•	17.00	-2.80
Pacific•	12.47	-9.38
ShTerm Bond(r)•	12.22	—
US Growth & Inc•	13.51	-2.03
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amer•	19.03	-2.36
Actions Can(r)•	23.16	-.86
Actions Int•	15.83	-4.18
Crois Can(r)•	30.63	+1.39
Croiss Am U$•	11.90	-1.41
Croiss Amer•	16.53	-1.84
Croiss Europ•	16.36	-2.04
Croiss Int•	9.01	-1.85
Dividendes(rx)•	13.71	-.07
Dyn Asiatique•	9.33	-10.63
Marches Prom•	14.35	-5.22
Obl Crt Terme(rx)•	5.37	-.06
Obl Global•	9.92	-.50
Obl Lg Terme(r)•	12.42	+.57
Obl Moy Terme(rx)•	10.10	+.27
Optimax USA•	14.25	-1.99
Pac Diversif(r)•	13.64	-.94
Particip Can(r)•	15.35	-1.41
Plac Can(r)•	11.15	-1.50
Plac Int Div•	13.65	-1.80
Port Fds Can(r)•	17.18	-.75
REER Obl Int(r)•	10.34	-.48
Repart Strat(r)•	15.30	-1.23
Ress Can(r)•	8.81	-2.44
Telecomm Mond•	13.95	-4.12
STANDARD LIFE		
Balanced(r)	13.31	-.85
Bond(r)	10.34	+.21
Cdn Dividend(r)	17.52	-.98
Equity(r)	16.30	-1.01
Growth Equity(r)	13.88	+.65
Intl Bond(r)	10.24	+.10
Intl Equity(g)	12.62	-3.61
Ressources(r)	11.53	-1.06
U.S. Equity(g)	14.97	-2.20
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Can(r)	6.84	-.90
Principal Cr&Rv(r)	5.33	-.30
STRATEGIC VALUE FUNDS		
Amer Equity	12.20	-1.85
Amer Equity Val	5.31	-1.67
Asie Pacifique	4.81	-8.21
Cdn Equity(r)	9.94	-1.49
Cdn Equity Val(r)	6.19	+.81
Cdn Small Co(r)	8.66	+.58
Commonwealth	9.36	-3.51
Dividendes(r)	10.85	-.28
Équil Can(r)	7.61	-.52
Équil Glo	7.45	-2.74
Europe	7.17	-4.14
Glo Bal RRSP(r)	5.60	-.71
Glo Equity	5.40	-3.23
International	12.44	-4.16
Marchés Émerg	5.71	-7.00
Oblig Gouv(r)	5.56	—
Revenu(r)	4.85	+.21
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	17.96	-.77
Actions Mond	24.48	-2.70
Amér Latine	8.81	-3.72
Asiatique	6.44	-11.54
Can Crois(r)	25.30	-.90
Can Petit Cap(r)	20.57	+1.08
Cdn Opport(r)	17.93	+.73
Européen+	15.97	-2.56
Japon	10.29	-6.45
Mond Equil	11.90	-2.30
Mond Soc Emerg	19.70	-3.00
Multirevenu(r)	23.57	.04
Oblig Mondial	10.78	—
Obligataire(r)	6.13	+.16
Or+(r)	7.36	-.27
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	24.54	-2.70
Can Crois Cl X(r)	25.33	-.90
Divr Euro Cl X(r)	20.40	-3.04
EuroPlus Cl X(l)	16.00	-2.62
Japon Cl X	10.36	-6.41
Multirev Cl X(r)	23.69	-.04
Obl Mon Cl X	10.80	—
STRATÉGIE GLOBALE - DIVERS		
Divr Act Mond(r)	11.29	-3.42
Divr Amér Lat(r)	7.30	-5.44
Divr Asiatique(r)	4.87	-10.64
Divr Européen(r)	20.41	-2.99
Divr Japon+(r)	3.94	-5.74
Divr Obl Etrang(r)	13.83	-.43
Oblig Divr(r)	11.15	-.09
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	14.56	-1.36
Can Répar Actif(r)•	8.48	-.70
Dividendes(r)•	16.77	-.42
Glo Rep Actif•	8.54	-3.17
Nouv Économie(r)•	6.23	-.16
Obl Can Dev(r)•	5.71	—
Obligations(r)•	11.73	+.34
REER Glo(r)•	6.55	-2.24
Revenu(r)•	11.44	+.09
TALVEST HYPERION		
Act Can Crois(r)•	5.78	-.34
Act Can Pet Cap(r)•	16.66	+1.22
Asian•	20.05	-8.91
European•	18.15	-4.37
Gl Sci&Tech C$•	28.93	-.31
Gl Sci&Tech U$•	20.83	+.10
Glo Sci Sante•	5.46	-1.80
Oblig Haut Rend(r)•	11.57	—
Value Line C$•	25.46	-.97
Value Line U$•	18.34	-.49
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	22.77	-1.17
Act Optimal(r)•	17.11	-.98
Amér Indexé•	16.25	-2.64
Can Indexé(r)•	10.34	-1.52
Cr Am Mid-Cap•	19.30	+.68
Crois Asiatique•	10.02	-8.49
Crois Equil(r)•	16.16	-.86
Crois Euro•	16.56	-3.38
Crois Japon•	8.77	-5.70
Crois Lat Amér•	10.42	-3.70
Dividendes(r)•	19.08	-.73
Emerg Mkts•	17.12	-5.52
Hypothécaire(r)•	11.30	+.09
Intl Equity•	15.92	-4.73
Intl Sélect•	15.75	-3.31
Métaux Précieux(r)•	15.86	-1.12
Obl RER Intl(r)•	10.98	+.18
Obl Rend Réel(r)•	11.07	—
Oblig Can(r)•	12.82	+.16
Oblig GouvCan(r)•	11.75	+.26
Oblig GouvGlo•	10.71	-.37
Res Énergét(r)•	16.59	-.66
Ressource(r)•	12.86	-1.38
Rev CT(rx)•	9.87	+.03
Rev Equil(r)•	16.01	-1.05
Sci & Tech•	24.54	-3.58
Sciences Santé•	12.34	-.08
TitresHypo(r)•	10.84	—
Val Sûres Amér•	12.59	-2.25
Valeurs Sûres(r)•	17.97	-1.37
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	9.00	-1.10
Can Rép Actif(r)•	6.93	-.86
Croissance C$•	10.63	-2.39
Croissance U$•	7.65	-2.05
Émergents C$•	10.65	-5.25
Émergents U$•	7.67	-4.84
Équil Mond C$•	6.95	-1.28
Équil Mond U$•	5.01	-.79
Équilibré(r)•	9.11	-.98
Intl Act C$•	14.24	-3.20
Intl Act U$•	10.26	-2.75
Intl Equil C$•	6.60	-2.08
Intl Equil U$•	4.75	-1.66
Mond Obl C$(x)•	9.93	+.10
Mond Obl U$(x)•	7.15	+.58
Mond PtSoc C$•	11.94	-1.32
Mond PtSoc U$•	8.60	-.92
Oblig Can(rx)•	5.21	+.19
TEMPLETON - FRANKLIN SÉR		
FrklnPtSoc US	10.11	+.40
FrklnPtSocUS U$	7.28	+.83
TEMPLETON - MUTUAL		
Mutual BaliseC$	5.65	-.70
Mutual BaliseU$	4.07	-.25
TRADEX		
Actions(r)	14.10	-1.47
Crois Can(r)	10.38	-.57
Marchés Naiss	12.73	-2.30
Obligations(r)	10.16	+.20
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	10.45	-.76
Amériques C$•	8.25	-.84
Amériques U$•	5.94	-.50
Can Crois Sél(r)•	9.84	-.51
Crois Sél C$•	14.54	-.95
Crois Sél U$•	10.47	-.66
Découverte C$•	6.06	+1.34
Découverte U$•	4.37	+1.86
Equilibré Sél(r)•	9.60	-.41
Indo-Pacif C$•	6.26	-8.75
Indo-Pacif U$•	4.51	-8.52
Obl Avantage(rx)•	6.16	+3.87
Obl canadiennes(rx)•	5.62	+.39
Revenu gouv(rx)•	5.06	+.06
Trimark C$(i)•	28.47	-.90
Trimark U$(i)•	20.51	-.58
Trimark can(r)•	22.52	-.57
Trimark cro rev(r)•	8.82	-.45
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(y)	36.14	+1.30
Act Can(r)	39.82	-.39
Croissance(r)	25.17	-.40
Équilibré(r)	14.73	-.05
Hypothèques(r)	11.16	+.07
Internat'l(y)	20.31	+1.17
MM(r)	10.13	+.04
Obligations(r)	11.39	-.34
TRUST NATIONAL		
Actions Amér	17.95	-2.25
Actions Intl	10.61	-5.49
Actions Spéc(r)	19.55	-.31
Actions can(r)	14.22	-1.39
Dividendes(r)	15.86	-.35
Équilibré(r)	16.85	-.86
Hypothèques(rx)	10.33	+.07
Ind Américain	12.01	-2.91
Indicel can(r)	11.11	-1.37
Marchés Emerg	8.08	-6.46
Oblig Itl RER(r)	10.33	-1.93
Oblig can(rx)	12.66	+.28
UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
US Performance	11.23	+2.67
VALOREM		
Act Amer-Valeur	12.39	-.50
Act Can-Valeur	11.67	-.40
Diversifié	11.06	-.12
Gouv C-Terme(r)	10.00	—
Obl Can-Valeur(x)	10.67	+.47
Tend Demo	12.29	-.97
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	17.38	-3.01
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.36	+.36
YIELD MANAGEMENT GROUP(n)		
YMG Croissance(r)	14.96	+.88
YMG Équilibré(r)	11.81	-.08
YMG Intl	17.03	-2.46
YMG Revenu(r)	10.58	-.28
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act E.U. (K)(y)	12.42	+2.71
Act Itl (K)(y)	13.85	-1.00
Act Spécial (K)(r)	14.08	-.46
Act de Cro (A)(r)	14.19	+.29
Act ordin (A)(r)	30.89	-.52
Actions Can (T)(r)	10.60	+.22
Bassin Pac (K)(y)	14.70	-2.52
MM (C)(r)	78.81	+.04
Marchés Em (K)(y)	9.47	-1.20
Mixte (K)(r)	65.06	+.00
Mondial (T)(y)	12.01	+.03
Oblig Hypo (C)(r)	15.18	-.19
Titres Euro (K)(y)	15.31	+1.28
CANADA VIE(n)		
Act Can(r)	169.47	-1.71
Act US & Itl(yg)	66.98	-3.44
Asie Pacifique(yg)	11.36	-4.74
Européennes(yg)	15.55	-2.27
Géré(r)	40.92	-1.02
MM(r)	64.50	+.07
Obl Intl(r)	12.30	+.25
Rev Fixe(r)	92.45	+.23
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	84.84	-.04
Fixed Inc(r)	79.42	-.28
Global Equity(y)	13.21	-.45
Growth(r)	115.72	-.06
MMF(r)	11.16	+.04
US Equity(y)	18.55	+2.37
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	17.86	-.26
Crois Spéc(r)	25.57	-.23
Équil Strat(r)	14.02	-.39
Hypothèques(r)	13.75	-.07
MM(r)	12.60	-.01
Obligations(r)	15.35	-.64
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	15.02	-.13
AssetBuild II(r)	15.91	-.13
AssetBuild III(r)	16.31	-.18
AssetBuild IV(r)	16.31	-.31
AssetBuild V(r)	16.27	-.43
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	204.38	-.54
Cdn Equity(r)	196.46	-.72
Fixed Income(r)	169.59	-.77
US Equity(y)	297.42	+.10
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	15.27	+.30
Combiné(r)	13.95	+.03
Obligations(r)	13.30	+1.71
Val CT(r)	11.43	+.03
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	15.91	+.29
Combiné(r)	14.38	+.02
Obligations(r)	13.68	-.36
Protect rev(r)	10.85	-.09
Val CT(r)	11.01	+.02
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Élite(r)	137.10	-1.70
Act Premiers(r)	119.72	-1.85
Crois Intl E(g)	28.96	-2.33
Équ Growth(r)	34.35	-1.88
Équilibré Élite(r)	22.44	-.87
MM E(r)	16.70	+.04
ObiCan DevÉtr E(r)	10.98	+.23
Oblig Elite(r)	25.69	+.21
Rép Actif Élite(r)	14.35	-.88
L'ÉQUITABLE		
Accum Income(r)	15.54	-.31
Actions(r)	20.39	-.48
Actions Cdn(r)	14.81	-.56
Asset Allocat(r)	14.10	-.15
International(r)	13.58	+.73
Oblig Cdn(r)	11.64	-.39
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	16 63	+1.34
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)		
Act Crois (A)(r)	255.60	+1.05
Act Nord-am (B)(r)	249.77	-.44
Act amér (G)(yg)	304.18	-.10
Act intl (P)(yg)	252.14	-1.13
Actions (M)(r)	239.46	-.95
Actions (S)(r)	261.38	-.00
Actions Can (G)(r)	238.90	-.27
Cro & rev (A)(r)	219.47	-.07
Cro & rev (M)(r)	236.30	-.66
Divers (G)(r)	227.77	-.28
Gr entre (M)(r)	231.94	-.68
Hypothécair (G)(r)	204.70	-.28
Indice-Act (G)(r)	194.85	-.29
MM (G)(r)	163.81	+.04
Oblig Can (G)(r)	206.64	-.51
Oblig Gouv (G)(r)	231.17	-.34
Oblig Intl (P)(yg)	209.23	+.47
ObligAction (G)(r)	249.35	-.36
Obligations (B)(r)	205.93	-.59
Obligations (M)(r)	207.45	-.67
Obligations (S)(r)	205.41	-.67
Pet entre (M)(r)	236.85	+.57
Port accél (G)(r)	220.63	-.31
Port mod (G)(r)	211.19	-.33
Port prudent(G)(r)	204.09	-.34
Port énerg (G)(r)	226.72	-.29
Port équil (G)(r)	220.79	-.45
Res can (A)(r)	233.68	+2.20
Rev mondial (A)(r)	182.29	+.01
Revenu (G)(r)	254.52	-.43
Équilibré (B)(r)	225.30	-.47
Équilibré (M)(r)	226.56	+.21
Équilibré (S)(r)	233.13	-1.00
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)		
Act Crois (A)(r)	254.56	+1.05
Act Nord-am (B)(r)	248.76	-.45
Act amér (G)(y)	302.46	-.11
Act intl (P)(y)	250.71	-1.14
Actions (M)(r)	238.48	-.95
Actions (S)(r)	260.32	-.01
Actions Can (G)(r)	237.31	-.27
Cro & rev (A)(r)	218.58	-.07
Cro & rev (M)(r)	235.34	-.66
Divers (G)(r)	226.23	-.28
Gr entrepr (M)(r)	231.00	-.68
Hypothécair (G)(r)	203.35	-.28
Indice-Act (G)(r)	193.55	-.29
MM (G)(r)	162.71	+.03
Oblig Can (G)(r)	205.26	-.52
Oblig Gouv (G)(r)	229.86	-.35
Oblig Intl (P)(y)	208.04	+.46
ObligAction (G)(r)	247.68	-.37
Obligations (B)(r)	205.09	-.59
Obligations (M)(r)	206.60	-.67
Obligations (S)(r)	204.57	-.68
Pet entre (M)(r)	235.88	+.57
Port Prudent(G)(r)	206.61	+1.13
Port accél (G)(r)	220.12	-.32
Port modéré (G)(r)	210.69	-.34
Port énerg (G)(r)	226.19	-.29
Port équil (G)(r)	220.27	-.45
Res can (A)(r)	232.73	+2.19
Rev mondial (A)(r)	181.55	+.00
Revenu (G)(r)	253.07	-.44
Équilibré (B)(r)	224.38	-.47
Équilibré (M)(r)	225.63	+.21
Équilibré (S)(r)	232.18	-1.00
IMPÉRIALE : CROISSANCE(n)		
Act N.A.(l)	17.56	-1.73
Actions Can(r)	26.71	-1.48
Cap CT(r)	16.38	+.06
Diversifié(r)	22.83	-.87
IMPÉRIALE : MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)	6.30	-1.72
Act Amér 2	6.27	-1.88
Act Can 2(r)	6.78	-1.45
Act Intl 1(g)	5.45	-4.22
Act Intl 2	5.43	-4.23
Act can 1(r)	6.80	-1.45
Équil Can 2(r)	6.32	-.78
Équil can 1(r)	6.34	-.78
MM 1(r)	5.23	—
MM 2(r)	5.22	—
Revenu 1(r)	5.68	+.18
Revenu 2(r)	5.66	+.18
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	139.58	-1.50
Actions S-2(r)	11.37	-.25
Américain(y)	12.52	-3.74
Diversifié(r)	26.15	-1.15
Diversifié S-2(r)	10.78	-.38
Ecflx A Act(r)	20.00	-1.52
Ecflx B Obl(r)	13.95	-.03
Ecflx D Diver(r)	16.95	-1.16
Ecflx E Emer(yg)	11.49	-4.24
Ecflx G Ob Gl(yg)	9.91	-.13
Ecflx H Hypot(r)	12.92	+.05
Ecflx I Act Itl(yg)	13.65	-2.19
Ecflx M FMM(r)	12.80	+.05
Ecflx S Act US(yg)	12.46	-3.75
Hypothèques(r)	58.80	+.06
International(y)	13.78	-2.17
MM(r)	12.78	+.05
Marchés Émer(y)	11.54	-4.23
Oblig Mondiales(y)	9.91	-.12
Obligations(r)	66.09	-.03
Obligations S-2(r)	10.09	+.16
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	177.55	+.36
Cdn Equity(r)	305.26	-1.52
Diversified(r)	156.02	-.90
Intl Equity(yg)	10.92	-2.90
MMF(r)	18.39	+.04
Mortgage(r)	128.56	+.10
US Equity(r)	29.55	-1.70
MANULIFE FINANCIAL(n)		
MLI AGF AmG GIF(r)	12.14	-3.50
MLI AGF CdB GIF(r)	10.52	+.29
MLI AGF CdE GIF(r)	10.55	-.47
MLI AGF DivdGIF(r)	9.59	-1.64
MLI AGF G&I GIF(r)	10.81	—
MLI AGF GlBdGIF(r)	9.96	—
MLI AGF HIncGIF(r)	9.95	-.20
MLI E&P AmerGIF(r)	9.58	-2.44
MLI E&P Bal GIF(r)	9.73	-1.02
MLI E&P Equ GIF(r)	9.69	-1.32
MLI E&P MM GIF(r)	10.12	—
MLI E&P MMn GIF(r)	10.15	+.10
MLI Fid CAA GIF(r)	11.32	-1.65
MLI Fid CBd GIF(r)	10.53	+.19
MLI Fid CBu GIF(r)	10.12	-1.08
MLI Fid GA GIF(r)	11.70	-2.01
MLI Fid IP GIF(r)	11.81	-3.12
MLI Fid TN GIF(r)	11.34	-1.82
MLI GT AG GIF(r)	10.16	-.88
MLI GT CG GIF(r)	10.96	-.18
MLI Tri SB GIF(r)	10.94	-.36
MLI Tri SCG GIF(r)	10.75	-.56
MLI Tri SG GIF(r)	11.79	-1.01
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	17.35	+.56
NAL-Accr Equil(r)	16.07	+.09
NAL-Act Amér(yg)	18.76	+2.36
NAL-Act Univ(yg)	14.70	-.47
NAL-Actions Can(r)	21.94	-.16
NAL-Divers Can(r)	23.79	-.25
NAL-MM Can(r)	17.32	+.04
NAL-Oblig Can(r)	24.62	-.40
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.87	+.06
Vista CT 2(r)	15.87	+.04
VistaAct Mon 1(vl)	13.26	-.44
VistaAct Mon 2(yg)	13.00	-.46
VistaActAmer 1(yl)	16.97	+2.14
VistaActAmer 2(yg)	16.64	+2.13
VistaDivrs 1(r)	19.15	-.23
VistaDivrs 2(r)	18.00	-.25
VistaGnsCap 1(r)	20.03	-.05
VistaGnsCap 2(r)	18.84	-.07
VistaOblMon 1(yl)	10.83	+.23
VistaOblMon 2(yg)	10.62	+.22
VistaOblig 1(r)	20.52	-.44
VistaOblig 2(r)	19.32	-.46
VistaPlace 1(r)	18.16	-.01
VistaPlace 2(r)	17.05	-.02
MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)		
Accrois(r)	28.99	-1.24
Act Can(r)	14.89	-1.89
Act Dynam(r)	10.88	-.95
Act Mond(y)	12.65	-3.11
Bas Pac(y)	96.00	-7.49
Cro Rev Am(y)	166.95	-2.10
Découverte(y)	11.26	+1.52
Équilibré(r)	24.62	-.98
EurAsie(y)	11.19	-4.16
MM (A)(r)	31.06	+.04
MM (C)(r)	31.04	+.03
Oblig (A)(r)	20.15	-.06
Oblig (C)(r)	20.14	-.06
Rev Div (A)(r)	14.90	-1.00
Rev Div (C)(r)	14.89	-1.00
S&P 500(r)	19.19	-2.52
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
Accrois(r)	11.92	-1.24
Act Bass Pac(yg)	10.26	-7.49
Act Can(r)	10.74	-1.89
Act Dynamique(r)	10.78	-.95
Act Mond(yg)	11.78	-3.11
Crois Rev Amér(yg)	12.33	-2.10
Découverte(yg)	11.24	+1.52
Équilibré(r)	10.79	-.98
EurAsie(yg)	11.15	-4.16
Obligations(r)	9.65	-.06
Rev Div(r)	11.63	-1.00
S&P 500(r)	11.14	-2.52
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(yg)	21.72	-.25
Act Mondiales(yg)	10.80	-3.47
Act RER Pac-Asi(yg)	11.21	-7.67
Actions(r)	18.93	-2.22
Croissance(r)	24.23	-1.02
Équilibré(r)	20.84	-2.09
Obligations(r)	20.99	-2.33
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	489.97	+.26
Actions Glo(yg)	16.76	+.33
Équilibré(r)	20.37	+.13
MM(r)	13.28	+.05
Revenu Fixe(r)	221.66	-.26
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(r)	14.35	.82
Bond(r)	9.84	+.22
Can-Am(r)	12.32	-2.90
Can-Asian(r)	9.68	-4.97
Can-Daq 100(r)	12.33	-4.23
Can-Euro(r)	13.87	-5.38
Can-Global Bond(r)	10.65	+.05
Can-Emerge(r)	9.36	-3.31
Cdn 35 Index(r)	17.88	-2.94
Cdn Growth(r)	8.90	-1.56
Dividend(r)	13.16	-.75
NN Elite(r)	12.19	—
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)		
Ecflx A Act(r)	20.00	-1.52
Ecflx B Obl(r)	13.95	-.03
Ecflx D Diver(r)	16.95	-1.16
Ecflx E Emer(yg)	11.49	-4.24
Ecflx G Ob Gl(yg)	9.91	-.13
Ecflx H Hypot(r)	12.92	+.05
Ecflx I Act Itl(yg)	13.65	-2.19
Ecflx M FMM(r)	12.80	+.05
Ecflx S Act US(yg)	12.46	-3.75
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	16.78	-.83
Actions Amér(g)	17.38	-2.63
Actions Intl(g)	11.83	-4.37
Can Crois(r)	16.76	+.60
Équilibré(r)	15.83	-.13
Glo Eme Mkts(g)	11.45	-7.74
Revenu(r)	11.88	+.34
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	29.22	-.92
IIA Bond(r)	28.36	+.20
IIA Equity(r)	29.21	-1.28
TRANSAMÉRICA TRANSÉCURITÉ(n)		
21e Siècle(r)	7.24	-3.47
Actions(r)	7.78	-1.02
Équil Intl(r)	6.43	-3.02
Équilibré(r)	6.62	-.75
Euro 100(r)	6.44	-2.72
Ind 500 Amer(r)	7.15	-2.85
Japon 225(r)	4.10	-5.53
MM Can(r)	5.58	—
Oblig Can(r)	6.01	+.33
Transam Rice(r)	29.69	-.57
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	19.49	+.48
Équilibré(r)	18.25	+.11
Obligations(r)	16.69	-.31
CAPITAL DE RISQUE		
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	9.80	—
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.79	—
TALVEST (LSVCC)(n)		
CSTGF(r)•	10.67	—
DMCI(r)•	11.03	—
WORKERS INVEST (LSVCC)(n)		
Workers Invest(r)	10.00	—
AUTRES FONDS		
ALTAM

INVESTIR — Taux d'intérêt

Tableau des taux d'intérêt Taux en vigueur le 2 septembre 1997

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (Intérêt versé annuellement)								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Banques																													
Commerce (CIBC)	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,875	3,375	3,875	4,125	4,625	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	—	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Commerc. Ital.	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	2,75	3,50	3,75	4,00	4,50	2,75	4,50	—	—	—	5,60	6,35	6,50	6,80	7,00
Laurentienne	3 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,25	2,25	1 000	2,875	3,25	3,75	4,00	4,60	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	5,00	3,00	5,00	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000 ~	2,50	3,50	4,00	4,15	4,75	1 000	2,75	3,50	4,00	4,25	4,75	2,75	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,15
Montréal	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,25	2,25	1 000	2,875	3,375	3,875	4,125	4,625	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Nationale	5 000	1,50	1,50	1,875	1,875	2,25	2,25	1 000	2,75	3,25	3,75	4,00	4,35	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,60	3,00	4,60	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,25	2,375	2,625	2,75	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,75	4,25	4,50	5,00	3,00	5,00	5,55	4,95	5,85	5,20	5,95	6,50	6,80	7,00
République Nat. (N.Y.)	25 000	2,50	2,60	2,65	2,70	2,70	2,70	25 000	3,20	3,70	3,95	4,30	4,55	25 000	3,20	3,70	3,95	4,30	4,55	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,25	2,25	0 500	2,75	3,25	3,75	4,00	4,35	0 500	3,00	3,50	4,00	4,25	4,60	3,00	4,60	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,50	2,50	0 500	2,825	3,375	3,875	4,125	4,625	0 500	3,00	3,75	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Soc. Générale Canada	25 000	2,00	2,10	2,15	2,20	2,50	2,60	25 000	2,80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,25	2,25	1 000 ~	2,75	3,50	3,75	4,00	4,50	1 000	3,00	3,25	3,75	4,00	4,75	3,00	4,75	—	—	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	1 000	2,50	3,00	3,50	3,75	4,25	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Cais. pop. (Mtl *)	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	1 000	2,75	3,25	3,75	4,00	4,50	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	6,95
Cais. pop. (Qc *)	3 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	1 000	2,50	3,00	3,50	3,75	4,10	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,60	3,00	4,60	5,85	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,75	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,70	5,20	—	5,60	6,25	6,50	6,80	7,00
Canadienne Italienne	5 000 >	2,00	2,00	2,12	2,12	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	6,95
Fiducie Desjardins	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	6,95
Fiducie Sun Life	10 000	2,75	2,75	2,875	2,875	3,125	3,25	—	—	—	—	—	—	1 000	3,875	4,375	4,75	5,00	5,25	3,875	5,25	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	6,99
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	3,25	3,50	4,00	4,25	4,75	3,25	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	0 500	3,00	3,75	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Sherbrooke Trust	5 000	1,75	1,75	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,60	3,00	4,60	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	1,65	1,65	1,75	1,75	2,00	2,00	—	—	—	—	—	—	1 000	3,10	3,75	4,00	4,20	4,65	3,10	4,65	—	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Trust Bonaventure	5 000	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	3,50	4,00	4,375	4,875	5,25	3,50	5,25	—	—	—	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Trust Capital	5 000 >	2,75	2,75	2,80	2,85	3,13	3,25	—	—	—	—	—	—	5 000	3,75	4,38	4,80	5,05	5,30	3,75	5,30	6,35	—	6,35	5,65	6,40	6,95	7,45	7,75
Trust Général	5 000	1,75	1,75	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,60	3,00	4,60	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00
Trust National	1 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	0 500	3,00	3,75	4,00	4,25	4,75	3,00	4,75	5,70	5,20	6,25	5,60	6,15	6,50	6,80	6,95
Trust Royal	5 000 >	2,00	2,00	2,125	—	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,00	4,25	4,60	3,00	4,60	5,95	5,35	6,25	5,65	6,15	6,50	6,80	7,00

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Très solide performance économique du Canada au deuxième trimestre

Claude Chiasson

La forte croissance de notre économie laisse entrevoir de beaux jours pour les Canadiens et les Québécois.

Au deuxième trimestre de 1997, le produit intérieur brut (PIB) du pays a crû au rythme annuel de 4,9 %. Cette progression dépasse largement celle du premier trimestre qui, à 3,4 %, était pourtant fort respectable.

Les taux d'intérêt historiquement faibles et très stables ont définitivement un effet marquant sur notre économie. Tout indique que les Canadiens récolteront enfin en 1997 et en 1998 les fruits des sacrifices consentis au chapitre du contrôle des finances publiques au cours des dernières années.

Tous les secteurs d'activité ont contribué. La demande interne finale a bondi de 4,8 % sur une base annuelle. Les dépenses de consommation ont grimpé de 4,6 %. Plus confiants, les Canadiens sont moins enclins à l'épargne : leur taux d'épargne n'était plus que de 0,9 % au deuxième trimestre.

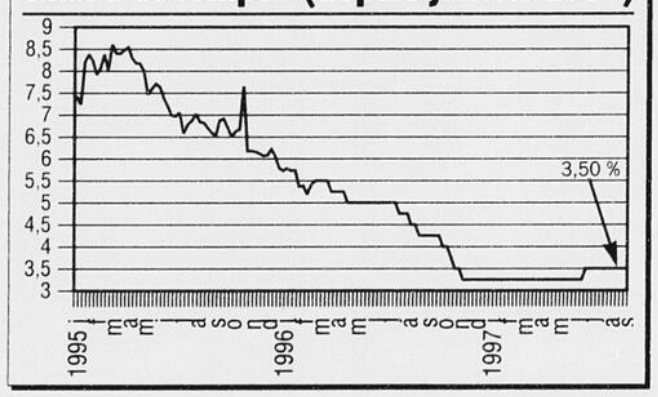
Près de la moitié de la croissance du PIB provient des investissements accrus dans les stocks. En dépit de ces investissements importants, le niveau des stocks des firmes canadiennes reste peu élevé.

Appuyée par une forte économie américaine

Point réconfortant : cette accélération de l'activité économique est appuyée par une performance tout aussi solide de l'économie américaine. Le taux de croissance du PIB au deuxième trimestre a été révisé fortement à la hausse la semaine dernière, de 2,2 % à 3,6 %.

Cette hausse révisée suit celle de 4,9 % enregistrée au premier trimestre. Les firmes exportatrices canadiennes, avec un dollar oscillant à 0,72 $ US, ont les atouts voulus pour profiter de l'effervescence économique au sud de notre frontière.

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)



Toujours pas d'inflation

Plus remarquable encore est le fait que cette forte activité n'ait pas entraîné une hausse de l'inflation. Bien au contraire. Au Canada, l'indice des prix du PIB a reculé de 1,2 % au deuxième trimestre. Voilà un chiffre qui est de nature à raviver les craintes de **Gordon Thiessen**, le gouverneur de la **Banque du Canada**, vis-à-vis des risques de déflation (recul généralisé et durable des prix).

Cette tendance s'est, de toute évidence, maintenue en juillet. L'indice des prix des produits industriels a reculé de 0,2 % durant le mois; il a reculé de 1 % au cours des 12 derniers mois.

Les plus fortes baisses ont été enregistrées dans les métaux non ferreux (cuivre, nickel et aluminium) et dans les véhicules motorisés. Des hausses de prix ont été enregistrées en juillet dans les produits forestiers (pâtes, papiers et bois) et pétroliers (pétrole et essence).

Forte croissance et faible inflation sont les ingrédients requis pour favoriser l'enrichissement collectif des Canadiens. Et les Québécois ne seront pas laissés pour compte. **Tim O'Neill**, l'économiste en chef de la **Banque de Montréal**, prévoit une hausse respective de 2,8 % et 3,2 % en 1997 et 1998 du PIB du Québec. « Seules les fortes coupures de dépenses effectuées dans le secteur public empêcheront le Québec d'obtenir cette année et l'année prochaine des résultats meilleurs que ceux du reste du pays », a écrit l'expert de la Banque dans une récente étude portant sur les perspectives économiques régionales.

Près de 70 000 emplois ont été créés au Québec au cours du premier semestre 1997. En dépit des pertes d'emplois dans le secteur gouvernemental, le nombre d'emplois progressera de 1,7 % et 2,1 % en 1997 et 1998, selon M. O'Neill. Le taux de chômage reculera ainsi de 11,8 % en 1996, à 11,5 % en 1997 et à 11 % en 1998.

Plusieurs secteurs contribueront à cette amélioration de l'emploi. La construction résidentielle a repris du poil de la bête. Pour les cinq premiers mois de l'année, les ventes de logements ont bondi de 18 % par rapport aux chiffres correspondants de 1996. Quant aux mises en chantier, elles ont crû de 28 % au premier semestre. Le consommateur est beaucoup plus confiant face à son avenir financier, ce qui transpire déjà dans les ventes au détail également à la hausse.

Grâce à ce meilleur contexte économique, le gouvernement québécois a de très bonnes chances d'atteindre ses objectifs en matière de réduction du déficit. Celui-ci devrait être de 2,2 milliards de dollars cette année, de 1,2 milliard de dollars en 1998-99 pour finalement disparaître en 1999-2000.

Sur le plan national, les Canadiens connaîtront en 1997 et 1998 une période faste au chapitre de l'emploi. Pour les deux années, il se créera 700 000 emplois au pays, selon l'économiste de la Banque de Montréal. Le taux de chômage baisserait ainsi à 8,7 % en 1998. ■

Rendements (1) des obligations au 29 août 1997

Description	Rendement selon les échéances (en %) 1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	4,12	4,40	4,86	5,15	5,37	5,92	6,52
Province de l'Ontario	4,19	4,49	4,96	5,25	5,49	6,10	6,76
Province de Québec	4,27	4,55	5,03	5,35	5,62	6,27	6,94
Municipales du Québec	4,47	4,62	5,17	5,49	5,75	6,39	7,06
Entreprises canadiennes (AA)	4,34	4,59	5,06	5,32	5,55	6,10	6,76
Obligations démunies Canada (2)	4,22	4,50	5,01	5,30	5,52	6,22	6,77
Obligations démunies Québec (2)	4,32	4,65	5,21	5,50	5,77	6,67	7,32
Gouvernement des États-Unis	5,54	5,95	6,05	6,13	6,21	6,32	6,59

(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	29-08	25-08	18-08	11-08
1. Taux d'escompte		3,50	3,50	3,50	3,50
2. Taux préférentiel		4,75	4,75	4,75	4,75
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	3,10	3,01	2,91	3,06
	(6 mois) (1)	3,65	3,68	3,51	3,71
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	3,65	3,66	3,60	3,72
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	3,64	3,62	3,56	3,68
6. Argent à demande (1)		3,40	3,37	3,25	3,22

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,56	5,56	5,44	5,56
3. Taux préférentiel		8,50	8,50	8,50	8,50
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,12	5,14	5,08	5,17
	(6 mois)	5,14	5,28	5,12	5,23
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	5,24	5,62	5,24	5,26
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,56	5,50	5,48	5,52
7. Eurodollars	(90 jours)	5,72	5,63	5,72	5,75

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Les petites sociétés ont damé le pion aux grandes en août

Au mois d'août, les indices qui reflètent la performance des titres à petite capitalisation ont obtenu de meilleurs rendements que les indices des titres de premier ordre et des titres de grande capitalisation.

Avec le recul de près de 3,3 % la semaine dernière, l'indice industriel *Dow Jones* a reculé de 7,29 % en août, tandis que le *Nasdaq* perdait seulement 1,09 %. Le *Russell 2 000*, l'indice des titres à petite capitalisation de référence aux États-Unis, s'est permis une hausse de 2,16 % au cours du mois.

L'indice Dow Jones a établi un sommet au début d'août à 8328,99 (valeur la plus haute atteinte au cours d'une journée). L'indice a été incapable de franchir ce seuil depuis. Plusieurs fois dans l'histoire, les sommets de marché qui ont précédé des corrections importantes ont été établis en août, dont celles de 1987 et de 1929.

La semaine dernière, les investisseurs ont pu observer un phénomène rare : le rendement des obligations de 30 ans aux États-Unis a reculé de près de 0,10 %, à 6,57 %, en même temps que le marché boursier baissait.

Importante révision à la hausse de la croissance du PIB

La chute boursière est d'autant plus étonnante que la baisse des taux à long terme est survenue après l'annonce d'une révision à la hausse du produit intérieur brut (PIB) des États-Unis au deuxième trimestre. Au lieu de la croissance de 2,2 % annoncée précédemment, le PIB a augmenté de 3,6 %, tandis que l'indice implicite des prix (la mesure de l'inflation) a été révisé de 1,4 à 1,6 %.

Selon **Ed Yardeni**, économiste en chef chez **Deutsche Morgan Grenfell**, la forte progression des investissements dans les stocks des entreprises explique cette importante révision à la hausse de la croissance du PIB. Il s'agit de la plus forte augmentation des stocks en 10 ans.

« En dépit de cette forte croissance, l'indice implicite des prix demeure à son plus bas niveau en 30 ans. Forte croissance et faible inflation peuvent coexister », a soutenu M. Yardeni.

Lévesque Beaubien réduit sa portion en actions de son portefeuille modèle

Clément Gignac, économiste en chef et stratège de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, a réduit la portion de son portefeuille allouée aux actions de 45 % à 40 %, la plus faible en cinq ans, au profit de celle allouée aux obligations, qui passe de 35 % à 40 %. Sa portion de comptant demeure à 20 %.

« Même si la tentation est grande pour plusieurs de continuer de se comporter comme lors des deux ou trois dernières années en augmentant la part des actions sur repli de 5 à 7 % des cours, nous croyons au contraire que la patience sera cette fois-ci une vertu. Seul un repli de 15 à 20 % par rapport au sommet de cet été nous inciterait à augmenter la portion en actions », a souligné M. Gignac.

Le stratège reconnaît que le niveau d'encaisse élevé qu'il préconise depuis le 24 février a miné la performance. Il recommande toujours la prudence. Il croit que le Dow Jones pourrait descendre à 6500 et le *TSE 300*, à 6000, dans une correction.

M. Gignac soutient que les marges de profit des entreprises commencent à se contracter depuis deux trimestres. De plus, il s'attend à ce que les revendications salariales haussent les coûts de production des entreprises.

Finalement, M. Gignac s'attend à une hausse des taux d'intérêt tant au Canada qu'aux États-Unis. Il croit que les sociétés de ressources naturelles et les titres à faible capitalisation peuvent constituer des placements défensifs dans l'état actuel du marché.

Par contre, **Subodh Kumar**, stratège de **CIBC Wood Gundy**, maintient la proportion de 53 % d'actions, 31 % d'obligations et 10 % et 6 % dans des investissements spéciaux comme l'immobilier. Il ne prévoit pas changer cette proportion avant 1998 en raison du potentiel de croissance dans les titres cycliques, les ressources et les titres à faible capitalisation.

M. Kumar se protège contre une hausse des taux d'intérêt en diminuant ses placements dans les titres sensibles aux taux d'intérêt, comme ceux des banques. Dans les titres cycliques, il préfère les titres de sociétés de commerce de détail et des fabricants de pièces d'automobiles comme **Magna International** (Tor., *MG*, 91,95 $).

De son côté, **Jack Cook**, gestionnaire de portefeuille chez **Scotia Investment Management**, est optimiste quant aux perspectives à court terme du marché boursier. À la différence de M. Kumar, M. Cook privilégie les titres sensibles aux taux d'intérêt plutôt que ceux des ressources.

Les ressources : le dernier secteur à connaître son apogée

Ross Healy, président de **Strategic Analysis Corp.**, de Toronto, soutient que tous ces gestionnaires pourraient avoir raison. Selon lui, ceux qui choisissent les titres de ressources essaient de tirer profit de la dernière phase du marché haussier. Ce secteur est habituellement le dernier à connaître son apogée. Le secteur des ressources a moins bien fait que tous les autres secteurs durant les deux dernières années.

Ceux qui se retirent du marché pourraient en être très heureux d'ici un an, mais pourraient perdre, en raison d'une trop grande prudence, la chance d'accéder à la dernière marche haussière.

Le *TSE 300* a terminé le mois d'août à 6611,79, en baisse de 3,49 % par rapport à son cours du début du mois. Le sous-indice des services financiers est demeuré presque égal à son cours d'ouverture du mois d'août, notamment en raison de l'excellente performance des titres bancaires. ■

François Riverin

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 29 août 1997

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	632	-	1551	-	3543	-
Titres en hausse	255	40	637	41	1815	51
Titres en baisse	279	44	675	44	1437	41
Titres inchangés	97	16	239	15	291	08
Hauts 52 semaines	41	-	108	-	378	-
Bas 52 semaines	27	-	75	-	57	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation en 1	Ratio Cours	52 semaines	
	97-08-29	semaine	/bén.	Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3287,59	- 34,64	18,62	3523,12	2479,81
Banque	5253,84	- 24,93	12,14	5735,21	3096,69
Mines et métaux	2904,83	- 113,97	39,80	3505,65	2898,01
Pétrole et gaz	2707,49	- 37,95	24,43	2792,88	1990,55
Prod. forestiers	2927,91	- 55,28	n.d.	3184,38	2430,47
Prod. industriels	3522,64	- 75,20	18,93	3773,09	2322,25
Serv. publics	3050,04	- 49,23	15,44	3248,82	2262,36
Bourse de Toronto					
TSE 300	6611,79	- 97,99	22,33	6964,08	5120,02
TSE 200	421,09	- 2,42	38,44	428,58	313,85
TSE 100	395,80	- 6,79	20,15	420,83	309,29
TORONTO 35	346,24	- 7,28	19,66	372,77	264,74
Mines et métaux	4921,46	- 194,36	44,06	5903,62	4906,15
Or et métaux précieux	8200,80	- 284,50	n.d.	12000,92	7427,23
Pétrole et gaz	7145,65	- 69,41	29,23	7310,08	5346,51
Pâtes et papiers	5103,07	- 102,43	n.d.	5527,89	4175,44
Produits de consommation	9873,37	- 174,41	25,47	10560,25	7953,35
Prod. industriels	4779,63	- 68,35	22,56	5009,73	3415,21
Immeubles et construction	2544,07	- 5,61	60,65	2658,23	1505,83
Transport + Envir.	8290,49	- 46,13	11,03	8698,10	4864,32
Pipelines	5520,41	- 21,36	14,30	5882,88	4411,95
Services publics	5412,08	- 73,33	19,14	5769,99	3926,86
Comm. & médias	11722,61	- 224,27	22,22	12531,63	8826,26
Commerce	5841,13	- 93,25	23,31	6122,27	3995,79
Serv. financiers	7065,06	- 102,43	13,16	7623,30	4086,07
Conglomérats	9020,35	- 221,84	15,22	9480,74	6371,69
Biotechnologie	1622,61	- 29,59	80,95	1797,11	1145,43
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	76,22,42	- 265,49	20,30	8328,99	5550,37
DJ, transport	2870,17	- 66,85	15,40	3016,64	1986,85
DJ, serv. publics	231,77	0,42	14,70	243,99	207,80
DJ, 65 action	2397,25	- 62,68	n.d.	2520,72	2279,77
NYSE, composé	470,48	- 8,45	n.d.	495,91	347,15
Amex	650,16	6,33	n.d.	650,16	541,02
S & P 500	899,47	- 24,08	22,18	957,73	643,97
NASDAQ	1587,32	- 11,37	n.d.	1599,03	1098,85
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	3906,03	- 184,11	n.d.	4408,79	2447,80
Hong Kong (H.S.)	14135,25	- 1294,50	n.d.	16647,54	10557,58
Londres (F.T.100)	4817,50	- 83,60	n.d.	5031,30	3632,30
Mexique (IPC)	4648,32	- 375,16	n.d.	5075,04	2844,10
Paris (CAC)	2770,49	- 133,74	n.d.	3075,67	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	18229,42	- 420,75	n.d.	20528,35	17303,65
Europe, Asie, Extrême-Orient	760,10	- 33,70	n.d.	813,50	619,30

Dollar canadien

	Ferm. 97-08-29	Ferm. 97-08-22	Ferm. 97-08-15	1996-1997 Haut	Bas
New York en $ US	72,06	71,77	71,94	75,19	71,52

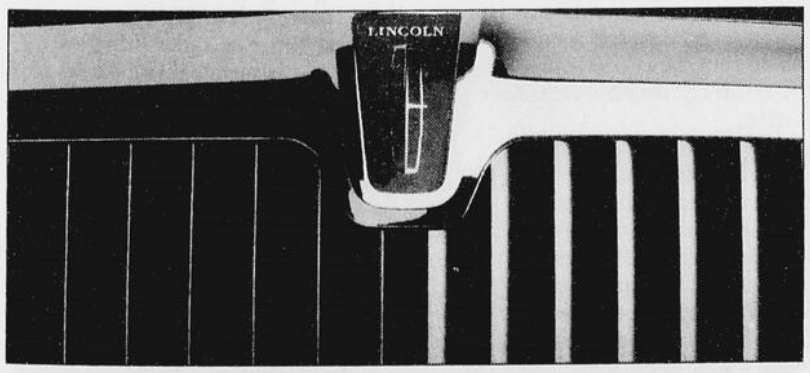
Tableau : LES AFFAIRES

Développez à Monterrey
Vendez à Sinaloa
Prospérez à Puebla
Gagnez à Guadalajara

Quel que soit le marché que vous désirez conquérir au Mexique, faites-le à partir de **McAllen, Texas**. Situé sur la frontière près de 85% des États mexicains, **McAllen** offre un accès direct au Mexique. Une infrastructure supérieure, des taux de salaire peu élevés, des emplacements de choix, des centres de distribution, d'entreposage, de fabrication, et la très économique **McAllen Foreign Trade Zone**. Pour plus de renseignements sur

McALLEN
TEXAS

au Canada, communiquez avec
Michel Luc Regimbald de
Gestion M. L. Regimbald & Associés Inc.
Téléphone 514-361-1784, télécopieur: 514-689-1086



Pour plus de précisions ou pour faire un essai routier, appelez le Centre Lincoln au 1 800 387-9333 ou visitez notre site Web à www.ford.ca.

« Et si on construisait un véhicule Lincoln pour sortir des sentiers battus. »

Henry M. Leland, fondateur de la société Lincoln Motor Company, env. 1922.

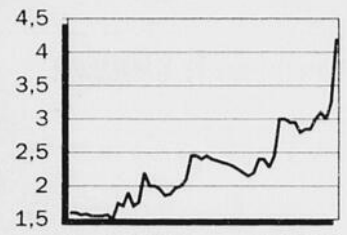
Voici le tout nouveau Lincoln Navigator 1998.

LINCOLN NAVIGATOR

INVESTIR

Gagnants ↗ & perdants ↘

↗ Mark's Work Wearhouse, 4,20 $, gain de 0,95 $



Du 06-09-96 au 29-08-97

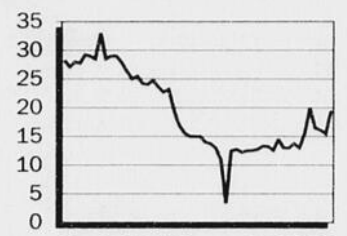
Les actions de **Mark's Work Wearhouse** (Tor., *MWW*) ont grimpé de 29,2 % en réaction à l'offre d'achat surprise de **Dylex** (Tor., *DLX*, 8,95 $). Le détaillant de vêtements qui exploite 640 magasins a offert 1,64 $ comptant plus un quart de ses actions contre chaque action de Mark's : la valeur de 3,75 $ l'action au moment de l'offre représente une prime de 25 %. Les actionnaires institutionnels souhaitent une meilleure offre.

↗ Devtek Corporation, 7,50 $, gain de 0,50 $

Du 06-09-96 au 29-08-97

Le manufacturier ontarien **Devtek Corporation** (Tor., *DEK*) a obtenu un contrat de 100 M$ de **Ford Motor Automobile** (New York, *F*, 43 $ US) le 25 août. Selon cette entente exclusive de trois ans, Devtek fournira des systèmes de carburation alternatifs fonctionnant au gaz naturel et au propane. Le marché a accueilli cette nouvelle en poussant le titre de Devtek à un nouveau sommet de 8,50 $. L'action s'est toutefois repliée à 7,50 $ à la fin de la semaine.

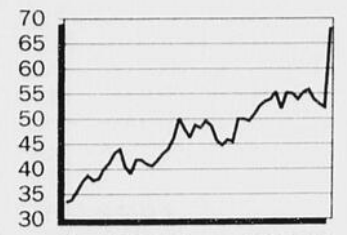
↗ SoftKey Software, 19,50 $, gain de 4 $



Du 06-09-96 au 29-08-97

Les investisseurs ont très bien accueilli un refinancement qui éliminera le tiers de la dette du vendeur de logiciels éducatifs **SoftKey Sofware** (Tor., *SSK*). Trois investisseurs paieront 123 M$ pour 15 M d'actions privilégiées, convertibles en actions ordinaires à un prix de 10 $. Malgré un gain de 25 %, le titre reste bien en deça de son sommet des 12 derniers mois (34,75 $) en raison de résultats inférieurs aux attentes lors des derniers trimestres.

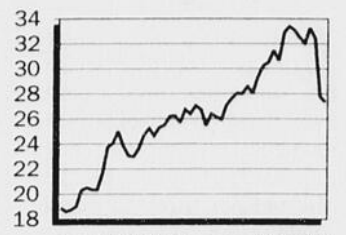
↗ Barnett Banks, 68,13 $ US, gain de 15,88 $ US



Du 20-09-96 au 29-08-97

Le titre de la **Barnett Banks** (New York, *BBI*) a fait un saut de 30,4 % à la suite de l'annonce de son acquisition pour 15,5 milliards de dollars US par la **NationsBank** (New York, *NB*, 59,75 $ US). L'échange d'actions représente quatre fois la valeur comptable de Barnett. Pour chaque action de Barnett, les actionnaires recevront 1,1875 action de NationsBank. La NationsBank deviendra la troisième plus importante banque américaine.

↘ Bombardier, 26,95 $, perte de 0,95 $



Du 06-09-96 au 29-08-97

L'action de **Bombardier** (Mtl, *BBD,B*) a été ébranlée par la décision des autorités mexicaines de rejeter les soumissions pour la construction de véhicules destinés au métro de Mexico. Bombardier croyait que ce contrat de 450 M$ était dans sa poche. Ce revers survient une semaine après l'annonce du recul inattendu de ventes de motomarines et quelques jours après l'obtention d'un contrat de 488 M$ pour ses *Dash 8-400*. (SG) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 29 août 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
2,20	1,00	ABL Cda	ABL	1,30	1,25	1,25	+0,05	181		-0,56	
↓ 14,50	9,20	ADS	AAL	10,10	9,20	9,30	−0,45	1361		0,41	22,7
0,55	0,20	AFCAN MngAFK		0,30	0,30	0,30	+0,05	42			
x 14,50	10,45	AGRA Inc	AGR	11,80	11,80	11,80	+0,50	760	1,4	0,35	33,7
29,75	19,80	♦ATCO I	ACO	29,50	28,95	29,40	+0,40	634	1,9	2,54	11,6
29,50	19,90	ATCO II		29,45	29,15	29,45	+0,10	31	1,9	2,54	11,6
55,00	9,00	Aaxis	XIS	35,00	35,00	35,00	+0,25	1		**u0,64**	39,4
0,47	0,10	AbcourtB	ABI	0,28	0,21	0,28	+0,04	383			
x 28,70	24,00	AbitibCons	A	26,05	24,25	24,25	−1,25	6508	1,6		
8,50	5,70	♦AcierLerA	LER	7,00	7,00	7,00		8		0,68	10,3
5,25	4,00	♦AcierLerB		4,30	4,10	4,15	−0,06	195		0,68	6,1
110,00	99,00	AcierLer8%		107,25	105,00	107,00		nt			
104,00	93,00	AcrLer725		103,00	101,00	101,00	−2,00	1100			
14,55	6,25	♦AEterna	AEL	7,25	6,25	7,10	−0,10	6441		-0,01	
24,75	11,05	AgnicoEag	AGE	12,70	12,20	12,30	−0,35	1195	1,1	-0,19	
1,40	0,35	Agritek	AGK	1,38	0,95	1,34	+0,29	2885		**-0,64**	
0,20	0,06	Agromex	AOX	0,10	0,07	0,08		nt		-0,03	
12,15	4,80	AirCda	AC	11,30	10,75	10,90	−0,15	7682		1,80	6,1
11,20	4,32	♦AirCdaA		10,30	9,90	10,00	+0,25	1312		1,80	5,6
145,35	100,30	AirCda8%db		135,50	132,00	132,00	−2,00	8			
35,50	25,15	Alta Enrg	AEC	31,00	30,65	30,75	−0,25	200	1,3	2,33	13,2
55,50	40,10	Alcan	AL	51,95	48,50	48,50	−1,60	2075	1,7	u1,86	18,8
3,85	1,75	♦Algène B	AGN	2,05	1,90	2,03	+0,13	661		-0,02	
0,98	0,30	♦AlgoA	AO	0,66	0,66	0,66		z153		0,08	9,1
5,00	3,53	Algo pf 1		4,36	4,36	4,36		z48			
4,25	4,25	Algo pf 2		...	4,50	4,25		nt			7,1
11,00	7,75	♦AlCoucheAATD		10,30	10,30	10,30	−0,40	6		0,50	20,6
11,00	6,00	♦AlCoucheB		10,70	10,50	10,70	+0,20	311		0,50	21,4
6,70	2,25	AlCouche wt		6,40	6,10	6,40	+0,60	172			
22,10	9,80	AlllxBio	AXB	12,00	10,80	10,50		nt		-0,31	
15,50	10,85	Alliance A	AAC	15,10	13,75	14,85	+1,35	308		**2,02**	7,4
↑ 15,25	11,50	♦Alliance B		15,25	14,00	14,85	+1,25	388		**2,02**	7,4
36,50	22,80	AlnceFrst	ALP	34,40	32,75	32,85	−1,50	486		1,25	26,3
1,74	0,55	Altavista	AIA	0,95	0,85	0,90		184		-0,04	
10,30	7,80	Am Inc LP	AI	9,50	9,20	9,30	−0,10	149	15,1		
7,00	2,90	Amisco	IAC	5,00	4,75	4,75	−0,20	65	3,2	0,55	8,6
2,69	1,05	AmiskA	AS	1,55	1,50	1,50		180		0,15	10,0
n 2,45	0,45	AnglSwissASW		0,90	0,67	0,70	−0,16	1102			
n 1,05	0,11	Antoro	ORE	0,14	0,12	0,14	+0,02	220			
n 0,60	0,35	Appalachs	APP	0,52	0,50	0,52	+0,07	84		-0,02	
n 0,30	0,10	Appalch wt		0,14	0,10	0,10	−0,06	30			
1,10	0,85	ArdenPf	ARH	1,24	1,05	1,00		nt		0,14	7,1
1,20	0,36	ArmstcRs	ACI	0,44	0,38	0,39	−0,03	4064		-0,01	
30,00	4,55	Asbestos	AB	23,95	22,65	23,95	+1,20	8		1,23	19,5
8,00	0,77	Ashton	ACA	3,50	3,25	3,30		nt		-0,28	
n ...	...	AshtnMnrt		0,25	0,08			nt			
16,00	12,50	♦AstralA	ACM	13,75	13,00	13,00		79	2,3	0,63	20,6
↓ 14,75	13,00	♦AstralB		13,00	13,00	13,00	−0,90	5	2,3	0,63	20,6
↑ 24,35	14,90	Athbsca unAOS		24,35	23,80	24,30	+0,35	1463	8,0	2,12	11,5
0,30	0,07	AugyvaRs	AUV	0,12	0,12	0,12	+0,04	300			
↓ 8,60	6,00	AurRs	AUR	6,35	6,00	6,00	−0,50	1977		0,20	30,0
1,49	0,32	AurgnrEx	AUI	0,41	0,33	0,37	+0,03	808		-0,43	
2,35	1,14	Aurizon	ARZ	1,31	1,30	1,30	−0,03	292		-0,01	
n 0,54	0,25	Autanabi	AUA	0,50	0,45	0,50		142			
6,75	3,70	Autostck	OTO	5,50	5,30	5,45	+0,40	165	2,9	0,42	13,0
5,30	3,45	Avcorp	AVP	4,45	4,25	4,45	+0,05	83		0,19	23,4
29,50	18,50	Avenor	AVR	26,55	25,50	26,00	+0,05	3079	1,8	-2,00	
2,00	0,85	AvntrEltr	AVN	1,00	0,90	0,90	−0,10	90		-0,31	
15,50	8,10	AxcanPhrm	AXP	11,00	10,25	10,85	−0,15	189		-0,05	
2,55	0,60	Azimut	AZM	1,00	0,90	1,00	+0,24	45			
27,60	18,35	BC Gas	BCG	26,25	23,00	24,80	−1,25	726	4,0	2,62	9,5
36,40	26,90	BC TELE	BCT	34,30	33,40	33,40	−0,60	463	4,1	**2,13**	15,7
s 44,25	26,90	BCE	BCE	40,40	38,75	39,35	−0,60	4223	3,5	1,81	21,7
28,10	26,75	BCEpfP		27,95	...	27,50		nt	5,8		
s 26,25	24,50	BCE div cap		26,00	26,00	26,00		112	5,0		
s 18,35	2,98	BCE wt2		14,20	12,70	13,45	−0,05	212			
51,00	39,50	BCE Mob	BCX	50,80	50,00	50,90	+0,30	121		0,71	71,0
19,35	13,10	BGR A	BPT	14,85	14,40	14,45	−0,20	37		2,37	6,1
5,00	2,75	BGR wt		3,05	2,95	3,25		nt			
↑ 14,25	6,60	♦BMTC A	GBT	14,25	13,80	13,80	−0,20	81	**1,1**	**1,34**	10,3
↓n 5,45	3,60	BPT CdnRV	BOI	3,80	3,60	3,70	−0,10	190			
s 41,50	22,58	BqCIBC	CM	37,50	35,75	35,95	−1,05	4630	2,8	3,20	11,2
24,80	24,75	BqCIBCSpf		24,80	24,80	24,80	+0,05	200	3,3		
↓ 29,30	26,75	BqCIBC9pf		27,10	26,75	27,00	−0,10	62	8,4		
28,90	28,35	BqCIBC13pf		...	29,00	28,90		nt	6,1		
26,65	26,15	BqCIBC14pf		...	27,30	26,65		nt	5,6		
n 27,25	25,25	BqCIBC15pf		26,95	26,95	26,95	+0,30	7	5,2		
27,00	27,00	*BqCIBC12pf		27,00	27,00	27,00		320	6,0		
n ...	...	*BqCIBC16pf		26,05	...			nt			
s 16,25	15,53	BqCIBC div		16,00	16,00	16,00	−0,05	64	5,9		
s 24,25	7,00	BqCIBC2wt		20,45	19,95	21,60		nt			
↑ 32,00	16,15	BqLaurntn	LB	32,00	28,50	31,80	+2,90	4975	2,9	2,41	13,2
29,75	27,35	BqLaurn6pf		30,00	29,00	29,10		nt	7,5		
↑ 28,90	27,80	BqLaurn7pf		28,90	28,90	28,90	+1,10	34	6,7		
28,55	26,80	BqLaurn8pf		...	28,90	28,55		nt	6,8		
59,05	33,00	Bq Mtl	BMO	55,50	52,85	53,00	−1,85	4920	3,0	**4,70**	11,3
29,90	28,00	Bq Mtl4pf		28,50	28,35	28,50	+0,15	69	7,9		
31,65	30,00	Bq Mtl1pf		30,65	30,45	30,60		nt	7,8		
n 27,35	24,90	Bk Mtl pf B 3		27,20	27,00	27,00	−0,10	27	5,1		
28,50	25,75	*Bq Mtl2pf		26,75	26,35	26,50	−0,50	14	6,4		
27,75	26,50	Bq Mtl div		27,50	27,50	27,50		40	5,6		
30,85	6,60	Bq Mtl wt2		25,50	25,50	25,50	−3,75	4			
18,45	11,25	BqNat	NA	18,40	17,80	17,85	+0,05	19512	3,4	**1,78**	10,0
95,00	80,00	BqNat5pf		...	88,00	95,00		nt	3,5		
24,20	23,75	BqNat8pf		24,20	23,80	23,75		nt	3,5		
29,75	27,55	BqNat10pf		29,60	29,40	29,50	+0,10	78	7,8		
28,90	26,85	BqNat11pf		28,85	28,55	28,85	+0,20	21	6,9		
27,80	24,90	BqNat12pf		27,35	27,30	27,35	+0,05	106	5,9		
13,70	10,00	BqNatS&P		13,30	13,15	13,20	+0,05	308			
n 12,50	10,00	BqNatEuro		12,10	12,00	12,00	−0,15	58			
11,10	8,50	BqNatNik		9,70	9,55	9,65	−0,15	164			
12,00	9,65	BqNat div		12,40	11,90	12,00		nt	4,6		
6,40	2,15	BqNat wt2		5,95	5,70	5,70	−0,05	30			
68,40	34,00	BqRoyal	RY	65,65	62,50	65,15	+2,80	10950	2,4	**4,75**	13,7
100,20	100,00	BqRoyalEpf		100,10	100,10	100,10	+0,10	100	3,6		
30,00	28,05	BqRoyalFpf		29,00	28,80	29,00	+0,20	272	7,8		
29,70	27,80	BqRoyalGpf		28,90	28,65	28,85	+0,20	67	7,4		
31,60	30,00	BqRoyalHpf		31,30	31,25	31,30		405	7,2		
29,50	27,30	BqRoyalJpf		29,25	28,95	29,00	+0,05	74	6,1		
29,90	27,50	*BqRoyalIpf		28,05	27,80	28,00		47	6,8		
28,25	25,05	*BqRoyalKpf		26,60	26,25	26,45	+0,15	50	6,0		
↑ 30,05	28,50	BqRoyal div		30,05	30,05	30,05	+0,05	30	5,0		
37,90	5,50	BqRoyal wt2		35,70	35,20	33,30		nt			
68,15	33,50	BqScot	BNS	63,70	59,60	59,95	−2,30	6876	2,5	**4,89**	12,3
27,35	25,25	BqScot5pf		25,60	25,45	25,60	+0,15	49	9,0		
29,50	27,00	BqScot6pf		29,20	29,00	29,10	+0,10	406	6,1		
↑ 29,90	27,30	BqScot7pf		29,90	29,25	29,35	+0,10	210	6,0		
↑ 29,90	27,05	BqScot8pf		29,90	29,25	29,30	+0,05	42	6,0		
29,30	26,75	BqScot9pf		29,15	29,10	29,10	−0,10	53	5,8		
29,50	28,10	BqScot div		29,00	29,00	29,00		20	4,9		
35,25	6,70	BqSco wt2		31,50	31,00	33,50		nt			
45,20	25,80	Bq TD	TD	43,00	41,45	42,00	+0,80	6475	2,7	**3,40**	12,4
30,00	27,55	Bq TD pf H		30,00	29,85	29,90	−0,10	125	5,9		
27,50	24,50	*Bq TD pf G		26,00	25,40	25,40	−0,80	27	5,3		
19,15	18,25	Bq TD div		19,00	19,00	19,00		10	5,6		
23,95	7,00	Bq TD wt2		23,55	23,05	22,40		nt			
41,50	26,30	Barrick	ABX	32,90	31,40	31,60	−1,10	3317	0,7	u0,52	43,5
6,35	4,55	Barrington	BPL	5,95	5,65	5,80	+0,15	164		0,21	27,6
14,00	7,00	Baton	BNB	13,55	13,00	13,55	+0,15	47		0,04	
3,45	2,00	BeauCda	BAU	3,16	3,16	3,16	−0,09	300		0,15	21,1
n 5,00	1,00	BennettEnv9	EV	4,15	3,60	3,95	−0,25	875		-0,35	
n 18,35	15,00	Bentall	BTC	17,85	17,15	17,60	+0,15	61			
2,25	1,75	BenvestA	BCI	2,15	2,05	2,05	−0,06	17		0,14	15,1
1,65	0,58	Bestar	BES	1,45	1,30	1,45	−0,05	12		0,12	12,1
s 41,45	21,25	BioChem	BCH	39,45	35,90	36,00	−0,45	5408		0,58	61,8
n 5,00	4,15	BioCapIR	BCK	4,35	4,25	4,25	−0,20	60			
9,70	5,55	Biomira	BRA	6,25	6,00	6,05		1753		-0,07	
n 1,53	0,82	Bioniche	BNC	0,95	0,90	0,95		168		-0,07	
2,50	0,50	Bocenor	GBO	1,90	1,75	1,85	+0,05	508		0,16	11,6
↓n 8,50	7,25	BoldenIR	BOL	7,70	7,25	7,25	−0,40	563			
34,00	17,75	♦BombrdrA	BBD	28,90	26,95	27,35	−0,45	492	1,1	1,18	23,2
34,00	17,50	♦BombrdrB		28,70	26,60	26,95	−0,95	13944	1,1	1,18	22,8
n 26,50	24,95	Bombrdr2pf		26,15	25,95	26,15	+0,15	106	5,3		
s 7,80	3,80	BoralexA	BLX	5,25	5,05	5,05	−0,15	127		0,05	
n 109,00	97,00	Boralex db		105,00	105,00	105,00	+1,00	230			
s 1,65	0,50	Boreale	BOR	0,70	0,60	0,70	+0,16	25		-0,09	
↑ 4,85	1,40	♦BramptnBr	ABBL	4,85	4,70	4,70	+0,20	9		0,50	9,4
1,15	0,13	BrexEx	BX	0,39	0,18	0,39	+0,19	1722		-0,02	
0,45	0,39	BritCrldO	BCO	0,41	0,41	0,41	−0,01	20		u0,03	9,8
37,60	25,80	Bruncor	BRR	36,90	33,75	33,75	−3,85	72	3,8	2,42	13,9
2,30	1,30	Bruneau	BRM	1,60	1,50	1,55	+0,05	252		-0,02	
C/D											
20,15	6,25	GMAC	CMS	18,40	17,90	17,90	−0,70	405		0,67	26,7
12,25	9,60	CAE	CAE	10,90	10,60	10,70	−0,10	2170	1,5	0,50	21,4
17,00	12,75	CCL A	CCQ	17,00	16,00	16,05		nt	1,4	1,15	14,0
17,90	12,00	♦CCL B		17,00	15,85	17,00	+0,85	396	1,6	1,19	14,3
s 37,25	2,88	♦CGI A	GIB	33,50	30,30	32,75	+2,50	1633		0,29	
n 38,80	8,15	COM DEV	CDV	33,00	31,25	33,00	+0,45	35		0,58	56,9
...	...	CSD A	CSD	...	0,51			nt		2,45	
...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
45,50	28,25	CTFincl	CFS	44,20	43,60	43,60	−0,25	59	2,1	4,38	10,0
1,14	0,35	Cabano	KBN	0,95	0,90	0,90	−0,05	67		-0,60	
2,05	0,45	Caldera	CDR	0,97	0,85	0,85	−0,02	1461			
28,25	14,50	CallNet	CN	28,25	28,00	28,25	+0,75	331		0,29	97,8
28,00	14,00	CallNetB		28,00	27,55	27,75	−0,25	137		0,29	95,7
2,99	1,30	CalvallyA	CVI	1,85	1,75	1,85		219		0,00	
1,60	0,35	CambiexEx	CBX	0,60	0,55	0,60		1185		**-0,03**	
22,00	14,20	Cambior	CBJ	15,20	14,70	14,85	−0,40	1873	1,0	u0,10	
15,20	8,75	Cambridge	CBG	14,15	14,00	14,10	+0,10	2325	1,7	-0,35	
6,75	3,10	Camco	COC	5,10	5,00	5,10	−0,10	24	1,0	0,33	15,5
69,20	43,00	Cameco	CCO	50,10	47,60	48,15	−2,05	77	1,0	2,12	22,7
1,62	0,70	CampbllRs	CCH	1,00	0,93	0,93	−0,03	195		-0,02	
0,60	0,12	Campbll wt		0,20	0,20	0,20		100			
0,35	0,05	CanacoRs	CNK	0,07	0,07	0,07		300		0,00	
↑ 21,20	5,20	CdnFrac	CFC	21,20	20,50	20,50	+0,50	1803	0,7	0,69	29,7
n 11,75	11,00	CdnFracIR		11,75	11,00	11,00		930			
27,00	14,50	CdnMarcniCMW		20,95	19,50	20,30	+0,85	189	0,7	0,22	92,3
n 73,50	47,65	CN Rail	CNR	70,10	68,65	68,65	−1,35	288	1,3	3,08	22,3
37,60	21,65	CdnOccdnt	CXY	36,05	34,50	34,75	−1,00	1869	0,9	1,36	25,6
↑x 10,60	9,45	CdnRsInmIIRTR		10,60	10,40	10,40	−0,05	78	3,4		
11,00	8,65	CdnSatell	SAT	10,75	10,30	10,30	−0,20	12	2,3	0,56	18,4
32,00	17,50	CdnTire	CTR	31,75	30,75	31,75		nt	1,3	1,60	19,8
29,00	16,20	♦CdnTireA		27,00	26,05	26,05	−0,95	11564	1,5	1,60	16,3
40,35	28,00	♦CdnUtilA	CU	38,35	37,00	37,00	−1,30	196	4,2	2,76	13,4
39,80	28,25	CdnUtilB		38,60	37,25	37,25	−1,65	29	4,2	2,76	13,5
...	...	CdnUtilPpf		...	25,10			nt			
43,40	30,25	CP Ltd	CP	42,10	40,40	40,50	−1,15	1665	1,2	2,69	15,1
25,05	22,65	CP div		25,00	25,00	25,00		37	1,7		
18,25	8,05	CP wt2		16,00	15,50	16,80		nt			
5,70	3,30	♦CanManACAM		5,05	4,90	4,90	−0,05	2127		0,43	11,4
n 26,00	25,00	CanCap54	CAC	25,95	25,80	25,95	+0,30	35	5,2		
0,73	0,29	CancorMnsKCR		0,48	0,34	0,45	+0,14	406		-0,01	
2,49	1,90	Cangene	CNJ	2,20	2,10	2,10		10		0,06	33,9
1,20	0,17	CansparA	CSZ	0,30	0,30	0,30	−0,15	20		-0,02	
2,75	2,50	Cantol	CNL	2,90	2,55	2,75		nt		-0,38	
3,25	1,55	Cantrex	CXN	3,20	3,00	3,00		189	3,3	**0,38**	7,9
5,90	3,85	Cara	CAO	5,55	5,40	5,45		78	1,8	0,31	17,4
5,75	3,35	♦CaraA		5,50	5,30	5,40	−0,10	3334	1,9	0,31	17,2
11,00	5,90	Cascades	CAS	10,20	9,95	10,00	−0,10	4534	1,0	0,91	11,0
x 25,50	24,70	CascadesApf		25,15	25,15	25,15		5	7,5		
↓ 1,20	0,01	CascadesAwt		0,15	0,01	0,01	−0,10	9760			
7,00	5,00	CascadesSACCY		6,45	5,50	5,30		nt		-0,25	
5,00	3,05	Cassidy	CYL	6,00	5,10	5,00		nt		0,32	15,4
29,65	23,50	Celanese	CCL	25,50	25,00	25,00	−0,75	14	3,2	1,72	14,5
5,05	0,24	CntAsiaGld	CGZ	0,30	0,25	0,26	+0,03	1839		0,07	3,7
↓ 4,00	2,20	CntAsiaGpf		2,30	2,20	2,30		8		16,0	
10,70	5,50	♦Château	ACTU	10,30	10,00	10,00	−0,25	46	3,0	**0,69**	14,5
22,30	10,30	ChauvcoRs	CHA	22,00	21,00	21,00		23		0,76	27,6
2,50	0,82	ChesbarRs	CBI	1,39	1,22	1,25	−0,01	1660		-0,23	
n 0,30	0,16	Cimatec	CEG	0,20	0,16	0,16		nt			
49,00	31,00	♦CinarA	CIF	46,00	44,00	45,75		nt		0,89	51,4
49,00	27,00	♦Cinar B		45,25	44,00	44,35	−1,55	7		0,89	49,8
42,10	29,50	Cinram	CRW	41,00	40,40	40,50	+0,10	48	0,4	1,39	29,1
25,00	10,25	♦ClearnetA	NET	19,50	18,85	19,05		198		-3,61	
n 13,60	10,25	ClubMnco	CMI	13,25	12,25	12,25		nt			
25,95	19,05	Co-Steel	CEI	23,55	23,05	23,55	−0,25	10	1,7	0,36	65,4
21,95	12,35	CocaCola	KOC	21,95	21,90	21,90	−0,05	35		0,46	47,6
12,60	8,05	♦CogecoCabCCA		11,00	10,80	11,00		258	2,2	0,82	13,4
10,85	5,95	♦COGECO	CGO	9,95	9,80	9,95	+0,30	240	1,6	-0,09	
0,75	0,16	ColerainRs	CRI	0,39	0,22	0,36	+0,11	5876		-0,01	
41,25	28,00	Cominco	CLT	38,25	36,00	36,00	−1,75	409	0,8	0,67	53,7
↑ 2,40	1,55	Concert	CNG	2,40	1,85	2,40	+0,55	706		**-0,07**	
0,75	0,24	ConAbitibi	CAQ	0,36	0,32	0,36	+0,08	522		**0,00**	
0,29	0,10	ConOasis	CSI	0,15	0,11	0,11	−0,01	1331		-0,02	
↑ 4,00	1,60	♦ConsoltexCTX		4,00	4,00	4,00	+0,15	39		0,25	16,0
2,40	1,40	ContlPrec	CZQ	1,55	1,50	1,50	−0,10	305			
↓ 1,10	0,20	Cntl Res	CTC	0,51	0,20	0,44	−0,01	335		-0,03	
57,75	40,00	CorbyA	CDL	55,50	55,50	55,50	−0,50	2	2,5	3,96	14,0
58,25	38,75	♦CorbyB		53,00	52,80	53,90		nt	2,6	3,96	13,6
10,00	4,70	CorecoInc	CRC	9,80	9,75	9,80	+0,05	77		0,39	25,1
6,25	3,25	♦CoscientA	CST	4,00	3,55	3,90	+0,45	77

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
35,25	29,25	DuPontA	DUP	32,60	32,60	32,60	+0,60	500	1,6	2,16	15,1
↑ 8,85	2,55	Dylex	DLX	8,85	8,10	8,85	+0,60	289		0,88	10,1
↑ 3,60	0,27	Dylex wt		3,60	3,55	3,55	+0,45	71			
1,40	0,50	Dynacor	DYN	0,60	0,50	0,50	−0,10	150		-0,18	

E/F

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
14,00	7,50	ELAN En	ELN	9,35	8,80	9,00	−0,15	633		0,25	36,0
15,75	7,00	EaglePrec	EGL	15,25	15,10	15,25	−0,50	7	1,3	0,48	31,8
13,65	6,80	EchoBay	ECO	7,20	7,00	7,10	−0,15	59	1,5	u-1,36	
1,55	0,30	Ecudor	ECU	0,53	0,47	0,52	+0,02	3160		-0,09	
24,25	15,75	♦EdprBrasAEBC		24,00	23,35	23,60	−0,10	775	4,2	1,58	14,9
6,00	2,00	EiconTech	EIC	2,60	2,40	2,50	+0,05	654		-0,86	
16,90	6,10	Emco	EML	15,50	14,95	15,00		3436		1,18	12,7
18,75	12,50	♦EmpireA	EMP	18,35	18,15	18,25	−0,05	13	1,2	1,33	13,7
7,90	6,60	EnerMark	EIF	7,30	7,15	7,30	+0,15	3808	14,2	**0,29**	25,0
x 5,70	4,25	EnerplusFd	ERF	4,75	4,55	4,60		1173	13,7	**0,40**	11,5
n 4,95	3,25	♦Microtec	EMI	4,60	4,00	4,25	−0,40	49		0,07	64,4
1,60	0,57	Espalau	EPU	0,75	0,70	0,75	+0,12	42		-0,14	
11,50	8,50	Espalau pf		9,50	8,50	8,50		nt	11,3		
n 0,72	0,15	Explogas	XPG	0,24	0,20	0,20	−0,01	2703		0,00	
23,00	15,25	♦ExtdcareA	EXE	22,30	22,30	22,30	+0,10	5		1,04	21,4
23,40	14,70	♦ExtdcareA		22,25	21,90	22,10	+0,20	855		1,04	21,3
22,50	20,05	Extdcare2pf		22,70	21,90	22,00		nt	3,8		
23,50	22,00	ExtdcareII		23,05	22,30	22,40		nt	4,2		
3,70	1,65	FCA	FC	3,40	3,05	3,10		nt		-0,49	
7,70	4,90	FPI	FPL	6,95	6,75	6,95	+0,35	66		0,45	15,4
0,35	0,10	FairldyEn	FRY	0,19	0,19	0,19		nt			
2,60	0,70	Fairstar	FFR	0,90	0,79	0,90	+0,05	520			
32,95	25,35	Falcnbridg	FL	27,00	25,85	25,85	−0,70	1852	1,5	1,25	20,7
n 11,05	9,85	Flcnbrg un		12,00	9,50	11,00		nt	5,7		
18,50	16,60	DesjrdnTr pfF	ID	18,00	17,55	17,55		62	4,7		
0,55	0,18	Fieldex	FEX	0,28	0,28	0,28	+0,08	104		-0,08	
s 20,00	11,88	Finning	FTT	19,55	18,75	19,00	−0,45	1831	1,1	1,13	16,9
21,20	13,80	♦1st MaraAF	MS	20,60	19,80	19,80	−0,70	47	2,4	2,17	9,1
19,80	14,50	1st MaraC		20,75	19,75	18,50		nt	2,6	2,17	8,5
30,50	26,50	1stPrmIncmFPI		29,50	29,20	29,50	−0,40	60	6,8	**5,56**	5,3
n 12,00	11,30	FstPremOGFPG		12,50	...	11,30		nt	6,6	**-0,63**	
n 25,95	23,50	FstPremUSFPU		24,50	24,00	24,45	−0,10	53	8,2	**2,71**	9,0
24,55	18,00	FlChlCdaA	FCC	23,75	23,50	23,75	+0,25	34	2,5	-0,25	
↑ 35,00	14,00	Fonorola	FON	35,00	33,00	35,00	+1,25	2626		0,24	
26,95	16,50	♦Fonorola A		36,00	34,50	26,75		nt		0,24	
7,00	3,90	♦ForexA	FOX	4,20	3,92	4,20	+0,20	460	2,4	0,22	19,1
6,50	3,60	ForexB		3,95	3,80	3,80	−0,15	68	2,6	0,22	17,3
n 103,50	96,00	Forex deb		100,50	99,15	100,00	+0,85	1750			
35,30	30,20	Fortis	FTS	34,95	34,35	34,60	−0,25	284	5,1	2,17	15,9
3,50	1,15	ForzaniA	FGL	2,99	2,85	2,95		146		-3,99	
2,90	2,25	FosterBrewFOS		2,90	2,60	2,40		nt	4,7	**0,13**	18,0
53,80	21,00	♦FourSeas	FSH	50,80	48,75	48,75	−2,10	11	0,2	1,22	40,0
↑ n 11,75	10,15	Freehold	FRU	11,75	11,50	11,75	+0,25	1048	8,0		
1,34	0,36	Freewest	FWR	0,60	0,55	0,60		610		-0,08	

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
12,00	9,00	♦GTC A	GRT	11,00	10,60	11,00	+0,35	105	1,1	0,12	91,7
12,15	9,10	♦GTC B		11,00	10,90	11,00	−0,10	76	1,1	0,12	91,7
26,90	25,45	GTC pfC		26,90	26,75	26,90		23	7,0		
1,51	0,15	GTC wt		0,50	0,45	0,50	+0,05	61			
19,50	15,20	GazMetLP	GZM	18,30	17,75	18,20	+0,15	653	7,1	1,32	13,8
0,10	0,04	Genecan	GNF	0,04	0,04	0,04		372		-0,19	
0,30	0,07	GenecanApf		0,07	0,07	0,07		z400			
3,80	1,70	Gentra	GTA	3,34	3,13	3,30	+0,15	2518		0,28	11,8
26,50	16,50	GentraGpf		26,00	26,00	26,00	−0,50	500	3,2		
26,25	16,80	GentraJpf		26,00	26,00	26,00	−0,25	2	3,2		
25,45	17,00	GentraMpf		26,20	25,85	25,45		nt	3,3		
25,75	11,30	GentraQpf		25,60	25,60	25,60	+0,10	52			
0,79	0,27	GeoNova	GNE	0,39	0,36	0,36	−0,03	62		**-0,02**	
3,55	2,45	GlobEqty	GEQ	3,45	3,15	3,27	+0,17	1136		0,05	65,4
3,20	0,75	GlobalHld	GGH	1,00	1,00	1,00		50		**0,03**	38,5
6,25	3,60	GlobexEnt	GMX	4,40	4,10	4,40	+0,30	29		0,01	
13,65	8,05	♦GoldcorpA	G	8,50	8,20	8,50	+0,30	77		u-0,04	
14,25	10,10	♦GoldcorpB		15,00	6,50	1045		nt		u-0,04	
0,47	0,13	GldnBriar	GLB	0,17	0,17	0,17	+0,02	200		0,01	17,0
3,40	1,30	GldnGram	GRA	1,70	1,60	1,60	−0,13	183			
9,25	2,35	GldnKnight	GKR	3,35	3,00	3,10	+0,20	245		-3,29	
10,70	4,20	GoodfIlw	GDL	10,00	9,60	10,00	+0,20	41	2,6	1,32	7,6
n 2,01	0,50	GothsRes	GOT	1,10	1,00	1,10	+0,10	25		-0,09	
3,50	2,25	Goyette	GOY	3,00	2,85	2,85	−0,15	17		0,33	8,6
0,70	0,16	GrLakeN	GTL	0,45	0,41	0,40		nt		0,00	
s 34,00	18,00	GrWLifecoGW		33,75	33,00	33,00		1741	2,3	1,81	18,3
27,85	26,30	GrWLifecoApf		27,60	27,45	27,45	+0,05	33	6,8		
29,90	27,00	GrWLifecoBpf		29,45	29,10	29,30	−0,20	141	6,4		
30,55	27,65	GrWLifecoCpf		30,40	30,30	30,40	+0,05	45	6,4		
1,45	0,45	GreenhopeGRH		0,55	0,50	0,55	+0,10	44			
n 0,60	0,15	GreenshId	GSR	0,24	0,21	0,23	+0,02	250		-0,06	
0,92	0,23	GrillsA	GG	0,45	0,40	0,40	−0,05	60		0,95	0,4
1,00	0,20	GrillsB		0,45	0,45	0,45		z300		0,95	0,5
13,25	8,00	GulfCda	GOU	11,60	10,90	11,30	+0,20	4722		-0,03	
4,54	3,95	GulfCda pf		4,26	4,20	4,23	+0,02	686			
...	...	Gwl	GWS	2,80	...			nt		0,13	
5,90	1,75	HaemacureHAE		2,20	2,00	2,10	−0,10	2282		**-0,64**	
15,50	11,40	HarmacPacHRC		13,40	13,40	13,40	−0,35	3		-0,62	
10,00	5,70	Hartco	HTC	9,65	9,50	9,65	+0,15	83	1,9	0,78	12,4
6,25	3,75	HawkrSid	HSC	3,80	3,75	3,80		17	342,1	0,22	17,3
1,54	0,27	HebronFjd	HEF	0,34	0,32	0,32	−0,02	75			
4,00	1,75	Héroux	HRX	3,70	3,50	3,70	+0,20	142		0,14	26,4
x 14,10	10,40	Hollinger	HLG	13,10	12,80	12,80	−0,25	368	4,7	3,42	3,7
3,20	1,20	Hubbard	HUB	1,90	1,90	1,90		244	10,5	0,25	7,6
35,75	19,45	HudsnBay	HBC	35,00	34,75	35,00		4875	2,1	-0,15	

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
8,45	4,75	IBEX Tech	IBT	6,55	6,25	6,25	−0,65	13		3,09	2,0
114,00	82,50	IFL Inv	IF	114,00	114,00	114,00		1	7,9		
53,50	36,10	IPL Enrg	IPL	50,15	49,50	49,60		1191	4,4	3,06	16,2
16,90	7,20	♦IPL Inc A	IPI	14,25	11,75	13,55	−0,70	153	**2,0**	0,89	15,2
↓ 2,50	0,90	ITECMnrl	IMA	1,20	0,90	1,20	+0,20	70		-0,19	
0,60	0,10	ITEC wt		...	0,01	0,10		nt			
8,55	1,25	ITI Educ	ITK	7,85	7,35	7,60	−0,15	480		-0,17	
0,60	0,30	IconEgy	IOE	0,48	0,40	0,40	−0,02	625		0,01	80,0
4,25	2,40	IdéalMét	IDM	4,00	3,80	3,90	+0,15	296	4,1	0,46	8,5
1,25	0,50	IglooVik	IVK	0,90	0,90	0,90	+0,05	5	3,3	0,64	1,4
44,25	26,50	Imasco	IMS	40,15	39,25	39,55	−0,10	465	3,0	3,24	12,2
↑ 77,15	52,05	ImpOil	IMO	77,15	76,45	76,50	+0,50	2429	2,9	4,24	18,0
27,50	22,20	♦ImpQuebc	IQI	25,85	25,50	25,70	+0,05	790	1,2	u1,09	17,0
↓ 51,45	37,55	Inco	N	40,55	37,55	37,55	−1,75	5668	1,5	u0,29	93,3
56,95	50,50	*IncoEpf		52,90	51,05	51,25	−1,00	89	5,4		
42,00	25,40	IncoVBN		26,50	25,55	25,70	−0,75	89	1,7		
n 4,50	1,00	Inmedia	IMD	1,50	1,25	1,50	−0,10	210			
9,80	6,00	♦Inmet	IMN	7,80	7,25	7,80	+0,25	1138		-4,44	
n 0,20	0,20	InmetBwt		1,00	0,21	0,20		nt			
0,95	0,30	IntData	IDA	0,38	0,36	0,38	−0,01	75		-0,04	
0,90	0,30	IntData pf		0,38	0,38	0,38		z300			
0,55	0,15	IntKeystone	IKE	0,22	0,22	0,22		40		-0,18	
↓ 2,80	1,15	InterStar	IG	1,70	1,15	1,70	+0,15	136		**-0,03**	
n 25,75	19,00	Intrawest	ITW	24,75	23,50	24,65	+0,15	13	0,6	1,17	21,1
↑ n 2,75	2,30	Intrwst pf		2,75	2,60	2,75	+0,15	35			
38,00	19,30	Investors	IGI	36,15	33,00	33,20	−1,85	697	1,8	1,24	26,9
5,80	4,65	IrwinToy	IWT	5,35	5,00	5,35	+0,15	23	3,7	0,19	28,2
4,70	3,90	♦IrwinToyA		4,23	4,20	4,20	−0,05	10	4,8	0,19	22,1
34,00	23,40	IslandT	IT	32,10	31,50	31,50	−0,25	15	4,2	2,36	13,3
6,25	2,25	♦IvacoA	IVA	5,30	5,20	5,20	−0,35	7	1,2	-0,32	
5,20	2,50	♦IvacoB		6,00	3,60	5,20		nt	1,0	-0,32	
24,00	13,75	Ivaco1pf		24,00	22,25	24,00	+1,60	15	8,3		
23,25	13,50	Ivaco2pf		22,75	22,00	22,00	−0,50	5	9,1		
25,00	14,75	Ivaco3pf		27,00	22,00	25,00		nt	9,0		
32,50	24,10	Ivaco4pf		31,00	31,00	31,00		z75	7,8		
26,00	20,30	Ivaco5pf		25,30	25,05	25,10	−0,05	97	10,5		
...	...	IvacoEpf		26,00	24,50			nt			
4,08	0,35	JAG	JML	0,71	0,50	0,50	+0,03	5237			
23,25	14,50	Jannock	JN	19,50	18,75	19,40	+0,80	739	2,6	1,87	10,4
19,00	16,90	Jannock pf		17,75	17,75	17,75	−0,25	15	6,8		
17,95	8,50	♦JCoutuA	FJC	17,00	15,80	16,25	−0,60	795	1,0	1,08	15,0
1,69	0,11	JilbeyEx	JLB	0,21	0,15	0,17		2440		-0,01	
↑ 9,20	7,30	Jordan	JDN	9,20	8,50	8,75	−0,20	185		0,33	26,5
0,76	0,15	Jourdan	JRN	0,30	0,25	0,25		nt		-0,11	

K/L

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
9,55	4,75	KWG Res	KWG	5,40	4,75	5,40	+0,50	1018		-0,14	
4,25	2,51	♦KaufelA	KGL	4,10	3,65	3,90		nt		-1,00	
4,10	2,50	♦KaufelB		4,00	3,85	3,90	−0,10	310		-1,00	
0,36	0,11	Kimpex	KPX	0,13	0,11	0,11	−0,02	198		-0,04	
0,55	0,09	KnowldgH	KHP	0,50	0,43	0,44	+0,03	157		0,01	36,7
↓ n 0,80	0,33	Konnor	KOR	0,40	0,33	0,38	−0,02	483			
6,25	4,10	LASMO	LSO	5,75	5,65	5,65	−0,30	8	0,8	0,12	45,4
1,50	0,25	LBL	LBL	0,80	0,76	0,80	−0,09	94		0,03	26,7
6,35	1,95	LG Tech	LGM	3,90	3,85	3,85		68		-0,18	
11,00	2,25	♦LGS A	LGS	8,90	8,10	8,65	+0,75	964	0,5	0,08	
8,10	3,25	Labopharm	DDS	3,65	3,35	3,55	+0,19	177		-0,18	
45,80	24,75	LafrgCda pf	LCI	44,85	44,50	44,85	−0,95	17	1,2		
46,00	24,70	Lafarge	LAF	45,50	44,00	44,50		z244	1,2	u2,30	14,4
n 22,85	20,10	Laidlaw	LDM	20,60	20,15	20,30	−0,20	3224	1,0		
n 13,70	9,80	LaidlawIR		11,55	11,30	11,30	+0,20	10269	1,8		
5,10	3,55	LaprrVerrA	LV	4,85	4,75	4,80	+0,05	95		0,70	6,9
5,00	3,60	♦LaprrVerrB		4,90	4,90	4,90	+0,20	5		0,70	7,0
132,00	112,00	LaprrVerr db		132,00	125,00	130,00		nt			
19,00	14,25	♦LassondeA	LAS	17,60	17,50	17,50		129	1,6	1,17	15,0
1,25	0,25	Leader	LED	0,95	0,85	0,90	−0,05	295		-0,10	
0,85	0,28	LexamExp	LEX	0,48	0,35	0,40	−0,01	454		-0,06	
n ...	...	Lexam rt		0,05	0,02			nt			
n 1,10	0,51	LineIsl	LIN	0,80	0,80	0,80	+0,29	10		-0,10	
3,20	0,92	Lithos	LTS	1,20	1,05	1,10	−0,14	2298			
n 0,60	0,02	Lithoswt		0,03	0,01	0,04		nt			
22,30	11,25	Loblaw	L	20,55	19,75	20,00	−0,60	4095	0,8	0,78	25,6
58,05	38,60	Loewen	LWN	45,00	43,95	44,00		161	0,6	u1,11	28,6
40,50	31,05	LoewenCpf		36,40	27,00	34,00		nt	4,4		
↓ 2,00	0,95	Logibec	LGI	1,05	0,95	0,95	−0,15	403		0,04	23,8
32,00	20,00	♦LogisticA	LGT	30,00	30,00	30,00		2	2,0	2,49	12,0
32,00	20,00	♦LogisticB		31,00	30,00	30,50	+0,50	19	2,2	2,49	12,2
s 34,20	15,25	LondonIn	LON	33,65	32,90	33,60	+0,65	2008	2,3	1,64	20,5
25,00	22,40	LondonInApf		23,75	23,50	23,50		62	3,6		
29,40	27,00	LondonInDpf		29,00	28,80	29,00	+0,20	9	6,2		
29,25	26,90	LondonInEpf		28,80	28,75	28,80	+0,05	9	6,3		
0,70	0,16	LoubelEx	LBX	0,27	0,22	0,27	−0,01	770		0,07	4,0
0,51	0,34	Louvem	LOV	0,43	0,38	0,38	−0,04	144		0,00	
1,33	0,40	LyonLake	LLL	0,53	0,46	0,49	−0,04	1453		-0,01	

M/N

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
3,25	2,00	M Corp	MKI	2,50	2,50	2,50		23		-0,64	
39,00	14,25	MDSI	MMD	35,00	34,00	34,70	+0,70	21		0,74	46,9
3,75	2,15	MPACT	IFM	3,15	2,85	3,10	+0,15	972		-0,22	
84,40	71,00	MRRM	MRR	82,95	79,05	79,05	−1,95	7	2,5	7,87	10,0
0,85	0,30	MSV Res	MSV	0,42	0,34	0,42	+0,07	599		**-0,04**	
s 14,25	5,90	Maax	MXA	13,50	13,00	13,20	−0,05	934		0,60	22,2
0,35	0,10	MaBaie	MAB	0,17	0,15	0,15	−0,03	19		-1,61	
33,50	13,35	MacknzieFn	MKF	29,95	28,35	28,40	−0,60	460	0,6	1,15	24,7
21,70	17,10	MacBloedel	MB	17,95	17,35	17,40	−0,25	1511	2,3	-0,75	
↑ 24,65	24,50	McBloe10pf		24,65	24,65	24,65	+0,15	3	4,8		
0,60	0,30	Macyro	MYO	0,45	0,35	0,45	+0,15	98		-0,19	
↑ 93,00	63,80	♦Magna A	MG	93,00	91,15	91,65	−0,10	442	1,3	7,77	11,8
↓ 2,70	1,15	MaiettQueMQI		1,25	1,15	1,15	−0,15	70		-0,78	
8,00	3,00	♦MalofilmAMF	M	4,60	4,60	4,60	−0,05	2		**-4,08**	
↓ 8,00	0,85	♦MalofilmB		1,85	0,85	1,25	−0,60	4687		**-4,08**	
n 16,85	13,15	ManTelcomMBT		16,10	15,65	16,00	−0,05	297	4,3	1,22	13,1
n 10,85	7,25	ManTel rv		10,05	9,70	10,00	−0,05	1297	6,8		
17,50	7,80	MapLeafFds	MFI	16,45	15,00	15,70	−1,10	67	1,0	0,51	30,8
n 13,40	2,30	MplfWwtCM	LC	9,70	8,55	9,65	+0,95	90			
31,00	22,00	♦MarT&T	MTT	27,50	27,25	27,25		9	4,7	1,88	14,6
7,95	5,50	MarLemireM	RM	7,50	7,40	7,55	+0,20	229		-0,67	
3,20	1,90	♦MarshallAM	BW	3,15	2,60	2,75		nt		0,06	45,8
3,15	2,00	♦MarshallB		3,10	2,65	2,75		nt		0,06	45,8
1,10	0,30	♦MatcoRavB	MCO	1,10	1,10	1,10		5		0,15	7,3
↓ n 1,00	0,21	Maude Lk	MAU	0,28	0,21	0,21	−0,07	22			
1,75	1,35	MazarinExM	AZ	1,50	1,45	1,45		738		**0,17**	8,5
s 3,75	1,91	McWattersM	CW	2,00	1,95	2,00		99		-1,28	
2,70	0,80	Melkior	MKR	1,25	1,10	1,20	+0,05	625		-0,04	
8,95	3,80	Memotec	MCM	4,25	3,80	3,80	−0,40	41		-0,83	
0,80	0,35	MenoraRs	MEN	0,40	0,35	0,38	−0,03	445		0,05	7,5
14,40	10,30	Methanex	MX	11,95	11,50	11,70	−0,20	349		u0,44	19,2
s 17,05	9,25	♦MétroRichM	RU	15,20	14,50	14,95	−0,05	1956	1,1	1,23	12,2
16,40	5,60	Metrwrk	MWK	12,50	10,70	12,00	+1,30	1250		**u-0,52**	
↑ 0,85	0,30	MicroTemp	MTP	0,85	0,68	0,73	+0,04	6144		0,02	40,6
18,45	9,00	MidlandWM	WI	17,95	17,55	17,55	−0,10	410	0,9	1,74	10,1
0,30	0,07	Mimiska	MMS	0,13	0,10	0,10	−0,04	279		-0,02	
2,15	0,56	MinNord	MDN	1,05	0,95	1,05	+0,10	543		-0,04	
s 14,60	1,20	Minorca	MAR	1,40	1,20	1,25	+0,05	12677		-0,40	
4,45	0,04	Minorcawt		0,05	0,05	0,05	+0,01	700			
1,36	0,47	Mirandor	MIQ	0,75	0,55	0,75	+0,10	6209		-0,03	
3,85	0,70	MispecRs	MPE	1,33	1,05	1,15	−0,08	3722		-0,10	
15,00	10,50	♦MitchellA	MIT	16,00	15,00	15,00		nt	1,1	0,17	88,2
15,50	10,00	Mitchell B		14,75	14,00	14,75		21		1,24	11,9
12,00	5,50	MitecTel	MTM	8,50	8,00	8,00	−0,50	29		**0,29**	27,6
10,85	6,35	Mitel	MLT	10,05	9,05	9,65	+0,60	4897		0,39	24,7
26,55	25,00	Mitel pf		26,05	26,00	26,05		64	7,7		
26,50	19,25	♦MolsonA	MOL	25,85	25,15	25,45	+0,15	1788	2,8	**0,38**	67,0
26,40	19,70	MolsonB		25,75	25,35	25,50	−0,50	32	2,8	**0,38**	67,1
0,90	0,60	♦MtStSauvAM	SX	0,75	0,75	0,75		z300		0,03	25,0
n 27,00	20,20	MontruscoMTA		25,70	25,25	25,25	+0,50	502	2,7	0,95	26,6
31,35	23,85	Moore Cp	MCL	28,30	27,75	27,90	+0,10	452	4,7	u1,47	13,7
0,96	0,31	MurgorRs	MUG	0,80	0,55	0,60	−0,10	3589		-0,02	
↑ 2,35	0,55	NAR Res	NRL	2,35	1,87	2,35	+0,35	1856		-0,12	
n 5,80	4,89	NCE Div un	NCD	5,20	5,05	5,15		373	**1,9**		
n 0,40	0,08	NCE Egy wt	NCA	0,20	0,16	0,20		61			
n 9,55	8,75	NCE Egy un		9,40	9,20	9,20	+0,20	203			
13,10	10,45	NOVA Corp	NVA	11,85	11,55	11,75		1737	3,4	1,02	11,5
n 26,00	24,15	NOVA pf 1		25,60	25,10	25,30		nt	5,1		
11,00	10,10	NOVA div		11,50	11,10	10,90		nt	3,2		
2,55	0,60	NOVA wt2		0,85	0,65	1,00		nt			
9,80	5,15	NatSea	NSP	7,50	7,30	7,30	−0,05	10		0,63	11,6
29,00	19,00	♦Nelvana	NTV	22,10	22,10	22,10	−0,20	3		1,00	22,1
18,60	12,40	NewAltamra	NVL	13,20	13,00	13,00	−0,30	12	24,8	5,05	2,6
0,56	0,15	NewGldcor	NGV	0,30	0,26	0,30		766		-0,01	
↑ n 21,00	19,75	NewcstlunN	MN	21,00	20,40	20,70	+0,10	653	7,7		
10,50	9,50	NfldL&PpfD	NFL	10,05	10,05	10,05	−0,05	1	7,2		
10,00	7,60	NfldL&PpfA		9,05	9,05	9,05	−0,20	20	6,1		
10,50	7,50	NfldL&PpfB		9,05	9,05	9,05		z10	5,4		
n 1,10	0,50	Niocan	NIO	0,60	0,53	0,52		nt		-0,01	
2,96	0,70	NoraEx	NXI	0,79	0,71	0,71	−0,04	265		-0,04	
x 10,45	8,55	NrndaFrst	NF	9,90	9,35	9

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 29 août 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
A/B											
2,10	0,99	ƒABL Cda	ABL	1,30	1,20	1,25		200		-0,56	
n 8,20	5,75	AEC IR	ALB	8,00	7,85	7,95		3015	2,8		
4,50	2,75	ƒAFM HospAFM		3,50	3,00	3,00		nt		-2,28	
53,00	22,25	♦AGFMgmtBAGF		50,50	48,00	48,95	−0,15	417	1,5	2,83	17,3
n 14,80	10,00	AGRA Inc	AGR	11,80	11,25	11,60	−0,20	1269	1,4	0,35	33,1
29,30	9,35	AIM Sfty	AIM	25,00	20,00	25,00	+3,00	4360		-0,50	
7,00	2,35	AIT Advd	AIV	2,90	2,50	2,70	+0,05	73		-0,38	
2,01	0,80	ƒAMT Int	AAI	0,88	0,80	0,88	+0,07	1966		-0,04	
4,10	1,15	APEX A	AXD	3,99	3,91	3,95	+0,05	973		0,20	20,1
n 10,00	9,50	APF Egyun	AY	9,75	9,60	9,75	+0,10	88	11,1		
0,56	0,25	ƒAQM AutoAQV		0,34	0,30	0,34	+0,04	552		0,03	11,3
13,15	10,15	ARC Egy unAET		12,70	12,15	12,40	−0,05	2157	12,2	0,81	15,3
15,00	11,10	AT Plastics	ATP	12,95	12,25	12,45	−0,50	371	1,4	0,75	16,6
29,60	19,85	♦ATCO I	ACO	29,50	29,15	29,25	+0,25	5086	1,9	2,54	11,5
29,60	19,75	ATCO II		29,40	29,40	29,40	+0,40	2	1,9	2,54	11,6
↑ 23,50	10,70	ATI Tech	ATY	23,50	21,95	23,30	+1,65	8306		0,90	25,9
s 49,95	18,50	ATS Auto	ATA	44,50	42,50	43,00	−1,25	1323		0,83	51,8
15,65	2,50	ƒAbacan	ABC	4,40	3,67	3,78	−0,62	34859			
0,75	0,15	ƒAbbeyWdAWD		0,45	0,40	0,40	−0,01	1490		0,02	26,7
28,50	1,200	AberRes	ABZ	18,75	18,20	18,20	−0,35	3453		-0,02	
x 28,80	24,00	AbitibCons	A	26,05	24,25	24,30	−1,25	17971	1,6		
3,75	3,00	AccordFn	ACD	3,50	3,25	3,50		nt	2,3	0,39	9,0
1,95	0,42	AccugrphA	ACU	1,42	1,18	1,40	+0,15	1085		u-0,18	
14,50	11,25	AcetexCp	ATX	13,50	12,00	13,50	+1,00	228		u-0,77	
19,00	15,50	Acklands	ACK	17,50	17,00	17,50	+0,50	373		8,51	2,1
28,10	19,90	AcmeMtl	AMK	22,00	...	20,50		nt		u-2,80	
0,96	0,14	ƒAdex MngAMG		0,23	0,18	0,18	−0,01	3784		-0,03	
4,75	1,30	ƒAdrian	ADL	2,07	1,68	1,85	+0,04	736		-0,04	
s 4,10	2,68	AdvdMatl	AMR	3,10	2,95	3,05		139		u0,16	14,2
0,55	0,25	ƒAdvantexA	DX	0,47	0,42	0,42	−0,03	660		-0,07	
↓ 2,00	0,80	AdvntrEltr	AVN	0,85	0,80	0,85	−0,25	12		-0,31	
14,00	7,00	♦AEterna	AEL	7,00	7,00	7,00	−0,20	5		-0,01	
25,00	11,00	AgnicoEag	AGE	12,80	12,15	12,15	−0,50	2600	1,1	-0,19	
21,30	14,25	AgriumInc	AGU	17,00	16,05	16,80	+0,65	21560	0,9	u1,08	11,2
8,10	4,00	AinswrthL	ANS	4,95	4,30	4,70	+0,45	119		-1,10	
12,15	4,80	AirCda	AC	11,30	10,75	10,90	−0,10	13147		1,80	6,1
11,20	4,25	♦AirCdaA		10,30	9,80	10,05	+0,05	3386		1,80	5,6
146,10	100,00	AirCda8%db		137,00	132,00	134,00		153			
0,68	0,30	ƒAirboss	BOS	0,51	0,46	0,47	−0,03	703		0,02	27,6
15,00	7,25	♦AkitaDrA	AKT	14,50	14,00	14,40	+0,15	389	1,4	0,94	15,3
14,65	7,50	AkitaDrB		14,10	14,10	14,10	−0,55	3	1,4	0,94	15,0
35,50	25,10	Alta Enrg	AEC	32,00	30,55	30,90	−0,20	9705	1,3	2,33	13,3
55,70	40,10	Alcan	AL	52,10	48,50	48,50	−1,75	23921	1,7	u1,86	18,8
25,95	25,00	AlcanCpf		25,50	25,35	25,50	+0,05	466	4,7		
25,20	22,45	AlcanEpf		24,10	23,75	23,75	−0,25	140	3,7		
27,90	25,70	*AlcanDpf		27,10	26,50	26,50	−0,60	73	7,1		
n 0,90	0,45	ƒAlexaV	AXA	0,60	0,60	0,60	+0,05	90		0,02	30,3
n 3,85	1,85	♦Algene B	AGN	1,95	1,95	1,95	−0,10	15		-0,02	
0,95	0,35	♦AlgoA	AO	0,70	0,70	0,70	−0,05	305		0,08	8,8
60,00	31,25	AlgomCent	ALC	58,00	55,00	55,00	−3,00	28	1,8	4,50	12,2
10,00	4,10	AlgomaStl	ALG	8,25	7,85	7,95	+0,05	2487		1,60	5,0
6,25	4,75	AlgonMerc	AM	5,50	5,00	5,50	+0,25	219	16,4	**0,25**	22,0
22,25	9,00	AllixBio	AXB	11,75	10,25	11,25	+0,75	635		-0,31	
15,50	10,50	Alliance A	AAC	15,00	14,00	14,75	+1,25	1473		**2,02**	7,3
15,50	10,90	♦Alliance B		15,25	14,00	14,90	+1,15	3412		**2,02**	7,4
37,10	22,65	AllnceFrst	ALP	34,50	32,55	32,85	−1,55	709		1,25	26,3
23,00	8,50	AlphaNet	FAX	15,65	13,50	14,00	−0,75	1055		u-0,83	
↑ 1,31	0,50	AlpineOil	ASL	1,31	1,10	1,15	−0,04	1934		**0,03**	38,3
5,10	2,77	AltaGene	AGI	4,50	4,15	4,15	+0,10	36		-0,11	
↓ 2,15	0,38	ƒAltaiRs	ATI	0,54	0,38	0,54	+0,07	1394		-0,06	
n 7,00	2,75	ƒAltaRex	AXO	3,49	3,00	3,00	−0,10	287		-0,18	
s 24,50	8,05	AmberEgy	AMB	22,95	21,50	22,90	+0,30	6288		0,28	81,8
n 9,70	2,85	ƒAmerMnrlAMZ		7,25	6,20	6,25	−1,00	1358		-0,08	
1,80	0,59	ƒAmerBullnABP		0,74	0,68	0,72	−0,03	1576		-0,04	
15,10	8,25	AmerECO	ECX	14,05	12,00	13,90	+2,00	2598		u0,95	10,5
↓ 2,20	0,16	ƒAmer GemGEM		0,23	0,16	0,23	+0,05	1151		u-0,16	
0,46	0,20	AmerLeducARL		0,31	0,27	0,30	+0,01	200		-0,13	
6,15	3,80	AmtelecomATM		4,75	4,20	4,20	+0,09	26	3,8	0,03	
20,25	13,30	AndersnEx	AXL	17,70	17,25	17,30		16924		0,66	26,2
20,00	12,50	♦AndresA	ADW	19,95	19,75	19,75		50	3,3	1,45	13,6
20,00	13,00	AndresB		20,00	19,00	20,00		nt	2,8	1,45	13,8
7,80	3,50	Andyne	ADY	7,35	7,00	7,00	−0,25	71		-0,18	
39,00	33,50	AnCdnApf	ACT	41,00	39,15	39,00		nt	5,8		
49,00	38,50	AnCdnBpf		47,00	47,00	47,00	−2,00	1	5,6		
50,00	44,00	AnCdnCpf		50,00	50,00	50,00	+1,50	2	5,8		
52,50	45,25	AnCdnDpf		50,50	50,25	50,25	−1,75	3	6,3		
4,30	0,40	ƒAntares	ANZ	1,00	0,83	0,83	−0,16	1488		-0,07	
7,00	1,07	ƒAnvil	ARO	2,65	2,34	2,65	+0,15	847		-1,60	
2,50	0,50	ƒAnvil un		0,90	0,81	0,85		136	98,3		
115,00	56,00	ƒAnvil db		92,00	92,00	92,00	+0,50	2			
0,10	0,04	ƒApldCarb	APN	0,06	0,05	0,05	+0,01	2278		-0,04	
33,75	21,00	ArborMemA	ABO	30,00	28,05	30,00	+0,75	17	0,2	**0,98**	30,6
35,00	20,25	♦ArborMemB		30,50	29,25	30,00	+1,00	9	0,2	**0,98**	30,6
7,75	4,90	ArcherRs	ARC	6,30	6,10	6,10	−0,05	639		0,30	20,3
11,00	6,35	Architel	ASY	8,60	8,00	8,25	−0,25	241		0,30	27,5
48,95	45,50	ArgussS2.50pfAR		52,75	48,50	48,25		nt	5,2		
47,50	36,75	ArgussS2.70pf		47,50	47,00	47,50		7	5,7		
48,25	43,00	ArgussS2.60pf		49,25	48,25	48,25		nt	5,4		
↓n 1,77	0,80	*ƒArian ResARA		0,98	0,80	0,90	−0,08	92			
↓ 1,30	0,33	ƒArielRs	AU	0,40	0,33	0,33	−0,07	1015		u-0,03	
n 1,45	0,36	ƒArmada	AAU	0,79	0,48	0,70	+0,20	25119		-0,08	
4,75	2,45	Armbro	ARE	3,45	2,70	3,30	+0,30	371		0,71	4,6
10,25	6,60	ArthrsJns	AJ	7,00	7,00	7,00	−0,25	25		0,42	16,7
15,00	4,55	Artisan	ADR	14,25	14,00	14,00	−0,25	331	0,7	0,85	16,5
29,00	4,90	Asbestos	AB	23,95	22,60	23,95		nt		1,23	19,5
x 19,00	10,25	*Ashanti	AHD	10,25	10,25	10,25		1	1,2	u0,70	14,6
8,05	0,75	Ashton	ACA	3,45	3,25	3,40	+0,15	1712		-0,28	
n ...	...	AshtnMnrt		0,25	0,09			nt			
1,20	0,38	ƒAshurst unASH		1,05	0,78	1,05	+0,25	1790		u-0,11	

Compagnie	Vol 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Comaplex Mnrl	10034	2,90	↓1,75	2,90	+0,95	+48,7
Cons HCI Hldg B	6	↑1,10	1,10	1,10	+0,35	+46,7
Comstate Res	3461	3,00	2,15	3,00	+0,80	+36,4
Thunder Energy	4173	↑2,35	1,68	2,35	+0,60	+34,3
Mytec Tech	2222	3,50	2,51	3,33	+0,82	+32,7
Ashhurst Tec un	1790	1,05	0,78	1,05	+0,25	+31,3
Marks W Wearhse	8827	↑4,30	3,10	4,20	+0,95	+29,2
SoftKey Softwre	396	20,00	15,60	19,50	+4,00	+25,8
Crystallex Int	41024	6,90	5,35	6,90	+1,40	+25,5
Telemedia A	597	↑7,60	6,00	7,45	+1,45	+24,2
LES PERDANTS						
Malofilm Comm B	22	1,30	↓1,00	1,30	−1,25	−49,0
Becker Milk B	228	24,50	13,50	13,50	−11,10	−45,1
Med-Chem Health	25	4,00	3,00	3,00	−1,00	−25,0
Adventure Eltr	12	0,85	↓0,80	0,85	−0,25	−22,7
IITC Hldgs A	111	1,49	↓1,00	1,20	−0,30	−20,0
Merc Intl Pete	9681	1,19	0,96	0,96	−0,20	−17,2
PanAtlas Enrg	1914	1,28	1,00	1,06	−0,22	−17,2
Globelle	196	1,50	1,25	1,25	−0,25	−16,7
Perle Systems	76	2,40	2,05	2,10	−0,40	−16,0
Gldn Queen Mng	299	2,00	1,60	1,60	−0,30	−15,8
LES PLUS ACTIFS						
CIBC	94756	37,50	35,70	35,95	−0,95	−2,6
HCO Energy	88308	10,00	9,65	10,00	+0,20	+2,0
TransAlta	70562	17,70	17,20	17,30	−0,30	−1,7
Bombard B	64390	28,70	26,60	26,95	−1,00	−3,6
Bank of NS	63040	63,80	59,60	59,95	−2,45	−3,9
BCE	60023	40,50	38,70	39,35	−0,55	−1,4
T-D Bank	57866	43,00	41,40	42,00	+0,90	+2,2
Royal Bank	54804	65,70	62,50	65,15	+2,95	+4,7
Gulf Cda Res	44961	11,65	10,85	11,35	+0,20	+1,8
Bank of Mtl	42639	55,50	52,85	53,00	−1,85	−3,4

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.
11,00	2,25	ƒAsiaPacRsAPQ		3,50	2,90	3,05	−0,45	2678		-0,02	
n 7,50	5,90	AssdFrzrIRAFT		7,50	7,30	7,35	−0,05	1029	1,5		
16,00	12,50	♦AstralA	ACM	13,75	13,00	13,25	+0,25	559	2,3	0,63	21,0
16,00	12,75	♦AstralB		13,50	13,00	13,25	−0,50	58	2,3	0,63	21,0
↑ 24,35	14,90	Athbsca unAOS		24,35	23,80	24,30	+0,35	2248	8,0	2,12	11,5
↓ 0,79	0,23	ƒAthabskGldAHB		0,26	0,23	0,24	−0,01	804			
4,30	2,95	AtlntcCoastATC		4,25	3,75	3,80		nt		**0,52**	7,8
9,95	4,90	♦AtlntsComATV		8,00	7,25	7,75	−0,25	73		0,76	10,2
6,30	2,70	ƒAtnaRs	ATN	3,65	3,40	3,65	+0,25	586		-0,01	
8,70	5,95	AurRs	AUR	6,45	6,00	6,00	−0,40	10281		0,20	30,0
2,35	1,12	ƒAurizon	ARZ	1,33	1,27	1,33	+0,03	739		-0,01	
6,75	3,70	Autostck	OTO	5,45	5,25	5,25	−0,25	56	3,0	0,42	12,5
0,60	0,25	♦AutrexA	AUT	0,75	0,45	0,45		nt		0,01	45,0
0,75	0,40	AutrexB		1,00	...	0,50		nt		0,01	50,0
n 5,25	4,00	Avcorp	AVP	4,40	4,30	4,30	−0,10	143		0,19	22,6
29,70	18,40	Avenor	AVR	26,40	25,50	26,00	−0,30	4862	1,8	-2,00	
141,00	107,00	Avenor deb		133,00	129,00	129,00	−4,00	20			
n 7,25	6,55	AvistaIR	AVS	7,20	7,00	7,15	+0,10	1826	**0,7**		
15,10	8,35	AxcanPhrmAXP		11,25	10,10	11,25		nt		-0,05	
n 4,35	2,65	AzcarTech	AZZ	2,90	2,80	2,90		4649		0,06	46,0
2,95	1,52	ƒAzco	AZC	1,90	1,60	1,90	+0,29	491		u-0,30	
27,60	18,40	BC Gas	BCG	26,35	23,00	24,80	−1,30	4784	4,0	2,62	9,5
27,90	26,00	BCGasUtpfBBGU		27,20	27,10	27,20	+0,10	43	6,5		
28,00	25,50	BCGasUtpfC		26,00	26,00	26,00		2	6,1		
36,50	26,90	BC TELECOMBCT		34,25	33,40	33,40	−0,60	1506	4,1	**2,13**	15,7
78,00	65,00	BC TelApf	BT	82,00	78,00	78,00		nt	5,6		
↑ 80,00	69,00	BC TelBpf		80,00	80,00	80,00	+2,00	1	5,6		
↑ 85,00	72,00	BC TelCpf		85,00	85,00	85,00	+1,00	1	5,6		
84,00	73,00	BC TelDpf		85,00	81,00	80,00		nt	5,9		
↑ 25,25	20,00	BC TelEpf		25,25	24,55	25,25	+0,70	15	4,8		
97,00	80,00	BC TelFpf		96,00	96,00	96,00	−1,00	2	5,4		
100,00	86,00	BC TelGpf		99,00	99,00	99,00		2	5,8		
103,00	91,00	BC TelHpf		99,50	99,50	99,50	+0,50	5	6,0		
s 44,25	26,88	BCE	BCE	40,50	38,70	39,35	−0,55	60023	3,5	1,81	21,7
28,15	26,00	BCEpfP		27,80	27,65	27,65		47	5,8		
28,25	25,85	BCEpfQ		27,50	27,30	27,45	+0,15	224	6,3		
n 26,50	24,75	BCEpfS		26,20	26,15	26,20	+0,10	334	5,0		
52,00	39,30	BCE Mob	BCX	50,75	50,00	50,40	+0,30	2112		0,71	71,0
17,40	9,10	BFC ConstrBFC		13,75	13,25	13,75	+0,25	88		0,88	15,6
0,95	0,50	ƒBFS EntmtBFS		0,50	0,45	0,50		nt		-0,02	
a ...	...	BG plc	BGS	66,00				nt			
19,45	13,05	BGR A	BPT	15,00	14,40	14,55	−0,20	313		2,37	6,1
5,15	2,70	BGR wt		3,00	2,95	3,00		19			
0,40	0,14	ƒBMR Gld	BGL	0,17	0,14	0,16	+0,01	4436		-0,03	
1,28	0,60	BOVAR	BVR	0,68	0,60	0,60	−0,05	1065		0,06	10,0
n 5,50	3,55	BPI CdnIR	BOI	3,95	3,55	3,70		1305			
5,00	1,45	BPI Fn	BPF	4,45	4,11	4,25	−0,10	3229	0,9	0,06	75,0
5,10	3,91	BRL Ent	BRL	4,80	4,80	4,80	+0,10	2		0,55	8,7
18,10	10,25	BULLS S&P	BUL	16,45	16,35	16,35		50			
a 1,39	0,75	ƒBYG NaturalBYG		0,97	0,91	0,93	−0,04	4395		0,04	24,5
1,30	0,65	ƒBackerP BCM		0,80	0,80	0,80		70		0,19	4,3
n 5,75	3,55	BadgerDayBAD		5,30	5,00	5,20	−0,10	1593		0,13	40,0
50,00	25,40	BallrdPwr	BLD	47,00	42,80	46,05	+3,15	1234		-0,48	
n 13,85	2,10	ƒBand-OreBAN		2,40	2,11	2,20		1615		-0,07	
59,05	33,00	BkofMtl	BMO	55,50	52,85	53,00	−1,85	42639	3,0	**4,70**	11,3
29,40	28,00	BkofMtl4pf		28,50	28,35	28,50	+0,15	439	7,9		
31,80	30,05	BkofMtl1pf		30,65	30,35	30,65	+0,35	195	7,3		
n 27,35	25,00	Bk Mtl pf B 3		27,15	27,00	27,00		723	5,1		
28,50	25,65	*BkofMtl2pf		26,65	26,00	26,50	−0,05	664	6,4		
68,20	33,40	BkofNS	BNS	63,80	59,60	59,95	−2,45	63040	2,5	**4,89**	12,3
27,40	25,15	BkofNS5pf		25,65	25,45	25,45		262	9,1		
29,50	27,00	BkofNS6pf		29,10	29,00	29,10	+0,10	1192	6,1		
29,45	27,10	BkofNS7pf		29,40	29,25	29,30	+0,05	178	6,1		
29,40	27,00	BkofNS8pf		29,00	29,25	29,30	+0,05	213	6,0		
29,25	26,75	BkofNS9pf		29,20	29,05	29,10		324	5,8		
12,75	9,80	BkofNS un		12,50	12,35	12,40		1611	5,4		
41,50	26,25	Barrick	ABX	32,95	31,35	31,80	−1,10	23402	0,7	u0,52	43,5
6,45	4,50	Barrington BPL		5,95	5,50	5,70		4811		0,21	27,1
n 2,75	1,00	Barringwt		2,00	2,00	2,00		100			
↑ 14,25	6,90	Baton	BNB	14,25	13,10	14,00	+0,50	2063		0,04	
1,85	0,36	Battery	BTI	0,43	0,39	0,40		310		**-0,32**	
12,00	6,90	BattleMtn	BMC	8,15	7,80	7,85	−0,25	2854	0,9		
19,00	10,25	BaytexA	BTE	18,70	18,50	18,60	+0,10	4397		0,48	38,8
n 9,25	2,00	ƒBeaconEyeBEY		3,50	3,00	3,40	+0,40	3203		-4,52	
10,50	6,60	BeamscopeBSP		9,25	8,75	8,75	−0,50	949		0,60	14,6
1,10	0,70	BearingPwrBPO		0,80	0,80	0,80	+0,05	41	10,0	0,02	33,3
3,50	2,00	BeauCda	BAU	3,24	3,10	3,18	−0,07	1823		0,15	21,2
a 26,25	12,25	♦BeckerB	BEK	24,50	13,50	13,50	−11,10	228	0,7	-2,61	
2,75	1,35	♦ƒBedford	BBED	3,00	2,75	2,75		nt		u0,15	13,0
30,60	26,75	Bell10pf	BC	27,40	27,35	27,35		5	6,8		
n 1,60	1,05	ƒBellator	BEX	1,30	1,25	1,25	−0,10	1278		-0,07	
12,20	6,05	ƒBemaGldBGO		7,60	7,10	7,30	−0,25	6353		u-0,05	
380,00	250,00	*ƒBemaGld db		300,00	300,00	300,00		1			
1,75	0,81	Benson	BEN	1,65	1,55	1,55	−0,05	330		0,10	15,5
n 18,40	14,85	Bentall	BTC	17,90	17,50	17,60	+0,20	233			
1,01	0,32	ƒBeringer	BGC	0,38	0,34	0,34	−0,03	699		-0,55	
s 17,00	7,93	BerklyPt	BKP	15,95	15,15	15,35	−0,65	5542		0,24	64,0
↓n 10,00	6,75	BigRock	BR	7,75	6,75	7,40	−0,25	276		0,07	
n 5,00	4,15	BioCapIR	BCX	4,60	4,25	4,25	−0,35	61			
s 40,50	22,40	BioChem	BCH	38,80	36,00	36,00	−1,10	580		0,58	61,8
9,75	5,50	Biomira	BRA	6,25	6,00	6,05	−0,05	2512		-0,47	
1,55	0,82	ƒBioniche	BNC	0,95	0,85	0,91	−0,04	1542		-0,07	
50,10	28,45	Biovail	BVF	42,40	39,45	39,65	−1,65	309		u1,01	28,3
n 2,50	0,50	ƒBirim	BGI	1,13	1,00	1,10		766		-0,05	
↓n 2,99	2,45	ƒBitech	BPU	2,65	2,45	2,65		630		u-0,14	
0,82	0,42	ƒBlHawk	BHK	0,50	0,45	0,48	+0,02	1041		0,01	48,0
n 4,65	2,70	ƒBlackSea	BSX	3,00	2,75	3,00	+0,10	1825		-0,22	
s 7,35	0,68	BlkSwan	BSW	0,90	0,82	0,89	−0,01	616		0,05	17,8
n 2,05	0,56	ƒBlackRockBVI		1,45	1,36	1,45	+0,09	1031		**-0,10**	
10,10	7,00	BlRangeA	BBR	9,80	9,50	9,70	−0,10	3340		0,34	28,5
26,50	7,20	Boardwalk	BEI	24,50	23,50	24,25		3897		0,18	
n 8,60	7,20	BolidenIR	BOL	7,75	7,25	7,30	−0,35	3067			
s 7,50	0,51	ƒBolivarGldBVG		0,90	0,75	0,90	−0,02	73		u-0,25	
33,95	18,10	♦BombrdrABBD		28,55	26,80	27,40	−0,20	328	1,1	1,18	23,2
34,00	17,50	♦BombrdrB		28,70	26,60	26,95	−1,00	64390	1,1	1,18	22,8
n 27,00	24,95	Bombrdr2pf		26,20	25,95	26,00		1089	5,3		
s 3,06	1,17	ƒBonavstaBNP		1,65	1,45	1,65	+0,20	738		**0,02**	75,0
↑n 7,25	1,35	ƒBonusResBOU		7,25	6,25	7,05	+0,65	11106		0,18	39,2
↑ 1,80	0,81	ƒBowFlex	BFX	1,80	1,45	1,80	+0,35	1778		u0,11	11,8
n 1,10	0,98	BowrdgRsBOW		1,10	1,02	1,05	+0,03	1386		0,06	17,5
4,75	2,40	Bracknell	BRK	4,65	4,50	4,50	−0,15	6661		0,28	16,1
↑ 4,90	1,30	♦BramptnBrABBL		4,90	4,40	4,50		630		0,50	9,0
0,15	0,04	ƒBrandevorBVE		0,06	0,06	0,06	−0,01	515		u-0,04	
0,40	0,20	Brandsit	BNT	0,25	0,20	0,25	+0,05	660		-0,02	
45,00	40,05	BrascdApf	BCA	42,75	42,50	42,50	+1,15	20	8,4		
42,10	40,00	BrascdBpf		40,95	40,50	40,95	−1,00	1909	7,8		
6,95	1,82	Breakwtr	BWR	6,50	6,20	6,45	−0,05	2664		0,26	24,8
2,60	1,50	ƒBrickBrewsRB		2,40	2,05	2,05	−0,30	335		-0,12	
2,50	1,21	BrigdonA	BRG	1,95	1,70	1,75	+0,05	652		**0,06**	29,2
↑ 19,80	6,20	BrkfldPty	BPC	19,80	19,15	19,40		7245		0,08	
↑n 13,45	6,35	BrkfldIR		13,45	12,80	12,90	+0,05	8957			
n 97,00	55,00	BrkfldIR A		96,00	94,00	94,00	−2,00	40			
32,75	25,80	Bruncor	BRR	32,30	33,65	33,75	−3,85	320	3,8	2,42	13,9
27,50	19,60	BuddCda	BUD	25,00	24,70	24,70	+0,20	5	4,0	2,20	11,2
2,54

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
21,50	17,00	Edper2pf		21,10	21,00	21,05		105	3,9		
n 22,00	21,00	Edper4pf		21,00	21,00	21,00		23	3,9		
26,50	25,00	Edper6pf		25,25	25,25	25,25	−0,50	7			
n 27,00	25,05	Edper8pf		26,35	26,10	26,30	+0,05	194	5,9		
n165,00	156,00	Edper7%db		160,00	160,00	160,00	−2,00	5			
1,29	0,45	ƒEgoRs	EGO	0,55	0,46	0,48	−0,07	1955			-0,23
6,00	2,00	EiconTech	EIC	2,60	2,40	2,50		3096			-0,86
↓ 10,10	3,85	Eldorado	ELD	4,05	3,85	3,91	−0,13	7240			u-0,10
↓n 0,55	0,07	Eldrdo wt		0,10	0,07	0,07	−0,01	459			
12,75	7,75	Elec'homeX	EL	11,00	11,00	11,00	−0,25	27	0,9	-2,58	
12,75	7,20	♦Elec'homeY		11,35	10,50	11,05	+0,25	2794	1,0	-2,58	
↑n 10,00	6,00	Elk Point	ELK	10,00	9,85	9,90	+0,05	5763		**0,29**	33,9
16,95	5,75	Emco	EML	15,50	14,75	15,00		2004		1,18	12,7
n110,00	102,50	Emco6.5db		108,00	107,00	108,00	+1,00	7			
18,75	12,50	♦EmpireA	EMP	18,40	18,10	18,30		752	1,2	1,33	13,8
24,50	22,75	Empire2pf		24,10	24,00	24,10	−0,40	15	3,7		
25,50	25,00	Empire3pf		25,20	25,20	25,20	−0,15	20	7,9		
5,00	2,98	EncalEn	ENL	4,60	4,25	4,50	+0,25	12407		0,15	30,0
2,20	0,89	ƒEnerchemIECH		1,76	1,56	1,75	+0,15	329		0,14	12,5
↑s 35,50	15,25	Enerflex	EFX	35,50	31,00	35,50	+3,50	415	0,8	1,41	25,3
7,90	6,60	EnerMark	EIF	7,30	7,15	7,30	+0,10	4508	14,2	**0,29**	25,0
x 5,70	4,25	EnerplusFd	ERF	4,75	4,60	4,60	−0,05	1571	13,7	**0,40**	11,5
↑ 14,75	3,50	EnerTecRs	ERS	14,75	13,10	14,75	+1,20	1114		0,83	17,8
n 9,90	9,35	EnerVstun	EIT	9,90	9,50	9,65	−0,25	563			
1,40	0,91	Enscor	ENZ	1,25	1,20	1,25	+0,05	150		u-0,06	
45,50	11,80	EnsignRs	ESI	45,50	43,50	45,00	+0,70	5655	0,5	1,99	22,6
↓ 0,05	0,02	ƒEnvTechIntETK		0,03	0,02	0,03		4465		-0,02	
8,50	2,50	EpicData	EKD	8,40	7,60	8,40	+0,40	1657		-0,30	
10,80	5,00	Equisure	EFN	9,00	8,80	8,95	−0,05	2581		0,12	74,6
41,50	20,20	EquisrApf		35,00	35,00	35,00	−0,50	21	1,7		
7,50	2,35	EquisrBwt		6,50	5,50	5,50		nt			
525,00	370,00	Eqisure db		550,00	480,00	420,00		nt			
n 7,35	4,50	ƒEtruscan	EET	6,40	6,00	6,20	−0,30	440		-0,10	
s 23,50	16,50	EuroNev	EN	22,95	20,60	21,25	−1,25	7299	0,2	0,23	9,4,4
3,35	0,75	ƒEurogas	EUG	2,35	2,20	2,26	+0,06	1153		-0,02	
1,10	0,35	ƒExallRs	EXL	0,48	0,35	0,40	−0,06	5267		-0,36	
16,00	9,55	ExcoTech	XTC	16,00	15,75	16,00	+0,25	165		0,60	26,7
23,75	15,25	♦Extdcare2pf	EXE	22,65	22,00	22,00	+0,20	761		1,04	21,2
23,40	14,70	♦ExtdcareA		22,30	21,75	22,25	+0,35	4154		1,04	21,4
22,75	20,00	Extdcare2pf		22,10	22,10	22,10	+0,10	1	3,8		
23,25	21,00	Extdcare3pf		22,45	22,45	22,45	−0,30	20	5,5		
22,50	19,50	Extdcare4pf		21,25	21,25	21,25	−0,75	2	4,0		
24,00	21,50	ExtdcareII		22,40	22,40	22,40		z71	4,2		
↑n 6,45	5,30	FACS IR	FXS	6,45	6,00	6,45	+0,25	1838	11,7		
3,75	1,55	FCA	FC	3,35	3,20	3,35	+0,30	124		-0,49	
7,70	4,75	FPI	FPL	6,95	6,75	6,75	+0,25	190		0,45	15,0
28,75	15,90	♦FahnstckAFHV		26,50	25,50	26,00	+0,10	91	1,3	u1,76	10,6
403,00	195,00	♦FairfaxFin	FFH	390,00	381,00	389,00	+1,00	86		20,64	18,8
2,25	0,90	FairfieldM	FFD	1,20	1,02	1,02	−0,08	127		-0,48	
n 2,20	0,70	ƒFairstar	FFR	0,90	0,80	0,80	−0,05	1607			
33,00	25,30	Falconbridg	FL	27,10	25,55	25,70	−1,20	23203	1,6	1,25	20,6
↑n 11,25	9,80	Flcnbrg un		11,25	11,00	11,00		234	5,7		
0,80	0,41	Falvo	FAL	0,60	0,60	0,60		10		0,10	6,0
15,00	9,00	Fantom	FTM	14,40	13,85	13,90	+0,05	171		0,88	15,8
1,00	0,25	FarWest	FWT	0,97	0,93	0,93	−0,02	205		0,17	5,5
14,60	10,75	FidPtnr93	FIP	11,25	11,00	11,25	+0,25	43	31,9	3,28	3,4
n 15,00	11,75	FidPtnr94	FLP	12,30	12,10	12,25	+0,50	13	14,7		
s 21,00	11,85	Finning	FTT	19,75	18,50	19,00	−0,40	2132	1,1	1,13	16,9
4,05	2,30	Firan	FNG	3,75	3,60	3,75	+0,05	291		0,30	12,5
↓n 7,20	5,60	1stAsiaIR	FAI	6,20	5,60	5,65	−0,45	1202			
↓n 1,10	0,60	1stAsia wt		0,82	0,60	0,60	−0,20	1688			
15,00	13,20	1stAustPr	FAP	14,80	14,40	14,40	−0,30	1898	7,5	1,07	13,5
3,30	1,50	1stAustwt		3,00	2,65	2,70	−0,10	267			
3,40	0,80	ƒ1stCalg	FCP	1,06	0,86	0,86	−0,12	1481		0,01	66,2
5,35	0,85	ƒ1stDynstyFDM		0,98	0,91	0,98	+0,05	1939		u-0,69	
21,25	13,75	♦1st MaraAFMS		20,90	19,80	20,00	−0,70	7978	2,4	2,17	9,2
21,00	15,00	1st MaraC		20,50	19,50	20,25		nt	2,4	2,17	9,3
4,99	3,41	1st MtimeFMM		4,60	4,35	4,25		nt		**0,69**	6,2
12,00	11,50	1stMercFd	FMF	13,10	12,95	12,95	−0,30	25	2,78	0,42	30,8
31,00	16,75	FstPlaceun	FIR	31,00	29,50	29,50	−0,50	24		0,01	
30,75	26,35	1stPrmIncmFPI		29,50	28,55	29,50	+0,80	498	6,8	**5,56**	5,3
n 13,00	11,25	FstPremOGFPG		12,50	11,75	11,90	−0,50	142	6,3	**-0,63**	
n 26,00	23,00	FstPremUSFPU		24,75	24,00	24,40	−0,30	732	8,2	**2,71**	9,0
12,00	5,00	♦1stServ	FSV	11,50	11,00	11,50	−0,10	753		0,53	21,7
24,60	18,00	FiChillCdaA	FCC	24,00	23,25	23,75	+0,40	913	2,5	-0,25	
n 15,80	11,55	FletFood	FFF	14,70	14,20	14,25	−0,15	315		-0,01	
↑ 35,30	13,85	Fonorola	FON	35,30	33,00	35,30	+1,35	3369		0,24	
33,50	16,00	♦Fonorola A		36,00	35,00	33,50		nt		0,24	
15,70	6,20	Foremost	FMO	13,50	11,10	13,50	+2,45	208		0,85	15,9
4,80	0,80	ƒFormtnCapFCO		1,65	1,35	1,35		1862		-0,13	
3,50	0,85	ƒFt Knox	FNX	1,66	1,40	1,45	−0,07	485			
35,15	30,25	Fortis	FTS	34,90	34,25	34,60	−0,25	1047	5,1	2,17	15,9
27,50	25,00	Fortis pf		25,60	25,50	25,60	+0,10	9	8,5		
27,00	25,25	FortisBpf		26,55	26,50	26,55	−0,10	86	5,6		
0,90	0,60	ƒFortuneEnFEY		0,79	0,79	0,79		210		0,02	39,5
3,45	1,20	ForzaniA	FGL	2,95	2,85	2,85	−0,10	164		-3,99	
2,70	2,30	FosterBrewFOS		2,50	2,50	2,50	−0,15	2	4,5	**0,13**	18,8
n 2,15	1,01	Founders	FDE	1,74	1,55	1,74	+0,08	4684		0,07	24,9
53,55	21,00	♦FourSeas	FSH	50,90	48,75	48,75	−2,15	410	0,2	1,22	40,0
4,40	0,66	ƒFrancOr	FOR	0,79	0,70	0,70	−0,08	720		-0,03	
s 39,13	22,75	FrancoNev	FN	34,40	32,70	32,95	−0,55	2319	1,1	0,77	42,6
n 12,70	9,25	Freehold	FRU	11,75	11,55	11,75	+0,25	1498	8,0		
1,33	0,37	ƒFreewestFWR		0,70	0,51	0,62		nt		-0,08	
17,75	4,50	FulcrmTec	FUL	6,00	5,50	6,00	+0,40	138		-1,28	
8,15	5,00	♦FundyCbl	FDY	5,80	5,60	5,70	−0,10	277		-2,29	
17,95	9,00	FutureSh	FSS	15,25	14,80	15,00	−0,20	95		0,50	30,0

G/H

9,60	2,50	GLENTEL	GLN	3,05	3,00	3,05	+0,20	137	131,1	3,83	0,8
n 10,00	10,00	*GST Tele	GTE	10,00	10,00	10,00		45		u-4,05	
16,50	14,00	♦GSW A	GSW	17,00	15,35	16,00		nt	1,3	0,29	55,2
16,50	14,00	♦GSW B		17,00	15,25	15,25		nt	1,3	0,29	52,6
12,00	8,75	♦GTC A	GRT	11,00	10,60	11,00	+0,20	293	1,1	0,12	91,7
12,15	9,50	♦GTC B		11,00	11,00	11,00	−0,25	15	1,1	0,12	91,7
26,90	25,50	GTC pfC		26,90	26,80	26,85	+0,10	63	7,0		
1,50	0,15	GTC wt		0,45	0,45	0,45	−0,20	35			
9,10	2,95	GamingLot	GLH	5,50	4,70	4,85	−0,55	1524		-0,41	
5,80	5,40	Garbell pf	GBH	...	5,60	5,80		nt	9,1		
n 9,25	6,50	GasMgmt	IRGIF	8,80	8,45	8,50	−0,15	2204	15,3		
18,85	15,25	GazMetLP	GZM	18,20	18,05	18,15	+0,05	23	7,2	1,32	13,8
70,00	16,00	Geac	GAC	61,50	59,50	60,75	+0,15	1648		2,43	
4,30	1,05	ƒGecamexGKX		1,85	1,70	1,85	+0,15	274		-0,37	
14,90	7,80	GendisA	GDS	13,50	12,90	13,50		146	0,9	-3,52	
↓ 13,15	2,25	ƒGenMnrlsGNM		2,50	2,25	2,25	−0,25	746		-0,08	
↑ 92,50	64,05	GenMotors	GM	92,50	87,60	88,00	−2,00	86	3,2	u7,88	8,5
↑ 8,70	3,35	GenesisEx	GEX	8,70	7,90	8,30	+0,10	2712		0,15	55,3
31,00	17,00	Gennum	GND	22,00	25,90	25,90	−0,60	191	0,8	0,97	26,7
3,85	1,70	Gentra	GTA	3,35	3,14	3,30	+0,14	17931		0,28	11,8
26,35	16,50	GentraGpf		26,25	25,75	26,00	−0,35	2006	3,2		
↑ 26,55	16,80	GentraJpf		26,55	26,00	26,55	+0,30	1084	3,1		
↑ 26,25	16,50	GentraMpf		26,25	26,15	26,20	+0,20	125	3,2		
25,75	11,30	GentraQpf		25,70	25,50	25,60	+0,10	255			
1,65	0,50	♦ƒGentryBGNY		1,25	1,10	1,25	+0,15	1968		0,01	
7,00	0,80	Geograph	GGI	1,40	1,00	1,10	−0,10	264		**u-0,85**	
3,90	2,50	ƒGeomaq	GEO	3,17	2,95	3,09	−0,04	3782		**u0,05**	44,5
n 2,60	1,40	ƒGeophysMicGMA		1,95	1,70	1,95	+0,35	536		**0,02**	86,3
2,01	1,95	Gesco	GSD	2,00	2,00	2,00		5		0,04	50,0
2,25	1,75	♦GescoA		2,50	2,00	1,95		nt		0,04	48,8
70,00	41,40	Getchell	GGO	50,00	50,00	50,00	+0,15	7		u-0,81	
n 1,24	0,56	ƒGettyCpprGTY		0,64	0,60	0,63	−0,01	636			
n 2,50	2,50	ƒGhanaGoldGGM		2,00	1,00	2,50		nt			
11,75	8,40	GlamisGld	GLG	9,70	9,00	9,45	−0,10	160	0,7	u0,15	45,4
1,37	0,45	GlobalElct	GSM	1,31	1,10	1,25	−0,10	2630		0,12	10,4
3,60	2,35	GlobEqty	GEQ	3,45	3,14	3,27	+0,13	4346		0,05	65,4
↓ 5,65	4,00	GlobalSt	GLS	4,20	4,00	4,00	−0,11	518		0,23	17,1
12,15	7,00	GlobalSt3	GSP	7,75	7,80	7,80	+0,10	18	3,2		
n 13,35	8,60	GlobalSt6	LPS	9,10	9,10	9,10	+0,10	5	33,8		
13,00	7,75	GlobalSt5	LPV	8,95	8,30	8,40	−0,10	28	3,3		
6,00	1,25	Globelle	GLP	1,50	1,25	1,25	−0,25	196		-2,54	
6,25	3,60	ƒGlobexEntGMX		4,25	4,10	4,25	+0,10	6		0,01	
1,04	0,40	ƒGlykoBio	GBL	1,00	0,95	1,00	+0,05	200		u-0,12	
21,70	7,80	ƒGoldRsv	GLR	11,35	10,50	11,20	+0,55	2026		u-0,04	
13,80	8,00	♦GoldcorpA	G	8,65	8,15	8,50		1792		u-0,04	
14,00	8,60	♦GoldcorpB		10,00	8,20	8,75		nt		u-0,04	
s 1,59	0,80	ƒGldnGooseGGR		1,08	1,00	1,08	+0,03	1298		-0,12	
9,25	2,25	GldnKnight	GKR	3,45	2,90	3,15	+0,20	6690		-3,29	
3,95	1,50	ƒGldnQueenGQM		2,00	1,60	1,60	−0,30	299		**-0,04**	
↓ 13,80	0,68	ƒGldnRule	GNU	0,95	0,68	0,87	+0,10	2729		-0,98	
↓ 28,25	7,15	ƒGldnStar	GSC	8,15	7,15	7,30	−0,90	995		u-0,56	
15,60	9,40	♦GoldfarbAGDF		9,90	9,60	9,85	+0,35	421		-0,17	
n 10,75	8,20	Goldlist	GPP	10,40	10,30	10,30		81			
0,50	0,15	ƒGoldpark	GKT	0,35	0,24	0,34	+0,10	2795		0,01	34,0
4,49	0,30	ƒGoldstakeGXP		0,73	0,45	0,73	+0,23	1851			
44,50	22,00	GoranCap	GNC	44,50	42,00	44,00	+2,00	1818		u6,20	5,1
n 2,05	0,33	ƒGranColmGRM		0,40	0,33	0,33	−0,04	3392		u-0,13	
0,39	0,15	ƒGrandfieldGFD		0,25	0,15	0,16	+0,01	116		0,01	32,0
0,43	0,12	GrandmaLeeGLI		0,25	0,18	0,21	+0,03	17445		0,00	
a 0,45	0,07	ƒGrLakeMnGKM		0,10	0,08	0,10	+0,02	1460		0,10	1,0
32,50	25,00	GrLakePwr	GLZ	31,50	31,00	31,50	−1,00	4	4,1	2,17	14,5
30,40	25,00	GrWLife pf	GWL	...	25,05	25,00		nt	7,7		
s 34,00	17,75	GrWLifecoGWO		33,75	33,00	33,00		2084	2,3	1,81	18,3
27,75	26,30	GrWLifecoApf		27,65	27,40	27,40		2876	6,8		
29,90	27,00	GrWLifecoBpf		29,35	29,10	29,35		1615	6,3		
30,50	27,75	GrWLifecoCpf		30,40	30,30	30,35		101	6,4		
1,50	0,55	ƒGrLenoraGEN		0,64	0,56	0,61	+0,06	432		-0,12	
21,20	9,70	ƒGreenstneGRE		13,00	12,10	12,75	−0,10	1052		**u-0,09**	
n 7,30	2,80	ƒGreenstnwt		4,00	4,00	4,00	−0,50	7			
5,65	2,55	GryhndCdaGHC		3,60	3,15	3,60	+0,35	1096	1,7	-0,73	
2,60	1,85	Greyvest	GFI	1,96	1,95	1,95	−0,24	50	7,2	**0,10**	19,5
42,00	10,25	GuardnCapGCG		38,50	37,00	37,05	−4,95	3	0,5	0,76	48,8
35,20	9,00	♦GuardnCapA		32,00	31,10	31,25	−0,25	127	0,5	0,76	41,1
13,20	8,90	GulfCda	GOU	11,65	10,85	11,35	+0,20	44961		-0,03	
4,50	3,95	GulfCda pf		4,25	4,20	4,22	−0,03	2217			
16,00	6,50	Gulfstrm	GUR	12,05	11,50	11,75	−0,25	5704	0,1	0,14	87,0
15,15	2,30	ƒGuyanorBGRL		3,25	2,70	2,75	−0,21	988		u-0,25	
3,00	1,90	Gwil	GWS	2,75	2,51	2,75		nt		0,13	21,2
n 8,15	6,15	H&R REIT	IRHR	7,70	7,40	7,55	+0,15	847	4,6		
s 10,00	5,44	HCO En	HCE	10,00	9,65	10,00	+0,20	88308		0,44	22,7
10,25	6,00	HCO EnBpf		10,00	9,80	9,95	+0,15	382			
42,25	31,05	HIPS	HIP	40,70	39,70	39,75	−0,65	1959	1,8		
2,60	1,00	HJ Forest	HJF	1,41	1,40	1,41		110		-0,74	
0,12	0,06	HMH ChinaHMH		0,08	0,08	0,08	+0,01	100		**-0,47**	
5,90	1,75	ƒHaemacureHAE		2,20	2,00	2,20		3325		**-0,64**	
5,20	2,65	Haley	HLY	4,25	3,75	4,20	+0,45	181		0,20	21,0
↑ 12,90	4,95	Hallmark	HTI	12,90	11,65	12,90	+1,40	177		0,81	15,9
n 7,75	6,00	HaltermIR	HAL	7,35	7,15	7,25	−0,20	467	1,8		
5,75	5,75	♦HammersnHPD		...	6,95	5,75		nt	4,4	0,44	13,0
2,60	1,33	♦HammndAHMM		2,40	2,05	2,20	−0,20	70		0,29	7,6
0,84	0,45	HarbourP	HRP	0,69	0,65	0,65	−0,01	979		-0,50	
0,20	0,07	ƒHardrckExHRK		0,11	0,11	0,11		z200			
15,50	11,40	HarmacPacHRC		13,50	12,60	13,25	−0,30	700		-0,62	
113,00	104,00	Harmacdeb		110,00	109,00	110,00	+1,00	14			
12,00	7,50	♦HarrisStAHSG		11,45	11,30	11,40	+0,10	249	2,1	**1,49**	7,7
11,45	8,50	HarrisStB		11,00	11,00	11,00	−0,45	6	2,2	1,49	7,4
5,75	3,35	HarowstnAHRW		5,50	4,85	5,00	−0,10	14740		0,94	5,3
10,00	5,50	Hartco	HTC	9,70	9,65	9,70		11	1,9	0,78	12,4
↓ 6,35	3,50	HawkrSid	HSC	3,85	3,50	3,85		2690	33,7	0,22	17,5
10,00	7,00	Hlth&Bio unHCB		8,35	7,60	8,10	+0,25	220	13,4	1,16	7,0
5,80	1,30	ƒHlthStrmsHST		1,60	1,30	1,60	+0,20	780		-1,72	
1,79	0,60	ƒHelixBio	HBP	0,75	0,65	0,75	+0,10	316			
5,25	2,20	Hemosol	HML	2,95	2,75	2,95		193		-0,63	
5,15	1,75	ƒHighRiverHRG		2,65	2,30	2,40	−0,25	255		-0,76	
4,75	2,80	HighridgEx	HRE	4,50	4,30	4,35	+0,05	141		0,33	13,2
1,89	0,85	ƒHighwdRsHWD		1,00	0,90	0,90	−0,05	221		**0,02**	50,0
3,35	1,40	Hillsbrgh	HLB	1,50	1,42	1,48	+0,05	68		-0,39	
n 8,00	7,25	*HllngrCdnSHCP		7,90	7,80	7,90	+0,25	200			
14,05	10,50	Hollinger	HLG	13,15	12,75	12,75	−0,35	17406	4,7	3,42	3,7
0,91	0,16	Hollinger wt		0,35	0,29	0,32	−0,04	280			
138,50	99,75	Hollngr db		136,00	136,00	136,00		e34			
n 1,20	0,57	ƒHolmer	HGM	0,72	0,66	0,66		1430		-0,02	
2,05	0,65	♦HomCapBHCG		1,95	1,80	1,90	−0,04	708		0,18	10,6
↓ 3,55	0,33	ƒHookUpComHU		0,38	0,33	0,33	−0,04	1638			
35,90	19,30	HudsnBay	HBC	35,00	34,45	35,00	−0,05	3094	2,1	-0,15	
56,00	31,00	Hmngbrd	HUM	54,90	52,65	52,90	−1,95	2320		u1,98	19,3
↑ 9,50	4,25	ƒHurricnA	HHL	9,50	8,60	9,00	+0,30	16693		0,38	23,7
5,20	4,40	Hy&Zel	HZI	4,80	4,65	4,70	−0,10	144	5,3	0,65	7,2
7,10	3,50	ƒHyalPhar	HPC	4,10	3,65	3,95	+0,10	2018		-0,67	

I/J

7,75	4,40	ƒIAMGOLDIMG		5,85	5,25	5,85	+0,35	2453		u-0,04	
n 7,00	5,90	IAT AirIR	ACF	6,85	6,65	6,80	+0,10	1455			
8,45	4,80	IBEX Tech	IBT	6,75	6,30	6,30	−0,20	262		3,09	2,0
8,20	3,60	ƒID Bio	IDB	5,15	3,85	4,90	+0,80	3732		**-0,47**	
↓a 7,00	1,00	IITC HldA	IIT	1,49	1,00	1,20	−0,30	111	279,2	0,30	4,0
54,50	36,10	IPL Enrg	IPL	50,15	49,45	49,60	−0,30	4405	4,4	3,06	16,2
64,80	29,75	IPSCO	IPS	60,90	56,50	58,00	−3,00	3068	0,8	4,07	14,3
4,50	2,10	ISG Tech	ISO	3,50	3,30	3,40	−0,05	91		-0,35	
↓ 2,50	0,95	ƒITECGMnrIIMA		1,20	0,95	1,10	+0,10	367		-0,19	
0,60	0,05	ƒITEC wt		0,05	0,05	0,05		470			
1,02	0,25	ƒIcanMn	IMI	0,33	0,28	0,30	−0,01	682			
n 2,65	2,00	ƒImage ProcIPV		2,45	2,30	2,31	−0,07	2771		0,01	
44,50	26,45	Imasco	IMS	40,50	39,05	39,45		8599	3,0	3,24	12,2
s 39,00	19,50	Imax	IMX	35,25	32,75	33,00	−1,25	3612		u0,56	42,3
27,00	25,25	ImpLife pf	IL	25,75	25,55	25,60	−0,15	98	8,3		
2,80	1,24	ImpMet	IPM	2,18	1,86	1,98	+0,07	1674		**0,04**	49,5
↑ 77,20	57,05	ImpOil	IMO	77,20	76,10	76,50	+0,50	5580	2,9	4,24	18,0
↓ 1,77	0,85	Imutec	IMT	0,91	0,85	0,86	−0,02	2011		-0,16	
↓ 51,45	37,55	Inco	N	40,60	37,55	37,55	−2,10	38708	1,5	u0,29	93,3
56,50	50,10	*IncoEpf		52,25	50,60	51,00	−1,30	3396	5,4		
42,50	25,45	IncoVBN		26,50	25,50	25,70	−0,80	898	1,7		
19,00	4,55	ƒIndochinaING		6,30	5,90	6,20	+0,20	5106		u-0,36	
12,95	6,25	ƒInexPhrmIEX		7,25	6,85	7,00	+0,05	533		-0,77	
1,45	0,70	ƒInfocorp	INP	0,87	0,77	0,83	+0,05	290		-0,15	
10,00	6,00	♦Inmet	IMN	7,80	7,25	7,80	+0,40	7273		-4,44	
0,80	0,10	Inmet A wt		0,10	0,05	0,10		nt			
n 0,75	0,20	InmetBwt		0,45	0,30	0,45	+0,10	216			
102,00	99,20	Inmet deb		100,50	100,25	100,25	−0,35	6			
n 1,88	0,55	ƒInnova	IVO	1,16	1,05	1,05		162		-0,04	
↓ 1,75	1,13	InsulPro	ISL	1,30	1,13	1,13	−0,12	958		0,10	11,0
n 2,75	1,30	ƒIntgrPav	IPA	2,15	1,85	1,95	+0,17	887		0,05	39,0
0,83	0,25	ƒInterRockIRO		0,65	0,52	0,65	+0,10	412		u-0,03	
0,20	0,01	ƒInterRkwt		0,15

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym. *	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
x 10,50	8,55	NrndaFrst	NF	10,00	9⅝0	9⅝0	–0⅝0	2019	4,3	-0,07	
33⅝0	26,80	Noranda	NOR	28⅝0	27⅛0	27⅛	–0,95	18918	3,7	0,78	34,8
27⅝0	25,25	NorandaCpf		26,20	26,00	26,00		406	⅞		
n 26,20	24,30	NorandaFpf		26,00	25,90	26,00	–0,05	670	5,6		
36,00	24,70	Norcen	NCN	35,25	33,05	33⅝5	–1,50	722	1,8	1,15	29,1
↓n 6,75	5,25	NordPac	NPF	6,00	5,25	5,25	–0,25	162		u0,01	
n 0,25	0,25	NordPacwt		0,50	0,25	0,25		nt			
⅞05	3,65	NA Palldm	PDL	5,00	4,50	4,60	–0,30	330		-2,99	
n 14,80	10,50	NrthWst un	NWF	14,70	14,00	14,00	–0,50	521	5,0		
n 1,35	0,65	ƒNCrown	NCW	0,80	0,75	0,75	–0,05	322		-0,05	
6,35	3,80	ƒNOrionExNNO		4,70	4,50	4,60	+0,20	981		-0,03	
14⅞20	66,50	NthnTel	NTL	144,00	136,80	137⅞5	–5,25	13528	0,6	u2,70	36,8
n 26,10	24,60	NthnTel pf		25,90	25,55	25,60	–0,10	3959	5,0		
2,24	0,19	ƒNrthfldMnNFM		0⅜3	0,35	0⅝2	+0,07	3955			
1,30	0,88	Northgate	NGX	1,18	1,10	1,10	–0,10	106		0,01	
n 8,00	5,80	NthldPwrINPI		⅞95	⅞70	⅞95	+0,25	5004	11,6		
21,50	9,55	Northrock	NRK	20,25	19,50	19,65	–0,60	1135		0,51	38,5
n 14,10	11,15	Northstar	NEN	12,50	12,05	12,05	–0,15	8774			
0,60	0,28	ƒNorthwayNOW		0,32	0,32	0,32		30		0,03	10,7
5,00	1,25	Norwall	NGI	1,90	1,80	1,85	+0,05	95		-1⅘2	
15,20	12,70	NS Power	NSI	14,65	14,35	14⅘0	–0,25	5280	5,6	1,03	14,0
27⅝0	25,50	NS Pwr pf		26,60	26,60	26,60	–0⅝0	4	5,6		
0⅝7	0,15	ƒNovagoldNRI		0,19	0,15	0,17	–0,01	1812		-0,02	
6,25	5,00	Novicourt	NOV	5,60	5,35	5,50	+0,20	246		0,20	27⅝
n 2,34	1,26	ƒNovophBiNVO		1⅘4	1,28	1⅘3	+0,07	5331			
3,25	1⅘5	ƒNuGro	NU	2,75	2,70	2,75	–0,05	165		0,26	10,6
1,50	0,76	ƒNufortRs	NR	0,98	0,90	0,90	–0,12	130			
↑ 3,78	2,00	NuGas	NGS	3,78	3,75	3,76	+0,01	1266		-0,12	
3,50	0,70	ƒNuinsco	NWI	1,13	0,90	0,95	–0,05	5467		-0,02	
7⅖0	5,20	NumacEn	NMC	⅞00	6,50	6,60	–0,30	1045		0,22	30,0

O/P

9,00	3,80	O&Y Prop	OYP	⅞90	⅞50	⅞50	–0,30	219		0,50	15,0
↑ 1,50	0,50	ƒOGY Pete	OGY	1,50	1,20	1⅘2	+0,18	4422		0,08	17⅜
↑n 16,50	14,75	OPTUS un	OPT	16,50	16,10	16,20	–0,05	323	10,5		
↓n 16,75	9,75	ƒOSF	OSF	10,65	9,75	10,50		222	1,0	1,08	9,7
10,00	6,75	♦OcelotA	OCE	10,00	6,50	7,10		nt		0,11	64,5
9⅘0	6,10	♦OcelotB		⅞00	6,85	⅞00	+0,15	1680		0,11	63,6
n 10,50	⅞05	ƒO'DonlInvODM		9,30	8,75	9,05	–0,20	⅞90		-0,17	
2,50	0,80	ƒOffshorSyOSI		0,93	0,80	0,93	+0,08	1827		0,04	26,6
2,50	1,20	ƒOiltecRs	OLT	2,25	2,00	2,10	–0,10	1198		**0,13**	16,2
3,25	1,85	♦OkanagnAOKS		3,00	2,90	3,00	–0,10	27	0,7	0,08	37,5
4,00	1,85	♦OkanagnB		3,60	3,60	3,60		21	0,6	0,08	45,0
5,20	4,75	Okangn pf		...	5,00	5,20		nt	9,6		
6,00	4,50	OldCdaInv	OCI	5,05	5,05	5,05	–0,20	1	1,0	1,88	2,7
0,80	0⅘0	ƒOlympEnAOLY		0,58	0,50	0,58	+0,06	178		**-0,02**	
32,60	13,95	♦Onex	OCX	32,00	31,50	31,55	–0⅘5	2519	1⅘	2,86	11,0
n 0,90	0,53	ƒOpalEn	OPE	0,70	0,60	0,67	+0,01	425		**0,01**	67⅞
4,00	0⅘0	ƒOpawicaOPW		0,70	0⅘6	0,70	+0,20	394			
4,70	2,00	OptimaP	OPP	2,35	2,15	2,20	–0,05	82		0,00	
13,25	7,75	♦ƒOptiGenAOGI		8,60	8,25	8,25	+0,50	126	1,9	0,59	14,0
5,05	0,80	ƒOralife	ORA	1,04	0,90	1,00	+0,10	205		-1,35	
1,50	0,93	Orbit0&G	ORB	1,25	1,08	1,20	+0,14	3639		**0,05**	24,0
10,25	9,25	Orbit 2pf		10,05	10,05	10,05		1	⅞5		
10,75	10,00	Orbit3pf		11,50	10,50	10,50		nt	8,1		
n 6,60	5,95	OrionEnwi	OET	6,55	6⅘0	6⅘0	–0,10	2193			
9,50	3,50	ƒOrvanaMnORV		5,15	4,65	5,00		2020		-0,06	
22,25	18,50	♦OshawaAOSH		21,50	21,10	21⅘0	+0,35	1436	2,6	1,35	15,9
↓n 4,50	0,62	ƒOurominasOMI		0,73	0,62	0,70	–0,02	4852		-0,07	
↓n 4,80	4,00	OxbowEq	XBO	4,30	4,00	4,05	–0,15	852			
38,00	9,55	OxfordGrp	OXG	35,85	35⅘0	35,50	–0,25	2672		1,68	21,1
6,50	6,50	PC DOCS	DXX	8,50	8,10	8,10	–0,20	2070		0,18	45,0
⅞00	3,00	PFB Corp	PFB	6,10	6,00	6,05		262	1,7	0,50	12,1
↑ 13,00	6,25	ƒPLD Tel	PLD	13,00	10,55	12,30	+2,00	281		u-0,56	
n 7⅖0	6,05	PRTForstIRPRT		7⅛5	6,80	7⅛5	+0,15	1772			
21,90	7⅛0	PacAltaRs	PAZ	21,60	20,50	21,50		9353		u0,08	
↑ 5,00	3,25	PacCassrA	PFL	5,00	4,60	5,00	+0,15	14		0,50	10,0
4,75	3,00	♦PacCassrB		4,55	4,55	4,55	+0,10	501		0,50	9,1
28,50	15,75	PacForest	PFF	28,50	28,15	28,50	+0,35	2318		1,48	19,3
↑ 23,75	18,95	♦PacNGas	APNG	23,75	23,00	23,60	+0,10	110	4⅘	2,20	10,7
27⅝0	24,50	PacNGas pf		...	26,50	27⅝0		nt	6,3		
0,50	0,20	Pacrim	PCN	0,36	0,35	0,36	+0,03	295		0,03	14,0
0⅘0	0,13	ƒPaige	PAG	0,23	0,17	0,17	–0,05	570		u-0,10	
0,55	0,13	PalletPal	PLT	0,19	0,16	0,16		4997		u-0,08	
1⅘5	1,00	PallsrEnA	PSR	1,35	1,25	1,25	–0,03	1285		0,05	25,0
12,50	7⅗5	ƒPanAmSlvrPAA		10,00	9,00	9,00	–0,65	209		u-0,11	
↓ 6,00	3,00	Pan East	PEC	3,50	3,00	3,30	–0,20	16693		0,00	
1,55	0,80	ƒPanAtlasEnPA		1,28	1,00	1,06	–0,22	1914		0,11	9,6
s 30,70	23,58	PanCdnPt	PCP	26,50	25,75	26,10		1039	1,5	1,58	16,5
9⅘5	2,79	ƒPangea	PGD	3,60	3,20	3,50	–0,20	568		0,02	
1,35	0,85	Pantorama	PTA	1,25	1,25	1,25		40		0,10	12,5
6,50	3,50	Paperbrd	PI	5,70	5,50	5,70	–0,15	17		0,04	
3,00	1,10	ParagonEnt	P	1,75	1,30	1,60	–0,10	370		**0,12**	13,3
↑ 5,10	2,30	ParagonPetPGN		5,10	4,55	4,85	+0,25	2867		0,16	30,3
s 12,65	6,00	ParamountPOU		12,35	11,50	11,90	–0⅘5	166	0,3	0,54	22,2
7⅝0	6,25	Parkland	PKI	⅞00	6,85	⅞00	+0⅘5	39	1⅘	0,06	
2⅘8	1,25	Patheon	PTI	2,20	2,10	2,15	+0,08	5484		0,09	23⅘
13,25	⅞00	Paulin A	PAP	12,75	12,50	12,75	+0,25	20	2,0	1,52	8⅘
5,90	2⅘2	PeBenOil	PBN	5,00	5,00	5,00	–0,15	78		0,60	8,3
n 6,10	4,75	PeakEngy	PES	5,90	5,75	5,75	–0,10	1653		**0,28**	20,5
2,90	1,06	Peerless	PRG	2,50	2⅘0	2⅘0	–0,10	49		-0,80	
↓ 16,80	5,85	Pegasus	PGU	6,35	5,85	5,90	–0,35	1415		u-0,57	
13,95	7⅘5	Pembrdg	PEM	13,10	12,90	12,90	–0,15	1100		0,74	17⅜
n 24,00	11,75	ƒPendaniesPDQ		15,50	15,00	15,50	+0,50	84			
21,00	15,00	PengrwthEnPGF		21,00	20,30	20,85	+0,10	3429	10,3	0,98	21,3
18⅘0	9,90	PennWestPWT		17⅘0	16,50	16,60	–0⅘5	4576		0,90	18⅘
1,90	0,68	ƒPentland	PFO	1,15	1,00	1,00	–0,15	299		**-0,02**	
n 7⅗0	6,00	PerkinPap	PKN	⅞05	6,90	6,90	–0,20	114	1⅘	0,85	8,1
5,30	1,10	PerleSys	PL	2⅘0	2,05	2,10	–0⅘0	76		-0,68	
6,50	5,00	PetValu	PVC	5⅘5	5⅘5	5⅘5		6		u-0,81	
1⅘5	1,10	PetValuwt		1,70	1⅘0	1⅘0		nt			
x 26,95	16,90	PetroCan	PCA	25,30	24,00	24,00	–1,00	18086	1,3	1,03	23,3
n 2,65	1,00	ƒPetrobankPBG		1,30	1,20	1,20		190		0,04	30,0
n 3,05	0,90	ƒPetrolex	PXV	1,05	1,00	1,00	–0,05	115		u-0,04	
↑ 3,95	2⅘3	Petromet	PNT	3,95	3,60	3,85	+0,15	5066		0,15	25,7
92,00	81,50	Petromet db		90,00	89,90	90,00	+0,25	13			
1,36	0,77	Petrorep	PRR	1,30	1,25	1,25	–0,05	287		0,09	13,9
↓r 3,00	4,75	PhilexGld	PGI	5,50	4,75	5,50	+0,20	3831		u0,23	17⅖
25,50	10,85	PhilipSvc	PHV	25,05	23,15	24,90	+1,50	16948		1,01	24,7
2⅘0	1,53	PhoenixCdaPCO		1,65	1,58	1,58	–0,17	127		**0,09**	17⅜
n 20,00	19,30	PhoenixHdgPHF		19,50	19,35	19⅘0	+0,05	93			
13,75	8,00	PhoenixIntPHX		10,75	10,50	10,75	+0,25	1003		0,00	
n 3,50	1,70	Phonettix	PXT	2,75	2,25	2,55	+0,20	198		0,05	56,7
24,55	18,25	PinnacleRsPNN		20,50	19,90	20,50	+0⅘0	2885		0,51	40,2
0,35	0,16	ƒPioniMtlsPSM		0,29	0,24	0,29	+0,05	4209		0,00	
2,30	1,70	♦Place Res	PLG	2,15	2,05	2,10	+0,05	941		**0,06**	34⅘
36,50	19,00	PlacrDom	PDG	24,50	23,00	23,20	–1,25	15242		1,8	u-0,07
n 9,50	5,30	PlainsEgy	PLA	9,10	8⅘5	9,00	+1,00	229		0⅘4	20,5
9,25	3,50	Plaintree	LAN	4,05	3,50	3,80	–0,05	1222		-1,27	
3,10	1,05	ƒPlatnovASPAS		1,65	1,55	1,65	+0,04	587		-0,03	
3,10	1,05	ƒPlatinova	PVA	1,71	1,55	1,71	+0,17	580			
15,50	10⅘0	PocoPete	POC	14,00	13,35	13,70	–0,05	12733		0⅘2	32,6
1,50	0,72	ƒPointerEx	PE	1,25	1,18	1,20	–0,03	736		0,04	30,0
n 5,20	4,55	PolarHdgIRPHT		5,05	4,70	5,05	+0,35	248	1,3		
6,00	3,80	Polyair	PPK	5,15	5,00	5,00		137		0,34	14,7
n 15⅘5	14,55	ƒPositron	PFS	15⅘5	14,55	14,55		834			
4,85	3,00	PostEn	PSN	⅘45	3,70	4,21	+0⅘6	1956		**0,21**	20,0
122,70	91,75	Potash	POT	104,00	100,50	102,85	+0,60	3288	1⅘	u5,06	14,6
40,00	23,30	♦PowerCp	POW	39,20	38,00	38,15	–0,60	4600	2,1	2⅘1	15,8
49,00	45⅘5	Power'86pf		48,75	48,65	48,75	+0,10	1226	3⅘		
s 38,85	19,25	PowerFn	PWF	32⅞5	36,50	36,80	+0,35	15078	2⅘	2⅘8	14,9
24,60	22,70	PowerFnApf		24,30	23,90	24,05	–0,25	1014	3,5		
29,25	26,85	PowerFnBpf		28,80	28,50	28,65	+0,10	2107	6,1		
77⅗0	31,00	PrecisnDr	PD	77⅗0	71,00	76,50	+5,00	4259		2,87	26,7
14,75	10,10	Premidor	PDI	13,15	12,75	12,90	–0,25	2580		u0,60	15,6
n 14,50	9,80	♦PremIncmAPIC		14,20	13,70	13,70	–0⅘0	347	5,8	5,16	2,7
n 16,15	14,85	PremIncmpf		15,90	15,70	15,85	+0,15	147	5⅘		
12,50	8,75	PrimeRs	PRU	11,30	11,10	11,20	–0,15	1195	0,7	0⅘6	24,3
n 8,15	5,25	PrimWstIRPWI		5,85	5,55	5,85	+0,25	2994	18,6		
9,05	⅞00	PrimexFor	PXF	8,15	⅞85	8,05	+0,30	124	2,0	0,60	13⅘
0⅘9	0,28	Princeton	PMC	0,38	0,33	0,34	+0,01	2686		-0,18	
0,10	0,01	Prnctnwt		0,01	...	0,01		nt			
↓ 3,00	1,80	Printera	PAC	2,00	1,80	2,00	–0,05	9118		0,06	33,3
4,80	1,60	ƒProfco	PSO	2⅘1	2,25	2,34	–0,01	2583		**-0,05**	
↓ 5⅘0	2,65	PromisSysPSW		5,10	4,85	4,85	–0,15	2228		u0,10	34,9
9,00	5,00	Provigo	PGV	8,10	7⅘0	7⅘0	–0,80	2525		0,34	22⅘
55,50	14,00	PrudntlStl	PTS	55,25	49,00	55,25	+6,25	2949	1,1	3,54	15,6
4,30	3,05	PubStorIV	PSL	4,00	4,00	4,00		4	4,0		
15,50	11,25	PubStorPr	PST	14,90	14,90	14,90	–0,10	19	⅞5	1,08	13,8
s 1,55	0,70	ƒPurcell	PEL	1⅘0	1,25	1⅘0		1002		0,11	12,6
0,56	0,14	ƒPureGldRsPUG		0,27	0,24	0,25	–0,02	11877			
n 2,90	2,35	ƒPursuitRsPUT		2,70	2,50	2,60		494		0,11	23,6
n 0,30	0,10	ƒPursuit wt		0,17	0,17	0,17		25			

Q/R

↓ 2⅞0	1,65	Q-Entmt	QZR	1,97	1,65	1,74	–0,09	8027		**u0,51**	2,5
0,88	0,38	ƒQ/MediaSQMS		0,53	0⅝8	0⅝9	–0,01	3126		-0,06	
39,00	21,60	ƒQLT Photo	QLT	27⅖0	26⅘0	26,70	+0,20	5884		-0,23	
2,80	0,95	ƒQSR	QSR	1,08	1,00	1,00	–0,08	116		**0,03**	33,3
n ⅞00	1,01	*QltyDino	QDE	1,50	1,00	1,01		nt		u-0⅘0	
x 18,00	12,95	QueTel6⅝pf	QT	18,00	16,25	18,00		nt	5,3		
27⅘5	20,50	♦QuebcrA	QBR	26,60	25,85	25,85	–0,75	313	1,5	2,02	12,8
27⅘0	20,20	♦QuebcrB		26,50	25,80	25,90	–0,60	1020	1,5	2,02	12,8
27⅝0	22,15	♦QuebcrPr	IQI	25,90	25,50	25,70	+0,05	1720	1,2	u1,09	17⅞
x 27⅝0	21,50	QueTelGrp	QTG	26,50	26,25	26⅘0	+0⅘0	33	5,0	1,79	14,7
4,50	1,00	QueenstakeQTR		1,90	1,58	1,74	+0,09	10119		-0,08	
3,50	0,95	QueenstonQMI		1,22	1,10	1,15	–0,07	665		-0,07	
26,00	14,75	QueenFinl	QFH	22,50	22,25	22,25		113		1,17	19,0
↓ 2,30	0,65	ƒQuestIntlQIX		0,80	0,65	0,65	–0,14	722		-0,04	
1,18	0⅘8	ƒQuestar	QRX	1,14	1,00	1,10	+0,03	1788		0,03	36,7
26,50	25,20	*♦RCI	RCA	26,00	25,75	25,75	–0,25	6	6,3	u1,26	20⅘
0,82	0,63	ƒRG PptysRGR		0,90	0,65	0,82		nt		-0,13	
5,60	2,50	RTO Ent	RTO	2,80	2,50	2,65	–0,20	387		0,18	14,7
↓n 1,25	0,95	ƒRaiderRs	RAI	1,08	0,95	1,00	–0,08	1356		0,02	45,5
↑n 8,50	⅞00	RaiLink	RLK	8,50	8,00	8,00	+0,25	2088		1,00	8,0
n 6,15	4,00	RainmakerRNK		5,30	5,10	5,25	+0,05	422		0,24	21,9
1,70	0,60	RamPete	RPL	1,05	1,00	1,00	–0,05	290		0,66	1,5
s 23,25	16,00	RandTech	RND	21,00	20,60	20,60	+0,10	534		0,70	29⅘
14,95	9,30	RangerOil	RGO	13,80	12,95	13,35	–0,05	3990	0,8	u-0⅝8	
8⅘0	3,85	♦Rayrock	RAY	5,75	5,00	5,30	–0,10	1489		**u-0⅘9**	
5,00	0,25	ReConBldg	REC	0,65	0,55	0,65	+0,10	12658		-0,34	
↓ 2,77	0,55	ƒReaGld	REO	0,65	0,55	0,58	–0,07	11040		**u-0,56**	
18,25	13,85	RealFund tr	RFN	15,60	15,35	15,60	+0,25	3279	⅞9	**1,16**	13⅘
0,65	0,07	ƒRecptagenRCG		0,21	0,16	0,21	+0,03	3355		-0⅘4	
0,88	0,19	ƒRedaurm	RRK	0,24	0,22	0,23	–0,01	9367		-0,09	
3,85	3,30	Redekop	RPI	3,65	3⅘0	3⅘0	+0,05	115		0,16	21,3
2,20	1,00	ƒRedfernRsRFR		1,85	1,75	1,80	–0,10	134		**-0,02**	
16,75	12,80	Reitman	RET	17⅝0	15,75	16,00		nt	3,3	0,64	25,0
17⅖0	14,00	♦ReitmanA		17⅖0	16,50	17⅖0	+0,50	531	3,1	0,64	26,6
⅘0	3,75	RekoInt	REK	⅞00	6,60	⅞00	+0,20	138		0,52	13,5
35,50	6,65	Remngtn	REL	32⅘5	31,25	31,50	–0,50	442		0⅘6	68,5
51,00	33,90	Renaissnc	RES	35,95	35,00	35,75	+0,65	23474		1⅘4	24,8
n 2,04	1,20	RenataRes	RTA	1,87	1,76	1,87	+0,07	6120		0,00	
9,25	6,50	RepadreC	RPD	⅞90	⅞5	7⅝0	–0⅘0	1205		0,26	28,8
5,80	0,16	Repap	RPP	0,27	0,23	0,24	–0,02	31280		-1,00	
3,30	1,10	RsrvRylt	ROI	3,10	3,00	3,00	–0,10	3127		0,08	37⅝
3,60	2,05	RevPpty	RPC	3⅘9	3,35	3⅘0		10631	2⅘	-0,02	
n110,00	94,00	RevPpty7db		109,00	107,50	107,50	+0,50	34			
105,00	91,50	RevPpty db		105,00	103,00	105,00	+1,00	6			
91,00	81,25	*RevPpty6db		88,00	87,75	87,75	–0,25	11			
n 5,35	1,75	ƒRexDiamndRXD		2,23	2,00	2,23	+0,05	2806		-0,03	
10,50	⅞00	RichHard	RCH	9,75	9,75	9,75		z50		0,83	12,5
5,30	2,85	RichlndPtA	RLP	4⅘5	4,20	4,30	+0,10	1186		-0,03	
⅞00	4⅘0	Richmont	RIC	5,00	4,90	5,00	+0,10	33		0,14	35,7
n 6⅘0	3,50	♦ƒRichtreeMOO		5,50	5,50	5,50		5		0,00	
n 12,75	11,75	Ridley	RCL	12,05	11,80	12,00	–0,25	387			
17⅞0	12,15	RigelEn	RJL	15,00	13,85	14,85	+0,60	3545		0,10	
37⅝5	25,00	RioAlgom	ROM	33,30	31,75	32,25	–0,95	3922	2,2	1,17	27⅞
n 60,00	48,50	RioAlgomIR		54,00	51,55	53,00	–0,25	63			
13,25	6,80	RioAlto	RAX	13,00	12,60	12,90	+0,15	10589		0,60	21,5
6,20	3,00	ƒRioNarceaRNG		4⅘0	3,75	4⅘0	+0,20	542		u-0,02	
21,00	13,15	RioCan un	REI	20,50	19,60	19,90	+0,15	3342	7⅖	1,36	14,6
4,80	2,70	RiverGld	RIV	3,70	3⅘0	3,65	+0,15	309	1⅘	0,09	40,6
19,70	14,50	RiversidForRFP		15,50	14,75	15,50	+0,30	36	1,0	-0,11	
33,00	22,50	♦RogerCntlBRCM		27⅘0	27⅝0	27⅝5	+0,25	2362		-0,10	
12,25	7⅝0	RogerComARCI		11,10	10,35	10,35	–0,15	61		-1,24	
11,60	6,75	♦RogerComB		9,95	9⅘0	9,65	–0,15	7572		-1,24	
13,95	6,65	♦Rolland	RL	13,90	13,80	13,90	+0,20	38	0,7	1,22	11⅘
1,90	1,01	Roman	RMN	1,70	1,55	1,55	+0,04	145	6,5	**0,08**	19⅘
7⅖5	2,30	ƒRomarco	R	4,15	3,75	4,15	+0,35	4869		-0,11	
x160,00	110,00	Rothmans	ROC	160,00	155,00	155,00	–5,00	3	3,9	11,00	14,1
↓ 0,32	0,10	ƒRoxmarkRMK		0,12	0,10	0,12	+0,02	1372			
↑ 4,75	2,00	RylAviatn	ROY	4,75	4,10	4,25	–0,15	319		0,29	14,7
68⅘0	34,00	RoyalBk	RY	65,70	62,50	65,15	+2,95	54804	2⅘	**4,75**	13,7
101,00	99,00	RoyalBkEpf		100,10	100,10	100,10		951	3,6		
29,60	28,00	RoyalBkFpf		28,95	28,80	28,95	+0,15	490	7⅘		
30,00	27⅘0	RoyalBkGpf		28,90	28,65	28,65		67	7⅘		
32,00	30,00	RoyalBkHpf		31,35	31,25	31,25		390	7⅖		
29,60	27⅗0	RoyalBkJpf		29,35	28,95	29,10	+0,15	445	6,1		
30,00	27⅝0	*RoyalBkIpf		28,10	28,00	28,00		81	6,8		
28,25	25,05	*RoyalBkKpf		26,50	26,10	26⅘0	+0,20	156	6,0		
38,75	19⅘0	♦RylGroup	RYG	36,50	36,10	36,15	+0,15	1162		1,15	31⅘
4,10	1⅘0	RylLepage	RLG	3,60	3,50	3,55	+0,04	247		0,21	16,9
5,70	2,25	RoyalOak	RYO	2,65	2⅘7	2,53	–0,07	6282		-0,51	
↑ 11,50	6,50	RylTrRE LP	RTP	11,50	10,25	11,50	+0,70	20	⅞0	0,71	16,1
4,30	3,00	ƒRoycefldRsRYC		3,60	3⅘5	3,60	+0,15	119			
5,50	2,75	RusselA	RUS	4,90	4,50	4,55	–0,20	493		-2,27	
25⅘0	20⅘0	RusselCpf		25,00	24,50	24,50	–0,50	58	7⅞		
11,35	2⅘0	ƒRyanEngyRYN		10⅘0	9,75	10,15	–0,25	993		0,23	44,5

S/T

n 6,75	4⅘0	ƒSAMAX Gld	SMX	5,00	5,00	5,00	–0,50	47			
n 9,75	8,30	SLM Sftwr	ESP	9,00	8,60	8,95	+0,25	275			
n 21,75	14,50	SMED Intl	SM	16,00	15,75	15,75	–0,25	959			
19,00	10,25	♦SNC LAV	SNC	15⅘5	14,30

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 29 août 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/D											
56,38	32,88	AFLAC	AFL	55,50	54,81	55,06	−0,31	8456	0,8	4,32	12,8
↑ 22,63	10,63	ALPHARMAALO		22,63	19,81	21,94	+2,00	4795	0,8	-0,28	
32¼	24,75	ALZA	AZA	29,81	28,63	29,00	−0,69	7294	0,0	1,17	24,8
53,75	33,00	AMP	AMP	52,06	50,00	50,00	−1¼4	14874	2,1	1,20	41,7
110,19	77,00	AMR	AMR	107,50	100,75	100,75	−6,00	15148	0,0	12,12	8,3
41,00	29,50	ASA	ASA	30,63	29,81	30,06	−0,63	1550	4,0		
58,25	30,75	AT&T	T	40,38	38,50	39,00	−1,25	121811	3¼	2,88	13,5
68,94	44,38	AbbottLab	ABT	61¼4	59,25	59,94	−0,75	55371	1,8	2,57	23,3
n 27,00	12,50	Abrcrmbie	ANF	24,25	21,63	24,00	+2,13	4453	0,0	0,59	40,7
24,13	17,13	AcceptIns	AIF	22,31	21,69	22,25	+0,25	1557	0,0	2,04	10,9
n 29,13	15,75	AccuStaff	ASI	26,63	24,38	26,56	+2,06	11261	0,0	0,58	45,8
21,63	13,00	AcmeMtl	AMI	14,38	13,56	13,94	−0,38	792	0,0	-2,80	
↑n 22,88	14,00	ACNielson	ART	22,88	21,81	22,75	+0,88	5503	0,0	0,70	32,5
48,50	12,13	AdvMicroDAMD		42,38	37,13	38¼4	−4,38	47419	0,0	-0,28	
57,50	29,00	AerospVck	ANV	56,81	55¼4	55,88	−0,13	3040	1¼	2,94	19,0
118,13	60,13	Aetna	AET	97,25	93,25	95¼4	+2,06	39983	0,8	3,10	30,8
54,13	25,13	AhmansonAHM		52,13	49,94	50,75		17989	1,7	1,94	26,2
27,13	13,50	Airgas	ARG	19,19	18,00	18,19	−0,88	2930	0,0	0,35	52,0
37,50	22,00	AirTouch	ATI	35,31	33,56	33,81	−0,75	55635	0,0	0,47	71,9
30,00	19,13	AlaskaAir	ALK	28,38	27,13	27¼4	−0,19	2245	0,0	2,92	9¼
s 31,00	20,00	Alberto B	ACV	29,75	28,50	29,19	+0,19	4929	0,7	1,45	20,1
43,75	30,63	Albertson	ABS	35,00	33,25	34,38	−0,81	46450	1,9	1,91	18,0
28,50	14,25	Alcatel	ALA	25,88	24,50	24,63	−1,19	8749	1,2	-7,15	
↑s 87,00	32,83	AlexBrown	AB	87,00	83,75	84,69	+0,81	5362	0,8	5,05	16,8
32,56	19,88	AlTeldyne	ALT	31,38	30,88	30,88	−0,13	17488	2,1	1,34	23,0
39,38	25,88	Allergan	AGN	32,75	32,00	32,38	+0,13	9704	1,6	1,41	23,0
94,19	60,88	AlliedSig	ALD	87,13	82,25	82,56	−3,94	22339	1,3	3,84	21,5
79,94	43,50	Allstate	ALL	76,06	73,06	73,06	−2,69	36132	1,3	5,18	14,1
45,25	30,63	Alumax	AMX	43,94	41,38	41,44	−1,31	7769	0,0	2,50	16,6
89,63	55,75	AlumCoAm	AA	86,56	82,25	82,25	−2,56	24398	1,2	3,28	25,1
7,88	5,25	AmaxGld	AU	6,69	6,44	6,63	+0,06	3369	0,0	-0,45	
62,00	47,38	AmeradaHAHC		59,75	57,69	58,13	−0,75	11294	1,0	2,84	20,5
n 75,50	22,38	AmOnline	AOL	68,63	63,88	64,50	−2,94	20152	0,0	-5,22	
n 70,50	64,38	AmBankersABI		67,63	65,19	66,00	−1,56	994	0,0	4,66	14,2
5,88	3,25	Am BanknteABN		5,81	5,44	5,75	+0,13	1508	0,0	0,28	20,5
85,25	42,63	AmExpressAXP		83,00	77,75	77,75	−4,13	47616	1,2	4,20	18,5
49,25	30,75	AmFinl	AFG	43,94	42,69	43,25	−0,50	1636	2,3	4,08	10,6
26,38	21,13	AmHealth	AHE	25,00	24,50	24,63	+0,06	1425	8,5	1,74	14,2
84,88	57,00	AmHome	AHP	74,88	70,00	72,00	−2,56	97062	2,3	3,18	22,6
s106,88	62,58	AmIntGrp	AIG	99,19	93,75	94,38	−4,25	37786	0,3	4¼2	21,4
9,06	4,88	AmMedia	ENQ	8,56	8,00	8,19	−0,38	673	0,0	0,33	24,8
↑ 98,31	67,88	Amoco	AN	98,31	94,25	94,56	−1¼4	31695	3,0	5,64	16,8
49,63	29,63	AmwayAsiaAAP		36,00	32,63	33,13	−2,81	1949	2,7	1,81	18,3
22,63	12,75	AmwayJpn	AJL	14,63	13,25	13,88	−0,56	694	0,0	0,66	21,0
s 36,25	17,06	AnalogDev	ADI	35,13	32,75	33,13	−1,25	44239	0,0	1,01	32,8
s 48,25	36,50	AnheuserBBUD		44,00	42,13	42,63	−0,75	30720	2¼	2,31	18,5
18,69	12,00	Anixter	AXE	17,19	16,06	16,19	−0,31	7924	0,0	0,82	19,7
25,25	14,13	AnnTaylor	ANN	17,63	17,00	17,13	−0,38	4667	0,0	0,54	31,7
s 56,13	32,58	Aon	AOC	51,88	50,38	50,94	−0,56	10811	2,0	1,19	42,8
60,50	13,38	ApidMag	APM	38,50	35,50	36,94	+1,63	29319	0,0	3,90	9,5
26,63	6,75	ArcadiaFn	AAC	10,38	9,38	9,94	+0,50	9289	0,0	-0,43	
30,00	23,25	ArchCoal	ACI	27,75	27,50	27,69	+0,06	283	1,7	1,32	21,0
24,00	17,00	ArcherDanADM		22,13	21,31	21,63	−0,25	48547	0,9	0,67	32,3
16,75	11,00	Argentina	AF	15,19	14,13	14,50	−0,38	919	2,3		
34,25	23,88	Asarco	AR	31,50	30,56	30,75	−0,38	6540	2,6	2,86	10,8
19,13	10,13	Ashanti	ASL	10,88	10,38	10,38	−0,31	2155	3,2	0,42	24,7
53,88	36,75	Ashland	ASH	51,06	50,00	50,13	−0,50	6502	2,2	3,66	13,7
↓ 13,63	10,38	AsiaPacFd	APB	11,50	10,38	10¼4	−0,94	2591	0,8		
4,25	3,13	Asset Inv	AIC	3,63	3,50	3,50	−0,06	1045	6,9	0,56	6,3
s 78,13	58,06	ARCO	ARC	77,13	73,94	75,00	−1,00	21207	3,8	5,65	13,3
10,63	8,38	AustriaFd	OST	9,75	9,56	9,56	−0,13	1103	1¼	-0,04	
50¼4	39,50	AutoData	AUD	46¼4	44,38	45,56	−0,50	31080	1,0	1,76	25,9
30,75	19,50	Autozone	AZO	29,13	27,25	28,25	−0,50	12592	0,0	1,14	24,8
29,63	22,63	Avalon	AVN	28,13	27,25	28,06	+0,13	1679	5¼	1¼4	19,5
s 44¼4	25,19	AveryDen	AVY	42¼4	40,88	41,06	−0,75	11790	1,7	1,86	22,1
78,00	46,88	Avon	AVP	67¾4	63,94	64,06	−3,88	27150	2,0	2¼9	25,7
12,00	6,13	Aztar	AZR	7,13	6,69	7,00	+0,06	4855	0,0	0,59	11,9
↑ 43,50	25,50	BG plc	BRG	43,50	42,00	43,38	+1,63	332	5,9	-2,22	
↑ 74,94	34,25	BJ Svc	BJS	74,94	67,75	72,25	+4,94	19981	0,0	2,17	33,3
57,31	37,75	BancOne	ONE	56¼4	53,19	53,63	−2,63	55351	2,8	2,55	21,0
s 33,25	16,54	BancoSant	STD	28,38	27,63	27,75	−0,81	821	1,9	1,41	19,7
49,50	27,25	BankNY	BK	46,50	44,31	44,63	−1,31	31145	2,2	2,54	17,6
s 76,94	37¾4	BankAmer	BAC	69,81	65,25	65,81	−2,88	61383	1,9	3,94	16,7
87,63	51,63	BkBoston	BKB	84,94	81,13	83,13	−1,38	19086	2,5	4,38	19,0
↑ 104,69	74,00	BankersTr	BT	104,69	101,50	103,75	+2,19	25554	3,9	7¼4	13,8
50,88	25,75	Barnes&NoBKS		48,94	44,75	46¼4	−1,19	10798	0,0	1,57	29,6
8,75	5,06	BattleMtnBMG		5,88	5,56	5,69	−0,13	8485	0,9	-0¼4	
47,88	32,50	Bausch&LoBOL		42,81	41,06	41,06	−0,81	3737	2,5	0,96	42,8
60,25	39,75	Baxter	BAX	55,88	53,13	53,19	−2,25	22863	2,1	0,93	57,2
37,63	15,38	Bay Ntwks	BAY	36,94	34,06	35,38	−0,50	76150	0,0	-1,46	
41,63	22,25	BearSt	BSC	40,00	38,00	39,56	+0,31	8964	1,5	4,20	9¼
52,31	35,00	Beckman	BEC	47,63	46,38	47,06	−0,19	1322	1,3	2,72	17,3
55,63	37,00	BectonDck	BDX	49,63	47,63	47,94	−0,63	11942	1,1	2,27	21,1
78,25	55,13	BellAtlan	BEL	75,13	72,31	72,38	−1,31	42383	4,1	4,16	17,8
48,81	35,38	Bellsouth	BLS	46,38	43,31	44,00	−2,06	36705	3,3	2,63	16,7
46,50	33,25	Belo AH	BLC	44,75	42,88	42,88	−1,88	2075	1,0	1,98	21,7
47,94	28,88	Bemis	BMS	45,50	43,63	43,94	−1,25	2869	1,8	1,91	23,0
75,75	55,00	Beneficl	BNL	72,69	70,50	71,56	−0,06	5836	3,2	5,03	14,2
48600	31000	BerkHathA	BRK	43800	41300	41500	−1700,00	7	0,0		
1624	1034	BerkHathB		1470	1377	1392	−57,00	131	0,0		
23,75	7,88	BestBuy	BBY	17,19	16,31	17,00	+0,69	11344	0,0	-0,03	
12,88	7,63	BethSteel	BS	12,31	11,75	12,00		18446	0,0	-1,62	
17,06	9,88	BeverlyEn	BEV	16,94	16,25	16,31	−0,38	20418	0,0	0,61	26,7
43¼4	29,00	Black&DecBDK		42,25	37,69	38,31	−3,81	19470	1,3	2,31	16,6
42,25	23,63	BlockH&R	HRB	40,19	38,56	39,25	−0,50	10100	2,0	0,58	67,7
↑ 47,25	32,25	BlountA	BLT	47,25	45,56	46,94	+0¼4	335	1,1	2,82	16,6
s 60,25	44,88	Boeing	BA	56,25	54,19	54¼4	−1,19	104166	1,0	1,77	30,8
↑ 41,00	27,38	BoiseCas	BCC	41,00	38,00	39,56	+1,50	11909	1,5	-1¼4	
12,25	8,13	BordenChmBCU		10,81	10,25	10¼4	−0,31	3001	7,7	0,70	14,9
s 27,06	15,00	BordersGr	BGP	24,38	23,50	23,81		16931	0,0	0,78	30,5
58,00	33,25	BorgWAutoBWA		52,69	51,75	52,13	−0,31	2144	1,2	2,62	19,9
28,88	20,13	BostonCel	BOS	24,50	23,75	24,00	−0,38	90	10¼	1,79	13,4
78¼4	41,00	BostonSci	BSX	74,63	70,25	70,50	−3,31	14605	0,0	1,09	64,7
n 34,13	17,00	BostonTec	BSN	30,13	28,56	29¼4	−0¼4	10270	0,0	0,92	32,0
54,63	33,00	Bowater	BOW	53,88	51,19	51,19	−0,75	9801	1,6	1,20	42,7
11,75	5,00	Boyd Gam	BYD	8,94	7¾4	8,31	−0,31	6834	0,0	-1,19	
32,25	20,63	Brazil Fd	BZF	28,13	26,06	26,06	−0,81	1480	2,3		
28,38	17,00	BreedTech	BDT	22,25	21,13	21,25	+0,13	2178	1,3	0,47	45,2
s 88,63	43¼4	BristolMy	BMY	78,38	74,19	76,00	−1,94	82461	2,0	3,02	25,2
125,13	79,63	BritAir	BAB	106,38	103,25	103,31	−1,88	307	2,5	9,90	10¼
s 88,25	58,50	BritPete	BP	86¼4	83,56	84,63		16335	2,6	4,08	20,7
83,25	54,25	BritTel	BTY	68,50	64,63	64,69	−3,50	47857	5,3	5,55	11,7
38,63	24,00	BrownFerr	BFI	35¾4	34,25	34,94	−0,25	14081	1,9	-0,52	
33,00	20,38	Brunswick	BC	32,06	30,50	30,50	−0,88	11709	1,6	2,06	14,8
97,81	70,38	BurlStFe	BNI	94,25	90,88	91,69	−0,81	12620	1,3	5,59	16¼
27,25	15,88	Bush A	BSH	25,50	24,13	25,25	+0,81	441	0,6	1,38	18,3
↑n 40,75	25,88	C&D Tech	CHP	40,75	38,94	39,94	+0,94	1697	0,3	2¼2	16,5
5,75	1,75	CML	CML	3¼4	2,88	3,31	+0,25	7309	1,2	-0,94	
119,00	95,88	CNA Finl	CNA	113,88	113,00	113¼4	+0,06	1036	0,0	13,59	8¼
37,75	20,25	CNF Trns	CNF	36,19	34,94	36,13	+0,25	4962	1,1	1,88	19,2
103,50	68,25	CPC	CPC	90,88	87,81	89,13	+0,75	12768	1,8	3,02	29,5
62,38	41,25	CSX	CSX	60,19	56,63	57,19	−1,81	17785	1,8	3,94	14,5
s 27,50	19,25	CUC Intl	CU	25,50	23¼4	23,50	−1,88	48823	0,0	0¼5	52,2
31,25	19,38	CableWireCWP		27,69	26,00	26,63	−0,38	2491	2,2	1,28	20,8
n 36,75	16,38	CablDsgn	CDT	33,94	32,38	33¾4	+0,81	1801	0,0	1,65	20,3
s 46,50	27,50	Cabletron	CS	32,19	29,50	30,25	−1,31	53315	0,0	1¼4	21,0
41,13	30,13	Cadbury	CSG	38,88	37,00	37,00	−1,19	2164	3,1	2,33	15,9
49,25	26,13	CadenceD	CDN	48,50	46,25	47,56	+0,94	17403	0,0	1,45	32,8
42,00	28,13	CalEnergy	CE	35,13	32,75	33,13	−1,50	14145	0,0	1,87	17,7
15,00	9,50	CalgonCar	CCC	14,00	13,50	13,75	+0,25	2145	2,3	0,59	23,3
38,50	26,63	CallawayG	ELY	34,88	32,50	33,69	−1,25	20286	0,8	1,90	17,7
s 52,75	32,00	Camp SoupCPB		49,13	46,25	46,38	−1,75	19276	1,7	1,45	32,0
44,38	28,25	CapOneFin	COF	40,50	37,25	38,50	−0,50	29214	0,8	2,37	16,2
↑s 66,63	48,33	CardHlth	CAH	66,63	61,25	66,25	+3,94	64986	0,2	1,66	39,9
45,25	27,38	Carnival	CCL	44,75	43,00	43,81	−0,25	20606	1,0	2,02	21,7
48,50	32,00	Carpenter	CRS	45¼4	44,31	44,81	−0,19	1090	2,9	3,30	13,6
19,69	10,88	CarterWal	CAR	16¼4	15,63	15,94		3988	1,0	0,58	27,5
71,50	45,13	Case	CSE	71,38	66,50	67,06	−2,50	11489	0,3	4,79	14,0
5,69	2,50	CataLight	LTG	5,00	4,69	4,88		284	0,0	-0,51	
s 61,50	33,75	Caterpllr	CAT	60,31	57,13	58,06	−1,56	43599	1,7	4,00	14,5
s 17,50	9,13	Cavalier	CAV	10,31	10,00	10,25	+0,25	2024	1,2	1,26	8,1
53,13	29,50	Ceridian	CEN	43,94	34,31	34,56	−9,06	71144	0,0	2,37	14,6
63,50	40,88	Champion	CHA	61,75	58,88	59,19	+0,06	10545	0,3	-0,07	
115,81	72,88	ChaseMan	CMB	115,31	110,69	111,19	−2,81	82744	2,2	7,53	14,8
36,50	9,63	Checkpt	CKP	14,69	13,88	14,13	+0,19	4758	0,0	0,52	27,2
82,00	58,25	Chevron	CHV	80,25	77,38	77¾4	−2,00	41162	3,0	4,24	18,3
27,50	20,25	Chile Fd	CH	25,25	24,00	24,31	−0,69	1041	3,6		
19,63	11,25	ChinaFd	CHN	19,38	17,00	17,88	−0¼4	3407	0,5		
16,13	11,13	Chiquita	CQB	14,31	13,94	14,25	+0,13	2496	1¼	-0,62	
↑n 19,31	12,75	ChoiceHtl	CHH	19,31	17,63	19,06	+1,31	17960	0,0	0,67	28,5
52,00	38,75	ChrisCraf	CCN	49,50	48,31	49,06	+0,31	2619	0,0	2,58	19,0
38,00	27,50	Chrysler	C	36,06	35,00	35,13		73483	4,6	4,50	7,8
70,94	43,63	Chubb	CB	67,19	65,56	66,88	+0¼6	13340	1,7	3,21	20,8
29,94	20,00	Church&DwCHD		28,69	27,50	28,63	+0,69	1463	1,7	1,22	23,5
200,75	113,50	Cigna	CI	184,81	181,25	183,38	+0¼4	10101	1,8	15,34	12,0
28,38	17,88	CincMila	CMZ	27,31	25,06	25,75	−0,38	5185	1,9	1,75	14,7
40,88	28,63	CircuitCt	CC	36,13	33,69	35,63	+0,88	12354	0¼	1,34	26,6
37,63	21,25	CircusC	CIR	24,13	22,56	23,94	−0¼4	21983	0,0	1,15	20,8
141,50	81,75	Citicorp	CCI	136,38	126,06	127,63	−7,69	75481	1,6	7,93	16,1
s 26,63	11,25	ClairesSt	CLE	22,81	20,38	21,00	−1,75	13054	0,6	1,03	20¼
s 18,10	12,40	ClaytonH	CMH	17,00	16,56	16,81	+0,19	10549	0,5	1,00	16,8
141,13	92,25	Clorox	CLX	138,94	129,50	131,25	−7,00	7237	2,0	4,67	28,1
7,38	0,88	CstlPhys	DR	2,13	1,81	2,06	+0,31	1580	0,0	-6,01	
72,63	46,88	CocaCola	KO	61,19	57,13	57,31	−3,25	170392	1,0	1,62	35¼
s 31,63	12,63	CoColaEnt	CCE	28,75	26,75	27,50	−1,25	19624	0¼	0,31	88,7
18,38	11,63	CoeurDAl	CDE	14,69	14,19	14,25	−0,25	2012	1,1	-0¼1	
n 45,00	28,00	Cognizant	CZT	42,50	40,63	42,00	+0,69	11700	0,3	1,62	25,9
s 78,69	40,06	Colgate	CL	66,38	62,19	62,75	−2,50	52031	1,8	2,28	27,5
72,25	54,38	ColumbGas	CG	66,75	65,19	66,00		4558	1,5	4,65	14,2
s 44,88	30,38	ColumHCA	COL	33,50	31,56	31,56	−1,81	117725	0,3	2,39	13,2
s 29¼4	17,25	Comdisco	CDO	28¼4	27,00	27,19	−1,25	2864	0,7	1,50	18,1
76,25	48,13	Comerica	CMA	72,25	70,25	70,81	−0,63	4879	2¼	3,83	18,5
n 38,88	25,63	CommBncpCBH		37,50	37,00	37,00	−0,38	600	2,2	2,25	16¼
s 38,13	22,12	CompChile	CTC	32,00	30,06	30,06	−1,81	3323	3,1	5,31	5,7
↑s 68,75	21,85	COMPAQ	CPQ	68,75	63,00	65,50	−1,25	342659	0,0	2,01	32,6
18,25	8,25	ComprhensCMP		11,88	11,00	11,56	−0,06	343	0,0	-1,64	
s 32,38	13,25	CompUSA	CPU	31¼4	29,63	30,94	+0,88	37194	0,0	0,99	31,3
71,81	37,25	CompAssoc	CA	67,50	63,69	66,88	+1,38	32735	0,2	1,07	62,5
71,63	41,50	ConAgra	CAG	65,75	64,13	64,31	+0,19	21048	1,7	2,68	24,0
s 43,88	20,50	Conseco	CNC	43,50	39,81	43,00	+3,13	40916	1,2	2,22	19¼
↑ 33,63	12,25	CooperCosCOO		33,63	28,50	33,00	+¼4	6821	0,0	2,00	16,5
58,63	38,38	CooperInd	CBE	56,25	52¼4	53,31	−2,50	14166	2,5	3,12	17,1
5,88	1,25	Coram	CRH	4,56	4,19	4,19	−0,19	7142	0,0	1,70	2,5
64¼4	40,50	CoreStFn	CFL	63,25	60,63	61,50	−0,56	20532	3,1	3,71	16,6
65,13	33,75	Corning	GLW	58,50	52,00	52,88	−5,25	57742	1¼	1,78	29,7
45,56	20,88	Correct	CXC	39,31	37,00	37,00	−1,69	8149	0,0	0,50	74,0
35,25	23,25	CountrywdCCR		34¼4	33,19	33,69	+0,19	10293	1,0	2,50	13,5
s 47,25	26,33	Crane	CR	45,50	43,50	44,13	−0,69	3389	1,1	2,25	19,6
27,13	14,75	Crompton	CNK	26,19	24,50	25,25	−0,50	7610	0,2	-0,17	
59,75	44,75	CrownCork	CCK	51¼4	50,31	50,88	−0,38	20723	2,0	2,30	22,1
83,00	37,00	CumminsE	CUM	80,38	76,38	76,94	−2,63	4245	1¼	4,15	18,5
↑ 17¾4	10,00	CyprssSem	CY	17¾4	16,19	17,75	+1,19	71824	0,0	0,14	
15,75	12,13	Czech Rep	CRF	14,25	13,50	13,63	−0,63	602	3,7		
33,13	26,13	DTE Enrgy	DTE	30,19	29,56	29,63	−0,19	8382	7,0	1,91	15,5
87,13	53,38	DaimlrBenz	DAI	76,56	74,25	74,69	−1,25	1461	0,6	3¼7	21,5
49,31	28,88	Dana	DCN	47,56	45,25	46,06	−1,06	8061	2,3	3,13	14,7
↑ 10,81	6,75	Darden	DRI	10,81	10,06	10,06	+0,06	11040	0,8	-0,59	
↑ 37¾4	10,25	DataGen	DGN	37¾4	33,31	35,94	+2,56	42597	0,0	1,15	31,3
64,75	30,63	DaytonHud	DH	59¾4	56,00	57,00	−1,50	24177	1,1	2,64	21,6
60,50	38,63	Deere	DE	58,63	55,06	56,00	−1,56	22776	1¼	3,62	15,5
100,13	66,75	DeltaAir	DAL	90,38	85,06	86,50	−2,69	13992	0,2	11,30	7,7
n 25,00	18,25	DeutschTl	DT	21,69	19,88	20,06	−1,25	2363	1,3		
s 30,38	18,38	DeVRY	DV	29,25	27,00	27,13	−1,88	1028	0,0	0,71	38,2
17,75	11,13	Dial	DL	17,06	16,50	16,88	+0,31	16603	1,9	0,32	52,7
↑s 56,38	25,25	DiamndOff	DO	56,38	43,81	54,63	+11¼4	52863	0,5	1,56	35,0
s 50,63	28,00	Diebold	DBD	49,56	45,38	46,38	−2,94	5564	1,1	1,58	29,1
47,81	25,00	DigitalEq	DEC	45,56	41,25	43,00	−2,25	48294	0,0	0,68	63,2
20,38	12,75	DimeBncp	DME	19,50	18,56	19,31	+0,19	14973	0¼	1,02	18,9
26,75	17,88	Dimon	DMN	24,25	21,56	24,00	+2,50	2965	2,5	1,79	13¼
85,13	55,63	DisneyWlt	DIS	79,06	76,81	76,81	−1¼4	46714	0,7	2,75	27,9
s 45,50	21,60	$ Gen	DG	42,25	40,25	41¼4	+1,00	9168	0,5	1,13	36,7
25,50	8,88	DonnaKaranDK		13,38	12,75	13,13	+0,38	1883	0,0		
41,75	29,38	Donnelley	DNY	40,50	38,06	38,94	−1,00	15892	2,1	1,51	25,8
73,38	41,88	Dover	DOV	72,25	67,38	69,06	−2,06	12628	1,1	3,81	18,1
95,81	76,38	DowChemDOW		90,00	88,06	88,50	−1,31	18527	3,9	7,99	11,1
46,00	31,88	DowJones	DJ	43,25	42,75	42,81	−0,31	8220	2,2	1,67	25,6
s 24,00	15,75	DowneyFin	DSL	22,19	21,25	22,13	+0,63	1527	1¼	0,89	24,9
51,19	41,88	DukeEnrg	DUK	49,94	48,25	48¾4	−0,75	25463	4,5	3,24	15,0
62,88	20,88	Dun&Brad	DNB	28,63	27,13	28,00	+0,81	11794	3,1	0,49	57,1
s 69,69	40,50	Dupont	DD	66,25	61,38	62,31	−3,31	73927	2,0	3¼7	18,0
n 42,25	27,00	Dynatech	DYT	39,00	37,13	38,25	+1,00	2347	0,0	1,05	36¼
E/K											
64,75	61,69	EastmnKdk	EK	62¾4	64,38	65,38	−1,31	69937	2,7	2¼8	26¼
26,19	16,50	EdisonInt	EIX	25,19	24,13	24,13	−1,00	31570	4,1	1,60	15,1
43,69	27,38	EdwardsAG	AGE	40,69	39,00	39,75	−0,31	5198

INVESTIR

Bourse de New York

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
65,25	42,50	Sears	S	59,75	55,75	56,75	−2,06	60202	1,6	2,84	20,0
44,63	31,38	Seitel	SEI	41,69	39,81	39,81	−1,63	2590	0,0	1,74	22,9
s 33,38	21,13	SherwinWS	HW	30,38	27,06	27,44	−2,75	66046	1,5	2,73	10,1
9,88	4,38	Shoneys	SHN	5,88	5,50	5,75	+0,13	2798	0,0	0,25	23,0
54,25	23,38	SignetBk	SBK	52,50	50,75	51,81	+0,88	14593	1,6	1,55	33,4
↓ 13,13	10,00	SingaprFd	SGF	11,44	10,00	10,06	−1,44	2350	1,4		
24,50	16,25	Singer	SEW	19,44	18,56	18,81	−0,63	3093	1,1	0,91	20,7
s 52,78	28,75	SmithKline	SBH	43,69	41,16	43,31	+0,31	63821	3,6	3,12	13,9
s 42,81	30,17	Snap-On	SNA	42,19	41,00	42,00	+1,00	10211	2,0	2,31	18,2
39,00	21,50	Sola Int	SOL	31,75	30,13	31,00	+0,31	3419	0,0	1,29	24,0
34,81	24,88	SonocoPrd	SON	33,63	32,19	32,56	−0,63	3746	2,2	1,80	18,1
103,63	58,88	Sony	SNE	93,13	86,88	88,13	−6,63	5632	0,5	2,49	35,4
15,44	9,38	Spain Fd	SNF	13,56	13,19	13,50	+0,25	815	1,1		
52,75	37,50	Sprint	FON	47,56	45,63	47,00	+0,13	31252	2,1	2,53	18,6
47,38	23,63	StanleyWo	SWK	44,56	42,31	42,56	−1,19	5610	1,9	0,82	51,9
78,50	27,25	StertSftw	SSW	34,38	32,88	34,31	+1,44	4432	0,0	-3,52	
n 41,94	37,63	Stryker	SYK	40,63	39,19	39,94	+0,44	3754	0,3	1,19	33,6
151,50	69,25	StuLnMkt	SLM	140,75	134,00	135,50	−4,75	7782	1,3	8,15	16,6
59,75	38,00	SummitBcp	SUB	59,44	57,31	59,38	+1,50	8303	2,7	3,49	17,0
↑ 39,50	21,88	Sun Co	SUN	39,50	37,81	38,88	+1,00	20556	2,6	-2,13	
s 60,50	32,13	Sunamer	SAI	55,88	53,56	53,88	+0,19	23713	0,7	2,39	22,5
↑ 44,44	21,13	Sunbeam	SOC	44,44	43,38	44,00	+0,69	20758	0,1	-1,94	
63,06	36,38	Sundstran	SNS	61,63	58,94	59,00	−0,75	3762	1,2	2,60	22,7
1,38	0,63	SunshineM	SSC	0,81	0,69	0,81	+0,06	9315	0,0	-0,12	
64,88	37,63	Suntrust	STI	63,25	60,38	62,50	+0,75	9534	1,4	2,93	21,3
28,25	21,75	Superior	SUP	28,13	27,06	27,25	−0,25	1645	1,0	1,80	15,1
37,63	18,63	Swift Egy	SFY	26,19	24,00	25,94	+1,63	4838	0,0	1,58	16,4
26,69	19,50	SwissH Fd	SWZ	24,00	23,38	23,44	−0,38	441	0,4		
43,75	26,75	Sybron	SYB	40,63	39,25	39,94	−0,63	4374	0,0	1,57	25,4
s 29,00	15,75	SynovusFn	SNV	26,19	25,13	26,19	+0,88	1822	1,4	0,89	29,4
n 20,38	12,50	TAG HeuerT	HW	14,63	13,50	13,75	−1,00	160	0,0	6,24	2,2
↑ 16,50	9,50	TaiwanEqt	TYW	16,50	14,75	15,13	−0,44	2350	0,0		
↑ 28,94	20,75	TaiwanFd	TWN	28,94	25,25	25,56	−1,63	5685	0,0		
67,81	37,13	Tandy	TAN	67,50	65,31	66,38	+1,13	31069	1,2	-1,06	
s 43,81	34,81	TelecomNZ	NZT	39,94	39,25	39,25	−0,25	5476	5,5	1,97	19,9
169,25	70,00	TeleBrasil	TBR	133,25	116,38	118,00	−7,25	123581	0,0	8,24	14,3
40,81	22,13	TelArgent	TAR	37,44	34,63	34,69	−2,13	25544	3,0	1,63	21,3
94,75	54,75	TeleEspan	TEF	78,75	77,75	77,75	−0,50	4989	1,8	3,89	20,0
27,56	17,50	TelePeru	TDP	23,69	23,31	23,38	−0,06	6075	4,3	1,38	16,9
56,63	29,50	TelMexico	TMX	52,25	45,00	45,88	−6,13	108496	1,9	5,47	8,4
26,25	17,63	TemplEmMk	EMF	24,88	23,00	23,13	−1,13	1680	0,5	0,24	96,4
7,81	7,00	TemplGlIn	GIM	7,63	7,50	7,56	+0,06	5096	7,9		
13,00	10,88	TemplVIet	TVF	12,50	11,00	11,25	−1,25	1690	2,6		
31,50	20,38	TenetHlth	THC	28,63	26,69	27,25	−1,31	30638	0,0	-0,24	
↑n 48,75	38,00	Tenneco	TEN	48,75	45,25	48,56	+3,19	28512	2,5	1,29	37,7
↑ 58,50	15,00	Teradyne	TER	58,50	53,25	55,69	+1,69	35292	0,0	0,50	
15,00	10,63	Terra	TRA	13,44	12,81	13,38	+0,69	2660	1,5	1,85	7,2
131,25	43,63	TexasInst	TXN	123,56	113,63	113,63	−4,88	62614	0,6	0,52	
42,13	31,50	TexasUtil	TXU	35,44	34,75	34,88	−0,19	26720	6,0	3,12	11,2
↓ 13,50	7,25	ThaiCapFd	TC	8,38	7,25	7,75	−0,75	4075	0,0		
↓ 22,38	12,19	Thai Fund	TTF	13,75	12,19	12,75	−1,25	4890	1,3		
41,25	28,38	ThermoEl	TMO	41,00	36,81	40,25	+2,38	26954	0,0	1,44	28,0
59,25	36,38	Thom&BettT	NB	56,56	54,56	56,00	+1,13	5288	2,0	2,54	22,1
↑ 26,88	10,50	ThreeFive	TFS	26,88	24,31	24,56	−1,44	1782	0,0	0,14	
54,94	32,00	TimeWarnr	TWX	52,94	51,13	51,50	−1,06	35388	0,7	-0,50	
59,38	43,13	TimesMir	TMC	52,13	50,13	50,69	−0,69	7001	1,2	2,02	25,1
61,13	36,88	TommyHil	TOM	43,75	42,25	43,63	+0,31	4745	0,0	2,40	18,2
50,50	33,88	TootsRoll	TR	49,94	48,88	48,88	+0,19	465	0,7	2,19	22,3
s 40,00	20,75	Torchmark	TMK	38,75	34,94	37,69	+1,94	16539	1,6	2,43	15,5
37,63	24,38	ToysR Us	TOY	34,75	32,81	34,56	+1,06	39669	0,0	1,87	18,5
s 73,63	31,59	Travelers	TRV	67,25	63,00	63,50	−3,31	57135	0,9	3,76	16,9
s 54,13	34,63	Tribune	TRB	51,19	48,69	49,44	−0,69	8888	1,3	2,48	19,9
53,88	32,25	TritonEn	OIL	39,88	38,44	38,50	−0,25	10594	0,0	0,07	
20,75	13,88	TucsonEl	TEP	16,00	15,81	15,94		1138	0,0	4,72	3,4
55,50	30,00	Tupprware	TUP	35,19	33,56	33,56	−0,63	9910	2,6	2,57	13,1
84,31	41,38	Tyco Int	TYC	79,50	77,00	78,44	+1,75	29304	0,5	2,61	30,1
35,00	25,50	UST	UST	29,50	28,50	28,88		9310	5,6	2,44	11,8
83,38	43,25	UAL	UAL	80,50	75,13	76,19	−3,25	9062	0,0	6,89	11,1
92,81	62,88	US Bncrp	USB	90,13	87,38	87,56	−0,44	23957	2,1	4,84	18,1
41,50	25,25	US Inds	USI	38,06	36,13	38,00	+1,88	10454	0,8	2,44	15,6
17,00	12,13	USX Delhi	DGP	13,63	13,25	13,38	+0,06	511	1,5	0,54	24,8
↑ 33,25	20,88	USX Mara	MRO	33,25	32,56	32,56	+0,06	28394	2,3	1,93	16,9
n 34,69	28,00	UltraDiam	UDS	32,69	31,94	32,63	+0,50	5137	3,4	0,48	
28,50	18,50	Unicom	UCM	24,63	23,56	23,63	−0,50	30786	6,8	2,49	9,5
233,63	143,13	Unilvr NV	UN	218,88	201,25	201,25	−18,75	9855	1,6	8,87	22,7
56,81	39,00	UnionCar	UK	53,63	51,31	51,31	−1,63	12150	1,5	4,48	11,5
74,50	50,00	UnionPac	UNP	69,69	64,63	64,94	−3,63	31861	2,6	3,33	19,5
↑ 11,81	5,75	Unisys	UIS	11,81	10,75	11,31	+0,63	71186	0,0	0,08	
29,38	22,88	Utd Asset	UAM	27,56	26,56	26,81	+0,25	3204	2,8	1,45	18,5
15,25	12,38	UK Fund	UKM	12,88	12,50	12,50	−0,13	197	4,9	0,38	32,9
39,00	24,13	US Filter	USF	36,56	35,63	36,00	+0,13	16634	0,0	0,94	38,3
↑ 35,56	19,25	US Home	UH	35,56	32,69	35,31	+2,63	2901	0,0	3,84	9,2
39,44	27,25	US West	USW	32,25	35,63	35,81	−1,25	21191	6,0	2,64	13,6
s 88,94	55,38	UtdTech	UTX	80,94	77,00	78,06	−1,69	31924	1,6	3,88	20,1
45,75	34,25	Unocal	UCL	39,81	38,25	39,06	+0,25	52998	2,0	1,92	20,4
30,13	25,13	Utilicorp	UCU	29,94	29,25	29,75	+0,31	3324	5,9	2,33	12,8
90,50	57,50	VF	VFC	89,88	88,19	88,38	+0,38	5011	1,7	5,00	17,7
60,00	42,88	Varian	VAR	59,00	57,00	57,06	−0,19	4954	0,6	3,55	16,1
54,00	24,50	Vesta	VTA	49,94	48,81	49,31	−0,69	1752	0,3	2,79	17,7
19,50	13,50	Viad	VVI	18,75	17,88	18,19	+0,06	5499	1,8	0,94	19,4
52,94	33,88	Vodafone	VOD	51,06	49,88	50,94	+0,50	6197	1,6	1,95	26,1
↑ 90,44	55,25	VulcanMat	VMC	90,44	87,50	87,88	−0,19	1904	2,1	5,61	15,7
11,19	5,25	WHX	WHX	11,06	10,63	10,81	−0,13	5872	0,0	-4,57	
30,00	14,13	Wabash	WNC	29,38	28,13	29,38	+0,63	3246	0,4	0,25	
21,00	11,88	WacknhtB	WAK	19,13	17,50	17,56	−1,25	600	1,5	0,73	24,1
39,06	22,00	WalMart	WMT	36,94	35,19	35,50	−0,75	93405	0,8	1,41	25,2
s 29,94	16,19	Walgreen	WAG	28,19	26,94	26,94	−0,75	29506	0,9	0,84	32,1
35,63	25,63	Wallace	WCS	32,13	30,50	31,00	−0,13	2982	1,8	1,85	16,8
35,56	22,00	Warnaco	WAC	32,63	31,50	32,44	+0,56	9964	1,0	2,91	11,2
147,25	58,25	WarnrLamb	WLA	138,38	124,50	127,06	−10,38	74310	1,2	2,79	45,5
30,75	27,13	WashNatl	WNT	29,75	29,38	29,50	+0,06	3832	3,7	2,58	11,4
444,50	320,00	WashPostW	PO	426,50	418,50	420,75	−1,75	248	1,1	21,90	19,2
37,50	28,00	WstMngmnt	WMX	32,88	32,00	32,00	−0,25	34152	2,1	0,97	33,0
37,00	17,00	Watkins	WJ	36,63	33,56	34,38	−0,88	2220	1,4	0,22	
↑ 47,88	26,00	Weathrfrd	WII	47,88	43,25	46,06	+2,88	9282	0,0	1,75	26,3
57,50	28,25	Wellpoint	WLP	54,56	53,63	54,38		5370	0,0	2,84	19,2
320,50	245,00	WellsFarg	WFC	261,19	249,44	254,25	−7,13	17534	2,0	9,94	25,6
27,94	18,38	Wendys	WEN	24,56	23,56	24,06		23431	1,0	1,26	19,1
26,88	16,00	Westinghs	WX	26,69	25,44	25,75	−0,19	51162	0,8	-0,42	
63,94	42,63	Weyerhser	WY	60,81	57,75	57,75	−1,44	11311	2,8	1,76	32,8
n 84,00	59,75	Willamtte	WLL	82,81	79,63	79,75	+0,13	2802	1,6	1,84	43,3
s 47,38	31,67	WillmsCos	WMB	47,25	44,38	46,56	+2,06	17103	2,2	2,34	19,9
42,38	29,88	WinnDixie	WIN	35,44	33,50	33,69	−1,56	5505	3,0	1,36	24,8
9,63	6,25	WinnbagoWG	O	8,81	8,38	8,38	−0,06	1082	2,4	0,27	31,0
43,25	24,25	WolvTube	WLV	32,63	29,50	32,13	+2,19	1524	0,0	2,10	15,3
28,75	18,63	Woolworth	Z	24,69	22,13	22,38	−2,31	49301	0,0	1,50	14,9
77,31	52,88	Wrigley	WWY	75,19	71,63	72,50	−1,81	5419	1,5	2,20	33,0
84,50	44,63	Xerox	XRX	77,75	74,75	75,50	−0,50	22161	1,7	3,74	20,2
29,50	14,88	Zilog	ZLG	24,50	24,31	24,50	+0,13	3136	0,0	0,74	33,1
39,50	28,75	ZurichRe	ZRC	39,50	39,38	39,44		175	0,3	1,93	20,4

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 29 août 1997

A/B

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
6,00	2,44	ABAXIS	ABAX	5,23	4,00	4,19	−0,22	4485
27,75	15,38	ADAC Lab	ADAC	20,25	18,50	19,63	+2,00	14524
3,63	1,75	ADAM Sftwr	ADAM	3,19	3,06	3,19		606
s 45,00	21,25	ADC Tel	ADCT	38,38	34,25	37,13	+3,13	107232
54,75	20,00	ADVNTA	ADVNA	34,38	32,63	33,13	−0,75	4326
3,22	0,84	ALPNET	AILP	1,63	1,31	1,56	+0,16	2269
17,63	7,38	ANTEC	ANTC	13,50	13,00	13,50	+0,38	2906
31,13	19,63	ASA Hldgs	ASAI	29,88	28,63	29,75	+0,75	9498
45,25	25,00	ATL Ultra	ATLI	40,63	37,63	40,63	+1,88	4070
8,63	2,94	Acclaim	AKLM	4,19	3,81	4,00		4307
↑ 18,63	12,25	Aceto	ACET	18,63	17,50	17,88	+0,38	616
↑ 36,13	9,75	ActnPerfm	ACTN	36,13	31,63	32,88	−0,13	12778
↓ 15,75	3,63	ActvApprl	AAGP	4,38	3,63	3,88	−0,50	1421
15,63	9,63	ActvVoice	ACVC	15,25	13,63	14,13	−0,13	1683
16,38	9,88	Activision	ATVI	13,38	12,00	13,00	+0,88	5155
s 25,00	11,13	Acxiom	ACXM	18,75	17,25	17,75	−0,31	15423
s 51,38	23,31	Adaptec	ADPT	50,50	46,38	48,00	−2,13	47876
13,75	5,88	AdeptTech	ADTK	13,25	12,13	13,06	+0,81	4499
49,00	31,50	Adobe	ADBE	43,25	37,88	39,38	−3,75	83076
21,25	8,06	AdvdTiss	ATIS	16,81	15,38	15,63	−0,81	18348
s 51,50	18,25	Agouron	AGPH	47,50	42,50	44,00	−1,31	26497
s 32,50	18,00	AirExprss	AEIC	30,63	29,88	30,38	−0,13	2801
3,69	1,94	AirMeth	AIRM	3,63	3,25	3,63	+0,06	1468
11,88	5,75	AirSensor	ARSN	10,13	9,63	9,63	−0,50	1472
2,25	0,41	AirSen wt	ARSNW	1,66	1,56	1,56	−0,11	809
↑ 83,50	56,25	AkzoNobl	AKZOY	83,50	78,13	78,25	−3,88	4523
↑ 15,63	8,38	AlddinKn	ALDNF	15,63	12,38	15,13	+3,00	14400
29,38	23,00	Alex&Bald	ALEX	27,00	26,25	27,00	+0,38	1400
2,13	0,84	AllAmer	SEMI	1,44	1,28	1,34	+0,09	1249
18,13	5,88	AlliancePh	ALLP	10,50	8,44	10,19	+1,56	21503
18,13	7,25	AlldWaste	AWIN	15,75	14,50	15,06	−0,44	16268
4,13	2,56	Aloette	ALET	3,13	2,81	3,13		nt
2,88	1,13	AlphaMicro	ALMI	1,41	1,25	1,31	−0,03	2362
20,50	11,50	AlphaNet	ALPH	15,63	14,13	14,38	−1,00	3320
25,38	7,13	Amati	AMTX	18,00	16,00	17,31	+1,44	33271
30,00	13,25	AmBusInf	OABII	27,88	27,00	27,38	+0,88	3675
37,25	25,00	AmGreetA	GREA	36,63	34,25	34,75	−0,25	12103
28,25	16,25	AHPatient	AHOM	17,75	16,63	16,75	−0,88	7255
↓ 15,50	6,63	AmMobile	SKYC	7,75	6,63	7,75	+0,13	1541
8,13	6,00	AmerPac	APFC	7,50	7,25	7,25		344
7,88	4,75	AmPhyscn	AMPH	7,31	6,25	7,00	+0,50	1613
31,50	12,88	AmerPwr	APCC	27,13	23,88	26,25	+1,75	30653
↑ 19,38	10,75	AmSafetyR	AZR	19,38	17,75	18,63	−0,50	3010
12,25	4,63	AmSftwr	AMSWA	12,25	10,25	10,88	−0,63	13887
↑ 18,00	2,88	AmesDept	AMES	18,00	13,81	16,88	+2,88	25450
69,38	48,00	Amgen	AMGN	53,63	48,56	49,56	−3,50	205225
6,63	3,00	Amistar	AMTA	4,92	4,56	4,81	−0,06	835
8,38	4,00	Amtech	AMTC	4,63	4,38	4,50	+0,13	1145
16,63	6,88	Amylin	AMLN	8,38	7,25	7,94	+0,69	34349
84,88	23,50	AnchorGmg	SLOT	82,50	76,50	80,00		7718
5,88	2,88	Angeion	ANGN	5,63	5,06	5,19	−0,31	7813
41,00	23,00	Apollo A	APOL	38,75	35,38	35,69	−2,31	6472
29,75	12,75	Apple	AAPL	23,69	21,50	21,75	−1,88	67926
22,38	11,25	AppleSth	APSO	16,25	15,25	16,19	+0,81	18273
32,25	20,13	ApplebeesA	PPB	27,25	25,44	25,50	−1,00	11176
10,13	3,25	ApldInnovA	INN	4,50	4,13	4,25	−0,13	1307
108,38	22,75	ApldMat	AMAT	103,50	94,13	94,38	−7,25	211805
s 25,19	16,33	ArborDrug	ARBR	24,38	22,38	23,88	+1,38	6167
44,88	17,00	ArborSftw	ARSW	43,00	38,75	39,63	−1,94	6764
11,50	9,13	ArcticCat	ACAT	11,25	10,50	10,88	+0,13	1987
↑ 10,75	4,13	Ark Best	ABFS	10,75	10,38	10,50	+0,13	8302
7,88	1,63	Artisoft	ASFT	2,09	1,97	1,97		1667
80,25	36,13	Ascend	ASND	48,31	40,25	42,44	−4,38	447578
48,88	21,88	Atmel	ATML	37,00	34,00	35,38	−0,81	47560
47,00	21,00	AutodeskA	DSK	46,25	42,38	43,75	−1,88	55531
38,00	9,00	Avid Tech	AVID	33,38	30,00	33,00	+3,00	24798
↑s 67,50	36,75	BMC Soft	BMCS	67,50	61,88	62,63	−0,19	44274
× 6,50	1,19	BanynSys	BNYN	2,75	2,19	2,25	−0,31	2957
36,13	21,38	BedBath	BBBY	32,38	30,75	31,00	−0,06	11798
9,50	4,88	BellSport	BSPT	9,38	9,13	9,19	−0,09	5382
15,13	10,88	BenJerryA	BJICA	13,13	12,63	13,00	+0,25	715
↓ 10,25	5,00	BigRock	BEERF	5,88	5,00	5,13	−0,75	187
s 52,75	29,00	Biogen	BGEN	40,25	38,88	39,38	−0,13	35901
↑ 35,75	10,50	Biomatrix	BIOX	35,75	27,75	33,50	+6,38	11060
1,72	0,69	Biomech	BCAM	1,28	0,97	1,25	+0,28	2959
6,75	2,13	BiomericaB	MRA	2,94	2,69	2,69	−0,25	365
22,50	14,25	Biomet	BMET	21,94	20,63	20,75	−1,19	20951
43,25	20,75	Black Box	BBOX	36,75	34,75	36,38	+0,38	13484
5,69	1,19	BlyvoorGB	LYDY	1,94	1,56	1,75	+0,25	1868
9,81	4,75	Borland	BORL	9,00	8,25	8,88	+0,50	17495
41,50	10,63	BstnChknB	OST	13,63	11,63	12,31	+0,25	169358
s 10,00	4,38	BostnLife	BLSI	8,13	6,50	8,00	+0,25	6289
24,25	6,63	BroadbndB	BTK	10,75	9,25	9,75	+0,50	5296
35,75	17,75	BrodrbndB	ROD	29,88	22,88	29,50	+6,63	38070
n 5,50	1,88	BufflsfntnB	LGMY	2,88	2,19	2,75	+0,50	522
15,75	6,38	Buffets	BOCB	11,13	10,81	10,94	−0,06	10665
20,50	6,63	BusObjct	BOBJY	8,31	6,75	7,88	+0,94	23331

C/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
50,13	16,75	6Cube	CUBE	33,00	28,38	30,00	+1,50	87575
20,50	6,63	CNS	CNXS	9,13	8,00	8,81	+0,81	8182
↑ 16,75	7,38	CDR Thera	CORR	16,75	12,00	16,50	+4,94	152000
19,00	11,75	CalMicrowv	CMIC	16,63	15,88	16,25		2013
38,94	21,25	CbrdgeTch	CATP	34,13	31,88	32,25	−0,25	8951
↓s 82,52	2,25	Camelot	CAML	2,63	2,25	2,56	+0,06	1302
43,00	19,00	CanandguaB	WINEB	41,50	39,75	39,75	−1,25	238
13,63	7,75	CpstnPhrm	DOSE	12,00	11,44	11,94	+0,44	17677
47,25	36,63	CarlComm	CCTV	42,50	39,75	40,38	−1,63	968
26,50	4,69	CarringtnC	ARN	6,44	5,00	6,00	+0,63	2652
7,25	1,75	CasinoAm	CSNO	3,00	2,63	2,75	−0,19	4387
↑ 8,88	3,75	CatoA	CACOA	8,88	8,00	8,75	+0,75	4581
25,50	19,00	CelestSeas	CTEA	24,75	23,63	24,75	+0,75	780
↑s 46,00	23,38	Centocor	CNTO	46,00	39,63	44,88	+6,13	125005
5,88	1,13	CenturaSf	CNTR	1,72	1,50	1,56	−0,03	4217
8,50	3,63	CentyComA	CTYA	7,13	6,13	6,50	+0,50	5190
7,25	4,38	Charming	CHRS	6,06	5,63	6,03	+0,16	13159
3,03	0,72	Checkers	CHKR	1,22	1,06	1,22	+0,09	9349
25,00	9,50	CheckfreeC	KFR	19,50	18,13	19,25	+1,00	9280
26,50	7,88	ChipsTec	CHPS	17,13	16,75	16,81	−0,31	21591
23,75	17,50	Chiron	CHIR	23,00	21,63	22,38	+0,25	33789
70,88	51,00	Cintas	CTAS	70,13	69,13	69,75	−0,25	2152
24,25	8,00	CirrusLog	CRUS	17,75	15,00	17,19	+1,94	148881
83,25	45,25	CiscoSys	CSCO	78,94	73,00	75,38	−1,38	322847
57,63	9,75	Citrix	CTXS	52,00	47,63	50,50	−1,00	23959
2,81	1,06	ClearlyCdn	CLCDF	1,34	1,22	1,25		1643
39,94	12,25	Cognex	CGNX	39,13	36,38	38,25	+1,25	19036
50,75	30,13	Coherent	COHR	47,25	45,50	45,88	−0,25	4390
8,00	0,81	Colossal	CLPZF	1,16	0,94	1,16	+0,13	3629
29,38	18,13	Comair	COMR	27,88	26,63	26,88	−0,50	5957
24,50	14,25	♦ComcstA	CMCSK	24,00	23,00	23,44	−0,19	38851
9,13	5,63	Comdial	CMDL	8,38	7,63	7,88	+0,25	1931
12,38	4,00	CompuCom	CMPC	10,88	9,50	10,06	+0,56	29868
1,94	0,50	CmpuMedC	MPD	0,75	0,59	0,66		935
16,75	8,63	CompuSrv	CSRV	12,75	11,50	12,63	+0,94	13678
s 45,63	15,33	CmptrHrzn	CHRZ	40,75	36,25	39,75	+3,00	5824
7,00	3,31	CmptrNet	CMNT	5,50	4,50	5,38	+0,69	9242
s 65,25	20,25	Compuwr	CPWR	64,25	61,38	61,75	−1,13	16181
1,06	0,31	Comtrex	COMX	0,88	0,75	0,81		410
53,88	30,38	ConverseG	MVT	47,75	45,75	45,94	−1,44	13715
2,97	1,25	Concurrnt	CCUR	1,97	1,75	1,81	−0,09	21564
19,25	15,13	CnsmrWtr	CONW	17,75	16,75	17,00		369
15,50	4,63	Copley	CPLY	7,38	6,50	7,00	+0,50	1417
7,63	3,75	Copytele	COPY	4,69	4,19	4,56	−0,06	6539
7,25	2,44	Cortex	CORX	3,00	2,75	2,78	−0,16	1017
38,88	18,88	Costco	COST	36,44	34,75	36,06	+0,88	81224
18,63

Van Houtte accélère son expansion américaine

L'achat de 49 % des parts de **VKI Holdings** permettra à **A.L. Van Houtte** (Mtl, *VH*, 40 $) d'accélérer de manière significative sa croissance aux États-Unis.

« Cet achat est une décision très stratégique. Van Houtte pourra maintenant développer des masses critiques dans certaines régions des États-Unis. À moyen terme, l'expansion du réseau de distribution lui permettra d'augmenter ses volumes de torréfaction de café », a affirmé **Ron Schwarz**, analyste de **CIBC Wood Gundy**.

Le torréfacteur et franchiseur de bistros A.L. Van Houtte a fait l'acquisition du solde des actions de la compagnie montréalaise VKI Holdings, dont il détenait déjà 51 % des actions. Cette compagnie se spécialise dans la fabrication et la distribution de cafetières infusant une tasse à la fois ainsi que les services de pause-café. La transaction de 21 M$ entrera en vigueur le 15 septembre.

Paul-André Guillotte, président et chef de la direction de A.L. Van Houtte, a mis l'accent sur l'importance stratégique de la transaction. « Notre développement dans le marché de la pause-café a été notre principal moteur de croissance au cours des cinq dernières années. Ce secteur génère aujourd'hui plus de 70 % de notre bénéfice d'exploitation. »

« Le potentiel du marché de la pause-café est immense aux États-Unis et le réseau de distribution demeure encore fragmenté », a ajouté M. Schwarz. L'analyste a majoré son prix cible de 38 $ à 45 $ d'ici 12 mois. Il a augmenté le multiple de huit à 10 fois le bénéfice par action (avant impôts, taxes, amortissement et intérêts). Par ailleurs, les prévisions de bénéfices demeurent inchangées à 4,10 $ par action pour l'année fiscale en cours, 4,75 $ pour 1999 et 5,15 $ pour 2000. Le titre a bondi à la suite de cette annonce. L'action s'est appréciée de plus de 40 % depuis le début de l'année. (SG) ■

Uni-Sélect consolide sa position en Colombie-Britannique

Le deuxième distributeur canadien de pièces de remplacement pour les véhicules moteurs, **Uni-Sélect** (Mtl, *UNS*, 18 $), continue de gagner des parts de marché. L'entreprise a acheté, la semaine dernière, le fonds de roulement de l'un de ses concurrents. Uni-Sélect et ses marchands membres feront l'acquisition des activités liées aux pièces de remplacement pour véhicules moteurs anciennement exploitées par **Acklands** (Tor., *ACK*, 17,50 $), en Colombie-Britannique : six magasins *Bumper to Bumper* et deux entrepôts de distribution. L'ensemble de ces activités réalisaient des revenus annuels de 10 M$.

Déjà le principal acteur en Colombie-Britannique, Uni-Sélect renforcera encore davantage sa position dans cette province. L'intégration des six nouveaux magasins devrait également permettre à l'entreprise d'élargir sa gamme de produits. « L'acquisition générera certainement une belle croissance », a affirmé **Christian Godin**, de **Midland Walwyn Capital**. L'analyste, qui avait fixé un cours cible de 19,35 $, le haussera à 20 $ ou plus. Uni-Sélect parvient à tirer son épingle du jeu et à gagner des parts de marché dans une industrie mûre. Son titre a presque doublé en un an. (SG) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	18,55 $	par action A	28-08-97
Central Fund	5,68 $	par action A	28-08-97
Fonds COTE 100 Amérique	23,17 $	par part	29-08-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	27,83 $	par part	29-08-97
Fonds COTE 100 EXP	20,23 $	par part	29-08-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,18 $	par part	29-08-97
Fonds COTE 100 US (en $US)	12,17 $	par part	29-08-97
Fonds Vision Europe	17,92 $	par part	22-07-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	4,97 $	par part	26-08-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,97 $	par part	27-08-97
United Corp.	69,35 $	par part	28-08-97

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	30 juillet 97	31 juillet 97	31 juin 97	30 juillet 96
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	21,70	13,144	12,588	11,498

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	01 août 97	22 août 97	15 août 97	23 août 96
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	22,47	12,913	12,934	11,524
Barreau du Québec				
•Équilibré	21,56	12,796	12,832	11,418
•Obligations	12,34	10,899	10,947	10,603
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	20,09	12,757	12,714	11,568
Ingénieurs du Québec - Férique (rendement au 08 août)				
•Revenu à court terme	3,70	34,429	34,409	34,496
•Obligations	13,70	38,866	38,955	37,452
•Actions	37,30	46,220	46,103	38,594
•Équilibré	28,80	49,047	48,873	42,072
•International	23,30	11,019	10,884	9,610
•Américain (10 mois)	15,20	13,216	12,770	10,623
•Croissance (4 mois)	48,50	10,860	10,957	9,996
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	25,89	14,313	14,353	12,432
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	27,51	69,113	68,940	55,647
•Fonds de placement	34,22	21,037	20,949	17,249
•Marché monétaire	3,49	10,014	10,014	10,014
•Obligations	3,84	10,542	10,543	10,459
•Actions canadiennes	35,43	14,841	14,845	12,047
•Actions internationales	23,59	10,502	10,398	8,938
Professionnels du Québec (rendement au 25 juillet)				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	16,40	12,829	12,873	11,912
•Actions canadiennes	36,50	19,335	19,408	15,146
•Obligations	11,80	11,626	11,652	10,977
•Court terme	3,60	9,536	9,531	9,663
•International-actions	25,20	17,717	17,791	15,331
•Croissance et revenus	20,60	11,535	11,601	10,424
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	23,43	46,677	46,844	38,948
•Obligations	14,15	11,746	11,784	10,361

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 29 août 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,389 2	Italie	Lire	1 276,150 0
Afrique française	Franc CFA	441,420 0	Jamaïque	Dollar	24,926 2
Allemagne	Mark	1,311 9	Japon	Yen	87,700 0
Antilles anglaises	Dollar	1,947 9	Liban	Livre	1 111,570 0
Argentine	Peso	0,721 3	Maroc	Dirham	7,098 4
Australie	Dollar	0,992 4	Mexique	Nuevo peso	5,630 0
Autriche	Schilling	9,230 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,770 0
Bahamas	Dollar	0,721 4	Norvège	Couronne	5,427 1
Barbade	Dollar	1,451 0	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,141 5
Belgique	Franc	27,080 0	Pakistan	Roupie	29,110 0
Bermudes	Dollar	0,721 4	Pays-Bas	Florin	1,477 5
Brésil	Real	0,788 0	Pérou	Newsol	1,919 4
Chili	Peso	300,560 0	Philippines	Peso	19,040 0
Chine	Renminbi	5,979 6	Porto-Rico	Dollar	0,721 4
Colombie	Peso	779,690 0	Portugal	Escudo	132,920 0
Cuba	Peso	15,150 4	Rép. dominicaine	Peso	10,230 0
Danemark	Couronne	4,991 1	Rép. tchèque	Koruna	23,254 5
Égypte	Livre	2,449 5	Roumanie	Leu	5 167,045 4
Espagne	Peseta	110,670 0	Royaume-Uni	Sterling	0,451 1
États-Unis	Dollar	0,721 4	Russie	Rouble	3 982,392 6
Finlande	Mark	3,933 6	Singapour	Dollar	1,095 0
France	Franc	4,414 2	Slovaquie	Koruna	22,170 0
Grèce	Drachme	206,110 0	Sri Lanka	Roupie	42,180 0
Haïti	Gourde	12,117 2	Suède	Couronne	5,688 3
Hong Kong	Dollar	5,584 7	Suisse	Franc	1,078 0
Inde	Roupie	26,301 6	Tunisie	Dinar	0,792 7
Iran	Rial	2 164,350 0	Turquie	Lire	104 864,370 0
Israël	New shequel	2,461 8	Venezuela	Bolivar	355,720 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

COMMANDEZ VOS COPIES SUPPLÉMENTAIRES
LES AFFAIRES-500 ÉDITION 1997

COMMANDEZ VOS COPIES SUPPLÉMENTAIRES

PAR TÉLÉPHONE : Composez de Montréal le (514) 392-2010 ou de l'extérieur le 1-800-361-7215

PAR TÉLÉCOPIEUR AU (514) 392-4724

PAR LA POSTE en retournant le coupon dûment complété à:
LES AFFAIRES / LES 500
1100, boul. René-Lévesque O.
24e étage Montréal (Québec)
H3B 4X9

GRILLE DE PRIX :

Quantité	Prix Taxes incluses	Frais postaux et de manutention	Prix total
1 exemplaire	3,98 $	3,02 $	7,00 $
2 exemplaires	7,96 $	4,04 $	12,00 $
3 exemplaires	11,94 $	4,06 $	16,00 $
5 exemplaires	19,90 $	5,10 $	25,00 $
10 exemplaires	39,80 $	5,20 $	45,00 $

LES AFFAIRES / LES 500
Nom Prénom
Compagnie
Adresse
Ville Province
Code postal Téléphone
Nombre d'exemplaires ☐ Prix total ☐
MODE DE PAIEMENT :
Chèque inclus ☐ Visa ☐ Mastercard ☐
No de la carte :
Expiration :

«LA PRINCIPALE RÉFÉRENCE SUR L'ÉCONOMIE DU QUÉBEC»
Vous y trouverez un classement exclusif des 500 plus importantes entreprises industrielles au Québec ainsi que des classements sectoriels et des classements de sociétés financières et des services.

Résultats financiers

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 148 **Améliorations : 81** **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
Aaxix	1 300	38	0,51	0,03	355 900	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Agritek Bio	100 [3]	(1 100)	n.d.	(0,09)	5 000	5 500	3 m.	30-Jun-97
	300 [3]	(1 600)	0,01	(0,13)	11 000	11 600	6 m.	30-Jun-97
Algonquin Mercantile	600	500	0,06	0,05	26 800	22 400	3 m.	27-Jul-97
	2 000	1 900	0,29	0,29	48 800	41 000	6 m.	27-Jul-97
Alliance Communications	7 795 [2]	955	0,59	0,10	66 556	63 517	3 m.	30-Jun-97
Alpine Oil Services	(172)	(552)	(0,01)	(0,03)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
	844	(49)	0,05	n.d.	15 224	12 670	6 m.	30-Jun-97
Apartment REIT (Cdn)	680	s.o.	0,08	s.o.	3 143	s.o.	1 m.	30-Jun-97
Arbor Memorial Service	2 243	2 499	0,21	0,25	35 334	33 372	3 m.	31-Jul-97
	8 225	8 077	0,78	0,79	106 830	95 723	9 m.	31-Jul-97
ARC International [1]	13 013	545	0,94	0,04	32 345	22 300	3 m.	30-Jun-97
[1]	13 028	1 045	0,96	0,08	58 759	43 022	6 m.	30-Jun-97
ATI Corporation	982	1 313	0,24	0,23	1 587	2 148	6 m.	30-Jun-97
Axcan Pharma			(0,)	(0,)			m.	
	(384)	34	(0,03)	0,00	4 662	4 220	3 m.	30-Jun-97
Azcar Technologies	(508)	444	(0,04)	0,05	1 175	3 917	3 m.	30-Jun-97
	(480)	895	(0,04)	0,11	3 714	7 644	6 m.	30-Jun-97
Banque de Montréal	372 000	300 000	1,31	1,07	1 769 000	1 471 000	3 m.	31-Jul-97
	1 008 000	877 000	3,58	3,09	5 018 000	4 359 000	9 m.	31-Jul-97
Banque Hongkong Canada	35 400	32 100	0,13	0,11	175 500	151 500	3 m.	31-Jul-97
	100 700	85 900	0,36	0,31	509 600	427 800	9 m.	31-Jul-97
Banque Nationale	87 200	74 800 [2]	0,47	0,41	525 100	466 200	3 m.	31-Jul-97
	251 400	220 900 [2]	1,37	1,21	1 523 500	1 382 200	9 m.	31-Jul-97
Banque Royale	428 000	358 000	1,28	1,02	2 283 000	1 867 000	3 m.	31-Jul-97
	1 230 000	1 054 000	3,66	3,00	6 508 000	5 434 000	9 m.	31-Jul-97
Banque Scotia	384 000	275 000	1,51	1,04	1 547 000	1 251 000	3 m.	31-Jul-97
	981 000	786 000	3,81	3,00	4 338 000	3 674 000	9 m.	31-Jul-97
Banque Toronto-Dominion	287 000	215 000	0,94	0,71	1 319 000	1 003 000	3 m.	31-Jul-97
	776 000	641 000	2,53	2,10	3 713 000	2 964 000	9 m.	31-Jul-97
Baytex Energy	2 600	1 300	0,17	0,13	18 100	7 200	6 m.	30-Jun-97
Bentall	9 600	2 300	0,49	n.d.	44 800	33 600	6 m.	30-Jun-97
Best Pacific Resources	540	119	0,04	0,01	4 799	1 556	6 m.	30-Jun-97
Black Rock Ventures	455 [3]	s.o.	0,01	s.o.	68	s.o.	3 m.	30-Jun-97
	398 [3]	s.o.	0,01	s.o.	363	s.o.	6 m.	30-Jun-97
BMTC (Groupe)	2 735	2 207	0,33	0,25	120 778	109 455	3 m.	30-Jun-97
	3 114	1 785	0,37	0,20	209 892	192 524	6 m.	30-Jun-97
Burcon Intl	9 477 [2]	(301)	0,61	n.d.	123 194	57 783	6 m.	30-Jun-97
BW Technology	139	(98)	0,03	(0,07)	2 327	1 408	3 m.	30-Avr-97
CamVec Corp.	647	574	0,11	0,11	36 003	7 590	3 m.	30-Jun-97
Canadian Bank Note	67	(3 128)	n.d.	(0,13)	25 587	19 681	3 m.	30-Jun-97
	400	(5 139)	0,02	(0,21)	53 081	38 637	6 m.	30-Jun-97
Canadian Conquest Expl.	968	1 691	0,01	0,03	4 486	5 616	3 m.	30-Jun-97
	2 561	2 765	0,04	0,05	10 497	11 134	6 m.	30-Jun-97
Canadian Maple Leaf Fin.	1 286	1 983	0,18	0,34	6 701	9 306	12 m.	31-Mar-97
Canadian Northstar	4 315	3 438	0,87	0,60	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Canadian Real Estate	6 730	n.d.	0,25	n.d.	19 729	n.d.	3 m.	30-Jun-97
Canadian REIT			(0,)	(0,)			m.	
Cantrex (Groupe)	511	498	0,12	0,12	121 473	112 822	3 m.	30-Jun-97
	425	328	0,10	0,08	211 253	191 830	6 m.	30-Jun-97
Caribbean Utilities [1]	3 007	2 348	0,26	0,21	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jul-97
Carmanah	(588)	2 419	(0,02)	0,12	2 820	6 696	3 m.	30-Jun-97
	52	4 909	n.d.	0,24	6 712	12 942	6 m.	30-Jun-97
Cascadia Brands	661	477 [2]	0,20	0,14	9 442	8 360	3 m.	30-Jun-97
Cathedral Gold Corp.	(494)	595	(0,04)	0,04	372	2 627	3 m.	30-Jun-97
	(912)	345	(0,07)	0,03	1 139	4 371	6 m.	30-Jun-97
Central Fund [1]	(182)	(282)	(0,01)	(0,02)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jul-97
[1]	(1 063)	(745)	(0,06)	(0,04)	n.d.	n.d.	9 m.	31-Jul-97
CFS International	92	854	0,00	0,02	13 524	10 920	3 m.	30-Jun-97
	997	469	0,03	0,01	27 935	21 293	6 m.	30-Jun-97
Château (Magasins Le)	826	529	0,18	0,12	35 442	31 314	3 m.	26-Jul-97
	1 019	441	0,22	0,10	66 054	60 565	6 m.	26-Jul-97
Clairvest Group	1 165	1 090	0,06	0,06	24 219	16 409	3 m.	30-Jun-97
Claude Resources	1 400	100	0,08	0,01	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
	1 800	(1 300)	0,10	(0,10)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Colony Energy	177	(67)	0,01	(0,01)	877	216	3 m.	31-Jul-97
	322	(1 417)	0,02	(0,06)	1 576	489	6 m.	31-Jul-97
Comac Food	251	117	0,01	0,01	26 102	5 439	3 m.	29-Jun-97
Concert Industry	(1 958)	(713)	n.d.	n.d.	4 022	3 055	6 m.	31-Mai-97
Consolidated Abitibi Resources	(19)	(63)	0,00	(0,01)	18	4	9 m.	30-Jun-97
Consolidated Canadian Express	4 068	7 290	(0,39)	(0,45)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Consolidated Enfield	(192)	1 936 [2]	(0,15)	0,04	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Consolidated HCI Holdings	(517)	(1 085)	(0,03)	(0,06)	6 982	5 567	3 m.	30-Jun-97
	11 612	(20 667)	0,60	(1,07)	49 033	21 170	9 m.	30-Jun-97
Counsel Corp. [1]	5 227	11 773	0,18	0,47	154 427	68 343	3 m.	30-Jun-97
[1]	12 251	12 569	0,43	0,51	308 911	109 038	6 m.	30-Jun-97
Cyberplex	130	11	n.d.	n.d.	1 484	474	6 m.	30-Jun-97
Cypress Energy	164	s.o.	0,02	s.o.	2 381	s.o.	3 m.	30-Jun-97
	546	s.o.	0,06	s.o.	4 992	s.o.	6 m.	30-Jun-97
Datamark	(443) [3]	893	(0,05)	0,09	16 925	16 339	3 m.	30-Jun-97
	213 [3]	1 082	0,02	0,11	34 110	33 166	6 m.	30-Jun-97
Descartes System	(4 925)	(5 878)	(0,70)	(0,84)	6 000	1 800	3 m.	31-Jul-97
Devine Entertainment	179	428	0,02	0,05	1 130	1 065	6 m.	30-Jun-97
Dundee Realty	4 270	190	0,08	0,08	26 009	685	6 m.	30-Jun-97
ELK Point	1 564	750	0,11	0,09	12 075	4 527	6 m.	30-Jun-97
Ensign Resources	9 481	2 528	0,47	0,12	96 082	31 065	3 m.	30-Jun-97
	24 705	10 008	1,21	0,49	222 137	92 997	6 m.	30-Jun-97
First Place Tower	1 911	1 406	n.d.	n.d.	52 821	50 808	6 m.	30-Jun-97
Génécan (Corp. financière)	(1 382)	(2 147)	(0,03)	(0,05)	4 993	5 312	3 m.	30-Jun-97
	(3 371)	(4 247)	(0,07)	(0,09)	9 904	10 589	6 m.	30-Jun-97
Geophysical	120	s.o.	0,02	s.o.	3 905	s.o.	9 m.	30-Jun-97
GLP	10 490	13 732	n.d.	n.d.	10 540	14 276	12 m.	31-Mar-97
	2 695	2 547	n.d.	n.d.	2 720	2 550	3 m.	30-Jun-97
Goldpark China	(71)	(57)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
Greenstone Resources	(769)	(460)	(0,01)	(0,01)	8 699	3 650	6 m.	30-Jun-97
Greyvest Financial	1 559	1 562	0,07	0,07	30 674	24 768	3 m.	30-Jun-97
	2 375	2 537	0,11	0,11	57 826	47 110	6 m.	30-Jun-97
Huntington Exploration	(210)	s.o.	(0,02)	s.o.	2 100	s.o.	6 m.	30-Jun-97
Imperial Metals	(307)	1 009 [2]	(0,01)	0,02	364	855	3 m.	30-Jun-97
	1 913	6 431 [2]	0,03	0,11	830	4 561	6 m.	30-Jun-97
Infointeractive	(499)	(142)	(0,06)	(0,01)	35	57	3 m.	30-Jun-97
Inmedia	(1 484)	n.d.	(0,23)	n.d.	6 520	n.d.	3 m.	30-Jun-97
	(2 864)	n.d.	(0,45)	n.d.	121	n.d.	9 m.	30-Jun-97
Intasys	(920) [3]	508 [3]	(0,17)	0,12	741	104	6 m.	30-Jun-97
Interaction Resources	228	223	0,01	0,01	3 125	2 664	6 m.	30-Jun-97
International Pursuit	(968)	(272)	(0,04)	(0,02)	609	885	6 m.	30-Jun-97
Intertech	(42)	239	n.d.	n.d.	4 508	3 906	6 m.	30-Jun-97
Intl Utility Structures	(1 727)	(2 784)	(0,16)	(0,25)	3 021	888	6 m.	30-Jun-97
IPL	1 670	2 160	0,24	0,35	32 500	26 400	3 m.	26-Jun-97
	3 970	3 960	0,62	0,65	80 900	68 300	9 m.	26-Jun-97
King Products	(1 300)	(57)	(0,14)	(0,01)	2 300	2 900	3 m.	30-Jun-97

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 148 **Améliorations : 81** **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
Laurasia	796	950	0,02	0,02	5 799	4 203	6 m.	30-Jun-97
Leitch Technology	5 779	4 654	0,23	0,19	33 644	24 748	3 m.	31-Jul-97
LionOre Mining [1]	227	954	0,00	0,04	17 514	1 071	3 m.	30-Jun-97
[1]	1 563	1 992	0,02	0,08	19 138	2 129	6 m.	30-Jun-97
Magellan Aerospace	2 126	(762)	0,05	(0,02)	51 396	32 617	3 m.	30-Jun-97
	4 129	(403) [2]	0,10	(0,01)	99 906	48 893	6 m.	30-Jun-97
Malofilm Communications	(17 001)	208	(1,61)	0,03	25 289	8 175	3 m.	30-Jun-97
	(39 971) [3]	1 967	(3,95)	0,25	70 197	31 860	9 m.	30-Jun-97
Manuvie (Financière)	156 000	122 000	n.d.	n.d.	2 570 000	2 427 000	3 m.	30-Jun-97
	290 000	232 000	n.d.	n.d.	4 988 000	4 865 000	6 m.	30-Jun-97
Maritime Life	10 700	12 300	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Maxx Petroleum	1 060	1 869	0,02	0,04	11 598	11 057	3 m.	30-Jun-97
	3 420	3 314	0,06	0,07	25 817	20 955	6 m.	30-Jun-97
Mazarin (Soc. minière)	502	2 715 [2]	0,02	0,09	2 500	4 100	3 m.	30-Jun-97
Medical Laboratories (Cdn)	2 600	1 800	0,16	0,18	20 400	13 700	3 m.	30-Jun-97
	4 900	4 700	0,33	0,45	53 400	40 500	9 m.	30-Jun-97
Merit Energy	551	29	0,03	n.d.	3 625	737	3 m.	30-Jun-97
	1 694	247	0,09	0,03	7 271	1 768	6 m.	30-Jun-97
Midas Resources	24	(149)	0,00	(0,03)	433	447	3 m.	30-Jun-97
	235	(188)	0,04	(0,03)	1 147	1 005	6 m.	30-Jun-97
Minera Rayrock [1]	(708)	(560)	(0,01)	(0,01)	6 488	5 461	3 m.	30-Jun-97
[1]	(1 482)	(643)	(0,03)	(0,01)	12 290	12 345	6 m.	30-Jun-97
Morgan Financial	95	299	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
	187	634	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Mosaic Group	1 045	367	0,02	0,03	26 900	7 600	3 m.	30-Jun-97
	1 566	612	0,04	0,05	45 300	13 700	6 m.	30-Jun-97
Mosaid Technologies	910	1 785	0,12	0,23	10 752	10 234	3 m.	1-Aoû-97
National Trustco	20 959	21 899 [2]	0,56	0,60	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jul-97
	65 369	56 065 [2]	1,76	1,53	n.d.	n.d.	9 m.	31-Jul-97
NBS Technologies	110	1 965 [2]	n.d.	0,07	36 347	34 570	3 m.	30-Jun-97
	1 466	11 015 [2]	0,05	0,37	105 594	104 928	9 m.	30-Jun-97
Nelvana	834	(223)	0,15	(0,05)	7 428	10 153	3 m.	30-Jun-97
	1 180	393	0,21	0,07	16 423	21 967	6 m.	30-Jun-97
Noble China	2 769	1 045	0,17	0,06	34 683	33 976	6 m.	30-Jun-97
Novicourt	3 043	3 685	0,08	0,09	18 120	17 325	3 m.	30-Jun-97
	3 955	6 264	0,10	0,15	33 645	33 920	6 m.	30-Jun-97
Oiltec Resources	727	886	0,04	0,08	5 209	4 336	6 m.	30-Jun-97
Olco (Gr. pétrolier)	(2 800)	2 300	(0,18)	0,15	338 800	342 400	12 m.	30-Avr-97
Olympia Energy	449	614	0,01	0,02	4 673	4 202	6 m.	30-Jun-97
Open Text [1]	(2 349)	(15 546)	(0,14)	(0,96)	7 279	3 734	3 m.	30-Jun-97
Orbit Oil & Gas	555	1 461	0,01	0,03	11 186	10 371	6 m.	30-Jun-97
Oxbow Exploration	392	954	0,02	0,07	5 191	5 187	6 m.	30-Jun-97
Palliser Energy	(155)	47	(0,01)	n.d.	2 873	2 113	3 m.	30-Jun-97
	490	294	0,02	0,02	7 365	5 272	6 m.	30-Jun-97
Peak Energy	311	s.o.	0,03	s.o.	3 110	s.o.	3 m.	30-Jun-97
	1 702	s.o.	0,14	s.o.	7 295	s.o.	6 m.	30-Jun-97
Pembridge	3 617	3 265	0,23	0,23	69 163	68 388	3 m.	30-Jun-97
	5 473	4 795	0,35	0,34	130 064	112 342	6 m.	30-Jun-97
Perfect Fry	125	9	0,01	0,00	1 394	903	9 m.	31-Jul-97
PLM Group	738	778	0,02	0,03	13 057	10 942	3 m.	30-Jun-97
Post Energy	525	456	0,04	0,04	2 606	1 895	3 m.	30-Jun-97
	1 203	854	0,09	0,08	5 870	3 583	6 m.	30-Jun-97
PPF International [1]	(671)	(31)	(0,06)	0,00	120	n.d.	3 m.	30-Mar-97
Railink	642	8	0,18	0,01	6 165	900	3 m.	30-Jun-97
	1 343	(52)	0,48	(0,07)	10 997	1 591	6 m.	30-Jun-97
Rayrock Yellowknife	5 406	786	0,30	0,04	28 293	28 466	3 m.	30-Jun-97
	5 564	2 293	0,31	0,12	55 396	57 073	6 m.	30-Jun-97
RealFund	11 294 [2]	4 392 [3]	0,53	0,35	28 447	20 189	6 m.	30-Jun-97
Roman Corp.	96 [3]	1 425	0,01	0,14	25 073	25 481	6 m.	30-Jun-97
Royal Ecoproducts	(66)	s.o.	0,00	s.o.	1 271	s.o.	3 m.	30-Jun-97
	(547)	s.o.	(0,02)	s.o.	2 800	s.o.	9 m.	30-Jun-97
Shermag	1 772	1 449	0,15	0,13	23 774	16 630	3 m.	4-Jul-97
Simmonds Capital	(1 553)	(599)	(0,15)	(0,07)	8 840	8 853	3 m.	30-Jun-97
	(2 232)	(1 808)	(0,21)	(0,21)	17 103	18 932	6 m.	30-Jun-97
Sino-Forest [1]	2 951	1 108	0,04	0,02	6 022	7 814	3 m.	30-Jun-97
[1]	4 510	1 828	0,06	0,04	10 018	11 880	6 m.	30-Jun-97
South China Industries	(829)	(1 083)	(0,03)	(0,04)	19 212	18 850	3 m.	30-Jun-97
	(1 600)	(2 655)	(0,06)	(0,10)	34 877	32 060	6 m.	30-Jun-97
Spire Energy	662	195	0,05	0,02	2 723	1 288	6 m.	30-Jun-97
Sun Rype	(51) [3]	686	n.d.	0,10	21 117	17 876	3 m.	30-Jun-97
	768 [3]	1 394	0,08	0,17	41 173	36 478	6 m.	30-Jun-97
Symmetry Resources	363	350	0,02	0,05	4 021	1 375	6 m.	30-Jun-97
Tappit	272	349	0,01	0,02	2 745	1 761	6 m.	30-Jun-97
Telehop Communications	87	43	n.d.	n.d.	739	498	3 m.	30-Jun-97
Thunder Energy	4	(24)	n.d.	(0,01)	991	172	3 m.	30-Jun-97
	106	(12)	0,01	(0,01)	1 607	277	6 m.	30-Jun-97
Timminco	1 062	1 333	0,05	0,10	16 998	15 588	3 m.	30-Jun-97
	1 599	2 522	0,08	0,19	34 204	32 878	6 m.	30-Jun-97
Trans hex	(195)	(470)	(0,02)	(0,14)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
Tri-ex Oil	150	51	0,01	0,01	3 599	2 194	6 m.	30-Jun-97
Trican Well Service	500	(400)	0,06	(0,13)	6 100	2 300	3 m.	30-Jun-97
	900	(400)	0,11	(0,10)	10 300	4 200	6 m.	30-Jun-97
TS Telecom	1 467	739	0,07	0,04	8 355	3 901	3 m.	30-Jun-97
TVX Gold [1]	(3 380)	3 879	(0,04)	0,02	41 957	40 907	3 m.	30-Jun-97
[1]	(3 722)	10 174	(0,04)	0,06	78 214	76 527	6 m.	30-Jun-97
Twingold	(906)	(54)	(0,02)	0,00	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
	(1 297)	(82)	(0,04)	(0,01)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Ultravision	(1 974)	(703)	(0,12)	s.o.	1 409	271	3 m.	31-Mai-97
Unicorp Energy	1 135	1 068	0,11	0,11	2 834	2 210	3 m.	30-Jun-97
	2 361	1 129	0,23	0,21	5 364	3 448	6 m.	30-Jun-97
United Film & Video	434	(701)	0,07	(0,13)	5 368	3 635	6 m.	30-Jun-97
Upper Canada Brewing	29	(1 006)	0,01	(0,20)	6 737	7 401	3 m.	30-Jun-97
	(434)	(1 003)	(0,09)	(0,24)	10 925	12 276	6 m.	30-Jun-97
Vengold	(1 352)	(876)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-97
[1]	(2 422)	(1 816)	(0,04)	(0,04)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Vermilion Resources	3 941	513	0,11	0,03	15 235	2 276	3 m.	30-Jun-97
	6 650	744	0,20	0,04	27 556	3 972	6 m.	30-Jun-97
Versacold	1 167	(1 850) [3]	0,12	(0,19)	25 495	24 963	3 m.	30-Jun-97
	2 012	(874) [3]	0,21	(0,09)	48 393	49 734	6 m.	30-Jun-97
Viking Energy	9 215	n.d.	0,63	n.d.	19 340	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Visible Genetics [1]	(2 332)	(1 277)	(0,33)	(0,24)	607	n.d.	3 m.	30-Jun-97
[1]	(4 266)	(2 297)	(0,61)	(0,47)	919	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Visiontronique (Groupe)	(252)	471	(0,03)	0,07	1 166	1 860	9 m.	30-Jun-97
Wall Financial Corp.	12 167	3 113	0,36	0,09	55 438	36 374	6 m.	31-Jul-97
Westminster	420	n.d.	0,03	n.d.	1 960	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Widecom Group	(1 014) [3]	(494)	(0,18)	(0,11)	728	421	3 m.	30-Jun-97
William Resources [1]	(6 223)	(2 039)	(0,13)	(0,07)	24 104	9 295	3 m.	30-Jun-97
[1]	(13 100)	(1 387)	(0,27)	(0,05)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-97
Windsor Energy	626 [3]	(1 673)	n.d.	n.d.	5 214	430	6 m.	30-Jun-97

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

Velan : croissance de 12 % au cours des deux prochaines années

Renée Claude Simard

Le fabricant de robinets industriels **Velan** (Mtl, *VLN*, 23,50 $) devrait connaître un taux de croissance d'environ 12 % de ses profits et de 10 % de ses ventes au cours des deux prochaines années, projette **Marie-Josée Privyk**, analyste de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Elle prévoit des bénéfices de 1,42 $ et 1,59 $ par action et des revenus de 275 M$ et 300 M$ en 1998 et 1999 respectivement.

L'analyste a un cours cible de 25 $ pour 1997. « Mon cours cible est presque atteint. Le titre reflète pleinement la valeur et la qualité de l'entreprise. Je recommande de conserver le titre. »

Marge brute record de 33 %

Pour l'exercice terminé le 31 mai, Velan a réalisé des résultats conformes aux attentes dans l'ensemble : un bénéfice net de 28,9 M$ (1,27 $ par action), une hausse de 2,8 % par rapport à l'an dernier.

La marge brute record de 33 % pour l'exercice est demeurée inchangée par rapport à l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires pour l'exercice a progressé de 6,7 %, à 248,2 M$. Pendant les présentations de son premier appel public à l'épargne, la société projetait une croissance des ventes de l'ordre de 9 %. Velan est devenue une société ouverte en septembre 1996.

Les commandes réalisées au cours de l'exercice sont demeurées importantes et ont totalisé 269 M$. La société amorce le nouvel exercice avec un carnet de commandes de 131 M$, en hausse de 20 % comparativement à l'exercice précédent. ■

Shermag : des profits conformes aux attentes

Le manufacturier de meubles en bois **Shermag** (Mtl, *SMG*, 13,25 $) a poursuivi sa croissance pour un 21e trimestre consécutif.

Au premier trimestre terminé le 4 juillet, le chiffre d'affaires a bondi de 43 %, à 23,8 M$. Les ventes provenant du marché américain représentent 71 % de ce total. Son bénéfice net a progressé de 22 % par rapport à l'an dernier : il a atteint 1,8 M$ (0,15 $ par action).

Ces résultats sont conformes aux prévisions de **Christiane Dubeau**, analyste chez **Desjardins valeurs mobilières**. L'analyste maintient sa prévision de bénéfice de 0,86 $ par action en 1998 et de 1,11 $ par action en 1999.

Mme Dubeau recommande l'achat de ce titre en vue d'une appréciation de 20 %, à 16 $ d'ici 12 à 18 mois.

La hausse des prix du bois ainsi que la baisse de productivité des nombreux employés embauchés ont fait reculer la marge bénéficiaire de 38 % l'an dernier à 33 %, a indiqué Mme Dubeau.

L'analyste projette une croissance des ventes de 26 %, à 112 M$ cette année. Elle devrait contrecarrer les pressions sur les marges de la société. Shermag devrait bénéficier de la restructuration de ses activités, de l'ouverture d'une nouvelle scierie et de l'activité plus forte à sa scierie **Mégabois**.

Par ailleurs, le marché japonais, que tente de percer Shermag, pourrait réserver de belles surprises.

« Notre plus gros problème actuellement, c'est de ne pas pouvoir répondre à la forte demande, a indiqué **Serge Racine**, président du conseil d'administration et chef de la direction de Shermag. Nos ventes pourraient atteindre les 203 M$ d'ici l'an 2000. Notre capacité de production se limite à 194 M$. Nous envisageons, comme solution à ce problème, de procéder à des acquisitions. » M. Racine a précisé que cette démarche n'a pas encore été amorcée.

La société, où travaillent 1 500 personnes, envisage la création de 500 nouveaux emplois d'ici les 18 prochains mois. (RCS) ■

Déclarations de dividendes

- **Avista** : div. trim. initial de 0,05249 $ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 8 septembre.
- **Banque Nationale** : div. trim. de 0,15 $ payable le 1er novembre aux actionnaires inscrits le 26 septembre.
- **Banque Scotia** : div. trim. de 0,37 $ payable le 29 octobre aux actionnaires inscrits le 7 octobre.
- **Banque Toronto-Dominion** : div. trim. de 0,28 $ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 18 septembre.
- **BMTC** : div. trim. de 0,075 $ payable le 5 septembre aux actionnaires inscrits le 29 août.
- **BPI Financial** : div. trim. de 0,01 $ payable le 14 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- **Caribbean Utilities** : hausse du div. trim. de 0,1625 $ à 0,18 $ US payable le 5 décembre aux actionnaires inscrits le 14 novembre.
- **Enermark Income Fund** : div. mensuel de 0,075 $ payable le 20 septembre aux actionnaires inscrits le 10 septembre.
- **George Weston** : div. trim. de 0,25 $ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Imperial Oil** : div. trim. de 0,55 $ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 5 septembre.
- **IPL** : div. trim. de 0,12 $ payable le 25 septembre aux actionnaires inscrits le 11 septembre.
- **Leed NT (capital)** : div. trim. de 0,0337433 $ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 3 septembre.
- **Leed NT (equity)** : div. trim. de 0,3975358 $ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 3 septembre.
- **Loblaw** : div. trim. de 0,04 $ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Monarch Development** : div. trim. de 0,025 $ payable le 29 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **NCE Diversified** : div. mensuel de 0,02 $ payable le 8 septembre aux actionnaires inscrits le 29 août.
- **Realfund** : div. mensuel de 0,09 $ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 5 septembre.
- **Starcor** : div. mensuel de 0,10 $ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 8 septembre.
- **Versacold** : div. trim. de 0,05 $ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 16 septembre.
- **Westrock Energy Income Fund I** : div. mensuel de 0,065 $ payable le 20 septembre aux actionnaires inscrits le 10 septembre.
- **Westrock Energy Income Fund II** : div. mensuel de 0,055 $ payable le 20 septembre aux actionnaires inscrits le 10 septembre.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard (514) 392-1586

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Alimentation Couche-tard	04 septembre	11 h 00	Four Points, Chomedey, Laval
Cancor (mines)	04 septembre	11 h 00	University Club, Montréal
Héroux	04 septembre	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Jean Coutu (JPG) Le Groupe	09 septembre	09 h 30	551, rue Bériault, Longueuill
Royal Aviation	09 septembre	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Molson	10 septembre	11 h 00	Le Windsor, Montréal
LGS (Groupe)	10 septembre	16 h 30	Bonaventure, Montréal
Van Houtte (A.L.)	10 septembre	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Macyro (Le Groupe)	15 septembre	11 h 00	Manoir Montmorency, Beauport
Mazarin (Soc. minière)	16 septembre	10 h 00	Château Frontenac, Québec
Geonova Explorations	17 septembre	10 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Mitec Telecom	17 septembre	11 h 00	1050, Sherbrooke O., Montréal
Olco (Groupe pétrolier)	18 septembre	10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Saint-Sauveur International	22 septembre	11 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Micro Tempus	24 septembre	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Asbestos (Société)	26 septembre	16 h 00	Auberge St-Antoine, Québec
R.P.M. Tech	26 septembre	17 h 30	Québec Inn, Sainte-Foy
Goyette (Groupe)	23 octobre	10 h 00	Auberge des Seigneurs, Saint-Hyacinthe

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Télémédia : une offre de privatisation difficile à refuser

Dominique Beauchamp

Les actionnaires de **Télémédia** (Mtl, *TMD.A*, 7,30 $) devraient accepter rapidement l'offre de privatisation de 7,50 $ l'action de la famille fondatrice, **de Gaspé Beaubien**, croient les analystes.

L'offre représente un multiple de 18 fois le bénéfice attendu en 1998 et de 8 fois les fonds autogénérés. « Il est sage d'accepter l'offre compte tenu de la *marchandabilité* restreinte des actions, des marges insatisfaisantes et de la performance boursière humiliante de la société », a déclaré **Michel Perreault**, analyste de **Conseillers en médias MGP**.

« Depuis 1986, la performance de l'action n'a même pas compensé les actionnaires pour l'inflation », a-t-il ajouté. L'offre est au même prix que l'appel public à l'épargne, 11 ans plus tôt. L'action a atteint un sommet de 8,13 $ en 1987. Elle a vivoté entre 2,75 $ et 6,50 $ entre 1990 et 1996. Il avait lui-même suggéré une privatisation de la société dans un rapport envoyé à ses clients institutionnels il y a 12 mois parce que la société ne réussissait pas à améliorer sa rentabilité suffisamment pour relever le cours de ses actions.

Les analystes s'étaient désintéressés de Télémédia au fil des ans en raison de la structure de propriété, de ses rendements médiocres et de la difficulté à obtenir des données financières précises. L'année 1996 a été la première année où les dirigeants n'ont pas reçu de primes.

En juillet, il avait recommandé l'achat de l'action de nouveau après la publication de résultats supérieurs aux attentes au troisième trimestre. L'action a plus que doublé depuis octobre 1996.

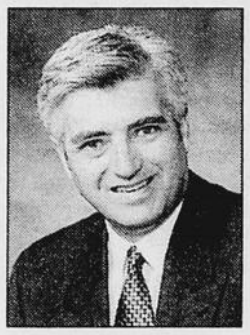
« Les actionnaires devraient sauter sur l'offre compte tenu de la feuille de route décevante de l'entreprise au chapitre des acquisitions. Seul un démantèlement de la société pourrait mener à une valeur supérieure pour les actionnaires minoritaires », croit **Eric Viveiros**, de **CTI Capital**.

La famille de Gaspé Beaubien, qui contrôle déjà 78 % des actions et 98 % des droits de vote, a choisi d'étendre l'offre à l'ensemble des actionnaires minoritaires après avoir été approchée il y a un mois par deux actionnaires institutionnels désireux de vendre leurs blocs respectifs.

Le gestionnaire de fonds **ABC, I.A. Michael Investment Counsel**, propriétaire de 495 100 actions de Télémédia, réalisera un gain de 4,50 $ l'action. Le gestionnaire **Howson Tattersall Investment Counsel** réalisera un gain de 3,50 $ l'action.

Capital Newcrest remettra sous peu un rapport au comité indépendant du conseil d'administration de Télémédia sur le caractère équitable de l'offre. ■

Grondin, Poudrier, Bernier
SOCIÉTÉ D'AVOCATS EN NOM COLLECTIF



Me Gilles Reny
avocat

Soucieuse de l'importance de l'industrie minière au Québec avec des expéditions minérales de 3,3 milliards de dollars en 1996, GRONDIN, POUDRIER, BERNIER, Société d'avocats en nom collectif a le plaisir d'annoncer que Me Gilles Reny s'est récemment joint à leur cabinet à titre d'associé.

Me Reny, admis au Barreau en 1979, a débuté sa pratique à Val D'Or dans un cabinet privé où il a développé une expertise en matière corporative reliée aux ressources naturelles. De 1986 à 1988, il a été conseiller politique du ministre délégué aux mines du Québec, il a participé à l'étude et à l'adoption de la Loi sur les mines. Par la suite, il s'est associé à un cabinet privé de la région de Québec où il a oeuvré en droit corporatif, minier et immobilier. Me Reny vient compléter l'équipe de droit des affaires de la Société dont les services visent l'ensemble des diverses transactions nécessaires à l'exploitation d'une entreprise commerciale, son financement, son organisation et ses relations juridiques avec les autres intervenants du milieu des affaires.

GRONDIN, POUDRIER, BERNIER
a des places d'affaires à Montréal (1-514-848-7023)
et à Québec (1-418-683-3000).

Câble Satisfaction procédera à un financement public

Câble Satisfaction International (CSII) (au comptoir à Toronto, 1,85 $), de Longueuil, prépare un financement public pour l'expansion de son réseau au Portugal.

« Notre premier choix est de financer notre expansion grâce à des débentures. Nous négocions avec des investisseurs à ce sujet et cela augure bien », a expliqué **Réal Laflamme**, vice-président, relations publiques, du câblodistributeur de Longueuil.

« Si ces négociations échouent, nous pourrions alors faire une émission d'actions, a ajouté M. Laflamme. Nous devrions être fixés dans deux semaines. »

Pour le trimestre se terminant le 30 juin 1997, les produits d'exploitation consolidés de CSII ont atteint 1 047 922 $, soit une hausse de 30 % par rapport au trimestre précédent. La société a enregistré une perte d'exploitation avant amortissement de 206 017 $, par rapport à une perte de 622 169 $ au trimestre précédent. La perte nette consolidée a atteint 645 425 $, comparativement à une perte de 1 076 955 $ au premier trimestre.

Les activités de CSII en Guadeloupe se sont soldées par des produits d'exploitation de 1 674 000 $, au deuxième trimestre de 1997. Le bénéfice avant impôt, intérêts et amortissement a été de 478 000 $ et le bénéfice net, de 227 000 $.

Au Portugal, toujours au deuxième trimestre, les produits d'exploitation se sont chiffrés à 211 000 $. La perte d'exploitation avant amortissement a été de 184 000 $ et la perte nette, de 465 000 $. (DF) ■

Bissett : 87 % de ses fonds surpassent la moitié de leurs pairs

Les **Fonds Bissett** auraient dû apparaître dans le tableau accompagnant le texte sur les familles de fonds performantes paru dans LES AFFAIRES du 26 juillet. Ils étaient mentionnés dans le texte. En effet, 75 % de ses huit fonds ont procuré des rendements supérieurs à 75 % des fonds de leur catégorie respective pour l'année terminée le 31 mai 1997. Quelque 87 % de leurs fonds ont obtenu des rendements qui les ont placés au-dessus de la médiane des rendements de leur catégorie respective. Ces fonds, qui sont gérés de Calgary, ne sont pas disponibles au Québec. Toutefois, leur gestionnaire, **Bissett Associates Investment Management**, gère des fonds miroirs pour la famille de fonds **Altas** distribuée partout au Canada. En raison des commissions versées aux courtiers, les fonds Atlas exigent des frais de gestion annuels plus élevés que leurs cousins Bissett. (DB) ■

Près des gens.
Au coeur de l'événement.
Ici et au-delà des frontières.
Partout où ça compte.

24 heures sur 24

RDI

Le Réseau de l'information

LES AFFAIRES

Immobilier

● Nouveau *power center* de 60 M$ à Laval

Le promoteur affirme avoir conclu des ententes avec plusieurs groupes. L'ouverture des premiers magasins est prévue pour le printemps prochain **p. 78**

● Place Dupuis vendue à l'américaine Morris Bailey

Le montant de la transaction est de 74 M$, soit près de la valeur de l'évaluation municipale de cet immeuble de SITQ immobilier **p. 79**

Le Fonds de solidarité songe à créer un REIT québécois

La fiducie s'appellerait Aquilon

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Jacques Métivier : « Le premier REIT québécois ne peut se permettre de faux pas ; il doit être bien monté. »**

Stéphane Labrèche

Le marché immobilier québécois pourrait vivre une première prochainement : le lancement d'une fiducie de placements immobiliers (FPI), mieux connue sous son abréviation anglaise *REIT*.

La rumeur court que **Solim**, de Montréal, le bras immobilier du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, et le **Groupe immobilier Métivier**, de Montréal, sont sur le point de signer une entente à ce sujet.

La nouvelle fiducie a même déjà trouvé un nom, **Aquilon**, qui signifie vent qui vient du nord.

Les deux entreprises ont aussi engagé **Claude Désy**, vice-président principal de la maison de courtage **Midland Walwyn**, pour piloter le dossier.

Les FPI sont l'un des placements les plus en vogue au pays. Depuis le début de l'année, la valeur de nouvelles émissions de ces produits atteint 1,2 milliard de dollars.

« Nous sommes en discussions assez sérieuses », a avoué **Jacques Métivier**, président du Groupe Métivier. « Rien n'est encore réglé, mais nous sommes intéressés à participer au projet », a confirmé **Richard Marion**, directeur général de Solim.

Le conseil d'administration de Solim doit d'ailleurs se rencontrer à la mi- septembre pour prendre une décision dans le dossier. S'il donne son accord, le processus d'acquisition pourra alors commencer.

Un fonds d'abord privé

Selon toute vraisemblance, le FPI serait d'abord privé. L'objectif est d'amasser une mise de fonds de 20 à 25 M$ et de bâtir un portefeuille par la suite.

Solim serait l'un des piliers du projet. Richard Marion a toutefois refusé de dévoiler les montants que la société investirait dans l'aventure. « C'est ce que nous sommes en train d'analyser. Plusieurs options sont possibles. Nous pourrions commencer sans avoir d'autres partenaires ou bien attendre d'en avoir », a-t-il précisé.

Une chose est sûre : Solim est prête à jouer le rôle de bougie d'allumage. « Sans notre participation, il est probable que la FPI ne verra pas le jour », a ajouté le directeur général de Solim.

Même si la société n'est pas un géant de l'immobilier - elle s'est classée au 28e rang de notre dernier classement des principaux propriétaires du Québec - Solim est un acteur clé dans le marché québécois. Ses investissements s'élèvent aujourd'hui à 120 M$. La superficie totale de ses immeubles atteint 2,2 M de pi².

Une émission prochaine ?

Quel est l'objectif de Solim ? Avant tout, elle veut se donner un outil afin d'avoir des investissements immobiliers plus liquides. C'est d'ailleurs l'une des caractéristiques des FPI.

Les propriétaires de FPI jouissent aussi d'abris fiscaux, mais Solim ne s'en fait pas outre mesure parce qu'elle en profite déjà grâce à son statut de société en commandite. Selon le scénario envisagé, une fois que la valeur du portefeuille aura atteint un certain niveau, soit autour de 100 M$, les promoteurs passeront à l'étape suivante, c'est-à-dire une émission publique. Quelle est la date visée ? D'ici un an tout au plus, peut-être moins. « Il faut bâtir un portefeuille intéressant avant de le lancer sur le marché. Par contre, ça peut aller plus vite qu'on le pense », a laissé entendre Richard Marion.

Centres urbains

Une dizaine de propriétés ont déjà été identifiées dans la région de Montréal pour constituer la fiducie. Par la suite, le portefeuille s'étendrait dans des centres urbains du Québec comme Hull ou Sherbrooke.

Selon Jacques Métivier, le genre de propriétés recherché par le nouveau fonds est assez varié : petits centres commerciaux, immeubles de bureaux, industriels et résidentiels.

Une chose est sûre, chaque propriété ne pourra pas représenter plus qu'un certain pourcentage de la valeur totale du portefeuille. ■

Une locomotive immobilière

Les fiducies de placement immobilier (FPI) ou *Real Estate Investment Trust* (REIT), sont l'un des véhicules de placement les plus en demande.

Cette frénésie a toutefois eu peu d'impact au Québec. En effet, le marché québécois a longtemps été perçu comme pas assez mûr pour accueillir une FPI.

En fait, seulement deux fiducies détiennent des immeubles au Québec. Il s'agit du **Canadian Real Estate Investment Trust** (CREIT) et de **Canadian Hotel Income Properties** (CHIP). Comme son nom l'indique, cette dernière est une fiducie spécialisée dans les hôtels. Elle n'a qu'une seule propriété au Québec, l'*Auberge des Seigneurs*, de Saint-Hyacinthe, qu'elle a acquis le 25 juin.

Quant au CREIT, il ne possédait aucun actif au Québec avant la fusion avec le fonds immobilier privé **MD Realty Fund**, qui a eu lieu à l'automne 1996.

Pourquoi une FPI québécoise à ce moment ? Selon plusieurs, le marché a tout simplement suffisamment évolué depuis quelque mois pour le permettre.

Sauf qu'avant l'arrivée de **Solim** dans le dossier, rares étaient ceux qui voulaient s'aventurer dans un tel projet. (SL) ■

Carrefour LES AFFAIRES

✔ Index des rubriques

✔ Franchises
page 74

✔ Occasions d'affaires
pages 74, 75 et 76
Agents manufacturiers demandés
Associés demandés
À vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages d'affaires

✔ Immobilier commercial
pages 76 et 77
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

✔ Immobilier résidentiel
page 77 et 78
Appartements de luxe à louer
À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Terrains résidentiels

✔ Carrefour de l'auto
page 78

✔ Pour publication
(514) 392-7782
Jours de tombée:
Lundi avant 11h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

✔ Franchises

Le Cache à l'eau

Concept «exclusif et reconnu» d'amusement familial

- Segment de marché en pleine expansion
- Projet clés en main
- Mise de fonds initiale de 80 000 $ à 100 000 $
- Formation en stage et continue
- Rendement sur investissement élevé

Territoires disponibles: régions de Montréal, Québec, Estrie, et Mauricie.

«Le seul concept récréo-éducatif au Québec»

Personne ressource:
Denis Richard, tél.: (514) 773-6969

TERRITOIRE USA

******** USA ********

Bain Miracle

a 18 franchises au Canada; il pourrait y en avoir 180 aux USA.
Le marketing en anglais est terminé, il ne vous suffit qu'à vous enregistrer, parcourir les USA et à y vendre des franchises.
Tous les USA vous sont offerts pour le prix de quelques franchises.

Si intéressé, communiquez au
(514) 227-3386
et demandez Michel P. Boudriau

East Side Mario's

Il se brasse de bonnes affaires dans nos cuisines!

Le plus new-yorkais des restos !

Les restaurants East Side Mario's offrent un décor et une ambiance des plus new-yorkaises ! Ce réseau, en croissance depuis 1987, propose au menu une vaste gamme de mets italiens et américains.

Joignez une équipe gagnante ! Pour les régions suivantes : Trois-Rivières, Rimouski, St-Hyacinthe, Montréal, Pointe-aux-Trembles etc...

Plus de 100 restaurants en Amérique dont 13 au Québec.

Pour renseignements : Normand Prégent
LES RESTAURANTS PRIME DU QUÉBEC INC.
1170C, rue Volta, Boucherville (Qc) J4B 7A2 • **(514) 449-7272 poste 20**

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-9000

✔ Occasions d'affaires

✔ Services spécialisés

CHAUFFEUR PRIVÉ
Vaste expérience de conduite.
Discret
(514) 723-1921

SERVICE CONSEIL
Spécialisé en planification et mise en oeuvre de **projets de résidences pour personnes âgées**.
Étude de marché
Analyse des besoins spécifiques des clientèles
Développement de concept
Aide à la planification financière et au financement de projets
Obtention des permis gouvernementaux, etc...
Information: C. Pinsonneault & Asso
(514) 342-0123 / 984-3834

Plans d'affaires
Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 947-4488

ATTENTION URGENT !
MICI INTERNATIONAL
recherche pour acheteurs ou investisseurs français ou étrangers de particuliers à particuliers
Maison, appart., terrain, commerce, PME, PMI
Tél.: 011 33 476 70 11 11
Fax: 011 33 476 48 70 99
Internet: http://www.eolas.fr/mici-immobilier/
Réponse immédiate après visite du bien.

SECRÉTAIRE AUTONOME
offre aux gens d'affaires et aux entreprises un service de traitement de texte. 16 années d'experience, travail professionnel, 7 jours/semaine.
(514) 629-0639

VIDÉO PRODUCTION
- Vidéo corporatif
- Vidéo promotionnel
- Vidéo de formation
- Message publicitaire

30 ANNÉES D'EXPERTISE
COMMUNICATIONS DERNIÈRE VAGUE
Tél / fax: (514) 273-7945

ENTRETIEN MÉNAGER
pour particuliers.
* 12 ans d'expérience
* Service professionnel
* Références sur demande
(514) 277-1768

COURTIER AUTOS NEUVES
Avant d'acheter, vérifiez nos prix!
SPÉCIAL SUR JEEP 1998
Jour ou soir
(514) 235-8126

TRADUCTION ESPAGNOLE
Affaires
Renée Fréchette
(514) 483-1745

MASSAGE / THÉRAPIE / RELAXATION
Reçu d'assurance.
Visa, Mastercard. 7/7.
Les cent ciels
(514) 522-2803

ENSEMBLE Pour toujours...

La plus grande agence de rencontres , avec ses 176 bureaux à travers le monde.
ENSEMBLE
Laissez-nous vous présenter
731-6650
www.togetherdating.com
together@ total.net

INCORPORATION
Provincial 389 $.
Fédéral 500 $.
Service 100 $.
Ontario 315 $.
Systèmes comptables
Lindeco International
(514) 951-9852

Occasions d'affaires
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires
(514) 392-9000

TOUCHEZ-DUBOIS

Le Journal de la Maison et du Cocooning

Propriétaire d'un journal pour $35,000 !
. Éditeur réputé: **Robert Dubois**, animateur radio-télé
. Territoires exclusifs: Québec, Sherbrooke, Hull, Chicoutimi...
. Frais fixes minimes, profits élevés

Appelez Robert Dubois: 514-674-6668

"Un concept original" Les Affaires, 14 juin 1997

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR

COMMERCE À VENDRE

«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»

Mme Josée Anne Desroches

SERVICE DE PAIE

- Dépôts directs
- T-4, Relevé 1
- Rapports de paie
- Remises mensuelles

NOUVELLE TECHNOLOGIE SUR WINDOWS

- Formation continue
- Support au démarrage
- Mise de fonds totale 30 000 $

20 ANS D'EXPERTISE DANS LE SERVICE DE PAIE

INFO:
Richard Déziel
(514) 687-8855
1-800-361-8771

infobec service de paie
455, boul. Cartier Ouest
Laval (Québec) H7N 2L7

✔ Occasions d'affaires

✔ Associés demandés

POSSIBILITÉ DE VENTE
Personne seule exploitant résidence personnes âgées, 42 chambres, recherche un(e) associé(ée), secteur rive-sud de Québec, en activité depuis 10 ans. Capital requis: 100 000 $.
(418) 624-5314

GOLF ET PÊCHE
Nouvelle invention révolutionnaire. Cherche investisseur actif ou passif afin d'assurer la croissance de l'entreprise.
Demandez Martin
(514) 671-4875 ou (514) 641-4110

ACCEPTEZ CETTE OCCASION D'AFFAIRES UNIQUE
En 97, oubliez le 9 à 5, travaillez à votre compte, partagez la santé et la beauté. Entreprise internationale établie depuis 17 ans dans 36 pays. Investissement:250 $. Anglais, allemand, espagnol, japonais, russe, mandarin, cantonais, italien, coréen, hindi, thai seraient un atout. Temps partiel jusqu'à 500 à 1500 $/mois, temps plein 100 000 $ et plus par année
Agissez aujourd'hui. Contactez R. Thomassin
(418) 835-5960 ou 1-800-336-5960

Recherche associé(e) pour projet domiciliaire
90 résidences (250 000 pi ca.) région de Québec (Rive-Sud) (Mise de fonds minimale 80 000 $).
Contacter:
(514) 662-6342

Recherche associé(e) pour centre commercial existant
10 locaux. Boulevard Rive-Sud, Lévis (Qc). (Mise de fonds minimale 75 000 $)
Contacter:
(514) 662-6342

OCCASION D'AFFAIRES
JEAN-PRO
Notre société est à la recherche d'un partenaire dirigeant afin de prendre en charge le développement du territoire de Montréal. En plus de nécessiter un capital de démarrage, le candidat recherché devra:
- jouir d'une excellente réputation et être en mesure d'offrir de solides références;
- démontrer des capacités d'organisation et de leadership au-delà de la moyenne;
- avoir l'expérience au recrutement et de la gestion d'une force de vente.

Notre société oeuvrant dans le domaine du franchisage de l'entretien sanitaire d'édifices publics, toute forme d'expérience dans ce domaine constituerait un atout.

Nous vous invitons à soumettre votre candidature, en toute confidentialité, en contactant Monsieur Jean Roberge, le ou avant le 19 septembre 1997 au (418) 527-1400

NOUVEAU AU QUÉBEC
Succès américain. Concept révolutionnaire. Aucun inventaire. Formation .
(514) 326-5690

Revenus élevés dès le début
Concept américain, nouveau ici, fiscalité et finances internationales. Travail à domicile.
(800) 322-6169, ext. 5524

SOYEZ A VOTRE COMPTE SANS ÊTRE SEUL EN AFFAIRES
Je vous offre une formation de six mois grâce à laquelle vous pouvez réaliser des revenus de 200 $ à 6 000 $ par mois, à raison de 5 à 10 heures par semaine.
(514) 623-8666
1-800-653-2005

NOUVEAUX Produits MLM
Marché inexploité au Québec. Produits de soins personnels hauts de gamme. Intéressé (e) ?
Appelez Linda
(514) 376-7919

✔ Distributeurs demandés

Un géant japonais
prend de l'expansion au Québec

- La 2e plus grande compagnie du monde en ventes directes
- 22 années d'expérience
- Plus de 30 millions de clients satisfaits
- A atteint le plus haut revenu de l'industrie
- Promotion d'une gamme de produits de santé et de bien-être unique brevetée et de haute technologie.

NOUVEAU en Amérique du Nord

Pour plus d'information, veuillez composer le
1-800-668-8731

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

ENTREPRISES DEMANDÉES

«Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre.»

M. Daniel Chartrand

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Offres d'emploi

DU NOUVEAU DANS LE SECTEUR DE LA VENTE AU DÉTAIL DE L'ESSENCE!

Pétro-Canada est en train de révolutionner le monde de la vente au d'détail de l'essence au Canada. Maintenant, nos établissements comportent des dépanneurs qui offrent notamment des produits d'épicerie, des produits laitiers, des boissons en fontaine, des aliments-minute, et beaucoup plus. Le défi est plus grand... et comporte des avantages intéressants.

Dirigez votre propre commerce de détail en bénéficiant de l'appui d'une marque reconnue.

Devenez un concessionnaire de vente au détail de Pétro-Canada. Vous aurez ainsi la possibilté de faire prospérer votre entreprise et de bâtir votre équipe **tout en bénéficiant de la force de marque d'une des plus importantes sociétés pétrolières intégrées au Canada.** Vous aurez un accès facile et direct à des programmes de marketing innovateurs, à un soutien commercial complet et à des programmes de formation poussés. L'occasion que nous vous offrons va beaucoup plus loin que la vente d'essence et est des plus intéressantes.

Vous êtes intéressé à devenir concessionnaire de vente au détail? Nous acceptons maintenant les candidatures. Pour réussir comme concessionnaire de vente au détail, vous devez posséder des compétences exceptionnelles en service à la clientèle doublées d'antécédents solides en technique marchandes et en marketing. Vous serez un leader ayant une expertise technique et une motivation poussée vers l'excellence opérationnelle. Vous devrez également être en mesure d'investir entre 40 000 $ et 100 000 $ (selon l'établissement) pour l'acquisition des stocks, des systèmes et de l'équipement.

Vous recherchez de nouveaux défis? Alors unissons nos forces. Pour poser votre candidature, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante :

PETRO-CANADA
La station d'ici pour les gens ici

Occasions d'affaires, Vente au détail Pétro-Canada
a/s Services de personnel Olsten
2000, rue Peel, bureau 680, Montréal (Québec) H3A 2W5

Demandes téléphoniques acceptées : 1-800-668-7400, poste 862
Note : Petro-Canada favorise la diversité et accepte les demandes de tous les candidates(ées) qualifiés.

VOUS CHERCHEZ UN EMPLOI CARRIÈRE OU PROFESSION?
Ici ou au soleil. Rev. supérieurs $$$. Formation avec certificat obligatoire. Déboursé minimum requis, pourcentage remboursable après travail accompli. Plusieurs postes ouverts.
Demandez Josée pour rencontrer un conseiller.
(514) 597-2131, 1-888-891-2131

✓ On demande

Concessionnaires
Vous êtes un détaillant en affaires depuis plus de 3 ans, vous voulez un produit exclusif et très payant.
Contactez-nous.
(514) 682-5151 (Mtl), 1-888-682-5154 (ext.)

RECHERCHONS PRODUITS À COMMERCIALISER AUX ÉTATS-UNIS
BIENS À LA CONSOMMATION. ÉQUIPE SÉRIEUSE, GENS MOTIVÉS
PYRO DESIGN INC.
1-888-747-6575

✓ À vendre - divers

À vendre
3 sièges, contrat. Section club. Centre Molson.
281-0468

CANADIENS
Meilleure section du Club, #213, 2 sièges, contrat disponible.
Demandez Eddy: 1-800-567-3534

CANADIENS
Contrat et billets des rouges, sections 116, 119, 120 et 121.
Demandez André (514) 756-4036

CANADIENS
Contrat ou 2 billets de saison 97-98, section **Le Club**
Demander Alain ou Sylvain (514) 326-2233

HOCKEY 1997-98 CONTRAT / BILLETS (2)
SECTION ROUGE "LE CLUB"
Info: (514) 255-5889 (répondeur)

CANADIENS
Contrats ou billets pour saison 97-98. Section 110 et 111 Rouge
(514) 522-6038

LES CANADIENS À VENDRE
Billets de saison 1997-98 avec ou sans contrat (4 billets consécutifs) section **LE CLUB**.
(514) 879-1333

AUTRUCHES ET ÉMEUS
Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport. Franklin, Vermont, U.S.A.
Normand (802) 285-2142

À côté des joueurs et section rouge
Billets des Canadiens et/ou contrat. Possibilité de 1/2 saison
Jour: (819) 821-0011
Soir: (819) 846-6233

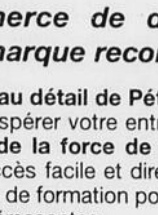
Canadiens
Contrat ou 2 billets. Section 307.
(514) 468-4030 ou fax (514) 448-4444

✓ Commerces

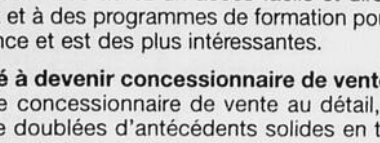
ST-MICHEL-DES-SAINTS
50 minutes au nord de Joliette (Route 131 nord)

Max-Immo C.M.
Courtier Immobilier Agréé
Tél.: 514-884-0394
Fax: 514-884-0358
E/mail: jbaril@.net.

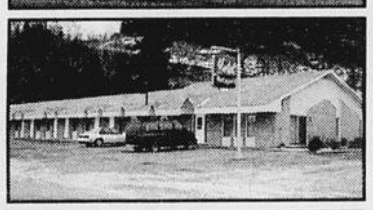
Julie Baril
Agent immobilier affilié
Http://www.montoit.com



«Le pub 111» - Brasserie. Const. 1993. Bien situé. Endroit achalandé à l'année. Tout équipement neuf. Plusieurs extras. Possibilité de construire des motels. Cause: retraite. Bon investissement.



Motel de 10 unités, 1987 + résidence privée, possibilité de construire 10 autres et plus. En bordure du golf, près de la piste de motoneige, à côté de la pente de ski Mont-Trinité. Très bon investissement. Secteur recherché. Faites une offre.



Situé au terrain de golf, au pied de la pente de ski sur le bord de la rivière et près de la piste de motoneige. Endroit stratégique à l'année. Cause: retraite. Faites une offre.

Agente native et résidente du secteur.
12 années d'expérience en immobllier à votre service.

Restaurant à louer (équipement inclus)
Situé dans résidence de 335 logements pour retraités. Expérience exigée.
Faire parvenir votre C.V. à :
Gestion Claude Boisvert Inc. 7250 Boul. Taschereau, Bureau 230,Brossard, (Qc) , J4W 1M9

CANTONS DE L'EST
AUSTIN, 3 km de l'abbaye St-Benoit, 15 min. de Magog. Domaine de 198 acres, très touristique. Résidence pouvant accueillir 50 personnes, B & B, érablière, serre, bon endroit pour la chasse
Info. Roger Raymond (819) 572-0999
Imm. Gilles Raymond
Courtier Immobilier Agréé.

PETIT ATELIER D'USINAGE
de 2 employés, équipé de tour CNC (neuf) Bon chiffre d'affaires. Mêmes clients depuis 18 ans.
(514) 875-4925

DANVILLE
Résidence pour personnes âgées. Une capacité de 30 chambres. Revenu très intéressant.
Contactez Yvan Lemay
Courtier imm. agréé
(819) 879-7005
Carrefour immobilier YI enr.

Erablière - Cabane à sucre
200 places. Transformation de produits maison (confitures et marinades). Bons revenus. Laurentides.
(514) 388-1533
(819) 424-7966

AUBAINE
Superbe résidence pour personnes âgées.
Accréditée par le MSSS et Régie Régionale.

28 chambres privées tout occupées ainsi que toutes les aires de services sur un même plancher. 2 grands logements pouvant servir de résidence aux propriétaires. Vaste terrain de 400 x 500 pi tout aménagé ainsi qu'un lac artificiel, mini-chalet et boisé. Grand stationnement ainsi qu'un garage double. **Évaluation technique de plus de 900 000 $. Revenu sécuritaire brut de 300 000 $ annuellement** et net avant amortissement et impôt de 105 000 $. Cause de la vente, réorientation de carrière. Situation géographique de Thetford Mines à une heure de Québec et Sherbrooke.

Pour rendez-vous contacter Jacques ou Violaine (418) 335-7681 Faites votre offre...

PÉPINIÈRE CENTRE JARDIN
À 40 min de Montréal avec résidence moderne. Terre 12 hectares, érablière, jardin de démonstration. Formation par vendeur si désiré. Pas d'agent.
(514) 836-7735

«Business de l'an 2000»
Etabli depuis 12 ans au Canada. Formation et soutien fournis. Prix de vente 75 000 $ à 100 000 $. Capital requis: 40 000 $. Financement possible pourcandidats qualifiés
(514) 892-4266

À VENDRE, LAURENTIDES
Restaurant haut de gamme, bar-salon, terrasse face au lac, en activité depuis 30 ans, possibilité superbe pour auberge, maison de retraite.
(819) 326-1485

À vendre cabane à sucre commerciale
Située à Laniel (site touristique très connu, 40 km au sud de Ville Marie). Bâtiments et équipements en très bon ordre. Electrification avec Dolco presque neuf. Possibilité de 6000 entailles dont 4000 à tubulures. Restaurant tout équipé. Capacité de 110 personnes. Puits artésien. Vente de produite d'érable à l'année. Accessible aux handicapés. **Aux intéressés seulement 819-634-2131 le soir ou laissez votre message sur répondeur**

FLORIDE
Motels à vendre
59 unités sur la plage. Comptant requis: 300 000 $ US.
82 unités. Comptant requis: 400 000 $ US.
Condo à échanger
Miami. 125 à 210 000 $ US. Clair d'hyp. Pour imm. à revenus avec bonne équité. Région MTL.
Maxxum 100 Centre, Courtier immobilier agréé
Groupe Maxxum (514) 868-0433 - (514) 235-0563

LAVAL - OCCASION D'AFFAIRES!
Résidence pour 14 bénéficiaires + logement.
Lisette Lafrance RE/MAX 2001 INC.
Courtier Immobilier Agréé
(514) 625-7001

À vendre
Boutique de vêtements pour dames haut de gamme. Bonne rentabilité.
(514) 359-6619

MONTÉRÉGIE
Vente et réparation de machineries industrielles tels que pépine, bulldozer et loader.
(514) 469-5757
Mario

CENTRE DE QUILLES
Avec restaurant, bar et grande salle privée pour location. 13 000 pi ca. Situé dans le nord de l'Ontario. Population 50 000 et plus. Très bonne occasion d'affaires.
BRUNO GENDRON
REMAX, Ctr Imm. Agréé
(705) 268-4422

RESTAURANT-CANTONS DE L'EST
À VENDRE OU À LOUER. Restaurant sur domaine boisé. Vaste chapiteau: 200 couverts. Salle à manger: 70 couverts. Bonne renommée. Situé sur la route des vins.
(514) 981-5751

Lac Mégantic
Restaurant établi depuis 30 ans, grande cuisine moderne, 100 places, dans une région en plein expansion touristique et industrielle.
(819) 583-3797

POURVOIRIE
Temiscamingue, maison avec 8 chalets. Aussi autres pourvoiries disponibles.
RE/MAX Lacasse et Rail. Anne-Marie Demers agent imm. affilié
(819) 622-1730

✓ Commerces

Resto-Bar
300 places avec terrasse de 150 places, incluant bâtisse-chiffre d'affaires 1,5 million-2 étages-permis de spectacles-face à un collège d'enseignement-établi depuis 15 ans-secteur Basses-Laurentides.
Également bar situé dans ville des Laurentides, incluant bâtisse-pour vente rapide. Prix demandé: 89 000 $.
Cell.: (514) 431-9478 Rés.: (514) 436-5566

✓ Entreprises à vendre

Commerce d'entretien des espaces verts
Rive sud de Québec. Franchise incorporée établie depuis 13 ans. Très lucratif. Bureau avec résidence
(418) 839-7531 Soir (418) 839-9369

INTERNET-FOURNISSEUR
(Provider) Clientèle commerciale. Volume annuel 150 000 $. Établi 1995.
(514) 945-8051

Transport longue distance
* Région de Montréal
* Ventes 4 200 000 $
* Couvre Québec, Ontario, É.U.
* Capital requis 400 000 $
* Dossier confidentiel
Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

ENTREPRISES À VENDRE
Avons plusieurs entreprises à vendre très rentables s'achetant avec 300 000 $ comptant.
Maxxum 100 Centre Courtier immobilier agréé
(514) 868-0433

SUPERMARCHÉ SOUS BANNIÈRE
Montréal-Nord. Volume: 5, 8 millions. Prix: 500 000 $. Plus inventaire. Comptant requis: 300 000 $.
Pour renseignements: (514) 898-6049

Pré-impression
* Région de Montréal
* Ventes 800 000 $ +
* Clientèle fidèle et diversifiée
* Capital initial requis 100 000 $
* Dossier confidentiel
Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
(514) 392-9000 Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✔ Occasions d'affaires

✔ Bateaux et voiliers

Sport Cruiser 40 pi, impeccable, couche 10 pers., "sundeck", 2 postes de pilotage, I/O Volvo. Tout équipé: "fishfinder", VHF, poele, four, réfrigérateur, chauffage central, etc. PLUS: remorque et toile. 38 000 $

Jean (514) 386-8706
Claude (514) 451-0126

1989 CARVER 38

42 pieds-très équipé-excellente condition.

Demande 169 000 $

(514) 984-6611

✔ Investisseurs demandés

FERME D'ÉLEVAGE D'ÉMEUS
Rentabilité des plus avantageuses
Région Haut-Richelieu
Industrie en plein évolution
- plus de 300 émeus de qualité supérieure sur la ferme
- aménagement très moderne
- terrain de 72 acres, prix: 875 000 $

(514) 951-3983

Associé ou investisseur

Pour projet d'expansion dans le domaine de l'herboristerie

(514) 845-1225

Pour investisseur
Domaine manufacturier

Vend concept pour fabrication d'encastrements d'items coulés dans l'acrylique.
- Machinerie unique
- Produit de prestige et de création
- Marché immédiat, fichier clients
- Formation + logistique commerciale
-Territoire protégé

Financement disponible
Visite de l'entreprise de fabrication sur rendez-vous

Tél.: de 9h à 18h (514) 436-6668

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section

Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES

pour trouver les meilleures propositions.

Annoncez-vous ! (514) 392-9000

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

OCCASIONS D'AFFAIRES

«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»

M. Normand Choinière, Royal LePage

✔ Offres de services

Petites entreprises
-Vous, entrepreneurs, êtes-vous bien secondés?
-Votre banque à charte, vous supporte-elle adéquatement?
-Votre fonds de roulement vous satisfait-il?
-Exportez-vous?
-Les crédits d'impôt et le financement dans la R&D, vous connaissez?
-Un investisseur sans droit de vote, est-ce possible?
-Le prix de revient de votre produit, c'est pour les comptables?
Téléphone: **(514) 466-2598** Télécopieur: **(514) 466-1522**
GEC Inc. VOTRE SUCCÈS, C'EST LE NÔTRE

ASIE
Analyse de marché. Consultation. import-export. Représentation sur place.
Robert Gendron (514) 859-7222 / (514) 883-6388

ENSACHAGE DE MATIÈRES SÈCHES
Telles que pierre, sable, sel, nourriture pour animaux et autres.
SOL-BEC (514) 454-2415

✔ Services financiers

Votre entreprise est en difficultés financières
Alors n'hésitez pas, offrez à cette entreprise une dernière chance de sortir d'une impasse par le service d'une planification adéquate. Consultez-nous pour le redressement à court ou à long terme.
Au service des PME depuis 25 ans. A.Moreau (514) 622-1969

$$$ AIDE FINANCIÈRE $$$
Prêts comm., hypoth., 1re et 2e
Avance de fonds, capital de risque, P.P.E, réconciliation
(514) 664-7386

FINANCEMENT
immobilier et commercial PROGESTION
R.Breton (514) 849-8188

ABA CAPITAL
Hypothèques commerciales
Indust. & multi logements
Financement d'équipement
Démarrage 25 000 $
Réponse 48 heures
PPE bancaires et non bancaires
992-4848

FINANCEMENT AUX PME
Évaluation et préparation des dossiers pour financement des projets. Démarrage, acquisition, projets R & D, refinancement et autres.
Info: (514) 955-2810

✔ Divers

BILLETS DE HOCKEY CANADIENS
Section rouge, saison et contrat 1997-98.
(514) 979-3523

Loge au centre Molson
Louez une loge pour vos clients. Michel Boyer.
(514) 430-0263

CANADIENS
Billets de saison et contrat. R 122
Section Rouge
Saison 97-98
Tél.: (514) 430-2956

CONFISERIE / BOULANGERIE
Équipement complet de production industrielle à vendre
Demandez Martin au (514) 346-7738

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
À vendre ou à partager 50/50, hockey et spectacles, très bien située, 2e niveau, pour 10 à 14 personnes.
Christiane Émond. (514) 355-4566.

ENTREPRISE À VENDRE
COSTUMES D'HALLOWEEN Plus de 600 costumes, mascottes, accessoires, etc.
(514) 585-4165

Loge Centre Molson
Premier niveau.
Location par partie ou groupe de parties.
(514) 463-3344 (ext.326)

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**? Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

✔ Entreprises demandées

CABINETS D'ASSURANCE RECHERCHÉS
- Ne vendez pas aux assureurs directs
- Notre cliente peut faire autant sinon mieux
- Formules d'acquisition flexibles
- Offre généralement présentée dans les 72 heures suivant l'évaluation de l'entreprise

Me Jacques Perreault
(514) 842-4362

Recherchons PME Rentables
* Région de Montréal, ventes 1 M $ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux $$$ pour
* Achat - Fusion - Partenariat
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

✔ Entreprises demandées

Robert Landry & Associés
Courtier en entreprises
1. Achat / vente d'entreprises
2. Fusion. Partenariat
3. Évaluation d'entreprise
4. Opportunité d'affaires

Entreprises recherchées
Secteurs: Manufacturier, distribution et services, commerce de détail
Nous avons plusieurs clients avec 500,000$ et plus de comptant.
Dossier confidentiel.
Bur. (514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805
e-mail: rlandry@securenet.net
Pour des résultats, à votre satisfaction

ENTREPRISES RECHERCHÉES
Avons plusieurs acheteurs pour entreprises s'achetant avec 250 000 $ comptant.
Maxxum 100 Centre
Courtier immobilier agréé
(514) 868-0433

✔ Immeuble commercial

✔ Immeubles industriels à vendre

(514) 354-5753 immeubles VANDELAC Ltée. courtier immobilier agréé

Occasion unique - Sous évaluation

Superficies:
bâtiment: 5 625 pi ca.
terrain: 13 760
+ 15 050 disponibles

Reprise de finance

St-Jean-sur-Richelieu - *Faites une offre!*
FQL Superficie 107 978 pi ca. Hauteur 16 à 22 pi.
Terain: 953 536 pi ca. Voie ferrée à proximité.

Enchère immobilière
Vente sur place le 7 octobre à 11h

1835, Power, Drummondville
Bâtiment industriel vacant d'env. 13 000 pi ca. Attrayante construction '79 et '95. Possibilité d'agrandissement du bâtiment sur ce vaste terrain d'env. 80 000 pi ca. **Éval. mun. : 404 810 $**
Mise à prix : 225 000 $, vente sujette à réserve.
Visites : 17 et 22 sept. de 10h à 13h et 30 sept. de 15h à 18h

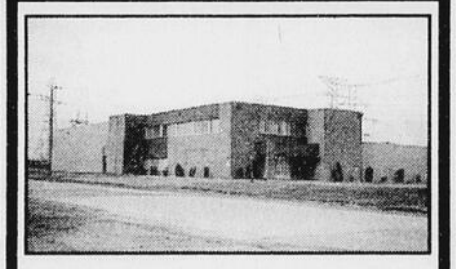
Enchères immobilières IMPACT
Courtier imm. agréé **Tél : (514)671-7300**

À LOUER
1660, EIFFEL - BOUCHERVILLE

- Bâtiment industriel de 322 000 pi ca.
- 14 000 pi ca. de bureaux climatisés
- Hauteur libre de 22 et 24 pieds
- Location à partir de 100 000 pi ca.
- En bordure de l'autoroute 20, près de l'intersection avec l'autoroute 30
- Nouveau propriétaire

COLLIERS PIERREMONT
Michel Turcotte (514) 641-4977
Grant Butt (514) 849-1661
COLLIERS PIERREMONT INC.
Courtier immobilier agréé
http://www.aei.ca/~colliers/

À VENDRE
BÂTIMENT INDUSTRIEL
655, Place Auclair, Vanier (Québec)



- Bâtiment moderne de 34 800 pi ca.
- 6 000 pi ca de bureaux
- Terrain de 93 200 pi ca
- Immeuble entièrement climatisé
- Idéal pour entreprises manufacturières et de haute technologies (informatique, électronique, etc...)

COLLIERS PIERREMONT
Michel Turcotte
(514) 641-4977
COLLIERS PIERREMONT INC.
Courtier immobilier agréé
http://www.aei.ca/~colliers/

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
«VENDU !.» «Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»
Mme Louise Labrossse , Max-Immo CM Courtiers

✔ Bureaux à louer

À louer
Locaux à bureaux
Berri-Ste-Catherine
de 800 à 7000 pi ca.
- Édifice moderne
- Voisin du métro
- Stationnement
- Sécuritaire

Michel Lavallée
La Capitale - MONTREAL I.C.&I
courtier immobilier agréé
281-1515

PIE-IX ET METROPOLITAIN
Espaces de bureaux à louer
- 1000 pi ca. et plus
- Occupation immédiate
- Superbe

Appeler Chantal au **(514) 257-8065**

SITE IDEAL
BOUL. ST-JEAN & HYMUS, POINTE-CLAIRE
500 pi ca.- 5000 pi ca.
Stationnement. Clés en main. Services inclus
(514) 695-8989 / (888) 695-8989
Les Développement David Gandell Inc.
Courtier immobilier agréé

SUBERBES BUREAUX
Boul. Labelle Chomedey
* à partir de 132 pi ca.
* Service de secrétariat
* Équipement de bureaux dispon.
* Grand stationnement
* Prix concurrentiels/ tout inclus
(514) 979-6120.
Pgt: (514) 230-5016

LOCAUX POUR BUREAUX À LOUER
Deux locaux avec salle d'attente, aire de repas et secrétariat
2300, rue Bélanger
Tél.: (514) 723-6960

STE-CHRISTINE-D'ACTON
5 min d'Acton Vale, immeuble de 12 000 pi ca, dont 1 500 de bureau, terrain 130 000 pi ca., inclus dépoussiéreur Murphy 50 HP, compresseur à air Devilbiss 5 HP. Éval. mun. 241 000 $, prix 175 000 $ négociable.
(819) 362-7316

✔ Condo

commercial

Condo commercial à l'épreuve du feu
À vendre ou à louer, 5 000 pi ca., vitrine 80 % de la façade. À côté du Palais des congrès. Si loué: terme de 3 à 10 ans.
Claude Lapointe (514) 861-4649

✔ Bureaux à louer

OUTREMONT
1280, Bernard
2 000 à 8 000 pi ca.
Libre décembre '97
Immeubles Adam Inc.
Courtier imm. agréé
Luc Vaillancourt (514) 324-2643

Vieux-Montréal
19, Cours Le Royer
Près du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyer, chauffage, entretien, superficie de 1500 et de 2900 pi ca.
(514) 733-1444

CARRÉ ST-LOUIS
294 Rez-de-chaussée.
1 500 pi ca.
et 400 pi ca.
*** Appartement au 4e étage ***
(514) 499-9321 ou (514) 462-9762

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

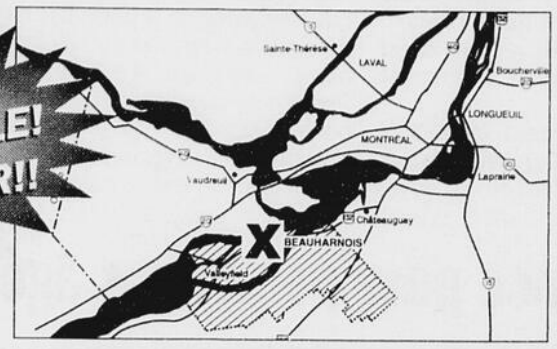
Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✔ Immeuble commercial

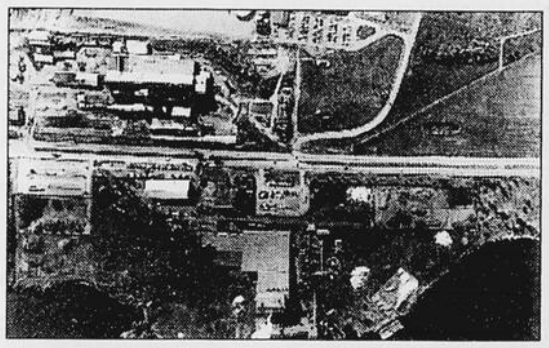
✔ Espaces industriels à louer

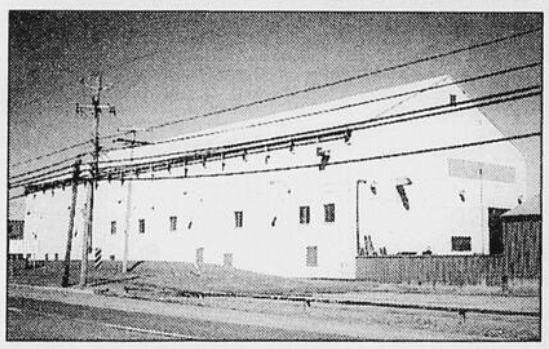
PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE À LOUER BEAUHARNOIS-MELOCHEVILLE

PRIX IMBATTABLE! FAUT VOIR!!



- Bâtiments de 10 000 à 60 000 pi ca.
- Hauteurs de 22 à 60 pieds
- Ponts roulants de 20 à 100 tonnes
- Terrain de 1 000 000 pi ca.
- 24 000 pi ca. de bureaux climatisés
- Balance électronique
- Système de caméra de surveillance
- Entrée électrique de 600 v. 600 ampères
- Racking System
- Système d'air comprimé de 300 CFM
- Voies ferrées sur le terrain
- Plusieurs autres avantages





Contactez Denis Hébert
(819)571-0577 • (514)429-2725

✔ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

LAVAL, ÉDIFICE CIMA
Espaces à bureaux. 2 000 pi ca. à 11 500 pi ca. Possibilité de louer un étage complet.
Mme Fournier: (514) 688-4970

Vieux-Montréal
225-229 Notre-Dame Ouest, 3 locaux commerciaux totalisant 4 750 pi ca., éclairés, chauffés et climatisés, disponibles immédiatement.
Société Immobilière Triexon Inc.
courtier agréé
(514) 338-1150

Jonquière
Immeuble commercial moderne. Superficie: 94 000 pi ca. Bien situé. Baux gouvernementaux. Évaluation municipale: 1 144 000 $. Bons revenus, bas prix.
(418) 548-9319
(418) 548-7484
(418) 542-6364

MONTRÉAL
À louer, ancien local de Distribution aux Consommateurs, +/- 10 500 pi ca. subdivisable. Situé dans un centre commercial où l'on retrouve 19 autres magasins et en face de la station de métro Frontenac.
(514) 524-3015

METSA

Édifice commercial et bureaux
35, St-André et 48, St-Paul à Québec

Superficie locative : 35 490 pi.ca.
Édifice de 4 étages construit en 1880
20 espaces de stationnement extérieurs
Ascenceur
Gicleurs

895 000 $

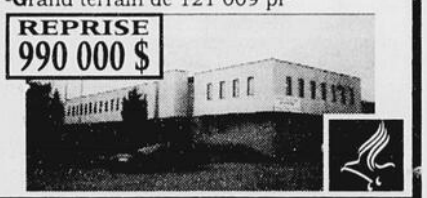
(514)849-1110 ou 1-888-849-9898 (sans frais)
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé

METSA

100, Rolland-Therrien, à Longueuil
SITE STRATÉGIQUE

POUR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ou POUR UTILISATION INDUSTRIELLE
-**V**ue et accès facile via l'autoroute 132 et le boul. Rolland-Therrien
-**B**ureaux ± 6 000 pi²
-**G**arage ± 9 400 pi² /Entrepôt ± 3 000 pi²
-**G**rand terrain de 121 009 pi²

REPRISE 990 000 $



(514)849-1110 ou 1-888-849-9898 (sans frais)
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé

GRANBY

Bâtiment commercial et industriel. 19 000 pi ca. environ, sur terrain 96 000 pi ca. avec un autre terrain adjacent de 98 000 pi ca. Hauteur variable 20 pi. Très bien situé.
La Capitale Claude Fournier Courtier . Courtier immobilier agréé (514) 378-8461
granby.com/fournier-capitale

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE ELAN INTERNATIONAL COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Laurier Tremblay C.A.
Agent immobilier agréé
866-1313

CONDO / BUREAUX / À VENDRE
LES COURS DE COUBERTIN
REPRISE HYPOTHÉCAIRE
FAITES UNE OFFRE
5 217 pieds carrés aménagés
Air climatisé, structure de béton
Face au stade Olympique et au métro

✔ Gestion immobilière

Simplifiez-vous la vie grâce à nos services experts

Afin de vous faire économiser temps et argent, nous vous proposons un service intégré de gestion interne d'immeuble. Nous prenons soin de l'entretien des lieux, des services aux locataires, de la réparation et des rénovations, de l'embauche et de la supervision du personnel attaché à l'immeuble (concierge, garde de sécurité, etc.)

Pour obtenir un rendez-vous afin de discuter sans frais de vos besoins en gestion interne, n'hésitez pas à contacter
M. Gérard St-Cyr:
Tél.:355-5300 Fax:355-8305 Cell.:237-2476
2335 Pierre Tétrault, Montréal (Québec) H1I 4Z1

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Résidentiel
- Copropriété
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

✔ Espaces commerciaux à louer

LOCAL POUR VENTE AU DETAIL
37 500 pi ca. Centre commercial **Terrarium**
Vos voisins seront: Zellers, Pier One, Trottier Sports, l'Equipeur et les cinémas Famous Players
(514) 695-8989 / (888) 695-8989
Les Développement David Gandell Inc.
Courtier immobilier agréé

VILLE D'ANJOU
BEAUBIEN EST
2 800 pieds carrés pour clinique médicale.
Pharmacie adjacente.
(514) 744-9742
Société Immobilière ARBOIS inc.

Espace à louer
Centre d'affaires recherche professionnels pour spacieux bureaux à partager et/ou pied-à-terre. Professionnels et complètement informatisés. Tous les services sont inclus.
(514) 499-2010 poste 25
e-mail: lawfirm@netrover.com

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour LES AFFAIRES** et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

Espace manufacturier
Entreposage et distribution. Espaces 30 000 à 90 000 pi ca. Situé à Colebrook, New Hampshire. Bail annuel à partir de 2,00 $ US du pi ca. Net Net Net.
(805) 239-3090
102177.1411@compuserve.com

LOCAL INDUSTRIEL À LOUER
2 000 à 45 000 pi ca. 2$ à 3$ par pi ca. net. Angle Pie-IX et Métropolitain.
(514) 376-2336

USINE À LOUER MONTRÉAL- EST
10 000 pi ca., 30 pi/haut, 2 ponts roulants, 10 tonnes/ch. Entrée électrique, 800 As, gaz naturel.
Jour: Marcel (514) 645-5363

✔ Terrains

135 000 PI CA.
Terrain industriel à vendre. Parc industriel de St-Vincent-de-Paul. Bâtiment de 35 x 50 pi ca.
(514) 668-1185

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
«Service excellent» «Qualité du client supérieure»
Mme Marie-Andrée Dupras, courtier, Immeubles Léger Inc.

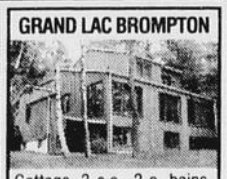
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
«Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.»
M. Daniel Leblanc, courtier GESTION IMMOBILIÈRE JACINTHE DUBÉ

✔ Immeuble résidentiel

✔ Cantons de l'est

MAJESTUEUSE - Georgeville 5 c. à c., 3 s. de b., grand salon, toit cathédrale, très éclairée (orientation plein sud), superficie habitable - 5 000 pi ca. panorama époustouflant, sise sur 23 acres, privé.
Louise & Richard Bourgon (800) 405-2774
Remax D'Abord Inc. ctr imm.

GRAND LAC BROMPTON



Cottage, 3 c.c., 2 s. bains, apt d'invités (3 1/2) en plus. 127 pi sur le lac. Garage, plage, 2 quais. Terrain superbe bien orienté. Impeccable!
ALBERT BRANDT
Remax D'Abord Inc.
(819) 868-6666

Sutton
Très beau condo sur pente de ski. 3 chambres, 2 salles de bain. Tout meublé, foyer, aspirateur central.
Daniel 983-2735

MAGOG-NORTH HATLEY
Villa haut de gamme, 1 800 pi d'altitude, vue 230 degrés, face au mont Orford. Couchers de soleil, privé, cul-de-sac, 350 000 $. Négociable.
(819) 843-3871
http://www3.sympatico.ca/ginette.jacques

Resto-bar-terrasse
À vendre, Cantons de l'Est (Granby). Resto capacité 32 places et bar-terrasse capacité 100 places. Avec permis d'alcool et spectacles.
(514) 777-7055

✔ Domaines

MAISON ANCESTRALE
Domaine + ou - 400 acres. Maison ancestrale. Extra pour chasse. Idéal développement agrotourisme. Site exceptionnel, tranquille. Prix: 650 000 $
Tél. ou Fax (819) 826-3158

À 35 min Laval+Montréal
Domaine très privé, immense résidence, garage, terrain 475 000 pi ca. Vue et accès au lac. 425 000 $.
RE/MAX Lanaudière inc. Ctr.
Guilaine Pelletier
1-800-265-3008

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF
Magnifique domaine de prestige, région des Laurentides à moins de 100 km au nord-ouest de Montréal et à 30 km de Mirabel. Vaste terrain boisé de 137 acres, 2 lacs à la truite privés. Parcours de golf de qualité de 4 trous (un «par» 3, deux «par» 4 et un «par» 5) avec système d'irrigation complet. Deux résidences situées sur le plus grand lac. Résidence principale de style québécois de 9 pièces. Deuxième résidence de trois appartements complets. Possibilité pour domaine corporatif, auberge de luxe, centre de santé, école de golf, base de plein air, etc.. 1 375 000 $
Information: Jean-Robert
Tél.: (514) 562-1055, Fax: (514) 562-1433

✔ Fermes

- **MIRABEL.** Luxueuse maison canadienne avec garage et écurie pour 8 chevaux sur terrain de 3 arpents. Prix demandé: 225 000 $. Possibilité de location-achat si qualifié.
- **ST-JOSEPH-DU-LAC.** Verger de 30 arpents avec maison, bâtiments et équipements. Prix demandé: 345 000 $.
- **ST-EUSTACHE.** Terre de 47 arpents avec serre, maison et bâtiment. Prix demandé: 315 000 $.

Pour information: (514) 491-1441
Les Immeubles Gestibel Ltée.
Courtier immobilier agréé.
Michel Lefebvre, agent immobilier affilié.

✔ Terrains résidentiels

Liquidation
Sur la Rive sud (Marieville), 19 terrains avec services, 5775 pi ca. à 6634 pi ca. Total 119 346 pi ca. à 2.00 $
460-7529 00$

Très beau terrain résidentiel
Situé en bordure du golf de Candiac. 15 859 pi ca.
Daniel 983-2735

✔ Condos à vendre

MONT STE-ANNE
Au pied du mont, 3 1/2 meublé, équipé, redécoré, **très propre**, 6 piscines sur le site, golf, ski et plus. Aubaine 38 500 $
(418) 841-3790

Condo luxueux
Unité de coin, sud-est, 5 1/2, 3 c.c., 1300 pi ca., foyer en travertin. Vue sur Montréal et Laval. Stat. intérieur, piscine, sauna, bain tourb., etc... Prix révisé: 150 000 $.
(514) 324-7094

✔ Hors frontières

FLORIDE
- **Condo** 850 pi ca., 2 c.c., 2 s. de bain, meublé.
- **Townhouse**, 1 259 pi ca., 3 c.c., 3 s. de bain, très bien meublé avec «florida room». AUBAINE! Cause: maladie.

(819) 477-7783

BORD DU LAC MEMPHRÉMAGOG
Luxueux condos multi-fonctions (possibilité de revenus de location). 1 300 pi ca., 2 chambres à coucher, 3 salles de bain, 3 balcons, ascenceur semi-privé. De 149 900 $ à 164 900 $ plus taxes
1-800-567-2727

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

Nouveau *power center* de 60 M$ à Laval

Le promoteur affirme avoir conclu des ententes avec plusieurs groupes. L'ouverture des premiers magasins est prévue pour le printemps prochain

Stéphane Labrèche

Laval accueillera un nouveau développement commercial dans le secteur de Sainte-Dorothée. Le **Groupe immobilier Profil** est en effet sur le point d'annoncer la construction d'un projet de quelque 60 M$ au coin de Samson et de Notre-Dame, près de l'autoroute 13.

Le futur *power center* sera construit sur un terrain d'environ 3 M de pi². Les immeubles couvriraient, pour leur part, une superficie de quelque 800 000 pi².

Le projet desservirait bien sûr la population de Sainte-Dorothée, mais aussi celle de Saint-Eustache, de Pierrefonds et de Saint-Laurent.

Pierre Grothé, président du Groupe Profil, a indiqué que près de 300 000 pi² de locaux avaient déjà été réservés (signés) et qu'un nombre équivalent était sur le point de l'être. Toutefois, M. Grothé n'a voulu confirmer qu'un seul détaillant : *Canadian Tire*, qui occuperait un immeuble de 70 000 pi².

Le promoteur a aussi indiqué qu'un marché d'alimentation avait donné son accord, mais qu'il ne pouvait en dévoiler le nom à cause des ententes de confidentialité.

Il faut pratiquement rayer le nom de *Loblaw* puisque la chaîne a décidé de concentrer ses activités sur l'île de Montréal et sur la Rive-Sud. *Sobey's*, de son côté, a aussi déjà fait savoir que la Rive-Nord faisait partie d'une prochaine étape. Il reste donc deux possibilités : *Provigo* (Provigo, *Maxi* et *Maxi et Cie*) et *Métro* (Métro et *Super C*).

Selon diverses sources, il est aussi fort probable qu'une pharmacie *Jean-Coutu* ouvre ses portes dans le nouveau projet. « Oui, nous regardons le site de Sainte-Dorothée, mais rien n'a encore été décidé », a laissé entendre **Claudia Di Renzo**, vice-présidente, immobilier, chez Jean Coutu.

Si la décision est favorable, le nouvel établissement pourrait faire partie de la nouvelle génération : les *Centres de Santé Jean-Coutu*. En effet, Jean Coutu est en train d'élaborer un nouveau type d'établissement où on retrouve des cliniques dentaires, des cliniques médicales, etc.

Le *power center* devrait aussi accueillir un grand magasin (*major*), tel *Zellers* ou *Wal-Mart*, et des cinémas. En effet, M. Grothé a laissé entendre qu'il était en discussions sérieuses à ce sujet. Encore une fois, il a refusé d'en dire davantage.

Selon le promoteur, les premières constructions commenceraient à la fin de septembre.

L'ouverture des premiers établissements est prévue pour le printemps 1998. ■

Vente d'une résidence pour personnes âgées à Granby

La *Résidence Cabana*, l'une des plus importantes résidences pour personnes âgées de la région de Granby, vient de changer de main pour 2,35 M$.

L'établissement compte 75 unités d'une chambre chacune, une cafétéria, ainsi que divers autres équipements. L'évaluation municipale est de 1,24 M$.

La clientèle de cet établissement est majoritairement autonome, même si certains sont en perte d'autonomie. La moyenne d'âge des occupants est de 79 ans.

Les nouveaux propriétaires, **Martin Poirier** et **Annie Jaud**, en sont à leur première acquisition, mais oeuvrent dans le milieu depuis plusieurs années.

Selon Martin Poirier, aucun changement ne sera apporté pour l'instant : « M. Cabana (l'ancien propriétaire) avait une formule gagnante et on veut la garder. »

La vingtaine d'employés, dont plusieurs à temps partiel, devraient ainsi conserver leur emploi.

« Nous venons tout juste de prendre possession, il s'agit donc de faire la transition le plus simplement possible », a-t-il ajouté.

La vente a été réalisée par l'entremise de **Richard Perreault**, du courtier immobilier **ReMax Montréal Metro**. (SL) ■

✔ Immeuble résidentiel

✔ Propriétés à revenus

À QUÉBEC, 799-805 St-Honoré / 262 8e Ave

6 logements
91 050 $
1-888-849-9898 (Sans frais) c.v. 2,5%
(514) 849-1110
Gr. Immo. Metsa Inc., Crt. Immo. agréé

À QUÉBEC, 387-393 des Saules Ouest

8 logements
99 630 $
1-888-849-9898 (Sans frais) c.v. 2,5%
(514) 849-1110
Gr. Immo. Metsa Inc., Crt. Immo. agréé

À MONTRÉAL, 2580 Henri-Bourassa

32 logements
434 320 $
1-888-849-9898 (Sans frais) c.v. 4%
(514) 849-1110
Gr. Immo. Metsa Inc., Crt. Immo. agréé

À MONTRÉAL, 5320 Dudemaine

22 logements
287 868 $
1-888-849-9898 (Sans frais) c.v. 4%
(514) 849-1110
Gr. Immo. Metsa Inc., Crt. Immo. agréé

AU CAP-DE-LA-MADELEINE, 440-444 St Maurice

18 logements
322 500 $
1-888-849-9898 (Sans frais) c.v. 2,5%
(514) 849-1110
Gr. Immo. Metsa Inc., Crt. Immo. agréé

Semi-Commercial
(reprise)
Rendement super: 4,2 fois les revenus bruts, évaluation municipale: 450 000 $, rev. annuel brut potentiel de 70 728 $, prix demandé:295 000 $, négociable.
Gilles Lemire
Re/Max de la Pointe, Crtr.
Tél.: 644-0000

✔ Résidences de prestige

REPRISE
Enchère immobilière
à l'Ile d'Orléans
Vente sur place le 28 sept. à 14h

401, Ch. Royal, St-Laurent, Ile d'Orléans
Somptueuse résidence d'env. 6 250 pi ca. hors-sol construite en 1992 et située sur un terrain d'env. 35 000 pi ca. dont 120 pieds face au fleuve.
Éval. mun. : 463 500 $
Mise à prix : 225 000 $, vente sujette à réserve.
Visites : 14, 21 sept. de 14h à 16h et 28 sept. de 13h à 14h
Services immobiliers IMM/PACT Fl. inc. Courtier
Tél : (514)671-7300

AUBAINE EXCEPTIONNELLE - À cinq minutes de Ste-Foy. Vue panoramique sur le fleuve. Résidence luxueuse en pierre de granit de 86 X 26. Terrain: 23 080 pi ca. Plancher de marbre. Escalier à faire rêver. Salle de bain des maîtres ultra-moderne. Plafond cathédrale en séquoia. Sauna. Piscine creusée en béton de 20 sur 40. Cuisine d'été. Deux foyers. Possibilité de logement à revenu et de bureaux pour professionels. Directement du propriétaire: 259 500 $. **(418) 831-1272**

Reprise
Yvon Durand
(514) 376-7676
Magnifique résidence située en bordure du lac Becscies à 8 km du village de Saint-Sauveur. 2 foyers, piscine chauffée, terrain de 15 575 pi ca. Prix: 219 000 $. Pas d'agent. Également: 3 condos au Mt-Tremblant.

Bord de l'eau Ahuntsic, rue Somerville
Propriété de prestige. Plus de 10 000 pi ca. de superficie habitable, très éclairé. Terrain 20 000 pi ca. 106 pieds linéaires au bord de l'eau. 749 000 $.
J.C Hillion
382-0940 RE/MAX Ctr.

✔ Résidences

DORVAL SUD
Cottage exécutif, 4 chambres, 2 foyers, 2 garages, piscine creusée, planchers marqueterie, alarme, thermopompe, situé dans un croissant tranquille près du lac, impeccable, prix demandé négociable 319 000 $.
(514) 631-9406
Les Immeubles Marielle Allard
Courtier Immo. Agréé.

MAURICIE, LAC MONDOR

En Mauricie, super maison canadienne, bord de l'eau, entre Shawinigan et Grand-Mère. A 5 minutes du golf, ski, ski de fond, motoneige. A 10 minutes du parc national, à 90 minutes de Montréal et Québec. Idéal pour B&B. 245 000 $.
(819) 538-7855

CENTRE DE LA MAURICIE
Chalet-maison 4 saisons, au bord de la rivière St-Maurice. Terrain: 150 pi X 80 pi.
(819) 533-3547

ST-EUSTACHE
Maison de ville 1997, 2 c.c + 1, près écoles et 640. Beau secteur, planchers de bois franc, foyer, tourelle, s. de bain + salle d'eau. Occupation immédiate. Faut voir! 102 500 $. Ou à louer 765 $/mois.
(514) 472-8907

St-Luc, Face au canal 149 000 $

(514) 990-8911
Carole Charron,
Le Permanent St-Jean,
Courtier Agréé
Site digne de la Floride à un prix canadien... Propriété chaleureuse, impeccable, beau terrain. Vue imprenable!

✔ Région de Québec

LA CAPITALE CITÉ inc.
Courtier immobilier agréé
BENOÎT CARON
Agent immobilier affilié
(418) 653-1236 • (418) 285-3027

Boichatel Résidence située sur un magnifique terrain boisé et aménagé. Elle jouit d'une vue panoramique sur le fleuve et l'Ile d'Orléans. Elle possède une grande terrasse et véranda. Foyer au salon. intérieur impeccable.

St-Charles de Bellechasse Ancestrale de Régime français (1723) de style Normand. Entièrement restaurée avec toutes les commodités d'aujourd'hui. Rangement 5 x 11 avec étagères. Cave à bois 11 x 9 avec accès extérieur. Chambre froide. Cave à vin. Laiterie servant de cabanon 10 x 10. Propriété impeccable. A voir absolument.

Neuville Magnifique condo à 2 étages situé directement sur le bord du fleuve. Fenestration abondante. Construction haut de gamme. Foyer intégré au bois au salon. Grand solarium. Excellente condition. A visiter!

Stoneham Super condo face aux pistes de ski. Fenestration avec verrière en façade. Foyer détaché au bois central. Remise avec accès intérieur et extérieur. Impeccable. Venez voir!

Lac des Sources
Moderne, 14 pièces, sous-sol fini, spa, serre, foyer, garage 27 pi x 27 pi isolé, terrain aménagé 165 000 pi ca., nombreux extras, 259 000 $.
Faut voir
(418) 831-0325

SAINTE-ANNE-DE-BEAUPRÉ
Voisin de la basilique. Vous êtes retraité(e). Vous aimeriez avoir une occupation passionnante ? B & B, 8 chambres avec une boutique de souvenirs opérant 6 mois/année. Bâtiment, meubles et inventaire. 185 000 $
Bernard
(418) 660-2587

Les **500**
plus importantes entreprises au Québec
à la même adresse
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
«VENDU !.»
«Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»
Mme Louise Labrossse , Max-Immo CM Courtiers

✔ Carrefour de l'auto

MERCEDES - BENZ
93 500 SEL noir perle
36 mois location, 10 000 $ comptant, intérêt 5,9 %, 898 $/mois, garantie 3 ans ou jusqu'à 160 000 km.
MERCEDES - BENZ Rive-sud
(514) 879-9253

(514) 392-9000
✔ Carrefour de l'auto
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Place Dupuis vendue à l'américaine Morris Bailey

Stéphane Labrèche

SITQ immobilier est sur le point de se départir de la *Place Dupuis*, important immeuble de la frange est du centre-ville de Montréal. Les vérifications diligentes ne sont pas terminées, mais la transaction sera finale prochainement.

Selon les informations des AFFAIRES, l'acheteur est un syndicat d'investissement formé par **Morris Bailey**, firme spécialisée en investissement immobilier établie à New York. Le montant de la transaction est de 74 M$, soit près de la valeur de l'évaluation municipale.

La Place Dupuis fut l'un des premiers immeubles à être acquis par SITQ, en 1982. Aujourd'hui, le complexe couvre une superficie de quelque 717 000 pi².

Les principaux locataires du complexe sont **Hydro-Québec** et l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM). Or, le bail de l'UQAM se termine à la fin de 1998. Cela représente près de 110 000 pi² à renouveler à court terme.

Quant au bail d'Hydro-Québec, il ne prend fin qu'au milieu de la prochaine décennie. Toutefois, la société d'État est en plein processus de réorganisation, et le secteur immobilier est particulièrement touché par les mesures de rationalisation.

En fait, Hydro-Québec est actuellement à la recherche d'un gestionnaire d'actif externe pour l'aider à mieux utiliser son parc immobilier. L'espace qu'occupe Hydro à la Place Dupuis pourrait donc diminuer.

Toutefois, une source proche du dossier croit que les besoins d'Hydro-Québec devraient éventuellement cesser de diminuer grâce à la libéralisation du marché de l'électricité qui étendra son rayon d'exploitation à l'Amérique du Nord au grand complet.

Selon nos informations, l'acquéreur revendrait l'hôtel une fois la transaction conclue. Au moment de mettre sous presse, Morris Bailey n'avait cependant pas répondu à nos nombreux appels. La SITQ, de son côté, s'est refusée à tout commentaire. ■

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ La transaction inclurait les locaux de bureaux et le complexe hôtelier.

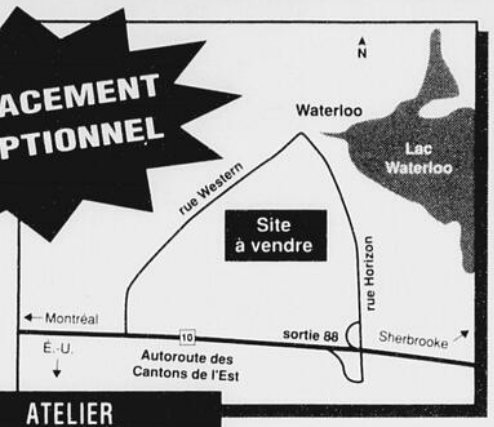
La Société immobilière du Québec

À VENDRE DANS LES CANTONS DE L'EST
TERRAINS ET BÂTIMENTS GOUVERNEMENTAUX
4, rue Western, Waterloo, Québec

QUATRE LOTS
POSSIBILITÉ D'USAGES MULTIPLES

EMPLACEMENT EXCEPTIONNEL

- MI-CHEMIN ENTRE SHERBROOKE ET MONTRÉAL
- 30 MINUTES DES É.-U.
- PROXIMITÉ DES CENTRES DE VILLÉGIATURE D'ORFORD ET DE BROMONT, DE PISTES CYCLABLES, GOLF, ETC.



ATELIER ET ENTREPÔT
353 000 M.C.

CAFÉTÉRIA • GYMNASE
INFIRMERIE • DORTOIRS
948 000 M.C.

RÉSIDENCE ET GARAGE
65 000 M.C.

ÉRABLIÈRE
808 000 M.C.

VISITE DU SITE
LE VENDREDI 12 SEPTEMBRE DE 10H À 18H
RENSEIGNEMENTS
GILLES RIVEST (POSTE 3324) OU
ROGER DROLET (POSTE 3318) AU (418) 646-1766

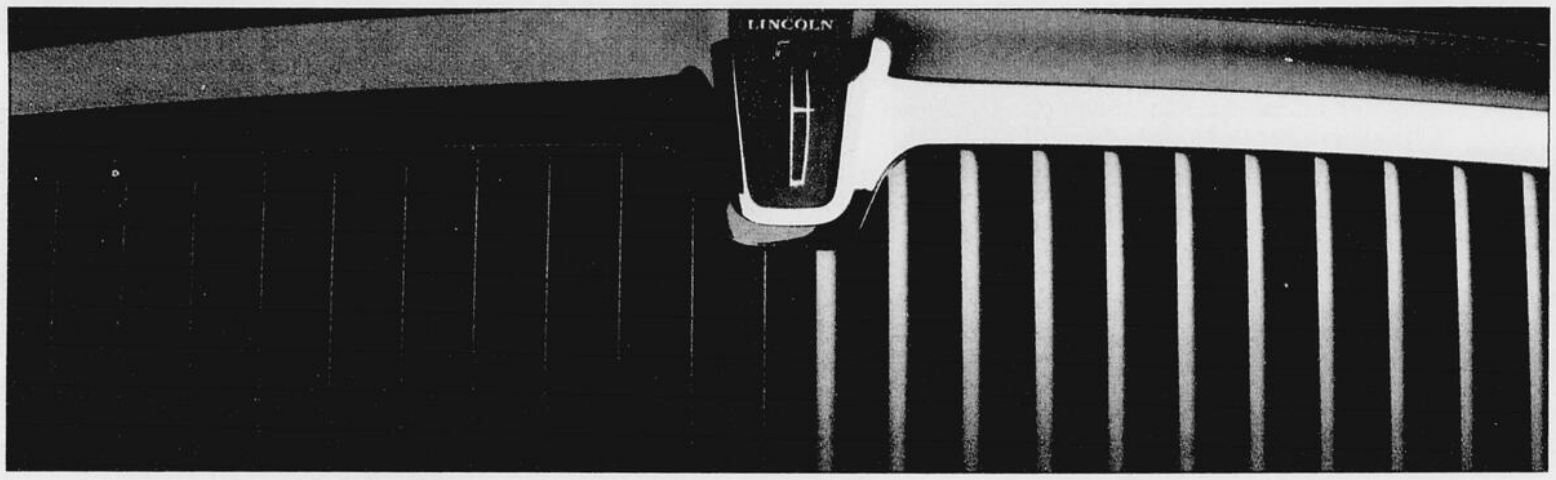
SURVEILLEZ LA PUBLICATION PROCHAINE DE NOTRE APPEL D'OFFRES
(PARTICULIERS ET ENTREPRISES POURRONT SOUMISSIONNER)

Les faits, les décisions.
Les raisons, les enjeux.
Tout ce qui vous touche.

24 heures sur 24

RDI

Le Réseau de l'information



« Et si on construisait un véhicule Lincoln qui permettrait aux gens de se rendre là où ils n'ont jamais pu aller en tout confort jusqu'à maintenant. »

Henry M. Leland, fondateur de la société Lincoln Motor Company, env. 1922.

Il y a 75 ans, Henry Leland imaginait une Lincoln qui permettrait de voyager absolument partout, dans le plus grand confort et le plus grand style.

Le nouveau Navigator 1998 est un grand utilitaire sport qui possède tout le luxe et le raffinement que vous attendez de la marque Lincoln.

Son moteur d'avant-garde V8 Triton de 5,4 L avec circuit de refroidissement à protection totale développe 230 chevaux et 325 lb-pi de couple. Résultat ? Une capacité maximale de remorquage de 3 493 kg (7 700 lb) pour le modèle 4 x 4.

Pour la première fois dans cette catégorie, on retrouve des sièges baquets avec console centrale dans la deuxième rangée.

La suspension pneumatique à correcteur d'assiette automatique commandé par ordinateur vous garantit une tenue de route remarquable tandis que les freins à disque aux quatre roues avec antiblocage vous assurent des arrêts sécuritaires.

Le système d'entraînement à quatre roues motrices Control-Trac du type « à régler et à oublier » s'active automatiquement lorsque les roues se mettent à déraper et explique la supériorité de la traction en mode 4 x 4 automatique.

De série, le Navigator offre une boîte automatique à commande électronique et à surmultipliée, et une direction à assistance variable asservie à la vitesse.

Finalement, l'Engagement Lincoln vous assure un service d'assistance routière 24 heures sur 24.

C'est indiscutable, avec ses caractéristiques incomparables, le Navigator se place au sommet de l'excellence parmi les véhicules utilitaires sport.

Le tout nouveau Lincoln Navigator 1998.

LINCOLN NAVIGATOR

Pour plus de précisions ou pour faire un essai routier, appelez le Centre Lincoln au 1 800 387-9333 ou visitez notre site Web à www.ford.ca.