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

SEMAINE DU **16 AU 22 OCTOBRE 1993** Vol. LXV N° 38 120 PAGES **1,50 $**

Avez vous tout prévu ?
Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus.
Consulter un CA, il vous aidera à gérer efficacement les aspects critiques de votre entreprise.
CA Comptables agréés du Québec
Vos partenaires en affaires

BELL VEUT LA PLEINE CONCURRENCE DANS TOUS LES MARCHÉS

Le président de Bell Québec, Louis A. Tanguay, croit que la déréglementation totale de l'interurbain pourrait se faire en trois ans. « Dans le marché local, estime-t-il, la déréglementation pourrait se faire à mesure qu'apparaîtra la compétition »
pp. 2-3

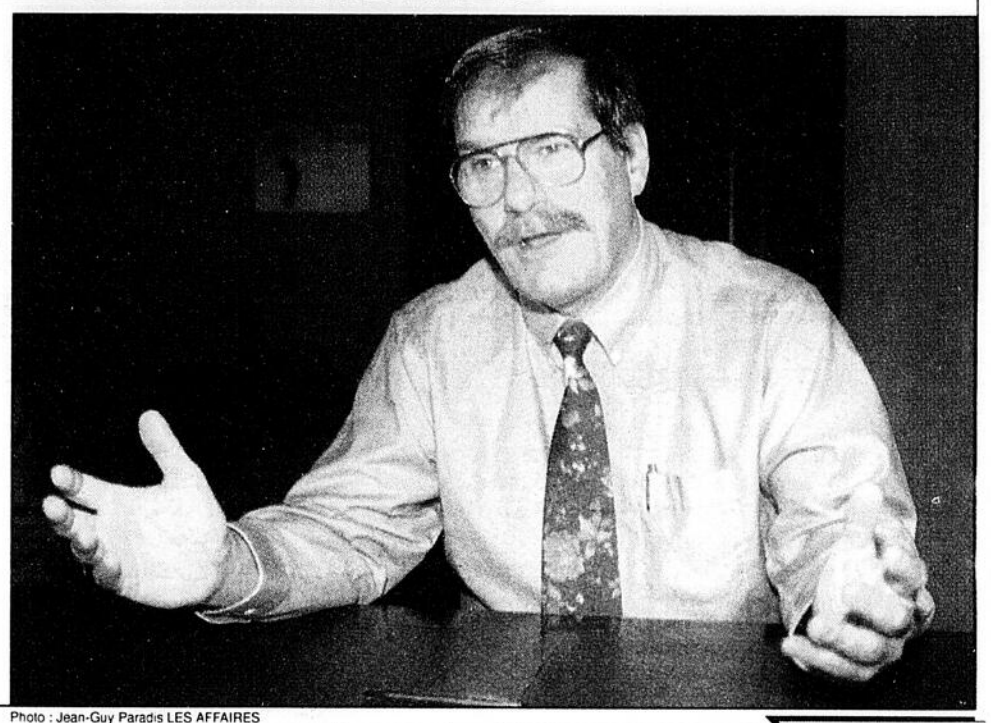


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

LA PAIX AU MOYEN-ORIENT PROFITERA À DES ENTREPRISES DU QUÉBEC

Des entreprises québécoises s'estiment bien placées pour tirer profit des retombées économiques de l'accord de paix entre Israël et les Palestiniens **pp. 12-13**

FINANCE

DEUX ANALYSTES RECOMMANDENT LE TITRE DE LAIDLAW

La démission du président de Laidlaw a plu aux milieux financiers **p. 41**

DMR : LE BON DE SOUSCRIPTION RÉA LE MOINS CHER

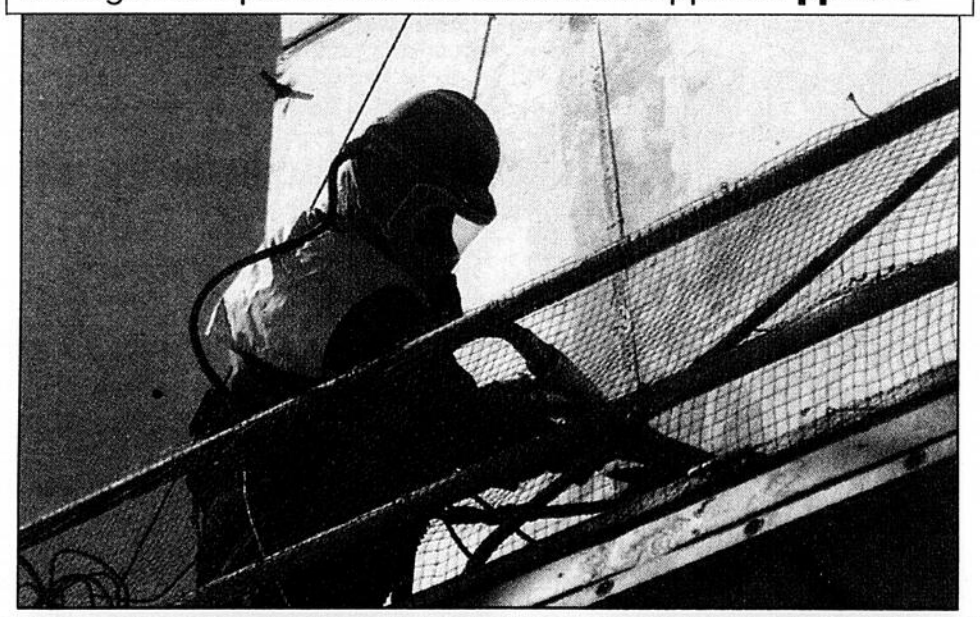
Le bon de souscription permet d'acheter des actions de la société à 16,2 % moins cher que son cours récent **pp. 42-43**

LES PÉTROLIÈRES PROFITENT DE LA BAISSE DU PRIX DU PÉTROLE

La baisse du prix du gaz naturel aide aussi les pétrolières intégrées **p. 50**

CONSTRUCTION : PATRONS ET SYNDICATS RÉCLAMENT DES MODIFICATIONS

Les associations patronales et syndicales sont d'accord avec le diagnostic du gouvernement sur les failles du régime de négociations de l'industrie, mais ils divergent d'opinion sur les remèdes à apporter **pp. 8-9**



CAHIERS SPÉCIAUX

LA PME, CRÉATRICE D'EMPLOIS

Entre 1981 et 1991, les PME québécoises ont créé 500 000 emplois
pp. B-1 à B-20

VOYAGES D'AFFAIRES

Les Canadiens voyagent moins au pays même, mais les vols internationaux sont en hausse **pp. C-1 à C-20**

Lorsque AST allie valeur et performance, un seul mot vient à l'esprit... intel inside
Bravo!
Mettez à l'essai nos nouveaux Bravo i486, tant les modulaires que les portatifs.
AST. COMPUTER 1-514-683-8282

38
0 66713 00152 9

LE POINT

Bell Canada veut la pleine concurrence dans tous les marchés

« Lors des prochaines audiences du **CRTC**, nous proposerons que tous les marchés soient ouverts à la compétition », a déclaré aux AFFAIRES **Louis A. Tanguay**, président de **Bell Québec**, division de **Bell Canada**. Le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) doit débuter le 1er novembre des audiences sur le cadre de réglementation des télécommunications au Canada.

Selon le président de Bell Québec, la proposition de Bell est une suite logique de la décision du CRTC d'ouvrir le marché de l'interurbain à la compétition. « Si on opte pour le modèle de la concurrence, il faut ouvrir tous les marchés », explique-t-il. La déréglementation totale de l'interurbain pourrait se faire en trois ans. « Dans le marché local, la déréglementation pourrait se faire à mesure qu'apparaîtra la compétition. »

À première vue, la position du géant téléphonique paraît surprenante, voire spectaculaire. On a toujours eu l'impression que Bell défendrait son monopole contre vents et marées.

Au moins deux tendances dictent la position de Bell. D'abord, Bell a perdu en 1992 son monopole dans le service interurbain quand le CRTC a permis à **Unitel** d'entrer dans ce marché.

La société perd ainsi une grande source de profit. Par contre, elle doit continuer de subventionner le service local au rythme de près de deux milliards par année. Elle aimerait que chaque compétiteur dans l'interurbain fasse sa part.

« Pour protéger le local, il faut un partage égal du soutien financier », a soutenu M. Tanguay.

Concurrence technologique

D'autre part, peu importe la réglementation, les progrès technologiques menaceront au moins indirectement le monopole de Bell dans le service local. Par exemple, le câble, jadis réservé à la télévision, peut maintenant transporter la voix et offrir le service téléphonique.

En outre, les communications sans fil sont appelées à prendre une grande place, notamment ce qu'on appelle les services de communications personnelles. Bref, la technologie offrira bientôt plusieurs choix à celui qui voudra se passer de la compagnie locale de téléphone.

Bell observe ces bouleversements technologiques et constate surtout qu'elle a les mains liées dans le contexte de la réglementation actuelle. C'est pourquoi elle aimerait, entre autres, qu'on mette fin aux barrières artificielles qui séparent les compagnies de téléphone, les câblodistributeurs et les entreprises de cellulaire.

« Il faut mettre fin à la balkanisation de la réglementation en adoptant une réglementation globale », a ajouté M. Tanguay.

Actuellement, les sociétés téléphoniques cellulaires ont leur propre réglementation; les sociétés de câblodistribution ont la leur et les sociétés téléphoniques, également. Bell veut une réglementation globale, pas à la pièce.

Sur le plan de la réglementation, ces segments sont isolés. Par exemple, puisque la réglementation interdit à une société de téléphone d'exploiter directement la téléphonie cellulaire, **BCE** (Mtl, *B*, 43,625 $), la compagnie mère de Bell, a dû confier à une soeur de Bell, **Bell Mobilité**, l'exploitation de ce secteur. Bell Mobilité n'a pas le droit d'utiliser le réseau de Bell Canada.

« Résultat : on se retrouve avec deux réseaux et les coûts que cela implique. » Une réglementation plus ouverte pourrait permettre par exemple à Bell d'utiliser le réseau de câble de **Vidéotron** ou d'autres câblodistributeurs.

L'inverse est également possible. En Angleterre, Vidéotron et Bell ont créé une filiale commune et travaillent main dans la main. Elles n'ont qu'un réseau de fils pour les deux services.

Si le CRTC abolit la segmentation des télécommunications, Bell pourrait s'allier à Vidéotron pour offrir une gamme complète de services de communications. En un mot, Bell Canada veut avoir les mains libres pour participer à l'essor du multimédia et à l'autoroute numérique.

Séparer la compagnie

Bell Canada suggérera également de séparer les activités de la compagnie en deux catégories : les services concurrentiels et les services publics. Le but est de limiter la réglementation aux seuls services publics. Cela n'entre pas en contradiction avec l'instauration d'un régime de pleine concurrence puisque Bell propose que la réglementation des services publics dure jusqu'à ce que les conditions du marché permettent de les ouvrir à la concurrence.

Bell proposera la pleine concurrence dans le marché de l'interurbain, ce qui n'est pas vraiment le cas actuellement. « Dans l'interurbain, nous servons encore d'étalon en ce qui concerne les tarifs », lance M. Tanguay. La situation est assez ironique : « les concurrents interviennent pour tenter d'empêcher les baisses de tarif de Bell Canada , commente M. Tanguay. Le processus pour baisser les tarifs est plus contraignant pour Bell que pour ses compétiteurs.

Bell doit démontrer que les baisses de prix dans l'interurbain ne se feront pas au détriment du service local. Les compétiteurs n'ont pas cette contrainte. Cela contribue à garder les tarifs dans l'interurbain plus élevés, diminuant la compétitivité des entreprises, selon Bell.

Les autorités canadiennes auront intérêt à surveiller de près ce qui se passe aux États-Unis. Le *Senate Committee on Commerce, Science and Transportation* doit étudier cet automne un projet de loi visant à empêcher les sociétés téléphoniques régionales américaines (*Regional Bell Operating Companies, ou RBOC*) d'entrer sur le marché de l'interurbain.

Aux États-Unis, le service local est confié aux RBOC et le marché de l'interurbain est dominé par trois géants : **AT&T**, **MCI**, et **Sprint**. Or, les RBOC commencent à craindre la concurrence dans le service local alors qu'elles ne peuvent se concurrencer dans l'interurbain.

La solution équitable pourrait être de diviser en deux le marché du téléphone local. « En télécommunications, les clients qui font la différence sont les 10 % qui génèrent 90 % de revenus. Les sociétés dans l'interurbain prennent tous les moyens pour camoufler ce fait », explique **Peter Huber**, expert du **Manhattan Institute**.

Or, cela est vrai dans l'interurbain comme dans le service local. C'est pourquoi certains observateurs estiment que la solution est de permettre aux RBOC de concurrencer le service local, mais d'affaires.

Par ailleurs, le projet de loi américain contient une clause qui stipule que les RBOC ne devraient pas supporter tout le fardeau du service local. Cela signifie que la réglementation américaine verra d'un bon oeil le partage du financement d'un service local abordable entre tous les intervenants.

Ils seraient appelés à contribuer à un fonds pour aider à financer le service local.

BERNARD MOONEY

QUELQUES DONNÉES FINANCIERES SUR BELL CANADA

	1992	1991	1990	1989	1988
Revenus (M$)	7 863	7 729	7 655	7 273	6 623
Profits (M$)					
Actif total (M$)	18 414	17 163	16 605	15 699	14 678
Revenu par ligne ($)	864,1	863,6	879,9	881,6	838,4
Dépense par ligne ($)	617,6	620,8	638,6	673,5	703,3
Employés	52 900	54 600	56 500	57 800	55 100
Employés par 10 000 lignes	57,5	60,7	63,5	68,0	68,9
Couverture des intérêts[1]	3,3	3,5	3,5	3,7	3,6
Rendement de l'avoir moyen	11,6	11,9	12,4	12,2	11,8
Dépenses en investissement (M$)	2 688	2 330	2 344	2 283	2 173

[1] bénéfice d'exploitation avant impôts divisé par les frais d'intérêt, incluant les baux et les dividendes privilégiés

Source : Standard & Poor's — **Tableau : LES AFFAIRES**

LES AFFAIRES
Service aux abonnés
(514) 392-0297
1-800-361-7215
Publicité
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour
(petites annonces)
(514) 392-7782
Rédaction
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586

RUBRIQUES
Affaires et la loi....38
À surveiller....49
Bourses....66 à 71
Carrières....36
Éditorial....6
Fonds mutuels....56-57
Gagnants/perdants....65
Gérer son actif....53 à 55
mmeuble....73 à 78
Investissements....35
Monde du travail....40
Pouls de l'économie....10
Ressources humaines....36
Ressources naturelles50 à 52
Résultats financiers....60-61
Revue des marchés....65
Taux d'intérêts....64
Technologies....24
Votre argent....62-63

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?
Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer toutes sortes de propriétés
Participez au programme 901.38
Commerce de biens immobiliers
conduisant à une A.E.C.: Attestation d'Études Collégiales
Devenez agent ou courtier en immeubles ou en prêts hypothécaires
Permis no. 749926
Renseignements et réservations
(514) 277-2117 • 1-800-361-9972
Institut Jean-Guy Leboeuf depuis 1954
5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9
Auteur de «...et si chacun créait son emploi?»
En immobilier, consultez toujours un diplômé

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

A.L. Van Houtte....53
Abior (Explo.)....52
Abitibi Lithium (Corp.)....52
Acier Leroux....42-43
Admax Regent (Gr.)....57
Advanced Micro Devices....65
Air Canada....65, C-2,3,6,10,11
AIR MILES....34
Aldona Mines....52
American Airlines....C-3,10,11,12,13
American Express....C-8,9,10,11
Atelier d'usinage M.D.M....B-15,16
Aventure Électronique....48
Avis Canada....C-15
Banque Nationale....B-2,3
Barbouille Rie....B-2,3,6
Belcourt (Hôtels)....C-13
Bell Canada....2-3, 36
Berclain (Gr.)....B-18
BFD....B-8,9
Biomira....66
BouClair....34
Bow Valley Industries....51
Breuvages Cott....B-12,13
Breuvages Nora....18-19
British Airways....C-6
Brookfield....78
Bureau en gros....34
Cadbury....18-19
CAI Capital....16
Call Net....5
Can-Pro....13
Canada Tax-Free Shopping....C-10,11
Canadair....B-16
Canadian Tire....34
Canadien Int.....C-6,10,11
Canam Manac (Gr.)....42-43
Capalux....B-10
Casino de Montréal....16
Cathedral Gold....66
Charcuterie Roy....B-17
Chemical Waste Management....41
Cinar (Films)....61
Circo Craft....42-43
Claridge....12-13
Cie d'équipement sanitaire....B-17
Continental Airlines....C-12,13
Continental Pharma....12
Corby (Distilleries)....61
Corning....65
Corporec (Gr.)....52
Crownx....66
Daimys Canada....61
Delstar....B-17
Delta Air Lines....C-3
Désourdy (Gestion)....33
Diabior (Explo.)....52
Dibis....B-10
Diner's Club/enRoute....C-10,11
DMR (Gr.)....42-43, 60
Dufresnoy (Minéraux Ind.)....52
Dynapro....16
Eau de source Boschatel....18-19
Ébénisterie Duramen....B-17
Eicon (Corp. Tech.....48
Enerplus Resources....51
Entreprises Giro....B-18
Équipements Electroline....B-4
Ergorecherche et Conseils....32
Europe Tax-Free Shopping....C-10,11
Évaluations Qualipro (Les)....B-2,3,6
FCEI....B-1
Félix Huard....B-17
Fonds de solidarité....16, B-12,13
Fonorola....5
Fraser Institute (The)....B-12,13
Garant....34
General Motors....C-15
Glisco 1993 (Soc. comm.)....52
Goldman Sachs & Co....16
Grand Metropolitan PLC....20
Hanson Plc....34
Helen Curtis....B-2,3
Hôtels F.L.....C-12,13
HQ Corporation....77
Hummingbird Comm.....58-59
Husky....B-17
Hydro-Québec....20
Hydrocom....B-15
Ibex....12
IBM....C-9
Imasco R.I.....73
Impériale (Cie pétrolière)....50
Inco....52, 66
Industries Midway....14-15
Intermont (Explo.)....51
International Venfact....66
Interscène....B-10
Investissement Desjardins....35
Investissement Ste-Geneviève....51
J.B. Deschamps....34
KLM....C-6
L'Archevêque Comm.....B-2,3,6
La Manufacture de Lambton....B-4
Laidlaw....41
Lapernière & Verreault (Gr.)....42-43
Lixor....52
Loews....C-13
MAAX....33, 42-43
Malofilm Communication....48
Marathon....77, B-10
Marconi....36
Marie-Antoinette....34
Matériaux Blanchet....12-13
Maufort (Ress.)....52
Merrill Lynch....65
Mirandor (Explo.)....52
Mitel Corp.....58-59
Modulex....12-13
Multi Luminaire....34
Newbridge Networks....49
Newgrowth....46
Normabec (Ress. minières)....52
Northern Telecom....71
Nouveler....20
Oasis (Ress.)....52
Oldbridge Int.....52
Outboard Marine Corp.....11
Outils Diacerb....B-15,16
Pacini....B-2,3
Petro-Canada....50
Philip Environmental....66
Pillsbury Canada....20
Place Bonaventure....73
Placer Dome....65, 66
PM Wright Circuit-Aire....B-4
Point de Trame....34
Poulies Maska....B-17
Produits nautiques Altra....11
Provigo....34
Québec Téléphone....5, 53
Régie des loteries....B-2,3
Ressources Ste-Geneviève....51
Richelieu (Quincaillerie)....42-43
Rosakti (Gr.)....B-15,16
Salon de Billard Papineau....B-2,3,6
Secor (Gr.)....14, B-16
Shell Canada....50
Sheraton....C-12,13
Sidbec-Dosco....16
Singapore Airlines....C-7
Sintec....B-14,16
SNC-Lavalin....12-13
Sofati....13
Solutions Conseils +....B-11
Soprin....12-13
Soquem....52
Sous-Traitance Ind. Québec....B-14
SR Telecom....44, 66
Stelco....66
Sunasia....B-6
Technologies Eicon (Gr.)....B-18
Thermafix A.J.....B-17
Thomas Cook Group....C-8,9
TSB International....58-59
TVX Gold....66
Ultra Optec....20
United Airlines....C-3,12,13
Université de Montréal....B-18
Université Laval....B-9,12,13,20
Utility Corp.....46
Véli-Sports....B-2,3,6
Venmar Ventilation....35
Vêtements Tabco....B-4
Vidéotron....53
Virtual Prototypes....B-18
Voyages Bel-Air....C-8,9
Voyages Marlin....C-8,9
Western Quebec (Mines)....52
Wrightbar (Les Mines)....52

Bell réduit ses coûts pour protéger sa santé financière

C'est pour protéger son intégrité financière que **Bell Canada** a annoncé des réductions de personnel représentant l'équivalent de 5 000 emplois. Le but : abaisser ses dépenses de 466 M$ en 1994.

Robert Kearney, président et chef de la direction de Bell, a affirmé le 28 septembre que la société téléphonique coupait « dans le maigre, pas dans le gras ».

Mais, comment peut-on expliquer une telle réduction de ses coûts de main-d'oeuvre alors que l'entreprise a réalisé un profit d'un milliard (avant les dividendes privilégiés) en 1992 ?

Louis A. Tanguay, président de **Bell Québec**, division de Bell Canada, fournit une réponse en trois volets à cette question.

D'abord, le profit d'un milliard peut sembler gigantesque, explique-t-il, mais il faut tenir compte de la taille de l'entreprise.

« C'est un gros chiffre, j'en conviens. Or, nos dépenses atteignent 5,6 milliards, notre actif est de 18,4 milliards et nous investissons, bon an mal an, deux milliards pour maintenir et améliorer notre réseau », a-t-il dit.

En fait, malgré l'image que projette un profit d'un milliard, un examen plus attentif montre que Bell Canada a une rentabilité médiocre. En effet, selon l'agence d'évaluation du crédit **Standard & Poor's**, le rendement moyen de l'avoir de Bell a été de 11,6 %. Quant au rendement de son actif, il a été d'environ 5,6 %.

À titre comparatif, **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 15,875 $) a réalisé, depuis deux ans, un rendement moyen de son avoir de 13,2 % malgré la récession.

« Je connais plusieurs autres entreprises plus petites que Bell Canada qui sont beaucoup plus rentables », a dit M. Tanguay.

Deuxièmement, la première responsabilité de l'entreprise est de demeurer en santé financière. « Notre santé financière est notre responsabilité fondamentale envers nos clients et nos employés », affirme Louis Tanguay. Bell doit livrer un service de qualité, notamment dans l'interurbain maintenant ouvert à la concurrence.

En outre, Bell est en concurrence constante avec d'autres entreprises dans les marchés financiers.

« La situation financière de Bell s'est affaiblie depuis quelques années », a expliqué aux AFFAIRES **Pablo Scheffel**, analyste de Standard & Poor's, de New York. S&P a mis les titres de dettes de Bell Canada sous surveillance, avec implication négative, après le refus récent du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) d'augmenter les tarifs locaux de la plus importante compagnie de téléphone du Canada.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Louis Tanguay : « Je crois qu'un employé accepterait de payer 3 $ par mois de plus pour son téléphone à la maison pour conserver son emploi. »

Cote de crédit en danger

Standard & Poor's a diminué la cote de crédit de Bell en 1992. M. Scheffel nous a confirmé qu'une décision serait rendue d'ici deux semaines. La réglementation du CRTC, qui est devenue moins favorable à Bell, inquiète les marchés financiers. Une autre baisse est possible, mais l'analyste précise que Bell demeure une société solide.

Une cote de crédit de AA- a des allures ésotériques pour le commun des mortels. Toutefois, l'impact d'une baisse de cote est facile à comprendre : les frais de financement augmentent. Si les coûts financiers augmentent, l'entreprise doit chercher à diminuer ses autres frais, comme la masse salariale et les investissements.

Une façon de diminuer ses frais est d'augmenter sa productivité. Sur ce terrain, les gens de Bell sont bien armés pour calmer tous les doutes. Depuis 1980, Bell a vu le nombre de ses employés passer de 59 000 à 46 000.

Selon M. Tanguay, les employés de Bell ont augmenté leur efficacité de 6 % par année depuis 10 ans, 12 fois plus que l'ensemble des entreprises canadiennes. Pendant ce temps, les sociétés téléphoniques américaines ont amélioré leur productivité de 4,5 % par année.

Mercer Management Consulting réalise à chaque année une étude sur la productivité des principales compagnies de téléphone en Amérique du Nord. Or, Bell est arrivée au premier rang en 1991. Cette année-là, la plus récente année disponible, Bell avait des dépenses par ligne téléphonique (local et interurbain) de 371 $.

Or, la meilleure société téléphonique américaine avait des dépenses de 404 $, 8,9 % de plus.

L'efficacité de Bell dépasse la société de téléphone américaine moyenne de 24,4 %.

Uniquement pour le service local, Bell domine de loin toutes les autres sociétés. Pour l'interurbain, la société québécoise est deuxième avec 0,059 $ de dépense par minute par rapport à 0,056 $ pour la meilleure américaine.

Ces chiffres expliquent pourquoi le président de Bell disait que les plus récentes réductions représentent des coupures dans le maigre. Alors pourquoi d'autres réductions ? Parce que Bell Canada a un problème de tarification et c'est le troisième volet.

Subvention du local

L'an dernier, le CRTC a permis l'entrée de la concurrence dans le service interurbain. Or, les profits de l'interurbain subventionnent le service local de près de deux milliards. Selon M. Tanguay, Bell pourrait vendre sa minute d'interurbain 0,10 $ et réaliser un profit raisonnable. Or, son prix de vente moyen est actuellement de 0,26 $. La différence de 0,16 $ la minute (1,9 milliard de dollars) est la subvention pour le service local.

« C'est un frein à la compétitivité des entreprises canadiennes », déclare le président de Bell Québec. En effet, les plus importants clients de l'interurbain, ce sont les entreprises. Ce sont elles par conséquent qui subventionnent le service téléphonique résidentiel. « Je crois qu'un employé accepterait de payer 3 $ par mois de plus pour son téléphone à la maison pour conserver son emploi. »

L'abonné résidentiel paie un tarif de base mensuel de 10,50 $ (sans inclure les nouveaux services). Or, selon Bell, le service à cet abonné coûte 40 $ par mois. « À Buffalo, le service local coûte 31 $ US par mois. Traversez la frontière et il coûte 12,60 $ à Toronto. »

M. Tanguay n'en revient pas lorsqu'on lui demande de comparer les augmentations de frais du téléphone local à d'autres services. En 10 ans, le service local a augmenté de 89 % aux États-Unis; au Canada, le câble a augmenté de 72 %, l'électricité de 78 % et l'indice des prix à la consommation de 47 %. Le téléphone local : ZÉRO !

D'un côté, le service local est fortement déficitaire. De l'autre, depuis un an, le service interurbain est ouvert à la concurrence. Le résultat : Bell perd des parts de marché et des revenus dans l'interurbain, qui servaient à financer le service local.

« D'ici la fin de 1993, nous aurons perdu 10 % du marché interurbain et 20 % d'ici la fin de 1994 », dit-il.

Selon Bell, ses revenus en 1993 seront inférieurs de 193 M$ à ce qu'elle prévoyait en février. Pour 1994, le manque à gagner pourrait dépasser les 400 M$, d'où les récentes réductions des dépenses. Le CRTC n'est pas d'accord sur les prévisions pessimistes de Bell. Selon l'organisme de réglementation, Bell sous-estime ses revenus.

L'avenir confirmera qui a raison, mais selon M. Scheffel de S&P, il y a lieu de donner au moins le bénéfice du doute à Bell. « Ils sont très près de leurs activités et ont une très bonne idée de leurs résultats des prochains mois. »

Service : ça va craquer !

Il y a des limites aux réductions, surtout sans affecter la qualité du service. « Cela ne peut pas durer ; ça va craquer », avertit M. Tanguay. Bell n'a pas caché que les prochaines réductions pourraient avoir un impact sur le service, particulièrement celui du téléphone résidentiel. Par exemple, les marges d'approvisionnement baisseront, pouvant provoquer des délais dans l'installation de nouveaux services.

Si Bell réalise d'autres coupures, le service local se détériorera. En effet, puisque Bell Canada est en concurrence dans le marché de l'interurbain, il n'est pas question de négliger le service de ce côté. Il reste le service local : c'est là que les prochaines réductions feront mal.

Pablo Scheffel de S&P croit que pour sortir de l'impasse Bell a besoin d'une augmentation de ses tarifs locaux. « Bell doit aussi continuer à mettre l'accent sur les nouveaux services non réglementés et à couper ses coûts. »

BERNARD MOONEY

IMPORT
EXPORT
TRANSPORT
starber
INTERNATIONAL INC.
Transitaires internationaux
et courtiers en douane
depuis plus de 65 ans!
285-1500
1-800-361-1867

QUI CONSEILLE PETER DRUCKER ET TOM PETERS EN MATIÈRE DE GESTION ?

«Depuis 25 ans, Henry Mintzberg, professeur à McGill, a contribué autant, sinon plus, à la philosophie de gestion d'entreprise que Peter Drucker, Mike Porter, Kenichi Ohmae ou Tom Peters.»
- Tom Peters
Business Week, 9 août 1993

UNE JOURNÉE SEULEMENT !
Le mardi 16 novembre 1993
Holiday Inn, Crowne Plaza, 420, rue Sherbrooke Ouest
Frais : 575 $ par personne
☐ Je veux m'inscrire immédiatement
☐ J'aimerais recevoir plus d'information
Téléphonez-nous ou envoyez-nous cette annonce et votre carte d'affaires par télécopieur.
Télécopieur : (514) 398-7443 ou 398-3876
Téléphone : (514) 398-3970
LA-07

Une journée avec Mintzberg : la gestion des ressources humaines, de l'information et de l'exécution.

En une seule journée, Henry Mintzberg vous aidera à découvrir, restructurer et renforcer vos compétences en gestion. Cette session de formation, unique en son genre, est un séminaire interactif de découverte qui propose une approche nouvelle pour satisfaire les exigences complexes d'une gestion efficace et adaptée aux années 90.

Apprenez directement du mentor des mentors. Henry Mintzberg, iconoclaste des théories de gestion, remet en question l'approche conventionnelle relative à la dynamique de l'excellence en gestion. En se concentrant sur la *personne*, le *cadre* et le *calendrier* de travail, Mintzberg vous ouvrira de nouvelles perspectives — des perspectives qui feront de vous un meilleur gestionnaire. Dès le lendemain.

McGill
Executive Institute
Forme des leaders à la hauteur du défi mondial

L'ACTUALITÉ

Selon James Harrington, les entreprises se fourvoient en faisant des mises à pied massives

H. James Harrington est catégorique : les rationalisations massives de personnel qui secouent les organisations nord-américaines ne donnent rien.

« Toutes ces mises à pied, ce gaspillage de ressources, n'ont que déstabilisé les gens et les communautés, car on a abordé le problème à l'envers », a affirmé aux AFFAIRES l'expert de la qualité et de la productivité, qui agit comme conseiller pour la firme **Ernst & Young**.

« Pour contrôler ou réduire les coûts, on a développé le réflexe d'éliminer les travailleurs. Or, ce qu'il faut c'est améliorer les processus administratifs et éliminer le travail qui n'apporte pas une valeur ajoutée. À ce chapitre, il faut rétablir l'équilibre entre la productivité des cols bleus et des cols blancs. »

S'emparant d'une grande feuille blanche, James Harrington aligne les statistiques qui appuient sa thèse.

Aux États-Unis, entre 1978 et 1985, la productivité des cols bleus a augmenté de 15 %, alors que leur nombre diminuait de 6 %. C'est donc un gain de productivité de 21 %.

Pour la même période, le nombre de cols blancs a augmenté de 21 %, mais leur courbe de productivité n'a augmenté que de 15 %, une perte de productivité de 6 %.

« Cette situation devient inquiétante si on mesure les cols blancs au chapitre de la valeur ajoutée à l'entreprise. Le manufacturier d'automobiles suédois **SAAB** vient de le faire pour son équipe de recherche et de développement. Le résultat : seulement 28 % de leur travail ajoute de la valeur. »

L'ennemi: la bureaucratie

« Le drame, c'est que les sociétés *coupent dans le gras* en rationalisant leur personnel de production, alors que le véritable gras, celui qui se trouve dans les rangs des gestionnaires, reste en place. »

Pour rétablir l'équilibre, l'expert américain prêche l'abolition de la bureaucratie. Comment débute-t-on ce processus ? En dressant un organigramme de l'organisation et en questionnant systématiquement chaque composante.

« Posez-vous ces questions : est-ce que cette personne ne fait qu'inspecter ou approuver le travail d'un autre ? Pourquoi ce document requiert-il plus d'une signature ? Approuve-t-on plus d'une fois la même décision ? Demande-t-on plus d'une copie de certains documents ?

« L'exemple doit venir d'en haut. Cela exige du temps et de l'énergie, mais les résultats en valent la peine. Quand j'étais chez **IBM**, une des divisions ne pouvait clore que 20 % de ses ventes. En analysant le problème, on a découvert que c'était parce qu'il lui fallait trois mois pour envoyer une proposition de contrat à un client.

« On a réduit ce délai à 15 jours en éliminant la paperasse inutile. Le taux de clôture a bondi à 65 %. Ne me dites pas que l'amélioration des processus administratifs ne donne pas de résultats. »

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Plutôt que de couper les programmes, les gouvernements devraient s'attaquer à l'amélioration de leurs processus administratifs. Uniquement au Canada, cela se traduirait par une réduction de 30 % des dépenses publiques », soutient H. James Harrington.

Résister à la tentation

James Harrington s'insurge également contre les entreprises qui utilisent la rationalisation de leurs effectifs comme levier pour hausser la valeur de leurs actions.

« Trop de chefs de la direction cèdent aux pressions de leur conseil et des marchés financiers et endossent ce scénario. Quand la valeur de leur titre déboule, ils réduisent leurs dépenses en faisant des mises à pied.

« À court terme, les bénéfices augmentent, les analystes sont contents et le cours de l'action monte. Cependant, les données démontrent qu'au bout d'un an, tout ce système commence à dérailler.

« La surcharge de travail commence à se faire sentir, surtout au niveau des équipes de production. Les erreurs s'accumulent et on note une érosion accélérée de la productivité.

« La qualité des produits et des services commence à en souffrir et les ventes diminuent. Conséquence : la valeur de l'action redescend, plus souvent qu'autrement sous le seuil de ce qu'il était avant la rationalisation. »

11 principes pour réussir

L'auteur d'*Amélioration des processus: une stratégie pour la qualité, la productivité et la concurrence* prévient toutefois que, pour réussir, ce programme doit s'appuyer sur 11 principes.

« Le plus important est la passion du client. On ne le répétera jamais assez : maîtrisez à la perfection leurs besoins et leurs attentes. Vous devez être à leur écoute au point où vous identifiez leurs besoins avant même qu'ils les reconnaissent.

« Comme l'excellence n'arrive pas par accident, planifiez. Ayez un plan qui explique clairement vos activités. Créez aussi un climat de confiance.

« Les employés n'identifieront pas le gaspillage avant qu'ils soient certains que leurs suggestions ne menacent pas leur emploi.

« Standardisez vos procédés. L'amélioration intervient quand tout le monde fait la même activité de la même façon. Multiplier les procédés, c'est compliquer le contrôle, la mesure. Mettez aussi l'emphase sur l'amélioration des procédés, plutôt que sur les causes des problèmes.

« Instaurez un climat de participation totale. Personne ne doit être exclu de l'amélioration des processus.

« Formez aussi votre personnel. Rappelez-vous que l'ignorance coûte une fortune et la formation presque rien. Arrêtez de penser que vos employés sont contre vous. Passez de la culture du *vous* à la culture du *nous*.

« Développez aussi une pensée statistique. Les organisations sont devenues trop complexes pour qu'on se fie à notre instinct. Utilisez des données vérifiables et quantifiables.

« Finalement, récompensez vos collaborateurs pour le bon boulot et les suggestions qui font économiser.

« Et surtout, souvenez-vous qu'il ne suffit pas de donner une tape dans le dos et de dire merci. Il faut aussi donner une tape dans le porte-monnaie ! »

GILLES DES ROBERTS

Hong Kong en Première Classe
Pour 800 $
(de plus qu'un plein tarif Classe Affaires)
Faites vite! Cette offre prend bientôt fin.
Aéroplan
* Offre en vigueur pour les destinations transpacifiques au départ du Canada, aller-retour Vancouver-Hong Kong réservé. Pour connaître tous les détails, contactez votre agent de voyage ou Cathay Pacific Airways.
The Swire Group
Jusqu'au 31 décembre 1993, vous pouvez vous envoler sur les ailes de Cathay Pacific et jouir de tout le confort de la Première Classe, pour seulement 800 $ de plus qu'un plein tarif en Classe Affaires.* Un aller-retour où vous pourrez apprécier l'espace et le luxe de la Première Classe de même que ses économies.
CATHAY PACIFIC
Arrive in better shape.

Une décision de la Régie des télécommunications du Québec

Québec-Téléphone sera compensée par les revendeurs de son territoire

Le duel entre **Québec-Téléphone** et des revendeurs s'est finalement soldé par un match nul.

La **Régie des télécommunications du Québec** a accepté récemment que des revendeurs comme **Call-Net Telecommunications,** de Toronto, et **Fonorola**, de Montréal, offrent des services interurbains à partir du territoire de Québec-Téléphone.

En contrepartie, les revendeurs devront payer une contribution de 12,7 cents par minute à Québec-Téléphone. La décision vaut pour 1993 et 1994.

Québec-Téléphone est réglementée par la Régie des télécommunications du Québec alors que les revendeurs sont régis par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC).

Les revendeurs sont des compagnies qui offrent des services téléphoniques interurbains, mais qui ne possèdent pas les lignes pour les acheminer.

Grâce à leur important volume d'affaires, elles louent à bas prix des lignes des compagnies de téléphone et offrent des services interurbains à moindre prix que les compagnies de téléphone. Ce système fonctionne grâce à la volonté du CRTC.

Hausse des tarifs résidentiels et d'affaires

La victoire des deux parties se fera toutefois au détriment des clients résidentiels et d'affaires de Québec-Téléphone.

L'entreprise attend actuellement une réponse de la Régie à une demande de hausses respectives de 1,7 % et de 2,9 % de ses tarifs pour le service résidentiel et le service d'affaires, qui entreraient en vigueur le 1er janvier 1994.

Québec-Téléphone veut hausser à nouveau ses tarifs afin notamment de compenser la perte de revenus des services interurbains reliée à la future concurrence des revendeurs.

Perte de 4 M$ par année

La société prévoit perdre en moyenne environ 4 M$ de revenus interurbains par année à la suite de la décision de la Régie.

« Il ne devrait y avoir aucun impact sur notre rentabilité », affirme le vice-président, finances, et trésorier de Québec-Téléphone, **Yvon Gendron**.

Québec-Téléphone a réalisé un bénéfice net de 28,8 M$ sur des revenus de 241,9 M$, à l'issue de son dernier exercice financier.

Si la Régie donne son aval, les clients résidentiels et d'affaires de la société subiront une augmentation pour une deuxième année consécutive.

En mars dernier, Québec-Téléphone avait haussé de 3,9 % les tarifs de son service de résidence et de 6,7 % ceux de son service d'affaires. Il s'agissait de la première hausse depuis 1982.

Cible : périphérie de Québec

La Régie s'est penchée sur le différend entre l'entreprise et les revendeurs à la suite d'une requête de Québec-Téléphone déposée en septembre 1992.

La société accusait les revendeurs d'exploiter ses liaisons en périphérie de Québec sans lui verser de contribution, comme l'exige, par exemple, **Bell Canada** des revendeurs.

Québec-Téléphone dessert notamment les régions de Saint-Augustin, Donnacona et Sainte-Marie-de-Beauce aux environs de Québec.

Par contre, le Québec métropolitain est desservi par **Bell Canada**.

L'entreprise offre également des services dans certaines régions du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie et de la Côte-Nord.

Québec-Téléphone satisfaite

La direction de Québec-Téléphone se dit maintenant satisfaite de la tournure des événements, même si la Régie ne lui a pas donné tout ce qu'elle demandait.

L'entreprise estimait que les revendeurs devaient contribuer 18,7 cents par minute pour utiliser son réseau en période normale et 24,5 cents en période de pointe. M. Gendron qualifie tout de même de « bonne » la décision de la Régie.

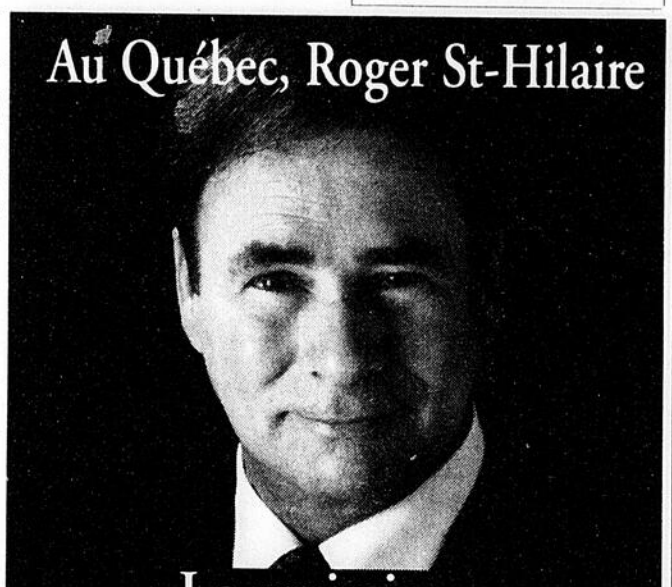
Call Net, l'un des principaux revendeurs au Québec, n'a pas l'intention, pour sa part, d'en appeler de la décision de la Régie même si elle s'opposait initialement à la demande de Québec-Téléphone.

« Nous n'avons jamais été en faveur des contributions, mais nous allons nous conformer à la décision de la Régie », a déclaré aux AFFAIRES son président et chef de la direction, **Juri Koor**.

« Nous allons maintenant évaluer nos chances de faire de l'argent sur ce territoire. Si nous jugeons que c'est intéressant, nous n'hésiterons pas à sauter sur l'occasion », ajoute M. Koor.

GILLES LAJOIE

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



Vendeurs, représentants, conseillers, gérants de vente...
VOUS VOULEZ VENDRE?
Vous augmenterez vos ventes, vos revenus et vous accroîtrez votre clientèle en apprenant comment conclure vos ventes, répondre aux objections, planifier votre temps, justifier vos prix et prospecter.
VENTE STRATÉGIQUE
Montréal: 8 • 9 novembre
9 • 10 décembre
Québec: 11 • 12 novembre
6 • 7 décembre
Visa et MasterCard acceptées
COURS DE VENTE ROGER ST-HILAIRE
Inscrivez-vous :
(418) 626-7498 région de Québec
1-800-463-7246 partout en province
(418) 626-6264 télécopieur
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos séminaires privés et nos conférences

CHAMBRE DE COMMERCE QUÉBEC-BRÉSIL
INVITATION
2 NOVEMBRE - MONTRÉAL
Journée brésilienne - Conférences
COMMENT FAIRE AFFAIRES AVEC LE BRÉSIL
Nouvelles dispositions légales
Hôtel Des Gouverneurs - 1415, rue St-Hubert
75 $ pour les membres de la Chambre, 95 $ pour les non membres
Diner inclus
Confirmez votre présence au (418) 681-6911, (418) 682-6148, Fax : (418) 682-4115, places limitées

Vous sentez-vous seuls dans la prise de vos décisions sur la discipline et le congédiement ?

LES AVOCATS LE CORRE & ASSOCIÉS
les spécialistes en droit du travail vous proposent :

Le guide disciplinaire de l'employeur

De nombreuses entreprises se sont déjà procuré le guide

116 pages destinées aux gestionnaires, d'un langage simple, non juridique, qui vous permettront de prendre une décision éclairée.

Notre approche est humaine, positive et efficace.

Les modèles présentés sous forme de tableaux vous permettront de concevoir vous-même votre procédure disciplinaire.

La discipline doit être d'abord corrective, mais quand le congédiement devient nécessaire, sa réussite dépend de votre préparation.

Vous y retrouverez :
- Pourquoi, comment et quand : avec une méthode pratique, appuyée de nombreux exemples et modèles.
- Les fautes nécessitant une mesure disciplinaire se regroupent pour la quasi-totalité en une douzaine de situations bien précises. Nous les examinons toutes.
- Pourquoi et comment discipliner ? Comment accomplir la difficile tâche de congédier ? Que faire avec le salarié cadre ?
- Comment rédiger une mesure disciplinaire. Que doit-on y inscrire ? Plusieurs modèles sont proposés.
- Quels sont les facteurs devant pondérer votre décision ?
- Certains motifs sont prohibés par la loi. Apprenez à bien les connaître, évitez les poursuites.
- Rédigez votre propre politique disciplinaire en utilisant nos modèles.

Pour obtenir votre copie du ***« Guide disciplinaire de l'employeur »*** transmettez-nous vos coordonnées par télécopieur au ***(514) 973-4010.***
Pour plus d'informations demandez ***Josée Lajoie au (514) 973-4020.***

LE GUIDE DISCIPLINAIRE DE L'EMPLOYEUR, publié par **Les Éditions Gestion +**
80 $ (livraison incluse). Taxes en sus.

ÉDITORIAL

Infrastructures : Québec regarde passer le train

JEAN-PAUL GAGNÉ

Le ministre fédéral des **Transports, Jean Corbeil**, vient de confier à des intérêts privés la rénovation et la gestion des aérogares 1 et 2 de l'**Aéroport Lester B. Pearson**, de Toronto.

La compagnie d'exploitation des aérogares, **Pearson Development**, bénéficiera d'un bail de 57 ans, en contrepartie duquel elle paiera un loyer à Ottawa. Pearson est une filiale de **Paxport inc.**, détenue à 60 % par **Claridge Properties**, une compagnie appartenant à **Charles Bronfman**, de Montréal; l'autre actionnaire de Pearson est **Matthews Group**, une compagnie contrôlée par **Don Matthews**, ex-président du Parti conservateur.

Claridge, qui gère déjà l'aérogare 3 du même aéroport, est devenue actionnaire majoritaire de Paxport après que le groupe Matthews eût encouru des problèmes de liquidités.

L'allégeance politique de M. Matthews n'a pas échappé à **Jean Chrétien** et à **Audrey McLaughlin**, qui voient dans cette privatisation un acte de patronage du gouvernement de **Kim Campbell**.

Le chef libéral considère que le gouvernement conservateur, qui risque fort de ne pas être réélu le 25 octobre, n'aurait pas dû signer une entente de cette envergure en pleine campagne électorale.

Quant à Mme McLaughlin, elle s'est engagée à demander une révision de l'entente au nouveau gouvernement qui administrera le pays au lendemain des élections.

L'aéroport L.B. Pearson est à la fois le plus important aéroport du pays et le seul à avoir été cédé au secteur privé. L'**Aéroport de Montréal** a, quant à lui, été confié à une corporation sans but lucratif, conformément à la politique initiale du ministère des Transports.

Malgré l'imbroglio politique qui l'entoure, la privatisation de l'aéroport de Toronto n'est pas la seule initiative privée d'envergure à survenir dans la région de Toronto.

En effet, deux consortiums privés mettent actuellement la dernière main à une soumission pour construire et exploiter l'autoroute 407, qui doit entrer en service en 1996 au nord de Toronto. Cette autoroute, qui sera construite au coût de 1,4 milliard de dollars, doit être financée privément et repayée grâce à la formule du péage.

En fait, l'Ontario s'apprête à imiter certains pays européens, où plusieurs autoroutes sont financées et exploitées privément grâce au péage. Cette formule a d'ailleurs permis à ces pays de se doter d'un réseau d'autoroutes d'une qualité bien supérieure à nos voies rapides.

L'Industrie ontarienne de la construction voit encore plus loin. Elle tente actuellement de convaincre le gouvernement de **Bob Rae** des avantages d'un partenariat avec le secteur privé pour la construction, le financement et la gestion d'équipements publics, comme des usines de traitement des eaux usées, et d'immeubles pouvant abriter des écoles et d'autres services publics.

Selon la formule proposée, le secteur privé finance, construit, gère et entretient un équipement ou un bien immobilier, qui devient la propriété du gouvernement au terme d'un bail emphytéotique de quelques décennies.

La formule permet au gouvernement de mettre à la disposition de la population un service public ou un équipement public sans avoir à le financer lui-même; ce faisant, il n'augmente pas sa dette.

Au Nouveau-Brunswick, où le premier ministre **Frank McKenna** vient d'être nommé *Agent de développement économique de l'année* par l'**Association canadienne de développement économique**, un honneur normalement réservé à un commissaire industriel, le ministre des **Finances**, **Allan Maher**, se dit ouvert à de nouvelles formules de financement pour redéployer le système routier de sa province.

Dans un document de consultation publié ces jours derniers, le gouvernement McKenna soulève la possibilité de taxes spéciales sur l'essence, de partenariats avec le secteur privé et de la mise en place de péages pour financer des tronçons d'autoroutes.

Fredericton caresse des projets de construction et de réparation de routes de 2,2 milliards de dollars.

Bien entendu, Frank McKenna a l'oeil sur les deux milliards de fonds fédéraux que le leader libéral Jean Chrétien a promis de débloquer pour générer six milliards de travaux d'infrastructures et de réfection du réseau routier canadien; selon le projet Chrétien, deux milliards viendraient des provinces et deux milliards, des municipalités.

Face à ces initiatives, le gouvernement du Québec semble vivre sur une autre planète. Non seulement, a-t-on aboli le péage, une décision à contre-courant, mais personne à Québec ne semble avoir la moindre idée pour rebâtir notre réseau routier, à défaut de stabiliser sa détérioration.

LES AFFAIRES©

Fondé en 1928

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

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

Tirage: *Directeur* **François Blondin** **Marketing:** *Directeur* **Gilles Robichaud**
Abonnement: *(514) 392-0297*
Les Affaires *publié 46 fois l'an.* **1 an: 34,96 $* 2 ans: 55,20 $***
Les Affaires Trimestriel *publié 4 fois l'an* **1 an 6,00* $ 2 ans 12,00 $***
Au numéro: 1,50 $* - ** Les taxes applicables s'ajoutent à ces prix.*

The Audit Bureau

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

PMB

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

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

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

QUAND ON PARLE D'<<ACCROISSEMENT>> ON EST SÉRIEUX!

43,8 % 1 an
23,8 % 2 ans
21,5 % 3 ans
11,3 % 5 ans
6,3 % 10 ans

Fonds d'Accroissement Bullock

Les taux indiqués correspondent au rendement annuel composé pour les périodes indiquées prenant fin le 30 septembre 1993. Toutes les données sur le rendement sont calculées en tenant compte des fluctuations de la valeur liquidative des parts, ainsi que du réinvestissement de toutes les sommes distribuées; les frais accessoires payables par tout porteur de parts et qui auraient eu pour effet de réduire les rendements ne sont pas pris en compte. Ces statistiques de rendement ne constituent nullement une indication des rendements ultérieurs. Les fonds Bullock sont gérés par la société Calvin Bullock, Ltée, filiale en propriété exclusive de la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc. Les fonds de placement Spectrum sont gérés par la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc., filiale en propriété exclusive de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie.
Des renseignements importants sur le Fonds d'Accroissement Bullock sont contenus dans le prospectus simplifié de ce fonds, que vous pouvez vous procurer auprès d'un représentant inscrit. Lisez-le attentivement avant de faire des placements. La valeur liquidative de la part et le rendement des placements sont appelés à fluctuer.

SPECTRUM 1 800 363-0414

« Si j'étais premier ministre... »

- Paul M. Tellier, président, Canadien National

N.D.L.R. ***Paul M. Tellier**, président du **Canadien National**, a récemment énoncé publiquement les priorités qu'il mettrait de l'avant s'il était premier ministre du Canada. Puisque M. Tellier a été le plus important fonctionnaire du gouvernement canadien sous les premiers ministres **Pierre Trudeau** et **Brian Mulroney**, son témoignage prend une valeur exceptionnelle. M. Tellier a livré ses propos au congrès annuel de la **Chambre de commerce du Canada**, qui se tenait à Calgary. Voici des extraits de sa conférence.*

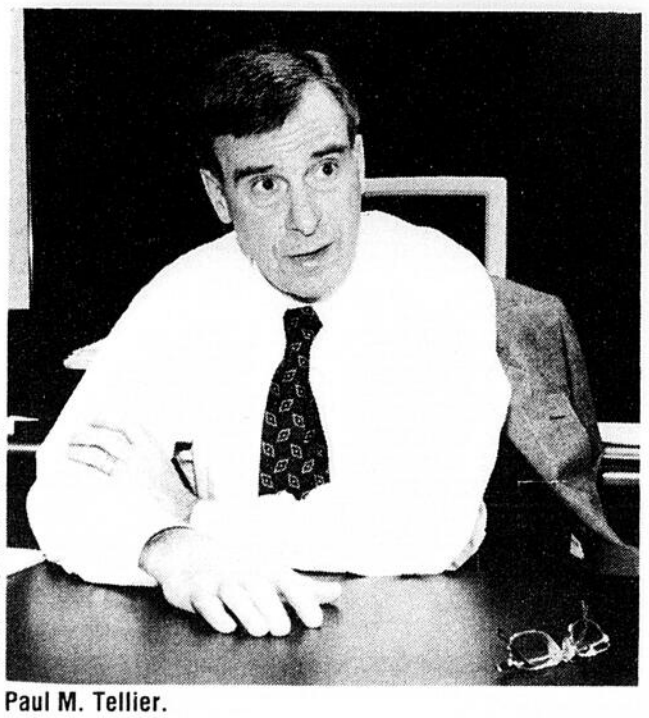


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Paul M. Tellier.

Il fut un temps où l'excellence dans le monde politique canadien se résumait à une question de compromis. Or, les temps ont changé et j'ai bien peur que, dans notre contexte politique, économique et social actuel, l'excellence a désormais bien plus de chances de venir d'initiatives audacieuses, vigoureuses et exhaustives.

Si tant est qu'un jour je devienne premier ministre du Canada - Dieu m'en préserve ! - quelles seraient alors mes priorités ?

J'aurais les priorités suivantes, mais pas nécessairement dans l'ordre où je vais vous les livrer.

1. J'assurerais le maintien intégral de l'assurance-santé. Comprenez-moi bien. Cela ne veut pas dire que je ne tenterais pas de réduire le coût du programme, bien au contraire. Je soutiens, cependant, que nous devons préserver, protéger et promouvoir les fondements mêmes du programme, à savoir les cinq principes clés que sont l'universalité, la transférabilité, l'exhaustivité, le financement public et l'administration publique.

Ces principes font désormais partie intégrante - et à juste titre d'ailleurs - de notre système de valeurs sociales.

Et comme on l'écrivait dans le rapport de la Commission royale sur la radiodiffusion : « Le reste, c'est de la cuisine ». Et dans ce cas-ci, il faut y mettre beaucoup de soins, infiniment plus de contrôles que par le passé, une bonne dose d'imagination et des nerfs d'acier dans les négociations avec les provinces et avec les professions médicales pour qu'on arrive à contenir les coûts du programme.

2. Je m'efforcerais d'équilibrer le budget. Ce serait très difficile à réaliser, surtout quand on sait que cet objectif ne saurait être atteint autrement que par une réduction des dépenses de l'État.

Et nous en connaissons les raisons. Au total, l'assiette fiscale du pays équivaut à plus de 37 % du produit intérieur brut (PIB). C'est 10 % de plus qu'aux États-Unis, beaucoup plus que la moyenne des pays de l'OCDE et encore bien davantage que les niveaux pratiqués par des pays comme la Grande-Bretagne, le Japon ou l'Allemagne.

Il n'y a tout simplement plus de marge pour manoeuvrer.

Une multitude d'instances gouvernementales, de groupes de travail et d'intérêts divers se sont penchés sur les autres solutions possibles - à part augmenter les impôts.

On a ainsi songé à :

- imposer un gel sur les nouvelles dépenses;
- imposer un gel sur de nouveau mode d'imposition ou sur la hausse des impôts existants;
- imposer un gel sur les réductions des paiements de transfert aux provinces ou aux particuliers;
- éliminer certains programmes gouvernementaux et accroître la productivité de bien d'autres encore.

Il y a pas d'autre issue :

- le service de la dette coûte déjà extrêmement cher;
- une part non négligeable de la dette nationale appartient à des intérêts étrangers;
- le déficit de nos comptes courants est à la hausse;
- et nos cotes de crédit sont à la baisse.

Nous sommes coincés. Non seulement nous n'en faisons pas assez pour nous en sortir, mais nous n'arrivons même pas à considérer notre situation avec toute la gravité qu'elle mérite.

3. C'est pourquoi je réduirais la taille du secteur public. S'il y une chose que je regrette de n'avoir pas faite lorsque j'étais à la tête de la Fonction publique, c'est de ne pas avoir recommandé de couper davantage.

Le secteur public est gigantesque. Il y a en tout une vingtaine de ministères et plus de 300 sociétés d'État, conseils, commissions, offices et autres organismes de même acabit. Tout cela pèse lourd dans la balance du budget fédéral, sans compter sur l'économie... et de plus d'une façon.

La multiplicité des organes d'État est souvent même une incitation à la dépense, et elle ne vient que compliquer le contrôle des dépenses publiques. Ce système engendre la réglementation à outrance, qui à son tour nuit à la compétitivité et étouffe la concurrence.

Autre changement à apporter dans la fonction publique : l'élimination du droit de grève et son remplacement par des moyens plus souples de maintenir des conditions de travail stimulantes. On aurait grandement intérêt à réexaminer la notion de l'arbitrage exécutoire.

Qu'on me comprenne bien, la plupart des fonctionnaires sont souvent débordés, sous-payés, hautement motivés et très consciencieux. L'ennui, c'est qu'il y en a trop et que nous aurions intérêt à nous départir tout particulièrement du personnel inutile ou improductif.

4. Je favoriserais la compétitivité. Je recourrais d'abord à ce que certains appellent des « politiques d'encadrement » pour favoriser l'émergence d'un meilleur climat économique.

Je chercherais par tous les moyens possibles d'éliminer les barrières interprovinciales qui, selon vos estimations, coûtent en moyenne à chaque ménage de quatre personnes l'équivalent d'environ 1 000 $ par année et, au pays, six milliards par année, ou 1 % du PIB.

J'insisterais pour que certains règlements deviennent abrogés à une date fixe et que des rapports sur l'état de la déréglementation soient soumis tous les ans aux Communes.

Je ferais réformer le système d'assurance-chômage, avec pour double objectif de lui restaurer son rôle premier de programme d'assurance et d'en contenir rigoureusement les coûts.

Ensuite, pour stimuler la compétitivité, j'investirais dans l'infrastructure du pays :

dans notre infrastructure matérielle, c'est-à-dire nos routes, nos ponts, nos aéroports et nos systèmes de télécommunications de pointe;

et, plus important encore, j'investirais de manière plus efficace dans notre infrastructure humaine, c'est-à-dire nos gens.

Pour y parvenir, le gouvernement fédéral doit mettre sur pied des politiques pour rehausser le système d'éducation du pays, en tenant compte, entre autres, de la faiblesse généralisée de notre système d'enseignement secondaire, de la redondance ou du dédoublement de bien des programmes universitaires à l'échelle du pays et au sein des provinces et du fait que le budget de formation des industries canadiennes correspond à moins de la moitié de ce qu'y consacrent les entreprises américaines, au cinquième du budget des entreprises japonaises et au huitième de celui des sociétés allemandes.

N.B. Les autres priorités de M. Tellier sont la révision du système de transport, la réévaluation de la politique étrangère, l'amélioration de la qualité de l'information dans les médias et la nécessité de redonner sa crédibilité au processus politique canadien.

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE • TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

SERVICE PERSONNALISÉ

(514) 288-8111

reliv.

Premier congrès canadien à Montréal de Reliv Canada Ltd.

UNE RÉVOLUTION DANS L'ART ET LA SCIENCE DE L'ALIMENTATION !

UNE SOLUTION À LA PORTÉE DE TOUS !

RELIV vous convie à sa soirée d'ouverture alors que le **Docteur CARL HASTINGS** nous entretiendra sur l'art et la science d'une alimentation bien équilibrée et que Monsieur **TOM PINNOCK** et Madame **PAT NEWLIN** nous parleront du concept responsable de notre succès et de l'opportunité d'affaires **RELIV**.

Une soirée "pleine d'actions", de surprises spectaculaires sur glace, une expérience inoubliable et l'occasion de venir vous amuser avec vos parents et amis...

Vendredi le 22 octobre à 19 h
à l'Amphithéâtre Bell
1000, rue de la Gauchetière Ouest
ENTRÉE LIBRE SUR RÉSERVATION

Samedi le 23 octobre de 9 h à 17 h
Hôtel Inter-Continental
Session de formation dirigée par des invités spéciaux de RELIV INTERNATIONAL

Les frais d'inscription pour cette session vous seront communiqués vendredi soir.

Pour réservation: S. Champagne (514) 332-8031
Distributeur indépendant

Finances

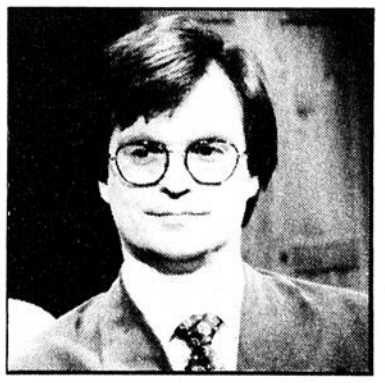
La seule émission de télévision au Québec qui traite exclusivement de finances, de placements et de la bourse.

En exclusivité prochainement :

17 octobre – À la veille des élections, les marchés canadiens vus par les invetisseurs étrangers.

24 octobre – Les bonnes stratégies de placement quand les taux sont faibles.

31 octobre – Pour l'Halloween, derrière le masque des rapports annuels.



René Vézina, animateur de Finances

Au **Réseau TVA**, tous les dimanche matins à 11 h 30, reprise en soirée.

Finances est réalisée en collaboration avec la **Bourse de Montréal** et l'appui de :

GROUPE AST

chef de file en gestion de la sécurité-santé au travail pour l'entreprise québécoise.

Mackenzie
Le Groupe de fonds industriel
La façon moderne d'investir.

L'ACTUALITÉ

Construction : patrons et syndicats veulent des

Les associations patronales et syndicales divergent d'opinions sur les solutions proposées par le ministère du **Travail** pour régler les problèmes dans l'industrie de la construction.

Ils sont cependant unanimes à reconnaître la justesse du diagnostic gouvernemental sur ces problèmes.

C'est ce qui ressort des différentes réactions que nous avons recueillies auprès des parties concernées sur le document de consultation déposé récemment par le ministère du Travail en vue de réformer le mode de négociation dans l'industrie de la construction. Le ministère tiendra à cette fin une rencontre au sommet à la fin du mois d'octobre.

Refonte en profondeur

Les parties intéressées reconnaissent la nécessité de réformer en profondeur l'organisation du travail dans l'industrie et le régime de négociation des conditions de travail. Ils souhaitent un assouplissement de la réglementation et l'élimination des irritants, qui contribuent à la prolifération du travail au noir.

À l'exception de l'**Association des entrepreneurs en construction du Québec** (AECQ) et de la **CSN-Construction**, qui livrent une farouche opposition au projet de réforme et surtout à la proposition visant à modifier la structure de représentation du régime de négociation, les autres associations patronales et syndicales se montrent généralement réceptives aux changements proposés. Ils souhaitent tout de même apporter des modifications au projet du gouvernement.

Michel Paré, de l'Association de la construction du Québec approuve sans réserve le principe de la négociation de trois conventions collectives.

L'AECQ, dont la survie est menacée par le projet de réforme, a pris les devants en soumettant ses propositions pour améliorer les conditions de l'industrie, propositions qui ont soulevé l'intérêt de la CSN-Construction.

L'AECQ préconise une approche dite *industrie* et suggère que la négociation se fasse à une table centrale et à quatre tables sectorielles. Son directeur général, **Robert Brown**, soutient qu'un tel régime maintiendrait une certaine homogénéité dans les relations de travail, puisque 75 % des employeurs oeuvrent dans plus d'un secteur d'activité.

L'AECQ estime qu'il faut s'attaquer prioritairement au travail au noir et de façon plus efficace que ce qui est avancé dans le projet de réforme. Elle propose une batterie de mesures, dont des avantages fiscaux, des crédits d'impôt, une diminution des coûts de la main-d'oeuvre et la déréglementation afin d'adapter l'industrie aux nouvelles réalités du marché.

Robert Brown presse tous les intervenants d'agir rapidement afin que le travail au noir ne devienne pas la norme et ne détermine le fonctionnement de l'industrie.

Michel Paré, secrétaire général de l'**Association de la construction du Québec** (ACQ), approuve sans réserve le principe de la négociation de trois conventions collectives correspondant aux trois principaux secteurs de l'industrie.

Cependant, il dit souhaiter que l'on fusionne toutes les associations patronales afin qu'il n'y ait qu'un seul interlocuteur responsable de toutes les activités administratives et commerciales touchant les employeurs.

Le président de l'**Association provinciale des cons-**

→

«Lexus a redéfini le marché des voitures de luxe.»
Nicholas V. Scheele, Président, Les voitures Jaguar Ltée
Automobile, septembre 1992

«Aucun autre fabricant n'a gravi les échelons du marché des voitures de luxe à cette vitesse.»
Juergen Hubbert, Directeur de la division des voitures de tourisme, Mercedes Benz AG
Automotive News, 28 septembre 1992

«J'ai essayé les Mercedes à 12 et 8 cylindres, et franchement, je pense que la Lexus est une voiture beaucoup plus moderne. Elle se manoeuvre mieux, est plus silencieuse et même si son extérieur semble moins grand, elle possède le même volume d'espace intérieur pour les passagers et les bagages.»
Sir David Brown, Président honoraire à vie, Aston Martin
Autocar & Motor, 3 mars 1993

Lorsque même la concurrence sent le besoin de faire des commentaires sur la qualité de vos produits, vous savez que vous êtes sur la bonne voie. Pour en avoir un a

modifications au projet du gouvernement

tructeurs d'habitations du Québec (APCHQ), **Gaétan Rouillard**, se réjouit de l'idée de reconnaître comme un secteur particulier la construction résidentielle.

Il n'entend pas lâcher d'un pouce la revendication de ce statut particulier pour la négociation des conditions de travail de ses membres.

Il approuve entièrement toute démarche visant à diminuer l'intervention de l'État et à responsabiliser les parties dans les relations de travail, ainsi que celles visant à alléger la réglementation actuelle.

Il dit favoriser un retour au marché libre, qui respecte les règles de l'offre et de la demande, mais en l'assortissant de mesures pour éliminer le fléau du travail au noir.

Du côté syndical, le directeur général de la **FTQ-Construction**, **Yves Paré**, voit d'un bon oeil le projet de réforme.

Il croit que les relations de travail s'amélioreront si le gouvernement laisse aux parties le soin de négocier et d'appliquer leurs conventions collectives de façon responsable.

Travailleurs autonomes

Il trouve toutefois inacceptables certaines dispositions, notamment celles qui admettent les travailleurs autonomes sur les chantiers résidentiels de construction neuve, la mobilité de la main-d'oeuvre et la représentativité syndicale qui, à son avis, l'affaiblira par rapport au monopole patronal.

Le président du **Conseil provincial des métiers de la construction**, **Maurice Pouliot**, apprécie l'approche sectorielle.

Ghislain Dufour, du Conseil du patronat déplore le peu de temps laissé aux intervenants pour réagir.

Il va plus loin en suggérant la fragmentation en cinq secteurs plutôt que trois; chacun serait axé sur la négociation par métier et occupation. Il favoriserait toutes mesures qui élimineraient l'ingérence de l'État dans les affaires de l'industrie.

Il souhaite également que l'industrie de la construction soit complètement déréglementée, que l'on revienne au Code du travail et, s'il le faut, à la syndicalisation des entrepreneurs, un par un.

M. Pouliot considère toutefois que le projet de réforme ne s'attaque pas vraiment au travail au noir, ni au sous-investissement dans la construction au Québec, qui est source d'instabilité pour les employeurs et les travailleurs.

Le président de la section construction de la **CSD**, **Michel Fournier**, trouve valables plusieurs des propositions avancées; il constate toutefois dans ses rangs des divergences d'opinions qu'il tentera de concilier au cours d'une consultation provinciale le 17 octobre prochain.

À l'instar des associations patronales et syndicales, le **Conseil du Patronat du Québec** (CPQ) loue la volonté du gouvernement de se pencher enfin sur les problèmes de l'industrie de la construction.

Toutefois, son président, **Ghislain Dufour**, se refuse à toute appréciation des propositions pour le moment, étant donné l'ampleur et la complexité de ce dossier.

Il déplore le peu de temps laissé aux intervenants pour apporter des ajustements d'ici la tenue du Sommet à la fin du mois.

Il s'inquiète aussi de la façon d'agir du gouvernement, qui semble dictée par l'objectif de faire adopter, avant la fin de la prochaine session parlementaire, le projet de loi qui sera déposé le 15 novembre.

JEAN GARON

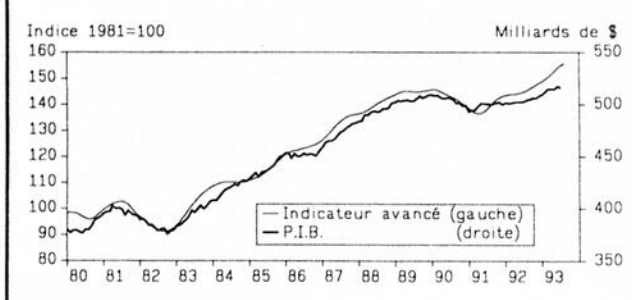
Des gens qui savent de quoi ils parlent.

ur en avoir un aperçu, téléphonez au 1 800 26-LEXUS pour connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus vous recommande de boucler votre ceinture et de conduire prudemment.

INDICATEUR AVANCÉ & PIB - CANADA



En dépit d'une hausse de l'indicateur avancé au cours des derniers mois, l'économie canadienne, mesurée par le produit intérieur brut (PIB) réel, a reculé de 0,2 % en juillet dernier.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
Ventes au détail	août	0,2	0,3	7,0
Nouv. commandes	août	0,9	- 1,9	5,1
Commandes en carnet	juin	- 0,8	- 1,2	- 6,6
Mises en chantier (000)	août	1,323	1,227	1,224
Production industrielle	août	0,2	0,5	2,8
Balance commerciale (M$)	juin	- 10,340	- 12,058	- 106,9
Prix à la consommation	août	0,3	0,1	3,1
Prix à la production	août	- 0,6	- 0,2	1,7
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	août	6,7	6,8	7,0
Revenu personnel	août	1,3	- 0,3	5,9
Indicateur avancé US	août	1,0	0,1	2,8

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	juil.	- 0,5	0,8	2,0
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juil.	0,6	0,7	4,6
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	juil.	0,9	- 0,6	4,4
Ventes de voitures (000)	juil.	2,9	- 2,1	5,4
2. Livraisons manufacturières	juil.	- 1,5	0,3	6,1
Nouvelles commandes	juil.	- 2,7	- 2,2	7,7
dont : biens durables	juil.	- 3,8	4,2	12,1
3. Inventaires manuf. (M$)	juil.	0,8	0,5	- 2,2
Ratio stocks/expéditions	juil.	1,41	1,38	1,39
4. Mises en chantier (000)	août	153	162	158
- Québec	juil.	32,9	33,6	29,1
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juil.	- 0,2	0,5	1,8
Production industrielle	juil.	- 1,3	1,3	3,1
dont : manufacturière	juil.	- 1,2	0,3	3,2
Construction	juil.	- 0,2	- 0,5	- 8,0
Services	juil.	0,1	0,3	2,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	juil.	- 0,2	0,8	16,4
Importations de marchandises	juil.	1,1	- 0,8	11,9
Balance commerciale (M$)	juil.	1007,6	1127,7	12489,7
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	août	0,2	0,1	1,8
Prix industriels [4]	août	0,6	0,1	3,3

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)			
- Canada	août	11,3	11,6	11,3
- Québec	août	12,9	13,2	13,2
Rémunération hebdomadaire	juin	0,3	- 0,4	2,8

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1992
PIB CANADA †	II-93	3,4	3,5	0,7
Investissements †	II-93	5,6	5,4	- 3,8
Revenu personnel disponible †	II-93	3,0	4,0	1,2
Profits des entreprises ‡	II-93	35,0	27,2	- 4,2
% d'utilisation des capacités industri.	II-93	n.d.	78,7	77,2
PNB ÉTATS-UNIS ‡	II-93	1,9	0,8	2,6

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

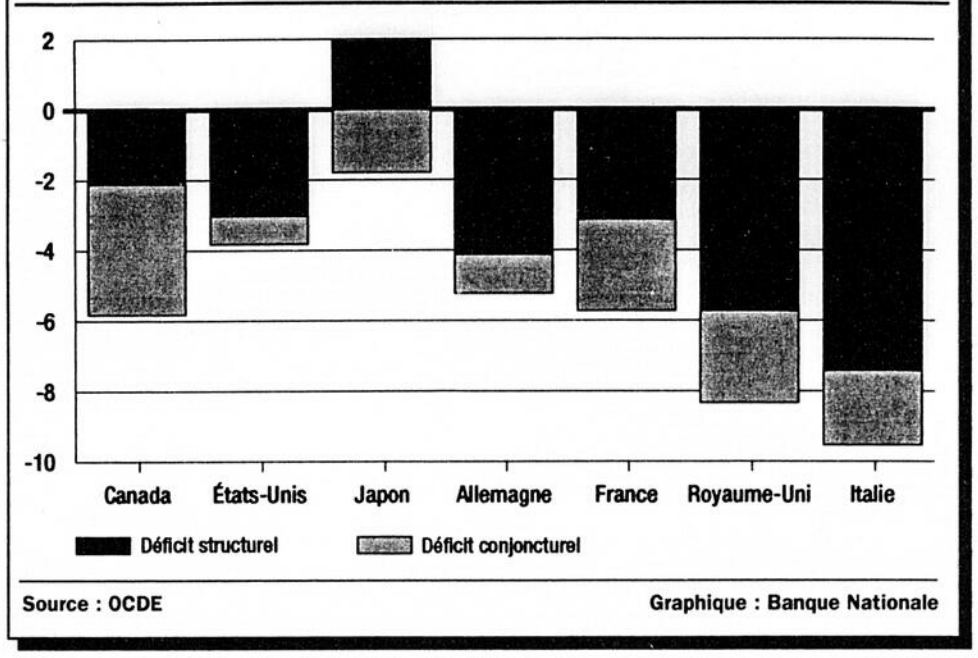
Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Les investisseurs ne sont pas dupes

Les dernières nouvelles sur l'état de l'économie canadienne peuvent sembler, de prime abord, réjouissantes. Les ventes au détail ont fortement crû cet été, alors que l'on craignait que la sévérité des budgets provinciaux ne plonge les consommateurs canadiens dans l'inertie la plus totale.

Et, malgré les ratés du secteur manufacturier au cours des derniers mois, les prévisions de la croissance future de l'économie canadienne font consensus. Le Canada aura la plus forte croissance économique de l'ensemble des pays du G-7 cette année et, sans doute, l'an prochain.

BESOINS DE FINANCEMENT DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES (EN % DU PIB, EN 1993)



Source : OCDE — Graphique : Banque Nationale

Performance encourageante

La relance de l'économie canadienne devrait normalement provoquer un soulagement important des déficits publics. Pour l'année 1993, les besoins totaux de financement des gouvernements au Canada sont estimés à 5,8 % du produit intérieur brut (PIB). C'est une performance relativement encourageante par rapport à l'ensemble des pays du G-7.

Par contre, il faut bien comprendre que la désynchronisation des cycles économiques risque de nous faire passer pour faussement vertueux en la matière. En effet, l'effondrement tardif, mais rapide des économies européennes font pleinement pression aujourd'hui sur leurs déficits, au moment où le Canada amorce sa deuxième année de reprise.

Néanmoins, selon une étude récente de l'**Organisation de coopération et de développement économique** (OCDE), une partie importante des déséquilibres budgétaires au Canada est attribuable à la faiblesse de l'économie et non à un assouplissement délibéré des politiques budgétaires. Les contribuables canadiens n'avaient pas besoin de cette étude pour s'en rendre compte.

La reprise devrait donc permettre un redressement rapide de ces déséquilibres. En effet, selon ces estimations, plus de la moitié des déficits actuels au Canada sont de nature conjoncturelle et donc à même de se résorber avec la reprise économique.

Gonflement des dépenses

L'aggravation des déficits en période de récession provient de l'effet des stabilisateurs automatiques qui justement compensent pour le recul de la production. Ce sont surtout les dépenses d'indemnisation du chômage qui causent le gonflement rapide des dépenses publiques. Et ces dépenses sont directement liées à la sensibilité de l'emploi au recul de la production et au taux de remplacement des salaires prévu par l'indemnisation du chômage.

Dans ces deux cas, le Canada se classe au premier rang des pays industrialisés. Au Canada, les dépenses d'indemnisation du chômage ont représenté l'an dernier 4,1 % du PIB, soit un montant équivalent aux bénéfices des sociétés pour l'année 1992 !

Le Canada est suivi en deuxième par la France, pour qui ce type de dépenses ne constitue que 1,6 % de la valeur totale du PIB, malgré un taux de chômage presque aussi élevé.

Surévaluation des recettes

Le débordement récurrent des déficits par rapport aux cibles initialement prévues est également attribuable à une forte surestimation des recettes à venir.

L'an dernier, l'erreur d'estimation des revenus des gouvernements a été de près de 1 % du PIB. Cette situation est essentiellement attribuable à la taxation canadienne excessive à laquelle nos gouvernements pallient par un renforcement des mesures visant à limiter le marché noir.

Si notre reprise économique sans pression inflationniste devait résorber plus de la moitié des déficits au Canada, pourquoi alors avons-nous des taux d'intérêt à long terme si élevés ? Parce que, en fait, l'ampleur de la partie du déficit qui est directement attribuable à l'affaissement de l'économie est le reflet de la taille de l'État.

Et les investisseurs ne sont pas dupes. Premièrement, tout comme pour la majorité des pays industrialisés, les gains d'emplois à venir sont infimes. Deuxièmement, le danger que notre déficit conjoncturel se transforme en un problème structurel est immense.

En effet, l'incapacité des gouvernements à traduire l'urgence d'un redressement de nos finances publiques en moyens économiquement, socialement et constitutionnellement acceptables, comme en fait foi la présente campagne électorale, a de quoi faire peur à l'investisseur le moins frileux.

DOMINIQUE VACHON

Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

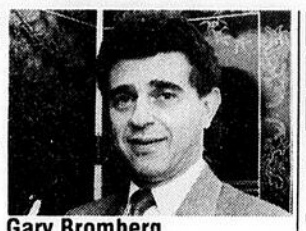
CARTES D'AFFAIRES

CONSULTATION PROV-FED INC.
Spécialiste en recherche d'aide financière et en subvention gouvernementale.
PROV-FED peut préparer, négocier et présenter pour vous et ce à différents paliers gouvernementaux une aide financière ou une subvention gouvernementale.
TÉL: (514) 273-8611 FAX: (514) 273-6188

POULIN MORISSETTE INC.
Conseils, avantages sociaux et actuariat
SESSIONS DE FORMATION: AUTOMNE '93
Pour tous les intervenants, administrateurs de régimes, membres de comités de retraite, directeurs du personnel, représentants syndicaux, conseillers, courtiers d'assurance, étudiants en actuariat.
SÉMINAIRE I – «VOIR CLAIR DANS LES ASSURANCES COLLECTIVES»
Analyse des besoins, choix des prestations, calculs des taux de primes, cahiers des charges, soumissions, arrangements financiers, clauses de ristourne, renouvellements, impôt sur les primes, etc.
De 19 h à 22 h, les soirées du 26 octobre et 2, 9, 16 novembre 1993.
Coût : 325 $ (TPS et TVQ incluses).
SÉMINAIRE II – «VOIR CLAIR DANS LES RÉGIMES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE»
Notre séminaire traite des types de régimes de retraite, des méthodes de financement, des véhicules de placement, des évaluations actuarielles, des modes d'administration, du contenu de la loi 116 et de la loi 30, etc.
De 19 h à 22 h, les soirées du 23, 30 novembre et 7, 14 décembre 1993.
Coût : 325 $ (TPS et TVQ incluses).
Pour inscription, s'adresser à Félix Poulin : (514) 849-1234

ENTREPRISE

MIDWAY : UN *SUCCESS STORY* QUÉBÉCOIS EN CHINE
Gary Bromberg, président des Industries Midway, de Montréal, brasse des affaires en Chine depuis plus d'un quart de siècle. Son entreprise de fabrication et de distribution de chapeaux et de gants, la plus grande au Canada, est l'une des rares sociétés québécoises à avoir un pied-à-terre en Chine, à Shangaï **pp. 14-15**


Gary Bromberg

LES PRODUCTEURS QUÉBÉCOIS D'EAU EMBOUTEILLÉE BIEN PLACÉS POUR RÉUSSIR AUX ÉTATS-UNIS
Un changement de réglementation aux États-Unis ouvre les portes aux 64 producteurs québécois d'eau embouteillée **pp. 18-19**

LES AFFAIRE$

Altra/Princecraft réalise une percée à l'exportation après une relance mouvementée

La saison de chasse débute à peine que les **Produits nautiques Altra**, de Princeville, ont les yeux rivés sur la prochaine saison de pêche sportive.

Le fabricant des embarcations d'aluminium *Princecraft* réalise une percée significative à l'exportation, quelques années après une réorganisation et une relance de la dernière chance. Selon son président, **Marcel Dubois**, Altra doublera le pourcentage de ses ventes à l'exportation d'ici trois ans : elles atteindront 50 % des ventes totales.

L'entreprise réalisera cette année un chiffre d'affaires d'un peu plus de 20 M$, en hausse de plus de 10 % pour une troisième année consécutive.

Le Canada demeure le principal marché d'Altra. Ç'est toutefois le marché des États-Unis qui fournit le moteur de la croissance. L'entreprise a maintenant un réseau de 50 concessionnaires qui couvrent une trentaine d'États de la moitié Est du plus important marché nautique du monde.

L'entreprise a aussi un pied-à-terre sur le marché européen, où ses produits sont vendus dans une dizaine de pays. Pour servir ce marché, Altra bénéficie de deux usines d'assemblage satellites, à Milan, en Italie, et à Bruges, en Belgique.

Elle a accès à ces usines par l'entremise de sa maison mère depuis 1990, **Outboard Marine Corporation** (OMC). Une autre usine satellite est prévue pour le nord de l'Europe, possiblement en Scandinavie ou en Europe de l'Est.

200 employés

Dans leur fief de Princeville, où ils exploitent quatre usines voisines, les Produits nautiques Altra emploient jusqu'à 200 personnes. La société livrera cette année quelque 7 000 embarcations.

Altra a aussi un réseau de cinq sous-traitants principaux dans la région ainsi qu'à Montréal, qui emploient en tout une centaine de personnes. Il s'agit de **Rembourrage Princeville** (sièges, banquettes), de **Parebrise Vézina** (pare-brise de plexiglas), de **Remeq** (remorques) et d'**A.N.P.** (toits amovibles en toile). À Montréal, **Graham Curative Sales** assemble les consoles de conduite et les tableaux de bord.

Source : Produits nautiques Altra

En rehaussant leur qualité de conception et de fabrication, les Produits nautiques Altra ont réussi à percer le marché de la pêche sportive dans l'est des États-Unis et en Europe.

Pour satisfaire la croissance de leur marché hors du Canada, les Produits nautiques Altra préparent un autre projet d'expansion, le deuxième en trois ans. En 1991, elle avait acquis deux usines de la faillite du groupe **Espadon-Peterborough** afin de loger sa nouvelle production de pontons de pêche et de plaisance.

Une autre usine a été achetée, il y a un an, d'un fabricant de meubles déchu à Princeville. Elle sera aménagée d'ici deux ans en un centre de fabrication de composantes en aluminium pour les embarcations.

Les autres usines pourront alors se spécialiser davantage dans l'assemblage de chaque type d'embarcations : des simples chaloupes de 12 pieds aux luxueux semi-hors-bord et pontons de pêche et de plaisance de 28 pieds de long.

La croissance de la clientèle d'Altra dans le centre-sud des États-Unis permettra aussi à l'entreprise d'allonger sa saison de livraison et de production. Il s'agit d'un avantage au niveau des frais fixes d'exploitation; la saison nautique est brève au Canada et dans le nord-est des États-Unis.

« Nous prévoyons accroître notre capacité de production d'au moins 50 % d'ici deux ans en réorganisant nos usines et en allongeant de deux mois notre saison de production », a indiqué Marcel Dubois aux AFFAIRES.

Difficultés

Un tel essor de la part d'un fabricant d'embarcations surprend au milieu de la morosité qui persiste dans le marché du moto-nautisme. La clé de l'énigme réside sans doute dans le fait que les Produits nautiques Altra en seront bientôt à une deuxième réorganisation majeure en moins de dix ans.

En 1984, alors qu'il était une filiale d'**Alcan**, le fabricant des embarcations *Princecraft* a frôlé la catastrophe. Trois décennies de tradition manufacturière en nautisme à Princeville, lancées en 1953 par l'entrepreneur **Sarto Baril**, étaient menacées d'extinction.

Les produits *Princecraft* étaient devenus désuets. Leur clientèle de plus en plus restreinte, concentrée au Québec, arrivait à peine à faire vivoter l'usine d'une cinquantaine d'employés.

Marcel Dubois fut alors délégué par Alcan comme président de la dernière chance pour la division des produits nautiques.

L'administrateur financier de 35 ans se convainquit vite cependant que la relance de *Princecraft* reposait sur un retour à l'esprit entrepreneurial, plutôt que sur l'anonymat d'une filiale mineure de multinationale.

En 1985, Marcel Dubois et le directeur de la production, **Jacques Danault**, ont décidé de faire le saut comme entrepreneurs en rachetant la division nautique d'Alcan. Les Produits nautiques Altra étaient nés, avec le coup de pouce d'une transaction financée à moitié par Alcan.

Relance

Les nouveaux patrons de *Princecraft* se sont vite mis à la tâche de moderniser la gamme des embarcations pour raviver l'intérêt du marché de la pêche sportive. Au même moment, ils devaient réorganiser en profondeur les activités de production pour rehausser la compétitivité de l'entreprise.

« La désuétude des produits avait entraîné l'entreprise dans un cercle vicieux au fil des ans. Elle devait baisser ses prix pour arriver à vendre ses embarcations, alors que les coûts de production demeuraient inchangés, a expliqué M. Dubois.

« Plusieurs concessionnaires étaient choqués de la façon dont *Princecraft* s'était laissée aller depuis des années. Plusieurs ne souhaitaient rien d'autre que de nous laisser tomber au profit de produits concurrents.

« Les réactions face à nos premiers nouveaux produits pour la saison 1986 ont toutefois été très positives. Nous avons senti remonter la confiance chez nos concessionnaires. »

En 1987, deux ans après son lancement, Altra avait révisé toute la gamme des embarcations *Princecraft* pour satisfaire les nouvelles exigences de son principal marché : la pêche sportive. Les bateaux étaient devenus plus larges, plus stables et disponibles avec une gamme d'accessoires : plancher surélevé, vivier, sièges pivotants, espaces de rangement pour cannes à pêche, toits et banquettes amovibles, etc.

L'entreprise avait aussi lancé une nouvelle gamme de pontons d'aluminium motorisés et à quilles doubles pour la pêche et la plaisance. « Nous avons eu la chance d'avoir aussi un excellent *timing* commercial. Nous arrivions avec de nouveaux produits, alors que le marché nautique connaissait une effervescence qui allait durer encore deux ans. Notre croissance s'est néanmoins poursuivie après le *krach* du marché nautique en 1989. »

Acquisition

Le revirement commercial de la gamme d'embarcations *Princecraft* réalisé par Altra avait aussi attiré l'attention des géants du moto-nautisme.

Aux États-Unis, notamment, les groupes **Brunswick** (moteurs *Mercury*) et OMC (moteurs *Johnson* et *Evinrude*) se livraient, à la fin des années 1980, une véritable bataille d'acquisitions et d'intégration verticale. Dans le seul secteur des embarcations en aluminium, ces deux groupes se partageaient le contrôle d'une vingtaine de marques sur le marché nord-américain.

Les Produits nautiques Altra, dont les embarcations *Princecraft* s'étaient regagnés une réputation enviable au Canada, furent à leur tour courtisés. OMC remporta la mise en 1990, mais en laissant à l'entreprise de Princeville une autonomie minimale de PME manufacturière dynamique.

Selon Marcel Dubois, « nous craignions un peu de nous faire coincer entre les grands groupes à plus ou moins court terme. Avec le libre-échange nord-américain, qui prévoyait l'élimination du tarif canadien de 15 % à l'importation, et avec la saturation de notre marché au Canada, sauf en Ontario, nous avions besoin d'un meilleur accès au marché américain. Nous avions même trouvé un emplacement pour une usine aux États-Unis, à la frontière des États de New York et de la Pennsylvanie. Les Produits nautiques Altra étaient en bonne santé et ce fut une bonne transaction financière. »

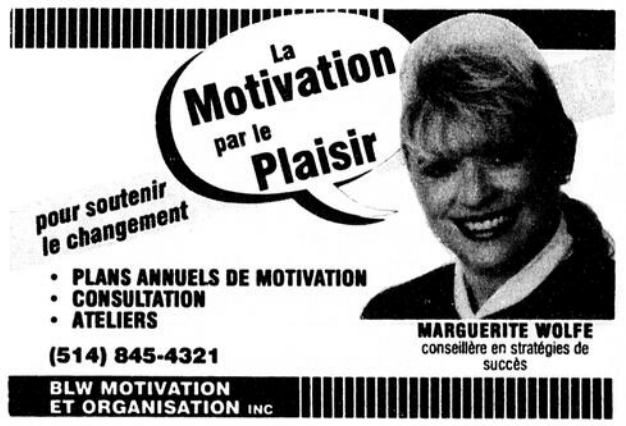
Le président d'Altra a soutenu que cette affiliation a permis de rehausser la crédibilité des produits *Princecraft* aux États-Unis. L'entreprise a pu accélérer la croissance de ses ventes et de son réseau de concessionnaires depuis trois ans.

Plus récemment, la perte de valeur du dollar canadien face à la devise américaine a donné un coup de pouce à la compétitivité des embarcations *Princecraft* au sud de la frontière. Il s'agit toutefois d'un avantage partiel et temporaire, a convenu M. Dubois.

MARTIN VALLIÈRES

LES PRODUITS NAUTIQUES ALTRA EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception et fabrication des embarcations d'aluminium *Princecraft*
Siège social	Princeville
Chiffre d'affaires	plus de 20 M$ (cie privée)
Marchés	Canada, États-Unis, Europe
Effectif	direct : jusqu'à 200; indirect : env. 100
Actionnaires	Outboard Marine Corp. (OMC, 100 % depuis 1990)
Année de fondation	1985 (marque *Princecraft* : 1953)



La paix entre Israël et ses voisins arabes pourrait

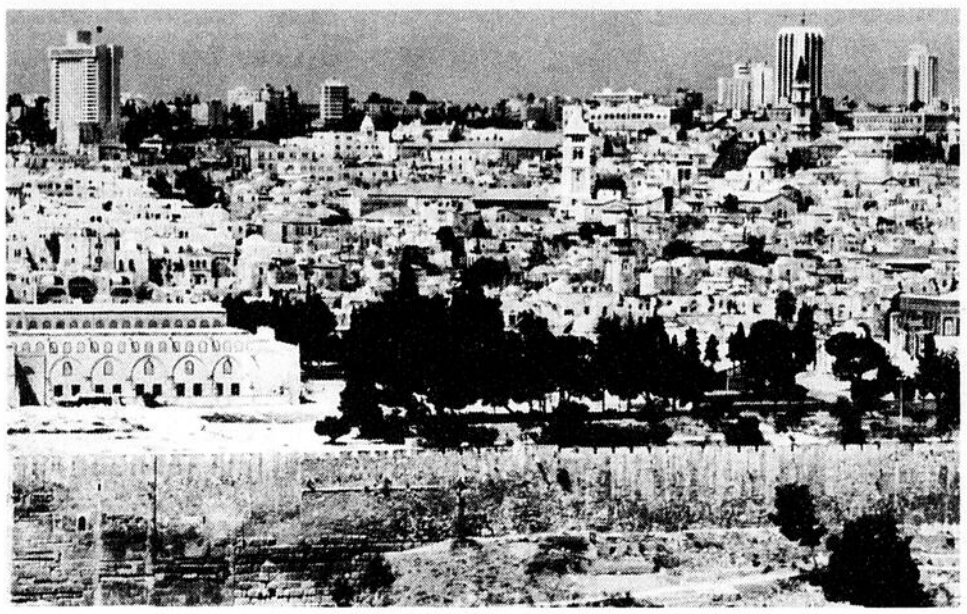
Des entreprises québécoises s'estiment en bonne position pour profiter des retombées économiques de l'accord de paix entre Israël et les Palestiniens, signé récemment à Washington.

Ces entreprises sont actives dans différents secteurs : promotion immobilière et construction, génie-conseil, industrie, sciences et technologie, etc. En outre, des centaines de Québécois ont déjà des relations financières particulières avec l'État hébreu, de façon individuelle.

Montréal et Toronto se disputent la première place mondiale pour la vente des obligations de l'État d'Israël à l'étranger. « Nous prévoyons vendre pour 40 M$ d'obligations à Montréal cette année. Il s'agit d'un nouveau record depuis les 30 M$ atteints en 1986 », précise **Erol Aras**, directeur régional des ventes.

Les obligations vendues en dollars américains offrent cette année un rendement alléchant de 7,5 %. L'an dernier, Israël a ainsi amassé 1,2 milliard de dollars US sur le marché mondial.

Le financier montréalais **Charles Bronfman** préside la campagne internationale de vente des obligations de l'État hébreu. L'une des sociétés de son groupe, **Claridge Israël**, investit dans des entreprises israéliennes depuis le début des années 1990.



Le marché intérieur israélien est limité : 5,5 M d'habitants et un produit intérieur brut de 62 milliards de dollars US, 11 380 $ par habitant.

Le groupe détient 25 % du capital d'**Osem**, fabricant et exportateur de produits alimentaires qui réalise 180 M$ US de ventes, ainsi que 18 % d'**ECI Telecom**, fabricant d'équipement téléphonique qui réalise 160 M$ US de revenus. Claridge Israël possède aussi 2 % de **Teva Pharmaceutical**, qui a fabriqué et distribué l'an dernier pour 400 M$ de produits pharmaceutiques.

Économie

Méconnue ici, l'économie israélienne est l'une des plus développées du Moyen-Orient. Il est étonnant d'apprendre que 500 000 Israéliens (près de 10 % de la population) parlent français, un fait dont les efforts diplomatiques québécois n'ont jusqu'à récemment pas tenu compte. L'économie israélienne doit son essor à ses relations très étroites avec les États-Unis, mais aussi à l'afflux continu d'immigrants juifs, souvent très scolarisés.

Elle repose sur un marché intérieur limité : 5,5 M d'habitants et un produit intérieur brut (PIB) de 62 milliards de dollars US (11 380 $ par habitant).

Israël importera cette année pour environ 19 milliards de dollars US en biens et services, selon le service d'analyse économique de la **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) du gouvernement canadien.

« Pour les entreprises, la perspective de paix entre Israël et ses voisins pourrait indiquer qu'elles risqueront moins d'être mises sur une *liste noire* par les pays arabes dès qu'elles font affaire avec Israël », observe **Todd Atherton**, économiste à la SEE.

Les plus optimistes de la région songent déjà à une zone économique spéciale englobant Israël et les territoires palestiniens, l'Égypte, la Syrie, le Liban et la Jordanie. Dans un tel contexte, Israël pourrait devenir un tremplin économique et industriel de premier choix vers le Moyen-Orient, qui compte quelque 250 M d'habitants.

Québec et Israël

L'économie québécoise effectue des échanges commerciaux de l'ordre de 105 M$ par année avec Israël. Le solde commercial est en faveur du Québec : les exportations s'élèvent à 70 M$ et les importations, à 35 M$.

Le Québec compte à lui seul pour la moitié des exportations du Canada vers l'État hébreu. Les principales exportations québécoises sont l'aluminium et d'autres métaux (environ 25 M$), le bois d'oeuvre (20 M$) ainsi que les moteurs et pièces d'avion (4 M$).

En contrepartie, les principales importations du Québec en provenance d'Israël sont des produits pétroliers (6 M$), des fils et tissus (5 M$), des pièces d'avion (3 M$) ainsi que des légumes (3 M$).

Le secteur de la construction résidentielle et commerciale semble le plus susceptible de profiter rapidement des dividendes de la paix entre Israël et les Palestiniens. L'accord signé en grande pompe à Washington comporte un important programme de développement économique en faveur des Palestiniens. L'habitation et les infrastructures dans les territoires occupés sont en tête des priorités.

Quelque 2 M de Palestiniens doivent être relogés dans de meilleures conditions au cours des prochains années. Les autorités palestiniennes ont aussi des projets d'édifices officiels à Jéricho et à Jérusalem.

Selon la **Banque Mondiale**, les travaux d'infrastructures et de construction dans les territoires occupés devraient mobiliser quelque 5,5 milliards de dollars US en investissements privés et en aide étrangère d'ici 10 ans.

Construction

De tels projets augurent bien pour l'industrie de la construction et des matériaux. L'**Association de la construction du Québec** (ACQ) prépare, pour 1994, une mission commerciale en Israël avec des constructeurs et des fournisseurs de produits de construction.

« Tout sera à faire dans les territoires occupés : les maisons, les routes, l'infrastructure. Nos contacts en Israël nous disent de nous tenir prêts », indique **Jean-Pierre Caron**, de la firme **Impulsion**, de Québec. Cette firme agit comme organisatrice déléguée pour l'ACQ.

Pour sa part, une entreprise comme **Modulex**, de Québec, qui fabrique des maisons en panneaux usinés, espère que les accords de paix auront un effet vivifiant sur ses exportations vers Israël. Ce fabricant de maisons en panneaux préfabriqués est présent sur le marché résidentiel israélien depuis 10 ans, comme sur plusieurs autres marchés d'exportation.

Modulex doit cependant se

ÉCOLE DE TECHNOLOGIE SUPÉRIEURE

DES RÉUNIONS QUI RAPPORTENT !

Séminaire :

Augmentez la qualité de vos réunions en gérant leur complexité !

Les nouveaux modes de management imposent de plus en plus un travail actif en groupe. Mais l'école, l'université et les anciennes pratiques d'organisation ont privilégié chez nous le goût du travail individuel ! Ce paradoxe fait que l'apprentissage du travail collectif et notamment celui de la tenue de réunion est indispensable. Plus qu'une revue des outils et méthodes pour faire parler le timide ou taire le bavard, ce séminaire introduit de nouvelles perspectives qui motiveront les participants vers l'action.

Participants :

Tout gestionnaire responsable de la bonne marche d'une réunion profitera des concepts et habiletés développés à l'intérieur de ce séminaire.

Université du Québec
École de technologie supérieure

Séminaire de deux jours (8h30 - 17h) :
les 11 et 12 novembre 1993
les 24 et 25 janvier 1994
Coût : 495$ (moins le crédit d'impôt remboursable)

Pour obtenir le prospectus de nos 47 séminaires
téléphonez au : (514) 289-8830
ou télécopiez au : (514) 289-8968
4750, avenue Henri-Julien, Montréal H2T 2C8

Des Québécois s'allient au savoir-faire israélien

L'afflux d'immigrants juifs scolarisés a permis à Israël de se constituer rapidement une infrastructure scientifique et médicale de haut calibre.

Cette capacité a attiré des entreprises montréalaises, comme la firme de recherche biotechnologique **Ibex**, de Montréal, membre du groupe **Continental Pharma Cryosan**.

Après deux années de discussions informelles, l'entreprise inaugure cette année une entente de recherche à long terme avec l'**Université Hébraïque** d'Israël.

La recherche portera sur des enzymes contre le cancer et l'artériosclérose.

Par ailleurs, la **Fédération des médecins omnipraticiens du Québec** prépare une mission technique et scientifique en Israël pour novembre 1994.

Les capacités scientifiques et techniques d'Israël l'ont aussi propulsé à l'avant-garde de plusieurs technologies de production agricole, en dépit d'un sol inhospitalier. Au Québec, l'**Union des producteurs agricoles** (UPA) prépare elle aussi une mission technique et économique en Israël, dans le secteur des fruits et légumes.

Depuis quelques années, les consommateurs québécois voient de plus en plus de produits frais d'origine israélienne sur les tablettes de leurs supermarchés. La mission de l'UPA, qui devrait regrouper une dizaine de participants, est prévue pour février prochain ou à l'automne 1994.

« Le secteur agricole israélien a développé rapidement des marchés à l'exportation, en plus d'avoir une capacité d'adaptation assez remarquable, indique **Jean-Claude Blanchette**, chargé de mission à l'UPA.

« Les Israéliens ont créé des relations étroites entre la science, la production et la commercialisation dans leur secteur agricole, en sériculture notamment.

« L'UPA discute avec les Israéliens depuis un an afin d'organiser une mission. La perspective de paix entre Israël et ses voisins a ravivé l'intérêt pour le projet, tant pour la sécurité immédiate des participants que pour les perspectives d'échanges à plus long terme. »

profiter à des entreprises du Québec

Des Québécois actifs dans l'immobilier

Des promoteurs immobiliers québécois avaient déjà pris pied en Israël, avant la signature récente des accords avec les Palestiniens.

La firme **Sofati**, dirigée par **Michel Gaucher**, participe depuis deux ans à la construction d'unités de logements en Israël.

Par ailleurs, la société **Investissements Can-Pro**, dirigée par le montréalais **David Azrieli**, est devenue l'un des plus importants promoteurs en immobilier commercial en Israël.

Depuis 10 ans, Can-Pro a constitué un portefeuille dépassant le million de pi² en espace locatif, qui a requis quelque 250 M$ US en investissement.

David Azrieli a introduit en Israël le concept des centres commerciaux à l'américaine.

Il exploite maintenant trois complexes importants à Tel-Aviv, à Bersawa ainsi qu'en banlieue de Jérusalem.

Le 30 novembre, le promoteur montréalais inaugurera les travaux de construction du *Shalom Center* à Tel Aviv, qui sera le plus grand complexe de magasins et de bureaux de la métropole côtière israélienne.

« Ce sera l'équivalent à Tel Aviv de ce que fut la *Place Ville-Marie* à Montréal, lance fièrement M. Azrieli. Notre objectif d'ici l'an 2000 est de doubler notre portefeuille immobilier commercial à 500 M $.

« Avec les accords de paix, les investissements requis pour hausser le niveau de vie des Palestiniens devraient être très positifs pour le secteur immobilier. Le marché israélien est néanmoins sophistiqué et sélectif. Il faut savoir innover dans ce marché pour faire de l'argent. »

contenter de ventes minimales en Israël depuis deux ans, déplore son président, **Laurier Dechêne**.

L'afflux d'immigrants juifs de l'ex-URSS a réorienté le marché vers les grands projets résidentiels en appels d'offres internationaux.

Modulex a mis de côté ces projets. Elle cible plutôt le marché des maisons construites sur commande et de catégorie supérieure, de 200 000 $ et plus.

Des exportateurs de bois d'oeuvre, comme les **Matériaux Blanchet**, de Québec, ont aussi trouvé preneurs pour leurs produits en Israël. Le bois d'oeuvre constitue l'une des principales exportations québécoises vers l'État hébreu.

« Le marché israélien est plus tranquille pour nous cette année en raison de l'effervescence du marché nord-américain.

« Cependant, il a déjà été intéressant et il le redeviendra à plus ou moins court terme avec les projets de construction de logements pour les Palestiniens et les immigrants juifs », affirme **Pierre Donais**, de la division d'exportation des Matériaux Blanchet.

Entre-temps, les industriels du sciage de l'est du Canada tentent d'obtenir la parité tarifaire avec les Américains, en Israël. Le bois d'oeuvre provenant des États-Unis est exempté d'une surtaxe à l'importation de 6 % en Israël, grâce aux accords commerciaux spéciaux entre les deux pays.

Des ingénieurs québécois lorgnent aussi de plus en plus le marché israélien. **Pierre Duchesne**, du **Groupe Soprin**, de Longueuil, a participé, en mai dernier, à une mission économique en Israël organisée par le ministère fédéral des **Affaires extérieures et du Commerce extérieur**.

« Nous nous intéressons à des projets dans le secteur de l'environnement. La population augmente rapidement et, avec ça, les problèmes de traitement des eaux usées et de l'eau potable, souligne M. Duchesne.

« Les Israéliens préfèrent toutefois accorder des contrats qui englobent tout : la conception, la construction et l'exploitation des installations. Ce sont des mandats plus exigeants que ceux que réalisent habituellement les ingénieurs-conseils au Québec. »

Pour sa part, **SNC-Lavalin** demeure encore absente d'Israël. Elle a plutôt choisi, jusqu'à maintenant, de concentrer ses efforts dans les pays arabes.

SNC-Lavalin a un bureau à Jeddah, en Arabie Saoudite, pour un projet gazier de 5 M$ avec **Saudi Aramco**. Elle a aussi des projets en cours au Qatar et aux Émirats arabes unis, par l'entremise de sa filiale européenne, **Coppée**.

Pour des entreprises comme SNC-Lavalin ou **Bell Canada**, aussi présentes en Arabie saoudite, la perspective de paix entre Israël et ses voisins arabes pourraient mettre un terme au choix forcé entre l'un ou l'autre des deux groupes.

MARTIN VALLIÈRES

UNIVERSITÉ D'OTTAWA
UNIVERSITY OF OTTAWA
CARLETON UNIVERSITY

FACULTÉS DE DROIT ET D'ADMINISTRATION

CENTRE DE DROIT ET DE POLITIQUE COMMERCIALE

VII^e COLLOQUE

DE LA SÉRIE

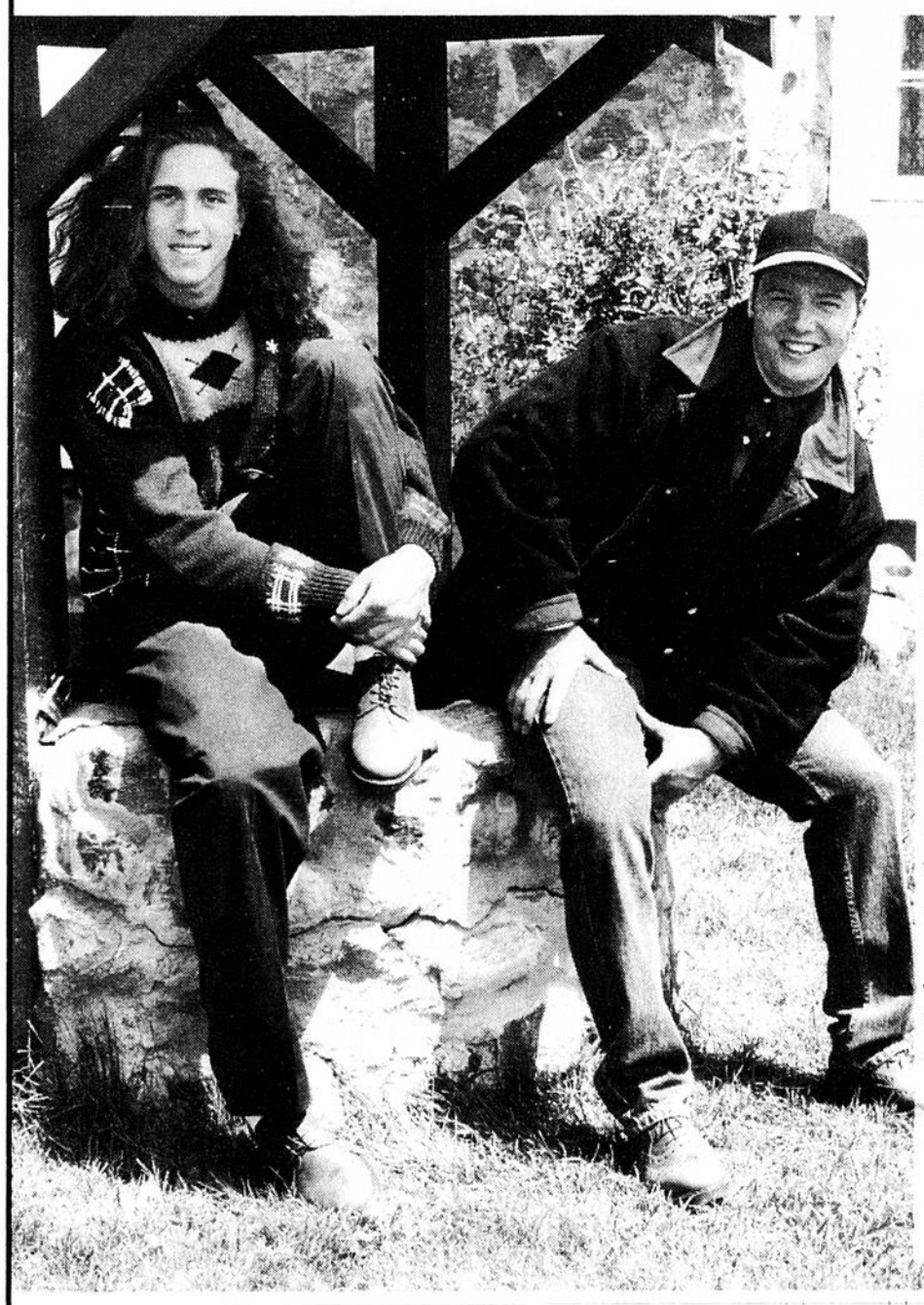
"FAIRE AFFAIRES À L'ÉTRANGER"

EXPORTER NOTRE TECHNOLOGIE : PROTECTION ET TRANSFERT INTERNATIONAUX DES INNOVATIONS

Mercredi le 17 novembre 1993
Pavillon Fauteux, Université d'Ottawa
Droits d'inscription: 200 $ + taxes
Renseignements: (613) 564-7047
Fax: (613) 564-9889

ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS
CANADIAN EXPORTERS' ASSOCIATION

Les as de la mode automnale!



De nouveau, Marc Andrew vous propose une collection gagnante en tous points!

Chandail Nautica 100% coton à motif "Patchwork".... 195$

Pantalon 100% coton brossé..... 65$

Manteau Nautica à tartan "Black Watch"..... 395$

Jean 100% coton à 5 poches..... 39,95$

*Mannequins: **Marc et Sylvain Gagnon**, champion du monde et vice-champion du monde 1993, en patinage de vitesse sur courte piste.*

MARC ANDREW

Place Montréal Trust	499-8539	Galeries d'Anjou	353-3129
Carrefour Laval	687-1705	Québec	
Promenades St-Bruno	653-4748	Place Ste-Foy	657-6636
Centre Rockland	735-5135	Galeries de la Capitale	627-1837

Les Industries Midway, de Montréal, ont réussi

Un dirigeant de PME à la recherche d'un tremplin en Asie devrait se tourner logiquement vers la Chine.

La croissance économique du pays frôle les 14 %. Son bassin d'un milliard de consommateurs demeure encore largement inexploité. Sa main-d'oeuvre est parmi les moins chères en Asie.

À cause de ces facteurs, la Chine devrait représenter un choix logique pour bien des entreprises. **Gary Bromberg**, qui connaît bien la Chine, est plus nuancé. Selon le président des **Industries Midway,** de Montréal, le Viet-Nam offre plus d'occasions d'affaires en Asie. « Le Viet-Nam, c'est la Chine d'il y a 30 ans », dit l'entrepreneur de 49 ans.

M. Bromberg est un homme d'affaires doublé d'un sinologue. Cela fait plus d'un quart de siècle qu'il brasse des affaires en Chine, du régime de **Mao Tsé-Toung** à celui de **Li Peng.**

Son entreprise de fabrication et de distribution de chapeaux et gants, la plus grande au Canada, est l'une des rares sociétés québécoises à avoir pignon sur rue en Chine, plus précisément à Shanghai.

Sa société affiliée, **Midway Industries Hong Kong**, exploite une usine de tricot et trois magasins dans cette ville. Elle fait également de l'exportation d'une variété de produits chinois, du textile aux écrous.

Presque toute sa collection de 3 000 chapeaux et gants provient de la Chine. En tout et partout, Midway réalise environ la moitié de son chiffre d'affaires de 100 M$ dans cette région.

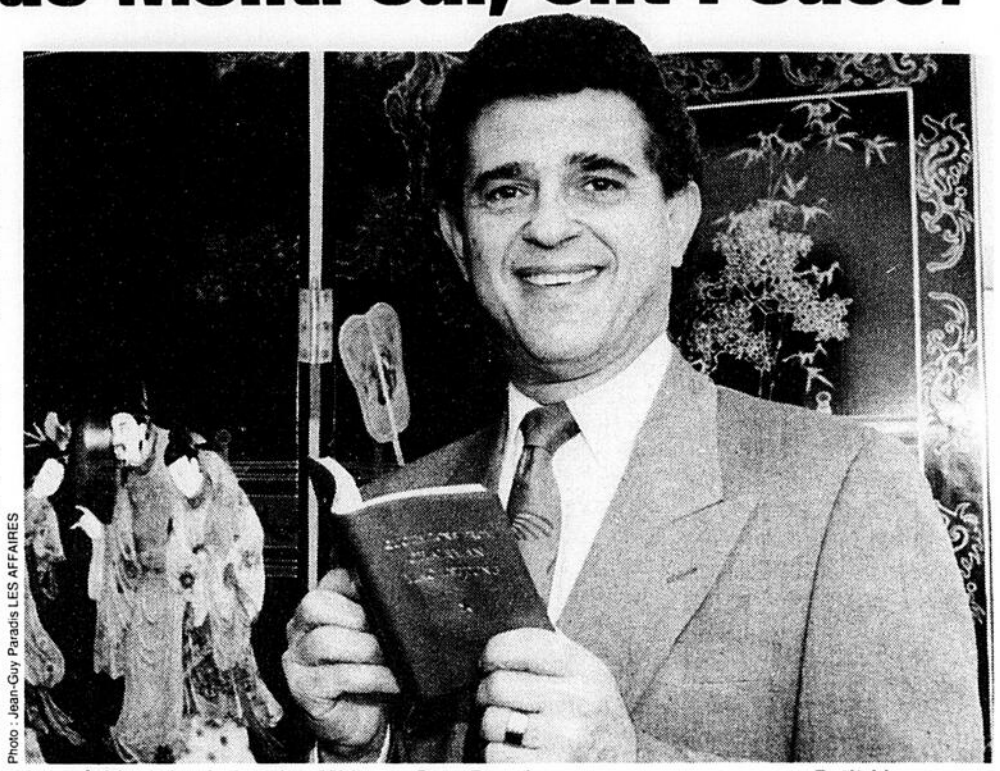


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le président des Industries Midway, Gary Bromberg, conserve encore son Petit Livre rouge de Mao.

Des droits nord-américains

Malgré cette manne, M. Bromberg conseille aux entrepreneurs québécois d'opter pour le Viet-Nam plutôt que pour la Chine.

C'est une simple question d'économie et de concurrence. Quand le président de Midway a fait ses premiers pas en Chine en 1967, il faisait figure de pionnier. « Je me souviens quand je suis arrivé par train, j'étais le seul étranger avec deux Italiens parmi les voyageurs. »

Quelques années plus tard, M. Bromberg a réussi à décrocher des droits de distribution de chapeaux pour tout l'Amérique du Nord.

Maintenant, tout le monde prend le train pour la Chine, notamment des représentants de multinationales américaines. Tout le monde s'arrache leurs droits de distribution.

Midway jouissait également d'un contexte favorable. Le Canada était l'un des rares pays occidentaux à reconnaître officiellement la République populaire de Chine.

De plus, les Chinois →

Cadeaux de Prestige
Monique Chaput Inc.

- Un service personnalisé pour la sélection de vos **cadeaux d'entreprise** à l'intérieur du budget que vous fixez.
- Des produits **haut de gamme** que vous offrirez avec **fierté** en toutes **occasions** pour projeter **l'image de votre entreprise.**
- Spécialité d'articles signés par des **artistes canadiens.**
- Notre emballage **bleu** d'un chic exceptionnel est **gratuit.**

Tél.: **(514) 441-0557** Fax: (514) 441-2940

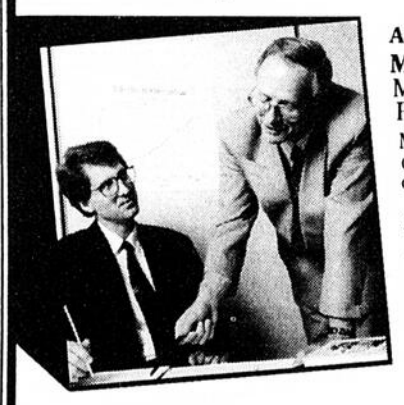
DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement
HEC

Déchiffrez les secrets de l'économie

L'ÉCONOMIE DÉMYSTIFIÉE: POUR BIEN COMPRENDRE L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

15, 16 et 17 novembre 1993
9 h à 17 h

Comprendre les éléments de l'actualité économique est un atout essentiel pour le gestionnaire, quelle que soit la taille de son entreprise. Vous verrez quels effets peuvent avoir sur votre entreprise les changements dans les politiques monétaires, les indices de chômage et d'inflation, la fiscalité des individus et des entreprises, les indices du commerce extérieur, etc.



Animateurs

M. Jacques Raynauld
M.Sc. (économie), U. de M.
Ph.D. (Economics), Queen's
M. Raynauld est professeur titulaire à l'École des HEC et directeur du programme de B.A.A. Il a aussi agi à titre d'expert-conseil auprès d'entreprises des secteurs public et privé.

M. Yvan Stringer
D.E.S. (économie appliquée), HEC-Montréal
D.Phil. (Economics), York, G.-B.
M. Stringer est professeur agrégé à l'École des HEC. Il a aussi agi à titre d'expert-conseil pour des organismes du secteur public.

Participants: ce programme est conçu à partir de l'actualité économique et intéressera tous les gestionnaires qui veulent mieux comprendre l'économie pour juger de ses effets sur leur entreprise ou tout simplement pour en discuter intelligemment. Aucun préalable académique n'est requis.

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

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

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

Souper des Gouverneurs

CCRS Chambre de commerce de la Rive-Sud

CONFÉRENCIER
PIERRE PÉLADEAU
Président, QUEBECOR INC.

LE MERCREDI 3 NOVEMBRE 1993 À 17H30
PLACE DESAULNIERS
1023, boulevard Taschereau, Longueuil

Réservez maintenant, les places sont limitées. Tél.: (514) **463-2121**

Commanditaires
Association des caisses populaires et d'économie Desjardins du secteur des Vieux Forts
Assurance-vie Desjardins
Caron Bélanger Ernst & Young
Crédit Industriel Desjardins

à percer le marché chinois

vouaient une grande admiration pour le Canada grâce au médecin **Norman Bethune**. « Maintenant, ils se moquent d'où vous venez. »

Une affaire de 1,34 $

Les Chinois sont également plus exigeants. Elle est révolue la période des transactions en dollars canadiens à des prix modérés.

M. Bromberg se souvient encore de sa première commande à la foire de Canton : six douzaines de chapeaux de marin pour 1,34 $, franc de port. « Je n'en revenais pas. Je me disais que ce prix couvrait à peine le coût des matériaux. »

Selon M. Bromberg, tout ce qui compte maintenant aux yeux des Chinois, ce sont les dollars US. Beaucoup de dollars US. « Les Chinois ont toujours aimé l'argent en dépit de leur allégeance communiste. »

Un exemple : M. Bromberg s'est rendu à New York, la semaine dernière, pour dénicher des occasions d'affaires pour le compte de **Shanghai International**, un holding d'État en Chine.

« Je leur ai demandé s'il y avait une limite d'investissement. Ils m'ont dit de ne pas me soucier de cela. »

Main-d'oeuvre francophone

Compte tenu de ce contexte, M. Bromberg trouve que le Viet-Nam offre un terrain plus propice aux investisseurs québécois, entre autres, pour les fabricants de produits bas de gamme.

Les Américains et les Européens n'ont pas encore inondé le marché. La main-d'oeuvre y est abondante, éduquée et surtout moins coûteuse qu'en Chine. Enfin, pour les Québécois craignant le dépaysement, une forte partie de sa population parle le français.

« Si on regarde l'histoire, le Japon a d'abord été le premier pays à bénéficier d'investissements étrangers massifs en Asie parce que sa main-d'oeuvre n'était pas chère et abondante. Le phénomène s'est ensuite déplacé en Corée, à Taïwan et à Hong Kong. Le Viet-Nam devrait être le prochain. »

M. Bromberg ne semble pas être le seul à partager cette philosophie. Des autorités chinoises lui ont déjà confié un mandat pour les aider à découvrir des entreprises en coparticipation chez leur voisin.

Les quatre P

M. Bromberg ne conseille toutefois pas aux PME de bouder la Chine. Il croit que des entreprises peuvent encore y trouver des occasions d'affaires, mais à la condition de suivre la règle des quatre P : persistance, persévérance, patience et... prière.

Des tuyaux ? Premièrement, le dirigeant de Midway leur conseille de se trouver un partenaire chinois. « Toutes les affaires en Chine sont basées sur des relations. Maintenant, ce n'est pas ce que vous connaissez, mais qui vous connaissez qui compte. »

C'est de cette façon que Midway est parvenue à percer la muraille chinoise. Une connaissance de M. Bromberg lui avait conseillé de rencontrer **H.S. Hung**.

M. Hung est le fils d'une famille de marchands qui a fui la Chine à la veille de la révolution communiste. Les Hung exploitent aujourd'hui la plus grande entreprise de production d'huile de table en Asie. Ils détiennent la moitié des actions de Midway Hong Kong.

Connaître la culture

Deuxièmement, M. Bromberg suggère aux prospecteurs de se plonger dans la culture et l'histoire de la Chine. D'ailleurs, le dirigeant conserve encore un exemplaire du *Petit Livre rouge* de Mao.

Une anecdote : au début des années 1970, Midway voulait qu'une société d'État chinoise lui fabrique des casques de baseball pour enfants avec l'inscription *Junior League*.

Pendant deux ans, l'entreprise a refusé de le faire sans fournir d'explications.

Finalement, M. Bromberg a appris la raison : les autorités chinoises soutenaient que le terme ligue n'avait qu'une signification politique.

Midway est parvenue à avoir ses chapeaux après que M. Bromberg eut prouvé, dictionnaire en main, qu'il existait aussi des ligues dans le sport.

Enfin, M. Bromberg conseille aux entrepreneurs de se trouver une échappatoire s'ils veulent tirer profit d'une entreprise en coparticipation.

« C'est très difficile de savoir si votre société réalise un profit en Chine. Les règles de comptabilité sont nébuleuses.

« Et puis, vous savez, il y a la bureaucratie. Vous êtes mieux de vous faire payer des droits de gestion si vous voulez récupérer votre mise. »

GILLES LAJOIE

LA RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES

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

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

CONTENU:

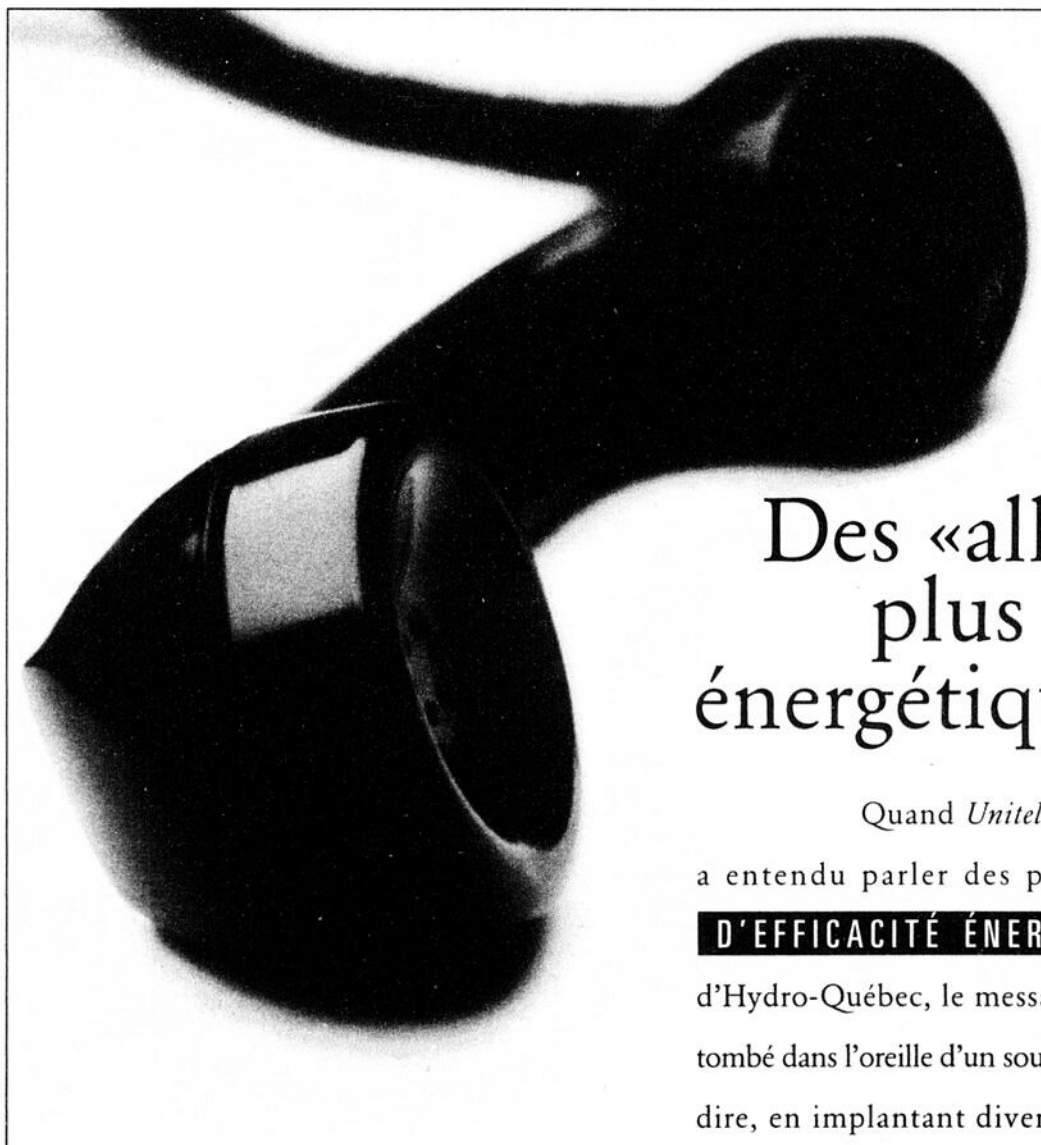
- Définir et comprendre son rôle dans l'entreprise.
- Pourquoi et comment développer une attitude positive à l'égard du téléphone?
- Comment la créativité peut-elle m'aider dans mon travail?
- Quels sont les trois facteurs qui influencent notre façon de dire les choses?
- Voix: L'intensité, le timbre,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

195 $ plus TPS et TVQ

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

Montréal: le 17 novembre 1993
Québec: le 24 novembre 1993

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



Des «allô» plus énergétiques ?

Quand *Unitel*

a entendu parler des programmes

D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

d'Hydro-Québec, le message n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd. Car, à vrai dire, en implantant diverses mesures d'économie d'énergie, ce sont plusieurs dizaines de milliers de dollars que cette entreprise économise sur sa facture d'électricité, soit jusqu'à 15 et même 20 % de sa consommation globale.

Pour savoir comment les programmes d'efficacité énergétique peuvent aider exploitations agricoles, commerces, industries et institutions à économiser argent et énergie, communiquez avec un représentant commercial d'Hydro-Québec de votre secteur, ou composez ÉNERGIE à Montréal, ou 1 800 ÉNERGIE partout ailleurs au Québec.

PROGRAMMES:

- PROGRAMME D'AIDE FINANCIÈRE À L'ACHAT DE MOTEURS ÉLECTRIQUES À HAUT RENDEMENT
- PROGRAMME D'ÉCLAIRAGE EFFICACE — VERSION AMÉLIORÉE
- PROGRAMME D'ANALYSES ÉNERGÉTIQUES DES BÂTIMENTS
- PROGRAMME D'AIDE À L'IMPLANTATION DES ÉLECTROTECHNOLOGIES—PHASE III
- PROGRAMME DE CONVERSION DE L'ÉCLAIRAGE PUBLIC
- PROGRAMMES D'INITIATIVES ET D'ANALYSES ÉNERGÉTIQUES POUR LES SYSTÈMES DE POMPAGE, DE VENTILATION ET DE COMPRESSION

Hydro-Québec

Le meilleur de nous-mêmes

PARTICIPEZ À VOTRE RÉUSSITE FINANCIÈRE,
EN
MAXIMISANT LE RENDEMENT DE VOS PLACEMENTS
ET EN
MINIMISANT VOTRE FARDEAU FISCAL

Notre invité spécial **Claude Chiasson**, chroniqueur et analyste financier au journal ****LES AFFAIRES**** vous parlera de sujets tels que: établir votre plan d'enrichissement, fixer son objectif de richesse, les types de placement à favoriser.

Le conférencier **Marcel Vachon**, administrateur agréé et planificateur financier, concentrera son exposé sur: le fractionnement du revenu, les différents types de REER, les choix de plans d'assurance, la planification testamentaire. En somme, démystifier la multitude des produits financiers offerts sur le marché.

Mercredi 3 novembre, lundi 15 novembre à 19:00 hres à la salle 537-B du **CEGEP Rosemont**

Réservez auprès de Céline Vallée en composant le 842-0121 (Places limitées).
Ces conférences sont gratuites et sont organisées par PPFF, une division de Planifications Plus.

Sidbec-Dosco : les employés rejettent un nouveau contrat de travail

Les employés de **Sidbec-Dosco** ont rejeté majoritairement un nouveau contrat de travail, mettant ainsi en péril la privatisation de la société d'État.

Au cours d'un vote tenu les 6, 7 et 8 octobre derniers, 91 % des employés de l'aciérie de Contrecoeur ont rejeté l'entente de principe intervenue le 1er octobre entre les dirigeants du **Syndicat des Métallos** et la direction de Sidbec. L'aciérie de Contrecoeur est la plus importante usine de Sidbec. Au moment d'aller sous presse, nous n'avions pas obtenu les résultats des votes tenus dans les autres usines. Sidbec compte 2 325 travailleurs.

Ce rejet complique sérieusement le projet du ministre de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie, Gérald Tremblay**, de vendre Sidbec à l'entreprise privée.

Ce nouveau contrat de travail était une condition préalable au dépôt d'une offre d'achat sur Sidbec, par la **Corporation CAI Capital** et le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**.

L'entente proposée n'était que d'une durée de sept mois, parce que le gouvernement du Québec voulait donner au futur acheteur de Sidbec l'occasion de renégocier rapidement une autre convention collective, une fois la transaction complétée.

Selon les renseignements recueillis par LES AFFAIRES, l'entente de principe prévoyait une réduction salariale de 10 %, en contrepartie de laquelle la société mettait sur pied un régime de participation aux profits de l'entreprise.

L'accord limitait la rationalisation d'effectifs et indiquait que le gouvernement du Québec investirait des capitaux dans Sidbec, dans l'éventualité où les travailleurs accepteraient l'offre.

Un porte-parole de Sidbec, **Gilles Monette** a refusé d'indiquer les conséquences de ce vote sur l'avenir de l'entreprise.

Il s'est contenté d'indiquer sur un ton laconique que « la direction a entamé un processus de réflexion. Elle se penche sur des solutions de rechange ».

Recherche d'un autre acheteur

Ces développements interviennent alors que le gouvernement du Québec tente d'intéresser d'autres entreprises à Sidbec-Dosco.

Une source proche du dossier a indiqué aux AFFAIRES que le gouvernement Bourassa avait demandé à **Goldman Sachs & Co.**, de New York, de chercher d'autres acheteurs pour Sidbec.

Le mandat initial de Goldman Sachs, qui lui fut accordé le 18 août, consistait à évaluer l'actif de Sidbec dans la perspective d'une vente à CAI et au Fonds.

La Corporation CAI Capital est une société de capital de risque dirigée par l'ex-président et chef de la direction d'**Alcan, David Culver**.

GILLES LAJOIE

Casino : la concession de vêtements est accordée à Dynapro

C'est **Dynapro**, une entreprise spécialisée dans la commercialisation de vêtements à identification corporative, qui a obtenu la concession de la *Boutique du Casino de Montréal*.

La filiale des **Entreprises de vêtements André Paquette**, emploie actuellement 40 personnes et exploite cinq boutiques de vêtements identifiés à un site ou une entreprise (trois à la ronde, une à l'usine **General Motors** de Boisbriand et l'autre au casino).

L'entreprise fournit également des vêtements et des produits de souvenir pour l'**Office des congrès et du tourisme du Grand Montréal**, le **Cirque du Soleil** et **Coca-Cola**.

Où vous établir en Grande-Bretagne.

Vous êtes prêt à établir une base d'opérations en Europe? La Grande-Bretagne est le premier choix de l'industrie canadienne, mais la première étape d'une installation en Grande-Bretagne se planifie ici, au Canada.

Nos bureaux au Canada peuvent vous aider sur tous les aspects d'une installation en Grande-Bretagne.

Pour de plus amples renseignements, veuillez poster le coupon ci-dessous ainsi que votre carte d'affaires ou communiquez avec Anne Beamish au Consulat général de Grande-Bretagne. Tel.: (514) 866-5863. Télec.: (514) 866-0202.

LA 101693

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

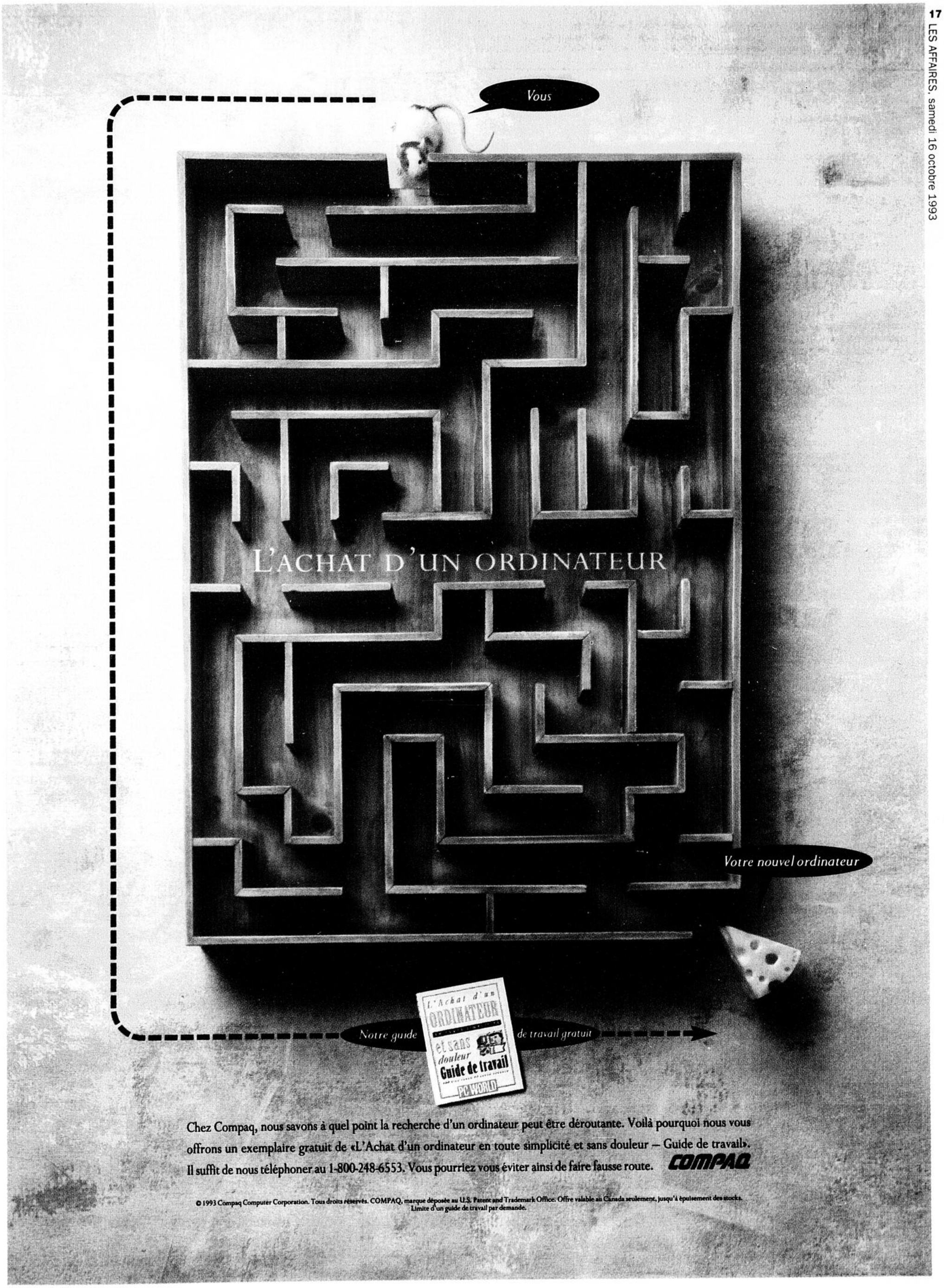
☐ Secteur de la fabrication ☐ Secteur des services
☐ Carte d'affaires ci-joint

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

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

BUREAUX À MONTRÉAL, TORONTO, OTTAWA ET VANCOUVER

SERVICES SPÉCIALISÉS



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

Eau embouteillée : la croissance des producteurs

Grâce à un changement de réglementation aux États-Unis, les 64 producteurs québécois d'eau embouteillée sont positionnés pour faire de bonnes affaires avec nos voisins du Sud.

Présentement, 17 États américains réglementent l'étiquetage de l'eau embouteillée. Chacun a une classification différente pour l'origine, le traitement et les conditions d'embouteillage de l'eau.

« Cette jungle bureaucratique est une contrainte majeure pour exporter aux États-Unis. Comme il n'y a pas de politique uniforme, il faut multiplier les tests d'accréditation et les programmes d'étiquetage. Cela augmente nos coûts et diminue notre avantage concurrentiel », a indiqué aux AFFAIRES **Marc Coulombe**, directeur général d'**Eau de source Boischatel** (Québec).

Cette barrière à l'entrée pourrait toutefois tomber si la **Food and Drug Agency** (FDA) va de l'avant avec une politique de classification nationale des eaux embouteillées.

Ce projet de loi a déjà passé l'étape de la rédaction et des consultations et devrait être adopté, en principe, en février prochain. Toutefois, les producteurs américains d'eau embouteillée exercent un vigoureux lobby pour bloquer cette législation.

Marché alléchant

La création d'un guichet unique aux États-Unis pour l'approbation et l'étiquetage faciliterait pourtant la pénétration d'un marché en croissance.

Selon les données publiées par la firme **Information Resources**, de New York, pour les 32 premières semaines de 1993, les ventes d'eau embouteillée ont bondi de 21 % et les supermarchés ont doublé l'espace offert à ces produits sur leurs tablettes.

Les responsables d'Information Ressources soulignent que si les ventes de boissons gazeuses stagnent, la demande pour l'eau embouteillée croît, alimentée par la piètre qualité de l'eau potable des villes américaines.

Selon une étude réalisée par le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** du Québec (MAPAQ), les Américains ont consommé 10 milliards de litres d'eau embouteillée en 1992. C'est l'équivalent de 34 litres par habitant et cela représente des ventes au détail de 3,5 milliards de dollars US pour cette période.

Les analystes du MAPAQ, qui ne rendront leurs résultats publics qu'en janvier, soutiennent que la demande pour l'eau embouteillée augmentera d'au moins 8,3 % annuellement et que, si la tendance se maintient, nos voisins du Sud consommeront 83,6 litres chacun de ce produit d'ici l'an 2000.

Selon les données du MAPAQ, les producteurs québécois d'eau embouteillée ont vendu 26,5 millions de litres aux États-Unis en 1992, pour un marché de 16,6 M$.

Jouer la *carte verte*

Dans le document, le MAPAQ soutient que le marché américain recèle de meilleures occasions que le marché national. En 1992, les Québécois ont consommé 135 millions de litres d'eau en bouteille (24,5 litres par habitant), pour des ventes de 200 M$.

Cette performance les hisse au sommet du palmarès de la consommation, car la consommation moyenne au Canada est de deux litres par habitant et de 10 litres chez nos voisins ontariens.

Les auteurs de l'étude soulignent qu'il faut que les producteurs québécois jouent la *carte verte* dans le marché américain.

Ils doivent faire jouer l'image de pureté et de grands espaces que les Américains associent au Québec.

Les responsables du MAPAQ concluent même que si les embouteilleurs d'eau du Québec sont rigoureux dans leurs démarche, ils ont d'excellentes chances de supplanter les eaux françaises dans ce marché. D'autant plus que les coûts de transport arrivent au deuxième rang des dépenses des embouteilleurs et que ceux des Québécois sont inférieurs à ceux des Français.

Si c'est le cas, ils attein-

AVEC LES INGÉNI
TOUT BAIGNE

GMC Safari 1994

SAFARI 1994

Tout le savoir-faire que les ingénieurs de GMC ont tiré de la fabrication de poids moyens n'a pas été relégué au fond d'un tiroir. Au contraire, il a servi a concevoir de meilleures camionnettes, comme la Safari 1994. Freins antiblocage (ABS) aux quatre roues et coussin gonflable de série côté conducteur, espace et confort pour 8 passagers, moteur **V-6 de 4,3 L de 200 chevaux** et traction intégrale livrables en option,

québécois passe par les États-Unis

draient l'objectif qu'ont déjà atteint les **Breuvages Nora** dans le marché américain. Selon les données d'Information Ressources, l'eau *Naya*, embouteillée à Mirabel, occupe le deuxième rang des exportateurs d'eau aux États-Unis, derrière la marque *Évian*, du géant français **BSN**.

Pour les 32 premières semaines de 1993, les Breuvages Nora ont réalisé des ventes de 5,7 M$, une hausse de 66,7 % par rapport à la période correspondante de l'an dernier. *Évian* est toutefois loin devant : elle réalise des ventes de 49,4 M$ (25,5 % de plus qu'en 1992).

« Nous sommes très fiers de cette augmentation de volume au États-Unis, comme au Canada, où nos ventes ont progressé de 82 % depuis le début de l'année », a déclaré aux AFFAIRES **Georges Gaucher**, vice-président, ventes et marketing, des Breuvages Nora.

« Cette meilleur pénétration du marché américain est liée à l'entente que nous avons signée avec **Cadbury**, l'an dernier. Cet accord nous ouvre les portes de ses réseaux de distribution partout aux États-Unis. Ses embouteilleurs nous livrent maintenant à la porte de chaque supermarché. »

Réussir en trois étapes

Avant d'en arriver à une entente avec le géant britannique, Nora a déployé une stratégie de marketing en trois étapes.

D'abord, le produit a été rendu disponible dans plusieurs chaînes de supermarchés.

Pour réduire les coûts d'introduction, Nora a embouteillé de l'eau sous marque privée pour plusieurs entreprises. Ainsi, la société a eu accès à leurs tablettes sans payer d'honoraires d'enregistrement, qui peuvent atteindre 700 000 $ par chaîne aux États-Unis.

« Par la suite, nous avons établi la notoriété de la marque. Comme nous n'avions pas de gros budgets, nous avons fait du marketing événementiel. Nous avons commandité des marathons et des rencontres sportives en échangeant nos produits contre de la visibilité.

« C'est le développement de cette notoriété qui nous a permis de signer une entente avec Cadbury, car pour réussir dans le marché, il faut avoir une marque distincte que peut identifier le consommateur. »

Georges Gaucher est toutefois avare de commentaires au sujet des coûts de cette campagne de marketing. Un de ses concurrents qui travaille présentement ce marché assure cependant que les Breuvages Nora ont investi près de 10 M$ dans ces efforts de développement.

GILLES DES ROBERTS

HENRY BIRKS & FILS (1993) INC.

André Dostie

Monsieur Lorenzo Rossi di Montelera, président du Conseil et monsieur H. Jonathan Birks, président et chef de la direction de Joailliers Birks Inc. et Henry Birks et Fils (1993) Inc. sont heureux d'annoncer la nomination de monsieur André Dostie au poste de Vice-président exécutif et chef de l'exploitation des deux compagnies, succédant ainsi à monsieur Vittorio Ferrero.

Monsieur Dostie détient un baccalauréat ès arts de l'Université de Montréal, ainsi qu'un B.A.A. et un M.B.A. de l'École des Hautes Études Commerciales. Il possède une vaste expérience à des postes de haute direction dans le domaine de la distribution, de la consultation et de l'enseigenement.

Monsieur Vittorio Ferrero, en tant que responsable des opérations internationales du Groupe Borgosesia, continuera ainsi son association avec Birks.

Henry Birks et Fils (1993) Inc. possède 39 magasins à travers le Canada.

IEURS DE GMC,

E DANS L'HUILE

la meilleure capacité de remorquage de sa catégorie, voilà des éléments puisés directement dans ce savoir-faire vieux de 90 ans. Avec les ingénieurs de GMC, tout baigne dans l'huile. La Safari en est la meilleure preuve.

CAMION GMC Assistance ROUTIÈRE 24 HEURES

GENERAL MOTORS GARANTIE TOTAL MD 3 ANS / 60 000 km* - SANS FRANCHISE

CAMION GMC

LA FORCE DE L'EXPÉRIENCE

* L'Assistance routière et la Garantie GM Total MD sont offertes sur tous les camions GMC neufs pour une durée de 3 ans ou 60 000 kilomètres selon la première éventualité.

ENTREPRISE

Ultra Optec obtient un contrat de 7 M$ des forces aériennes américaines

La société **Ultra Optec**, qui conçoit et assemble des systèmes sophistiqués d'inspection des métaux, a décroché un contrat de 7 M$ CAN avec les forces aériennes américaines.

Le contrat comprend la livraison et l'installation, d'ici deux ans, d'un système d'inspection de pièces d'avion par laser et ultra-son.

Cette technologie, qui constitue une exclusivité mondiale pour l'entreprise de Boucherville, sera installée à la base aérienne *McClellan*, près de Sacramento en Californie.

Cette localisation promet de fournir à Ultra Optec une vitrine technologique de premier ordre auprès de l'industrie aéronautique américaine.

La base aérienne *McClellan* est reconnue comme l'un des principaux centres mondiaux de technologies industrielles avancées en aéronautique. Elle est située aussi dans une région, au sud de la Californie, où sont concentrées des usines des principales entreprises américaines en aéronautique.

Par ailleurs, les dirigeants de la base aérienne projettent une deuxième phase au projet, qui verrait l'installation d'un système pour inspecter des avions complets.

Le contrat de 7 M$ est le plus important à ce jour pour Ultra Optec. Il fera l'objet d'une annonce officielle le 21 octobre prochain, en présence de représentants des forces aériennes américaines. Il y a à peine plus d'un an, Ultra-Optec avait conclu un premier contrat majeur pour les laboratoires de matériaux des constructeurs aéronautiques français **Aérospatiale** et **Dassault**.

Ultra Optec a été fondée en 1989 par **Gérard Durou** et **Jocelyn Lavoie**. Elle a développé sa technologie avec l'*Institut de génie des matériaux* de Boucherville, une composante du **Conseil national de la recherche du Canada**, ainsi que la société de capital de risque **Nouveler**, filiale d'**Hydro-Québec**.

Ultra Optec emploie aujourd'hui 35 personnes, pour la plupart du personnel technique de haut niveau.

Le contrat des forces aériennes américaines devrait augmenter l'effectif à une cinquantaine de personnes d'ici un an.

Pillsbury : transfert de production à l'usine de Ste-Martine

L'usine de légumes en conserve et surgelés **Pillsbury** de Sainte-Martine, près de Beauharnois, profitera de la réorganisation annoncée par le groupe américain.

L'usine de Sainte-Martine est déjà la plus importante conserverie de la division *Géant Vert/Green Giant* de Pillsbury Canada.

Elle emploie jusqu'à 600 employés en pleine saison de production.

Pillsbury annonçait récemment une réorganisation de 100 M$ US parmi ses 28 usines de mise en conserve et de surgélation de fruits et légumes en Amérique du Nord. L'entreprise de Minneapolis est une filiale à part entière du conglomérat agro-alimentaire britannique **Grand Metropolitan PLC**.

Trois usines de Pillsbury Canada passeront ainsi sous le couperet d'ici la fin de 1994 : deux en Ontario (London et Tecumseh) et une autre en Colombie-Britannique. Une autre usine en Californie est aussi touchée. Ces fermetures élimineront 600 emplois à temps plein.

La conserverie de Sainte-Martine héritera d'une partie de la production de l'usine de Tecumseh en Ontario, qui sera fermée au terme de la récolte 1994 dans un an.

Les deux usines effectuent la mise en conserve et la surgélation de pois, de fèves et de maïs pour la marque *Géant Vert/Green Giant*. Pillsbury exploite aussi au Canada les marques de commerce *Fraser Valley* et *LeSieur* dans la catégorie des produits de fruits et légumes surgelés et en conserve.

« Nous ignorons encore les détails du transfert de production. Nous espérons toutefois en avoir un peu pour chaque produit, indique **Archie Borland**, directeur général de la conserverie de Sainte-Martine.

« L'usine fonctionne déjà à pleine capacité. Le transfert de production devrait aussi impliquer des investissements pour de nouveaux équipements. »

MARTIN VALLIÈRES

LA *VISA OR* DE LA BANQUE ROYALE

UNE PROTECTION INCOMPARABLE.

UN CHOIX INÉGALÉ DE PRIMES.

LA SEULE CARTE OR À VOUS OFFRIR LES DEUX.

*C*ertaines cartes or offrent d'excellents programmes de primes. Par contre, leurs programmes d'assurances sont parfois limités. À l'inverse, d'autres cartes offrent une bonne protection mais leur choix de primes peut laisser à désirer. Seule la carte *Visa* Or* de la Banque Royale vous offre la combinaison parfaite, soit une protection incomparable pour vos voyages et vos achats *en plus* d'un choix inégalé de primes: cadeaux ou voyages. Il n'est donc pas étonnant que la *Visa Or* de la Banque Royale soit la carte or la plus populaire au pays. Si vous désirez en savoir plus, passez à une succursale de la Banque Royale ou téléphonez au **1 800 363-3967.**

BANQUE ROYALE

* Banque Royale du Canada, usager autorisé de ces marques de commerce.

Les municipalités s'intéressent de plus en plus à la géomatique

Les municipalités du Québec s'intéressent de plus en plus à la géomatique comme outil de gestion. C'est ce que démontre une enquête réalisée par l'**Association de géomatique municipale du Québec** (AGMQ), l'été dernier, auprès de 149 municipalités et des communautés urbaines de Montréal et de Québec.

Ces résultats corroborent un relevé du gouvernement du Québec établissant que 37 % des municipalités entendaient développer des applications géomatiques durant les cinq prochaines années.

Le rapport, dont LES AFFAIRES a obtenu copie et qui sera rendu public les 14 et 21 octobre prochains à Montréal et à Québec, s'adresse d'abord aux municipalités. Il vise à leur permettre d'identifier leurs besoins, de faciliter ou d'améliorer l'implantation de leur projet géomatique en profitant de l'expérience des autres et de mieux en cerner les avantages et les bénéfices.

Il semble que les municipalités de plus de 5 000 habitants s'intéressent surtout à la géomatique en raison de la complexité et du très grand volume de données à référence spatiale qu'elles doivent utiliser dans la gestion de leur territoire.

Elles ont indiqué avoir besoin de la géomatique principalement pour normaliser et intégrer les types de cartes, faciliter les mises à jour, réduire les pertes de temps dans la recherche d'information, normaliser les données et créer une base de données intégrée.

Avantages

Les bénéfices attendus par les municipalités non engagées encore dans la géomatique concernent surtout les gains de productivité et l'amélioration de la connaissance du territoire et des services à la population.

Les municipalités déjà engagées dans la géomatique ont révélé retirer des bénéfices réels majeurs de son utilisation : fiabilité accrue de l'information, facilité de diffusion de l'information et amélioration de la production cartographique.

Cette enquête a aussi permis de vérifier l'état d'avancement des projets d'implantation de la géomatique dans les municipalités. Ainsi, des 84 municipalités qui ont répondu, 10 ont indiqué que leur projet était en exploitation, 13 qu'elles en étaient à la phase d'implantation et 34 qu'elles en étudiaient les possibilités à divers degrés. Les 27 autres ont avoué ne pas s'y intéresser.

En faisant ainsi le point sur la situation de la géomatique dans les municipalités au Québec, l'AGMQ estime qu'en raison du nombre sans cesse croissant de données disponibles sur le territoire et des problèmes d'entretien occasionnés par les conditions climatiques, le temps est venu d'agir et d'encourager le dialogue entre les municipalités, les intervenants dans le domaine et le ministère de l'**Énergie et des Ressources**. Ce ministère est chargé d'appliquer la réforme cadastrale dans les municipalités.

JEAN GARON

PLACE VILLE MARIE.
LE CENTRE DE MONTRÉAL,
LE COEUR DES AFFAIRES.

Victor Loewy
Président

ALLIANCE COMMUNICATIONS CORPORATION

Nous avons visité plusieurs immeubles avant de prendre notre décision. Nous avons choisi Place Ville Marie parce que cet immeuble nous offre le meilleur emplacement au centre-ville. En raison de sa gestion professionnelle et de la diversité de ses services de haut de gamme, Place Ville Marie est devenue le seul choix évident pour notre adresse d'affaires.

LE CENTRE DE MONTRÉAL, LE COEUR DES AFFAIRES.
TOUT LE MONDE LE SAIT!

Place Ville Marie est l'immeuble principal de La Corporation Trizec Ltée.
Trizec est une grande société immobilière qui détient, gère et aménage des immeubles commerciaux.
Grâce à ses normes élevées de qualité, Trizec accueille dans ses immeubles des centaines de locataires prestigieux.
À Montréal, vous pouvez rejoindre Trizec au **(514) 861-9393**.

TRIZEC

Vingt pour cent des membres de l'Ordre des comptables agréés sont des femmes

La majorité des femmes comptables s'estiment victimes d'un préjugé défavorable

Plus de la moitié des femmes comptables d'expérience au Québec considèrent que le fait d'être une femme leur ferme des portes sur le marché du travail.

De plus, 80 % d'entre elles considèrent qu'une femme comptable « doit travailler beaucoup plus fort qu'un homme » pour gravir les échelons supérieurs de la profession. C'est ce que révèle une enquête effectuée auprès de femmes membres de l'*Ordre des comptables agréés du Québec* et qui ont au moins huit ans d'expérience professionnelle.

Les résultats de l'enquête, réalisée par **Andrée Lafortune**, c.a. et professeure à l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC), ont été divulgués cette semaine.

Vingt pour cent des membres de l'Ordre de c.a. sont des femmes. Ce pourcentage a doublé depuis 1985; il est 10 fois plus élevé qu'en 1975. Par conséquent, seulement 483 femmes comptables ont accumulé de huit à 13 ans d'expérience. De cet échantillon, 186 ont participé à l'enquête effectuée par la poste au printemps et à l'été 1992.

La majorité des répondantes travaillent dans la grande entreprise et 80 % occupent un emploi à temps plein. Soixante pour cent travaillent dans la même entreprise depuis plus de cinq ans.

Un femme comptable d'expérience sur cinq est établie à son compte. Toutefois, à peine quelque-unes travaillent avec leur conjoint même si le tiers d'entre elles ont un conjoint comptable.

Selon l'enquête, le salaire moyen des femmes comptables de huit à 13 ans d'expérience est de 65 000 $ par année. Vingt-quatre pour cent gagnent de 50 000 à 60 000 $, 18 % de 60 000 à 70 000 $, 14,5 % de 40 000 à 50 000 $ et 13 % de 70 000 à 80 000 $.

Le défi le plus important pour près de la moitié des répondantes (42 %) est de « concilier enfants et carrière », suivi de près (41 %) par le manque de confiance en soi. La majorité des femmes comptables d'expérience ont attendu de détenir un poste de niveau intermédiaire avant d'avoir un premier enfant. Néanmoins, près des trois quarts d'entre elles croient que « la venue d'un enfant diminue les chances d'atteindre ses objectifs de carrière ».

La mesure de soutien la plus souhaitée est d'ailleurs l'implantation d'une garderie en milieu de travail.

Moins de 20 % des femmes comptables d'expérience ont accès à un tel service alors que près de la moitié (42 %) le souhaitent.

La majorité des répondantes à l'enquête travaillent plus de 40 heures par semaine. Plusieurs déclarent supprimer de leur horaire les discussions du midi ou les conversations informelles. « Il s'agit de stratégies qui peuvent se révéler dangereuses à moyen terme puisqu'elles isolent un peu la femme », note Andrée Lafortune dans son étude.

Une proportion élevée (87,8 %) des femmes comptables d'expérience jugent que leur profession correspond à leurs attentes. Dix pour cent considèrent toutefois que « le poste d'associé exige trop d'implication personnelle et de travail ».

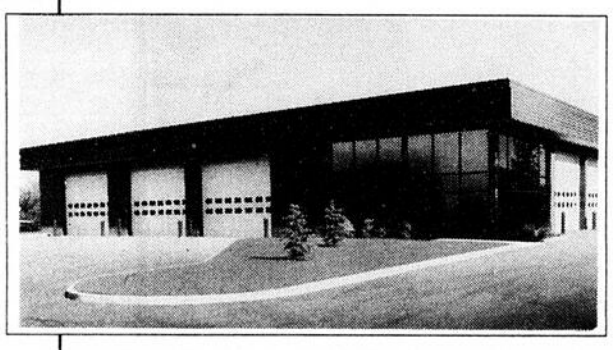
Peu de femmes comptables d'expérience ont pu compter sur un parrainage professionnel, ou *mentor* dans le jargon de la profession. Or, la majorité de celles qui ont profité d'un *mentor* estiment que cette personne a eu un rôle déterminant sur leur carrière.

MARTIN VALLIÈRES

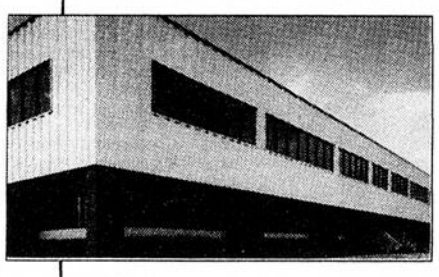
QUALITÉ • EXCLUSIVITÉ • RAPIDITÉ

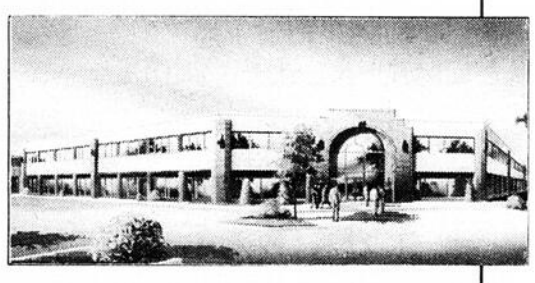
HONCO INC.
BÂTIMENTS D'ACIER

VOUS AVEZ UN PROJET DE CONSTRUCTION OU D'EXPANSION!
Honco... un produit de qualité pour vous!



POUR TOUT GENRE DE PROJET: INDUSTRIEL, COMMERCIAL ET RÉCRÉATIF, HONCO VOUS OFFRE SON EXPERTISE DANS LES BÂTIMENTS D'ACIER MONOCOQUES ET À CADRES RIGIDES





- Service d'estimation
- Service d'ingénierie
- L'assistance professionnelle pour la préparation de divers documents
- Une garantie 15/25
- Des délais de construction rapides
- Une isolation supérieure aux normes

INFORMEZ-VOUS SANS TARDER SUR NOTRE GAMME DE BÂTIMENT

HONCO INC. BÂTIMENTS D'ACIER
QUÉBEC: (418) 831-2245
MONTRÉAL: (514) 354-5123
Siège social: 1191, ch. Industriel, Bernières, Qc. G7A 1A6

LA TRIBUNE À MONTRÉAL
Les déjeuners-causeries
1993-1994

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

Dr Francesco Bellini
Président et chef de la direction
BioChem Pharma inc.

Le mardi 26 octobre à midi

Le Méridien Montréal

Allocution :
«Recherche pharmaceutique et emplois»

Prochain déjeuner-causerie :
9 novembre 1993
Monsieur Bruno M. Fragasso
Président-directeur général, Palais des Congrès de Montréal
Palais des Congrès de Montréal

Réservations :
Téléphone : 871-4001 Télécopieur : 871-1255
5, Place Ville Marie, Niveau Plaza, bureau 12500
Montréal (Québec) H3B 4Y2

XEROX

Occupez-vous donc de vos affaires!

Saviez-vous que la gestion des documents peut accaparer jusqu'à 60 % du temps de travail dans votre entreprise? C'est donc dire qu'à moins d'être une entreprise qui fait commerce de documents, vous perdez beaucoup de temps et d'argent à cause de simples bouts de papier.

Chez Xerox, par contre, nous en faisons notre affaire et nous serions heureux de vous apporter notre aide. C'est ce que nous appelons l'impartition. Nous vous fournissons ce dont vous avez besoin et veillons à la gestion de tout ce qui concerne vos documents, de leur création à leur reproduction en passant par l'impression à partir d'un PC ou du centre de traitement de données. Nous nous occupons même de votre service de courrier interne. Et tout se fait chez vous, avec du personnel de Xerox. Comme ça, vous n'avez vraiment qu'à vous occuper de vos affaires, et jamais des nôtres!

Pour plus de précisions, veuillez envoyer votre carte de visite, ou vos nom, nom d'entreprise et numéro de téléphone, par télécopieur à Cynthia Lewis, directrice des Services commerciaux, au 1 800 565-4FAX.

Xerox
Les gens de documents

XEROX et Les gens de documents sont des marques déposées de XEROX CORPORATION utiiisées par XEROX CANADA LTÉE en tant qu'usager inscrit.

Leabrooke se lance à l'assaut de l'industrie pharmaceutique américaine

Qu'ont en commun le yogourt à boire *Yop*, de **Yoplait**, le shampooing *Ultra Rich*, de L'**Oréal** et le décongestionnant *Otrivin* ?

Ces produits ont tous été embouteillés dans des contenants de plastique fabriqués par **Leabrooke**, une entreprise manufacturière située dans l'ouest de Montréal.

Leabrooke, fondée en 1965, est une entreprise familiale dirigée par **Elizabeth Lipsz**, la fille du fondateur **M. Frank Lipsz**.

C'est cet ingénieur d'origine autrichienne qui fit le design de la bouteille de l'antisudorifique *Soft & Dry*, de **Gillette**, qui en fabriqua le moule et qui assura la production de ce contenant pendant une dizaine d'années, soit jusqu'à la fermeture de l'usine de Gillette à Montréal, vers la fin des années 1980.

Détentrice d'une maîtrise en finance, Elizabeth Lipsz rêvait d'une carrière dans le domaine bancaire.

Elle s'était jointe temporairement à son père en 1982, à sa sortie de l'université, pour lui donner un coup de main. Prenant goût au monde des affaires, elle décida de rester au sein de l'entreprise, où de fil en aiguille, elle apprit les rudiments de la gestion d'entreprise et de la fabrication de bouteilles de plastique.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Elizabeth Lipsz :« La récession est terminée. Nous fonctionnons à pleine capacité depuis deux mois maintenant : 24 heures par jour, sept jours par semaine avec trois équipes de travail ».

Des millions de bouteilles

À la mort de son père en 1987, Elizabeth Lipsz, alors âgée de 34 ans, devait relever le défi le plus important de sa vie. « J'ai dû sauter du jour au lendemain dans les souliers de mon père, ce qui n'était pas évident, a-t-elle confié aux AFFAIRES.

« Les clients venaient tour à tour me voir pour savoir si je serais à la hauteur. Les employés étaient également préoccupés. Finalement, au bout d'un an, tout le monde était rassuré ».

Leabrooke est une petite entreprise manufacturière de bouteilles de plastique qui compte 45 employés. « Nous avons déjà embauché jusqu'à 60 personnes. Toutefois, l'amélioration de notre procédé de fabrication ainsi que la rationalisation de notre gamme de produits nous a amenés à être plus efficaces » a souligné Mlle Lipsz.

Refusant de dévoiler le montant des ventes, la présidente de Leabrooke a tout de même précisé qu'il se situait dans les sept chiffres. L'entreprise, qui fabrique plusieurs millions de bouteilles de plastique par année, offre à ses clients une gamme de 150 modèles de bouteilles disponibles en différentes couleurs et en différents types de plastique.

Elle se spécialise plus spécifiquement depuis 1982 dans le domaine pharmaceutique. Selon Mlle Lipsz, « 60 % de nos bouteilles sont destinées à l'industrie pharmaceutique. Le reste se divise entre les secteurs des soins personnels (antisudorifiques, shampooing, etc.), de l'alimentation (yogourt à boire, miel, etc.), des cosmétiques et des produits commerciaux (antigel, etc.).

Mlle Lipsz a souligné que la compagnie pharmaceutique **Ciba Geigy**, qui a développé le décongestionnant *Otrivin*, avait été un client important de Leabrooke.

« Ciba Geigy a joué un rôle crucial dans le développement de notre entreprise. Elle nous a aidés à atteindre les hauts standards de la réglementation pharmaceutique. Elle nous a formés pour atteindre ces objectifs. On lui doit beaucoup ».

Avantage compétitif

Leabrooke, dont les principaux marchés se situent à Montréal et à Toronto, est à la fine pointe de la technologie. Plusieurs centaines de milliers de dollars ont été investis dans des équipements sophistiqués.

Un de ses avantages compétitifs repose sur sa capacité de produire ses propres moules. « Un moule de bouteille peut coûter entre 60 000 et 150 000 $. En les fabriquant nous-mêmes, nous pouvons offrir à nos clients des prix compétitifs. De plus, cela nous permet d'offrir un large éventail de modèles de contenants et de répondre rapidement aux besoins spécifiques de nos clients » a expliqué Mlle Lipsz.

Leabrooke utilise deux types de procédés pour fabriquer les moules de ses bouteilles : par injection et par extrusion.

Ses machines peuvent produire en moyenne 45 000 bouteilles par jour, certaines pouvant atteindre 70 000. **Catherine Lipsz**, la soeur cadette d'Elizabeth et ingénieure de formation, s'occupe du département d'ingénierie où se cachent les secrets des procédés de fabrication des bouteilles et des différents modèles de moules.

Sa présence en tant qu'ingénieure est d'autant plus importante que l'industrie pharmaceutique est réglementée par des normes sévères. « Les produits embouteillés ne doivent pas avoir de réactions avec le contenant de plastique. Ainsi, nos bouteilles sont soumises à de nombreux tests de la part de **Santé et bien-être social**, a expliqué Catherine Lipsz, vice-présidente du département d'ingénierie de Leabrooke.

LEABROOKE EN UN COUP D'OEIL

Activités	conçoit et développe des moules de bouteilles de plastique et fabrication de bouteilles
Siège social	Montréal
Effectif	45
Marché	Canada et États-Unis
Actionnaire	Famille Lipsz
Année de fondation	1965

Marché américain

Consciente de l'importance de tirer profit des opportunités de marché qu'offre le libre-échange avec les États-Unis, et voulant assurer une croissance à son entreprise, Elizabeth Lipsz, décida, il y a trois ans, de faire le grand saut du côté de l'industrie pharmaceutique aux États-Unis.

« Ce n'est pas chose facile que de décrocher un contrat d'une entreprise pharmaceutique là-bas. Pendant deux ans, nous avons fait le tour des entreprises pharmaceutiques, question de nous faire connaître ».

Par ailleurs, pour chacun des contrats potentiels, il faut passer à travers le long processus d'accréditation de la **Food and Drug Administration** (FDA) qui réglemente les normes et les standards de qualité. Cela peut prendre plus d'un an avant que l'enquête soit complétée et que l'on obtienne le feu vert », explique Elizabeth Lipsz.

Leabrooke a une filiale américaine, **Leabrooke Packaging**, située à Toledo, en Ohio, qui lui permet de développer son marché américain et de distribuer ses produits.

Leabrooke commence à récolter ce qu'elle a semé. Elle a obtenu jusqu'à maintenant cinq importants contrats aux États-Unis.

Mlle Lipsz estime avoir tout ce qu'il faut pour percer le marché pharmaceutique américain.

« Nos prix sont compétitifs, notre côté technique est très développé et nous accordons une très grande importance au service à la clientèle et à la qualité de nos produits » a expliqué Elizabeth Lipsz, qui compte atteindre la cote d'accréditation internationale de qualité ISO 9000 d'ici trois ans.

Expansion

Elisabeth Lipsz sent que ça bouge dans l'industrie et constate que les clients reviennent tranquillement. « La récession est terminée. Nous fonctionnons à pleine capacité depuis deux mois maintenant : 24 heures par jour, sept jours par semaine avec trois équipes de travail ».

L'expansion est à l'ordre du jour. « Nous investirons au cours des trois prochaines années de 2 à 3 M$ en nouveaux équipements de fabrication. Cela va créer une vingtaine de nouveaux emplois ».

À plus long terme, Elizabeth Lipsz souhaite ouvrir une usine de fabrication aux États-Unis.

RENÉE CLAUDE SIMARD

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

TECHNOLOGIE

Bleumont Télécom veut établir le standard de l'infodiffusion

Le fabricant de cartes graphiques **BleuMont** s'est transformé en **BleuMont Télécom**. La nouvelle société porte dans ses valises un projet fort original : créer le standard du secteur de la diffusion de données par signal télévision, données destinées aux micro-ordinateurs.

Le domaine s'appelle l'infodiffusion (« *datacasting* », en anglais) et sera un autre pugiliste dans l'arène future de la diffusion en masse de données.

On y retrouvera des joueurs comme les grands serveurs de type **Dialog**, des autoroutes de connaissance comme *CANARI* ou *HPCC*, le médium des disques optiques sur CD-ROM, la diffusion par cellulaire ou par satellite.

Ce pugiliste, obscur encore, est quand même de taille. Comme le souligne **François Vigneault**, président de BleuMont : « Quel autre médium, à part le signal TV, est capable de répondre à la demande simultanée de 20 millions de canadiens ».

L'objectif visé est d'en arriver à diffuser à des ordinateurs dotés de l'équipement de réception nécessaire des services grand public. Pensons, par exemple, au « journal intelligent », qu'on peut consulter par index.

Toutefois, avant d'en arriver à vendre au grand public, l'infodiffusion se mettrait au service de réseaux fermés. Par exemple, de grands transporteurs de marchandises pourraient s'en servir pour mettre à jour, simultanément, les ordinateurs de bord de tous leurs camions. Ou encore, **Postes Canada**, qui entretient un projet d'infodiffusion, utiliserait le médium pour transmettre les changements quotidiens de codes postaux aux grands centres de tri spécialisés.

Pour se tailler une place, l'infodiffusion compte sur deux éléments : la simultanéité de transmission à un large public et, surtout, des coûts de transmission inférieurs pour les diffuseurs. Ces coûts, à leur tour, se traduiraient par des prix moindres pour les usagers.

La diffusion de données par télévision n'est pas nouvelle. Voila plus de 12 ans que les télédiffuseurs en font, mais sur une base très restreinte. La principale application était jusqu'ici la transmission d'informations pour malentendants (la ligne 21 sur les décodeurs).

Comment cela se fait-il ? Le signal de télévision, composé de 525 lignes, contient une part invisible de 21 lignes qu'on nomme l'IST (intervalle de suppression de trame). Dans ce « bloc » de l'IST, 11 lignes sont disponibles pour la transmission de données.

À l'époque, c'est sur ces lignes qu'on prévoyait acheminer le télétexte du fameux projet *Télidon*.

Or, suite à l'échec retentissant de ce grand projet, le domaine est devenu somnolent, ne faisant l'objet que de quelques petits projets ponctuels, le plus souvent gouvernementaux.

Mais, voici que le secteur de l'infodiffusion devient attrayant pour les télédiffuseurs, comme l'explique François Vigneault : « Les diffuseurs ont besoin de nouveaux revenus parce que la tarte publicitaire rétrécit. » Résultat : les diffuseurs et câblodistributeurs du Québec entendent développer de nouveaux services en exploitant une capacité de transmission qu'ils ont toujours eue mais qu'ils ont négligée jusqu'à maintenant.

Créer un standard

BleuMont se présente comme le passage obligé de ces joueurs s'ils veulent atteindre leur but. La petite firme de Montréal a mis au point la carte *MicroCast 100*, une sorte de « modem pour signal TV » qu'on insère dans l'ordinateur. De plus, elle offre le logiciel *En direct!*, qui sert à mettre les données reçues dans une forme utilisable par l'usager.

D'autres fournisseurs possèdent des produits similaires, notamment **Norpak**, d'Ontario, et **EEG**, de l'État de New York. Mais leurs produits, de l'avis de M. Vigneault, sont désuets.

« On augmente la qualité de réception d'à peu près 1 000 %, sans compter qu'on réduit le prix des cartes de 650 $ à 450 $. » S'ajoute à ces avantages une réduction significative de taille, puisque les « modems TV » existants ont la dimension d'un magnétoscope, ce qui ne les rend pas très pratiques pour un PC.

Cependant, BleuMont nourrit des ambitions bien plus grandes que d'être un simple fournisseur de produits pour ce marché naissant. Elle veut devenir, de l'expression de M. Vigneault, le *Windows* de l'infodiffusion et établir le standard que tous les diffuseurs s'empresseront d'adopter.

Pour l'instant, un client qui veut « infodiffuser » des données doit s'occuper de définir lui-même son protocole de communications, un processus coûteux. Les équipements de BleuMont mettront à sa disposition et à la disposition des diffuseurs un protocole et des formats uniformes.

Ainsi, s'ajouteront aux deux premiers produits une ligne d'encodeurs de tête de ligne, les *TeraCast*, que les diffuseurs achèteront pour injecter les données numériques dans le signal télévision. Mais, BleuMont en veut plus encore et entend s'imposer comme le courtier obligé avec lequel les clients traiteront pour déterminer quel diffuseur leur convient le mieux.

Il devrait découler de cet ensemble de technologies et de services une facilitation et une augmentation des activités d'infodiffusion.

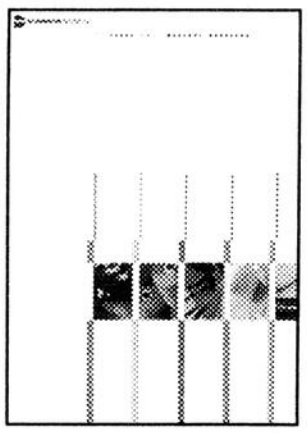
À la condition que BleuMont réussisse son pari et qu'elle ait les sous pour le faire. Présentement, elle pilote à Montréal un projet de financement au montant de 1,6 M $ qui lui donnera les moyens de lancer la commercialisation de ses produits et d'entamer le développement de la ligne *TeraCast*.

Y aura-t-il des consommateurs d'infodiffusion en bout de ligne ? Seul le temps confirmera cette partie de l'équation. Mais, la première partie de l'équation, elle, est en place : BleuMont compte les diffuseurs dans son camp.

YAN BARCELO

RÉPERTOIRE DES RAPPORTS ANNUELS

DOMINION TEXTILE INC.



1

Dominion Textile Inc., dont les débuts remontent à 1905, au Canada, est un important fabricant international de textiles et de produits connexes, présent sur cinq continents. La société exploite 35 usines, emploie directement plus de 8 900 personnes et exerce ses activités dans une cinquantaine de pays par l'intermédiaire de filiales et de sociétés associées. La société est le seul producteur textile nord américain établi dans les trois grandes zones commerciales du monde, l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Extrême-Orient. Dominion est le principal producteur de denim au monde. Ses autres produits comprennent les fils, tissus d'habillement, tissus techniques, produits tissés et non-tissés pour les secteurs industriels.

LA FÉDÉRATION DES CAISSES POPULAIRES DESJARDINS DE MONTRÉAL ET DE L'OUEST-DU-QUÉBEC

2

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec est de loin la plus importante composante du Mouvement des caisses Desjardins. Son réseau compte 324 caisses populaires, regroupe plus de la moitié des membres de la province soit 2 419 704 sociétaires, et possède 40 % de l'actif global des fédérations, soit 19 084 946 125 $ au 30 juin 1993.

Les résultats financiers de l'année 1992 se caractérisent par une croissance de 12 % de l'actif cumulé de la Fédération et de ses 324 caisses populaires affiliées, lequel est passé de 16,5 milliards à 18,5 milliards de dollars à la fin du dernier exercice.

L'année 1992 s'est également traduite par une amélioration de la rentabilité des caisses, qui ont réalisé des trop perçus nets de 0,57 $ par tranche de 100 $ d'actif, comparativement à 0,52 $ l'année précédente.

LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU QUÉBEC

3

Société immobilière du Québec

La Société immobilière du Québec gère le parc immobilier du gouvernement du Québec, soit plus de 1 100 édifices répartis sur l'ensemble du territoire. Ce parc loge quelque 60 000 fonctionnaires des ministères et organismes publics. Les actifs de cette société d'État dépassent le milliard de dollars. L'entreprise offre tous les services reliés à la construction, la gestion et l'exploitation de biens immobiliers. Grâce à des ressources humaines qui possèdent une expertise solide et diversifiée, la Société immobilière du Québec s'affirme comme un leader de l'industrie immobilière au Québec.

S.V.P., veuillez me faire parvenir les RAPPORTS ANNUELS des entreprises dont j'ai encerclé le numéro

Pour vous assurer de recevoir votre(vos) exemplaire(s) de rapports annuels, votre demande doit nous parvenir au plus tard le 20 novembre 1993.

Retournez ce coupon à:
Service des Rapports annuels
Le journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque ouest,
24e étage,
Montréal, Qc H3B 4X9

1 2 3 4

Nom _____ Prénom _____

Fonction _____

Entreprise _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____ Code postal _____

SASKATCHEWAN OIL AND GAS CORPORATION

4

Saskoil est une société ouverte bien établie spécialisée dans la recherche, la production et le marketing du pétrole et du gaz. Elle compte des installations d'exploitation importantes dans l'Ouest du Canada et elle a des intérêts dans plusieurs co-participations internationales d'exploration.

Ses principales stratégies d'affaires sont:
- la découverte et le développement de nouvelles ressources énergétiques dans des régions intéressantes du point de vue économique;
- la mise en valeur grâce à l'utilisation de technologies innovatrices;
- l'efficacité de services d'approvisionnement, de transport et de commerce auprès des producteurs, des consommateurs et des autres clients;
- la performance financière supérieure.

Les actions de Saskoil sont inscrites aux Bourses de Montréal et de Toronto.

DOSSIER LES AFFAIRES

SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

SEUL CRÉDO EN SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL : QUE TOUS S'EN OCCUPENT POUR QUE ÇA COÛTE MOINS CHER
La prévention est la clé de la réduction de la fréquence et de la gravité des accidents du travail et des maladies professionnelles **pp. 28-29**

Pierre Couture

LA GESTION INTÉGRÉE DE LA PRÉVENTION POUR AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ EN USINE
Un spécialiste de Québec présente son approche éprouvée **pp. 30-31**

Les accidentés sont absents de plus en plus longtemps

Plus d'accidents du travail au Québec qu'en Ontario

Les victimes des accidents du travail au Québec sont moins nombreuses. Voilà qui est encourageant. Cependant, les journées de congé occasionnées par ces accidents sont plus nombreuses.

C'est du moins ce que révèlent des statistiques de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST). Toutefois, ce qui est encore plus alarmant, c'est le nombre d'accidents du travail au Québec comparativement à l'Ontario.

De 1989 à 1993, le nombre de victimes avec au moins une journée d'indemnisation a chuté radicalement : il est passé de 216 000, en 1989, à 144 300, en 1992. Chaque année, durant cette période, une diminution sensible a été notée. En 1990, les accidentés se chiffraient à 202 000. L'année suivante, ils étaient 175 500.

Cependant, proportionnellement, les durées d'absence ont aussi augmenté d'année en année, malgré un léger fléchissement en 1992. En 1989, les 216 000 victimes avaient reçu des soins médicaux et de réadaptation pendant une période moyenne de 47,1 jours. Au cours des deux années suivantes, le laps de temps moyen d'absence bondissait de 25 % annuellement, passant à 59,1 jours, en 1990, et à 73,9 jours, en 1991. En 1992, une légère diminution de 8 % a été remarquée, fixant les jours d'absence à 68.

Des chiffres semblables laissent perplexes lorsqu'on connaît le déficit énorme de la CSST.

Dans le domaine de la construction, le nombre d'accidentés au Québec est passé de 10 143, en 1982, à 11 912, en 1991, alors qu'ils diminuaient de 1 075 en Ontario pendant la même période.

Le pire dossier au Canada

La véritable question qu'on doit se poser est : y a-t-il plus d'accidentés du travail au Québec qu'ailleurs au Canada ? À cette question, la réponse est *oui*.

Selon des chiffres obtenus auprès de **Statistique Canada**, annuellement, depuis 1982, les travailleurs québécois sont victimes de plus d'accidents du travail que les travailleurs de toutes les autres provinces canadiennes. Le Québec surpasse même l'Ontario, qui compte pourtant plus de travailleurs.

De 1982 à 1991, les accidents du travail au Québec ont toujours été plus nombreux qu'en Ontario, allant d'une supériorité de 4,1 %, en 1985, et atteignant son point culminant de 14,9 %, en 1991.

Quatre fois (1982, 1983, 1990 et 1991) au cours de ces 10 années, le nombre d'accidents au Québec a surpassé de plus de 10 % ceux de l'Ontario, alors que seulement deux fois (1985, 1988) le Québec s'est approché à moins de 5 % de l'Ontario.

L'année 1991 fut la pire année pour le Québec : on a relevé 23 216 accidents de plus qu'en Ontario comparativement à 17 741 en 1990.

Groupes d'âges et sexes

Les travailleurs québécois de 15 ans à 54 ans ont le piètre honneur d'être victimes de plus d'accidents que les Ontariens du même âge, alors que c'est en Ontario que les 55 ans et plus ont le plus d'accidents.

Selon les chiffres de Statistique Canada, 562 132 Québécois de 15 à 54 ans ont été victimes d'accidents du travail de 1989 à 1991, comparativement à 465 272 Ontariens.

Toutefois, pendant la même période, les Ontariens de plus de 55 ans ont eu 35 613 accidents de plus que les Québécois du même âge. Toujours de 1989 à 1991, les Québécoises ont été victimes de moins d'accidents que les Ontariennes. Au total, 126 101 femmes ont été absentes de leur travail en raison d'accidents au Québec, alors qu'en Ontario, le nombre d'accidentées était de 142 603.

Par secteur

Dans pratiquement tous les secteurs de l'économie, il y a plus d'accidents du travail au Québec que partout ailleurs au Canada.

Qu'il s'agisse de l'agriculture, des mines, du secteur manufacturier, de la construction, du transport, des communications, des ventes, des finances, du courtage immobilier, de la santé ou de l'hôtellerie, il y a plus d'accidents au Québec que dans les autres provinces.

Les seules exceptions sont les pêcheries, où le Québec se situe au quatrième rang derrière la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve. Le Québec arrive au deuxième rang, derrière l'Ontario, dans les secteurs de la foresterie, des industries de services, de l'éducation et du fonctionnarisme.

Les chiffres de Statistique Canada révèlent d'ailleurs une détérioration remarquable de la situation au Québec.

Par exemple, dans le domaine de l'agriculture, les Ontariens étaient victimes de 163 accidents de plus que les Québécois en 1982, alors que 10 ans plus tard, ce sont les Québécois qui ont déploré 167 accidents de plus que les Ontariens.

Le même phénomène se retrouve dans le domaine des mines. Le nombre d'accidents en Ontario a diminué de près de 50 % : il est passé de 2 497, en 1982, à 1 292, en 1991. Pendant ce temps, la diminution n'était que de 122 au Québec, passant de 1 938, en 1982, à 1 816, en 1991. C'est ainsi que le Québec, troisième en 1982 derrière l'Ontario et l'Alberta, s'est retrouvé au premier rang des accidents dans le domaine minier.

Le Québec connaît des performances particulièrement décevantes dans le domaine de la construction, du transport et des communications, où les accidents ont connu une forte augmentation. En Ontario et dans plusieurs autres provinces, on affiche des diminutions importantes.

Le secteur le plus remarquable est celui du transport. Au Québec, il y avait 8 701 accidents en 1982. Dix ans plus tard, ce chiffre passait à 12 265. Pendant la même période, en Ontario, les accidents diminuaient, passant de 10 100 à 8 892.

Le même phénomène se retrouve dans le domaine de la construction : le nombre d'accidentés au Québec y est passé de 10 143, en 1982, à 11 912, en 1991, alors qu'ils diminuaient de 1 075 en Ontario pendant la même période.

Statistique Canada donne d'autres chiffres alarmants. Ainsi, 57,1 % de tous les accidents du travail dans le domaine financier ont lieu au Québec. Le Québec est également le leader dans les domaines du courtage immobilier (40,3 %), des communications (36,9 %), du transport (35,1 %) et de l'hôtellerie (32,3 %).

Et le pire, selon les chiffres obtenus auprès de Statistique Canada, c'est que la situation s'aggrave au Québec !

SERGE AMYOT

McMASTER MEIGHEN
AVOCATS
DEPUIS 1823

Des conseillers efficaces en droit du travail

NOS SPÉCIALISTES DANS LE DOMAINE

Pierre Flageole
Tél.: (954-3131)

Philippe C. Vachon
Tél.: (954-3134)

Thomas M. Davis
Tél.: (954-3133)

André Royer
Tél.: (954-3124)

630, boul. René-Lévesque ouest, bureau 700, Montréal (Québec) H3B 4H7
Téléphone : (514) 879-1212 Fax : (514) 954-9619
Cellulaire : 944-8727

AFFILIÉ À FRASER & BEATTY
TORONTO NORTH YORK OTTAWA VANCOUVER

ALCOOL, DROGUES ET RENDEMENT

VOTRE ENTREPRISE
EST-ELLE EN POSSESSION DE TOUS SES MOYENS?

À l'heure de la qualité totale et
de la mondialisation des marchés,
aucun gestionnaire ne peut ignorer le risque
que constituent l'alcool et les drogues.

Donnez à votre entreprise les moyens
qui lui permettront de se protéger.
Inscrivez dès maintenant vos superviseurs
et gestionnaires à ce programme de formation
donné en collaboration avec
LES ENTREPRISES SANS DROGUES.

982-3401

CÉGEP DU VIEUX MONTRÉAL

La refonte administrative de la CSST poursuit son cours

Pierre Shedleur veut améliorer

À la barre de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) depuis mai, **Pierre Shedleur** assume un poste que peu de gestionnaires envient.

Comme ils doivent répondre de leurs gestes à un conseil d'administration paritaire où siègent représentants patronaux et syndicaux, les présidents de cet organisme n'ont pas fait long feu au cours des dernières années.

Issu des rangs de la CSST, M. Shedleur se dit pourtant très confiant de pouvoir mobiliser ses troupes en vue d'améliorer les services offerts et de réduire la facture des entreprises, deux objectifs qui ne lui semblent aucunement contradictoires.

Premiers résultats

M. Shedleur a été nommé président du conseil d'administration et chef de la direction de la CSST après avoir assumé pendant six mois le poste de président et chef des opérations. Il était entré à la CSST en 1987, à titre de vice-président, finances.

Déjà familier avec les rouages internes, il explique que sa recette passe par la réingénierie complète des processus de travail de l'organisme. Cette approche radicale semble indiquée dans les circonstances, puisqu'elle garantit de meilleurs résultats aux organisations en crise qui n'ont plus le choix de se remettre en question.

Appliquée au service de réadaptation depuis avril, la démarche a déjà porté fruit : elle a permis de réduire considérablement le laps de temps nécessaire pour réintégrer à leur ancien poste les travailleurs souffrant d'une incapacité mineure. Tous les services de la CSST seront touchés d'ici la fin de l'année.

« Comme plusieurs grandes entreprises, souligne M. Shedleur, la CSST se retrouve avec des problèmes pour livrer ses services. Les procédures en place ne fonctionnent plus et sont en bonne partie responsables de l'augmentation des coûts.

« À partir de notre mission qu'on ne pourra jamais changer, nous avons entrepris de nous remettre en cause complètement dans la façon de dispenser nos services. Les syndicats et les employeurs sont insatisfaits de la situation présente : il y a au moins consensus là-dessus. »

La réadaptation a été ciblée en premier en raison de ses coûts croissants et du tort irréparable que pouvaient subir certains travailleurs dans l'attente d'une décision de la CSST sur leur aptitude à reprendre leur travail.

Processus collectif

L'obligation de réintégrer un travailleur accidenté vient à échéance au bout de 12 mois, pour les entreprises de 20 employés et moins, et après 24 mois, pour celles qui ont plus de 20 employés. Plusieurs personnes étaient réduites à se chercher un autre emploi parce que la décision de la CSST prenait 20 mois à venir.

« Avant d'intervenir, cela prenait l'avis de tout le monde. On ne tenait pas compte du travailleur lui-même, puisque de 5 000 à 6 000 cas sur 15 000 concernent un taux d'incapacité de 2 % qui, même s'il n'est pas réglé, se tolère la plupart du temps. »

Au lieu d'être soumis à l'ancien processus linéaire de décision, tous les cas sont maintenant examinés après 60 jours et il ne reste plus, après 90 jours, que 10 % d'entre eux pour lesquels il faut prendre une décision.

Tout le personnel qui participe à la réadaptation a été mobilisé afin de trouver une solution. Les vice-présidents, finances, programmation, exploitation, etc., ont été invités à exprimer leur façon de voir le problème.

Deux sous-comités ont reçu pour mission d'élaborer un nouveau fonctionnement et de mettre en place les communications et la formation nécessaires afin de réussir son implantation. Au préalable, un groupe de 75 cadres stratégiques ont été consultés sur les changements suggérés.

Éliminer un niveau

En mars, on a décidé d'entreprendre la révision des communications avec les médecins. Cinq des 17 régions évaluent actuellement si le nouveau mode de fonctionnement correspond aux attentes. La formule sera étendue à l'ensemble du Québec au début de l'an prochain.

Le problème avec les médecins, confie M. Shedleur, ne concerne pas leur compétence, mais le cadre auquel la CSST leur demandait de se plier. Le formulaire de base leur accorde un espace de deux pouces par un pouce pour écrire leur diagnostic.

« Cela aboutit en contestation parce que les communications sont mal pensées. Il a fallu définir ce qu'on avait besoin comme information et comment elle nous serait transmise. Il faudra expliquer aux médecins qu'on a parfois besoin d'informations supplémentaires pour mieux comprendre un cas », affirme M. Shedleur.

Pour l'instant, tout se fait par écrit. Cependant, les communications téléphoniques seront désormais une pratique courante pour accélérer le traitement d'un dossier.

Les deux prochains services à passer dans la moulinette de la réingénierie sont ceux de l'indemnisation et de la prévention-inspection. Les tribunaux administratifs suivront.

Avant même d'avoir terminé l'examen de la livraison des services, la CSST aura commencé à repenser son fonctionnement administratif. « Au cours des prochains mois, nous reverrons la structure en-dessous des vice-présidences pour éliminer les dédoublements, les fonctions superflues. L'objectif est de faire sauter un niveau hiérarchique », confie M. Shedleur.

Ajuster l'informatique

La modernisation des systèmes d'information, entreprise en 1990 et devant s'étaler sur cinq ans, a été ralentie entre-temps car les transformations en cours risquent de faire naître des besoins nouveaux. Cependant, l'objectif de décentralisation, avec des serveurs en région, a été maintenu parce qu'il aura un impact sur la réduction des coûts d'exploitation.

La mise en place d'un système comptable commun remplacera également, en janvier prochain, 17 systèmes différents, développés au fil des ans par autant de vice-présidences fonctionnant en vase clos.

« Il y a des choses qui ne pouvaient être faites sans, auparavant, mettre un peu d'ordre. Nous aurons un dossier unique pour chaque travailleur et chaque employeur. Pour le moment, il faut encore se promener dans plusieurs banques de don-

GROUPE COGESIS INC.

Les employeurs s'intéressent aux solutions complètes et intégrées pour contrôler et réduire leurs coûts d'accidents du travail et d'assurance-salaire. Cogesis s'engage à leur fournir tous les outils de gestion pour améliorer leur performance et la maintenir à un haut niveau. De plus en plus d'employeurs reconnaissent les solutions de Cogesis comme la norme de gestion en **Santé et Sécurité du travail.**

VOTRE PARTENAIRE EN GESTION DE LA SANTÉ ET DE LA SÉCURITÉ DU TRAVAIL

ACCIDENTS DE TRAVAIL
ASSURANCE-SALAIRE
DOSSIER FINANCIER
PRÉVENTION
LOGICIELS COMPLETS
CONSULTATION
FORMATION
PROCÉDÉS ET MÉTHODES
SERVICE-BUREAU
TÉLÉ-SERVICE (TSI)

Montréal: (514) 937-1120 **Québec: (418) 847-8586**

MONTRÉAL
1250, boul. René-Lévesque O.
Bureau 2500
Montréal, Québec
Canada H3B 4Y1
Tél. (514) 846 1212

TROIS-RIVIÈRES
1500, rue Royale
Bureau 360
Trois-Rivières, Québec
Canada G9A 6E6
Tél. (819) 373 7000

TORONTO
P.O. Box 185, Suite 3350
South Tower, Royal Bank Plaza
Toronto, Ontario
Canada M5J 2J4
Tel. (416) 360 6336

VANCOUVER
1199 West Hastings
Suite 600
Vancouver, British Columbia
Canada V6E 3T5
Tel. (604) 669 0011

Bureau affilié
BEVERLY HILLS
433 North Camden Drive
Suite 1200
Beverly Hills, California 90210
Tel. (310) 205 2000

L'équilibre
et
l'innovation

Heenan Blaikie
AVOCATS

les services et en diminuer les coûts

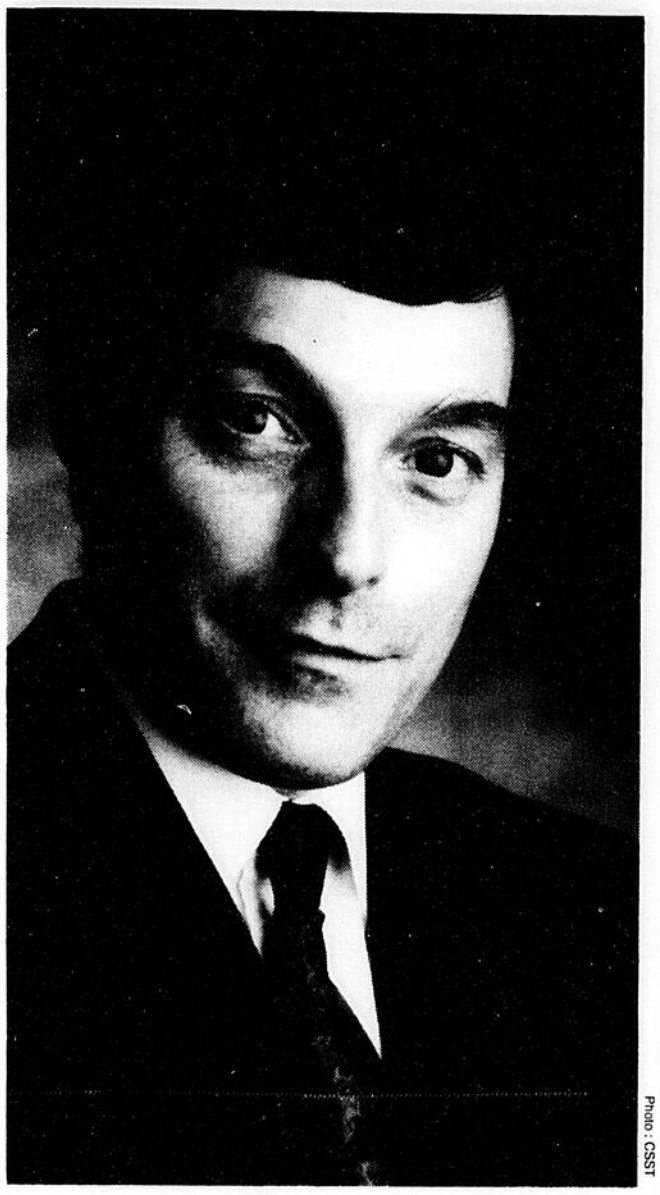


Photo : CSST

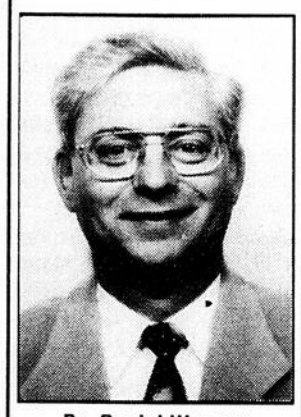
Pierre Shedleur, président du conseil d'administration et chef de la direction de la CSST, croit que le bilan de l'organisme, en voie d'amélioration, continuera de s'assainir grâce à la réorganisation en cours.

nées différentes, dans certains cas. Les travailleurs de la construction, entre autres, changent souvent de lieu de travail », explique M. Shedleur.

La confiance du nouveau dirigeant en l'avenir s'appuie d'abord sur la participation active des employés de l'organisme de compensation depuis un an. « Le personnel de la CSST collabore très étroitement à la réorganisation. Les gens sont très intéressés à donner de bons services », déclare M. Shedleur, sur un ton sincère.

VALLIER LAPIERRE

GROUPE SANTÉ PHYSIMED



Dr. Daniel Wagner

Le Groupe Santé Physimed est heureux d'annoncer la nomination du Docteur Daniel Wagner au poste d'expert conseil en médecine du travail.

Dr. Wagner oeuvre dans le domaine de la médecine au travail depuis plus de 12 ans et depuis 5 ans, il est certifié Médecin-Évaluateur pour l'aviation civile.

Regroupant plus de 75 employés, le Groupe Santé Physimed est un leader québécois, en offrant aux secteurs privés et publics tous les services en santé et sécurité au travail.

PENSEZ AUX CONSÉQUENCES

Une lésion professionnelle reconnue peut être à l'origine d'une rechute coûteuse...

Une décision d'un inspecteur de la C.S.S.T. peut transformer vos façons d'opérer...

Un droit de refus peut créer un précédent contraignant...

Pour vous aider à résoudre vos problèmes en matière de **santé et sécurité au travail** et vous représenter adéquatement devant les diverses instances, faites confiance aux spécialistes.

LORANGER MARCOUX
Avocats

Édifice La Laurentienne
1100, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 1460
Montréal (Québec) H3B 4N4
Téléphone (514) 879-6900
Télécopieur (514) 879-6907

DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

IMMEUBLE COMMERCIAL

DATE DE PARUTION: 13 NOVEMBRE 1993
DATE DE TOMBÉE: 29 OCTOBRE 1993

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 392-9000
TORONTO: (416) 324-2789
VANCOUVER: (604) 984-7176

Invitez votre chirurgien dentiste à votre table!

Il saura vous conseiller un régime d'assurance dentaire répondant parfaitement aux besoins de votre entreprise. Et cela, gratuitement!

Vous désirez vous procurer ou réévaluer votre régime d'assurance dentaire ?
Alors, consultez les experts de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec. Les spécialistes de l'ACDQ sauront vous conseiller judicieusement et, conjointement avec votre propre consultant, vous recommander les bons ajustements à faire pour que vous profitiez d'un régime d'assurance qui fera le bonheur de tous. Et cela, tout à fait gratuitement.

Invitez-le à votre table!
Communiquez avec le responsable du comité d'expertise des régimes d'assurance dentaire de l'ACDQ au (514) 282-1425 ou 1 800 361-3794 (extérieur de Montréal).

Il se fera un grand plaisir de se joindre à vous et de vous donner de bons conseils.

Association des chirurgiens dentistes du Québec

Seul credo en santé/sécurité du travail : que tous s'en

En cette période de faible reprise économique, bon nombre d'employeurs trouvent certainement de trop leurs coûts de cotisation à la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST).

La tentation peut être grande pour eux de sabrer la prévention en considérant les dépenses qui y sont reliées comme un luxe pour l'entreprise.

Ce serait une erreur que de croire cela, affirme-t-on à la vice-présidence aux finances de l'organisme. Il faut, au contraire, que tout le monde s'en occupe pour que ça coûte moins cher.

La prévention : la clé de la solution

À la CSST, on ne cesse de répéter que la prévention est la clé de la réduction de la fréquence et de la gravité des accidents du travail et des maladies professionnelles. Ce sont là les deux facteurs qui influencent directement les taux de cotisation des employeurs, les seuls jusqu'à présent à assumer ces coûts de notre régime public de santé et de sécurité du travail.

Depuis la mise en place de son nouveau mode de tarification, en 1990, la CSST a noté une diminution sensible du nombre des accidents de travail. Il est passé d'environ 215 000, en 1989, à quelque 145 000, en 1992.

Cette diminution, rappelle une porte-parole de la CSST, **Louise Lozeau**, est le résultat des incitatifs à la prévention découlant de la nouvelle tarification des employeurs. Elle souligne à cet effet que des entreprises à risque ont réalisé des *miracles*, ces dernières années, en intégrant justement des mesures préventives pour la santé et la sécurité du travail.

Les économies de la prévention

Ce que les employeurs doivent garder à l'esprit en matière de santé et sécurité du travail, c'est que les investissements en prévention sont moins élevés que ce qu'il en coûte en frais directs et indirects pour la réparation de lésions professionnelles à leurs travailleurs.

Les entreprises oublient trop souvent qu'en plus d'influer à la hausse sur les taux de cotisation, les accidents de travail entraînent des coûts indirects entièrement à leur charge : coûts salariaux, administratifs, de pertes matérielles, de production et autres.

Or, il a été démontré plus d'une fois, surtout dans les grandes entreprises, que l'intégration de la prévention s'est avérée *payante* en termes de productivité, de climat de travail, et pas seulement par le rajustement des taux de cotisation.

Pour prouver que la prévention en vaut le coup, la CSST avait déjà calculé, en 1990, par exemple, que, pour un employeur déclarant une masse salariale de 1,4 M$ dont le taux serait personnalisé à 10 %, la différence entre la cotisation minimale pour une bonne performance et la cotisation maximale si elle était mauvaise varierait entre 29 680 $ et 49 280 $, soit un écart de 70 %, ou 19 600 $.

Si, en dépit de l'amélioration de la performance des entreprises en termes de fréquence d'accidents, les taux de cotisation n'ont pas réellement diminué ces dernières années, explique-t-on à la CSST, c'est en raison de leur gravité qui a entraîné une augmentation de la durée moyenne d'absence des travailleurs. Cette dernière est passée de 46 à 72 jours.

C'est d'ailleurs sur cet aspect que l'organisme entend mettre l'accent dorénavant, en offrant son nouveau service de maintien du lien d'emploi.

Les économies du lien d'emploi

Avec l'introduction de son nouveau service de maintien du lien d'emploi, la CSST veut tout mettre en oeuvre pour protéger et favoriser le retour au travail des travailleurs en réadaptation.

À ce chapitre, elle entend privilégier les travailleurs souffrant de maux de dos et qui risquent malgré tout de garder des séquelles permanentes mineures (moins de 2,5 %).

À cette fin, la CSST a prévu un mécanisme de consultation de l'employeur, du travailleur, du représentant syndical et même du médecin afin d'évaluer les solutions qui accéléreront le retour au travail, diminuant ainsi la charge de l'assuré aux frais du régime.

Selon Mme Lozeau, il faut comprendre qu'un tel service sert les intérêts aussi bien des travailleurs que des employeurs : les travailleurs d'abord, qui n'ont pas intérêt à perdre leur travail pour préserver leur capacité de travail et de revenu, puis les employeurs, pour profiter au plus tôt de l'expérience de leurs travailleurs et diminuer leurs charges à la CSST.

Selon une étude de la CSST, la réclamation d'une indemnité de 150 000 $ peut entraîner, comme répercussions sur les cotisations des employeurs, une augmentation de 4 % sur une période de trois à cinq ans pour les employeurs assujettis au taux à l'unité et au taux personnalisé ou l'imposition d'une cotisation de 2 $ sur chaque dollar imputé aux employeurs assujettis au régime rétrospectif, à l'intérieur de la limite par réclamation qu'ils ont choisie.

Pour faciliter le maintien du lien d'emploi d'un travailleur, la CSST évoque la possibilité d'une affectation temporaire, avec le consentement du médecin traitant, à d'autres tâches de travail qui ne nuisent pas à sa réadaptation ou, encore, la possibilité d'adapter le poste de travail où le travailleur a subi une lésion professionnelle.

Parallèlement à cette recherche de solutions pour la réinsertion plus rapide du travailleur dans son milieu de travail, la CSST assurera un suivi plus étroit de l'évolution du dossier d'un travailleur en réadaptation, qui, après 90 jours d'absence au travail, sera révisé. Elle n'attendra plus non plus la complète guérison et réhabilitation du travailleur avant d'établir ses évaluations et d'en faire le bilan.

Les économies d'une bonne gestion

Un autre volet sur lequel mise la CSST pour amener les employeurs à diminuer leurs coûts, c'est de les inciter à gérer adéquatement leurs dossiers de santé et de sécurité du travail.

Comme l'explique Mme Lozeau, la CSST ne peut pas le faire à leur place. On comprend alors l'importance pour les employeurs de suivre étroitement tous les dossiers et toutes les informations qu'ils reçoivent ou échangent avec la CSST.

Mme Lozeau insiste notamment sur le suivi de toutes les informations qui touchent le financement, à partir des relevés mensuels, soit les coûts et le nombre d'accidents, les dépenses à la CSST, l'analyse des possibilités de partage de coûts, les

→

La recherche, pour mieux comprendre

Parmi les travailleurs exposés aux isocyanates, 5 à 10 % développent un asthme de type allergique, non réversible.

Les isocyanates sont utilisés notamment dans les peintures industrielles pour en accroître la brillance et le durcissement. Des travaux menés par l'Institut de recherche en santé et en sécurité du travail du Québec, en collaboration avec divers partenaires des milieux du travail et scientifiques ont permis d'accomplir une percée majeure dans la prévention de l'asthme relié à ce contaminant.

En mettant au point un système de détection – aujourd'hui breveté – 10 fois plus sensible que les techniques traditionnelles, on rendait possibles l'évaluation de l'efficacité des systèmes de ventilation existants, et l'identification des conditions d'aménagement et d'opération de cabines de peinture plus sécuritaires.

Cette nouvelle méthode de détection a également entraîné d'autres travaux tels la mise au point d'un appareil servant à un diagnostic sécuritaire et précis de l'asthme professionnel et, actuellement en développement, un nouveau système de protection respiratoire. Des recherches... utiles.

Ces recherches s'inscrivent dans les quelque 130 menées ou financées simultanément par l'Institut pour contribuer à l'identification et à l'élimination à la source des dangers professionnels — et à la réduction des coûts humains, sociaux et économiques qui découlent des accidents et des maladies du travail.

Après tout, pour agir, il faut d'abord comprendre.

Si vous désirez être informé(e) des recherches menées ou financées par l'Institut, abonnez-vous gratuitement au périodique *L'IRSST*, en remplissant ce coupon et en nous le retournant par la poste ou par télécopieur.

NOM _____

FONCTION _____

COMPAGNIE OU ORGANISME _____

ADRESSE _____

VILLE _____

PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

TÉLÉPHONE (_____) _____ TÉLÉCOPIEUR (_____) _____

IRSST, Direction des communications
505, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3C2
Télécopieur : (514) 288-7636

IRSST
Institut de recherche en santé et en sécurité du travail du Québec

LES AFFAIRES 10-93

Analyse Gratuit
sur la sécurité de votre programme de protection de mains

Existe-t-il une tâche qui cause constamment des blessures aux mains ou aux bras de vos travailleurs? Aucun gant n'a pu fournir une protection appropriée?

Jomac fera une analyse de la tâche et recommandera le genre de gant approprié - que ce soit un gant Jomac ou non.

Si nécessaire, Jomac fera une étude interne à votre usine afin d'établir un diagnostic parfaitment fondé.

• Fournissez un gant usé.
• Répondez à quelques questions.
• Votre analyse 'aucune obligation' vous parviendra dans les 21 jours.

JOMAC
Canada Inc
10 Bachelder Beebe, Québec J0B 1E0
Fax: 819 876-5361

occupent pour que ça coûte moins cher

EMPLOYEURS ASSUJETTIS AU TAUX PERSONNALISÉ

Masse salariale (M$)	Degré de personnalisation	Indice de risque		Taux personnalisé*		Cotisation	
		minimal	maximal	minimal	maximal	minimale	maximale
1,4	10 %	0,90	1,60	2,12 $	3,52 $	29 680 $	49 280 $
2,8	20 %	0,80	2,20	1,92 $	4,72 $	53 760 $	132 160 $
4,2	30 %	0,70	2,80	1,72 $	5,92 $	72 240 $	248 640 $
5,6	40 %	0,60	3,00	1,52 $	6,32 $	85 120 $	353 920 $
6,9	50 %	0,50	3,00	1,32 $	6,32 $	91 080 $	436 080 $
8,3	60 %	0,40	3,00	1,12 $	6,32 $	92 960 $	524 560 $
9,7	70 %	0,30	3,00	0,92 $	6,32 $	89 240 $	613 040 $
11,1	80 %	0,20	3,00	0,72 $	6,32 $	79 920 $	701 520 $
12,5	90 %	0,10	3,00	0,52 $	6,32 $	65 000 $	790 000 $

* Les taux sont calculés selon un taux d'unité de 2,32 $ avec une portion variable de 2,00 $.

Source : CSST **Tableau : LES AFFAIRES**

relevés de prestation joints à l'avis de cotisation, etc.

Il existe, semble-t-il, une politique d'imputation qui peut être administrée intelligemment par un employeur et qui a des répercussions directes sur son taux de cotisation; il ne faut pas oublier que l'imputation est considérée comme l'élément central sur lequel est basée la nouvelle tarification.

Mme Lozeau suggère également aux employeurs de se prévaloir des services du bureau d'évaluation médicale de la CSST pour établir, au besoin, des contre-expertises sur des cas douteux.

Enfin, la porte-parole de la CSST rappelle la forte incidence des recours aux tribunaux administratifs sur les coûts des dossiers de santé et de sécurité du travail. Sur les 145 000 décisions rendues annuellement, environ 25 000 sont contestées au bureau de révision et ce, dans une proportion de deux contre un par les travailleurs.

Il faut en arriver, selon Mme Lozeau, à éviter les recours aux tribunaux dans les décisions de la CSST en favorisant la conciliation et la médiation. « Parlez-vous », lance-t-elle aux travailleurs et aux employeurs.

La CSST, la mal aimée

Il n'y a pas 56 000 façons de réduire les coûts de santé et de sécurité du travail. La CSST, qui s'estime mal aimée pour avoir à porter l'odieux d'un énorme déficit, les résume essentiellement à trois : la prévention, le maintien du lien d'emploi et une bonne gestion des dossiers.

À la CSST, on se dit convaincu que le nouveau mode de tarification en vigueur depuis 1990 s'avère plus équitable et plus représentatif pour chacun des secteurs d'activité économique et qu'il est possible d'en arriver à une réduction des taux de cotisation.

Il lui reste cependant à sensibiliser les premiers concernés, les travailleurs et les employeurs, à cette nécessité d'y voir maintenant pour que ce beau régime coûte moins cher.

JEAN GARON

LE DROIT DE LA RÉUSSITE

Les chefs d'entreprise du Québec peuvent compter sur l'équipe de droit du travail de Desjardins Ducharme Stein Monast pour les aider à prévenir et à solutionner les litiges les plus variés dans le domaine de la santé et de la sécurité du travail.

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
AVOCATS

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

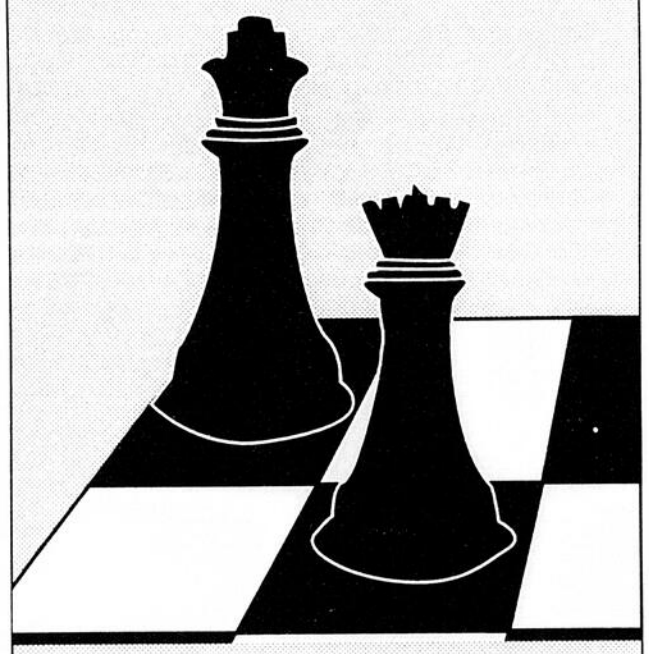
MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ INTERNATIONALE
TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL
LONDRES • HONG KONG

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER

MEMBRE DE LEX MUNDI, AFFILIATION INTERNATIONALE DE PLUS DE 110 CABINETS D'AVOCATS INDÉPENDANTS

ANDRÉ GARCEAU & ASSOCIÉS

VOTRE PARTENAIRE D'UNE GESTION FINANCIÈRE STRATÉGIQUE EN SANTÉ SÉCURITÉ.



QUI AJOUTE DE LA VALEUR À VOS EFFORTS DE GESTION ET DE RÉCUPÉRATION DE MONTANTS IMPORTANTS.

5130, St-Hubert
Bureau 201
Montréal (Québec)
H2J 2Y3
Fax: (514) 495-9045

AGISSEZ DÈS MAINTENANT !

(514) 495-7735

Une approche de gestion qui intègre à la fois les mesures de prévention et les processus

La gestion intégrée de la prévention pour améliorer

Une gestion inadéquate de la santé et de la sécurité du travail nuit souvent à la productivité d'une entreprise manufacturière : diminution de la qualité de la production, augmentation des pertes et des frais d'exploitation, dégradation du climat de travail, démotivation des travailleurs, absentéisme, etc.

Gestion inadéquate : une définition

Par gestion inadéquate, on doit comprendre le manque de planification et d'évaluation de tous les aspects reliés à la production, l'imposition unilatérale de programmes de prévention plus ou moins adaptés aux situations problématiques, l'absence de suivi ou de contrôle intermittent pour vérifier et, au besoin, corriger les mesures adoptées.

Toute entreprise manufacturière qui fait face à des problèmes de santé et de sécurité du travail devrait adopter une approche de gestion qui intègre à la fois les mesures de prévention et les processus d'amélioration continue des activités de production.

C'est du moins ce que préconise **Pierre Couture**, un spécialiste de Québec qui a étudié et effectué des recherches sur la santé et la sécurité en milieu industriel au cours des quatre dernières années.

Un fil conducteur

L'approche que propose M. Couture est centrée essentiellement sur la manière de travailler en usine. Il est inconcevable, à son avis, d'aborder la prévention sans s'occuper de la productivité, de la qualité de la production et sans impliquer les travailleurs.

Son système de *Gestion intégrée de la prévention* (GIP) se veut à cet effet un fil conducteur sur le plan organisationnel qui établit un lien entre les pratiques de prévention et les performances de la production.

De plus, M. Couture soutient qu'il est possible de concilier les optiques de la prévention et de la production sans que cela devienne un fardeau pour l'entreprise. Il suffit de mettre tout le monde dans le coup et de systématiser la prévention dans chaque opération de production de façon à la normaliser.

L'élément clé d'un changement en matière de prévention repose évidemment dans la participation des travailleurs. M. Couture estime qu'une entreprise devrait davantage faire appel à l'intelligence des travailleurs pour déterminer les mesures de sécurité ou de prévention.

Ils sont souvent les mieux placés pour déceler les failles et trouver les solutions adaptées à leurs tâches. Après tout, cela concerne étroitement leur santé et leur sécurité et ils y tiennent.

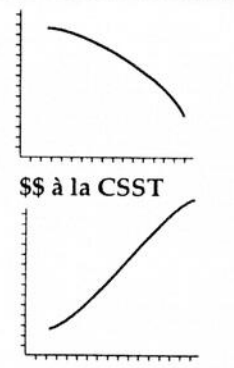
Développement d'un esprit de collaboration

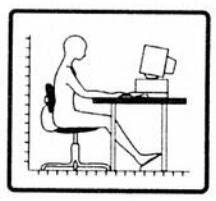
Par ailleurs, le spécialiste affirme que le développement d'un esprit de collaboration contribue à réduire les résistances au changement des travailleurs, à améliorer le climat de travail et à les motiver à fournir un bon rendement.

La direction de l'entreprise doit donc continuer à assumer le leadership tout en convertissant son rôle d'autorité en un rôle de soutien et

→

Pour vraiment
réduire
vos coûts de la **C$$T**
et
augmenter votre
Productivité ...





ERGORECHERCHE ET CONSEILS INC.

- Experts-conseils en ergonomie
- Hygiène industrielle
- Formation

Concepteur de la technologie ERGOVISION MC

➡ Récupérez vos $$$

(514) 846-4098 **Évaluation sans frais**

3285, rue St-Jacques O., bur. 105, Montréal (Qc) H4C 1G8 Télécopieur : (514) 935-6938

LE GROUPE
DROIT DU TRAVAIL

La protection et la défense des intérêts des employeurs assurées par une équipe d'experts des relations du travail et de la santé et sécurité.

Bélanger Sauvé
AVOCATS

1, Place Ville Marie, Bureau 1700
Montréal (Québec) H3B 2C1
Téléphone : (514) 878-3081 • Télécopieur : (514) 878-3053

Cabinets affiliés
Toronto : Gardiner, Roberts • Hull : Letellier et associés

Alcoolisme et autres toxicomanies

Un programme
de traitement
en clinique externe

CLINIQUE DU NOUVEAU DÉPART INC.

CENTRE DE
TRAITEMENT EXTERNE
POUR ALCOOLIQUES
ET TOXICOMANES
ET SOINS PSYCHOLOGIQUES

1851, RUE SHERBROOKE EST
BUREAU 1003
MONTRÉAL (QUÉBEC)
H2K 4L3

Numéro de téléphone: (514) 521-9023

Numéro de fax: (514) 521-1928

Équipe médicale spécialisée
Hébergement supervisé disponible

d'amélioration continue des activités de production

la productivité en usine

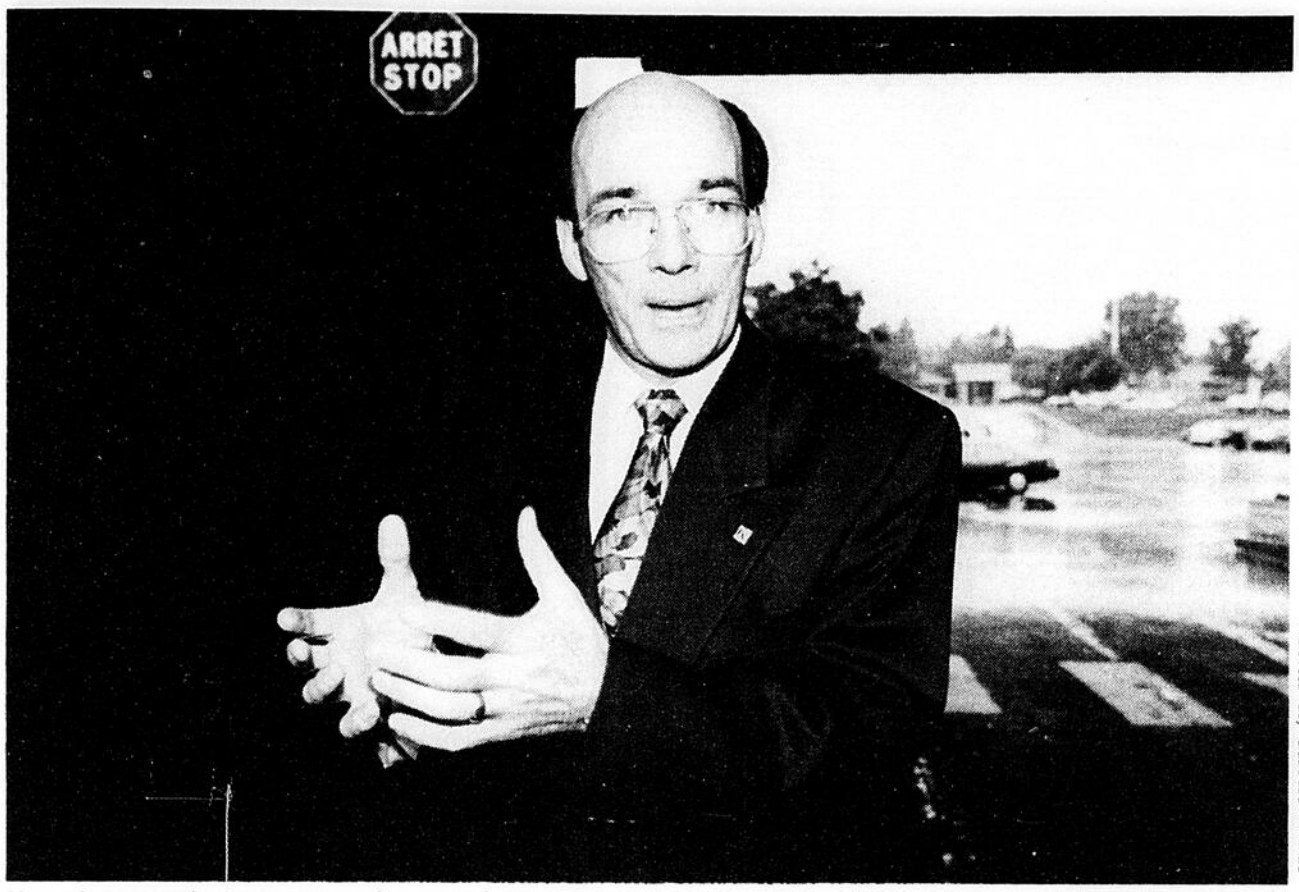


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Pierre Couture prévoit que son système sera éventuellement commercialisable auprès de toutes les entreprises de production.

d'aide aux travailleurs.

Trop souvent les entreprises se préoccupent de technologie, de mise en marché, de chiffre d'affaires, mais négligent ce travail essentiel de gestion de leurs ressources humaines.

Selon M. Couture, les résultats de l'implantation d'un système de gestion intégrée de la prévention peuvent se traduire non seulement par une amélioration de la productivité, mais également par la réalisation d'importantes économies pour l'entreprise : sur les coûts de santé et de sécurité d'abord, puis sur les coûts d'entretien de la machinerie et des installations, ainsi que sur ceux reliés aux pertes dues à la mauvaise fabrication.

Une grille en blanc

Le système de *Gestion intégrée de la prévention* qu'a mis au point M. Couture constitue en quelque sorte une grille en blanc qui comprend les paramètres permettant l'analyse des situations de travail, la définition des normes à appliquer dans les activités de production, l'établissement des plans de formation et le suivi des mesures de contrôle des mécanismes mis en place.

Ce n'est toutefois pas un produit miracle qu'on peut se procurer et installer soi-même dans son entreprise. C'est un service sur mesure qui s'implante graduellement sous la supervision d'un spécialiste externe neutre.

Il est structuré en cinq étapes : le diagnostic des besoins, la formation-intervention du personnel qui participe, le parrainage individuel des superviseurs, le suivi dans l'application et l'évaluation des résultats.

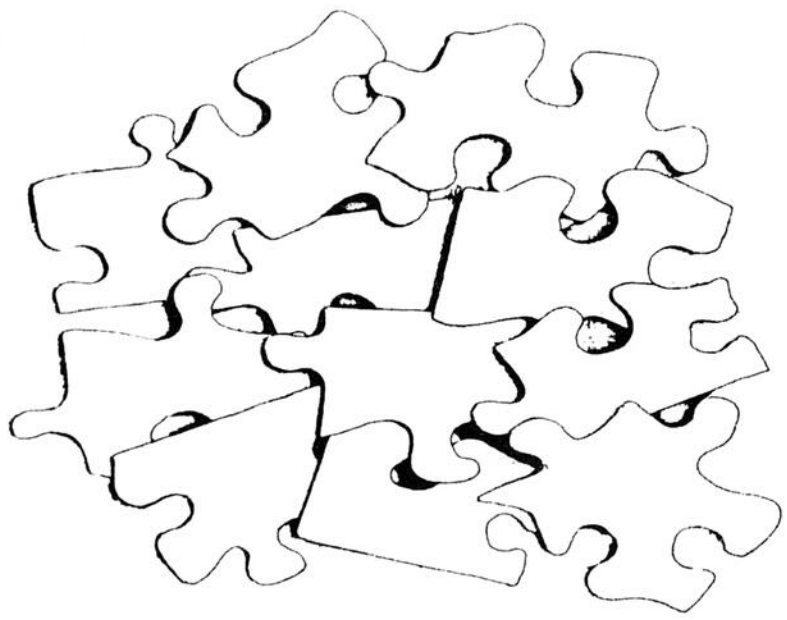
Expériences en milieu de travail

L'approche de M. Couture a déjà été appliquée en milieu de travail, aux sociétés **Donohue** et **Domtar** notamment, et elle a reçu un accueil favorable au centre patronal, l'été dernier.

M. Couture bénéficie d'une subvention du **Conseil national de recherches du Canada** pour l'aider à la mise au point d'un logiciel, ce qui devrait être terminé d'ici une quinzaine de mois.

JEAN GARON

CASSE-TÊTE ?



Les lois et règlements sur la santé et la sécurité au travail se font de plus en plus complexes et deviennent un véritable casse-tête pour plusieurs entreprises.

Qu'il s'agisse de l'analyse financière des cotisations versées à la C.S.S.T., de la formation des gestionnaires ou de l'organisation globale de service de santé et sécurité, Groupe Santé Medisys possède l'expertise pour mettre tous les morceaux à la bonne place... pour vous.

La santé d'affaires, c'est l'affaire de
GROUPE SANTÉ MEDISYS HEALTH GROUP INC.

Siège social: 500, rue Sherbrooke ouest · bureau 1100 · Montréal · Québec · H3A 3C6
(514) 845-1211 ou 1-800-361-3493 · Fax: (514) 845-4842 · Québec: (418) 652-7788 · Fax: (418) 656-6640

Montréal · Québec · Toronto · Edmonton · Calgary · Vancouver

La recherche, pour mieux comprendre

Chaque année, les maux de dos représentent plus du quart des lésions professionnelles indemnisées par la CSST.

Les secteurs où l'on retrouve le plus d'activités de manutention sont aussi ceux qui présentent la plus forte incidence de maux de dos. Les employés d'entrepôt d'une grande firme québécoise de distribution, par exemple, effectuent chaque année pas moins de 65 millions de manutentions. Ces manoeuvres sont à l'origine de blessures au dos qui représentent 30 % des lésions et près de la moitié des jours de travail perdus dans cette entreprise !

Une étude de l'Institut de recherche en santé et en sécurité du travail du Québec (IRSST), conduite en collaboration avec l'employeur et les employés, a permis de repérer les facteurs de risque et d'implanter les correctifs nécessaires pour réduire les accidents. Chaque année, l'IRSST investit des sommes considérables dans la recherche sur la prévention, le diagnostic et le traitement des maux de dos.

Ces recherches s'inscrivent dans les quelque 130 menées ou financées simultanément par l'Institut pour contribuer à l'identification et à l'élimination à la source des dangers professionnels — et à la réduction des coûts humains, sociaux et économiques qui découlent des accidents et des maladies du travail.

Après tout, pour agir, il faut d'abord comprendre.

Si vous désirez être informé(e) des recherches menées ou financées par l'Institut, abonnez-vous gratuitement au périodique *L'IRSST*, en remplissant ce coupon et en nous le retournant par la poste ou par télécopieur.

NOM _____
FONCTION _____
COMPAGNIE OU ORGANISME _____
ADRESSE _____
VILLE _____
PROVINCE _____ CODE POSTAL _____
TÉLÉPHONE (_____) _____ TÉLÉCOPIEUR (_____) _____

IRSST, Direction des communications
505, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3C2
Télécopieur : (514) 288-7636

IRSST
Institut de recherche en santé et en sécurité du travail du Québec

LES AFFAIRES 10-93

DOSSIER SPÉCIAL

L'ergonomie comme outil de prévention en santé et en sécurité du travail

Quelle entreprise n'a pas reçu, un jour ou l'autre, des plaintes de ses travailleurs à propos de l'aménagement de leurs postes de travail, de l'utilisation d'outils inappropriés, de l'exécution de certaines tâches ou, encore, au sujet de la qualité de l'hygiène de leur milieu de travail ?

Une rare exception sans doute !

Une des nouvelles solutions qui existent pour prévenir les risques pour la santé et la sécurité des travailleurs tout en améliorant la productivité et les relations de travail, c'est de faire appel à des spécialistes en ergonomie.

Multimédia

La jeune firme montréalaise **Ergorecherche et Conseils** a mis au point une nouvelle technologie multimédia qui permet aux entreprises d'adopter des solutions appropriées aux problèmes de santé et de sécurité du travail.

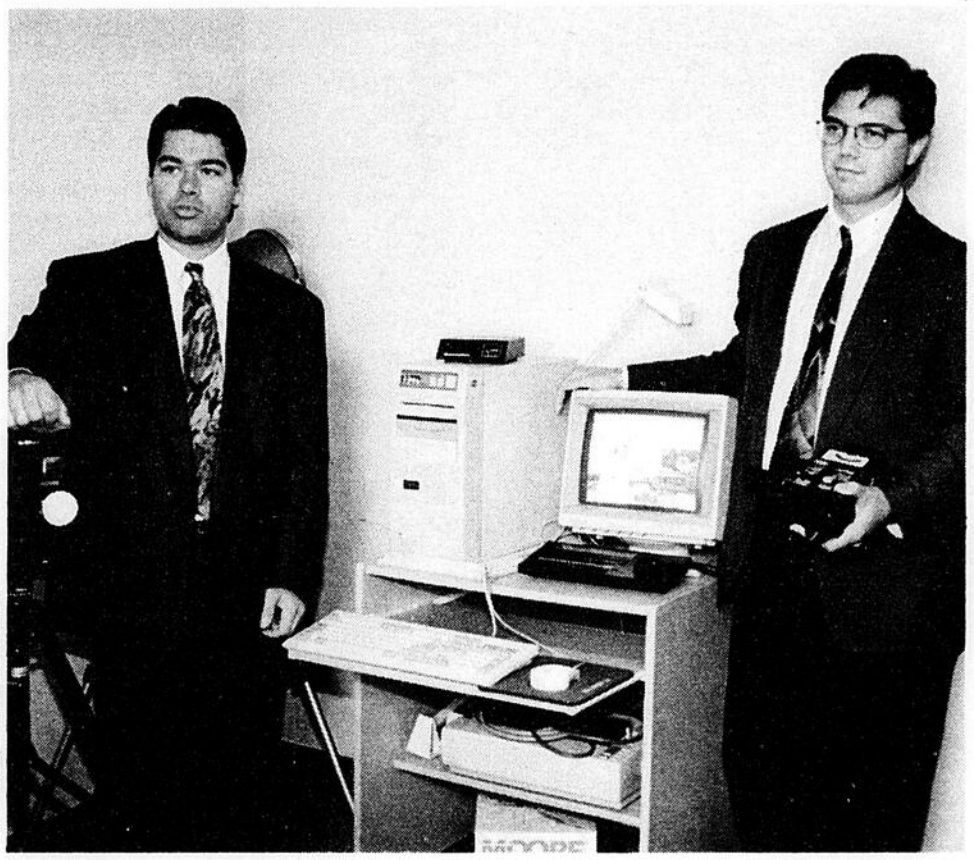


Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Daniel Dumont (à gauche) et Alain Laferrière exhibent une partie des équipements de leur système *Ergovision*.

Grâce à son système *Ergovision*, elle est en mesure de réaliser des études ergonomiques sur l'organisation du travail et d'apporter les correctifs requis. Il peut s'agir de l'aménagement des espaces et des postes de travail, de l'évaluation des procédés, de l'outillage ou des mesures d'hygiène concernant le bruit, les vibrations, l'éclairage, la température et la qualité de l'air.

Le système d'analyse des images *Ergovision* est un progiciel comportant six logiciels qui fonctionnent de façon intégrée. En reliant une caméra et plusieurs appareils de mesure à un ordinateur, il constitue en quelque sorte un outil d'analyse et de diagnostic assisté par ordinateur.

Actuellement, un autre logiciel est en cours de mise au point conjointement avec l'**École de technologie supérieure** (ETS) pour intégrer les normes existantes (bruit, éclairage, etc.) à l'outil de diagnostic.

Un immense potentiel

Les deux associés de la firme, **Alain Laferrière** et **Daniel Dumont**, voient évidemment un immense potentiel à l'utilisation de leur technologie. Ils mènent d'ailleurs d'importants projets de recherche dans le secteur minier qui pourront s'avérer très utiles aux 7,5 M de mineurs dans le monde.

Ils conçoivent actuellement un nouvel appareil portatif servant à diagnostiquer l'état des voûtes autrement qu'avec la barre d'écaillage traditionnelle. Cela permettra de prévenir plus facilement et de façon moins risquée les chutes de terrain et de roches dans les mines, sources de nombreux accidents souvent mortels.

Ils mettent également au point une nouvelle lampe de chapeau qui fournira un meilleur rendement lumineux tout en améliorant la vision périphérique des mineurs.

Voilà donc deux bons exemples d'application de l'ergonomie pour améliorer la santé et la sécurité du travail. Les deux spécialistes estiment que leur technologie peut s'adapter à tous les milieux de travail pour le bénéfice des travailleurs et des entreprises.

La firme Ergorecherche et Conseils offre en outre des sessions de formation spécialisée en entreprise dont, entre autres, la prévention des maux de dos, les enquêtes et analyses d'accidents, la gestion des dossiers de santé et de sécurité du travail, la manipulation et le transport de matières dangereuses. Leur durée peut varier entre un et cinq jours.

Faciliter la réadaptation

Par expérience, les deux spécialistes sont convaincus que les applications mises au point en ergonomie facilitent la réadaptation et favorisent une meilleure réinsertion des travailleurs à leurs postes de travail.

D'autres applications sont également en cours de mise au point dans le domaine de la santé, notamment pour les personnes alitées ou qui ont besoin de prothèses.

Ergorecherche et Conseils réalise aussi un autre projet conjointement avec l'**Institut de réadaptation de Montréal** et la compagnie sherbrookoise **Physi-Pro**. Il vise à mettre au point un outil d'analyse et de diagnostic pour évaluer le positionnement de personnes handicapées et qui servira à la fabrication de fauteuils roulants adaptés.

JEAN GARON

PHYSIMED
Clinique de santé occupationnelle inc.

«SANTÉ»-VOUS EN SÉCURITÉ AU TRAVAIL AVEC NOUS!

- Examens pré-emploi
- Médecines en spécialités
- Bilans de santé pour cadres
- Programme d'aide au personnel
- Gestion santé-sécurité
- Programme de formation
- Programme de prévention
- Hygiène industrielle

Discutez-en avec nos spécialistes.

(514) 747-8888

6363, route Transcanadienne, bureau 121, Saint-Laurent (Québec) H4T 1Z9

EN BREF

Gestion des déchets : Désourdy s'allie une puissante société belge

Gestion Désourdy vient de s'associer à **Européenne de Services** (EdS) pour créer une société destinée à la gestion intégrée des déchets.

La nouvelle entreprise, **Environnement Désourdy Services**, est détenue à 65 % par EdS et à 35 % par Gestion Désourdy.

Filiale du **Groupe Désourdy**, de Saint-Hubert, Gestion Désourdy est active dans la gestion des déchets à travers deux entités, **Gestion Matrec**, qui exploite un dépôt de matériaux secs dans une ancienne carrière à Brossard, et **Compo-Sortium**, qui projette d'exploiter un centre de tri et compostage des déchets dans la région du Haut-Richelieu.

Étude de faisabilité

Grâce à l'aide financière du ministère de l'**Environnement**, Compo-Sortium et la MRC du Haut-Richelieu ont récemment réalisé une étude de faisabilité en vue de mettre en place un système de gestion intégrée (tri et compostage) des déchets des 21 municipalités de la région.

Compo-Sortium et Matrec passeront bientôt sous le contrôle d'Environnement Désourdy Services.

Transfert de technologie

Compo-Sortium bénéficie déjà d'un transfert de technologie de l'**Intercommunale de développement économique de la province de Luxembourg** (IDELUX), qui possède et exploite deux usines de tri-compostage en Belgique.

Européenne de Services appartient à 100 % au **Groupe Fabricom**, qui compte 13 500 personnes et qui a un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dollars CA réalisé dans la construction de pylônes, la fabrication d'équipements de traitement des eaux et des égouts et les services aux collectivités locales (déchets, traitement des eaux, équipement de gestion d'ensembles immobiliers, etc.).

Fabricom est détenue à 90 % par **Tractebel**, un des plus grands groupes financiers et industriels de la Belgique avec un actif de 21 milliard de dollars CA (22 % de la capitalisation de la Bourse de Bruxelles).

L'alliance avec EdS permettra à Gestion Désourdy de « bénéficier de l'expertise d'EdS et d'offrir au Québec et au Canada un savoir-faire dans le domaine environnemental qui a déjà fait sa marque en Europe », a déclaré **Gervais Désourdy**, président de Gestion Désourdy.

MAAX conclut sa première acquisition américaine

Avec l'acquisition d'éléments d'actif d'**Eljer Manufacturing**, de Dallas, **MAAX** termine la première étape de son plan de développement américain.

L'entreprise, qui conçoit et fabrique des équipements pour salles de bains, a conclu l'achat d'une usine et d'équipements de fabrication situés dans la ville de Valdosta, en Georgie.

La transaction, qui a été réalisée par **MAAX USA**, filiale américaine de la société de Sainte-Marie-de-Beauce, a totalisé 1,7 M$ US. L'entreprise s'est aussi engagée à investir au moins 400 000 $ en immobilisations additionnelles, afin d'optimiser cette nouvelle usine.

Avec les besoins financiers en fonds pour l'exploitation, cet achat représente un investissement total de 3 M$. La transaction est financée à même le fonds de roulement de l'entreprise.

Selon le président de MAAX, **Placide Poulin**, cette acquisition permet de percer de nouveaux marchés géographiques et de consolider la position de la société auprès de grossistes régionaux et de manufacturiers de maisons préfabriquées.

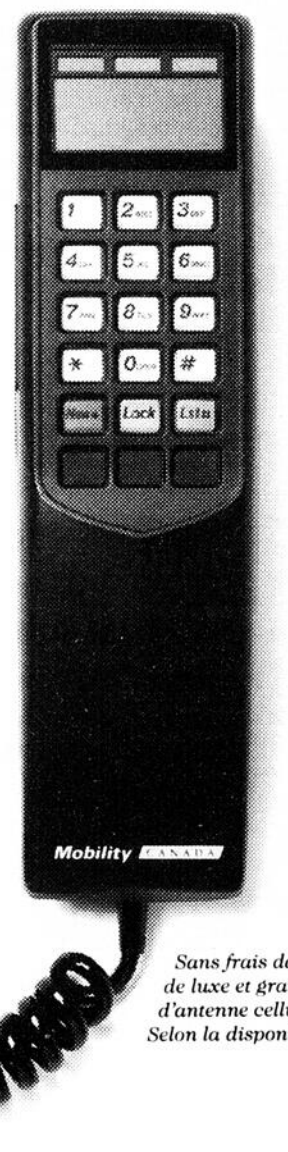
L'objectif fixé pour MAAX USA est de réaliser un volume de ventes de 9 M$, pour l'exercice 1994-1995, et de 15 à 20 M$, pour l'exercice suivant.

La MRC d'Abitibi-Ouest est choisie MRC entrepreneuriale 1993

La municipalité régionale de comté d'Abitibi-Ouest vient de recevoir le *Prix de la MRC entrepreneuriale 1993*. Ce prix vise à reconnaître les efforts de la MRC d'Abitibi-Ouest pour simuler le développement économique de son milieu.

La MRC a en effet créé une *Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi* (SOLIDE). Elle a été honorée à l'occasion du récent congrès de l'Union des MRC.

Hertz, un service louable.



Directives routières informatisées, offertes dans la plupart des aéroports importants.

Assistance routière 24 heures sur 24 partout en Amérique du Nord.

Appelez notre numéro sans frais pour obtenir des remises sur l'hébergement partout au pays.

La manière rapide et facile de louer une voiture.

Sans frais dans les grandes voitures, de luxe et grand luxe. Frais de temps d'antenne cellulaire en sus. Selon la disponibilité.

LINCOLN TOWN CAR
49$
par jour
Kilométrage illimité sans frais
Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Les services facultatifs tels EPD et plein d'essence ne sont pas compris.

Louer chez Hertz, c'est obtenir plus qu'une voiture. Hertz vous offre toutes sortes d'avantages, même sur la Lincoln Town Car qui, à 49 $ par jour, est déjà des plus avantageuses.

Vous allez à Calgary? Profitez de nos directives routières informatisées qui vous permettront d'être à l'heure à vos rendez-vous d'affaires ou de plaisir (Banff est à 2 heures de route).

Vous faites une crevaison? Appelez notre assistance routière 24 heures sur 24 en utilisant le téléphone cellulaire gratuit que vous avez demandé au moment de la location. Ou réservez votre chambre d'hôtel à partir de la liste de plus de 100 hôtels 4 et 5 étoiles fournie par Hertz. Vous pourriez ainsi économiser jusqu'à 50% ou plus sur votre tarif d'hébergement.

Il y a d'autres Avantages Hertz tel le Club Or #1 de Hertz qui accélère le traitement des formulaires et abrège l'attente dans les aéroports importants du monde.

Appelez-nous pour profiter des Avantages Hertz. Ils sont louables!

Hertz loue des Ford et d'autres voitures de grande marque.
(10/93) CAN HERTZ est utilisé avec l'autorisation du propriétaire inscrit.

Hertz

EN BREF

Garant : un contrat important avec Canadian Tire

La décision de **Canadian Tire** de réduire le nombre de ses fournisseurs à profité à **Garant**.

Le manufacturier de pelles, haches et outils de jardin installé à Saint-François-de-la-Rivière-du-Sud (région de Montmagny) est en effet devenu un des deux fournisseurs de ces produits pour la chaîne de 424 magasins.

« Canadian Tire a décidé de réduire de sept à deux le nombre de ses fournisseurs pour ces articles », a indiqué aux AFFAIRES **Louis-Marie Garant**, président et chef de la direction de Garant.

« Désormais, leur département de produits saisonniers ne sera plus approvisionné que par nous et par un distributeur spécialisé dans les produits d'importation.

« Pour obtenir ce contrat d'une durée d'un an, on s'est toutefois engagé à élargir nos gammes de produits. Dès la prochaine saison, on offrira au moins 20 autres outils qui étaient auparavant vendus par d'autres fournisseurs. »

Le vent dans les voiles

L'obtention de ce contrat, combiné à ceux que lui ont confié *Réno-Dépôt* et **Sodisco**, a gonflé le carnet de commandes de Garant.

« Au niveau du nombre d'unités vendues, on est en avance de 15 % par rapport à la même période en 1992, qui avait aussi été une excellente année », a assuré M. Garant. « Ce qui est intéressant, c'est qu'on a réalisé cette performance sans vraiment augmenter notre capacité de production. On a plutôt introduit de nouvelles machines et réduit le cycle de fabrication. »

Le président de l'entreprise, qui emploie 205 personnes, refuse toutefois de révéler l'impact de cette hausse des ventes sur son chiffre d'affaires. Il rappelle que Garant a été acheté par **Hanson Plc**, il y a deux ans, et que ses résultats sont consolidés dans ceux de la société de portefeuille britannique.

Jean-Marie Garant laisse toutefois entrevoir des investissements à l'horizon pour son entreprise. Il souligne que « Hanson gère comme un banquier. Quand on a de bons projets, l'argent est là. Ce n'est pas un problème ».

Restaurants Marie-Antoinette : les créanciers acceptent l'offre de règlement

Les créanciers de la chaîne de restaurants **Marie- Antoinette** ont accepté la proposition déposée dans le cadre de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

Les fournisseurs les plus importants ont opté pour le scénario d'un paiement de 36 cents au dollar sur trois ans.

Les plus petites entreprises ont choisi un paiement immédiat de 20 cents au dollar.

Marie-Antoinette devait 8,1 M$ à quelque 300 créanciers. Le passif comprend 4,5 M$ de créances garanties et 3,5 M$ de créances non garanties. L'entente intervenue entre Marie- Antoinette et les créanciers couvre 2 M$ de créances non garanties. Le solde fait l'objet d'ententes particulières de paiement.

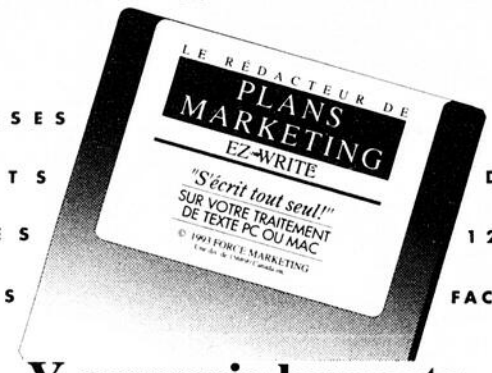
Les dirigeants de l'entreprise qui exploite 15 restaurants dans l'est du Québec s'attaquent maintenant à un plan de relance qui s'appuie sur une refonte du menu.

On compte conserver la variété du menu, élément distinctif de l'offre de Marie-Antoinette dans le marché, mais le nombre de plats offerts sera réduit.

OBJECTIFS · CIBLES · STRATÉGIES · TACTIQUES · DISTRIBUTION
GROSSISTES · MAGASINS DE DÉTAIL · MARKETING DIRECT
MARCHANDISAGE · PUBLICITÉ · PROMOTION DES VENTES
RELATIONS PUBLIQUES · ÉVÉNEMENTS · TÉLÉMARKETING

Tout ce qu'il vous faut pour rédiger un plan marketing.

ENTREPRISES
PRODUITS
SERVICES
MARCHÉS



33 SUJETS
DÉJA ÉCRIT
12 000 MOTS
FACILE ET RAPIDE

Y compris les mots.

Conçue par des conseillers, cette disquette vous offre les mots et l'expertise pour rédiger votre plan marketing sur n'importe quel traitement de textes PC ou Mac. Le texte préalablement écrit, grâce à son format multi-choix incluant des conseils d'experts, vous permet de réaliser en un rien de temps un plan marketing digne d'un spécialiste. Un plan marketing à la portée de vos doigts **pour seulement 99 $.**

COMMANDEZ AU (514) 762-3212 ou 1-800-363-9939
ou chez COLES et MICRO BOUTIQUE 1-800-263-4477

J.B. Deschamps : 12 nouveaux emplois

Avec l'acquisition de l'imprimerie **Point de Trame**, **J.B. Deschamps** crée une douzaine de nouveaux emplois.

Grâce à cette transaction, l'imprimeur fiduciaire de Québec emprunte la voie de l'intégration verticale de ses services. En plus d'offrir ses produits traditionnels, documents monétaires, passeports et certificats, la société touche maintenant au marché des brochures corporatives, affiches et rapports annuels qui était servi par Point de Trame.

Depuis six mois, J.B. Deschamps a multiplié les efforts pour consolider sa position dans l'est du Québec. La société a procédé à des travaux d'agrandissement de son usine de Beauport, acheté pour 650 000 $ de nouveaux équipements et investi 1,3 M$ pour acheter Point de Trame.

J.B. Deschamps a été fondé en 1926 par **Jean-Baptiste Deschamps**. Elle offre ses services d'impression fiduciaire partout au Canada, ainsi qu'aux États-Unis et en Europe.

Bureau en gros : un 4e magasin au Québec

En six semaines, **Bureau en gros** a ouvert quatre magasins au Québec.

Après avoir ouvert des établissements à Gatineau, Montréal et au *Carrefour Laval*, l'entreprise en ouvre un autre à Saint-Laurent, dans un local de 20 000 pi² intégré au centre commercial *Le Bazar*.

Bureau en gros est la filiale de la société ontarienne **Business Depot**. L'entreprise, fondée en 1991, exploite déjà 23 magasins.

Quatre entreprises se joignent à AIR MILES

Quatre entreprises québécoises rejoignent les rangs du programme d'achats d'affinité **AIR MILES**.

La plus importante est la chaîne de supermarchés **Provigo**, qui offrira à chaque achat de 20 $ un mille AIR MILES, en plus de cumuler les achats sur une base hebdomadaire.

AIR MILES a aussi négocié des ententes avec trois réseaux de magasins spécialisés dans la décoration intérieure : le distributeur de tissus et couvre-fenêtres **Bouclair**, **Multi Luminaire**, qui vend des articles d'éclairage, et **Expansol**, qui commercialise des revêtements de sol.

Chaque fois qu'un membre de AIR MILES se procure un bien ou service chez un commanditaire, il accumule des milles de voyage égaux pour un vol d'**Air Canada**, **Air Alliance**, **American Airlines**, **United Airlines** et **USAir**. Selon les données publiées par AIR MILES, ce programme compte 13 500 adhérents au Québec.

GILLES DES ROBERTS

Les taux d'intérêt des CPG sont-ils trop bas?

Pourquoi ne pas envisager une autre option?

Les gens investissent dans les CPG par prudence. Ils sont prêts à accepter un rendement inférieur de leur placement en contrepartie d'une certaine sécurité.
Toutefois, les taux d'intérêt sont si bas à l'heure actuelle que de nombreux épargnants constatent que leur revenu est tombé à des niveaux inacceptables. C'est pourquoi beaucoup cherchent à compléter leur revenu par le biais du **Fonds de revenu Altamira**, fonds commun de placement investissant principalement dans des obligations gouvernementales. Ce fonds est l'un des plus performants du marché depuis plus de vingt ans. Pour y arriver, il n'a pas sacrifié la prudence mais a appliqué cette vertu appelée le travail acharné. Son unique objectif est de produire un revenu tout en préservant le capital, et cela donne des résultats. Voyez plutôt les rendements affichés par le Fonds :

*1 an	3 ans	5 ans	10 ans
16,4%	19,0%	15,0%	12,9%

Ne pensez-vous pas qu'il vaille la peine de vous renseigner à cet égard?

Appelez-nous pour obtenir votre trousse d'information GRATUITE (service offert 24 heures sur 24). Le prospectus simplifié contient des renseignements importants et nous vous recommandons de le consulter attentivement avant d'investir.

À Montréal, composez le **499-1836**.
Ailleurs au Québec, le **1-800-361-2354**.

*Les taux de rendement reproduits ici représentent le total des rendements composés annuels pour les périodes indiquées finissant le 30 septembre 1993. Ils tiennent compte des changements des valeurs à l'unité et du réinvestissement des profits. Ils excluent les frais optionnels payables par tout détenteur et qui auraient des rendements réduits. Nos tableaux représentent des performances passées et n'indiquent en aucune façon les performances futures. Contrairement aux CPG, la valeur unitaire et les rendements du Fonds de revenu Altamira fluctueront.

Venmar Ventilation investira plus de 10 M$ en trois ans

Venmar Ventilation, qui fabrique des appareils de ventilation résidentielle à Drummondville, prépare un projet d'investissement de plus de 10 M$ en trois ans.

L'entreprise, qui a doublé ses ventes depuis deux ans, vient d'investir un peu plus de 1 M$ pour le lancement d'une deuxième usine consacrée à la fabrication de hottes de cuisinière.

La suite du projet d'ajout et de modernisation d'équipements devrait créer 120 emplois en trois ans, a appris LES AFFAIRES.

Venmar emploie environ 150 personnes à son usine et siège social de Drummondville. Sa filiale **CES**, de Saskatoon, acquise en avril 1992, compte une cinquantaine d'employés.

Pour réaliser la suite de son projet, Venmar vient d'obtenir une offre de financement de 2,1 M$ dans le cadre de l'*Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement industriel*. La moitié de la somme prêtée proviendra du gouvernement fédéral et l'autre moitié de la **Société de développement industriel (SDI)**.

Cette entente de financement doit faire l'objet d'une annonce officielle à Drummondville d'ici la fin d'octobre, en présence de personnalités et d'élus de la région.

D'ici là, la direction de Venmar souhaitent taire les détails des investissements prévus.

« Je suis un peu surpris que vous soyez déjà informés de ce projet. Nous venons tout juste de recevoir l'offre de financement. Nous ne pouvons pas encore en divulguer les détails », a indiqué **Daniel Pellerin**, vice-président, finances, de Venmar Ventilation.

Les conditions de financement de l'entente Canada-Québec exigent que les projets comprennent au moins 10 M$ en investissement industriel.

« En réalité, nous finançons très peu de projets de moins de 11 M$, Nous voulons éviter que des entreprises terminent leur investissement sous le seuil des 10 M$ et soient alors obligées d'effectuer des remboursements prématurés, a indiqué un gestionnaire de l'*Entente Canada-Québec* au ministère québécois de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie**.

« Les projets situés à la limite d'éligibilité, c'est à dire entre 10 et 11 M$, constituent parfois des casse-tête pour nous.

« Tout ce que je peux vous dire pour le moment, c'est que le projet de Venmar Ventilation n'est pas un de ces cas à problèmes. »

Les investissements prévus par Venmar en trois ans témoignent du net redressement de cette entreprise depuis 1991, à la suite de son rachat par ses dirigeants.

Venmar Ventilation a alors obtenu une injection de capital de 2,1 M$ d'**Investissement Desjardins** et de la **Banque fédérale de développement**, en échange de participations à 22,5 % chacune.

En deux ans, Venmar Ventilation a fait grimper ses revenus de 16 M$ à près de 35 M$, prévus pour 1993.

Le Québec demeure son marché principal, avec 50 % des ventes.

MARTIN VALLIÈRES

LA SOLUTION DE RECHANGE AUX CPG: LE FONDS AGF À REVENU ÉLEVÉ.

AGF

Puisque les taux d'intérêt des CPG sont si bas, il est logique d'envisager une solution de rechange sûre, mais qui peut rapporter un revenu mensuel bien plus élevé.

L'objectif du Fonds AGF à revenu élevé est de vous procurer le revenu mensuel le plus élevé possible, tout en protégeant vos économies à long terme. Le rendement composé annuel moyen sur trois ans au 30 septembre 1993 atteignait 10,5 % (2 ans : 10,5 %; 1 an : 7,6 %).

Le Fonds AGF à revenu élevé fournit au petit investisseur les avantages de la diversification sophistiquée d'un portefeuille à revenu fixe, ceux dont bénéficient les grands investisseurs institutionnels.

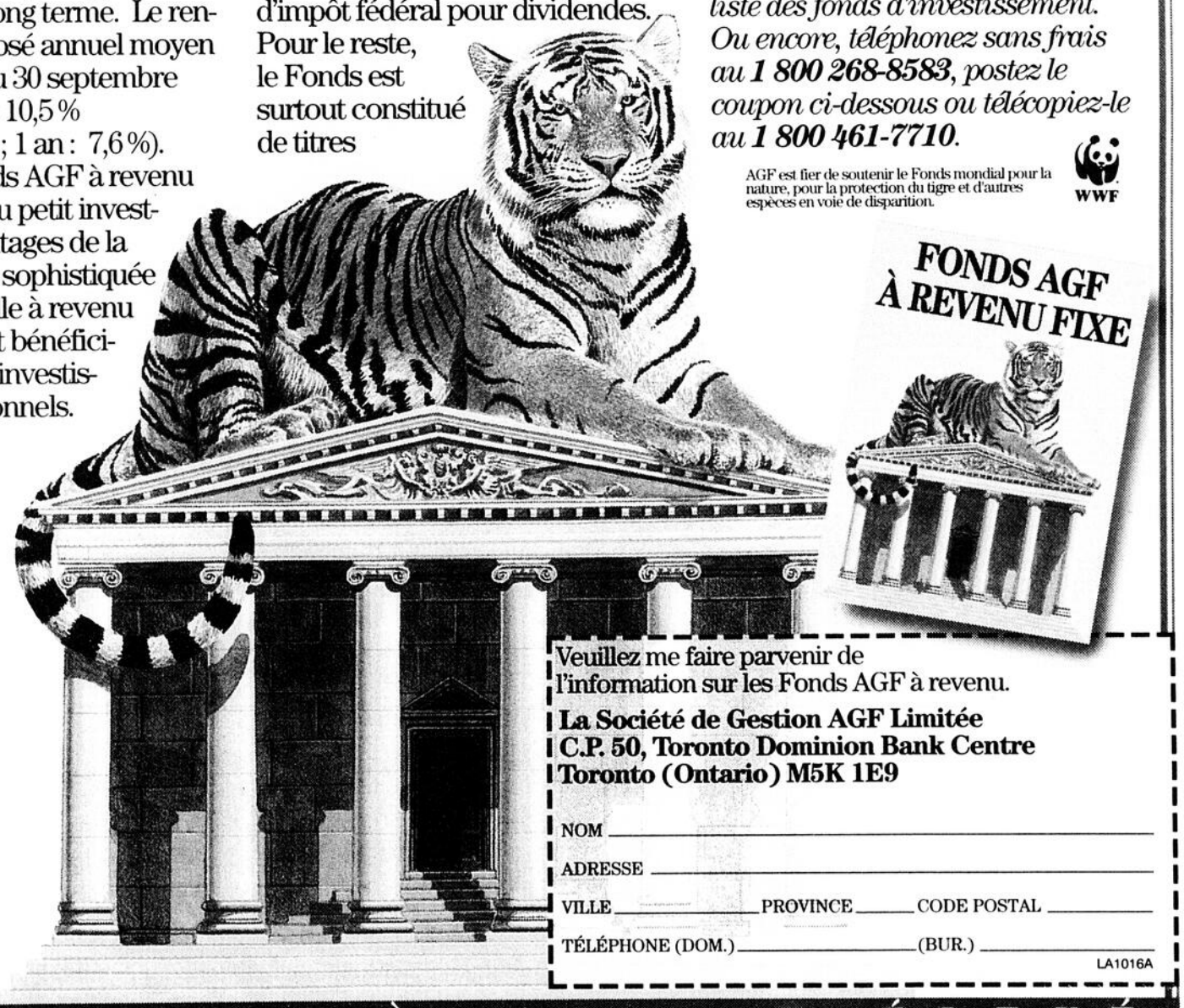
Plus de la moitié de l'actif du Fonds est constituée d'obligations à court terme émises par des gouvernements provinciaux. Ces obligations peuvent rapporter un rendement substantiel, tandis que leur échéance relativement courte - 1 à 7 ans - protège votre capital.

Le portefeuille est composé pour plus de 25 % d'actions privilégiées émises par de grandes entreprises et dont le dividende supérieur est bonifié par le crédit d'impôt fédéral pour dividendes. Pour le reste, le Fonds est surtout constitué de titres hypothécaires NHA et d'autres titres à revenu sûrs.

Étant donné le faible rendement actuel obtenu par les CPG, le Fonds AGF à revenu élevé constitue un choix avisé pour quiconque recherche un revenu mensuel élevé tout en protégeant son capital.

*Pour plus de renseignements sur les Fonds AGF à revenu et pour obtenir un prospectus, consultez votre courtier ou un spécialiste des fonds d'investissement. Ou encore, téléphonez sans frais au **1 800 268-8583**, postez le coupon ci-dessous ou télécopiez-le au **1 800 461-7710**.*

AGF est fier de soutenir le Fonds mondial pour la nature, pour la protection du tigre et d'autres espèces en voie de disparition. WWF



Veuillez me faire parvenir de l'information sur les Fonds AGF à revenu.

La Société de Gestion AGF Limitée
C.P. 50, Toronto Dominion Bank Centre
Toronto (Ontario) M5K 1E9

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

TÉLÉPHONE (DOM.) _____ (BUR.) _____

LA1016A

FONDS AGF À REVENU ÉLEVÉ

Le prospectus simplifié de ce fonds d'investissement renferme des renseignements importants. Veuillez vous en procurer un exemplaire auprès de La Société de Gestion AGF Limitée à l'adresse indiquée et lisez-le attentivement avant d'investir. La valeur des parts, le rendement du fonds et celui des placements vont fluctuer. Les taux de rendement indiqués représentent le rendement total composé annuel pour la période et tiennent compte de la fluctuation de la valeur des parts ainsi que du réinvestissement de toutes les distributions. Les frais (vente, rachat, distribution, etc.) payables par les porteurs de parts et susceptibles de réduire les rendements ne sont pas pris en compte.

QUATRE CUEILLETTES ET QUATRE DÉPARTS DE LIVRAISONS EN "CIRCUIT DE PRESSE" À CHAQUE JOUR

Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

Professionnels : un malaise alimenté par les modes de gestion

Se considérant peu reconnus et peu consultés, la majorité des professionnels québécois syndiqués remettent en question les modes de gestion actuels.

Telle est la conclusion d'une enquête du **Conseil québécois des professionnels, professionnelles et cadres** (CQPC), auprès de ses membres. Plus de 8 000 questionnaires ont été distribués et le taux de réponse a été de 28 %.

Notons que ce courant d'opinion traduit surtout les préoccupations des répondants du secteur public. Le seul groupe de professionnels rattachés au privé qui ont participé sont les ingénieurs et scientifiques de **Marconi**.

« Cette étude nous apprend que les professionnels aspirent à effectuer un travail de qualité. Sur une échelle de sept niveaux, les moyennes pour les aspirations professionnelles s'étalent entre 6,54 et 5,20 », a indiqué aux AFFAIRES **Daniel Giroux**, président du CQPC.

« Il y a toutefois un malaise important chez ce groupe. Il est lié au manque de reconnaissance, d'implication et de récompense des efforts fournis. À ce chapitre, si on utilise encore l'échelle à sept niveaux, les moyennes des indicateurs varient entre 2,17 et 1,94. »

Le malaise professionnel augmente avec l'âge et le degré de scolarité.

Autopsie d'un malaise

L'étude réalisée par deux chercheurs de l'**Université de Montréal, Gilles Guérin** et **Thierry Wils**, souligne que le malaise professionnel croît avec l'âge.

Il augmente aussi avec le niveau de scolarité et la situation financière du professionnel. Plus celle-ci est difficile, plus le malaise est fort. Ce malaise n'est toutefois pas réparti également dans la fonction publique.

Parmi les professionnels qui enregistrent un malaise de faible intensité, on retrouve les analystes-programmeurs, les administrateurs et physiothérapeutes. À l'inverse, les comptables et ingénieurs se distinguent par un malaise de forte intensité.

Quand on demande aux participants d'identifier les pratiques de gestion qui alimentent ce malaise, les répondants identifient la possibilité de sous-contracter leur travail, la participation à l'évaluation des collègues, le contrôle du travail par ses pairs, l'intrapreneurship, la rotation de postes et le partage des gains de productivité. Parmi les 66 pratiques de gestion des ressources humaines proposées comme remède au malaise professionnel, les cinq pratiques les plus désirables sont la signature du travail, la sécurité d'emploi, l'information sur les postes vacants, le remboursement des coûts de formation et la participation aux choix des objectifs du travail.

Enfants gâtés ?

Avec une conjoncture économique difficile et un taux de chômage de 13 % au Québec, se sentir peu impliqué quand on gagne en moyenne 50 000 $ et qu'on a la sécurité d'emploi peut faire figure d'enfant gâté.

Daniel Giroux soutient toutefois que cette étude a été réalisée dans la perspective d'une meilleure utilisation des ressources humaines pour accroître la productivité et améliorer la qualité des services de l'appareil public.

« On nous considère comme les pions d'une grosse bureaucratie, alors qu'on devrait être les pivots et les leviers des organisations. Par exemple, au chapitre de la rationalisation on suggère des scénarios moins radicaux.

« C'est ainsi que tout un groupe de fonctionnaires sont à quelques années de la retraite, mais ils refusent de quitter pour ne pas être pénalisés dans leur pension. On n'a qu'à abolir ces pénalités pour diminuer l'effet de la rationalisation. L'autre solution, c'est d'élargir la politique de congés sans solde et d'accepter le partage du travail. **Bell Canada** explore ces avenues pour amoindrir les effets de sa rationalisation. Pourquoi pas le gouvernement du Québec et les organisme publics? »

Responsabilités et conséquences

Daniel Giroux assure d'ailleurs que ses membres sont prêts à faire des concessions pour avoir plus de responsabilités.

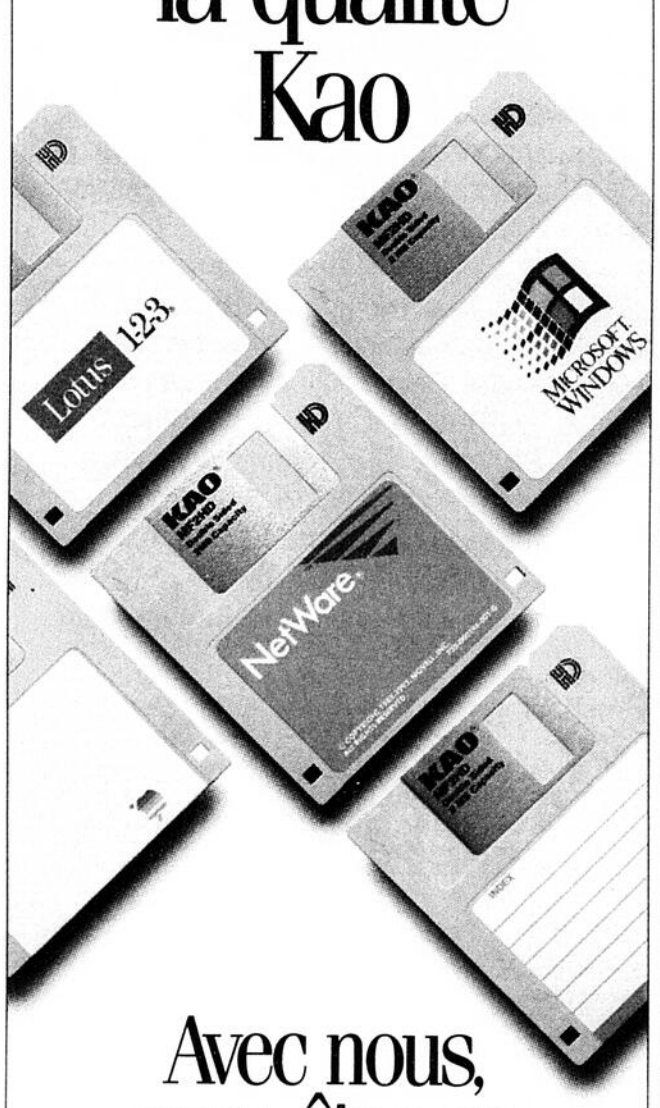
« Pour avoir plus de responsabilités, on serait prêt à faire certains accommodements. Les parties pourraient, par exemple, s'entendre sur l'atteinte d'objectifs précis. »

Après avoir ouvert la porte à l'imputabilité, le président du CQPC la referme aussitôt en prenant position contre la rémunération au mérite.

« On ne croit pas que la rémunération au mérite est applicable aux professionnels. Elle tue la collaboration, qui est un lien essentiel pour augmenter la productivité et donner de meilleurs services »a indiqué M. Giroux.

GILLES DES ROBERTS

Exigez la qualité Kao



Avec nous, vous êtes en bonne compagnie

Les logiciels Microsoft,MD Lotus MD et Novell MD requièrent la meilleure qualité qui soit en matière de disquette. Voilà pourquoi on les retrouve sur des disquettes Kao. En fait, la plupart des grands chefs de file du domaine de l'informatique choisissent également la marque Kao. Fiez-vous sur les disquettes Kao : le choix des professionnels. Communiquez avec nous au **514-697-2754**.

KAO
LA QUALITÉ À L'EXTRÊME

Fabriqué au Canada

Microsoft, Lotus, 1-2-3, Novell et NetWare sont des marques déposées de leur société respective. Le symbole Windows est une marque de commerce de Microsoft Corporation. Apple et le symbole Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc., enregistrée aux É.-U. et d'autres pays. KAO est une marque déposée de Kao Corporation.
© 1993 Kao Infosystems Canada Inc.

◆ Carrières

Programme 901.38 – Commerce de biens immobiliers

Ce programme conduit à une attestation d'Études Collégiales et comporte les 14 crédits requis pour obtenir votre permis d'agent immobilier.

Chambre immobilière du Grand Montréal
La seule institution qui côtoie quotidiennement la pratique
Fondée en 1958 – Reconnue par le ministère de l'Enseignement et de la Science en 1969

Pour connaître les dates des prochaines sessions (jour et soir) communiquez avec le 762-2440 poste 158

Pour devenir agent immobilier!

Chambre immobilière du Grand Montréal
600, Chemin du Golf, Île des Soeurs

LES AFFAIRES

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

Représentant(e) senior

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

- Minimum de 2 ans d'expérience de vente et bilingue.
- Sens de l'organisation et connaissance de l'utilisation d'un PC.
- Nous offrons un territoire établi et vous serez rémunéré(e) strictement à commission.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 1er décembre 1993, **a/s Yvon Tremblay, directeur des ventes, 1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage, Montréal, H3B 4X9.**

Membre du
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous

Pendant des années, vous portez votre carte de crédit sur vous en toute sécurité, mais le premier jour de vos vacances en Europe, vous la perdez. Pourquoi ?

Service d'urgence Visa.

Le service d'urgence 24 heures Visa* Or, offert partout dans le monde, nous permet de remplacer votre carte Visa Or perdue, habituellement le lendemain. Vous pouvez même obtenir une avance de fonds d'urgence.†
Il y a beaucoup d'autres excellentes raisons d'utiliser la carte Visa Or. Renseignez-vous auprès d'une des institutions financières Visa. Nous sommes faciles à trouver.

Une carte. Une seule.℠

VISA

Banque Scotia, CIBC, La Confédération des caisses Desjardins, Banque Laurentienne, Banque Royale et Banque TD.

*Marques dérivées de Visa International. Visa Or désigne à la fois les cartes Visa Or et Visa première, mais pas les cartes Visa affaires. †Jusqu'à 5 000 $, selon le crédit autorisé. ℠ Marque de commerce de Visa Canada. ◎ Marque officielle de l'Association olympique canadienne

Des chauves-souris dans les murs d'une maison peuvent constituer un vice caché

On associe généralement les vices cachés qui permettent d'annuler la vente d'une maison à des défauts qui en affectent l'usage de façon importante.

Le plus souvent, il s'agit de défectuosités de la toiture, de fissures dans la fondation, ou encore de problèmes de charpente ou de structure qui causent une dégradation importante de la demeure.

Cependant, dans certains arrêts, la Cour supérieure a reconnu que le fait qu'une maison soit infectée d'insectes qui pouvaient gruger la charpente de celle-ci pouvait aussi constituer un vice caché.

Or, dans une décision qu'il a rendue le 15 avril 1992 dans le litige opposant M. et Mme **Norman Cook** à **George Warren**, le juge **J. Fraser Martin**, de la Cour supérieure, a eu à juger d'un cas insolite : une demande d'annulation de la vente d'une maison à cause de la présence de chauves-souris dans les murs extérieurs.

Le 1er juin 1990, le couple Cook a acheté de George Warren une maison de campagne située à Hudson pour 260 000 $.

Au moment de l'achat de la maison, le couple a fait examiner la demeure par un expert qui n'a pas trouvé de vice de construction.

Bruits étranges dans les murs

Or, quelques semaines après être entrés en possession de la maison, les époux Cook se sont aperçus de bruits étranges dans les murs extérieurs de la maison.

Après avoir consulté des experts, ils ont appris qu'une colonie de chauves-souris nichait dans les murs extérieurs de la demeure.

Ces chauves-souris y étaient probablement depuis quelques années, estimaient les experts qui ajoutaient qu'il serait extrêmement difficile de les en déloger, la construction des murs extérieurs faisant en sorte qu'il y avait plusieurs orifices par lesquels les chauves- souris pouvaient entrer.

Mme Cook avait une grande crainte de certains animaux et insectes, dont les chauves-souris.

Action en annulation de la vente

Devant cette situation, et malgré que M. Warren ait offert de tenter de boucher les trous par lesquels entraient les chauves-souris, le couple Cook a préféré prendre une action en annulation de la vente de la demeure et en dommages.

En défense à cette action, M. Warren a principalement soulevé le fait que les chauves-souris ne constituaient pas un vice puisqu'elles n'affectaient pas la demeure et que leur présence n'était pas vraiment susceptible de causer des dommages.

Erreur des experts

M. Warren a aussi invoqué le fait que l'expert des demandeurs aurait dû trouver le problème avant que ceux-ci n'achetent la maison et qu'il ne pouvait être tenu responsable de l'erreur d'inattention de l'expert des acheteurs.

Vice caché ?

L'élément le plus intéressant de cette décision concerne le premier argument de M. Warren à l'effet que la présence de chauves-souris, ne pouvant causer des dommages, ne constituait pas un vice caché au sens du *Code civil*.

Le juge Fraser a effectivement reconnu qu'il s'agissait là d'une question importante et à laquelle il pouvait être difficile de répondre.

Cependant, en plus du facteur concernant l'aspect utilitaire de l'immeuble lui-même, le tribunal a considéré qu'il y avait lieu, en matière de vices cachés, de considérer d'autres facteurs comme (1) l'importance des travaux requis afin de remédier au problème, (2) les conséquences économiques du problème et (3) le facteur psychologique qui pouvait raisonnablement découler du problème.

Or, sur ces trois facteurs, le juge a considéré que le problème dans cette affaire était important : les travaux requis pour corriger la situation étaient eux-mêmes importants; il y avait une conséquence économique puisqu'il serait plus difficile de vendre la maison avec la présence des chauves-souris; et ces bêtes créaient un problème psychologique important, surtout chez Mme Cook.

Le juge en a donc conclu qu'il s'agissait là d'un vice de la maison même si ce vice n'affectait pas sa structure, sa solidité ni sa charpente.

Dans un deuxième temps, le juge devait se demander s'il s'agissait là d'un vice caché. En effet M. Warren soulevait qu'un examen minutieux de la maison par les acheteurs ou leur expert aurait dû permettre de déceler le problème avant l'achat et que, en conséquence, il ne s'agissait donc pas d'un vice « caché ».

Sur ce deuxième argument, le juge a conclu que l'examen qu'un acheteur doit faire est un examen raisonnable fait par une personne qualifiée et qu'il ne doit pas nécessairement s'agir d'un examen approfondi.

Or, dans cette affaire, le tribunal a considéré que les acheteurs avaient agi avec diligence en recourant aux services d'un inspecteur en immeubles et que celui-ci ne pouvait être tenu responsable pour ne pas avoir détecté des signes extérieurs de la présence des chauves-souris, puisque la détection de tels signes aurait nécessité un examen plus approfondi qu'il n'était pas dans son mandat d'exécuter.

En troisième lieu, M. Warren soulevait que l'importance du défaut n'était pas telle qu'elle devait entraîner l'annulation de la vente.

Sur ce sujet, le tribunal a jugé que, dans la mesure où un immeuble était affecté d'un vice caché important, le choix entre la demande d'annulation de la vente ou une réduction du prix appartenait aux acheteurs et que le tribunal ne pouvait interférer dans l'option faite par les acheteurs de demander l'annulation de la vente, sauf dans les cas où les problèmes ne pouvaient être considérés comme « sérieux », ce qui n'était pas le cas dans cette affaire.

Dommages

En dernier lieu, le tribunal a eu à arbitrer la demande de dommages qui accompagnait l'action en annulation de l'acheteur pour conclure que le montant des dommages prouvés était de l'ordre de 21 065,79 $, dont un montant de 3 000 $ pour inconvénients et pertes de jouissance de la vie.

Le tribunal a donc annulé la vente de l'immeuble et condamné M. Warren à payer à M. et Mme Cook 21 065,79 $ à titre de dommages, en plus des frais judiciaires incluant les coûts des expertises de 3 259,60 $, le tout avec intérêts.

M. Warren a porté cette décision en appel. Si la Cour d'appel devait renverser ce jugement, nous vous en ferons part.

JEAN H. GAGNON

Me Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Pouliot, Mercure.

COLLÈGE STE-ANNE DE LACHINE

132 ans d'excellence au service des jeunes

Pour *filles* et *garçons*
de 1re à 5e secondaire

EXAMENS D'ADMISSION
6 novembre 1993

PORTES OUVERTES

Le dimanche 24 octobre 1993
Arrivée : entre 13 h 30 et 14 h 30

Le Collège Sainte-Anne de Lachine
1250, Saint-Joseph, Lachine QC, H8S 2M8
est une institution privée dirigée par les
Soeurs de Sainte-Anne

Pour information : Tél. : 637-3571

LA TRIBUNE À MONTRÉAL

Les déjeuners-causeries
1993-1994

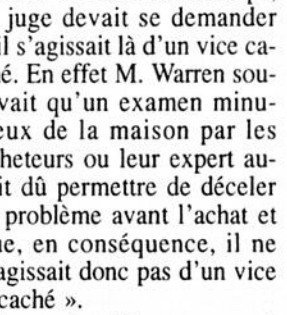
Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal

Monsieur John de Chastelain
Ambassadeur du Canada aux États-Unis

Le mardi 19 octobre à midi

Montréal Bonaventure Hilton

Allocution :
«Les relations canado-américaines dans le contexte de l'Accord sur le libre-échange nord-américain»



Prochain déjeuner-causerie :
26 octobre 1993
Dr Francesco Bellini
Président et chef de la direction
BioChem Pharma inc.
Le Méridien Montréal

Réservations :
Téléphone : 871-4001 Télécopieur : 871-1255
5, Place Ville Marie, Niveau Plaza, bureau 12500
Montréal (Québec) H3B 4Y2

QUE REPROCHE-T-ON À AUDI?

«...j'ai été émerveillée par la stabilité de l'Audi et la sécurité qu'elle m'a inspirée sous une pluie diluvienne.»

Les Affaires, cahier spécial

«Sans aucun doute...Audi égale ou bat ses principaux concurrents – BMW et Mercedes-Benz – en matière de sécurité passive.»

Magazine Auto Motor und Sport

«Si l'on considère ...l'excellente qualité de la construction, le haut niveau de l'équipement et le plaisir au volant nettement accru, la nouvelle 100 pourrait minimiser l'espace qui sépare Audi, BMW et Mercedes.»

Car Magazine

«De loin, la voiture la plus agréable à conduire jamais essayée de toute ma vie».

Les Affaires, cahier spécial

«Le moteur et la boîte souple font la paire et conviennent aussi bien à une tranquille promende du dimanche qu'à une poursuite ardente dans les virages.»

Road & Track

«Le système quattro, dont elle est pourvue, lui assure ainsi une motricité irréprochable, indépendamment des conditions de la route.»

Le Monde de l'Auto

EN FAIT, PAS GRAND CHOSE.

VENEZ VITE EN ESSAYER UNE.

AUDI QUATTRO

Trois fumeurs impénitents écopent d'une suspension d'une journée sans solde

Un employé qui, malgré un règlement clair de l'entreprise, fume dans l'établissement de son employeur, pourra se voir imposer une mesure disciplinaire suffisamment sévère pour être dissuasive. C'est ce qu'affirmait l'arbitre **Marcel Morin** dans une récente décision arbitrale[1].

Trois employés de la **Société Canadienne des Postes** qui n'avaient pas respecté les directives de l'employeur concernant l'usage du tabac à l'intérieur de ses locaux s'étaient vu imposer un jour de suspension sans salaire.

Bien qu'ils aient admis être en faute, ces employés déposèrent un grief, principalement pour le motif qu'il s'agissait d'une sanction trop sévère.

Devant l'arbitre, l'employeur argumenta que ses directives interdisaient clairement aux employés de fumer à l'intérieur de son établissement sous peine de sanctions disciplinaires et que beaucoup de sensibilisation avait été effectuée tant auprès des employés que des dirigeants syndicaux.

Ces directives se fondaient sur la *Loi régissant l'usage du tabac dans les lieux de travail fédéraux et les véhicules de transport en commun et modifiant la loi sur les produits dangereux en ce qui concerne la publicité des cigarettes.*

Cette loi oblige l'employeur à assurer un environnement sans fumée à ses employés. D'ailleurs, le défaut de l'employeur de respecter les différentes obligations qui lui incombent en vertu de la loi fédérale peut l'exposer à des poursuites pénales. L'employeur argumenta donc devant l'arbitre qu'il devait prendre les moyens nécessaires pour que la loi soit respectée et que la sanction imposée n'était pas trop sévère compte tenu du fait qu'elle devait avoir un effet dissuasif sur les employés.

Prétentions syndicales

Le syndicat prétendit, pour sa part, que la sanction était trop sévère et que, pour une première infraction, une réprimande aurait été plus appropriée.

En effet, selon le syndicat, la loi prévoit une amende de 50 $ pour une personne qui commet une première infraction alors que la suspension d'une journée sans solde équivalait, pour chacun des employés, à une perte d'environ 140 $.

La décision

L'arbitre note que la preuve a révélé que l'employeur avait pris toutes le mesures nécessaires pour que la loi soit respectée et que ses employés cessent de fumer à l'intérieur de ses établissements.

Malgré ces mesures, les trois plaignants ont fumé en contravention directe des directives émises.

Selon l'arbitre, la sanction disciplinaire retenue par l'employeur n'est pas déraisonnable dans les circonstances, puisqu'une sanction moins sévère n'aurait pas eu l'effet dissuasif escompté par l'employeur.

L'arbitre affirme de plus qu'on ne peut établir de parallèle significatif entre la perte salariale subie par les employés et l'amende prévue pour une infraction à la loi. Bien qu'une discipline progressive doive en général être favorisée, la sanction imposée par l'employeur était, selon l'arbitre, quand même juste et raisonnable dans les circonstances.

Il rejette donc les trois griefs des plaignants.

[1]Société Canadienne des postes et Syndicat des postiers du Canada. DTE 93T-692.

LUCILLE DUBÉ

Me Lucille Dubé fait partie de l'étude Loranger Marcoux.

Les frais d'interurbain ne devraient pas être un poids pour votre entreprise.

Si tel est le cas, composez vite le **1 800 NOTRE PME** (1 800 668-7376). Ce numéro vous donnera l'accès direct à notre nouveau service COMPLICITÉ PME conçu spécialement pour aider les PME à devenir de plus en plus compétitives. En moins de 72 heures, nos conseillers procéderont à l'analyse complète de vos communications interurbaines et vous proposeront des solutions pour rendre votre entreprise encore plus performante.

Complicité **PME**
Le côté affaires de la technologie

QUÉBEC-TÉLÉPHONE
Le télécommunicateur

FINANCE

LE BON DU GROUPE DMR, LE BON DE SOUSCRIPTION RÉA LE MOINS CHER

Le bon de souscription du Groupe DMR permet d'acheter des actions de la société à 16,2 % moins cher que son cours récent, grâce au régime d'épargne-actions **pp. 42-43**

NEWGROWTH ET UTILITY CORP. : POUR LE RENDEMENT EN DIVIDENDE

Les titres de ces deux sociétés sont susceptibles d'intéresser les investisseurs qui recherchent un rendement en dividende relativement élevé **p. 46**

LES AFFAIRES

La démission de Donald Jackson plaît au milieu financier

Deux analystes recommandent l'achat du titre de Laidlaw en vue d'une appréciation de 50 à 60 %

Une semaine avant la publication de résultats annuels qui s'avéreront décevants, **Donald Jackson**, président de **Laidlaw** (Mtl, *LDM.B*, 8 $), a annoncé sa démission.

« Des divergences d'opinions concernant l'orientation stratégique de Laidlaw expliquent la décision de M. Jackson », peut-on lire dans le communiqué laconique annonçant son départ, le 13 octobre. Son remplaçant sera connu cette semaine.

M. Jackson, 49 ans, successeur de **Michael DeGroote** depuis quatre ans, n'est pas bien perçu dans le milieu financier, qui l'associe à toutes les mauvaises nouvelles et radiations annoncées par Laidlaw depuis deux ans.

« Le marché estime que M. Jackson n'a pas donné le coup de barre qu'il fallait pour redresser la situation. Certains analystes croient que Laidlaw aurait dû vendre son intérêt dans le groupe de sécurité et de vente aux enchères d'autos **ADT** », a déclaré **Steve Garmaise**, de **First Marathon**.

En 1991 et 1992, M. Jackson a souvent paru dépassé par les événements, prédisant la poursuite de la croissance par acquisitions et une contribution positive d'ADT. Or, la société a retranché ses activités de déchets solides aux États-Unis, a procédé à 300 mises à pied, a réduit son dividende à deux reprises et a inscrit des pertes non récurrentes liées à ADT.

Sa crédibilité en a souffert. À l'ouverture des négociations, au lendemain de l'annonce de la démission de M. Jackson, l'action de Laidlaw a gagné 0,38 $, avant de se rétablir à 8 $. « C'est un match nul entre ceux qui voient dans la démission de M. Jackson le prélude à d'autres mauvaises nouvelles et ceux qui voient d'un bon oeil le changement de la direction », a indiqué **Glynn Williams**, de **Gordon Capital**.

En 1991, Laidlaw a radié la valeur de son placement dans ADT de moitié : il est passé de 28 à 14 $ l'action, résultant en une perte de 469 M$ US. Pour l'exercice terminé le 31 août, Laidlaw comptabilisera une autre perte, de 40 M$ US celle-là, ou 0,17 $ US l'action, liée à la diminution de son placement dans ADT. Laidlaw n'a pas participé au dernier financement d'ADT. Son intérêt a été dilué : il est passé de 28,4 % à 25 %, se soldant par une perte comptable de dilution.

M. Garmaise croit que le marché attendait trop de M. Jackson. Il a eu à piloter l'entreprise dans une conjoncture particulièrement difficile. De plus, la transformation de la gestion entrepreneuriale en une gestion corporative a été ardue.

Toute l'industrie nord-américaine de la gestion des déchets est aux prises avec des baisses de volumes et de prix, une surcapacité et des exigences gouvernementales plus sévères. Les données fondamentales de l'industrie ont profondément changé depuis 1990.

Chemical Waste Management (New York, *CHW*, 7,88 $ US) vient de radier 500 M$ US de la valeur de ses incinérateurs de déchets toxiques. La société a également fait part de 1 500 mises à pied (24 % de son effectif) et du retranchement de moitié de ses dépenses en capital, pour les deux prochaines années.

Les actions des quatre autres entreprises ouvertes de gestion de déchets se négocient également près de leur cours-plancher des cinq dernières années. Il s'agit de **Browning Ferris** (New York, *BFI*, 24,50 $ US), de **Republic Waste Industries** (Nasdaq, *RWIN*, 3,44 $ US), de **Waste Management International** (New York, *WME*, 17,38 $ US) et de **Western Waste Management** (New York, *WW*, 18,50 $ US). L'action de cette dernière s'établit plus près de son sommet de 22,50 $ des 52 dernières semaines. Elle est l'objet d'une offre d'acquisition par Browning Ferris.

Titre sous-évalué

À 8 $, l'action de Laidlaw s'établit à 35 % sous son sommet de 12,25 $ des 52 dernières semaines et près de son plancher de 7,38 $. En 1987, Laidlaw a atteint un sommet de 27 $.

M. Garmaise croit que l'action de Laidlaw est sous-évaluée. Il en recommande l'achat en vue d'une appréciation de 50 %, d'ici 18 mois. Les acquisitions de Laidlaw en Amérique du Nord et en Italie depuis mars ajouteront 148 M$ US à ses revenus consolidés.

Au troisième trimestre, Laidlaw a radié de 75 M$ US ou 0,27 $ US l'action la valeur de l'actif de ses activités de déchets solides, aux États-Unis. En outre, son bénéfice d'exploitation a chuté de 8,5 %, à 66,2 M$ US. La marge bénéficiaire brute consolidée a fléchi : elle est passée de 14 à 12,2 %. Sur la base des activités poursuivies, Laidlaw dégagera un bénéfice de 0,04 $-0,07 $ US l'action, au quatrième trimestre, et de 0,47 $-0,50 $ US l'action, pour l'exercice, prévoient MM. Garmaise et Williams. Ces résultats se comparent à des profits respectifs de 0,10 $ US l'action et de 0,52 $ US l'action, en 1992.

M. Williams prévoit un bénéfice de 0,55-0,57 $ US l'action, en 1994. Selon lui, l'action de Laidlaw devrait s'échanger à 13 $. « Quelque 40 % des profits et de l'actif de Laidlaw provient de ses activités de transport de passagers. Les marges de ce segment se sont stabilisées à 13 %, depuis deux ans. » Laidlaw a réalisé 15 acquisitions dans le transport de passagers en 1993.

Au cours d'une présentation devant des analystes, en juillet, Laidlaw déclarait avoir terminé son programme de rationalisation de ses activités environnementales. Les marges des activités de déchets solides devraient croître de 1 à 1,5 %, par le simple fait de la disposition d'établissements non rentables.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

LAIDLAW (*LDM.B*)

Activité : gestion des déchets et transport d'écoliers.

Cours récent : 8,00 $ — Bas 7,75 $ — Haut 12,13 $ — Dividende : 0,16 $ — Rendement : 2,0 %

Quatre derniers trimestres (au 31-05-93)		Multiple
Bénéfice net	0,25 $	32,0 X
Fonds auto./action	1,42 $	5,6 X
Valeur comptable par action	6,90 $	1,2 X
Ventes	1 950,1 M$	

Fin d'exercice, 31 août	1992	1991	1990	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$ US)	1 925,6	1 822,4	1 737,5	5,3 %
Bénéfice net/action ($ US)	0,52	(1,35)	1,10	n.d.
Fonds auto./action ($ US)	1,32	1,47	1,59	(8,9 %)
Avoir act./action ($ US)	7,03	6,60	7,98	(6,1 %)
Rend. moyen/avoir (%)	7,6	(18,5)	15,6	Rendement moy. (2 ans)
Dette totale/avoir act.	0,67	0,92	0,72	
Ratio fonds de roulement	1,5	1,6	1,7	2,4 %
Encaisse (M$)	131,7	125,2	208,4	

Tableau : Cote 100 inc.

LA FLORIDE !!!

UN RÊVE À LA PORTÉE DE LA MAIN...

«LA PALOMA»

Dernière phase (38 maisons à vendre)

- Projet résidentiel situé à Boyton Beach, entre Boca Raton et West Palm Beach. Les promoteurs sont québécois et les résidents canadiens français: 200 d'entre eux ont réalisé leur rêve, pourquoi pas vous ?
- Projet clés en main : maisons usinées, de deux chambres, deux salles de bains, incluant «Florida room», abri d'autos, climatisation centrale et paysagement extérieur, offertes à compter de 49,900$ U.S.
- Situé près de tous les services, à 6 milles de la plage et 75 terrains de golf dans un rayon de 10 milles.
- Service de vente et de location en français
- Possibilité de financement.

POUR INFORMATION OU DOCUMENTATION COMMUNIQUEZ AVEC :

LA PALOMA
• 9200 Military Trail
Boynton Beach, Fl 33436
Tél.: (407) 732-1306

• 581, rue Notre-Dame #301
Repentigny (Québec) J6A 2V1
Tél.: (514) 585-5498

Un revenu toujours plus élevé

Fonds de revenu Industriel : toujours meilleur				
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	depuis les débuts
15,0 %	14,5 %	11,1 %	13,1 %	10,9 %

Vous recherchez un rendement supérieur que celui qu'offrent actuellement les instruments de dépôt ou les bons du Trésor.
Pourtant, vous ne voulez pas d'un placement risqué.
Pour répondre à vos besoins, nous vous recommandons le **Fonds de revenu Industriel** de Mackenzie qui, depuis plus de quinze ans, obtient régulièrement un rendement supérieur.
À notre avis, la gestion prudente et conservatrice du portefeuille du **Fonds de revenu Industriel**...ainsi que les obligations de gouvernements et de sociétés et les actions de qualité sélectionnées de son portefeuille...offrent une solution idéale.
Pour obtenir des renseignements sur ce fonds ou sur les autres fonds de revenu de Mackenzie, qui vous permettront de mieux contrôler votre avenir financier, appelez-nous dès aujourd'hui au numéro ci-contre.

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

RICHARDSON GREENSHIELDS
Un partenaire dans l'essor économique des Québécois et du Québec depuis 1910

MONTRÉAL • (514) 397-2000
QUÉBEC • (418) 640-5900
TROIS-RIVIÈRES • (819) 379-3600

Des renseignements importants sur cette offre se trouvent dans le prospectus simplifié du fonds. Demandez-en un exemplaire et lisez-le attentivement avant de prendre votre décision. La valeur unitaire et le rendement du placement dans les fonds communs fluctuent. Les taux indiqués de rendement au 31 août 1993 correspondent au rendement annuel total composé, et sont calculés en tenant compte des variations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions, sans déduction des frais de vente, de rachat ou autres frais payables par l'investisseur, qui auraient entraîné une réduction du rendement. Le rendement passé ne donne pas forcément une indication du rendement futur.

Le bon du Groupe DMR est le bon de souscription

Le bon de souscription du **Groupe DMR** (Mtl, *DR.A*, 6,125 $) permet d'acheter des actions de la société à 16,2 % moins cher que son cours récent, grâce au régime d'épargne-actions (RÉA).

En effet, l'investisseur qui achète le bon à 0,90 $ (cours au 4 octobre) et l'exerce pour acheter des actions admissibles au RÉA acquiert des actions de DMR à un coût net de 5,13 $, 16,2 % moins cher que le cours récent (4 octobre).

Ces calculs ont été effectués en faisant l'hypothèse d'un taux d'imposition marginal au Québec de 26,4 % (revenu imposable supérieur à 50 000 $).

Il existe six bons de souscription dont l'exercice permet d'acquérir des actions admissibles à une déduction de 100 % au RÉA. Ce sont, outre DMR, **Acier Leroux** (Mtl, *LER.B*, 4,10 $), **Circo Craft** (Mtl, *CCC*, 6,875 $), le **Groupe Laperrière & Verreault** (Mtl, *LV.A*, 3 $), **Maax** (Mtl, *MXA*, 10,25 $) et la **Quincaillerie Richelieu** (Mtl, *RCH*, 8,625 $).

Pour calculer le coût net après la déduction fiscale, nous avons supposé que l'investisseur achetait 1 000 bons et qu'il exerçait ces bons. Ainsi, dans le cas de DMR, les bons coûtent 900 $ et l'investisseur doit débourser 5 750 $ pour exercer ses bons et acquérir 1 000 actions de DMR. Nous n'avons pas tenu compte des frais de courtage sur l'achat des bons.

Ces frais augmentent les coûts, mais comme l'exercice ne comporte pas de frais, l'impact est, somme toute, minime.

Notre actionnaire devra donc débourser 6 650 $ pour ses 1 000 actions. Or, il pourra déduire 5 750 $ dans le cadre du RÉA (100 % du prix d'exercice), ce qui, à un taux marginal de 26,4 %, représente une économie de 1 518 $. Ainsi, son coût net après impôts sera-t-il réduit à 5 132 $ ou 5,13 $ l'action, soit 16,2 % de moins que le cours récent de 6,125 $.

Le même calcul avec les mêmes hypothèses donne les résultats suivants pour les autres bons RÉA :

- le bon d'Acier Leroux permet d'acheter des actions avec une économie nette de 0,37 $ l'action ou 9 % ;
- celui de Circo Craft, une économie nette de 0,445 $ ou 6,5 % ;
- le bon de Laperrière & Verreault n'offre pas d'économie nette. L'action coûte ainsi 13 % plus cher par l'exercice du bon, malgré la déduction fiscale ;
- le bon de Maax permet d'épargner 5,5 % ;
- celui de la Quincaillerie Richelieu, 9,4 %.

Comme c'est le cas pour tout bon, cet exercice fiscal n'est valable que si l'investisseur estime que l'action achetée est un bon placement. →

LES PRINCIPAUX BONS DE SOUSCRIPTION[1] À MONTRÉAL ET À TORONTO

Bon	Prix du bon	Prix du titre	Exercice et expiration
Acier Leroux	1,15 $	4,10 $	une action B à 3,50 $, 31-12-95
Amax Gold	1,35 $	9,25 $	une action à 21 $ US, 08-01-96
Ballard Power	1,95 $	7,325 $	une action à 10 $, 18-06-97
Banque Laurentienne	1,10 $	16,50 $	une action à 21 $, 23-03-96
BCE	2,40 $	44,33 $	une action à 45,75 $[2], 28-04-95
Cambior	5,50 $	15,25 $	une action à 15,50 $, 30-06-95
Canam Manac	1,55 $	4,00 $	une action à 2,50 $, 31-12-94
Cascades	1,11 $	5,75 $	une action à 10 $, 31-08-97
CHC Helic.	2,15 $	7,325 $	une action à 6,25 $, 20-12-94
Circo Craft	1,65 $	6,875 $	une action à 6,50 $, 15-12-95
Clairvest Gr.	1,35 $	6,00 $	une action à 5,50 $, 03-03-96
Crownx, 1996	15,25 $	4,35 $	une action A ou priv. Series 1[3], 30-06-96
CS Resources	3,00 $	8,125 $	une action à 8 $, 31-07-96
Czar Res.	0,58 $	2,06 $	2 bons pour 1 action à 1,25 $, 30-12-94
DMR	0,90 $	6,125 $	une action à 5,75 $, 21-11-94
Donohue	4,65 $	19,75 $	une action A à 16 $, 30-12-94
Global Stone	2,30 $	5,125 $	une action à 3 $, 31-05-95
Hollinger	2,55 $	12,50 $	une action à 20 $, 30-09-98
Laperr. Verreault[4]	1,00 $	3,00 $	une action A à 3,25 $, 31-12-95
Maax	4,90 $	10,25 $	une action à 6,50 $, 29-12-94
Metall Mining	2,25 $	10,25 $	une action A à 14 $, 04-05-98
Mining & Allied Supplies	0,15 $	0,85 $	une action à 1,20 $, 31-12-94
Newport Petroleum	0,70 $	2,35 $	2 bons pour 1 action à 1,15 $, 17-11-94
Nova Corp.	28,00 $	8,625 $	voir [5], 31-07-96
Ocelot Energy	7,325 $	13,33 $	une action à 5,78 $[5], 30-06-95
Quinc. Richelieu	1,00 $	8,625 $	une action à 9,25 $, 28-07-95
Quorum	0,65 $	7,125 $	une action à 10 $, 21-12-94
Revenue Properties	0,45 $	3,45 $	une action à 3,60 $, 31-12-94
Royal Oak	1,95 $	5,625 $	une action à 8,75 $, 30-05-96
Sherritt	1,35 $	8,75 $	une action à 9,50 $, 09-10-95
Tidal Res.	1,05 $	2,35 $	une action à 1,50 $, 14-06-95
Univa	0,61 $	7,75 $	une action à 9,500 $, 10-04-95

[1] : bons de souscription qui ont au moins une année à courir avant leur expiration
[2] : les porteurs du droit peuvent également acquérir le 28 avril 1995 une action ordinaire par l'effet combiné de l'exercice d'un bon de souscription, d'un paiement en espèces de 4 $ par bon et du dépôt pour fins de conversion d'une action privilégiée série O de BCE
[3] : un bon 1996 pour obtenir à l'exercice, sans paiement additionnel, soit : (i) une action catégorie A, ou (ii) une action privilégiée, catégorie II, série 1
[4] : bon remboursable par la compagnie du 2 au 31 janvier 1996 à 0,50 $
[5] : le bon donne droit à l'exercice, sans paiement additionnel, à : (i) trois actions ordinaires, ou (ii) une action privilégiée de premier rang

Sources : Bourse de Montréal, Bourse de Toronto **Tableau : LES AFFAIRES**

RÉA le moins cher

Par ailleurs, la vague de nouvelles émissions a permis d'augmenter considérablement le nombre de bons de souscription.

Le tableau de la page 42 fait état de 32 bons inscrits à la **Bourse de Montréal** et à la **Bourse de Toronto**, ayant encore au moins une année à courir avant leur date d'expiration.

Ces bons permettent d'acheter des actions d'entreprises actives dans plusieurs secteurs industriels : la production aurifère, avec **Amax Gold** (Tor., *AXG*, 9,25 $), **Royal Oak** (Tor., *RYO*, 5,625 $) et **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 15,25 $); l'acier, avec le **Groupe Canam Manac** (Mtl, *CAM*, 4 $); les produits forestiers, avec **Donohue** (Mtl, *DHC.A*, 19,75 $) et **Cascades** (Mtl, *CAS*, 5,75 $); les métaux, avec **Metall Mining** (Tor., *MLM*, 10,25 $), et le secteur du pétrole et gaz, avec **Czar Resources** (Tor., *CZR*, 2,06 $) et **Newport Petroleum** (Tor., *NPP*, 2,35 $).

L'achat de bons de souscription est très risqué. La principale raison en est que plus le temps s'écoule, plus la valeur du bon diminue, surtout si le cours de l'action sous-jacente est loin du prix d'exercice.

L'investisseur qui désire acquérir des actions de sociétés fondamentalement solides par le biais des bons de souscription doit étudier au moins deux facteurs :

1. la valeur fondamentale de la société; et
2. le prix payé pour le bon de souscription.

Prime et effet de levier

L'évaluation du bon se fait généralement en calculant la prime payée et son effet de levier. L'investisseur veut en effet payer la plus petite prime possible et obtenir le plus grand effet de levier.

La prime est le montant payé (en pourcentage) supérieur au cours de l'action, lorsque vous achetez le bon pour ensuite l'exercer. Par exemple, un investisseur achète le bon de Canam Manac à 1,55 $. Pour l'exercer, il doit débourser 2,50 $, ce qui donne au total 4,05 $. Cela se compare au cours de l'action de 4 $. L'investisseur paie donc seulement 0,05 $ de prime, ou 1 %.

À titre comparatif, le bon de Cambior commande une prime de 37 %. Les titres aurifères sont plus volatils, justifiant des primes plus élevées.

Comme les bons de souscription ont des durées différentes, on exprime la prime sur une base annuelle pour mieux les comparer. Le bon de Canam est exerçable jusqu'au 21 novembre 1994, soit environ un an. La prime annuelle est donc d'environ 1 %. Pour Cambior, la prime annuelle est de 24,7 %.

Sur cette seule base, le bon de souscription de Canam Manac est une aubaine par rapport à l'action, puisqu'il donne un certain effet de levier, pratiquement gratuit. Pour magnifier cet effet de levier, l'investisseur doit calculer le gain du bon si l'action sous-jacente doublait.

Examinons le cas de Canam. Si son action passe de 4 à 8 $, le bon vaudra au minimum 5,50 $ (8 $ - 2,50 $) : un gain de 255 %. Ainsi, lorsque le titre progresse de 100 %, le bon s'apprécie-t-il de 255 %, un effet de levier de 2,5. C'est relativement bon dans le contexte de la faible prime payée.

La dernière question : quelles sont les probabilités que le titre de Canam double d'ici l'échéance du bon ? C'est à l'investisseur d'évaluer le potentiel du titre, ce qui est le point clé du choix des meilleurs bons de souscription.

BERNARD MOONEY

Une vision commune résolument gagnante.

Bob et Laura Hendricks sont heureux de ramener leur petite fille Shauna de l'hôpital, le B.C.'s Children's Hospital, à la maison. Shauna a connu des moments difficiles. Pendant un certain temps, elle fut entre la vie et la mort. Mais les médecins, les infirmières et le personnel, enfin toute l'équipe du B.C.'s Children's Hospital, lui ont offert les meilleurs soins de santé disponibles aujourd'hui, et, tout aussi important, toute l'attention nécessaire.

La famille Hendricks ne s'est pas souciée de la rationalisation des coûts, des responsabilités financières ou des systèmes informatiques de l'administration de l'hôpital. B.C.'s Children's Hospital, Oracle Corporation et Hewlett-Packard s'en étaient chargé. Ensemble, ils ont travaillé à mettre en place des applications performantes employant des systèmes ouverts, dans le but de rationaliser la gestion financière et la gestion du personnel du B.C.'s Children's Hospital.

Tout comme une équipe de chirurgiens qui travaillent ensemble pour préparer et mener à bien les tâches délicates pour sauver des vies, avec une précision coopérative et sans anicroches, de même les équipes d'Oracle Corporation et de Hewlett-Packard ont travaillé ensemble pour implanter au B.C.'s Children's Hospital les plus récentes solutions à la fine pointe de la technologie.

Grâce à notre engagement envers une architecture de systèmes ouverts, les données financières et des ressources humaines de l'hôpital ont été informatisées en utilisant la base de données relationnelle ORACLE, leader mondial dans le domaine, les modules Oracle Personnel et Oracle Financials, faisant partie d'un ensemble complet de logiciels d'applications financières, tournant sur un système intermédiaire Hewlett-Packard 9000. Le pronostic à long terme: une meilleure information, obtenue plus rapidement et à meilleur coût.

Pour le B.C.'s Children's Hospital, la vision commune des technologies de l'information d'Oracle Corporation et de Hewlett-Packard est définitivement gagnante. Mais encore une fois, les véritables gagnants sont les Hendricks.

ORACLE MD HEWLETT PACKARD MD

Ensemble, nous révolutionnons la manière dont les entreprises accèdent à l'information et l'utilisent.

Multiple de 30 fois les profits de 1993

Le titre de SR Telecom pourrait rapidement grimper à 10 $, après la division de ses actions

Le titre du fabricant de systèmes téléphoniques à micro-ondes **SR Telecom** (Mtl, *SRX*, 27 $) pourrait rapidement grimper à 10 $, après le versement de son dividende-actions, le 28 octobre.

« Un multiple de 30 fois les profits de 1993 est raisonnable pour une entreprise appelée à connaître une croissance de 30 à 40 % de ses ventes au cours des cinq prochaines années », a déclaré **Amir Karim**, de **Dlouhy Investments**, de Montréal. Chaque dollar additionnel de vente contribuera davantage au bénéfice.

Toutefois, l'analyste préfère attendre la publication des résultats du troisième trimestre, à la fin d'octobre, et une indication du carnet de commandes, avant d'établir un nouveau cours-cible. Le carnet totalisait 65 M$, à la fin du premier trimestre (31 mars).

La société semble être en voie de devancer d'un an les attentes de l'analyste. À deux reprises, M. Karim a majoré ses prévisions de bénéfices pour les deux prochaines années, à la lumière des résultats des deux premiers trimestres et des soumissions de contrats déposées par SR Telecom.

Il projette un bénéfice de 0,90 $ à 1 $ l'action en 1993 ; sa prévision antérieure était d'un bénéfice de 0,72 $ l'action. Au premier semestre, SR Telecom a dégagé un bénéfice de 0,41 $ l'action. C'est son semestre le moins vigoureux. En 1994, la société de Saint-Laurent pourrait réaliser un bénéfice de 1,25 $-1,35 $ l'action.

Le marché mondial des systèmes de téléphone à micro-ondes connaît une croissance phénoménale. Il était estimé à 250 M$, en 1992. « SR Telecom a déposé des soumissions pour des contrats potentiels excédant ce montant », a fait valoir M. Karim.

Les systèmes de SR Telecom sont le pendant des réseaux de téléphone conventionnels de fils et de câbles, dans des régions où la distance, la faible densité de population ou le relief accidenté ne justifient pas l'installation de câbles téléphoniques.

La société a également mis au point une *micro station d'abonné* qui rend possible l'installation d'une ou de deux lignes téléphoniques à la fois, à moindre coût.

L'analyste fonde son optimisme sur le message indirect qu'envoie la direction de SR Telecom en versant un dividende-actions de deux actions pour chaque action détenue. « Le fait d'avoir choisi un ratio de trois actions pour une, au lieu de deux actions pour une, est un bon indicateur de la croissance prévue par ses dirigeants », croit M. Karim.

Brian Piccione, de **Marleau Lemire**, croit plutôt que le conseil d'administration estime qu'un cours de 8-9 $ est plus attrayant aux yeux des investisseurs individuels qu'un cours de 12-13 $.

La hausse de plus de 3 $ de l'action de SR Telecom, au lendemain de l'annonce du dividende-actions, est en partie attribuable aux rumeurs d'une émission d'actions.

SR Telecom est sur le point d'acquérir un immeuble (40 000 pi²), adjacent à son siège social, au coût de 1,5 M$. La société pourrait avoir certains besoins en capitaux, afin d'accroître sa capacité de production.

« L'équipe de direction est très conservatrice. Elle doit s'attendre à une augmentation sensible de ses besoins de production », a dit M. Piccione.

Ventes d'initiés

Un autre but visé par une éventuelle émission d'actions est l'augmentation de sa valeur comptable, actuellement de 2,60 $ l'action. Une proportion de 10 % plus d'actions (1 M à son cours récent de 27 $) doublerait l'avoir des actionnaires et la valeur comptable par action. « Ce n'est que pure spéculation de ma part. La société n'a donné aucun indice à cet égard », a souligné M. Piccione.

L'analyste ne se préoccupe pas des ventes d'actions par **Donald Beaupré** (possédant environ 7 %), président du conseil, et par la société **Leblanc & Royle** (environ 44 %), depuis un an. Ils conservent encore le contrôle effectif de la société (51 %). Trois dirigeants du fabricant de tours de communications Leblanc & Royle siègent au conseil de SR Telecom.

« Il est tout à fait légitime que les principaux actionnaires encaissent moins de 5 % de leur investissement, après des années de travail et de patience. » L'action a été émise à 7,50 $, en 1986.

À court terme, la division des actions augmentera la liquidité des actions en circulation pour les investisseurs individuels. Le nombre d'actions passera de 10,7 M à plus de 33 M.

Indirectement, la société deviendra plus attrayante aux yeux des courtiers en valeurs mobilières traditionnels, qui préfèrent les titres pouvant être activement négociés, a indiqué M. Piccione.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

SR TELECOM (*SRX*)

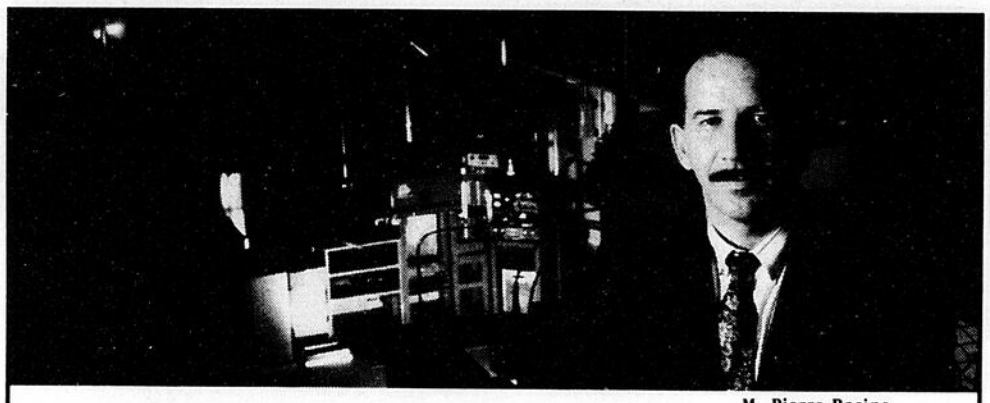
Activités : conception et fabrication de systèmes de transmission par hyperfréquence utilisés dans les systèmes téléphoniques en région éloignée.

Cours récent : 27,00 $ — Bas : 7,13 $ — Haut : 29,00 $ — Dividende : 0,00 $ — Rendement : nil

Quatre derniers trimestres (au 30-06-93)		Multiple
Bénéfice net	0,77 $	35,1 X
Fonds auto./action	1,08 $	25,0 X
Valeur comptable par action	2,67 $	10,1 X
Ventes	78,0 M$	

Fin d'exercice, 31 décembre	1992	1991	1990	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	63,3	47,3	37,7	29 %
Bénéfice net/action ($)	0,51	0,30	0,21	55 %
Fonds aut./action ($)	0,81	0,47	0,32	59 %
Avoir act./action ($)	2,45	2,02	1,74	18 %
Rend. moyen/avoir (%)	22,8	16,0	12,6	Rendement moy. (2 ans)
Dette totale/avoir act.	0,11	0,13	0,50	25 %
Ratio fonds de roulement	2,2	1,8	1,8	
Encaisse (M$)	1,6	0,8	0,0	

Tableau : Cote 100 inc.



M. Pierre Racine

J'AI CHOISI QUÉBEC !

La multinationale Asea Brown Boveri est la plus importante société de génie électrique au monde. ABB emploie au-delà de 215 000 personnes dans des secteurs liés à la production, au transport et à la distribution d'énergie.

*Nous avons choisi de poursuivre notre expansion à Québec, en construisant notre nouvelle usine de fabrication de transformateurs et de condensateurs au **Parc Technologique du Québec Métropolitain**.*

La localisation de ce parc, la qualité de ses aménagements et la présence de centres de recherche réputés créent un environnement propice à l'innovation et au développement de produits de qualité.

Nous sommes donc fiers, chez ABB, de nous associer à la Ville de Québec et de contribuer à son essor économique.

Pierre Racine, directeur général
ABB Québec

Pour parler affaires!
OMDEQ ville de québec
Office municipal de développement économique de Québec
Téléphone: (418) 691-6116

L'avenir vous appartient !

La tribune d'honneur, composée des représentants universitaires de 12 universités québécoises et des présidents, soit le président d'honneur, monsieur Jacques Hétu, f.c.g.a., le président de la Corporation, monsieur Nelson d'Amours, f.c.g.a., et le représentant de CGA-Canada, monsieur Ronald Bourque, f.c.g.a., accueille chaleureusement les 180 nouveaux CGA présents à la Remise.

1 200 PERSONNES À HULL

Pour partager leur fierté, accueillir et féliciter les 289 nouveaux experts-comptables CGA du Québec, 1 000 parents, amis, employeurs et collègues CGA se sont réunis au Palais des Congrès de Hull.

Le samedi 2 octobre dernier, la Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés (CGA) du Québec a tenu sa Cérémonie annuelle de Remise des permis. À cette occasion, chacun des présidents présents a rappelé, à sa façon, l'importance de rester optimiste face à la situation économique, de ne pas avoir peur des changements et de chercher des solutions innovatrices afin que tous puissent réaliser le thème de la journée : «L'avenir vous appartient».

La Corporation compte maintenant plus de 5 600 membres CGA et plus de 5 500 étudiants ou candidats au titre CGA.

Le président de la Corporation, monsieur Nelson D'Amours, f.c.g.a., remet à madame Diane Desautels, c.g.a., la médaille d'or pour l'excellence de ses performances aux examens CGA.

Félicitations aux nouveaux CGA!

ABITIBI / TÉMISCAMINGUE
Christiane Baribeau, c.g.a.
Tessie Douglas, c.g.a.
Alain Laplante, c.g.a.
François Leclerc, c.g.a.
Annie-Tina Levasseur, c.g.a.
Lyne Mercier, c.g.a.
Jean-Pierre Raymond, c.g.a.

BAS ST-LAURENT / GASPÉSIE / CÔTE NORD
Éric Champagne, c.g.a.
Roger Cliche, c.g.a.
Martin Dumais, c.g.a.
Marco Dupuis, c.g.a.
Jean-Pierre Gauthier, c.g.a.

ESTRIE
Annie Bouffard, c.g.a.
Linda Ducharme, c.g.a.
Carole Fournier, c.g.a.
Sonya Gaumond, c.g.a.
Ginette Grimard, c.g.a.
Sylvie Parent, c.g.a.
Manon Rousseau, c.g.a.
André Roy, c.g.a.

MAURICIE / BOIS-FRANCS
Ghislaine Carré, c.g.a.
Marc Dostie, c.g.a.
Claude Goulet, c.g.a.
Diane Matteau, c.g.a.
Nathalie Montambault, c.g.a.
Toan-My Phan, c.g.a.
Lyne Précourt, c.g.a.
François Soucy, c.g.a.
Claude St-Amand, c.g.a.

MONTRÉAL
Gabared Gary Aginian, c.g.a.
Jocelyne Allard, c.g.a.
Marilène Antoine, c.g.a.
Michel Arsenault, c.g.a.
Marie-Josée Ashby, c.g.a.
Aida Bayouk, c.g.a.
Camille Bellehumeur, c.g.a.
Susanna Bellocchi, c.g.a.
Maryse Benoit, c.g.a.
Julien Bergeron, c.g.a.
Jean-Guy Bernier, c.g.a.
Pierre Bérubé, c.g.a.
Alain Bibeau, c.g.a.
François Bienvenu, c.g.a.
Regula Boesch, c.g.a.
Guylaine Bolduc, c.g.a.
Stéphane Bordeleau, c.g.a.
Anne Bouchard, c.g.a.
Isabelle Bourassa, c.g.a.
François Bourdon, c.g.a.
Claude Brière, c.g.a.
Lee Angelo Bucci, c.g.a.
Hélène Cailloux, c.g.a.
Gina Calabrese, c.g.a.
Maria Cappiello, c.g.a.
Robert Carbonneau, c.g.a.
Colette Carisse, c.g.a.
Michele Caticchio, c.g.a.
Mario Chagnon, c.g.a.
Christiane Champagne, c.g.a.
Alain Channevy, c.g.a.
Sylvain Charron, c.g.a.
Jane Cheong Hin, c.g.a.
Jean Serge Choquette, c.g.a.
Robert Choquette, c.g.a.
Antonietta Cicerone, c.g.a.
Carole Cohen, c.g.a.
Michel Collette, c.g.a.
Carole Comeau, c.g.a.
Yves P. Comeau, c.g.a.
Claire Côté, c.g.a.
Jean Côté, c.g.a.
Sarah E. Cross, c.g.a.
Carole Croussett, c.g.a.
Guylaine Delisle, c.g.a.
Élaine Demers, c.g.a.
Diane Desautels, c.g.a.
Chantal Desjardins, c.g.a.
Louise Desjardins, c.g.a.
Guy Deslandes, c.g.a.
Guy Desrosiers, c.g.a.
Lucy Di Benedetto, c.g.a.
Nathalie Di-Fiore, c.g.a.
Assunta Di Iorio, c.g.a.
Jean Doiron, c.g.a.
Jacques Dompierre, c.g.a.
André Donais, c.g.a.
Guylaine Drapeau, c.g.a.
Andrée Drolet, c.g.a.
Paul Alain Drolet, c.g.a.
Liette Dubois, c.g.a.
Marcel Dufort, c.g.a.
Jocelyne Filion, c.g.a.
Pierre-Paul Filion, c.g.a.
Luc Fortin, c.g.a.
Nathalie Gagné, c.g.a.
Stéphane Gagné, c.g.a.
Dany Gauthier, c.g.a.
Lucie Gélinas, c.g.a.
Lise Germain, c.g.a.
Stéphane Giroux, c.g.a.
Irena Glavina, c.g.a.
Yves Gosselin, c.g.a.
Claude Guimont, c.g.a.
Jacques Guimont, c.g.a.
Louise Halde, c.g.a.
Dominique Harnois, c.g.a.
Suzanne Houle, c.g.a.
Pierre Hubert, c.g.a.
Lyne Huot, c.g.a.
Ida Iannizzi, c.g.a.
Lucie Internoscia, c.g.a.
Isabelle Johnson, c.g.a.
Paul Nicholas Kamateros, c.g.a.
Diane Labelle, c.g.a.
Pierre Labelle, c.g.a.
Marie-Claude Lachaîne, c.g.a.
André Lacroix, c.g.a.
Marie Lafrance, c.g.a.
Lucie Lafrenière, c.g.a.
Jean-Louis Laliberté, c.g.a.
Marjolaine Lamarre, c.g.a.
Pierre Lanctôt, c.g.a.
Luc Landriault, c.g.a.
Robert Lapointe, c.g.a.
Luc Latorré, c.g.a.
Sylvie Lauzon, c.g.a.
Sylvie Lavigueur, c.g.a.
Nathalie Lavoie, c.g.a.
Marc Leblond, c.g.a.
Jean-Guy Leclerc, Jr., c.g.a.
Denise Lecompte, c.g.a.
Josée Lecours, c.g.a.
France Lemieux, c.g.a.
Normand-Guy Lépine, c.g.a.
Lise Leroux, c.g.a.
Linda Lessard, c.g.a.
J.G. Bertrand Léveillé, c.g.a.
Alain Li Sioong, c.g.a.
David Samuel Lieberman, c.g.a.
Josée Lupien, c.g.a.
Stéphane Mailhot, c.g.a.
Stéphane Mailloux, c.g.a.
Céline Major, c.g.a.
Carmen Graciela Malinoff, c.g.a.
François Marchand, c.g.a.
Pierre Marchand, c.g.a.
Francine Marcil, c.g.a.
Sophie Marineau, c.g.a.
Suzanne Marquis, c.g.a.
Robert Martineau, c.g.a.
Gaétane Massé, c.g.a.
Colleen McCullough, c.g.a.
Judith A. McDonald, c.g.a.
Patrick McDonough, c.g.a.
Lucie Michaud, c.g.a.
Nicole Monast, c.g.a.
Richère Morin, c.g.a.
Lisette Murad, c.g.a.
France Nadeau, c.g.a.
Richard Nasrallah, c.g.a.
Minh Khanh Nguyen, c.g.a.
Martin Nicoletti, c.g.a.
Steven Nyarai, c.g.a.
Djelloul Omari, c.g.a.
Jean-Claude Ouellette, c.g.a.
Robert Ouimet, c.g.a.
Marianna Palumbo, c.g.a.
Sylvain Paquet, c.g.a.
Dominique Paré, c.g.a.
François Paré, c.g.a.
Serge Payette, c.g.a.
Martine Pelletier, c.g.a.
Francine Perryman, c.g.a.
Marie-France Peterson, c.g.a.
Mike Petrilli, c.g.a.
Lucie Picard, c.g.a.
Sylvain Poirier, c.g.a.
Martin Proulx, c.g.a.
Lyne Provost, c.g.a.
Isabelle Racette, c.g.a.
Guylaine Racine, c.g.a.
Linda Ranger, c.g.a.
Luc Ricci, c.g.a.
Sylvain Richard, c.g.a.
France Ringuette, c.g.a.
Lise Rodrigue, c.g.a.
Carole Sagala, c.g.a.
Domenica Sapone, c.g.a.
Catherine Schulz, c.g.a.
Anna Seccareccia, c.g.a.
Jean Senécal, c.g.a.
Gilles Simard, c.g.a.
Dora Sisto, c.g.a.
Catherine St-Pierre, c.g.a.
Helen Stavaris, c.g.a.
Mario Sylvestre, c.g.a.
Ching Ling (Tiffany) Tam, c.g.a.
Maria Tarantino, c.g.a.
Guylaine Tarte, c.g.a.
Mario Themens, c.g.a.
Normand Touchette, c.g.a.
Louise Tremblay, c.g.a.
Lucie Vallée, c.g.a.
Hugues Vanasse, c.g.a.
Ghyslain Wilson, c.g.a.
Serge Yelle, c.g.a.

OUTAOUAIS
Annie Benoît, c.g.a.
Stewart Lee Berson, c.g.a.
Danielle Bolduc, c.g.a.
Robert Bussières, c.g.a.
Chantal Casault, c.g.a.
Alfred Chalhoub, c.g.a.
Nathalie Charette, c.g.a.
Monique T. Chevalier, c.g.a.
Jacques Chevrier, c.g.a.
Gilles D'Amours, c.g.a.
Manon Danis, c.g.a.
Renée Desjardins, c.g.a.
Cindy Drozda, c.g.a.
Luc Duciaume, c.g.a.
Nathalie Forgette, c.g.a.
José Furtado, c.g.a.
Yves Gauthier, c.g.a.
Julie Geoffrion, c.g.a.
Louise Gingras, c.g.a.
Lucie Gratton, c.g.a.
Ghislaine Landry, c.g.a.
Gilles Lanteigne, c.g.a.
André Lanthier, c.g.a.
Stéphane Leblanc, c.g.a.
Chantal Lemay, c.g.a.
Joseph Darly Mathieu, c.g.a.
Ghyslaine Millaire, c.g.a.
Michel Nault, c.g.a.
Claude D. Noël, c.g.a.
Maria Margarita Palomares, c.g.a.
Renée Riendeau, c.g.a.
Pierre Souligny, c.g.a.
Michel Thibaudeau, c.g.a.
Sylvie Tremblay, c.g.a.

QUÉBEC
Marie-Claude Audet, c.g.a.
Lucie Beaulieu, c.g.a.
François Bédard, c.g.a.
Germain Bernier, c.g.a.
France Blanchet, c.g.a.
Jeanne Blouin, c.g.a.
Martin Boivin, c.g.a.
France Bordeleau, c.g.a.
Marc Bourbeau, c.g.a.
Marie-Josée Boutin, c.g.a.
Martin Cauchon, c.g.a.
Raymond Chabot, c.g.a.
Ghislaine Charbonneau, c.g.a.
Suzanne Chiricota, c.g.a.
Carl Cleary, c.g.a.
Andrée-Anne Côté, c.g.a.
Hong Dinh Thi, c.g.a.
Johanne Durand, c.g.a.
Pierrette Duval, c.g.a.
Francine Flamand, c.g.a.
Harold Gilbert, c.g.a.
Martine Gilbert, c.g.a.
Anne Giroux, c.g.a.
Hélène Giroux, c.g.a.
Marco Giroux, c.g.a.
Carmen Grondin, c.g.a.
Roger Langlois, c.g.a.
Christian Maheu, c.g.a.
Chantale Maurice, c.g.a.
Jean McCutcheon, c.g.a.
Ginette Mercier, c.g.a.
Claude Moisan, c.g.a.
France Morissette, c.g.a.
Louise Ouellet, c.g.a.
Nicole Plourde, c.g.a.
Alain Poisson, c.g.a.
Martin Poulin, c.g.a.
Diane Readman, c.g.a.
Lucie Robitaille, c.g.a.
Paule Rodrigue, c.g.a.
Sonia Rodrigue, c.g.a
Dan Thériault, c.g.a.
Jean Tremblay, c.g.a.

SAGUENAY / LAC ST-JEAN
Dany Allard, c.g.a.
Nataly Boucher, c.g.a.
G. Pierre Chapuis, c.g.a.
Denise Lapierre, c.g.a.
Eric Sergerie, c.g.a.
Hélène Tremblay, c.g.a.

LA CORPORATION PROFESSIONNELLE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS DU QUÉBEC

Newgrowth et Utility Corp. : pour le rendement en dividende

Utility Corp. (Tor., *UTC.A*, 26 $) et les actions à dividendes de **Newgrowth** (Tor., *NEW.E*, 26,75 $) sont des titres susceptibles d'intéresser les investisseurs qui recherchent un rendement en dividende relativement élevé.

Avec la substantielle baisse des taux d'intérêt depuis deux ans, de plus en plus d'investisseurs constatent que les certificats de dépôt rapportent maintenant des rendements minimes. « Les rendements de plus de 10 %, sans risque, c'est du passé », a affirmé aux AFFAIRES **Michael R. Graham**, vice-président senior, investisseurs privés, de **Midland Walwyn**. M. Graham était de passage à Montréal récemment, après avoir fait une tournée pancanadienne.

De Vancouver à Montréal, les investisseurs lui ont demandé où placer leur argent pour obtenir un rendement plus élevé que les certificats de dépôt, sans prendre trop de risque. Sa réponse : investir dans des actions de qualité, qui versent des dividendes élevés.

Parmi les titres que M. Graham et sa firme recommandent figure celui d'Utility Corp. Cette société a été formée plus tôt cette année dans le seul but d'acheter des actions et des obligations de services publics. Elle verse chaque mois les revenus sous forme de dividende à ses actionnaires.

Le dividende annuel est de 1,50 $ (0,125 $ par mois), représentant 5,77 % de rendement ou 7,2 % sur une base équivalente à un revenu d'intérêt. De plus, les actionnaires reçoivent 100 % de l'augmentation des dividendes. Depuis cinq ans, le sous-indice *Service public* du *TSE 300* a vu ses dividendes augmenter de 9 %. Depuis 10 ans, la hausse des dividendes a été de 26 %.

Les actionnaires pourront aussi profiter de l'appréciation des actions en portefeuille. Les actions sont rétractables à 100 % de leur valeur nette une fois par année et n'importe quand à la valeur nette moins 1 $. Le portefeuille sera liquidé et les actions, rachetées en 1998.

Enfin, les actions, inscrites à la **Bourse de Toronto**, peuvent être facilement vendues.

Le portefeuille comprend des actions de 16 services publics, dont **BCE**, **Canadian Utilities**, **Québec Téléphone**, **Nova-Scotia Power**, **BC Gas** et **Westcoast Energy**. Parmi les titres de dette, on retrouve des obligations de **Bell Canada**, d'**Hydro Québec**, d'**Ontario Hydro** et d'**Union Gas**.

De son côté, le bulletin financier *Money Reporter*[1] recommande les actions à dividendes de Newgrowth pour leur rendement en dividende.

Money Reporter, de Toronto, se spécialise dans les titres à revenus fixes.

« Les actions ordinaires des grandes banques et des services publics sont des placements intéressants pour les investisseurs conservateurs, à la recherche de rendement », écrit le bulletin dans son édition du 1er octobre.

Ces actions offrent des possibilités d'augmentation des dividendes et de gains en capital. « Les taux d'intérêt ayant atteint des creux qui n'avaient pas été vus depuis 20 ans, nous croyons que les investisseurs devraient mettre davantage l'accent sur ces qualités. »

Le bulletin spécialisé recommande d'éviter de plus en plus les actions privilégiées, qui n'offrent aucun potentiel de hausse de dividendes.

Newgrowth

Le concept de Newgrowth ressemble à celui d'Utility Corp. Newgrowth a un portefeuille de 16 titres, des banques et des services publics.

Il y a toutefois une différence. Newgrowth a deux catégories d'actions : à appréciation du capital (*capital share*) et à dividendes. Les détenteurs d'actions à appréciation du capital ont droit aux gains en capital accumulés lorsque le portefeuille sera liquidé le 26 juin 1998.

Les investisseurs qui achètent les actions à dividendes de Newgrowth reçoivent la plus grande partie des dividendes versés par les titres en portefeuille. De plus, si, au moment de la liquidation, la valeur des actions dépasse un certain niveau, ils auront droit à une partie des gains en capital.

Le dividende des actions à dividende est actuellement de 1,94 $: un rendement de 7,25 % (9,06 % sur une base équivalente à un revenu d'intérêt).

Les actionnaires de cette catégorie d'actions recevront la moitié des hausses de dividendes dépassant 1,94 $, alors que les détenteurs d'actions à capital recevront le reste.

Selon Money Reporter, Newgrowth a entre 9 et 11 % de son portefeuille dans BCE, Canadian Utilities, **Interprovincial Pipeline** et **TransAlta Utilities**.

Chacune des six grandes banques représente entre 4 et 6 % du portefeuille.

Le reste est investi dans six sociétés téléphoniques actives en Colombie-Britannique, en Alberta, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. « Cela donne au portefeuille une excellente diversification géographique », estiment les éditeurs du Money Reporter.

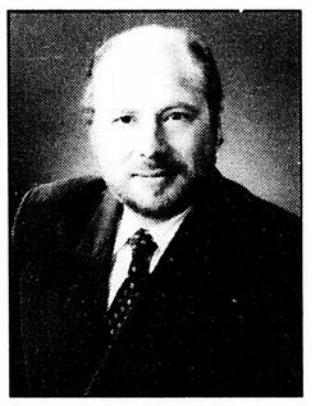
Utility Corp. et Newgrowth sont donc deux placements qui offrent un rendement intéressant dans le contexte actuel tout en donnant aux investisseurs une diversification immédiate.

[1] : Money Reporter, 133 Richmond Street West, Toronto, Ontario, M5H 3M8.

BERNARD MOONEY

Danielle Guy

Gisèle LaRocque



André Thérien

M. Jean-Guy Blanchette, Président du GROUPE ÉDUCALIVRES INC., est heureux d'annoncer les nominations suivantes : Mme Danielle Guy au poste de directrice générale de LES ÉDITIONS HRW, Mme Gisèle LaRocque au poste de directrice générale des ÉDITIONS AGENCE D'ARC et des ÉDITIONS ÉTUDES VIVANTES, M. André Thérien au poste de directeur général des SERVICES D'ÉDITION INTERRESSOURCES.

UNE LEÇON RAPIDE EN ÉCONOMIE *par* EPSON®

EPSON® est fière de mettre sur le marché une imprimante économique et très rapide - La *Stylus 800* à jet d'encre. Cette imprimante est conçue pour votre bureau à domicile et vos besoins particuliers en prise d'images.

Cette offre est valide pour un temps limité, soit jusqu'au 31 octobre 1993. Consultez votre concessionnaire Epson pour le rabais de 50 $ en argent américain ou appelez 1-800-GO-EPSON pour connaître le plus proche.

RABAIS $50 dollars américain
EPSON Stylus 800 JET D'ENCRE

L'impression extraordinaire de la *Stylus 800* à jet d'encre d'EPSON®.

- Une nouvelle technologie exclusive à Epson vous permettra de produire des documents jusqu'ici réservés aux imprimantes laser.
- GAGNANTE du magazine BYTE
  MEILLEUR PRODUIT dans 4 catégories
  MEILLEURE VALEUR dans 5 de 8 catégories
  LA PLUS RAPIDE dans sa catégorie pour les tableaux
  MENTION HONORABLE sur la Stylus 800 pour la cartouche d'encre
- PLUS BAS COUT PAR PAGE dans sa catégorie *

Conditions de l'offre : de quatre à six semaines sont nécessaires pour le traitement du rabais. Cette offre n'est valide que pour les produits achetés aux États-Unis et au Canada par des utilisateurs finals. Non valide si la loi interdit ou limite ce type d'offre. Les factures manuscrites ou les reçus d'achats passés ne seront pas acceptés. Epson se réserve le droit d'exiger une justification des reçus de ventes et numéros de série. Un rabais par unité achetée. Ce rabais n'est pas valide sur les produits acquis pour la revente. Les réclamations de rabais qui ne se conforment pas aux conditions de cette offre seront refusées. Epson décline toute responsabilité pour la perte, le vol, ou les erreurs d'acheminement des réclamations de rabais. Cette offre est soumise à la disponibilité du produit. Epson est une marque déposée enregistrée et Stylus est une marque déposée de Seiko Epson Corporation. * comparé au mode d'impression standard de chaque fabricant.

Go EPSON®
1-800-GO-EPSON
1-800-463-7766

La Belle. La Bête.

La nouvelle Supra Turbo se transforme de «belle» en «bête» dès que le contact se fait.

La Bête. Un moteur à double turbocompresseur séquentiel qui mord dans la route avec ses 320 chevaux.

La Belle. Un habitacle de connaisseur, sans accessoires futiles. Un habitacle avec des témoins surdimensionnés, des commandes judicieusement placées et un tableau de bord enveloppant.

Supra

La Bête. Une boîte de vitesses Getrag^MD à six rapports serrés toujours prête à livrer un couple moteur de 315 lb-pi que la Supra Turbo relâche à 4 000 tr/min.

La Belle. Un régime amaigrissant sévère a fait réévaluer presque chaque fibre entrant dans la fabrication de la Supra Turbo; elles sont bien peu nombreuses à offrir un tel rapport puissance/poids.

La Bête. La capacité de décoller : une propulsion de 0 à 96,5 km/h (60 mi/h) en 5,1 secondes.* Et la capacité d'arrêter : des freins ABS à quatre voies aux quatre roues.

La Belle. Des roues de 17 pouces en alliage d'aluminium montées sur une suspension sportive à double bras triangulaire et un régulateur de traction conçu pour offrir un contrôle presque absolu... comme sur des rails.

La nouvelle Supra Turbo. La Belle attise l'oeil. La Bête attise la passion.

TOYOTA

CRÉDIT TOYOTA

DÉCOUVREZ LES NOMBREUX AVANTAGES DES PROGRAMMES DE LOCATION ET DE FINANCEMENT PRATIQUES OFFERTS PAR TOYOTA CRÉDIT CANADA INC., CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE TOYOTA PARTICIPANT. *ÉVALUATION DU FABRICANT - BOÎTE MANUELLE À SIX VITESSES.

Aventure Électronique émet ses actions à 7 $, 14,3 fois les profits prévus

Aventure Électronique a déposé un prospectus définitif relatif au placement de 2,3 M d'actions ordinaires à 7 $.

Les actions sont admissibles à une déduction de 100 % dans le cadre du RÉA.

À 7 $, la nouvelle action se vend à 14,3 fois ses profits prévus en 1993 et 3 fois sa valeur comptable.

La fourchette prévue pour l'émission était 7-8,25 $; l'émission se fait donc au plus bas de cette fourchette.

Aventure exploite une chaîne de 78 magasins au Québec et en Ontario, dont sept supermagasins.

La société montréalaise prévoit des revenus en 1993 de 143,9 M$ par rapport à 125,5 M$ en 1992.

Les profits devraient atteindre, selon le prospectus, 5 M$ par rapport à 3,3 M$.

L'émission fera passer le nombre d'actions d'Aventure de 7,9 M à 10,2 M.

L'avoir des actionnaires passera de 7,5 M$ à 23,6 $, ou 2,31 $ l'action.

Avant l'émission, au 30 juin, Aventure avait une dette totale de 12,1 M$.

Le produit du placement sera surtout utilisé pour financer l'expansion de l'entreprise et pour réduire sa dette. Aventure prévoit notamment utiliser 12 M$ pour l'ouverture de nouvelles boutiques, surtout en Ontario où elle en exploite seulement quatre.

Le placement sera effectué par **ScotiaMcLeod**, **RBC Dominion**, **Richardson Greenshields** et **Marleau, Lemire**.

Malofilm dépose un prospectus provisoire

Malofilm Communication a déposé un prospectus provisoire auprès des commissions en valeurs mobilières de toutes les provinces canadiennes pour un premier appel public à l'épargne.

Les preneurs fermes sont **Marleau, Lemire** (chef de file) et **Gordon Capital**. Les actions donneront le droit à une déduction de 100 % au RÉA.

Malofilm se spécialise dans la distribution et la production de films.

La société se dit le chef de file canadien de la distribution en vidéocassettes et détient des ententes d'exclusivité avec des studios américains comme **Paramount Pictures**, **Turner Home Entertainment** et **Republic Pictures**.

Malofilm Communication a quatre filiales : **Malofilm Distribution**, **Malofilm Production**, **Publifilms** et **Recovery Channel**.

Cette dernière filiale a déposé une demande au CRTC pour exploiter un canal spécialisé.

Eicon conclut son émission

La **Corporation Technologies Eicon** (Mtl, *EIC*, 13,25 $) a réalisé son premier appel public à l'épargne.

La société a émis 5 M d'actions ordinaires à 10,50 $ l'action, récoltant 52,5 M$. Ces actions ne sont pas admissibles au RÉA.

Les preneurs fermes sont **Midland Walwyn**, **Wood Gundy**, **ScotiaMcLeod** et **RBC Dominion**.

Eicon est un fournisseur de produits logiciels et matériels qui permettent l'interconnexion entre les ordinateurs individuels et les réseaux d'information desservant l'ensemble d'une entreprise.

BERNARD MOONEY

VOUS MAÎTRISEZ LA SITUATION.

Le réseau cellulaire Cantel peut vous aider à contrôler des situations en évolution constante.

Un choix à votre mesure[MC] **vous permet de profiter d'une offre de lancement qui vous aidera à obtenir le programme le plus approprié à vos besoins et à votre budget.**

Maîtrisez la situation avec notre programme de 12 mois.

POUR SEULEMENT 29,95$ PAR MOIS

Abonnez-vous au réseau Cantel* avant le 15 novembre 1993 et
obtenez la Prime de bienvenue Cantel, d'une valeur de plus de 75 $.
Payez un tarif mensuel fixe de seulement 29,95 $ pour
les trois premiers mois et recevez :

- ***60 minutes de temps d'antenne local par mois***
- ***Le Service de dépannage routier Cantel***[MC]
- ***Plus! Deux mois de Message Mobile***[MD] ***et de Facturation détaillée***

Découvrez les avantages de notre gamme de programmes tarifaires « Un choix à votre mesure » et toute la flexibilité que le réseau cellulaire Cantel peut vous offrir.
Pour obtenir plus de détails, rendez-vous à un détaillant Rogers Centres de service Cantel ou passez voir l'agent agréé Cantel le plus près de chez vous.

Abonnez-vous avant le 15 novembre et obtenez le Flip Phone de Motorola pour seulement 399$**

D'autres téléphones vous sont offerts à partir de 149$

CANTEL®
LE POUVOIR DU RÉSEAU™

* Cette offre ne s'adresse qu'aux nouveaux clients qui s'abonnent pour 12 mois. Après la période de trois mois pendant laquelle il bénéficie de la prime, l'abonné n'a qu'à choisir le programme tarifaire le plus approprié à ses besoins. Le tarif ordinaire de 0,50 $ la minute s'applique au temps d'antenne local après l'utilisation de 60 minutes. Les frais d'interurbain, de mise en service et d'accès au réseau ainsi que les taxes sont en sus. L'offre est en vigueur jusqu'au 15 novembre 1993.
** Le détaillant peut vendre à prix moins élevé.

VEUILLEZ VISITER LE CENTRE DE COMMUNICATIONS CANTEL LE PLUS PRES:

Rogers Centres de Service Cantel
770, rue Notre Dame ouest
Montréal
875-9512

Rogers Centres de Service Cantel
6315, Côte de Liesse, #102
St Laurent
738-3833

Rogers Centres de Service Cantel
1247, avenue McGill College
Montréal
871-1871

Rogers Centres de Service Cantel
3364, boul. St. Martin ouest
Chomedey, Laval
682-2640

Rogers Centres de Service Cantel
1565, boul. Lemire
Drummondville
478-0851

Rogers Centres de Service Cantel
5954, boul. Metropolitan est.
Montréal
257-8826

À SURVEILLER

Newbridge, une société extraordinaire, mais un titre dangereux

Newbridge Networks (Tor., *NNC*, 91,25 $) est un titre de rêve. En 1991, le titre du fabricant d'équipements de télécommunication a atteint un creux de 3,55 $. Deux ans plus tard, il a explosé à près de 100 $.

L'investisseur qui aurait acheté 1 000 actions en 1991 aurait vu son investissement de 3 500 $ exploser à plus de 90 000 $. C'est un succès boursier extraordinaire.

La progression fulgurante s'explique par le revirement de la société de Kanata, en Ontario. Newbridge a perdu 17,9 M$ en 1991, mais a réalisé des profits de 9,8 M$ l'année suivante. Depuis ce temps, la rentabilité et la croissance ont grimpé en flèche.

« À ses sept derniers trimestres, Newbridge a amélioré ses marges bénéficiaires, augmenté le taux de roulement de ses stocks et réduit ses comptes recevables, pour ainsi améliorer ses fonds autogénérés et réduire sa dette », a écrit, en avril, **Cheryl B. Nesbitt**, analyste financière de **ScotiaMcLeod**

Les investisseurs ont reconnu les succès de la direction et ont poussé le titre à des niveaux si élevés qu'il pourrait devenir un cauchemar pour les imprudents.

Au cours de son exercice qui se terminera le 30 avril prochain, Newbridge devrait réaliser des ventes de 850 M$, comparativement à 307,6 M$ en 1993. Les profits devraient bondir de 0,76 $ l'action, à 1,87 $, selon Mme Nesbitt.

En plus de cette performance, Newbridge a la chance de se retrouver dans un secteur fortement apprécié. Les télécommunications sont en effet très à la mode, ce qui ajoute à l'attrait de Newbridge. Par contre, pour l'investisseur avisé, le titre offre plus de risque que de potentiel. La réussite de Newbridge n'est plus un secret pour personne, loin de là. Cela se constate lorsqu'on étudie l'évaluation du titre.

Valeur boursière : 7,5 milliards de dollars

Comme le tableau ci-contre l'illustre, l'évaluation de Newbridge frôle l'hystérie. À son cours récent, l'investisseur payait 86,1 fois les profits des quatre derniers trimestres et 48,8 fois ceux prévus pour l'exercice en cours. De plus, le titre se vend 23,45 fois sa valeur comptable, 24,4 fois son chiffre d'affaires de 1992-93 et 8,8 fois les ventes prévues cette année.

La valeur boursière totale de Newbridge Networks est de 7,5 milliards de dollars. Cela se compare à une valeur de 8,2 milliards de dollars pour **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 32,875 $). Nortel est 27 fois plus grande en termes de chiffre d'affaires !

Autre façon de visualiser l'évaluation de Newbridge : avec sa valeur de 7,5 milliards de dollars, un investisseur pourrait acheter toutes les actions en circulation de **Molson** (Mtl, *MOL.A*, 25,625 $), d'**American Barrick** (Mtl, *ABX*, 29,625 $) et de **Canadian Tire** (Mtl, *CTR.A*, 15,75 $), incluant les deux classes d'actions de Canadian Tire et de Molson. Ce faisant, l'investisseur ferait l'acquisition de sociétés avec des profits de 425 M$, 2,7 fois plus que ceux prévus pour Newbridge. Ces trois entreprises chapeautent des chiffres d'affaires de 6,5 milliards de dollars, 21 fois plus que les revenus de Newbridge en 1993.

Outre cette évaluation plus que généreuse, le principal risque d'un titre comme Newbridge est que la société trébuche et qu'elle déclare un trimestre décevant par rapport aux attentes des analystes. Cela serait dévastateur pour les investisseurs, surtout pour les petits investisseurs, les derniers à savoir.

Le titre pourrait facilement chuter de 50 % en quelques heures, voire quelques minutes. De plus, en l'espace de quelques heures, tous les analystes reverraient à la baisse leurs prévisions optimistes.

Jusqu'à maintenant, c'est le contraire qui est arrivé. Newbridge est parvenue à publier des résultats supérieurs aux prévisions des analystes, nourrissant la surenchère boursière. C'est pourquoi certains observateurs jugeront qu'il est impertinent de parler d'une faiblesse à venir des profits.

Les analystes et la loterie

Or, une étude récente ajoute du poids au scepticisme que l'on doit avoir face à l'investissement en fonction des prévisions des analystes. Le professeur **Michael Berry**, du **James Madison University**, et **David Dreman**, président du conseil et gestionnaire de **Dreman Value Management L.P.**, ont cherché à évaluer la précision des prévisions des analystes financiers. Les résultats sont décourageants pour cette classe de travailleurs.

Ainsi, en se basant sur un échantillon de 67 375 prévisions trimestrielles faites entre 1973 et 1990, MM. Dreman et Berry ont découvert que pas moins de 57 % de ces prévisions ont manqué le bateau par au moins 10 %; 74,4 %, par 5 %, et 45,3 %, par 15 %.

Ces résultats sont très décourageants, car ce sont des prévisions effectuées pour le prochain trimestre immédiat : imaginez les prévisions pour l'an prochain ! « Les probabilités que les analystes prévoient exactement les profits à venir ne sont pas meilleures que celles de gagner à la loterie », écrit M. Dreman, également chroniqueur pour la publication américaine *Forbes*. Ce gestionnaire ajoute qu'investir en fonction de ces prévisions, c'est parier en ayant toutes les chances contre soi.

Tout cela n'enlève rien aux mérites de Newbridge, qui a su se tailler une place prépondérante dans l'industrie de la téléphonie. Toutefois, pour l'investisseur boursier, le titre est très dangereux, trop pour le commun des mortels.

BERNARD MOONEY

NEWBRIDGE NETWORKS

	1993[1]	1992	1991
Ventes	307,6 M$	181,4 M$	149,1 M$
Profit net	60,0 M$	9,8 M$	- 17,9 M$
Profit par action	0,77 $	0,14 $	- 0,27 $

Encaisse : 199,8 M$ (2,48 $ par action)
Dette totale : 21,4 M$
Ratio du fonds de roulement : 3,78
Avoir net : 288,2 M$
Valeur comptable : 3,89 $

Évaluation :
Cours récent : 91,25 $
Ratio cours/bénéfice des quatre derniers trimestres (1,06 $) : 86,1
Ratio cours/bénéfice prévu en 1993-94 (1,87 $) : 48,8
Ratio cours/valeur comptable : 23,45
Ratio cours/ventes : 24,4
Ratio cours/ventes prévues : 8,8
Valeur boursière totale : 7,5 milliards de dollars
Équivalent : Molson, American Barrick, Canadian Tire: 425 M$, 2,7 fois plus que ceux prévus de Newbridge

[1] : L'exercice se termine le 30 avril — **Tableau : LES AFFAIRES**

Pour atteindre le sommet, il faut aller aux Fonds.

Avec nos 12 Fonds, nous avons la solution.

C'est bien connu : plus vous diversifiez vos avoirs, plus sûr pourrait être votre avenir financier. En investissant dans les Fonds MD, le rendement de votre placement ne repose pas sur celui d'un titre en particulier. Choisissez parmi nos 12 Fonds celui ou ceux qui correspondent le mieux à vos objectifs financiers. Et si vos besoins viennent à changer, il n'y a ni commission ni frais de transfert lorsque vous passez d'un Fonds à un autre.

Vous pouvez également racheter vos parts en totalité ou en partie, sans frais, en tout temps. Et, grâce à notre programme de cotisation automatique, vous pouvez investir dans l'un de nos 12 Fonds avec un montant aussi minime que $50 par mois. Pour de plus amples renseignements, voyez l'un des représentants - Services aux investisseurs de la Banque de Montréal, de Nesbitt Thomson inc. ou communiquez avec l'InfoService MD en composant le 877-1285 ou le 1 800 361-1854.

Le prospectus simplifié relatif à chaque fonds fournit des renseignements importants. Procurez-vous un exemplaire dans l'une des succursales de la Banque de Montréal ou de Nesbitt Thomson inc. et lisez-le attentivement avant d'effectuer tout investissement. La valeur des parts et les taux de rendement sont sujets à des fluctuations. MD Marque déposée de la Banque de Montréal.

SOCIÉTÉ DE GESTION DE PLACEMENTS
BANQUE DE MONTRÉAL LIMITÉE

Les pétrolières intégrées profitent de la baisse du prix du pétrole

La baisse du prix du pétrole et la hausse du prix du gaz naturel, augmentent la rentabilité des pétrolières intégrées, qui renferment pour la plupart un potentiel d'appréciation important.

C'est ce que soutiennent **Vic Valence** et **Martin Molyneaux**, analystes du secteur pétrolier pour la firme **BBN James Capel**, dans leur revue des pétrolières de septembre.

Selon les analystes de BBN, les divisions de raffinage et de distribution des pétrolières intégrées ont été plus rentables au troisième trimestre de 1993 parce que le prix du pétrole a diminué de près de 15 %, pendant que le prix de l'essence ne diminuait que marginalement.

La marge de profit a donc augmenté, compensant plus que la baisse de revenus que les divisions des ressources ont subie en raison de la réduction du prix du pétrole brut.

De plus, la plupart des pétrolières intégrées sont de grands producteurs de gaz naturel. **Shell Canada** (Tor., *SHC*, 42,75 $) en produit 593 M de pi³ par jour, **Petro-Canada** (Tor., *PCA*, 12,88 $), 528, et la **Compagnie pétrolière Impériale** (Tor., *IMO*, 48,75 $), 455.

En dépit de la grande volatilité du prix du gaz naturel, les analystes de BBN sont convaincus qu'il continuera d'augmenter. Ils ont fait passer leurs prévisions du prix moyen (à la tête du puits en Alberta) de 1,80 $ le 1 000 pi³ à 2,10 $, pour 1994, et de 2,10 à 2,25 $, pour 1995.

Pour toutes ces raisons et également à la suite de l'importante rationalisation de l'industrie, les titres des pétrolières intégrées sont actuellement à leur sommet ou près de leur sommet des 52 dernières semaines. BBN recommande fortement le titre de Petro-Canada, avec 15 $ comme objectif d'ici un an. Il recommande L'Impériale comme deuxième choix, avec un prix cible de 54 $, et Shell comme troisième, avec un prix cible de 46 $.

Optimisme

Le bulletin financier *The Value Line Investment Survey*[1] (édition canadienne) est également optimiste pour les intégrées canadiennes, en dépit des perspectives plutôt négatives quant au prix du pétrole. Il souligne la fermeté de la demande d'essence aux États-Unis et la diminution de la capacité de production, ce qui aura une incidence positive pour les pétrolières intégrées canadiennes.

Value Line, qui n'inclut pas encore Petro-Canada dans ses analyses, appose la même cote d'évaluation à Shell et à Impériale. **Jeffrey J. Baade**, analyste de Value Line, note la forte production de gaz naturel de Shell, mais n'est pas enthousiaste quant au potentiel d'appréciation de l'action à long terme, même si l'entreprise a annoncé un programme de réduction de coûts de 250 M$.

De son côté, **Thomas H. Bacon**, également de Value Line, relève plusieurs facteurs favorisant l'Impériale. Il note les liquidités de 1,2 milliard de dollars (6,30 $ l'action), le peu de risque lié à l'investissement et le potentiel de croissance à long terme de l'action qui pourrait dépasser les 10 % annuellement. Le potentiel du titre s'explique en grande partie par la rationalisation des activités de l'entreprise et par l'augmentation prévue du prix du pétrole.

Aux États-Unis, les analystes sont également optimistes au sujet des pétrolières intégrées. La baisse du prix du pétrole réduira sensiblement les résultats de certaines d'entre elles. Cependant, la vigueur du marché du gaz naturel et l'augmentation des marges dans le raffinage et la production feront plus que compenser les pertes des autres.

Michael Young, analyste pétrolier chez **Smith Barney Shearson**, a séparé les gagnants des perdants dans le marché actuel. Parmi les gagnants, il cite **Mobil Corp.**(New York, *MOB*, 82 $ US), **Chevron Corp.** (New York, *CHV*, 96,50 $ US) et **USX-Marathon Group** (New York, *MRO*, 19,75 $ US).

Chez les perdants, qui se retrouvent en général parmi les sociétés ayant une production de pétrole plus importante que le raffinage et la vente d'essence, il cite **Amerada Hess Corp.** (New York, *AHC*, 54,25 $ US), **Atlantic Richfield Co.** (New York, *ARC*, 112,50 $ US) et **Exxon Corp.**(New York, *XON*, 65,50 $ US).

En général, les analystes pétroliers américains pensent que l'esprit de coopération qui a régné au sein des membres de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole** (OPEP) au cours de la dernière réunion ainsi qu'un hiver plus froid devraient raffermir le prix du pétrole d'ici la fin de 1993 et en 1994. L'Arabie saoudite a clairement indiqué, au cours de la dernière réunion, que le prix du pétrole est maintenant plus important que sa part de marché.

[1] : The Value Line Investment Survey (Édition canadienne), 711 3rd Avenue, New York, NY 10017-4046

FRANÇOIS RIVERIN

PRÉVISIONS DE BÉNÉFICE DES PÉTROLIÈRES INTÉGRÉES

	Prix de l'action			Bénéfice l'action			Dividende l'action	Sensibilité des fonds autogénérés[2]	
	Haut $	Bas $	6-10-93 $	1993 (6 mois) $/action	1993[1] $/action	1994[1] $/action	$/action	Prix du pétrole $/action	Prix du gaz $/action
Compagnie									
Impériale	50,25	39,75	48,75	1,04	1,95	2,63	1,80	0,36	0,05
Petro-Canada	13,13	7,25	13,00	0,26	0,58	0,77	0,13	0,06	0,04
Shell Canada	43,13	31,50	43,00	0,06	0,25	1,05	0,90	0,05	0,13
Suncor	32,13	23,38	29,50	0,31	0,86	1,15	1,04	0,32	0,06
Total Pet.[3]	9,63	4,06	9,50	0,16	0,57	1,02	0	n.d.	n.d.

[1] : prévisions de BBN James Capel
[2] : sensibilité des fonds autogénérés par action à l'augmentation de 1 $ US du prix du baril de pétrole et de 0,10 $ CA du prix du 1 000 pi³ de gaz naturel
[3] : en dollars américains. Prévisions de bénéfice de Midland Walwyn

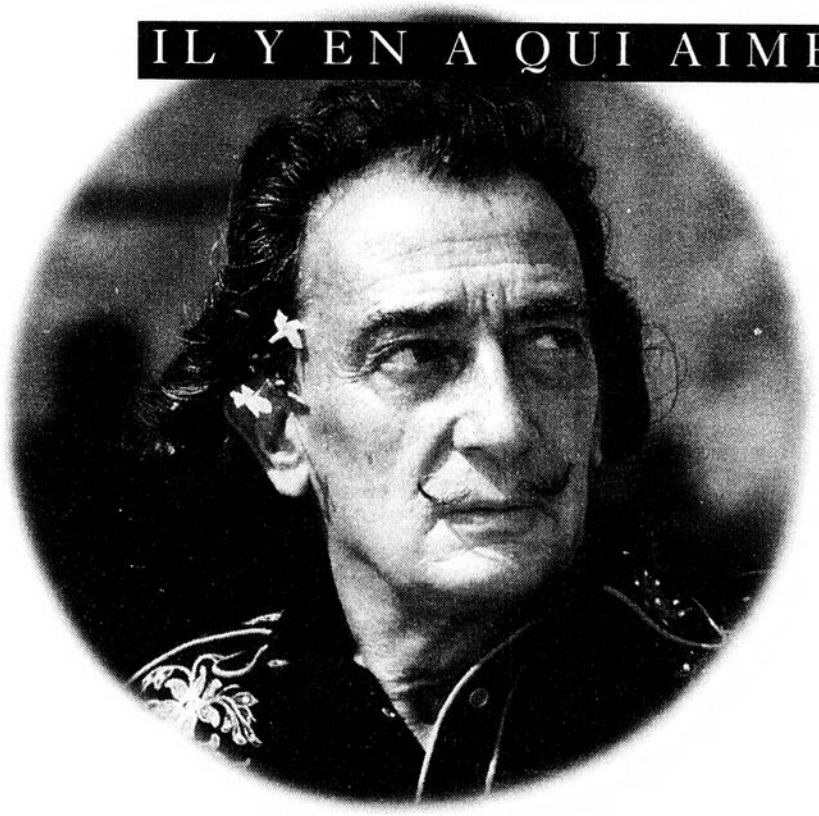
Sources : études de BBN James Capel, Burns Fry, Midland Walwyn **Tableau : LES AFFAIRES**

Corporation professionnelle
des traducteurs et interprètes agréés du Québec

Nathalie Pérusse

La Corporation professionnelle des traducteurs et interprètes agréés du Québec (CPTIAQ) est heureuse d'annoncer la composition de son Bureau pour l'exercice 1993-1994 : Nathalie Pérusse (présidente), Michel Lemay (premier vice-président), Bruce William Knowlden (deuxième vice-président), Nicole Sévigny (Section géographique de l'Outaouais et trésorière), Pierre Carrier (administrateur nommé), Laval Cloutier (administrateur nommé), John Duff (Section géographique de Québec), François Gauthier, Don Gilmore (Comité des interprètes judiciaires), Monique Grisé (administratrice nommée), Marielle Hébert (Comité des terminologues), Nancy Jane Kleins, François Lanctôt, Claude Le Bel (Section géographique de Québec), Fernand Legros (Section géographique de l'Outaouais) et Claude Richaud (Comité des interprètes de conférence). Lise Gauthier occupe le poste de directrice générale et secrétaire. La CPTIAQ regroupe près de 2 000 traducteurs, terminologues et interprètes. Elle est membre du Conseil des traducteurs et interprètes du Canada, lui-même affilié à la Fédération internationale des traducteurs. La CPTIAQ a pour mission principale la protection du public et le rayonnement de la profession.

IL Y EN A QUI AIMENT LE GRAND ART



© Alain Cornu 1993/VIS*ART Droit d'auteur inc.

Soleil aime les résultats

17 % C'est le taux de réponse qu'a obtenu notre client, **Papiers fins de spécialité Domtar,** grâce à une publicité directe que nous avons créée pour lui. Lorsque l'on constate qu'un taux de 5 % est considéré comme excellent, ce résultat a un petit côté... extravagant.

POUR PLUS D'INFORMATION SUR LES RÉSULTATS QUE NOUS AVONS OBTENUS, COMPOSEZ LE (514) 521-5464 OU LE (418) 228-5424.

SOLEIL DESIGN

Financement accréditif de 5,5 M $

Intermont : changement de président et de stratégie

Exploration Intermont (Mtl, *INE*, 0,52 $) délaissera l'exploration pétrolière à risques élevés pour se concentrer sur des propriétés ayant déjà des réserves identifiées.

« Nous concentrons nos activités dans l'ouest canadien. Nous investirons dans des projets dont la période de récupération des fonds est de deux ans ou moins », a expliqué **Jean-Guy Lambert**, nouveau président d'Intermont, aux AFFAIRES.

M. Lambert, qui est également directeur d'**Enerplus Resources** (Mtl, *ENP.G*, 3,35 $) et un ancien administrateur de fonds de retraite, a investi 650 000 $ de sa poche, par le biais d'un placement privé, pour devenir le deuxième actionnaire en importance d'Intermont. L'entreprise compte maintenant près de 16 M d'actions émises.

Les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, *SGV*, 0,64 $) demeurent l'actionnaire principal (17 %), par l'entremise d'**Investissement Ste-Geneviève. La Société en commandite Intermont II 1992** détient également 16 % des actions.

En ajoutant le récent apport de 200 000 $ d'Investissement Ste-Geneviève, les liquidités d'Intermont atteignent 1,3 M$. De plus, la compagnie a mandaté les courtiers **Alpha Capital** et **Thomson Kernaghan & Cie** pour préparer un financement de 5,5 M$.

Environ 4 M$ de ce financement seront récoltés par la vente d'actions accréditives qui permettent de déduire du revenu 100 % des fonds investis. Le reste du financement proviendra d'investisseurs institutionnels.

Selon M. Lambert, l'investissement comporte peu de risques puisque les propriétés choisies, toutes situées en Alberta, ont des réserves établies de pétrole et de gaz naturel. Les fonds servent alors à creuser un puits et à le connecter à un pipeline, s'il y a suffisamment de pétrole ou de gaz.

« Nous ne creusons aucun puits d'exploration pure. Partout où nous forons, nous savons qu'il y a du pétrole », a ajouté M. Lambert.

Grâce à son expérience de gestionnaire de portefeuille et à son activité dans Enerplus, un fonds d'investissement qui détient des redevances sur plus de 4 200 puits de pétrole, M. Lambert a tissé des liens étroits avec le milieu pétrolier albertain.

Intermont a ainsi conclu des ententes de coparticipation avec **Penmax Exploration** (qui sera inscrite bientôt à Montréal, à la fin du financement en cours) sur quatre propriétés pétrolières. Intermont jouit de l'option d'acquérir jusqu'à 50 % de la part de Penmax dans ces propriétés, en finançant le coût des travaux de mise en valeur.

Penmax a investi 2,8 M$ pour forer 23 puits depuis le début de 1993. Elle a découvert 20 puits de pétrole et du gaz naturel dans un autre. Ces propriétés produisent actuellement 1 000 barils de pétrole par jour, dégageant des fonds autogénérés nets de 450 000 $ par mois.

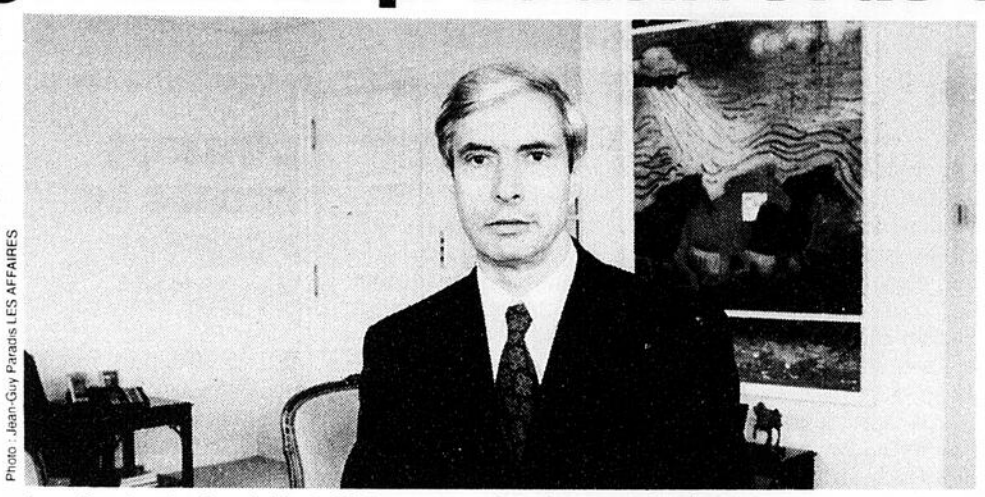


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jean-Guy Lambert, président d'Intermont : « Au prix actuel du pétrole, on amasse environ 7 à 8 $ le baril de profit net. Le taux de réussite de l'exploration est de trois puits sur quatre. »

Penmax et Intermont ont retenu les services d'**Enerplus Energy Services** pour l'administration et les travaux de génie reliés aux propriétés, en échange d'honoraires de 5 % du revenu net. Les travaux de forage commenceront au milieu d'octobre.

Exploration au Québec

Quant au projet d'exploration avec **Bow Valley Industries** (Mtl, *BVI*, 15,75 $), au Québec, M. Lambert prendra une décision après le creusage d'un troisième puits. Bow Valley, qui surpervise les travaux, étudie la possibilité de creuser un troisième puits.

Intermont détient une participation de 5 % dans le projet, en échange du financement de 5,4 % du coût des travaux d'exploration. Bow Valley a investi 18 M$ jusqu'à maintenant pour le creusage de deux puits et l'exécution de relevés sismiques. Le premier puits a permis de découvrir seulement du gaz carbonique à 4 243 mètres de profondeur. Le deuxième n'a rien donné, si ce n'est une meilleure connaissance de l'environnement géologique.

« Dans le jargon du métier, on parle de succès technique du programme d'exploration. Cependant, il n'y rien d'économique jusqu'à maintenant. Nous avons investi 990 000 $ pour savoir si le gaz carbonique peut être exploité. Si oui, un partenaire serait intéressé à investir », a poursuivi M. Lambert.

Pour ce qui est du projet de Bécancour visant à trouver un réservoir pour le gaz naturel, le forage d'un troisième puits sera nécessaire avant de conclure.

Si tous les financements se réalisent, M. Lambert pense qu'Intermont pourrait inscrire des fonds autogénérés de 2 à 3 M$ par année à partir de 1994.

L'action semble chère, a-t-il admis, en regard des fonds autogénérés en raison de la spéculation reliée au projet de Bow Valley. La stratégie de M. Lambert est axée davantage sur l'obtention de fonds autogénérés constants, qui permettent de soutenir le développement de la production.

FRANÇOIS RIVERIN

VILLA MARIA

Une tradition éducative ouvrant sur l'avenir

Une école privée pour jeunes filles
offrant le programme complet du Secondaire
Les inscriptions sont maintenant acceptées pour septembre 1994

Secteur anglophone

PORTES OUVERTES
Dimanche, 17 octobre 1993
2:00 à 4:30 p.m.

EXAMENS D'ADMISSION
* Samedi, 23 octobre 1993
8:30 a.m. pour Sec. I
* Samedi, 22 janvier 1994
8:30 a.m. pour Sec. I, II, III, IV

Pour renseignements:
484-4950, poste 16

Secteur francophone

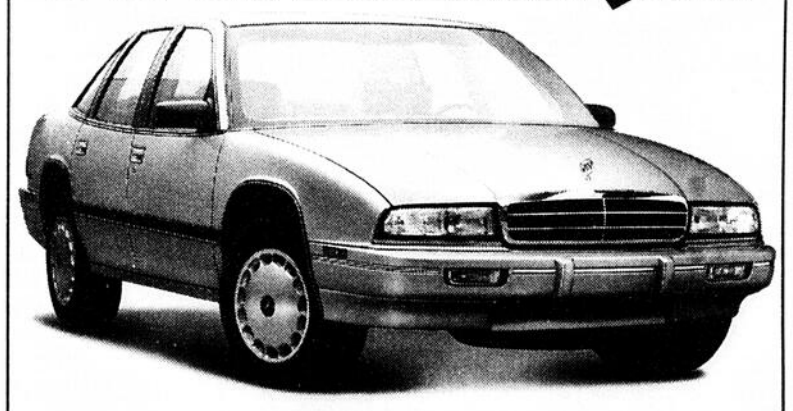
PORTES OUVERTES
Dimanche, 24 octobre 1993
de 13 heures à 16 heures

EXAMENS D'ADMISSION
* Samedi, 6 novembre 1993
à 8h30 - 1re secondaire
* Samedi, 4 décembre 1993
à 8h30 - 1re à 5e sec.

Pour renseignements:
484-4950, poste 15

4245, boul. Décarie, Montréal H4A 3K4 MÉTRO VILLA MARIA

REDÉCOUVREZ LES VALEURS DE L'AMÉRIQUE



REGAL CUSTOM 4 PORTES 1994

Pour un temps limité, la Buick Regal Custom 4 portes 1994 vous est offerte avec toutes ces caractéristiques pour seulement 19 994 $:

- Moteur V6 de 3,8 litres de 170 chevaux
- Boîte automatique 4 vitesses
- Freins antiblocage (ABS) aux 4 roues
- Climatiseur à 2 zones
- Coussin gonflable côté conducteur
- Radiocassette AM-FM stéréo
- Lève-glaces électrique
- Verrouillage automatique des portes
- Régulateur de vitesse
- Sièges baquets inclinables
- Console avec levier de vitesse
- Roues en aluminium de 15"
- Garantie GM TOTAL* de 3 ans/60 000 km sans franchise**

19 994 $*

VOS CONCESSIONNAIRES
PONTIAC
BUICK
PARTICIPANTS

Assistance routière 24 heures

*Taxes et transport en sus. Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs 1994 en stock comportant l'ensemble des équipements ci-dessus. **Selon la première éventualité. †L'Assistance routière Buick est offerte sur les modèles Buick 1994. Durée : 3 ans ou 60 000 km selon la première éventualité. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

Le prix du nickel bondit à la suite de la décision d'Inco de réduire sa production

Le prix du nickel a bondi la semaine dernière à la suite de la décision d'**Inco** (Tor., *N*, 26,75 $) de réduire sa production de nickel de 60 millions de livres à partir de décembre 1993. Des discussions avec les syndicats sont en cours afin de déterminer les modalités de ces coupures.

À Londres, les rumeurs ont précédé l'annonce officielle le jeudi 7 octobre. Au milieu de l'après-midi, le prix du nickel a gagné 170 $ US à 4 435 $ US la tonne. Le lendemain, après l'annonce, le prix a continué à grimper à 4 540 $ US (2,06 $ US la livre) la tonne, une hausse de près de 500 $ US la tonne (0,25 $ US la livre) par rapport à la semaine précédente.

La plupart des analystes s'attendaient à une telle annonce en raison de la baisse de la demande d'acier inoxydable, le principal utilisateur de nickel. Les stocks ne cessent de s'accumuler.

À Londres, ils atteignent maintenant 118 764 tonnes métriques, presque trois fois le niveau de la même période l'an dernier et presque la production annuelle des mines d'Inco à Sudbury.

La réduction de production représente 16 % du nickel livré par la compagnie en 1992. Inco est le plus important producteur de nickel au monde, fournissant près de 30 % de la consommation des pays occidentaux.

Les spécialistes évaluent la surproduction actuelle à environ 270 000 tonnes, incluant les stocks des producteurs et des consommateurs. La consommation estimée de 1993 tournerait autour de 630 000 tonnes.

Selon les analystes, la décision d'Inco devrait être imitée par d'autres producteurs, comme **Falconbridge**, qui n'attendait que ce geste de leadership de la part du plus important producteur.

John Lydall, analyste minier chez **First Marathon Securities**, prévoyait même que le prix du nickel pourrait descendre jusqu'à 1,50 $ US la livre, à moins d'une réduction sensible de la production.

Le marché boursier a bien réagi à l'annonce d'Inco, faisant grimper le titre de 0,62 $ au cours de la journée du jeudi 7 octobre.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 08-10-93	Fermeture 01-10-93	Variation %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,50	0,50	0
Argent ($ US l'once)	4,36	4,06	7,39
Cuivre ($ US la lb)	0,76	0,76	0
Nickel ($ US la lb)	2,05	1,84	11,4
Or ($ US l'once)	358,50	354,00	1,27
Platine ($ US l'once)	363,00	358,20	1,34
Zinc ($ US la lb)	0,40	0,40	0
Indice CRB	218,44	216,12	1,07
Indice Dow Jones (denrées)	126,80	125,39	1,12
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	18,55	18,65	- 0,54
Brent (Mer du Nord)	16,95	17,15	- 1,17
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	n.d.		
Prix composés			
Toronto $ CA	n.d.		
Columbus $ US	n.d.		

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	dec.	4,36	4,06	7,39
	mars	4,40	4,10	7,31
	mai	4,43	4,13	7,26
Cuivre ($ US la livre)	oct.	0,75	0,75	0
	dec.	0,76	0,75	1,33
	mars	0,76	0,76	0
Or ($ US l'once)	oct.	359,90	355,00	1,38
	déc.	361,50	356,90	1,32
	fév.	363,20	358,60	1,28
Platine ($ US l'once)	oct.	362,40	358,60	1,06
	janv.	364,10	361,20	0,80
	avril	365,90	362,80	0,85

1 : London Metal Exchange
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Oldbridge devient le principal actionnaire de Granisko

Olbridge International a exercé 750 000 bons de souscription des **Ressources Granisko** (Mtl, *GKO,A*, 3,30 $) à 0,78 $, augmentant sa participation dans la compagnie de 15,1 à 25,6 %.

Robin Lore, président de Granisko, est le propriétaire d'Olbridge. Il est également le président d'**Aldona Mines** (Mtl, *MTL*, 0,95 $) qui a été réorganisée récemment afin d'investir dans la production pétrolière en Alberta.

Lixor (Mtl, *LIX*, 1,10 $) est le deuxième actionnaire en importance de Granisko. **Michel Dallaire**, président de Lixor, a vendu récemment toutes ses actions de la compagnie. M. Dallaire est aussi vice-président de Granisko.

Au début de 1993, Granisko a acheté 50 % d'une usine de transformation de gaz naturel située dan la région de Rainbow, en Alberta.

Les partenaires de la compagnie ont entrepris des forages sur plusieurs propriétés. Un de ces puits, dans lequel Granisko détient une participation de 47,5 %, produit actuellement près de 2,5 M de pi^3 de gaz naturel par jour (le gaz naturel se vend environ 1,70 $ le 1 000 pi^3).

La Société en commandite Glisco 1993 a présenté en juin un prospectus provisoire afin de réaliser un financement d'un maximum de 9,5 M$, principalement en actions accréditives. Le financement n'est toujours pas terminé.

Mike Curtis, vice-président de Granisko et dirigeant du commandité, a expliqué le retard par le fait que certaines compagnies financées par la commandite étaient trop liées pour se prévaloir des 2 M$ de travaux de mise en valeur admissibles à la déduction fiscale.

Au milieu de septembre, Aldona a réalisé, pour sa part, un financement de 500 000 $ par la vente de 1 M d'actions à 0,50 $. Le produit a été utilisé pour acquérir des propriétés pétrolières et gazières en Alberta.

Dufresnoy renonce au Groupe Corporec

Les **Minéraux Industriels Dufresnoy** (Mtl, *DUF*, 0,75 $) ont décidé de ne pas acquérir le **Groupe Corporec**. Même si la vérification diligente a été satisfaisante à tous égards, Dufresnoy a jugé qu'elle ne pouvait investir adéquatement pour assurer son plein développement.

Dufresnoy continuera à ouvrer sans les minéraux industriels. Elle continue les vérifications d'usage dans le dossier d'acquisition de **Dolomec**, à Portage du Fort.

Western Quebec : baisse de production à Joubi

Les **Mines Western Quebec** (Mtl, *WQM*, 1,75 $) ont diminué les prévisions de production à la mine Joubi, de Val-d'Or, de 10 000 onces à 4 000 onces d'or en 1993.

La compagnie attribue ce changement aux conditions de sol instables dans la mine souterraine, qui ont nécessité un changement dans la méthode d'exploitation.

Par ailleurs, les travaux d'exploration du projet *Mackenzie Break*, situé près de Val-d'Or, ont donné des résultats mitigés.

Les meilleurs résultats de forage ont donné 0,43 once d'or la tonne sur 7,0 pieds de largeur, 0,70 once d'or la tonne sur 7,8 pieds et 0,289 once d'or la tonne sur 6,0 pieds.

D'autres forages examinent les extensions des zones découvertes. Plus de 6 600 pieds de carottes de sondage ont été extraits jusqu'à maintenant.

Abior complète un placement privé

Les **Explorations Abior** (Mtl, *AXT*, 0,23) viennent de terminer un financement privé de 450 000 $ auprès de 47 souscripteurs par la vente de 2,49 M d'actions à 0,18 $.

Le réorganisation d'Abior était conditionnelle à ce financement. Abior consolidera donc ses actions au taux de trois anciennes pour une nouvelle et portera désormais le nom d'**Explorations Diabior**. Le symbole boursier sera *AIO*.

Oasis dans Fancamp avec Soquem

Les **Ressources Unifiées Oasis** (Mtl, *CSI*, 0,30 $) ont signé une entente avec Soquem permettant à Oasis d'acquérir une participation de 50 % dans la propriété Fancamp, près de Chibougamau, en réalisant des travaux d'exploration de 500 000 $ d'ici 1996, dont 200 000 $ d'ici la fin de février 1994.

Un échantillon en rainure prélevé sur la propriété a donné 16 grammes la tonne en or, sur une largeur d'un mètre.

Un forage a détecté 5,1 mètres de minéralisation à 2,57 grammes la tonne en or. Des échantillons en rainure sur trois chemins ont donné du 81 grammes la tonne en or sur 1,00 mètre. Une série de forages totalisant 4 000 mètres ont été entrepris.

Mirandor acquiert des terrains dans Le Tac

Exploration Mirandor (Mtl, *MIQ,A*, 0,23 $) a acquis une participation de 50 % sur une propriété de 26 claims appartenant à **Exploration Orbite** (Mtl, *ORT,A*, 0,19 $).

Mirandor a émis 50 000 actions et versé 5 000 $ pour l'acquisition des terrains. Mirandor a l'intention de rechercher du diamant.

Mirandor vient aussi de compléter un financement de 470 000 $, dont une partie sera utilisée pour explorer du diamant, et l'autre pour une propriété aurifère près de la mine Telbel, à Joutel.

Wrightbar : transaction avec Abitibi Lithium complétée

Les **Mines Wrightbar** (Mtl, *WRB*, 0,30 $) ont émis 2,2 M d'actions à **Corporation Abitibi Lithium** en échange des propriétés de lithium Lacorne Sirmac et Moblan.

La propriété Moblan a été revendue à **Explorations Charlim** (Van., *CHO*, 0,15 $) en échange de 1,5 M de ses actions.

Les administrateurs ont également réduit le nombre d'options qui leur avaient été consenties à 216 000 actions de Wrightbar afin de faciliter le financement des travaux sur les propriétés de lithium.

Maufort changera de nom

Les **Ressources Maufort** (Mtl, transactions suspendues) proposeront à leurs actionnaires un changement de nom pour celui de **Mines Dynacor** lors d'une assemblée spéciale qui se tiendra le 15 octobre.

Les actionnaires auront également se prononcer sur un projet de consolidation des actions au taux de 10 anciennes pour une nouvelle, et sur un financement accréditif de 375 000 $ qui sera réalisé par la vente d'unités composées d'une action à 0,40 $ et d'un bon de souscription exerçable à 0,53 $ pendant 18 mois.

Les fonds du financement seront utilisés pour l'exploration de la propriété Tiblemont, près de Val-d'Or.

Normabec réactivée

Un groupe d'investisseurs dirigé par **Richard Arcand** a acquis 690 000 actions entiercées (27,7 %) de **Ressources minières Normabec** (Mtl, *NMB*, 0,20 $) appartenant à **Paul Poisson**, l'ex-président, à un prix moyen de 0,11 $ l'action. La clôture de la transaction aura lieu le 30 septembre 1993.

Normabec a l'intention de réaliser un financement privé de 250 000 $ pour l'exploration de la propriété Verneuil. M. Arcand est un ancien courtier de **Midland Walwyn**. Il a participé au financement de **Développement minier Aurtec** (Mtl, *AUD,A*, 0,44 $)

FRANÇOIS RIVERIN

Le service, il le vend en 300 000 copies !

Pour son quatrième colloque annuel, *Dimension Clientèle* aura l'honneur d'accueillir **Philippe Bloch,** l'auteur réputé du best-seller ***Service compris,*** vendu à près de 300 000 copies à travers le monde.

Considéré comme l'un des chefs de file du service à la clientèle en Europe, M. Bloch se joindra, en grande première à Montréal, à plusieurs autres conférenciers prestigieux pour explorer les multiples facettes du marketing du service à la clientèle.

Nombre de places limité...
Inscrivez-vous dès maintenant!

BANQUE NATIONALE
Bell *Mobilité*
Gaz Métropolitain
LES AFFAIRES
Pacini

Le marketing **du service** à la clientèle
Quatrième colloque annuel
de *Dimension Clientèle*
Hôtel Méridien de Montréal
Le vendredi 29 octobre 1993

Membres: 275$ **Non-membres**: 375$
Renseignements et inscription:
Dimension Clientèle
Tél.: (514) 353-4612
Fax: (514) 353-9788

Dimension Clientèle
Association québécoise du service à la clientèle

Comment bâtir un portefeuille de titres à revenus fixes de 300 000 $ d'ici deux ans

N.D.L.R. *La chronique* Gérer son actif soi-même *porte sur la gestion du patrimoine familial. À partir de deux bilans de référence publiés le 18 septembre 1993, l'un pour un couple de 38 ans avec deux enfants (Les bâtisseurs), l'autre pour un couple de 53 ans sans enfant à charge (Les conservateurs), nous verrons au fil des semaines et des mois à gérer ce patrimoine en développant diverses stratégies financières.*

Nos conservateurs passent à l'action : le quadruplex de 240 000 $ est à vendre ; ils vendent les actions de **A.L. Van Houtte** (Mtl, *VH*, 13 $) et la moitié de celles du **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 27,25 $) pour acheter les actions de **Québec Téléphone** (Mtl, *QT*, 19,75 $).

Le but poursuivi est de bâtir, d'ici deux ans au plus tard, un portefeuille de titres à revenus fixes de 300 000 $.

Éventuellement, les actions de **Bombardier** (Mtl, *BBD.A*, 15,75 $), **Cascades** (Mtl, *CAS*, 5,75 $), **BioChem Pharma** (Mtl, *BCH*, 13,38 $), **Univa** (Mtl, *UVA*, 7,75 $) et **Sico** (Mtl, *SIC*, 10,63 $) seront également vendues. La raison en est que près de 79 % de la valeur du bilan de nos conservateurs se compose de biens financiers générant essentiellement du gain en capital, donc de biens à risque intrinsèque plus élevé.

C'est beaucoup trop. Cette proportion de biens doit être réduite à 30 % de l'actif, peut-être moins.

Depuis quelques semaines, l'action de Vidéotron a franchi de nouveaux sommets. Le vendredi 1er octobre 1993, notre couple a décidé de vendre la moitié des actions qu'il possède à 27,25 $. Il a également vendu les 1 000 actions de A.L. Van Houtte au prix de 13 $.

Il nous faut préciser que parce que nous simulons, dans cette chronique, les transactions, nous prendrons comme règle que les achats et les ventes de valeurs mobilières se feront aux cours prévalant à la clôture du vendredi de la semaine où la décision a été prise. La mise à jour hebdomadaire des bilans se fera également à la clôture de chaque vendredi. Pour le présent article, la dernière mise à jour a été faite le 1er octobre.

Le quadruplex s'avère davantage un boulet qu'un actif pour nos futurs retraités. Ils ont près de 140 000 $ investis dans cet immeuble, soit une grande partie des liquidités pouvant servir à construire le portefeuille de titres à revenus fixes.

Par ailleurs, cet immeuble est grevé d'une hypothèque de 100 000 $. Pour les bâtisseurs (les familles plus jeunes), recourir à la dette pour s'enrichir est entièrement justifié, mais pas pour les personnes approchant de la retraite.

Elles doivent au contraire consolider leur bilan en remboursant si possible la totalité de leurs dettes.

Enfin, depuis mars 1992, la facture fiscale à la vente du quadruplex augmente sans cesse. Notre couple peut réaliser un gain en capital de 60 000 $ à la vente de la propriété, dont 75 % (45 000 $) est imposable. Les conjoints n'ont pas encore utilisé leur exemption respective de 100 000 $ sur le gain en capital. En la réclamant partiellement, ils peuvent exempter d'impôts la totalité du gain imposable, réalisant une économie de 23 823 $, leur taux marginal d'impôt étant près de 52,94 %. C'était vrai jusqu'en février 1992. Depuis, le fisc a aboli l'exemption sur le gain en capital pour les immeubles à revenus achetés après février 1992.

Pour les autres, ceux qui ont acheté un immeuble à revenus avant mars 1992, le gouvernement a introduit une formule d'épuisement progressif de l'exemption.

Cette formule détermine la portion de l'exemption pouvant être réclamée comme suit : le nombre de mois de possession de l'immeuble avant mars 1992 divisé par le nombre de mois de la période globale de possession jusqu'à ce jour.

Nos conservateurs ont acheté leur quadruplex à la fin de juillet 1986. L'immeuble a donc été possédé 67 mois avant mars 1992 et 84 mois pour la période globale jusqu'à ce jour. En divisant le premier chiffre, 67 mois, par le second, 84 mois, on obtient la fraction de l'exemption pouvant être réclamée : 79,7 %.

Sur l'exemption de 45 000 $ à laquelle ils auraient normalement droit, ils ne pourront en réclamer que 79,7 %, soit 35 685 $, réalisant une économie d'impôt de 18 986 $ au lieu de 23 823 $ sans la nouvelle règle. Et, au fil des mois, cette économie d'impôt potentielle diminuera régulièrement. Voilà la troisième raison qui incite les conservateurs à vendre leur propriété.

Précisons encore que la transaction est purement simulée. Nous prendrons pour acquis que le quadruplex sera effectivement vendu dans huit mois, soit la période de temps estimée requise pour vendre un tel immeuble dans Ahuntsic.

En plus des liquidités de 140 000 $ environ provenant de la vente du quadruplex, les autres sources de fonds pour bâtir le portefeuille de titres à revenus fixes sont : l'encaisse de 32 584 $; le réaménagement du portefeuille d'actions d'une valeur de 91 372 $ et l'épargne annuelle qui correspond à 20 % du revenu brut familial de 95 000 $.

CLAUDE CHIASSON

LE CONSERVATEUR
Bilan au 10 septembre 1993

L'ACTIF		
Encaisse		
• compte de chèques	1 433 $	
• obligations d'épargne CA à 6 %	21 135 $	
• dépôts à terme de 60 jours à 2,63 %	10 016 $	
REÉR		
• obligations d'épargne CA à 6 %	52 837 $	
• bons du Trésor CA, 1 an à 5 %	50 155 $	
Immeubles		
• résidence principale	160 000 $	
• quadruplex	240 000 $	
Actions	Valeur marchande	
• Vidéotron (500 payées 7,50 $)	13 625 $	
• Bombardier A. (500 payées 17 $)	7 875 $	
• Cascades (1 000 payées 3,25 $)	5 750 $	
• Québec Tél. (1 340 payées 19,75 $)	26 465 $	
• BioChem (1 000 payées 6 $)	13 380 $	
• Univa (400 payées 16 $)	2 900 $	
• Sico (400 payées 15,25 $)	4 252 $	
• Seagram (500 payées 20,66 $)	17 125 $	
TOTAL DE L'ACTIF		626 948 $
LE PASSIF		
Hypothèque sur le quadruplex (8,5 %, 5 ans, amortie sur 25 ans)	100 000 $	
TOTAL DU PASSIF		100 000 $
ACTIF NET AVANT IMPÔTS		526 948 $
ACTIF NET APRÈS IMPÔTS		496 050 $

Pourquoi l'achat des actions de Québec Téléphone ?

De grandes entreprises versant de généreux dividendes deviennent des piliers de la nouvelle économie. Les nouvelles technologies, la mondialisation et le désir de protéger l'environnement créent des nouveaux défis et ouvrent de nouveaux marchés.

C'est le cas pour les entreprises de télécommunication.

BCE (Mtl, *B*, 44,50 $), **BC Telecommunication** (Mtl, *BCT*, 21,50 $), **Québec Téléphone** (Mtl, *QT*, 19,75 $), pour en nommer quelques-unes, seront entraînées dans la foulée des nouveaux modes de transmission de la voix, de l'image et des données.

Pour nos conservateurs, l'occasion est belle. Ils peuvent participer à la nouvelle économie par la grande porte en investissant dans des entreprises solidement implantées tout en récoltant de généreux dividendes.

Ils ont choisi d'acheter les actions de Québec Téléphone, d'abord à cause du dividende annuel de 1,20 $ l'action.

Au prix acheté de 19,75 $, cela donne un taux de dividende de 6,1 %. De surcroît, le dividende sera probablement majoré en janvier 1994, dans trois mois à peine.

Cette firme de Rimouski offre bien d'autres attraits. Contrairement à BCE, elle ne s'est pas diversifiée, préférant plutôt se concentrer dans ce qu'elle fait de mieux : la téléphonie. Lors de la dernière récession, elle a assaini son exploitation.

La compagnie n'est pas réglementée par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) ; elle est réglementée par la **Régie des télécommunications du Québec**, un net avantage. Québec Téléphone possède 40 % du territoire cellulaire de la Belle Province, un autre plus. Enfin, Québec Téléphone est en mesure de convertir rapidement son réseau à la fibre optique, profitant de la proximité de la division de **Philips Cables**, à Rimouski, qui fabrique les câbles à fibres optiques.

Quant à Vidéotron et à A.L. Van Houtte, ce sont deux entreprises à croissance, mais impliquant un risque de placement trop élevé pour des pré-retraités. C'est pourquoi nos conservateurs ont vendu les actions de ces entreprises.

LES CONSEILS SPÉCIALISÉS D'UNE FIRME D'INVESTISSEMENT SPÉCIALISÉE

Si votre société est une jeune entreprise à la recherche de conseils financiers, vous devriez songer à Marleau, Lemire.

Fondée il y a quatre ans, Marleau, Lemire est rapidement devenu le chef de file de l'industrie pour la recherche des jeunes entreprises de croissance les plus prometteuses au Canada.

Pour tous les services de fusion et d'acquisition, d'évaluation, de cession de participation et d'opinions sur l'équité, Marleau, Lemire offre à ses clients des conseils spécialisés, basés sur une expérience, des contacts et une réputation inégalés.

Si votre entreprise se tourne résolument vers l'avenir, après avoir fait ses preuves, nous nous ferons un plaisir de vous offrir nos services.

Si Marleau, Lemire comprend bien les jeunes entreprises de croissance, c'est qu'elle-même en est une.

MARLEAU, LEMIRE

À la recherche des jeunes entreprises de croissance du Canada

MONTRÉAL (514) 877-3800 *Mitchell Greenspoon*

TORONTO (416) 595-5500 *Michael Boyd* *Paul Moase*

VANCOUVER (604) 668-7900 *Richard Groome* *Richard Whittall*

Combien vous manque-t-il pour accumuler

AVIS
AUX CRÉANCIERS ET AUX ACTIONNAIRES

SAMSON BÉLAIR / DELOITTE & TOUCHE INC.
ès qualité de liquidateur de

LA FINANCIÈRE COOPÉRANTS INC. - EN LIQUIDATION
(fusionnée avec La Financière Courtage Immobilier Inc.)

AVISE PAR LES PRÉSENTES TOUTES LES PERSONNES AYANT UNE RÉCLAMATION À TITRE DE CRÉANCIER DE LA FINANCIÈRE COOPÉRANTS INC. (ou La Financière Courtage Immobilier Inc.) et qui n'ont pas reçu paiement de leur réclamation, qu'elles doivent présenter une preuve de réclamation auprès de Samson Bélair / Deloitte & Touche Inc. au plus tard le 12 novembre 1993, à 17 h 00.

En vertu d'une ordonnance rendue par la Cour supérieure le 24 septembre 1993, Samson Bélair / Deloitte & Touche Inc. sera libérée de l'obligation de payer quelque montant que ce soit à toute personne n'ayant pas déjà reçu paiement de sa réclamation et qui fera défaut de présenter une preuve de réclamation dans ce délai.

De plus, Samson Bélair / Deloitte & Touche Inc., ès qualité de liquidateur de La Financière Coopérants Inc. (fusionnée avec La Financière Courtage Immobilier Inc.), AVISE PAR LES PRÉSENTES TOUS LES ACTIONNAIRES DE LA FINANCIÈRE COOPÉRANTS INC. qu'elle a procédé, à compter du 20 mars 1992, à une première distribution de 2 $ l'action, soit en remettant directement un chèque aux plus gros porteurs d'actions, soit en déposant le montant de la distribution dans le compte de l'actionnaire auprès de l'une des 47 succursales du réseau de l'ex-Financière Coopérants Prêts-Épargne Inc. (maintenant Banque Laurentienne du Canada) soit, pour les actionnaires ne détenant pas un tel compte, en postant un chèque à la dernière adresse apparaissant au registre des actionnaires.

Les actionnaires n'ayant pas reçu les montants qui leur sont dus en vertu de cette première distribution doivent communiquer avec Samson Bélair / Deloitte & Touche Inc., dont l'adresse est indiquée ci-après, pour lui fournir leur adresse exacte et obtenir l'information pertinente quant à la procédure à suivre pour faire corriger l'adresse apparaissant aux registres de La Financière Coopérants Inc. afin que le montant de la distribution leur soit acheminé directement. À défaut, les sommes seront déposées auprès du Ministre des finances, conformément à ce que prévoit la Loi sur la liquidation des compagnies.

Pour donner suite à sa dernière communication aux actionnaires de La Financière Coopérants Inc., Samson Bélair / Deloitte & Touche Inc. désire informer les actionnaires qu'une distribution des actifs de La Financière Coopérants Inc., évaluée à environ quarante-huit cents (0,48 $) par action selon les projections actuelles du liquidateur, pourra être effectuée le ou vers le 15 décembre 1993 si le liquidateur a obtenu les certificats de libération des autorités fiscales, provinciale et fédérale, d'ici cette date, et si aucune réclamation importante ne survient d'ici cette date.

La preuve de réclamation des créanciers ou l'avis de la nouvelle adresse de l'actionnaire ainsi que tout document doivent être acheminés à :

SAMSON BÉLAIR/DELOITTE & TOUCHE INC.
1, Place Ville-Marie
Bureau 3000
Montréal (Québec)
H3B 4T9
À l'attention de M. Michel Pelland
Téléphone : (514) 393-7115
Télécopieur : (514) 393-5459

Samson Bélair Deloitte & Touche

Il manque à nos bâtisseurs un actif d'une valeur nette de 282 993 $ ou une épargne supplémentaire de 23 705 $ par année pour accumuler 600 000 $ à la retraite.

Comme nous l'avons vu au cours des dernières semaines, la chronique *Gérer son argent soi-même* simule la gestion de deux bilans, l'un pour les conservateurs (les personnes âgés de 50 ans et plus), l'autre pour les bâtisseurs (groupe d'âge de 25 ans à 50 ans). Dans notre exemple, Les bâtisseurs de 38 ans veulent accumuler un actif net de 600 000 $ en dollars d'aujourd'hui à la retraite. Ils ont 17 ans pour le faire. Ils ne partent pas de zéro. Leur actif net après impôts se chiffre à 152 000 $.

En tenant compte de leur actif et de leur épargne annuelle familiale de 7 000 $, ils veulent savoir s'ils sont en mesure d'atteindre leur objectif. Sinon, par quelle marge le rateront-ils ?

La grille des besoins d'épargne et d'actif ci-bas répond à la question de deux façons : elle donne la valeur additionnelle de l'actif à acquérir ou l'épargne supplémentaire requise par année pour atteindre le but de 600 000 $.

Selon que la personne seule ou le couple épargne actuellement 3 000 ou 7 000 $ par année après les versements hypothécaires pour la résidence principale, le tableau établit l'actif à acquérir ou l'épargne annuelle additionnelle requise.

Ces valeurs sont en dollars d'aujourd'hui, après impôts.

Nous vous invitons à retracer ces valeurs comme l'on fait nos bâtisseurs en faisant les étapes suivantes :

1. déterminez d'abord à quelle moitié du tableau vous appartenez ; si vous êtes dans les plus âgés, il

GRILLE DES BESOINS D'ACTIF ET D'ÉPARGNE[2] POUR UN OBJECTIF DE 600 000 $ EN VALEUR ACTUELLE

	5 ans				10ans				15 ans			
	Capacité d'épargne de 3 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 7 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 3 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 7 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 3 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 7 000 $ l'an	
Votre actif net[1]	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise
25 000	551 870	120 503	521 031	113 769	529 400	62 062	468 601	54 934	503 425	42 170	407 993	34 176
30 000	546 870	119 412	516 031	112 678	524 400	61 476	463 601	54 348	498 425	41 751	402 993	33 757
40 000	536 870	117 228	506 031	110 494	514 400	60 303	453 601	53 176	488 425	40 914	392 993	32 920
50 000	526 870	115 045	496 031	108 311	504 400	59 131	443 601	52 004	478 425	40 076	382 993	32 082
60 000	516 870	112 861	486 031	106 127	494 400	57 959	433 601	50 831	468 425	39 238	372 993	31 244
70 000	506 870	110 677	476 031	103 943	484 400	56 787	423 601	49 659	458 425	38 401	362 993	30 407
80 000	496 870	108 494	466 031	101 760	474 400	55 614	413 601	48 487	448 425	37 563	352 993	29 569
90 000	486 870	106 310	456 031	99 576	464 400	54 442	403 601	47 314	438 425	36 725	342 993	28 731
100 000	476 870	104 127	446 031	97 393	454 400	53 270	393 601	46 412	428 425	35 888	332 993	27 894
125 000	451 870	98 668	421 031	91 934	429 400	50 339	368 601	43 211	403 425	33 794	307 993	25 800
150 000	426 870	93 209	396 031	86 475	404 400	47 408	343 601	40 281	378 425	31 699	282 993	23 705
175 000	401 870	87 750	371 031	81 016	379 400	44 477	318 601	37 350	353 425	29 605	257 993	21 611
200 000	376 870	82 291	346 031	75 557	354 400	41 547	293 601	34 419	328 425	27 511	232 993	19 517
250 000	326 870	71 374	296 031	64 640	304 400	35 685	243 601	28 557	278 425	23 323	182 993	15 329
300 000	276 870	60 456	246 031	53 722	254 400	29 823	193 601	22 696	228 425	19 134	132 993	11 140
350 000	226 870	49 538	196 031	42 804	204 400	23 962	143 601	16 834	178 425	14 946	82 993	6 952
400 000	176 870	38 620	146 031	31 886	154 400	18 100	93 601	10 973	128 425	10 758	32 993	2 764
450 000	126 870	27 703	96 031	20 969	104 400	12 239	43 601	5 111	78 425	6 569	-17 007	-1 425
500 000	76 870	16 785	46 031	10 051	54 400	6 377	-6 399	-750	28 425	2 381	-67 007	-5 613

	20 ans				25 ans				30 ans			
	Capacité d'épargne de 3 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 7 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 3 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 7 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 3 000 $ l'an		Capacité d'épargne de 7 000 $ l'an	
Votre actif net(1)	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise	Actif net à acquérir	Épargne annuelle requise
25 000	473 261	31 811	337 609	22 693	438 080	25 158	255 521	14 674	396 886	20 249	159 401	8 133
30 000	468 261	31 474	332 609	22 357	433 080	24 871	250 521	14 387	391 886	19 994	154 401	7 877
40 000	458 261	30 802	322 609	21 684	423 080	24 297	240 521	13 813	381 886	19 484	144 401	7 367
50 000	448 261	30 130	312 609	21 012	413 080	23 722	230 521	13 238	371 886	18 973	134 401	6 857
60 000	438 261	29 458	302 609	20 340	403 080	23 148	220 521	12 664	361 886	18 463	124 401	6 347
70 000	428 261	28 786	292 609	19 668	393 080	22 574	210 521	12 090	351 886	17 953	114 401	5 837
80 000	418 261	28 114	282 609	18 996	383 080	21 999	200 521	11 515	341 886	17 443	104 401	5 326
90 000	408 261	27 442	272 609	18 324	373 080	21 425	190 521	10 941	331 886	16 933	94 401	4 816
100 000	398 261	26 769	262 609	17 651	363 080	20 851	180 521	10 367	321 886	16 422	84 401	4 306
125 000	373 261	25 089	237 609	15 971	338 080	19 415	155 521	8 931	296 886	15 147	59 401	3 031
150 000	348 261	23 409	212 609	14 291	313 080	17 980	130 521	7 496	271 886	13 871	34 401	1 755
175 000	323 261	21 728	187 609	12 610	288 080	16 544	105 521	6 060	246 886	12 596	9 401	480
200 000	298 261	20 048	162 609	10 930	263 080	15 108	80 521	4 624	221 886	11 320	-15 599	-796
250 000	248 261	16 687	112 609	7 569	213 080	12 237	30 521	1 753	171 886	8 770	-65 599	-3 347
300 000	198 261	13 326	62 609	4 208	163 080	9 365	-19 479	-1 119	121 886	6 219	-115 599	-5 898
350 000	148 261	9 965	12 609	848	113 080	6 494	-69 479	-3 990	71 886	3 668	-165 599	-8 449
400 000	98 261	6 605	-37 391	-2 513	63 080	3 623	-119 479	-6 861	21 886	1 117	-215 599	-11 000
450 000	48 261	3 244	-87 391	-5 874	13 080	751	-169 479	-9 733	-28 114	-1 434	-265 599	-13 551
500 000	-1 739	-117	-137 391	-9 235	-36 920	-2 120	-219 479	-12 604	-78 114	-3 985	-315 599	-16 102

[1] L'actif net après impôts est égal à l'actif global moins les dettes, moins 30 % du solde total des RÉER et de la valeur actuelle du régime de retraite privé.
[2] Les calculs reposent sur les hypothèses suivantes: un taux d'inflation annuel moyen de 3 % et un rendement moyen annuel avant impôts de 7 % des épargnes.

Tableau: LES AFFAIRES

L'agence de location de voitures nº 1 au pays.

Budget et American Express : en tête du peloton pour vous en offrir encore plus.

DES ÉCONOMIES BIEN CALCULÉES
20 $ de rabais *Location 3 jours*
39,99 $ par jour *Crown Victoria ou autre voiture de première classe* Kilométrage illimité

Désormais, quand vous louez chez Budget en utilisant la Carte American Express[MC], vous pouvez faire des économies bien calculées.

On vous offre le choix entre 20 $ de rabais sur le prix de trois jours de location ou un tarif spécial de 39,99 $ par jour pour la location d'une Ford Crown Victoria ou autre voiture de qualité supérieure avec kilométrage illimité.

Pour réserver ou obtenir des renseignements, consultez votre agent de voyages ou appelez Budget en composant le **1 800 268-8970.** En anglais : **1 800 268-8900.**

Budget®
Un choix bien calculé.[SM]

Nous offrons des voitures Ford et autres véhicules de qualité. Offre valable à tous les comptoirs Budget participants au Canada. Réservation 24 heures à l'avance. Des conditions de kilométrage peuvent s'appliquer à l'offre de rabais de 20 $. Le plein d'essence, les taxes ou autres en sus. Les conditions de location peuvent varier d'un comptoir à l'autre. Les voitures doivent être retournées au comptoir de location d'origine. Les tarifs offerts ne peuvent être combinés à aucune autre offre, remise ou promotion. Offre valable jusqu'au 15 décembre 1993. Le réseau Budget comprend des concessionnaires licenciés. © 1993 Location de voitures Budget du Canada Limitée. MC : American Express Company, Us. aut., copyright © : Banque Amex du Canada, 1993. Les comptoirs participants offrent des milles Aeroplan. Aeroplan est une marque de commerce d'Air Canada.

Cartes

600 000 $ à la retraite

CLAUDE CHIASSON

vous reste entre cinq et 15 ans avant la retraite ; si vous êtes dans les plus jeunes, il vous reste entre 20 et 30 ans;

2. retracez ensuite dans la première colonne le chiffre se rapprochant le plus de votre valeur d'actif net (pour nos bâtisseurs, ce chiffre est 150 000 $) ;

3. déplacez-vous sur la rangée du chiffre trouvé jusqu'à la section se rapprochant le plus du nombre d'années restant à travailler avant d'atteindre l'âge de la retraite (nos bâtisseurs veulent prendre leur retraite dans 17 ans et la section la plus proche de cette durée est celle de 15 ans dans le tableau) ;

4. repérez dans la section les colonnes pour la capacité d'épargne actuelle se rapprochant le plus de la vôtre.

Le chiffre trouvé dans la colonne de gauche est la valeur d'actif à acquérir (pour nos bâtisseurs, elle est de 282 993 $) : la colonne de droite donne l'épargne annuelle supplémentaire requise (pour nos bâtisseurs, elle est de 23 705 $).

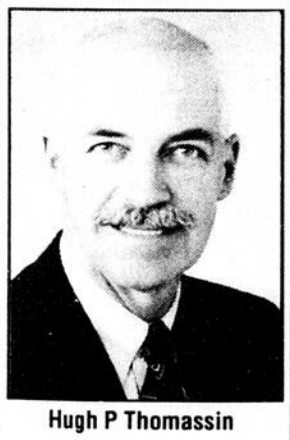
Ces données sont approximatives. Elles donnent malgré tout une bonne idée de l'effort supplémentaire à fournir par notre couple de 38 ans pour accumuler 600 000 $ après impôts à la retraite. Ces chiffres ne tiennent pas compte de l'effet de levier actuel dans le bilan des bâtisseurs. Nous y reviendrons.

Les personnes seules doivent ajuster les montants trouvés précédemment, leur objectif de richesse pour vivre à trois fois le seuil de pauvreté étant de 471 480 $ en dollars d'aujourd'hui au lieu de 600 000 $ pour un couple.

Elles doivent donc soustraire à la valeur d'actif trouvé la somme de 128 520 $, le résultat étant l'actif à acquérir pour accumuler une valeur de 471 480 $ à la retraite.

Pour calculer l'épargne annuelle additionnelle requise, ils doivent soustraire du chiffre trouvé après avoir complété les étapes décrites au paragraphe précédent, le montant suivant : 28 063 $ s'il reste près de cinq ans avant la retraite ; 15 066 $ s'il reste près de 10 ans ; 10 766 $ s'il reste près de 15 ans ; 8 639 $ s'il reste près de 20 ans ; 7 381 $ s'il reste près de 25 ans ; et 6 551 $ s'il reste près de 30 ans.

HRS AFHR
NOMINATION



Hugh P Thomassin

Le conseil d'administration de l'Association des Fournisseurs d'Hôtels et Restaurants Inc. est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Hugh P. Thomassin au poste de président pour le terme 1993-1994.

Monsieur Thomassin, directeur régional des services alimentaires et industriels chez Kraft General Foods Canada Inc., oeuvre dans l'industrie depuis plus de 20 ans.

L'AFHR, fondée en 1936, organise une exposition annuelle pour restaurants, hôtels et institutions à la Place Bonaventure, à Montréal.

L'administrateur agréé

Le pouvoir de discerner

pour vaincre l'enjeu

Développer ou s'associer? C'est une question de réussite. L'enjeu est de taille.
Des deux solutions, l'une est stimulante ; l'autre, rassurante...
Tout se joue dans la décision. Il faut savoir peser. Soupeser. Tout penser.

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

ADM.A.

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 8 octobre 1993

Fonds	VANPA	Chg. %
A.P.P.Q.(n)		
Equilibre(yir)	12.07	-.12
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmerPerf C$(i)	5.04	-.51
A.AmerPerf U$(i)	**3.79**	**+.02**
A.Asset All(yir)	**11.68**	**+1.32**
A.Cdn Income(irx)	**5.23**	**+.53**
A.Cdn Perf(ir)	**5.89**	**+1.76**
A.GloHlth C$(i)	**5.43**	**+.85**
A.GloHlth U$(i)	**4.07**	**+1.40**
A.Poly Perf(ir)	**5.17**	**+.41**
A.US Poly C$(i)	5.38	-.77
A.US Poly U$(i)	4.04	-.24
R.Europa(yi)	**9.76**	**+.45**
R.Intl(yi)	**6.17**	**+2.42**
R.Korea(yi)	**10.76**	**+.21**
R.Nippon(yi)	**12.13**	**+1.82**
R.Tiger(yi)	**12.62**	**+2.57**
R.World Inc(yir)	**12.47**	**+.10**
AGF GROUP		
AGF Asian(i)	**11.37**	**+3.84**
Amer Grth(i)	10.20	-.68
Cdn Bond(ir)	**5.50**	**+2.23**
Cdn Equ(ir)	**10.68**	**+1.62**
Cdn Res(ir)	**16.29**	**+1.18**
Corp Inv(ir)	**13.44**	**+1.36**
Crp Inv Stk(ir)	**9.49**	**+.96**
Global(i)	**11.14**	**+.45**
Grth Equ(ir)	**19.01**	**+1.12**
Hilncome(ir)	**9.93**	**+.71**
Japan(i)	**6.03**	**+.17**
Special(i)	9.34	-.85
Strat Inc(ir)	9.80	-.20
US Income(i)	11.45	-.17
ALTAMIRA		
AltaFund(ir)	**16.83**	**+1.39**
Asia Pacific(yd)	**13.32**	**+.91**
Balanced(dr)	**13.73**	**+1.33**
Bond(dr)	**13.26**	**+1.69**
Capital Gwth(dr)	**12.11**	**+1.76**
Diversifd(i)	**10.98**	**+.64**
Equity(dr)	**33.48**	**+1.09**
European Equ(i)	**10.12**	**+2.33**
Global Bond(ir)	**10.30**	**+.68**
Gth & Inc(dr)	**7.06**	**+1.73**
Income(dr)	**8.01**	**+1.52**
Recovery(ir)	**10.59**	**+1.92**
Resource(dr)	**15.97**	**+.88**
ST Global Inc(ir)	**12.36**	**+.32**
Select Amer(i)	19.45	-.61
Special Gro(dr)	**17.03**	**+.53**
US Larger Co(i)	11.07	-1.34
BANK OF MONTREAL		
FC Allocation(dr)	**11.43**	**+1.04**
FC Bond(dr)	**11.68**	**+.14**
FC Equ Index(dr)	**11.76**	**+1.89**
FC Growth(dr)	**10.28**	**+1.71**
FC Intl Gth(d)	**13.11**	**+1.91**
FC Itl Bond(d)	**10.23**	**+1.17**
FC Mortgage(dr)	**12.17**	**+.14**
FC Resource(dr)	**10.26**	**+.83**
FC SpecGth(dr)	**10.13**	**+.03**
FC US Gth(d)	10.57	-2.09
BARREAU DU QUEBEC(n)		
Equilibree(ydr)	11.23	—
Obligations(ydr)	10.77	—
BEUTEL GOODMAN		
Amer Equity(yi)	**7.30**	**+.69**
Balanced(ylr)	**11.69**	**+1.50**
Cdn Equity(yir)	**10.74**	**+1.61**
Income(yir)	**11.46**	**+1.20**
Intl Equity(yd)	**7.31**	**+1.91**
BNP (CDA) FUNDS		
Actions(ydr)	**28.86**	**+.71**
Obligations(ydr)	**10.95**	**+1.22**
BOLTON TREMBLAY		
BT Bond(ilr)	**5.77**	**+1.58**
BT CdaCum(ilr)	**18.13**	**+.83**
BT Income(ilr)	**9.13**	**+.44**
BT Intl(il)	**9.18**	**+1.32**
BT Taurus(li)	6.12	—
Ldmk Ame(i)	6.56	—
Ldmk Bal(ir)	**5.46**	**+1.30**
Ldmk Bond(ir)	**5.88**	**+1.73**
Ldmk Cdn(ir)	**7.02**	**+1.01**
Ldmk Intl(i)	**7.68**	**+1.32**
Ldmk NTA RSP(ir)	**5.37**	**+1.13**
Ldmk Resource(ir)	**24.54**	**+1.28**
Ldmk SmCap(ir)	**7.77**	**+1.17**
Ldmk WTA RSP(ir)	**5.73**	**+1.60**
BULLOCK GROUP		
American C$(i)	23.71	-1.21
American U$(il)	17.80	-.67
Asset Strat(ir)	**11.70**	**+1.30**
CIF(ir)	**6.83**	**+1.19**
Growth(ir)	**3.49**	**+.58**
CALPA(n)		
Gyro Bond(dr)	**11.17**	**+.27**
Gyro Equity(dr)	**13.63**	**+1.64**
CAMAF(n)		
Camal(ydrx)	**10.30**	**+1.26**
CANADA TRUST		
CTIF Equity(ydr)	**71.36**	**+.75**
CTIF Income(ydr)	10.76	-.09
Ev Amerigth(dr)	10.63	-.19
Ev RSP Mtg(ydr)	59.38	—
RSP Equity(ydr)	159.06	—
CANADIAN INTERNATIONAL		
Cdn Balanced(ir)	**6.27**	**+1.46**
Cdn Bond(ir)	**5.30**	**+1.34**

Fonds	VANPA	Chg. %
Cdn Growth(ir)	**6.32**	**+1.94**
Emrg Mkt(i)	**7.76**	**+2.65**
European(i)	**5.64**	**+2.36**
Glob Bd RSP(ir)	**5.03**	**+.20**
Glob Eq RSP(ir)	**5.06**	**+1.00**
Global(i)	**9.14**	**+1.44**
Latin America(i)	**10.08**	**+.80**
North Amer(i)	**7.61**	**+.13**
Pacific(i)	**14.90**	**+3.11**
World Bond(i)	**5.49**	**+.37**
sect Amer(i)	8.74	-.46
sect Cdn(i)	**4.81**	**+1.26**
sect Em Mkts(i)	**6.57**	**+2.66**
sect European(i)	**5.79**	**+2.30**
sect Global(i)	**9.37**	**+1.52**
sect Nth Amer(i)	**6.69**	**+.15**
sect Pacific(i)	**10.24**	**+3.12**
sect Resource(i)	8.60	-.12
sect Sht-Term(i)	6.64	—
CHURCH STREET		
Balanced(dr)	**12.27**	**+.21**
Equity(dr)	**11.92**	**+.25**
Income(dr)	**10.76**	**+.17**
CIBC FUNDS		
Balanced(dr)	**12.49**	**+1.73**
Cap App(dr)	**16.98**	**+.73**
Cdn Bond(dr)	**12.05**	**+2.46**
Cdn Equity(dr)	**11.49**	**+.86**
Cdn Income(dr)	**10.07**	**+1.09**
Equity Inc(dr)	**11.50**	**+1.36**
Far East(d)	**9.04**	**+1.42**
Global(d)	**14.47**	**+1.79**
Mortgage(dr)	**12.02**	**+.14**
US Equity(d)	12.37	-.88
CONCORDE		
Croissance(ydr)	**5.56**	**+1.00**
Hypotheques(ylr)	**10.68**	**+.01**
Revenu(ydr)	10.93	-.24
CUNDILL GROUP		
Security(lir)	**13.85**	**+2.59**
Value(il)	**15.20**	**+2.49**
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	**19.91**	**+.98**
Enviro(ydr)	**10.81**	**+.80**
Equilibre(ydr)	**11.78**	**+.66**
Hypotheques(ydr)	4.58	-.02
Obligations(ydr)	5.11	-.27
DOMINION EQUITY(n)		
Domequity(ydr)	12.73	-.70
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	9.96	-.50
Dyn Amer U$(i)	**7.48**	**+.13**
Dyn Cdn Gro(ir)	**10.23**	**+2.30**
Dyn Div Gro(ir)	**4.56**	**+1.11**
Dyn Dividend(ir)	**5.49**	**+.18**
Dyn Europe(i)	**10.07**	**+2.44**
Dyn Fd Cda(ir)	**17.72**	**+2.07**
Dyn Glo Bond(ir)	**5.98**	**+1.01**
Dyn Green(i)	**6.11**	**+2.35**
Dyn Income(ir)	**5.47**	**+.55**
Dyn Intl(i)	**6.57**	**+2.50**
Dyn Mgd Ptfl(ir)	**9.06**	**+1.46**
Dyn Partners(ir)	**7.74**	**+1.57**
Dyn Prec Met(ir)	**1.85**	**+2.21**
Dyn Str Bon(ir)	**10.92**	**+.09**
ELLIOTT & PAGE		
EP Bal(dr)	**11.44**	**+.79**
EP Bond(dr)	**9.20**	**+1.66**
EP Equ(dr)	**12.62**	**+.64**
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	**12.60**	**+.73**
Equilibre(ygdr)	**11.53**	**+.18**
Obligations(ygdr)	11.14	-.23
FIDELITY INVESTMENTS		
Asset Mgr C$(i)	**11.66**	**+.60**
Asset Mgr U$(i)	**8.76**	**+1.15**
Cap Buildr(ir)	**17.12**	**+1.90**
EuropGth C$(i)	**12.31**	**+2.24**
EuropGth U$(i)	**9.24**	**+2.78**
FarEast C$(i)	**19.92**	**+3.32**
FarEast U$(i)	**14.96**	**+3.89**
Gov't Bond(ir)	**12.06**	**+1.60**
Gr & Inc(ir)	**13.55**	**+1.73**
GthAmer C$(i)	20.47	-.78
GthAmer U$(i)	15.38	-.13
Intl Ptl C$(i)	**17.47**	**+.87**
Intl Ptl U$(i)	**13.12**	**+1.47**
JapanGth C$(i)	**10.80**	**+.93**
JapanGth U$(i)	**8.11**	**+1.50**
N.A.Inc C$(i)	**10.83**	**+.56**
N.A.Inc U$(i)	**8.14**	**+1.24**
FINSCO FUNDS		
Global(yldr)	**14.26**	**+2.52**
JF Bal(ilr)	**9.88**	**+1.02**
JF Bond(ilr)	**10.34**	**+1.37**
JF Cdn Equ(ilr)	**10.93**	**+1.02**
JFAmerEq C$(ii)	14.86	—
JFAmerEq U$(il)	**11.15**	**+.45**
FIRST MARATHON SECURITIES(n)		
MarathonEqu(ir)	**7.69**	**+.79**
FRIEDBERG COM. MGMT(n)		
Prec Metals(yg)	**8.41**	**+.36**
GBC FUNDS(n)		
Bond(ydr)	**11.68**	**+1.39**
Canada(ydr)	**12.94**	**+.86**
N.A. Growth(yd)	5.94	—
GLOBAL STRATEGY		
Asia(i)	**6.11**	**+1.83**
Canada Gwth(ir)	**18.88**	**+.27**
Divr Amer(ir)	12.31	-.49
Divr Bond(ir)	11.88	—

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réér; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation); (Y) valeur de l'actif net par action est en retard; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 $. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %
Divr Europe(ir)	**17.64**	**+1.15**
Divr Growth(ir)	**10.69**	**+.94**
Divr Savings(ir)	10.09	-.30
DivrGoldPlus(ir)	**6.37**	**+4.43**
Europe(i)	**11.13**	**+1.92**
Far East(yi)	**15.29**	**+1.80**
Global Fund(i)	**20.15**	**+1.15**
Income Plus(irx)	**17.67**	**+1.70**
Real Estate(i)	**8.87**	**+1.37**
US Gth C$(i)	15.84	-.56
US Gth U$(i)	11.90	-.08
World Bond(i)	**11.40**	**+.09**
GUARDIAN GROUP		
Amer Equity(i)	10.38	-.57
Balanced(ir)	**17.54**	**+.80**
Canada Bond(ir)	**10.31**	**+.88**
Cdn Equity(ir)	**5.80**	**+.69**
Enterprise(ir)	**12.24**	**+1.07**
Glo Equity(i)	**4.99**	**+2.25**
Gth Equity(ir)	**8.10**	**+.50**
Intl Bal(ir)	5.92	-.17
Intl Income(ir)	10.26	-.10
North Amer	8.28	-.60
Pacific Rim	**20.07**	**+1.98**
Ptf Div(ir)	**9.14**	**+.44**
Vantage US(g)	5.30	-.56
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	13.04	—
First Amer(ygdr)	12.21	—
Protect Amer(ydr)	12.73	—
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Balanced(dr)	**10.94**	**+1.30**
HRL Bond(dr)	**10.07**	**+1.51**
HRL Canadian(dr)	**9.47**	**+1.72**
HRL Overseas(d)	**13.93**	**+2.96**
HONGKONG BANK CAN.		
Balanced(ydr)	**12.77**	**+.92**
Equity(ydr)	**14.70**	**+1.27**
Mortgage(ydr)	**10.28**	**+.15**
HYPERION FUNDS		
Hyp Asian(i)	**17.82**	**+6.69**
Hyp Euro(i)	**12.07**	**+2.86**
Hyp Fixed(ir)	**12.04**	**+2.35**
Hyp Mngd(ir)	**12.40**	**+1.75**
Hyp Val Line(i)	16.18	-2.37
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act-Eqty(dr)	**6.40**	**+.95**
Am Act-Equ(d)	**10.72**	**+.19**
Equ-Bal(dr)	**5.80**	**+.52**
Eur Act-Equ(d)	**10.85**	**+2.94**
Hypo-Mort(dr)	**10.48**	**+.10**
Oblig-Bond(dr)	**5.50**	**+.36**
INVESTORS GROUP		
Bond(gdr)	**4.90**	**+1.87**
Cdn Equity(ldr)	**8.61**	**+1.09**
Dividend(ld)	**10.86**	**+1.05**
European(ld)	**6.47**	**+3.19**
Global(ld)	**8.07**	**+1.80**
Global Bond(gd)	**5.54**	**+.98**
Growth(ld)	**7.60**	**+.74**
Growth Plus(ld)	**6.58**	**+.72**
Income(gdr)	**5.58**	**+1.25**
Income Plus(ldr)	**5.59**	**+1.07**
Japan Grth(ld)	18.07	-.48
Mortgage(gdr)	**5.18**	**+.64**
Mutual(ld)	**9.76**	**+1.31**
North Amer(ld)	12.25	—
Pacific Intl(ld)	**9.82**	**+4.04**
REal Property(yldr)	4.65	—
REtirement(ldr)	**11.33**	**+1.11**
Retire Grth(ldr)	**6.34**	**+1.07**
Retire Plus(ldr)	**6.08**	**+1.15**
Special(ld)	15.75	-.46
Summa(ldr)	**5.82**	**+.36**
US Growth(ld)	19.41	-.13
World Gth(ld)	**6.45**	**+1.27**
JONES HEWARD GROUP		
JH Amer C$(i)	12.95	-.61
JH Amer U$(i)	9.72	-.07
JH Balanced(lr)	**14.87**	**+.55**
JH Bond(lr)	**11.26**	**+1.82**
JH Fund Ltd(ir)	**12.84**	**+.68**
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibree(ydr)	5.97	—
LAURENTIAN		
Amer Equity(d)	8.93	-.56
Cdn Balanced(dr)	**6.11**	**+.99**
Cdn Equity(dr)	**6.99**	**+1.30**
Com'wealth(d)	**8.18**	**+1.11**
Dividend(dr)	**8.13**	**+1.12**
Glo Balanced(d)	**6.65**	**+.76**
Govt Bond(dr)	**5.60**	**+.90**
Income(dr)	**4.59**	**+1.77**
Internat'l(d)	**10.58**	**+.95**
Spec Equity(dr)	**6.44**	**+.78**
M. K. WONG GROUP		
Lotus Equity(ydr)	**14.06**	**+9.08**
Lotus Fund(ydr)	14.33	-.28
MACKENZIE INDUSTRIAL		
Ind Amer C$(gi)	11.18	-1.14
Ind Amer U$(gi)	8.40	-.60
Ind Mort Sec(gir)	**1.43**	**+1.38**
Indust Bal.(gir)	**6.12**	**+1.56**
Indust Bond(gir)	**12.45**	**+2.00**
Indust Div(gir)	**9.63**	**+1.35**
Indust Eq(gir)	23.96	-.00
Indust Future(gir)	**6.82**	**+1.20**
Indust Global(gi)	**7.62**	**+2.34**
Indust Gwth(gir)	**15.41**	**+1.75**
Indust Hor(gir)	**6.12**	**+1.83**
Indust Inc(gir)	**9.59**	**+1.69**
Indust Pens(gir)	**5.13**	**+1.58**
Indust SCP(gir)	**12.15**	**+2.39**
Indust USEG(ii)	7.03	-.60
Mack Eq(gir)	**2.20**	**+1.58**
MACKENZIE IVY		
American(ir)	10.72	-.67
Bond(ir)	**10.25**	**+.74**
Canadian(ir)	**10.94**	**+.33**
Cap Pro(gir)	**10.52**	**+.28**
MACKENZIE SENTINEL		
Amer Eq C$(i)	10.89	-1.13
Amer Eq U$(i)	8.18	-.60
Cda Bond(ilr)	**11.48**	**+1.70**
Cda Equity(ilr)	**10.17**	**+1.17**

Fonds	VANPA	Chg. %
Global(i)	**11.06**	**+2.27**
MACKENZIE UNIVERSAL		
American(i)	12.34	-.42
Cdn Bnd(ir)	**6.40**	**+1.83**
Cdn Equity(ir)	**12.80**	**+1.27**
Cdn Res(ir)	10.28	-.01
MD MANAGEMENT		
MD Balanced(dr)	**11.70**	**+1.83**
MD Bond(dr)	**16.76**	**+1.76**
MD Dividend(dr)	**10.52**	**+.57**
MD Equity(dr)	**10.84**	**+.56**
MD Gth Inv(d)	**6.76**	**+2.11**
MD Money(dr)	**56.47**	**+.09**
MD US Equity(d)	13.49	-.22
MDR.A(ydr)	12.08	—
MDR.B(yd)	11.22	—
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	**15.42**	**+1.18**
MONTREAL TRUST GROUP		
Balanced(dr)	**12.38**	**+1.26**
Dividend(dr)	**9.64**	**+.34**
Equity(dr)	**29.84**	**+.65**
Income(dr)	**9.70**	**+1.42**
Internat'l(dr)	**33.47**	**+1.79**
Mortgage(dr)	10.44	-.01
Total Return(dr)	**12.66**	**+.72**
MUTUAL GROUP		
Amerifund(ld)	14.04	-1.40
Bond Fund(ldr)	**11.80**	**+1.90**
CIF(ldr)	**9.44**	**+2.28**
Diversifd 25(ldr)	**13.31**	**+.99**
Diversifd 40(ldr)	**14.55**	**+1.39**
Diversifd 55(ldr)	**14.42**	**+1.41**
Equifund(ldr)	**14.29**	**+1.42**
Premier Amer(d)	10.80	-1.28
Premier Blue(dr)	**10.98**	**+1.39**
Premier Bond(dr)	**10.76**	**+1.89**
Premier Gth(dr)	**13.02**	**+1.09**
Premier Itl(d)	**11.25**	**+2.65**
Premier Mor(dr)	**10.17**	**+.10**
NATCAN BANQUE NATIONALE		
Act-Equ CDN(dr)	**11.32**	**+.98**
Act-Equ US(d)	10.81	-.09
Dividendes(dr)	**10.53**	**+.19**
Oblig-Bond(dr)	**10.09**	**+.30**
NATIONAL TRUST		
American Eq(ydr)	12.19	-1.09
Balanced(ydr)	**12.53**	**+1.03**
Dividend(ydr)	**10.79**	**+.04**
Equity(ydr)	**12.00**	**+1.05**
Income(ydr)	**11.94**	**+1.10**
Mortgage(ydr)	**10.22**	**+.09**
Special Equ(ydr)	**14.20**	**+1.28**
N. AMER TRUST/CORNERSTONE		
Bond(dr)	**5.65**	**+1.89**
Cdn Growth(dr)	**5.94**	**+.70**
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(ydr)	**32.75**	**+.79**
Equilibre(ydr)	**38.11**	**+.29**
MM(ydr)	**33.81**	**+.07**
Obligations(ydr)	**37.10**	**+.06**
ORBIT GROUP(n)		
World(yil)	**6.59**	**+1.85**
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(d)	**12.96**	**+1.17**
Balanced(dr)	**11.98**	**+1.18**
Bond(dr)	**9.46**	**+1.83**
Canadian(dr)	**24.13**	**+1.26**
Div Inc(d)	**17.40**	**+1.46**
N.A. Equity(d)	12.58	-.63
Pooled(d)	**41.39**	**+.90**
RRSP(dr)	**13.62**	**+.67**
US Equity(d)	45.78	-.22
US Pool PEN(d)	154.94	-.25
Vintage Fd(ilr)	**22.14**	**+.77**
PRET ET REVENU (n)		
Americain(yd)	**44.13**	**+3.16**
Canadien(ydr)	**11.21**	**+.64**
Fonds H(ydr)	**5.42**	**+.00**
Obligations(ydr)	11.22	-.33
Retraite(ydr)	**33.09**	**+.49**
PROSPERITY CAPITAL(n)		
Amer Perf(l)	**10.67**	**+1.16**
PRUDENTIAL GROUP		
Diversified(ldr)	**6.87**	**+1.78**
Dividend(ld)	**5.48**	**+2.05**
Growth(ldr)	**11.03**	**+.82**
Income(ldr)	**5.70**	**+2.15**
Natural Res(ldr)	12.35	-.16
Prec Metals(ldr)	**7.28**	**+3.70**
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygir)	**11.92**	**+1.65**
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	**8.50**	**+2.48**
ROYAL TRUST GROUP		
Adv Balanced(dr)	**12.60**	**+1.24**
Adv Growth(dr)	**13.08**	**+1.17**
Adv Income(dr)	**11.68**	**+1.04**
American C$(d)	12.86	-.09
American U$(d)	**9.66**	**+.45**
Asian Growth(d)	**11.16**	**+4.03**
Bond(dr)	**10.44**	**+1.85**
Canadian(dr)	**13.32**	**+1.27**
Cdn Sp Gth(dr)	**14.12**	**+1.47**
Energy(dr)	**16.40**	**+.08**
Euro Growth(d)	**10.26**	**+3.17**
Gth & Inc(dr)	**9.53**	**+1.06**
Int'l Bond(dr)	**13.28**	**+.55**
Japanese(d)	**16.93**	**+.50**
Mortgage(dr)	**10.97**	**+.11**
Prec Metals(dr)	**12.48**	**+3.89**
Real Estate(ydr)	8.76	—
Zweig Gth C$(d)	13.88	-.45
Zweig Gth U$(d)	**10.42**	**+.09**
ROYCOM GROUP		
Summit RF(ygir)	11.40	—
Summit TDF(ygir)	12.05	—
ROYFUND GROUP		
Balanced(dr)	**6.89**	**+1.27**
Bond(dr)	**5.75**	**+1.79**
Cdn Growth(dr)	**13.80**	**+.16**
Dividend(dr)	**11.56**	**+1.55**
Equity(dr)	**24.82**	**+1.71**
Intl Equity(d)	**12.66**	**+2.22**
Intl Income(dr)	**11.41**	**+.80**

Fonds	VANPA	Chg. %
Mortgage(dr)	**11.03**	**+.15**
U.S. Equity(d)	14.98	-1.58
SAGIT GROUP		
Cam Ame Gro(i)	6.30	-.16
SAXON GROUP		
Balanced(dr)	**10.08**	**+1.57**
Small Cap(dr)	11.52	-.41
Stock(dr)	**10.22**	**+1.79**
World Gwth(d)	**15.38**	**+.73**
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth(yd)	**11.58**	**+3.39**
Balanced(ydr)	**13.79**	**+.73**
Bond(ydr)	12.16	—
Equity(ydr)	**14.55**	**+1.18**
Internat'l(yd)	**21.71**	**+2.60**
SCOTIA FUNDS		
Am Eq Gth(d)	9.80	-1.35
CanAm Inc(dr)	**10.68**	**+.36**
Cdn Eq Gth(dr)	**12.49**	**+1.80**
DIF(dr)	**10.68**	**+.76**
Income(ir)	**10.47**	**+1.18**
Mortgage(dr)	**10.34**	**+.14**
Stock Bond(dr)	**11.14**	**+1.07**
SNF (FONDS)		
Actions(ygdr)	**7.19**	**+1.22**
Equilibre(ygdr)	**10.27**	**+.19**
Obligations(ygdr)	10.53	-.02
SPECTRUM		
Cdn Equity(ir)	**10.82**	**+1.69**
Diversified(ir)	**11.51**	**+1.95**
Dividend(ir)	**11.48**	**+1.41**
Govt Bond(ir)	**12.10**	**+2.54**
Interest(ir)	**10.68**	**+1.91**
Intl Bond(ir)	**11.38**	**+.62**
Intl Equity(i)	**12.53**	**+1.46**
STRATA FUNDS		
Canadian(dr)	**10.27**	**+2.52**
Govt Bond(dr)	**10.38**	**+1.67**
Growth(ldr)	**13.04**	**+2.41**
Income(ldr)	**11.55**	**+1.71**
Strata-40(ldr)	**12.72**	**+2.19**
Strata-60(ldr)	**13.00**	**+2.10**
Tactical(dr)	**10.30**	**+1.97**
TALVEST FUNDS		
Bond(ir)	**11.32**	**+1.98**
Diversified(ir)	**6.83**	**+1.49**
Foreign Pay(ir)	**5.67**	**+.18**
Glo Divrs(I)	**7.96**	**+.51**
Glo Growth(i)	**5.98**	**+.34**
Growth(ir)	**10.59**	**+1.63**
Income(ir)	**11.42**	**+1.42**
US Divers(i)	6.36	-.31
US Growth(i)	19.86	-.40
TD GREEN LINE		
Bal Growth(dr)	**11.51**	**+1.52**
Bal Income(dr)	**11.73**	**+1.08**
BlueChipEqu(dr)	**11.96**	**+1.55**
Cdn Bond(dr)	**11.66**	**+1.89**
Cdn Equity(dr)	**13.46**	**+1.78**
Cdn GovtBond(dr)	**11.23**	**+2.07**
Cdn Index(dr)	**6.35**	**+1.97**
Dividend(dr)	**12.22**	**+.54**
Emrg Mkts(yd)	**14.06**	**+3.85**
GloGov Bond(yd)	**11.13**	**+1.48**
Intl Equity(yd)	**12.87**	**+3.64**
Mortgage(dr)	**11.24**	**+.26**
Mtg-Backed(dr)	**10.72**	**+.41**
ShTerm Inc(dr)	**10.03**	**+.23**
US Index(d)	8.41	-.16
TEMPLETON GROUP		
Balanced(ilr)	**6.02**	**+1.35**
Emerg Mkts(i)	**7.61**	**+2.01**
Glo Small Co(i)	**8.41**	**+.48**
Global Inc(ix)	**10.80**	**+1.58**
Growth C$(i)	**7.31**	**+1.53**
Growth U$(i)	**5.49**	**+2.04**
Hrtge Bond(ir)	**5.42**	**+1.69**
Hrtge Retmnt(ir)	**5.40**	**+1.50**
Intl Stock(i)	**8.37**	**+2.70**
TOTAL RETURN(n)		
Total Return(yd)	**1.35**	**+1.99**
TRADEX		
Equity(ydr)	**8.54**	**+1.07**
TRIMARK GROUP		
Americas(i)	**5.29**	**+.95**
TRIMARK(il)	**17.20**	**+1.18**
TRi Cdn(ilr)	**15.42**	**+.92**
TRi IncGth(ilr)	**6.61**	**+.92**
TRi SelCda(gir)	**7.06**	**+1.15**
TRi SelGth(i)	**8.75**	**+.92**
Tri SelBal(ir)	**6.73**	**+1.05**
Tri SelCdGth(ir)	**6.17**	**+.98**
TRUST GENERAL		
Act Amer(yd)	**33.87**	**+3.51**
Act Cdn(ydr)	26.02	-.12
Croissance(ydr)	**18.69**	**+1.09**
Equilibre(ydr)	**11.05**	**+.37**
Hypotheques(ydr)	**11.18**	**+.01**
Internat'l(yd)	**16.27**	**+3.29**
MM(ydr)	**10.11**	**+.04**
Obligations(ydr)	10.96	-.18
20/20 GROUP FINANCIAL		
Aggr Growth(i)	**11.49**	**+.35**
American(i)	15.37	-.19
Asia Pacific(i)	**11.60**	**+2.56**
Cdn Asset A(ir)	**4.47**	**+2.05**
Cdn Growth(ir)	**14.53**	**+2.25**
Dividend(ir)	**11.59**	**+2.39**
Euro AA(i)	**5.02**	**+.40**
For RSP Bond(ir)	4.99	—
Income(ir)	**10.08**	**+2.23**
US Growth(i)	24.32	-.33
World(i)	**13.96**	**+2.42**
World Bond(i)	**10.72**	**+.85**
UNITED GROUP		
Accumulative(i)	13.12	-.46
American C$(i)	10.11	-1.08
American U$(gi)	7.59	-.52
Cdn Equity(ir)	**15.89**	**+1.47**
Cdn Growth(ir)	**16.63**	**+.79**
Global(i)	**13.72**	**+2.01**
Mortgage(ir)	**5.38**	**+.37**
P'folio Fds(i)	**13.70**	**+1.03**
P'folio RSP(ir)	**13.09**	**+1.32**
Security(ir)	**4.91**	**+2.29**
Venture(i)	**10.85**	**+.09**
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gi)	**12.33**	**+2.92**
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.76	-.34

FONDS MONETAIRES	Cour.	Eff.
ADMAX REGENT G

Le Fonds du Tigre Regent a 42 % de son actif en Corée

Le gestionnaire des fonds asiatiques du **Groupe Admax Regent** privilégie la Corée dans l'allocation d'actif du **Fonds du Tigre Regent**.

Regent Fund Management, établie à Hong Kong, est très optimiste au sujet de la croissance économique des pays de l'Asie du Sud-Est, au cours de la prochaine décennie. La région devrait croître à un rythme réel composé de 7 % au cours des cinq prochaines années. La moitié du commerce de cette région est maintenant interne. La population des huit *Tigres* s'élève à 409 millions de personnes. Les marchés de cette région ont entamé un deuxième cycle haussier, qui les mènera en 1996.

Leur croissance économique est alimentée par la cherté du yen, qui diminue la compétitivité des produits japonais, la hausse des exportations vers l'Occident en reprise économique, l'augmentation de la demande interne pour les produits de consommation et les importantes dépenses en infrastructures.

Leurs marchés boursiers représentent déjà 11 % de la capitalisation boursière mondiale. Ils comptent, dans l'ensemble, 3 000 titres inscrits, contre 1 900 pour le marché londonien.

« Bien que cette région soit appelée à connaître la poussée économique la plus vigoureuse au monde, les performances des pays membres sont décousues et inégales », a souligné **James Mellon**, directeur et fondateur de Regent, au cours d'une allocution récente, à Montréal.

L'allocation d'actif entre les pays de l'Asie du Sud-Est a une influence prépondérante (70 %) sur le rendement, en opposition à la sélection des titres eux-mêmes, croit-il. Regent achète les sociétés de premier ordre dans les pays privilégiés afin de faciliter son entrée et sa sortie des marchés. Les investisseurs institutionnels étrangers affectionnent également ces titres.

À la fin de septembre, 42 % de l'actif de 36 M$ du fonds était investi en Corée. Ce pays a triplé ses exportations au cours des sept dernières années. Son inflation est inférieure à 5 %. Le taux d'épargne atteint 34 % du produit intérieur brut (PIB), contre 21 % pour les pays membres de l'**Organisation de coopération et de développement économique** (OCDE).

Sa main-d'oeuvre travaille 52 heures par semaine en moyenne. La Corée affiche des gains de productivité de 12 à 15 % par année. Sa population est 10 fois celle de Hong Kong.

Son indice *Kospi* commande des multiples de 12 fois les profits projetés, de 3,9 fois les fonds autogénérés et de 1,2 fois la valeur comptable. Il est 50 % sous son sommet de 1998.

Quelque 10 % des actions sont accessibles aux investisseurs étrangers, depuis janvier 1992. Ce plafond sera rapidement atteint. M. Mellon croit que les autorités gouvernementales succomberont aux pressions et le relèveront à 15 % d'ici six à neuf mois.

Son PIB augmentera de 4,5 %, en 1993, et de 6,5 %, en 1994. Les profits s'apprécieront de 30 % cette année. Le marché coréen pourrait doubler ou tripler, d'ici deux ou trois ans.

Hong Kong

En revanche, le gestionnaire appréhende une correction boursière de l'ordre de 30 % pour l'indice *Hang Seng*, de Hong Kong, d'ici 18 mois. « Ce marché est ridiculement surévalué. Le multiple cours-bénéfice apparent (13 fois) est faible. Quelque 65 % des profits des entreprises proviennent des gains immobiliers. »

Hong Kong sera coincé entre la politique monétaire américaine plus restrictive, à laquelle le pays s'ajuste pour fixer sa monnaie au dollar américain, et les mesures d'austérité additionnelles de la Chine. Le gouvernement chinois cherche à mâter la surchauffe de l'économie (11,5 %) et l'inflation galopante (20 %).

Les Chinois de la République populaire de Chine devront rapatrier chez eux les fonds investis dans le *Hang Seng*, afin de réagir aux restrictions de crédit dans leur pays. La Chine accuse un déficit commercial global, en raison d'une hausse de 50 % des importations. Le surplus antérieur se dirigeait en partie vers Hong Kong.

En 1988, au cours de la dernière surchauffe de l'économie chinoise, les mesures d'austérité avaient ramené son taux d'inflation à 5 % et sa croissance économique, à 4 %. La bourse de Hong Kong avait perdu la moitié de sa valeur. Depuis 1984, l'indice *Hang Seng* s'est multiplié par 10, grâce à des entrées de fonds de la Chine communiste et des investisseurs étrangers.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

« Je sais *comment* investir... *mais mon* gestionnaire de portefeuille *me donne une solide* longueur d'avance. »

Les Services de placement aux particuliers – Faire travailler votre argent aussi fort que vous.

Autrefois, la gestion de portefeuille professionnelle était exclusivement accessible aux membres de l'élite. De nos jours, le Trust Royal peut vous fournir les conseils professionnels dont vous avez besoin pour réaliser de solides rendements – si vous disposez d'un portefeuille de placement de 100 000 $ et plus.

Mettre l'accent sur vos objectifs.

Vous connaissez vos priorités et ce que vous voulez réaliser. La responsabilité principale de votre gestionnaire de portefeuille est donc de travailler étroitement avec vous afin de comprendre clairement vos besoins et d'identifier vos objectifs de placement.

L'avantage de la diversification.

Ensemble, nous développerons une stratégie de placement qui vous permettra de diversifier votre protefeuille et d'atteindre vos objectifs personnels.

Nous nous assurerons que vous êtes dans la bonne voie et que vous tirez profit des conditions du marché au moyen d'un programme de suivi approfondi. Des revues régulières de votre portefeuille seront effectuées et vous serez ainsi libéré du fardeau que représentent la paperasse et le temps consacré à la gestion de vos placements. Les Services de placement aux particuliers vous donnent une solide longueur d'avance.

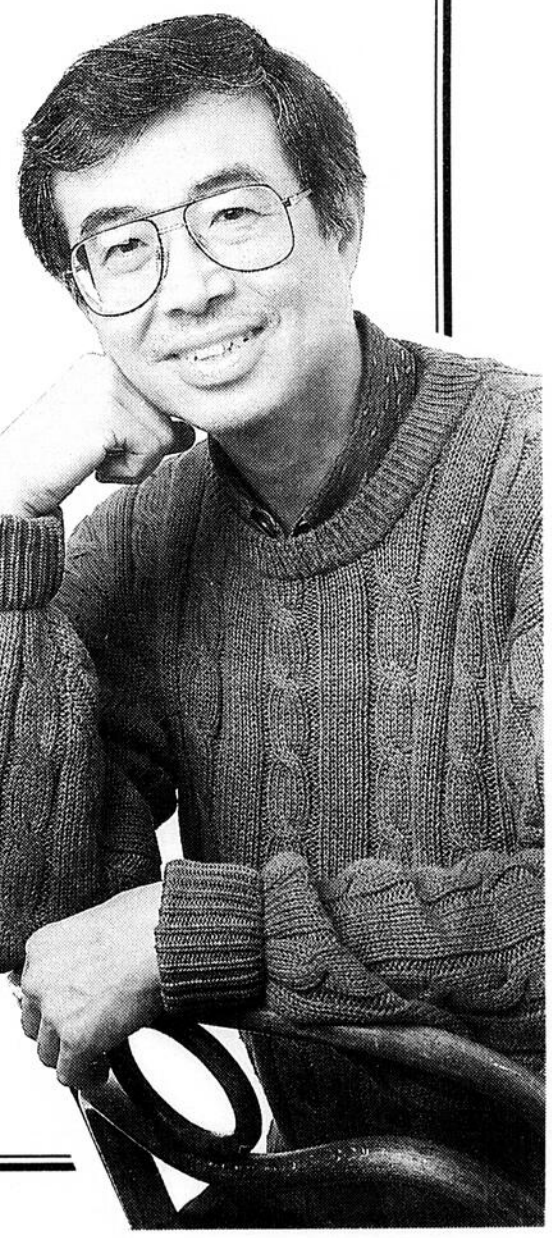
Passez à votre succursale locale du Trust Royal ou appelez-nous au

1 800 668-1990.

VENEZ NOUS RENCONTRER

TRUST ROYAL

UN MEMBRE DU GROUPE DES SOCIÉTÉS DE LA BANQUE ROYALE



BBN James Capel recommande deux nouveaux venus :

Le courtier **BBN James Capel** recommande deux nouveaux venus à la bourse, dans le segment des technologies : **Hummingbird Communications** (Tor., *HUM*, 22,63 $) et **TSB International** (Tor., *TSB*, 7,75 $).

Ces deux petites entreprises dynamiques sont engagées dans des créneaux de croissance : les équipements et les logiciels pour les serveurs de réseaux informatiques locaux et les services de gestion de télécommunications.

Elles présentent plusieurs similitudes.

Compte tenu du faible nombre de leurs actions en circulation et de l'intense concurrence qui anime leur secteur respectif, **Paul Kedrosky** ne recommande leur achat qu'aux investisseurs avertis, ayant un horizon de placement à moyen terme.

Hummingbird a déjà attiré l'attention des investisseurs avides de sociétés de technologie rentables.

Depuis son émission initiale d'août à 16 $, son action a grimpé de 39 %, atteignant le cours-cible d'un an fixé par l'analyste de BBN James Capel.

« Nous allons sans doute réviser de quelques cents à la hausse nos prévisions de bénéfices pour 1993 et 1994. Notre cours-cible passera probablement de 22,75 $ à 27 $, en raison d'une année 1994 plus vigoureuse », a déclaré aux AFFAIRES M. Kedrosky.

En revanche, le titre de TSB International a fléchi après avoir atteint un sommet de 9,25 $ après son émission, en raison de la chute des revenus (- 6,8 %) et des bénéfices (- 83 %), au deuxième trimestre.

La société a encouru des dépenses plus élevées que prévu, pour la mise au point d'un produit utilisant la plateforme *UNIX*.

Son action s'établit légèrement au-dessus du prix d'émission initial de 7,25 $, en juillet.

L'analyste considère ce repli comme une occasion d'achat, en vue d'un cours-cible de 11 $ d'ici 12 mois. Les titres de sociétés similaires se négocient à des multiples de plus de 35 fois les profits, contre 15,5 fois pour TSB.

HUMMINGBIRD COMMUNICATIONS ET TSB INTERNATIONAL : RATIOS COMPARATIFS

Société	Prix au 05-10-93	BPA[1] 12 mo.[2]	Ratio c-b[3]	BPA[1] 93 (p)	Ratio c-b[3]
Corel Corp.	42,63 $	1,01 $	42,2	1,21 $	35,6
Softimage ($ US)	18,75 $	0,62 $	30,0	0,72 $	26,0
Gupta Corp.($ US)	14,50 $	0,25 $	58,0	0,42 $	34,0
Powersoft Corp. ($ US)	27,75 $	0,61 $	45,0	0,59 $	47,0
Moyenne			43,8		35,5
Hummingbird Comm.	**22,63 $**	**0,50 $**	**44,5**	**0,64 $**	**35,3**
Northern Telecom ($US)	24,63 $	(2,35 $)	s.o.	0,54 $	45,6
SR Telecom	27,00 $	0,77 $	35,0	0,78 $	34,6
Moscom Corp. ($US)	6,25 $	(0,14 $)	s.o.	0,15 $	41,6
Teltronics ($US)	1,22 $	0,03 $	40,6	0,05 $	24,4
Moyenne			37,8		36,5
TSB International	**7,75 $**	**0,14 $**	**55,3**	**0,50 $**	**15,5**

[1] : bénéfice par action ; [2] : 12 derniers mois (*trailing*) ; [3] : ratio cours-bénéfice

Source : Paul Kedrosky ; BBN James Capel **Tableau : LES AFFAIRES**

Hummingbird Communications

Hummingbird s'approprie déjà une part de 39 % du marché des serveurs *PC X*. Ce marché croît à un rythme annuel de 100 %. M. Kedrosky projette une progression de ses revenus de 280 %, de 165 % et de 140 %, au cours des trois prochaines années. Ils atteindront 18,3 M$, en 1993, 30,1 M$, en 1994, et 41,5 M$, en 1995.

X Business Group, analyste indépendant de Californie, estime qu'il se vendra 2,5 M d'unités de serveurs en 1997. Cette croissance est alimentée par le volume de ventes des ordinateurs personnels et par la popularité des systèmes *UNIX* et des postes de travail. Les concepteurs de logiciels ont adopté le standard *X* (*Lotus 1-2-3* et *Wordperfect*, par exemple).

Les serveurs de Hummingbird fonctionnent sur différentes plates-formes. Ils permettent de relier en réseau local différents ordinateurs et postes de travail. Ses logiciels utilisent une interface graphique (fenêtres et icones).

La société vend aux fabricants de pièces d'origine (*OEMS*), aux distributeurs, aux revendeurs et aux sociétés d'intégration de systèmes. Elle compte, parmi ses clients, **Ford Motor Co.**, **Conoco**, **Federal Reserve Board**, **NASA**, **Boeing** et **Reuters Plc**.

La société de 59 employés devrait connaître une croissance annuelle composée de 82,7 %, de 1992 à 1995. Les prévisions de bénéfice s'établissent à 0,64 $ l'action, en 1993, à 0,89 $ l'action, en 1994, et à 1,22 $ l'action, en 1995.

À l'heure actuelle, ses produits *DOS* et *Windows* représentent 90 à 95 % de ses ventes. L'introduction récente d'un produit qui fonctionne sur le nouveau système d'exploitation *NT*, de **Microsoft**, est un geste stratégique opportun.

Hummingbird vient également de lancer sur le marché des produits qui permettent de relier à distance des utilisateurs en réseau sur des lignes téléphoniques normales, par le biais de modems à haute vitesse. La société n'a qu'un concurrent dans ce domaine.

De plus elle prévoit offrir des serveurs fonctionnant avec le système d'exploitation *OS/2*. Elle couvrira ainsi les environnements d'exploitation majeurs. Ces nouveaux produits contribueront 20 % des ventes en 1995.

Les titres des sociétés de logiciels similaires s'échangent à des multiples de 44 fois le bénéfice des 12 derniers mois et de 35,5 fois le bénéfice prévu en 1993.

La société a peu de dette et une encaisse élevée. Son bilan sain compense pour le degré de risque élevé de son industrie : désuétude rapide des produits, prédominance

CANADA - ÉTATS-UNIS
■ Vous faites affaires aux E.U.
■ Vous possédez des actifs aux E.U.
■ Vous planifiez prendre de l'expansion aux E.U.
■ Vous voulez connaître les impacts fiscaux américains pour les individus et les cies
ALORS
Pourquoi ne pas consulter un expert-comptable
canadien et américain
Pierre Vanier
B. Comm., C.G.A., C.P.A., Adm. A.
comptable général licencié
certified public accountant (U.S.)
(514) 444-8533

N'attendez pas après le gouvernement pour vous créer un emploi!
DÈS VENDREDI !
LE SALON INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE
ET DES RÉSEAUX D'AFFAIRES
Pour vous bâtir un avenir sur mesure!
PLUS DE 70 BANNIÈRES en développement dans tous les secteurs pour petits, moyens et gros investisseurs !
Le franchisage, la localisation, le financement, les avantages et les pièges : par les grands spécialistes du franchisage à LA PLACE DES CONFÉRENCES
10 entreprises à la recherche de partenaires actifs dans le PAVILLON DU PARTENARIAT et de l'investissement
7 entreprises de distribution offrant des territoires exclusifs à travers le Québec
22-23-24 OCTOBRE
PLACE BONAVENTURE • Hall Sud
Un événement PROMEXPO
HEURES D'OUVERTURE
Vendredi et samedi : 10 h à 20 h
Dimanche : 10 h à 18 h
Métro Bonaventure Enregistrement : 15 $
En collaboration avec AQF ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA FRANCHISE

FLORIDE
BIENVENUE AU SOLEIL
Conférences ou consultations privées sur les investissements canado-américains
Conférences gratuites en français
Parmi les sujets traités:
1- Planification de votre retraite aux USA.
2- Investissements sans impôt américain.
3- Dernier développement sur les impôts américains.
4- Comment obtenir une carte de débit VISA US.
5- Conversion de vos REER en fonds américains ou autres devises étrangères.
6- Informations sur différents fonds américains, canadiens et internationaux.
7- Informations générales sur les banques canadiennes à Nassau et Cayman Islands.
Nos conférences sont également offertes à des groupes organisés à l'endroit de leur choix.
Calendrier des conférences
Miami Marco Polo Hôtel
192ième rue Ocean Front
Les mardis à 10h00 et 19h30
26 octobre, 16 novembre, 14 décembre, 5 et 25 janvier, 8 février
Fort Lauderdale Airport Hilton
1870 Griffin Road, Dania
Les mardis à 10h00 et 19h30
2 et 23 novembre, 21 décembre, 11 janvier, 1er et 15 février
Deerfield Beach Boca Raton Hilton
100 Fairway Drive, Deerfield Beach
Les mardis seulement à 19h30
9 novembre, 7 décembre, 18 janvier, 22 février
Jules Roy V.P. Dean Witter Discovery
Fort Lauderdale 305-525-9101
Boca Raton 407-394-8686
Partout au Canada et aux USA
Pour réservation 1-800-326-5331 local 8686
1-800-361-2773 local 7130 province de Québec seulement
Jules Roy jr. Montréal, 514-846-7130
Nouvelles financières
Émission radiophonique FRENCH RADIO 1580 AM Fort Lauderdale
du lundi au vendredi 21 heures

Hummingbird Communications et TSB International

des géants, nouveaux venus, etc. Par exemple, la probabilité existe toujours que Microsoft conçoive et mette en marché ses propres serveurs et logiciels et les intègre à *Windows* et à *Windows NT*.

Hummingbird est membre d'un consortium, avec le **Massachusetts Institute of Technology** (MIT). Elle bénéficie également de son entrée précoce dans ce créneau. Elle est bien connue du milieu.

TSB International

TSB fournit des produits et des services de gestion des télécommunications. Ce marché mondial de 650 M$ croît à un rythme de 15 % par année. M. Kedrosky prévoit un taux de croissance composée de 40,4 %, de 1993 à 1995, pour TSB.

Les services de TSB s'étendent de la gestion de la facturation des appels téléphoniques à la gestion complète des activités de télécommunications de grandes sociétés en vertu de contrats d'impartition (*outsourcing*), en passant par le contrôle de l'utilisation et la gestion de l'entretien.

TSB fabrique de plus du matériel informatique ayant un fort contenu en logiciels. Cette division enregistre une croissance de 16 à 18 % de son volume de ventes en unités. Sa marge brute est de 70 %. La société compte plusieurs clients prestigieux : **IBM**, **Digital Equipment**, **American Express**, **Mercedes-Benz**, **Northern Telecom**, la **Banque de Montréal**, **Shell Canada**, le **Crédit Suisse**, **Barclays Bank**, etc. TSB vend aussi à des fabricants de pièces d'origine (*OEMS*) et à des sociétés de téléphonie.

Le matériel informatique de TSB permet la collecte d'information de la plupart des modèles de systèmes d'intercommunications (*PBX*). L'information recueillie concerne le nombre d'appels, leur durée et leur fréquence. Elle permet aux sociétés de mieux gérer leurs coûts de télécommunications. Les équipements détectent les failles des systèmes et signalent les besoins d'entretien.

TSB est l'une des quatre sociétés nord-américaines qui vendent à la fois le matériel et les logiciels de gestion des télécommunications. Typiquement, les sociétés vendent leur matériel à bas prix afin d'attirer des clients pour leurs logiciels plus lucratifs.

TSB a plutôt choisi d'incorporer des logiciels sophistiqués à son matériel informatique. Les clients préférant sa technologie doivent acheter les deux. Il existe une centaine de sociétés de logiciels de gestion de la facturation des télécommunications. Les services d'impartition devraient croître au rythme de la progression de la demande (20-22 %) et générer 50 % de ses revenus dans un an, contre le tiers aujourd'hui.

L'analyste s'attend à ce que la société réalise une ou deux acquisitions au cours des six prochains mois, afin de percer davantage le marché américain. Elle y réalise déjà 25 % de ses ventes. Les compagnies de téléphone régionales américaines sont réticentes à s'allier à un fournisseur étranger.

Comme dans le cas de Hummingbird, la menace vient des fabricants de systèmes d'interconnexion (*PBX*) qui pourraient décider d'ajouter eux-mêmes des options à leurs produits, court-circuitant TSB.

En 1993, 10 clients importants ont représenté 60 % de ses ventes. Cela s'explique par la domination d'un modeste nombre de sociétés de téléphonie dans ses marchés : le Canada, les États-Unis, la Grande-Bretagne et l'Australie.

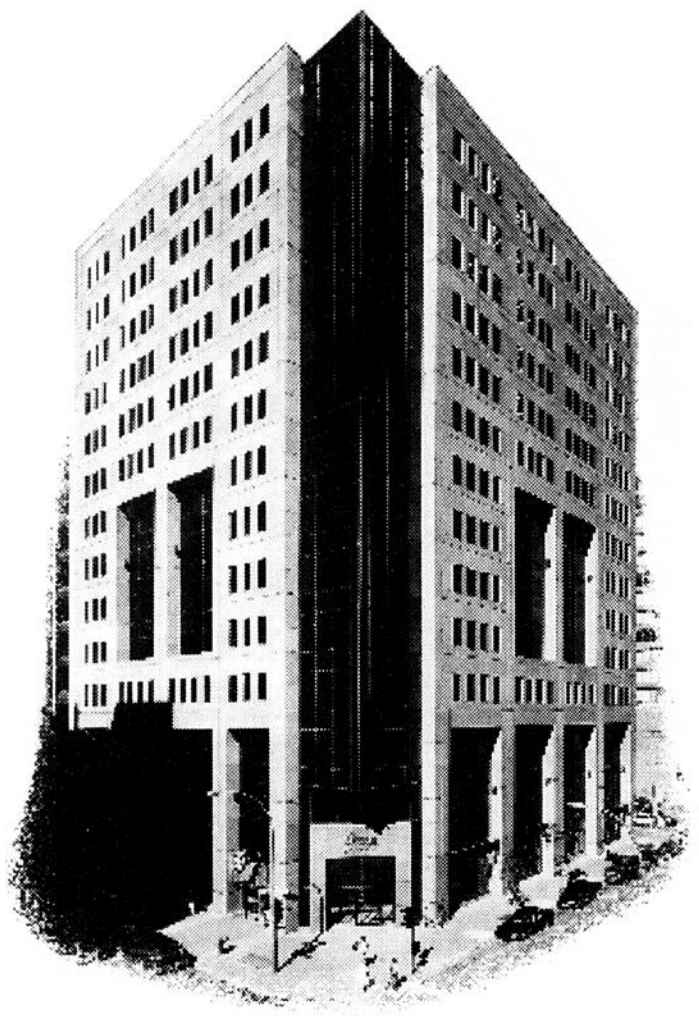
Quelque 75 % de ses ventes de 16,5 M$ en 1993 s'effectuent hors du Canada ; plus de 50 %, hors de l'Amérique du Nord. Sa percée en Europe est attribuable à ses liens avec **British Telecom**, qui compte un membre à son conseil d'administration.

TSB doit investir d'importantes sommes afin de conserver le leadership technologique de ses produits.

Enfin, TSB et Hummingbird comptent toutes deux d'anciens dirigeants de **Mitel Corp.** (Mtl, *MTL*, 9,75 $) dans leur équipe de direction.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Plusieurs locataires donneraient n'importe quoi pour obtenir la qualité Standard



Posséder une propriété est une chose. La gérer avec brio en est une autre. À la Standard Life, nos solides ressources financières nous permettent de donner priorité aux besoins de nos locataires.
Résultat : lors d'un récent sondage mené par une firme indépendante, nos locataires de partout au Canada ont exprimé un haut niveau de satisfaction envers nos services. Comme nous assurons la gestion de plus de 9 millions de pieds carrés d'espace de qualité à vocation commerciale, industrielle et résidentielle, dans plus de 85 propriétés réparties dans 24 villes au Canada, ce gage de confiance témoigne vraiment de la qualité Standard.

1001, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal

Pour de plus amples renseignements sur cette propriété ou sur l'une de nos 85 propriétés au Canada, communiquez avec notre équipe régionale de gestion immobilière, à Montréal, aux numéros suivants : tél. : (514) 932-9432, télécopieur : (514) 939-1623.

STANDARD LIFE

RÉSULTATS FINANCIERS

Ses revenus ont crû de 13 % : ils sont passés de 54,1 M$ à 61 M$

DMR hausse son bénéfice de 10 %

Au premier trimestre terminé le 31 août, la société de technologie de l'information **Groupe DMR** (Mtl, *DR.A*, 6,13 $) a haussé son bénéfice net de 10 %, à 837 000 $ ou 0,06 $ l'action. Un an plus tôt, les profits avaient atteint 759 000 $ ou 0,06 $ l'action.

Ses revenus ont crû de 13 % : ils sont passés de 54,1 M$ à 61 M$. Les divisions canadienne et américaine ont affiché de bons résultats. Elles sont responsables de la totalité de la hausse des revenus. Elles ont également accru leur bénéfice d'exploitation respectif.

Faiblesse de la division australienne

Leur performance a été contrecarrée par la faiblesse de la division australienne. Elle a commencé l'exercice avec un carnet de commandes plus mince, à cause de l'achèvement récent de grands contrats et de retards dans la signature de nouveaux contrats.

En Europe, DMR se dirige vers le seuil de la rentabilité. Sa perte s'est amenuisée au premier trimestre.

DMR récolte les fruits des efforts de marketing considérables des deux dernières années. Au cours du trimestre, DMR a décroché plusieurs contrats totalisant 85 M$, un record trimestriel.

Le groupe a notamment décroché un contrat d'impartition de **Téléglobe Canada**, un deuxième contrat d'élaboration de systèmes du *Projet de remaniement des programmes de la sécurité du revenu*, de **Santé et Bien-être social Canada**.

CN Amérique du Nord lui a octroyé un contrat d'architecture d'entreprise et de gestion du changement. Le ministère des **Transports** de l'État de l'Oregon lui a accordé un contrat d'impartition et de mise au point d'applications pour les **Driver and Motor Vehicle Services**.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 19 Améliorations : 13 Détériorations : 6

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Bionaire	(1 308)	(1 232)	(0,10)	(0,13)	21 945	17 913	6 m.	31-08-93
	(616)	319	(0,04)	0,03	13 102	11 835	3 m.	31-08-93
Bonar	5 827	3 063 [3]	1,19	0,63	142 140	146 220	9 m.	31-08-93
Caldwell Partners	2 113	1 446	0,60	0,41	10 070	9 011	12 m.	31-08-93
	795	399	0,23	0,12	3 567	2 139	3 m.	31-08-93
Canadex Resources	613 [3]	558	0,14	0,12	10 327	10 145	12 m.	30-06-93
Cinar Films	1 320	704	0,26	0,14	15 126	9 023	9 m.	31-08-93
Corby (Distilleries)	13 101	13 460	1,86	1,92	41 621	44 384	6 m.	31-08-93
	7 391	7 599	1,05	1,08	22 426	23 099	3 m.	31-08-93
Corel Corp.	15 625	8 105	1,13	0,70	89 467	63 081	9 m.	31-08-93
	9 588	3 762	0,69	0,32	41 364	28 989	3 m.	31-08-93
Dalmys (Canada)	(2 425)	(975)	(0,55)	(0,23)	53 835	55 072	6 m.	28-08-93
	(2 239)	(887)	(0,48)	(0,21)	27 810	28 392	3 m.	28-08-93
Delrina Corp.	1 840	658	0,09	0,04	15 034	7 573	3 m.	30-09-93
Devtek Corp.	(30 060) [3]	(9 319)	(2,70)	(0,85)	224 739	224 300	12 m.	31-07-93
	(24 891) [3]	(5 557)	(2,23)	(0,50)	51 524	60 257	3 m.	31-07-93
DMR (Groupe)	837	759	0,06	0,06	61 002	54 139	3 m.	31-08-93
Gennum Corp.	3 056	3 051	0,76	0,77	20 096	19 463	9 m.	31-08-93
	1 006	940	0,26	0,24	7 009	6 715	3 m.	31-08-93
Greenstone Resources	(552)	(302)	(0,03)	(0,02)	1 501	784	3 m.	31-07-93
Lincoln Capital	(157)	(4 685)	(0,01)	(0,17)	161	(4 298)	6 m.	31-08-93
Modatech Systems	836	335	0,11	0,05	4 859	2 959	9 m.	31-08-93
	222	59	0,03	0,01	1 834	957	3 m.	31-08-93
MTC Electronic	49	(715)	nil	(0,10)	23 040	10 050	6 m.	31-07-93
	1 060	(182)	0,10	(0,02)	17 000	4 720	3 m.	31-07-93
Pacific Cassiar	513	143	0,14	0,04	2 043	1 547	9 m.	31-07-93
Steeplejack Industrial Group	377	61	0,07	0,01	10 692	6 530	12 m.	30-06-93
White Rose & Crafts	3 062	5 264	0,31	0,57	146 148	124 293	12 m.	31-07-93

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont ceux sur la base des activités poursuivies.
[1] : en dollars US [2] : inclut un gain non récurrent [3] : inclut une charge non récurrente
n.d.: non disponible **s.o.**: sans objet

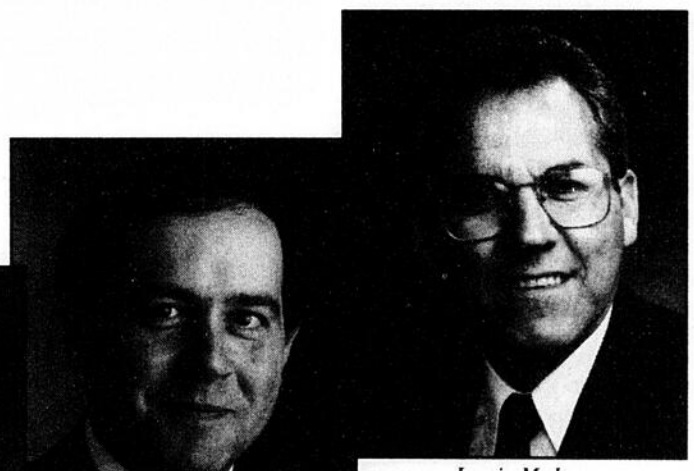
Tableau : LES AFFAIRES

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
***Maufort**	15 octobre 1993, 10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Amisk	19 octobre 1993, 19 h 30	Hôtel Le Roussillon, Jonquière
Groupe Goyette	21 octobre 1993, 10 h 00	Auberge des Seigneurs, St-Hyacinthe
Saturn (Solutions)	21 octobre 1993, 10 h 00	Days Inn, St-Laurent
***Plastibec**	22 octobre 1993, 13 h 30	Château Champlain, Montréal
Dominion Textile	26 octobre 1993, 11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Foresbec	27 octobre 1993, 17 h 00	Hôtellerie Le Dauphin, Drummondville
Morono	27 octobre 1993, 14 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal
Normabec	27 octobre 1993, 15 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal
Vauquelin (Mines)	28 octobre 1993, 10 h 00	630, boul. René-Lévesque O., Montréal
Virginia	28 octobre 1993, 11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
Ecudor	29 octobre 1993, 10 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
***Fairlady**	29 octobre 1993, 10 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal

* : Assemblée spéciale

Unis par l'excellence



Louis Maheu

Robert Lorange

Luc Laliberté

Jean Bouthillier

Jean-Luc Fortin

Bien déterminé à toujours mieux servir les entreprises du Québec, Robert Panet-Raymond, premier vice-président, Entreprises à la Banque CIBC, est heureux d'annoncer la nomination, à titre de vice-président, Grandes entreprises, de **Jean-Luc Fortin** ainsi que celles des grands responsables de quatre Centres de services aux entreprises :

Jean Bouthillier, vice-président, Montréal-Centre

Luc Laliberté, directeur général, Montréal-Métro

Robert Lorange, directeur général, Montérégie/Estrie, et

Louis Maheu, directeur général, Est du Québec.

Écouter, analyser, proposer, agir. Voilà les attitudes qui caractérisent cette équipe dynamique, taillée sur mesure pour répondre aux besoins de toutes les entreprises. Chacun de ces vice-présidents ou directeurs généraux met à la disposition de votre entreprise sa vaste expérience au sein de la Banque CIBC, une institution financière innovatrice.

La Banque CIBC

Augmentation des ventes en Europe

Cinar : revenus et bénéfice bondissent

La société de production et de distribution d'émissions et de films pour enfants **Cinar Films** (Mtl, *CIF*, 6,88 $) a fait état d'une augmentation de 67 % de ses revenus et de 87 %, de son bénéfice, au cours des neuf mois terminés le 31 août.

La société de Montréal attribue ses succès à la reconnaissance de la qualité de ses émissions aux États-Unis et à une augmentation de ses ventes en Europe.

Le 15 septembbre, Cinar a terminé son premier appel public à l'épargne : 2,5 M d'actions ordinaires à 5,50 $ chacune (13,7 M$). Son action a gagné 25 % depuis.

Semestre difficile pour Dalmys

Le détaillant montréalais de vêtements de moyen de gamme pour femmes **Dalmys Canada** (Mtl, *DYC.C*, 2,05 $) a connu un premier semestre et un deuxième trimestre difficiles. Ses ventes ont fléchi ; son déficit s'est creusé.

Pour la période de six mois terminée le 28 août, ses ventes ont retraité de 2,3 % : elles sont passées de 55,1 M$ à 53,8 M$.

Sa perte a plus que doublé : elle est passée de 975 000 $ ou 0,23 $ l'action, à 2,4 M$ ou 0,55 $ l'action.

Au deuxième trimestre, les ventes ont décliné de 2,1 % : elles sont passées de 28,4 M$ à 27,8 M$. La perte est deux fois et demi plus importante : 2,3 M$ ou 0,48 $ l'action, contre 887 000 $ ou 0,21 $ l'action.

Le détaillant a connu une rationalisation sévère depuis deux ans : retrait du marché américain, abandon de la chaîne *Dalmys Kids*, fermeture de 60 magasins, etc.

En décembre 1992, la société a remboursé sa dette de 10,5 M$ auprès de la **Banque Scotia** (Mtl, *BNS*, 28 $), à partir du produit de 7,3 M$ de la vente de comptes à recevoir et de ses fonds autogénérés.

En juillet, l'émission de 1,4 M de bons de souscription à 2,75 $ chacun a gonflé son encaisse à 8,5 M$. Du 5 août 1993 au 4 août 1994, chaque bon donnera le droit à son porteur d'acheter une action sans droit de vote de Dalmys, au prix de 3,25 $ chacune.

Du produit net de 3,4 M$, 700 000 $ servent à la rénovation de magasins existants, 600 000 $, à la construction de deux nouveaux magasins, et 2,15 M$, au fonds de roulement.

Ses 191 magasins incluent les enseignes *Dalmys*, *Antels* et *Cactus*.

Corby : la concurrence affecte la rentabilité

Les **Distilleries Corby** (Mtl, *CDL.A*, 50 $) ont affiché un léger déclin de leur rentabilité au premier semestre et au deuxième trimestre, terminés le 31 août.

Leurs ventes ont également fléchi.

Corby a déclaré une baisse de 3 % de son bénéfice, à 13,1 M$ ou 0,86 $ l'action au deuxième trimestre. Son bénéfice d'exploitation a retraité de 2,4 %, à 16,4 M$. Ses ventes ont reculé 6,3 %, à 41,6 M$.

En dépit d'une hausse de sa part de marché, Corby souffre de la concurrence de plus en plus vive dans le marché canadien des spiritueux.

La réduction des dépenses et l'amélioration des résultats du groupe *Tia Maria* et de **Upper Canada Brewing Co.** ont compensé le fléchissement des prix de vente.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **B.C. Bancorp** : div. de 0,50 $ payable le 29 octobre aux actionnaires inscrits le 21 octobre.
- **B.C. Sugar Refinery** : div. trim. de 0,10 $ payable le 29 novembre aux actionnaires inscrits le 5 novembre.
- **Bonar** : div. trim. de 0,05 $ payable le 30 octobre aux actionnaires inscrits le 22 octobre.
- **Caldwell Partners** : div. trim. de 0,25 $ payable le 16 novembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- **Corby (Ditilleries)** : div. trim. de 0,28 $ payable le 1er novembre aux actionnaires inscrits le 15 octobre.
- **Fletcher Challenge** : div. trim. de 0,07 $ australiens payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 28 octobre.
- **NewTel Enterprises** : div. trim. de 0,34 $ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Tenneco** : div. trim. de 0,40 $ US payable le 14 décembre aux actionnaires inscrits le 29 novembre.

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire (actif net par action)*

COTES MENSUELLES	93-08-31	93-07-31	92-08-31
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré	11,38	11,21	10,70
• Obligations	10,94	10,79	10,99
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré	12,11	11,93	10,95
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
• Équilibré	10,79	10,51	10,41
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC			
Fonds de retraite:			
• Équilibré	177,35	174,39	159,25
• Actions	14,62(*)	14,09(*)	126,04
• Obligations	185,45	183,95	169,26
• Marché monétaire	166,91	166,42	157,43

(*) Un fractionnement de 10/1 a été effectué en date du 31 mai 1993.

COTES HEBDOMADAIRES	93-10-01	93-09-24	92-10-02
OIQ - FÉRIQUE			
• Marché monétaire	33,81	33,78	31,95
• Obligations	37,10	37,08	32,90
• Actions	32,75	32,50	27,40
• Équilibré	38,11	37,99	32,80
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (REÉR)	42,00	41,88	36,15
• Fonds de placement	15,56	15,43	14,50
• Marché monétaire	10,20	10,19	10,29
• Obligations	10,76	10,61	11,22
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	30,50	30,34	25,18

* Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée et pour ceux à cote séparée.

Tableau : LES AFFAIRES

(Cette annonce n'est publiée qu'à titre d'information)

CHAPAIS ÉNERGIE, SOCIÉTÉ EN COMMANDITE

CHAPAIS ÉLECTRIQUE LIMITÉE, associé commandité

***une filiale de la* Canadian Environmental Energy Corporation**

Un projet développé par :

SOCIÉTÉ DE COGÉNÉRATION DU QUÉBEC INC.

61 200 000 $CAN

Financement de construction et postconstruction de 22 ans, sans recours, de la centrale électrique de 28.0 MW utilisant des résidus de bois, située à Chapais, Québec

Financement fourni par :

La Mutuelle du Canada, compagnie d'assurance sur la vie
Caisse de dépôt et placement du Québec
La Confédération, compagnie d'assurance-vie
Compagnie d'assurance Standard Life
L'Industrielle-Alliance compagnie d'assurance sur la vie
L'Impériale, compagnie d'assurance-vie
La Laurentienne Vie inc.

Agent financier :

Groupe La Mutuelle

Prêts aux entreprises

Conseiller financier :

Probyn & Company

Août 1993

Devrais-je hypothéquer ma propriété de 90 000 $

Nous n'avons aucune dette. Notre actif se compose d'une maison de 90 000 $, d'un REÉR de 50 000 $ et d'un terrain à vendre à 30 000 $.

Que pensez-vous d'emprunter 40 000 $ en hypothéquant notre résidence pour l'investir dans les fonds d'investissement. Voici mes calculs :

A. Coût de l'emprunt sur 10 ans : 40 000 $ à 8,25 %, amortie sur 10 ans

- *versement mensuel de 487 $*
- *versement annuel de 5 852 $*
- *versements totaux sur 10 ans: 58 521 $*
- *frais d'intérêt déductibles totaux sur 10 ans : 18 521 $*

B. Placement dans les fonds à 15 % l'an :

- *Un placement de 40 000 $ rapportant 15 % l'an vaudra dans 10 ans 161 822 $*

C. Profit brut

- *161 822 $ - 58 521 $ = 103 301 $*

M.C.
Québec

Vos calculs sont bons. Toutefois, votre rendement hypothétique de 15 % sur 10 ans pour les fonds d'investissement est très optimiste. Ma collègue **Dominique Beauchamp** a colligé quelques statistiques sur le sujet à partir d'une banque de données sur les fonds d'investissement.

Sur 183 fonds d'investissement ayant un historique de 10 ans pour les rendements, seulement quatre fonds ont obtenu un rendement composé annuel de 15 % et plus. Ces fonds sont **Canadian Investment Pacific** (un fonds d'actions de firmes étrangères) avec un rendement composé annuel de 18,8 %, le fonds **Bullock American** (un fonds composé d'actions d'entreprises américaines) avec un rendement composé annuel de 16,9 %, le fonds **Cambridge Growth** (un fonds d'actions de firmes canadiennes à croissance) avec un rendement composé annuel de 16,5 % et le fonds **Trimark** (un fonds d'actions de firmes étrangères) avec un rendement moyen de 15,1 %.

Pour projeter la valeur future de votre placement, nous vous suggérons de prendre un rendement composé hypothétique plus réaliste.

Pour vous donner quelques points de repère, le rendement composé annuel sur 10 ans a été de 12,1 % pour les fonds obligataires, de 9,2 % pour les fonds d'actions canadiennes, de 11,7 % pour les fonds hypothécaires et de 11,4 % pour les fonds d'actions américaines.

La valeur future probable de votre placement devrait varier entre 95 000 $ et 124 000 $ au lieu de 161 822 $, tel que vous le prétendez selon ces rendements moyens.

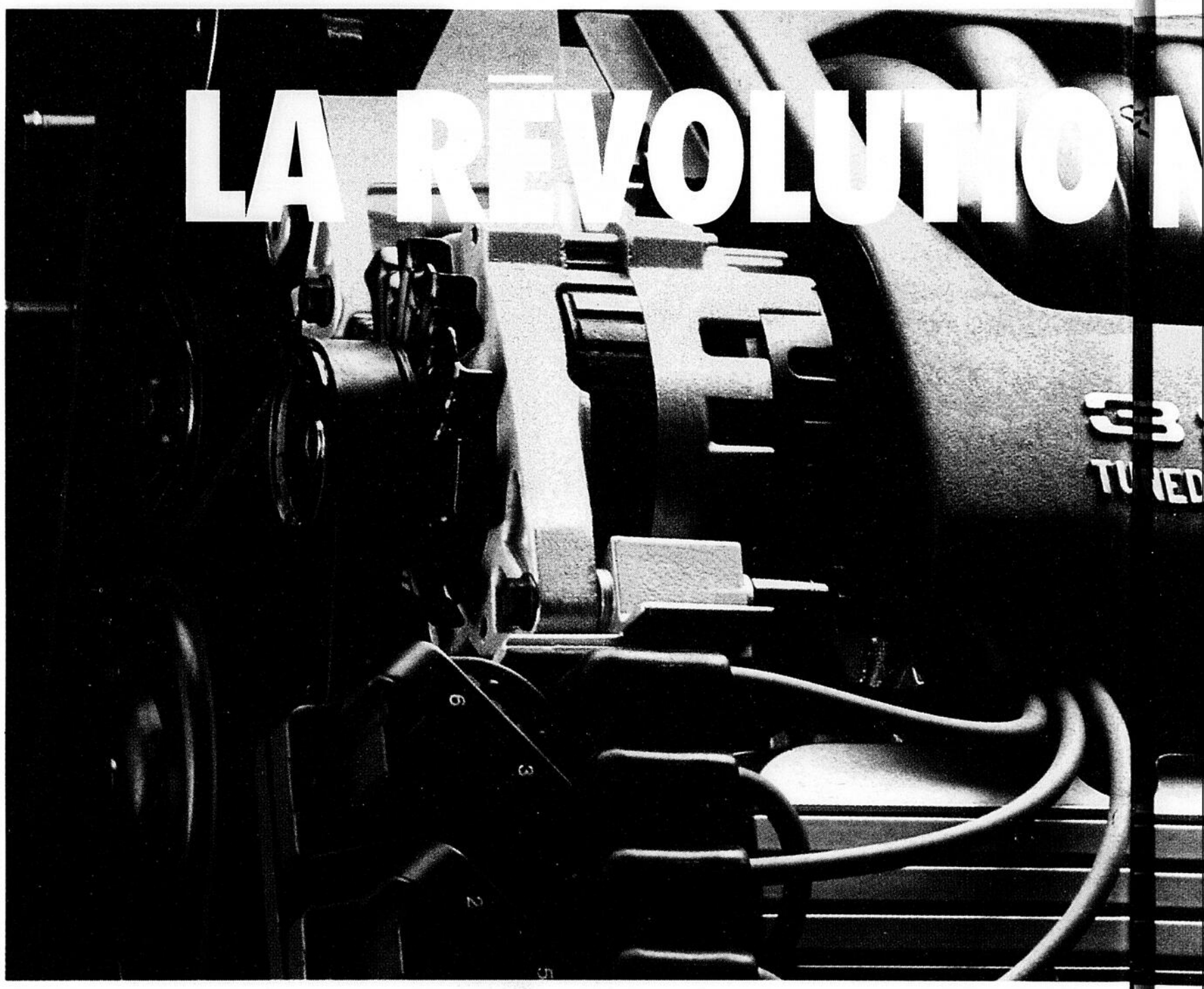
Cela dit, si vous êtes âgés de 45 ans ou moins, recourir à la dette pour s'enrichir est tout à fait justifié. Une telle stratégie ne peut toutefois être réalisée à la légère. D'abord, avant de penser grever votre résidence d'une hypothèque, étudiez donc la possibilité de négocier une marge de crédit personnelle n'ayant aucun lien sur votre résidence, un conseil fort à point émis par **Ronald Gilbert**, président de **GCP**, une firme de planification financière.

Revenus réguliers

Ensuite, lorsqu'on s'endette pour investir, certains types de placement sont préférables à d'autres. Les biens financés doivent idéalement générer des revenus de placement réguliers.

Les immeubles à revenus, les débentures et les actions privilégiées convertibles sont à notre avis les types de placement les plus faciles à financer.

Selon les revenus de placement qu'ils génèrent et le niveau de dette contractée à leur achat, ces biens financiers offrent une bonne probabilité d'autofinancement à



pour acheter des fonds d'investissement ?

long terme. Ce n'est pas le cas des quatre fonds d'investissement cités précédemment qui ont enregistré un rendement annuel composé de 15 % et plus. Ils versent très peu de revenus réguliers aux titulaires des unités.

Par conséquent, l'emprunt contracté pour acheter ces fonds viendra amputer une partie de votre épargne annuelle.

Or, avec cette épargne en moins, serez-vous en mesure de cotiser pleinement au REER ? Si la réponse est non, le manque à gagner ne sera pas négligeable, sachant que le REER donne l'équivalent à long terme d'un rendement annuel composé après impôts entre 7 % et 8 %.

Si l'emprunt vous oblige à réduire votre cotisation au REER de 1 000 $ en moyenne par année, le manque à gagner au bout de 10 ans totalisera 13 816 $ à un taux annuel moyen de 7 % après impôt ou près du double si on ajuste ces sommes en fonction d'un rendement avant impôt.

Par ailleurs, vous devrez tenir compte des frais d'entrée exigés par plusieurs fonds d'investissement.

Les rendements historiques affichés par les fonds d'investissement sont nets des frais de gestion annuels, mais ils ne tiennent pas compte des frais d'entrée ou de sortie. Si vous achetez les unités d'un tel fonds, la commission peut atteindre 3 à 9 % du capital initial investi, soit entre 1 200 $ et 3 600 $ pour votre 40 000 $ à investir. En supposant un rendement annuel composé de 11 % pour les fonds d'investissement, la commission payée amputera la valeur future de votre placement d'un montant variant entre 3 407 $ et 10 222 $.

Les facteurs précédents incitent clairement à la prudence lorsqu'il s'agit d'emprunter pour investir. Nous vous recommandons de le faire. Les fonds d'investissement restent une avenue valable pour accroître l'effet de levier de votre bilan malgré les coûts additionnels cités précédemment.

Nous croyons toutefois que vous avez avantage à parfaire vos connaissances afin d'investir dans les débentures convertibles et les actions privilégiées convertibles de compagnies canadiennes.

Le petit immeuble à revenus de type quadruplex, lorsqu'acheté à un juste prix, constitue le type de placement idéal pour obtenir l'effet de levier maximum du bilan personnel.

Effet de levier

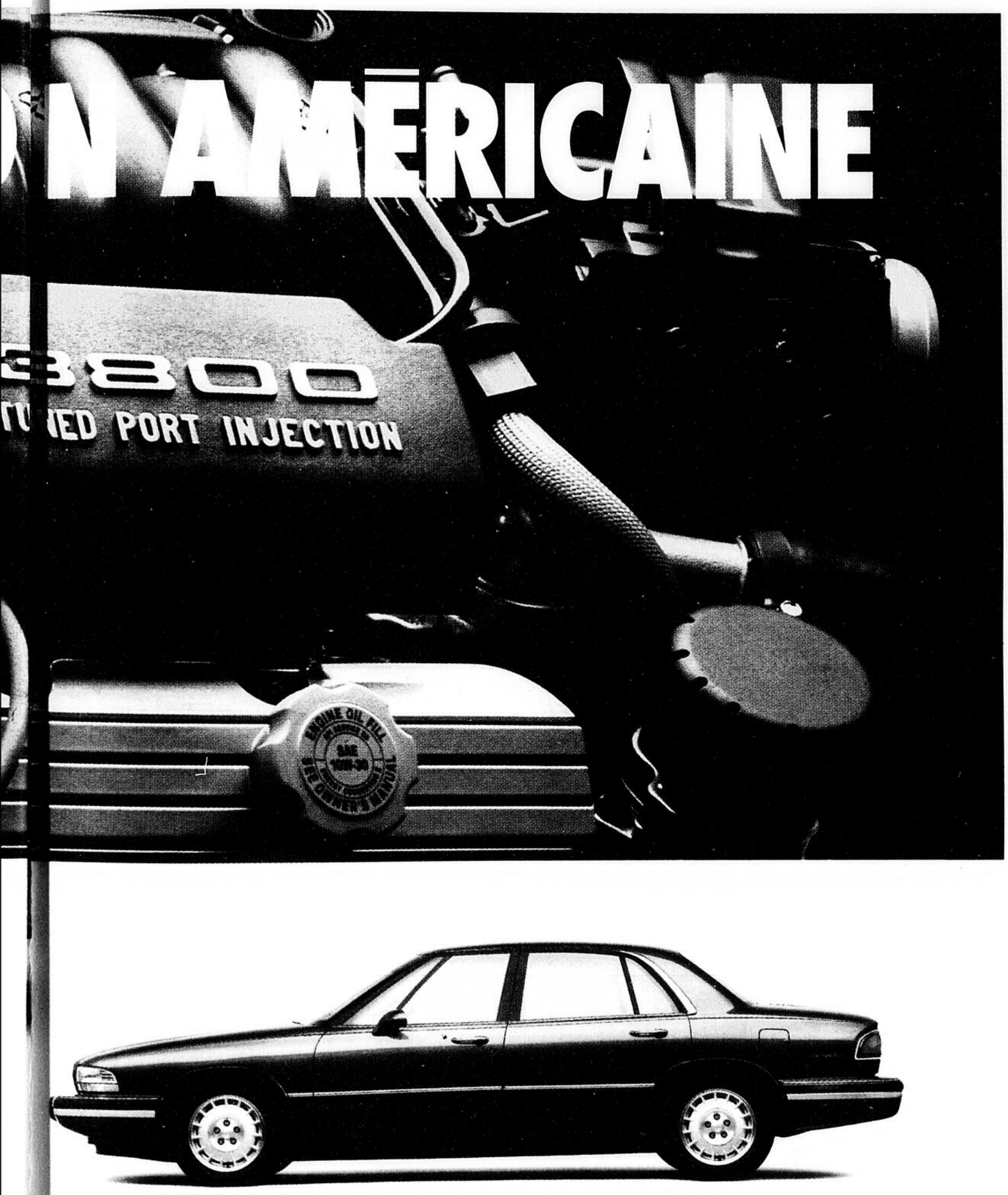
Qu'il s'agisse de construire un portefeuille de valeurs mobilières ou immobilières, il faut du temps.

Nous vous conseillons par conséquent d'accroître graduellement l'effet de levier de votre bilan. Votre plan d'achat devrait s'échelonner sur six mois à un an et demi selon que vous décidiez d'investir dans les fonds d'investissement (l'option la plus facile sur le plan des connaissances), dans les titres convertibles (connaissances, capacité d'analyse et suivi sont de rigueur pour bâtir un portefeuille de titres convertibles) et l'immeuble à revenus (ici les efforts consacrés à la recherche et à la gestion de l'actif sont très importants).

La valeur initiale des titres de croissance (actions, unités de fonds d'actions à croissance et titres convertibles) achetés ne devrait pas excéder 40 % de votre actif net après impôts (160 000 $).

Dans le cas d'un quadruplex, vous pouvez porter la valeur de votre actif possédé de 160 000 à 300 000 $ environ, dépendant de sa rentabilité et de votre capacité à le supporter jusqu'à ce qu'il atteigne son seuil de rentabilité (trois ans environ s'il est acheté à un juste prix).

CLAUDE CHIASSON



TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 12 octobre 1993

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REÉR	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR 1 an	REÉR 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																																
Commerce (CIBC)	1/2	1/2	1 3/4	5 000	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 1/2	3 3/4	1 000	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5 1/2	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	—	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Commerc. Ital.	1	3/4	—	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/8	3 3/4	3 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/8	5 1/4	5,90	6 1/4	6,60	4,70	6,60	6 1/2	—	6,95	6 1/2	7 1/2	8	8,45	8,45
Laurentienne	1/4	1/2	1 1/2	3 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	4	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	1 000	4 1/8	5	5 1/2	6	6 1/2	4 1/8	6 1/2	6 3/4	5,95	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8,70
Hong Kong du Canada	3/4	1/2	—	5 000 [4]	2 1/2	2 7/8	3	3	3 1/4	3 1/4	1 000 [3]	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Montréal	3/4	3/4	1	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 3/4	3	3	1 000	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale	1/2	1/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/4	4	6 1/4	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale de Grèce	1 1/4	1 1/4	1 1/2	5 000	3 1/2	3 1/2	3 1/2	3 3/4	4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	5	6 3/4	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	3	3 1/4	3,40	3,40	3,40	3,40	10 000	4,40	4,95	5,32	5,58	5,84	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	3/4	1/2	1 1/2	5 000 [4]	—	2 5/8	2 5/8	2 5/8	2 7/8	2 7/8	500	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	500	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Scotia	1	1	—	5 000 [4]	2 1/4	2 3/4	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	2 1/2	2,55	2,70	2 3/4	2,85	2,95	10 000	3,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 3/4	3	3	1 000 [3]	3 1/2	4	4 1/2	4 3/4	5	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	—	—	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
COOPERATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/2	1 1/2	5 000	3	3	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	1 000	3	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8,70
Cais. pop. (Mtl) [2]	3/4	1/2	1 1/2	5 000 [4]	—	2 5/8	2 3/4	2 3/4	2 7/8	3	1 000	3	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/4	4	6 1/4	7	5 3/4	7 1/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Cais. pop. (Qc) [2]	1/2	1/4	—	3 000	3	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	1 000	3 1/4	4 3/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	1 000	4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/4	4	6 1/4	6 1/2	6	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	1/2	2	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 5/8	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	—	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Canadienne Italienne	1 1/4	1 1/4	3 3/4	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	5	6 1/4	6 1/2	7	4	7	6 1/2	5 3/4	6 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Fiducie Confédération	—	1/4	1 1/4	5 000	3 3/4	3 3/4	4,05	4,05	4,15	4,15	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	4 3/4	5 1/2	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	6 1/2	—	6 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8,35	8,35
Fiducie Desjardins	—	3/4	3 1/4	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/8	5 1/8	5 3/4	6	6 1/4	4 1/8	6 1/4	—	—	—	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Fiducie Sun Life	—	—	3,14	10 000	3 1/2	4	4	4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/2	6 1/2	6 3/4	5 1/2	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/4	8 1/4
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000 [4]	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5 1/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	5 1/4	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	1 3/4	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/8	5 1/4	5 3/4	6	6 1/4	4 1/8	6 1/4	7 3/4	5 3/4	7 1/2	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/2
Sherbrooke Trust	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Bonaventure	—	2 1/2	—	5 000	3 1/8	3 1/4	3 3/8	3 1/2	3 1/2	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 5/8	6 1/4	6 1/2	4	6 1/2	—	—	—	6 3/8	7 1/2	8	8 3/4	8 7/8
Trust Capital	—	—	—	10 000	4,05	4,20	4,40	4,40	4,40	4,40	—	—	—	—	—	—	5 000	4,70	5 1/2	6,30	6 1/2	6,55	4,70	6,55	7 1/8	—	7 3/4	7 1/8	7,63	8 1/4	8 3/4	8,95
Trust Général	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4	6 1/2	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Household	—	2	3	5 000	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	500	5 1/8	5 3/8	5 7/8	6	6 3/8	5 1/8	6 3/8	—	5 1/2	—	6 1/4	7 1/4	8	8 3/8	8 1/2
Trust La Laurentienne	—	—	1 1/2	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust National	1	—	1 1/4	5 000	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/4	5	5 3/4	6	6 1/4	4 1/4	6 1/4	5 3/4	—	7 1/4	6	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	3 1/2	4	3 3/4	3 3/4	4	4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/2	5	5 3/4	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prenor	—	1/4	1/2	5 000	4 1/4	4 1/4	4	4	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	6 1/2	5 1/2	6 3/4	6 1/4	7	8	8 1/2	8 3/4
Trust Prêt Revenu	1 1/4	1	—	5 000	3 3/8	3 3/8	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 1/4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4 1/4	6 1/2	6 1/2	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Royal	1/2	1/2	—	5 000 [4]	3 3/8	3 1/2	3 1/2	3 5/8	3 3/4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/4	4 1/4	6 1/4	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4

[1] Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
[2] Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
[3] Versement semestriel
[4] Dépôts rachetables

TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Les règles du jeu pourraient changer en matière de placement

Faites attention à l'éventuel synchronisme des économies mondiales prévu pour 1994

Un meilleur synchronisme des économies mondiales pourrait changer les règles du jeu en matière de placement.

Au cours des dernières années, les économies mondiales ont accusé un décalage important dans leur cycle respectif.

Le Canada et les États-Unis ont sombré en récession en 1990. Les économies de l'Europe et du Japon ont également suivi, mais environ deux ans plus tard.

L'Amérique du Nord tente depuis 1991 de remettre à flot son économie. Elle y est parvenue très lentement. Le Japon a pris les mesures qui s'imposent pour ranimer son économie : baisses radicales des taux d'intérêt et doses successives de près de 100 milliards de dollars injectées dans l'économie par le gouvernement nippon ont été au menu. Le remède a été administré; on attend maintenant le réveil du patient, probablement pour 1994.

Quant à l'Europe, elle se débat encore avec la récession. Les banques centrales du Vieux continent ont abaissé sensiblement leur taux. Une relance de l'activité économique devrait suivre, mais pas avant la seconde moitié de 1994.

Un point commun ressort toutefois de toutes les mesures précédentes : toutes les économies industrialisées ont servi de base au prochain cycle de la croissance économique mondiale et toutes devraient s'y être engagées quelque part dans la seconde moitié de 1994.

La baisse des taux tire à sa fin

Ce nouveau synchronisme des économies a des chances de changer les règles du jeu en matière de placement. L'Amérique du Nord a vu ses taux baisser à des niveaux inespérés au cours des dernières années. Le meilleur synchronisme des économies signalerait probablement la fin du cycle baissier des taux d'intérêt.

En revanche, il pourrait insuffler une nouvelle vigueur à l'économie canadienne. La vitalité du Canada dépend en bonne partie des prix des denrées et matières premières. Ces prix ont chuté au cours des derniers mois. Devant la baisse radicale du prix du nickel, **Inco** (Mtl, *N*, 26 $) a annoncé qu'elle réduirait de 30 % sa production durant les mois d'hiver. L'industrie de l'aluminium se trouve en plein marasme avec des stocks et une capacité de production trop élevés par rapport à la demande.

Ajustement à la hausse des prix des denrées

Un meilleur synchronisme des économies mondiales devrait mettre fin à la glissade des prix des denrées et, éventuellement, permettre un ajustement à la hausse, ce qui sera salutaire pour plusieurs grandes compagnies canadiennes.

Pour l'investisseur, ce meilleur synchronisme créera des occasions de placement à la bourse et éventuellement dans l'immeuble. Du côté des placements à revenus fixes, il devra être plus prudent en écourtant les échéances pour parer un nouveau cycle à la hausse des taux.

CLAUDE CHIASSON

L'économie au noir : une affaire de 50 milliards de dollars en liquidités

Selon les économistes de **ScotiaMcLeod**, l'économie au noir canadienne repose sur une montagne de liquidités d'environ 50 milliards de dollars.

La **Banque du Canada** contrôle l'argent liquide qu'elle met en circulation. Depuis les années 1950, la proportion de l'argent liquide en circulation par rapport au produit intérieur brut (PIB) a constamment diminué, sauf depuis 1990. Ce revirement est survenu au moment même où le gouvernement canadien a introduit sa taxe sur les produits et services (TPS). La différence entre la proportion actuelle d'argent liquide dans l'économie par rapport à ce qu'elle aurait dû être selon la tendance historique donne le chiffre hypothétique de 50 milliards de dollars.

De plus, cette montagne de liquidités au noir progresserait au rythme annuel de 10 à 12 %, ce qui est passablement mieux que la croissance officielle de notre produit intérieur brut (PIB).

Marchés monétaires

CANADA

Semaine du :	08-10	01-10	24-09	17-09
1. Taux d'escompte	4,87	4,95	4,90	4,94
2. Taux préférentiel	5,75	5,75	5,75	5,75
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	4,64	4,75	4,74	4,76
4. Papier commercial (90j.) [1]	4,85	5,00	4,90	4,37
5. Acceptations bancaires (90j.) [1]	4,71	4,82	4,83	4,78
6. Argent à demande [1]	4,50	4,37	4,37	4,37
7. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 94 - 7 %	5,11	5,47	5,00	5,43
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	6,26	7,64	6,58	6,55
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	7,54	7,78	7,71	7,70

ÉTATS-UNIS

1. Taux d'escompte	3,00	3,00	3,00	3,00
2. Federal Funds	—	3,06	3,38	3,25
3. Taux préférentiel	6,00	6,00	6,00	6,00
4. Bons du trésor				
13 semaines	2,96	2,96	2,90	2,93
26 semaines	3,08	3,08	3,02	3,06
5. Certificats de dépôt (90 jours)	—	2,69	2,58	2,59
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	—	3,12	3,10	3,09
7. Eurodollars (90 jours)	3,25	3,25	3,19	3,19

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

Le marché boursier américain attend avec anxiété les résultats du troisième trimestre

Le marché boursier américain a évolué sans direction précise, la semaine dernière, voguant selon les bons ou mauvais résultats financiers des chefs de file des principaux secteurs de l'économie.

Cependant, le vendredi 8 octobre, les investisseurs ont montré leur déception face à la torpeur de l'économie en faisant plonger l'indice *Dow Jones* jusqu'à 25 points au cours de la journée, à 3 558. L'indice a commencé la semaine à 3 581.

Le **Labor Department** a annoncé que l'économie américaine a créé 156 000 nouveaux emplois en septembre, dont une augmentation de 71 000 dans la liste de paie des gouvernements. Pour le mois d'août, le ministère a révisé à la hausse les pertes d'emplois, qui passent de 39 000 à 41 000.

Bien que ces données correspondent en gros aux prévisions des économistes, elles confirment leur opinion selon laquelle l'économie se tire d'affaire tant bien que mal, avec une croissance faible et très peu d'inflation. Dans cette situation, les autorités monétaires américaines restent neutres.

Pour le marché boursier, toutefois, cette faible croissance de l'économie augmente les craintes des investisseurs quant aux profits du troisième trimestre. Les résultats commenceront à affluer au cours des prochaines semaines.

Déjà, les titres de quelques compagnies ont goûté au traitement qu'accordent les investisseurs à ceux qui ne rencontrent pas leurs objectifs. Le titre d'**Advanced Micro Devices** (New York, *AMD*, 20,13 $ US) a perdu près de 10 $ US en moins d'une semaine après avoir annoncé des résultats en hausse, mais tout de même décevants.

Le jeudi 7 octobre, le titre de **Corning** (New York, *GLW*, 27,37 $ US) a plongé de 6,25 $ US à la publication de bénéfices inférieurs aux attentes. L'entreprise fabrique des matériaux spécialisés et des produits de consommation. Le titre a atteint 39 $ US plus tôt dans l'année.

Même les titres à plus petite capitalisation, qui avaient montré de la vigueur au cours des dernières semaines, ont démontré des faiblesses. L'indice *Russell 2000*, qui suit l'évolution des titres de très petites compagnies, a reculé vendredi. L'indice avait franchi des records presque chaque jour la semaine dernière.

Les titres des banques et les obligations profitent de la situation, qui est favorable au maintien des taux d'intérêt au niveau actuel ou en baisse.

Les courtiers américains, eux, affichent un grand sourire. Leurs titres et leurs profits ont touché récemment des sommets historiques. Les commissions sur les ventes d'actions, sur les obligations et la prise ferme d'émissions rapportent de gros bénéfices.

En plus, les courtiers sont plus efficaces. De 262 173 qu'ils étaient en octobre 1987, les employés des firmes de courtage inscrites au **New York Stocks Exchange** ne sont plus que 229 000. Seules les divisions du financement corporatif ont augmenté leur personnel depuis ce temps.

La rumeur à Wall Street veut que **Merrill Lynch** (New York, 97,88 $ US) annonce un fractionnement de ses actions, le premier en 10 ans. Le titre a franchi les 100 $ US la semaine dernière. Toutefois, plusieurs investisseurs commencent à se méfier. Le secteur des firmes de courtage a d'ailleurs reculé de 1,6 %, à New York, le jeudi 7 octobre.

D'une part, les ventes d'initiés se sont multipliées au cours du dernier mois. D'autre part, les titres s'échangent à des sommets historiques, à plus de deux fois leur valeur comptable. Le fractionnement d'actions de gros titres est souvent un indice que le secteur, le titre ou les deux ont atteint des sommets.

Canada : les élections

Au Canada, la vigueur des titres aurifères et la perspective d'un gouvernement majoritaire a permis à l'indice *TSE 300* de la **Bourse de Toronto** de franchir le cap des 4 000. L'indice a commencé la semaine dernière à 3 988,22.

Cependant, ce sont encore les titres aurifères qui ont donné la plus forte impulsion à la bourse. Le jeudi 7 octobre, l'indice s'est apprécié de 88 points, à 9 055. La baisse du dollar américain a eu une incidence positive sur le prix de l'or, qui s'échangeait à 358,50 $ US l'once, à Londres, vendredi.

Le titre de **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 28,37 $) a gagné près de 3 $ au cours de la semaine. Dans un récent document d'information, la compagnie a indiqué qu'elle s'attendait à ce que son coût direct de production se maintienne à 190 $ US l'once en 1993, soit sensiblement le même qu'en 1992. La compagnie prévoit que sa part de production atteindra 1,8 M d'onces d'or cette année.

Hollis Harris, président et chef de la direction d'**Air Canada** (Mtl, 4,60 $), prévoit que sa compagnie sera rentable au troisième trimestre de 1993 et qu'elle inscrira un profit d'exploitation pour l'année entière. Le titre s'est apprécié de 0,50 $ la journée de la déclaration.

Les titres d'acier se sont bien comportés la semaine dernière, après l'annonce d'une augmentation de prix de 3 % d'un grand fabricant d'acier américain. Plusieurs analystes financiers s'attendaient plutôt à une baisse de prix en raison de la décision défavorable aux producteurs américains du tribunal du libre échange.

Selon les analystes, la demande d'acier est ferme, tandis que les stocks demeurent bas. Le mardi 5 octobre, le titre de **Stelco** (Tor., *STE.A*, 5,50 $) a gagné 0,40 $ et celui de **Dofasco** (Mtl, *DFS*, 16,37 $), 0,37 $.

Par ailleurs, selon l'**Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières**, les nouvelles émissions d'actions ordinaires et privilégiées ont atteint 13,37 milliards de dollars, au premier semestre de 1993, comparativement à 7,59 milliards, pour la même période de 1992.

Le nombre d'employés des firmes de courtage canadiennes est passé de 19 968, à la fin de 1992, à 21 193, en juin 1993. Le nombre de firmes a augmenté de six à 137 durant la même période. Elles détiennent des capitaux propres de 3,52 milliards de dollars, en juin 1993, par rapport à 3,2 milliards de dollars, à la fin de 1992.

FRANÇOIS RIVERIN

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 93-10-08	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1916,94	47,20	47,82	1965,13	1627,37
Banques	2409,10	57,16	14,36	2432,39	1622,56
Mines et métaux	2169,56	118,41	n.d.	2333,26	1622,56
Pétrole et gaz	1641,49	20,23	58,78	1670,09	1102,91
Prod. forestiers	2444,76	17,37	n.d.	2779,12	2056,12
Prod. industriels	1550,13	32,46	n.d.	1657,15	1274,62
Serv. publics	1923,06	15,00	17,96	1947,11	1665,95
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4067,27	79,05	85,25	4144,37	3149,97
TSE 200	253,85	3,42	n.d.	254,26	249,81
TSE 100	244,89	5,08	n.d.	239,98	238,43
TSE 35	202,99	4,67	n.d.	207,66	167,24
Mines et métaux	2914,56	88,57	n.d.	3160,91	2528,95
Or et argent	9178,00	782,94	73,32	10116,53	7231,29
Pétrole et gaz	5080,31	44,31	106,26	5282,40	3248,65
Pâtes et papiers	3873,55	15,29	n.d.	4248,80	2895,32
Produits de consommation	6564,88	110,44	23,89	6615,78	5599,31
Prod. industriels	2410,60	22,79	n.d.	2464,88	1648,73
Immeubles et construction	3046,34	236,50	n.d.	4459,78	2679,69
Transport + Envir.	3532,18	83,89	n.d.	4505,74	3438,26
Pipelines	4194,97	137,64	22,77	4277,23	3233,26
Services publics	3305,49	- 13,36	20,42	3371,34	2979,62
Comm. & médias	8059,55	83,48	80,71	8117,15	6539,68
Commerce	4229,21	2,11	17,35	4304,79	3498,15
Serv. financiers	3056,84	66,98	23,68	3116,83	2425,25
Conglomérats	4668,87	74,59	n.d.	4709,83	3221,79
Biotechnologie	492,78	- 17,73	n.d.	639,65	428,39
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3584,74	3,66	43,3	3640,63	3089,03
DJ. transport	1636,25	- 2,57	n.d.	1697,99	1196,35
DJ. serv. publics	243,80	- 5,61	14,3	256,06	213,63
DJ. 65 actions	1327,45	- 4,61	n.d.	1351,82	1092,41
NYSE, composé	255,81	- 0,48	n.d.	256,29	218,77
Amex	464,70	3,11	n.d.	461,59	361,72
S & P 500	460,31	0,98	23,81	461,72	396,80
NASDAQ	764,27	1,04	n.d.	764,27	550,23
AUTRES					
Londres F. TIMES	3108,60	69,30	n.d.	3100,60	2381,00
Tokyo Nikkei 225	20378,64	- 95,51	n.d.	21116,21	16287,45

	Ferm. 93-10-08	Ferm. 93-10-01	Ferm. 93-09-24	1991-92 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	75,19	74,71	75,77	89,29	74,71

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 8 OCTOBRE

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	601	1 323	2 770
Titres en hausse	275 (46 %)	605 (46 %)	1 389 (50 %)
Titres en baisse	199 (33 %)	474 (36 %)	1 032 (37 %)
Titres inchangés	127 (21 %)	244 (18 %)	349 (13 %)
Hauts (52 sem.)	-	103	387
Bas (52 sem.)	-	50	81

ÉQUILIBREZ VOTRE ACTIF!
LE FONDS ASSOCIÉS DYNAMIQUE
1 800 363-2629
GESTION FONDS DYNAMIQUE

LA NOUVELLE LINCOLN CONTINENTAL 1994
Le raffinement redéfini.

LINCOLN. LE LUXE À SON APOGÉE.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Philip Environmental se hisse rapidement au quatrième rang de son industrie

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Crownx : + 2,75 $ (35,5 %) à 10,50 $
Crownx, bon 96 : + 5,25 $ (35 %) à 20,25 $
Crownx A : + 1 (25 %) à 5 $

Le holding financier **Crownx** (Tor., *CRX.A*) négocie la vente de son intérêt de 40 % dans le gestionnaire de caisses de retraite **Beutel Goodman & Co.** (actif de 9 milliards de dollars). La valeur comptable de son investissement est de 16 M$; Crownx réalisera un gain à la transaction. Par ailleurs, le rachat de ses actions privilégiées E de classe II équilibrera son bilan et haussera son bénéfice annuel de 2,7 M$.

Cathedral Gold : + 0,31 $ (28,4 %) à 1,40 $
Placer Dome : + 3,38 $ (13,3 %) à 28,75 $
TVX Gold : + 0,63 $ (10,9 %) à 6,38 $

L'or a gagné 4,50 $ US l'once, à 358,50 $ US, la semaine dernière. Les titres aurifères ont largement surclassé ce gain de 1,27 %. L'indice or et argent à Toronto a gagné 9,3 %.

SR Telecom : + 1,88 $ (23,1 %) à 10 $

Le titre du fabricant de systèmes de téléphone à micro-ondes **SR Telecom** (Mtl, *SRX*) ne cesse de grimper depuis l'annonce du dividende-actions de deux actions pour chaque action détenue, le 28 octobre. Les analystes s'attendent à de bons résultats pour le troisième trimestre, à la fin du mois.

Stelco A : + 0,70 $ (15,4 %) à 5,25 $

Stelwire, division de **Stelco** (Mtl, *STE.A*), a décroché un contrat de 1,5 M$ pour 1 400 tonnes métriques de tiges de renforcement qui serviront à l'érection de la plate-forme de forage *Hibernia*. La poussée de Stelco est surtout liée à l'annonce par les aciéries intégrées américaines d'une majoration de 3 % de leurs prix de vente, en janvier.

Inco : + 2,25 $ (9,5 %) à 26 $

Le plus important producteur de nickel au monde, **Inco** (Mtl, *N*) a l'intention de retrancher 60 M de livres ou 15 % de sa production, dès le premier trimestre de 1994. Les analystes croient que d'autres producteurs devront suivre son exemple pour que le prix du nickel se redresse. Les stocks à Londres ont crû de 72 000 tonnes, au cours des 12 derniers mois. Le prix moyen du nickel a chuté : il est passé de 3,27 $ US à 2,13 $ US la livre, depuis un an.

NOS PERDANTS

International Verifact : - 0,97 $ (26,6 %) à 2,68 $
Int. Verifact, pr. 5 %) : - 9 $ (24,3 %) à 28 $

Le fabricant de terminaux aux points de vente **International Verifact** (Tor, *IVI*) prévoit une perte de 0,01 $ l'action, au deuxième trimestre terminé le 30 septembre. Il fait face à un ralentissement aux États-Unis. Le déficit tient également compte des frais d'expansion aux États-Unis et de dépenses de transformation de ses activités de fabrication.

Biomira : - 3 $ (21,4 %) à 11 $

Biomira (Mtl, *BRA*) devra obtenir 50 M$ d'ici 12 mois, afin de poursuivre la mise au point de son vaccin contre le cancer. À la fin du troisième trimestre, la société avait 25 M$ d'encaisse. Elle dépense à un rythme de 1,5 M$ par mois. Elle fera une émission d'actions, une alliance stratégique ou vendra une licence de distribution et de marketing.

Philip Environmental : - 0,75 $ (9,4 %) à 7,25 $

Philip Environmental (Tor., *PEN*) deviendra la quatrième société de gestion de déchets en Amérique du Nord, en mettant la main sur **Burlington Environmental**, de Seattle, et sur **Nortru**, de Detroit. Ils cumulent des revenus de 120 M$ US. Philip paiera 75 M$ comptant pour Burlington; 23 M$ comptant et 1,27 M de ses actions pour Nortru. Elle émettra 120 M$ US de bons de souscription spéciaux, échangeables en débentures convertibles.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 8 octobre 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
UNIGESCO .65	*	$7	7	7	+4 1/2	180.0
EQUITY INVST	5	200	145	200	+60	42.9
CROWNX INC	10	√$10 1/2	8 1/2	10 1/2	+2 3/4	35.5
CROWNX WT 96	1	√$20 1/2	20 1/4	20 1/4	+5 1/4	35.0
NATL SEA PRD	2	145	145	145	+30	26.1
CROWNX INC A	507	√$5 3/8	405	5	+1	25.0
SR TELECOM	222	√$10 1/4	8 1/2	10	+1 7/8	23.1
INTRAWEST CP	6	√$15 1/2	12 3/4	15 1/2	+2 1/2	19.2
SCEPTRE RES	66	√$14 7/8	12 5/8	14 7/8	+2 3/8	19.0
EQUITY INV A	28	√175	140	170	+25	17.2

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BIOMIRA INC	51	$13 7/8	10 1/4	11	-3	-21.4
CARENA DEVLP	11	135	122	122	-18	-12.9
SHIRMAX FASH	43	122	110	110	-15	-12.0
GULF RES SR1	2	335	310	310	-40	-11.4
ECUDOR MNS	39	152	134	138	-17	-11.0
CAMDEV CORP	*	450	450	450	-50	-10.0
KNOWLDG HS	39	200	180	180	-20	-10.0
PANTORAMA IN	4	365	330	330	-35	-9.6
ALGO GRP A	1	240	240	240	-25	-9.4
PHILIP ENVIR	16	$7 5/8	√7 1/4	7 1/4	-3/4	-9.4

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
CAMBIOR INC	1896	$16 1/2	14 7/8	16 1/2	+1 1/4	8.2
C IMP BK	1541	$31 3/8	30 1/8	31	+1/2	1.6
BQ ROYALE	1344	$27 1/8	26 1/4	26 7/8	+1/4	0.9
GTC TRNSCN A	1062	√$12 1/8	11	11 3/4	+1/2	4.4
C-MAC INDS	1018	$9 5/8	9 1/8	9 1/4	-1/4	-2.6
INCO LTD	862	$26 3/4	23 7/8	26	+2 1/4	9.5
ORLEANS RES	766	110	100	100	-5	-4.8
ALCAN ALUM	750	$25 3/4	24 5/8	25 1/4	+1/8	0.5
BOMBARDIER B	741	√$16 1/8	15 1/2	15 7/8	+1/4	1.6
CDN PAC LTD	723	$21 1/8	20 3/4	21	+1/8	0.6

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
84	30	ABCOURT M PR	60	60	60		1				
31	7	ABCOURT MN B	15	15	15		5			-0.75	
16 1/8	10 3/4	ABITIBI-PRCE	$11 1/2	11 1/8	11 1/8	-1/4	14			-2.69	
17	7	ACABIT EXPL	8	8	8		3				
11 1/4	8 1/2	ACC TELENTER	$10 7/8	10 1/4	10 5/8		13			0.27	39.4
22	3	ACHATES RES	10	10	10		15				
160	50	ACIER L DC95	115	105	110	-10	302				
430	180	ACIER LER A	420	410	410		6			0.25	16.4
435	325	ACIER LER B	415	400	400	-15	75				
100	45	ADS ASSOC	99	85	90	-9	12			0.11	8.2
√18 1/2	480	AGNICO-EAGLE	$18 1/2	16	17 7/8	+1 3/8	276	0.10‡	0.7	0.24‡	56.0
17	5	AGROMEX INC	13	13	13	+3	7			-0.03	
490	221	AIR CANADA	485	395	460	+55	609			-2.64	
28	19 1/4	ALCAN ALUM	$25 3/4	24 5/8	25 1/4	+1/8	750	0.30‡	1.6	-0.62‡	
√105	10	ALDONA MINES	105	80	96	+11	282			0.01	96.0
320	150	ALGO GRP A	240	240	240	-25	1			0.10	24.0
155	100	ALIMEN COUCH	155	145	155	+5	7			0.10	15.5
8 1/8	5 1/4	ALLELIX PHAR	$7 5/8	7 1/2	7 5/8		9			-0.67	
30	25 1/8	ALTA EGY 775	$29 3/4	29	29 1/4	+3/4	8	1.94	6.6		
14 1/2	10 1/2	ALTA ENER IR	$13 7/8	13 3/8	13 5/8	+1/8	52	0.35	2.6		
23 5/8	15 1/2	ALTA ENERGY	$23	22 3/8	22 5/8		93	0.35	1.5	0.65	34.8
18 1/8	13	ALTA NAT GAS	$15 7/8	15 3/4	15 7/8	+1/8	1	0.68	4.3	0.43	36.9
36 1/2	17 1/4	AMER BARRICK	$31 7/8	29	31 7/8	+2 1/4	403	0.08‡	0.3	0.77	41.4
23	4	AMER RESERVE	9	6	9	+2	82			-0.55	
170	110	AMISCO IND	150	135	150		5	0.10	6.7	0.11	13.8
20	3	ARMISTICE RS	10	7	10		281				
58	9 3/4	ASBESTOS CP	$55	55	55	-3	*			0.04	
√19 1/8	11 1/2	ASTRAL INC A	$19 1/8	18 1/4	19 1/8	+1 1/8	44	0.30	1.6	0.45	42.5
√19	11 1/2	ASTRAL INC B	$19	18 1/4	19	+1 1/4	2	0.30	1.6	0.70	27.1
√15 1/8	11	ATCO LTD I	$15 1/8	14 5/8	15	+3/4	9	0.24	1.6	1.62	9.3
15	11 1/8	ATCO LTD II	$14 3/4	14 3/4	14 3/4		*	0.24	1.6	-1.08	
150	75	AUBERGES GV	85	75	85	+5	7			0.63	1.3
180	48	AUDREY RES	105	100	105	+5	31			-0.81	
√18	15 3/4	AULT FOODS	$18	17 1/8	18	+3/4	58	0.60	3.3	1.01	17.8
480	241	AUR RESOURCE	445	425	435	+5	9			-0.21	
35	8	AURIGINOR EX	15	15	15		3				
109	16	AURIZON MNS	90	86	90	+1	69			-0.26	
66	18	AURTEC INC A	52	45	45	-10	43				
435	280	AUTOSTOCK	420	390	410	-10	30	0.14	3.4	0.19	21.6
75	10	AVCORP IND	30	24	24	-6	5			-0.33	
27	5	AYLMER MINES	13	10	10	-5	2				
30	6	BACHELR LAKE	7	7	7	-3	3			0.01	7.8
15	5	BAKERTALC	10	10	10		1			-0.02	
31	28	BANK MTL SR1	$30 3/8	30 1/8	30 3/8	+1/8	4	2.25	7.4		
28	25 3/8	BANK MTL SR2	$27 1/4	26 3/4	26 7/8	-3/8	16	1.69‡	6.3		
29 1/2	26 7/8	BANK MTL SR4	$28 1/2	28 1/8	28 1/8	-1/4	4	2.25	8.0		
√28 1/2	21 3/4	BANK NS	$28 1/2	27 3/8	28 1/8	+3/4	281	1.12	4.0	2.90	9.7
28 1/8	26 1/8	BANK NS PRC	$27 3/8	27 1/8	27 3/8	+3/8	1	2.25	8.2		
29 1/8	27 1/8	BANK NS SER5	$28 3/4	28 5/8	28 5/8		14	2.31	8.1		
27 1/2	24 3/4	BANK NS SER6	$26 5/8	26 3/8	26 1/2		10	1.79	6.7		
22 5/8	20 1/2	BANK NS SR1	$22 1/2	22 1/4	22 1/4	+1/4	3	1.17	5.3		
21 1/4	19 7/8	BANK NS 9.5%	$20 3/8	20	20 3/8	+3/8	5	1.76	8.6		
66	11	BAREXOR INC	41	33	38	+3	478				
6 3/4	5 1/2	BATON BRDCST	$6 1/2	6 1/2	6 1/2		*			0.02	325.0
16 5/8	13 3/4	BC GAS INC	$16	15 5/8	15 7/8	+1/8	49	0.90	5.7	2.69	5.9
43	40 1/2	BC INC PEACS	$41 3/4	41 3/4	41 3/4		2	2.59	6.2		
22 3/4	18 5/8	BC TELECOM	$21 5/8	21 3/8	21 1/2		41	1.20	5.6	1.74	12.4
47	40 3/4	BCE INC	$44 5/8	43 1/2	43 7/8	-5/8	168	2.64	6.0	3.87	11.3
43	42	BCE INC PR O	$42 7/8	42 7/8	42 7/8		5	2.64	6.2		
475	210	BCE INC WT	245	230	235	-5	17				
40 1/4	27 1/2	BCE MOBILE	$38 1/2	38	38 1/4		40			0.03	
31	6	BELMORAL MNS	15	14	14	+1	10			-0.07	
335	160	BENVEST CAP	310	300	305	+10	7			-0.16	
150	20	BESTAR INC	120	115	115	-10	4			-0.18	
14 1/4	5 1/4	BGR PRECS A	$12 7/8	11 3/4	12 7/8	+1 1/8	8			0.49	26.3
21 5/8	11	BIOCHEM PHRM	$13 3/4	13 1/8	13 1/4	-1/8	91			-0.24	
15 5/8	7 1/8	BIOMIRA INC	$13 7/8	10 1/4	11	-3	51			-1.34	
475	245	BIONAIRE INC	445	400	400	-25	53			0.24	16.7
√23 1/2	21 1/8	BK NOVA PEAC	$23 1/2	23 1/2	23 1/2	+1/8	5	1.07	4.6		
√450	305	BK NOVA SPEC	450	450	450	+50	5				
8 5/8	460	BMTC GROUP A	$8 1/2	8 1/4	8 1/4	-1/4	18	0.07	0.8	0.62	13.3
26 3/8	23 1/2	BOMBARD PR	$25 3/4	25	25 1/2	-1/4	11	1.88	7.4		
√16 1/8	9 5/8	BOMBARDIER A	$16 1/8	15 1/2	15 3/4		83	0.20	1.3	0.95	16.6
√16 1/8	9 5/8	BOMBARDIER B	$16 1/8	15 1/2	15 7/8	+1/4	741	0.21	1.3	1.43	11.1
50	16	BORALEX A	47	42	42	+2	124			-0.00	
25 3/8	23 3/4	BOW VAL 2.05	$25	25	25		*	2.05	8.2		
16 5/8	8 3/4	BOW VALLEY E	$16 1/8	15 3/4	16 1/8	+1/4	46			0.23	70.1
20 1/4	16 1/4	BQ LAUR	$17	16 3/8	16 7/8	+1/2	9	0.76	4.5	1.73	9.8
27 3/8	21 3/4	BQ MTL	$26 1/2	24 1/2	26 1/4	+1 3/8	616	1.12	4.3	4.81	5.5
77	63 1/2	BQ NAT SR 5	$75	75	75	-2	5	4.80	6.4		
10 7/8	7 1/4	BQ NATIONALE	$10 1/8	9 3/4	9 7/8		532	0.40	4.1	1.01	9.8
28 7/8	22	BQ ROYALE	$27 1/8	26 1/4	26 7/8	+1/4	1344	1.16	4.3	0.30	89.6
20 7/8	19 1/4	BQ RY 1.45	$20 5/8	20 1/4	20 5/8	+1/4	22	1.45	7.0		
20 5/8	14 7/8	BQ TD	$20 1/2	19 1/2	20 1/8	+1/2	621	0.76	3.8	0.92	21.9
18 1/2	8	BRASCAN CL A	$13 1/8	12 5/8	12 7/8	+1/4	24	1.04	8.1	-0.34	
25	1	BRESEA RES	24	20	24	+4	46			-0.01	
12	4	BREX EXPL A	10	8	8	+2	43				
22 1/2	19	BRUNCOR INC	$21 3/8	21 1/4	21 3/8	+1/8	7	1.28	6.0	1.70	12.6
54	3	BRUNEAU MNRL	39	39	39	+6	1				
9 7/8	7 3/4	BRUNSWICK M&	$8	8	8	+1/8	1	0.30	3.8	-0.21	
C/D											
33 5/8	23 5/8	C IMP BK	$31 3/8	30 1/8	31	+1/2	1541	1.32	4.3	2.34	13.2
9 3/4	209	C-MAC INDS	$9 5/8	9 1/8	9 1/4	-1/4	1018			0.67	13.9
190	80	CABANO TRANS	100	95	100	-5	28			-0.49	
74	9	CACHE EXPLOR	64	59	61	+3	66			-0.02	
√61 1/2	470	CAE INC	$61 1/2	5 1/2	6 3/8	+3/4	233	0.16	2.5	0.32	19.9
9 3/4	√9 1/4	CALL-NET CLB	$9 3/4	9 1/4	9 1/4	-1/4	4				
25	9 5/8	CALL-NET ENT	$11 3/4	10 1/4	11 3/4	+1 5/8	10				
135	70	CAMBIEX EXPL	104	85	85	-15	118				
20 1/8	9 3/4	CAMBIOR INC	$16 1/2	14 7/8	16 1/2	+1 1/4	1896	0.14	0.8	-0.32	
8 3/4	186	CAMBIOR JN95	$6 1/4	5 1/4	6 1/8	+1/2	15				
17 1/4	10 3/8	CAMBRDGE SHP	$15	14 1/2	15	+1/4	101	0.32	2.1	-2.38	
58	30	CAMBRIDG 093	55	32	55	+19	87				
6 1/2	230	CAMDEV CORP	450	450	450	-50	*			-1.55	
24	15 1/4	CAMECO CORP	$23 3/4	23 1/4	23 1/2	+3/8	37	0.50	2.1	0.30	78.3
9 1/4	305	CAMECO OC94	$9 1/4	8 7/8	8 7/8		7				
165	35	CAMPBELL RES	90	85	86	-2	61			-0.01	
25	3	CANACO MNG	13	10	10	-1	69				
√185	11	CANAM M DC94	185	155	185	+25	114				
√425	117	CANAM MANAC	425	395	420	+30	174			-0.11	
√27	10	CANCHROME MN	27	23	23		6				
150	5	CANSPAR RES	40	25	40		12				
18	14 5/8	CANSTAR SPRT	$16	15 7/8	16	+1/4	2	0.20	1.2	1.23	13.0
7 3/8	160	CANWEST AP94	$7 1/8	7 1/8	7 1/8	-1/8	*				
490	365	CARA OPER A	425	425	425		4	0.08	1.9	0.29	14.7
360	100	CARENA DEVLP	135	122	122	-18	11			-4.61	
165	80	CASCADE AG97	115	110	115	+8	16				
22 3/4	20 1/4	CASCADE PR A	$22	21 3/4	22	+1/8	5	1.88	8.5		
200	16	CASCADES D93	33	27	33	+7	43				
7 3/8	5	CASCADES INC	$5 7/8	5 3/4	5 7/8	+1/8	67			-0.18	
8 1/2	5 1/2	CASCADES PAP	$5 7/8	5 1/2	5 1/2	-1/2	358			-0.74	
√8	5	CASCADES SA	$8	8	8	+1/2	*				
10 7/8	8 1/4	CCL INDS B	$9 7/8	9 1/2	9 1/2	-1/2	8	0.28	2.9	1.40	6.8
√16 1/4	13 1/4	CDA MALTING	$16 1/4	15 1/4	16 1/4	+1 1/8	9	0.36	2.2	1.70	9.6
175	85	CDA TUNGSTEN	110	110	110		3			-2.12	
28	26	CDN IMP SR 6	$27 3/8	27 1/8	27 3/8	+1/4	4	2.25	8.2		
28 1/4	26 1/4	CDN IMP SR 8	$27 1/4	27	27 1/8	+1/8	1	2.22	8.2		
30 1/4	27 1/2	CDN IMP SR 9	$28 3/4	28 5/8	28 3/4		1	2.27	7.9		
28 1/4	25 5/8	CDN IMP SR10	$27 3/8	26 3/4	27 1/8		31	1.90‡	7.0		
28 5/8	26 1/4	CDN IMP SR11	$27 1/8	27 3/4	27 3/4		2	2.21	8.0		
16	13	CDN MARCONI	$15 1/4	15 1/4	15 1/4		1	0.28	1.8	1.02	15.0
√32 3/8	22 3/4	CDN OCC PET	$32 3/8	29 3/8	31 7/8	+2 1/8	101	0.40	1.3	0.26	122.6
24 1/4	15 3/8	CDN PAC FRST	$16 3/8	16	16 1/4	+7/8	8			-4.22	
22	13 1/2	CDN PAC LTD	$21 1/8	20 3/4	21	+1/8	723	0.32	1.5	-3.49	
18 1/8	11 3/4	CDN TIRE CLA	$16 1/2	15 5/8	16 3/8	+1/4	120	0.40	2.4	1.16	14.1
19	14	CDN TIRE CP	$17 1/4	17 1/4	17 1/4		*	0.40	2.3	0.77	22.4
24 7/8	20 1/4	CDN UTIL CLA	$24 3/8	24 1/4	24 3/8		4	1.42	5.8	2.08	11.7
56	38	CELANESE CDA	$55 1/2	55	55 1/2	+1/2	*	1.40	2.5	4.19	13.2
45	5	CEN GUARN TR	5	5	5		30			-3.72	
√16	7 1/8	CFCF INC	$16	15	15 7/8	+7/8	17	0.10	0.6	1.06	15.0
275	105	CFS GROUP	255	255	255	+10	*	0.15	5.9	0.11	23.2
9 1/8	6 1/4	CGC INC	$7 5/8	7 1/4	7 1/2		7	0.20	2.7	0.17	44.1
380	225	CGI GROUP A	300	281	285	-15	6			0.16	17.8
16 1/2	350	CHATEAU STRS	$14 3/8	14 1/8	14 1/8		2			2.38	5.9
19	12 1/4	CHAUVCO RES	$14 7/8	14 5/8	14 3/4	+1/8	88			0.63	23.4
59	1	CHESBAR RES	46	40	43	-3	44			-0.02	
√66 3/8	28	CHRYSLER CP	$66 3/8	65	65	+1 3/8	*	0.60‡	1.2	4.66‡	10.5
9 7/8	475	CIM ST LAW A	$7 3/8	6 7/8	7 3/8	+5/8	3			-0.53	
√7	5 7/8	CINAR FILMS	$7	6 3/8	7	+5/8	35				
15	8 3/8	CINRAM LTD	$11	9 1/4	10 1/4	-1/2	228	0.12	1.2	0.94	10.9
195	108	CIRCO CR D95	175	165	170	+5	21				
7 1/2	350	CIRCO CRAFT	$7	6 3/4	6 7/8	+1/8	10			0.07	98.2
25 3/4	15 1/2	CO-STEEL INC	$24 1/4	24 1/4	24 1/4		7	0.32	1.3	0.41	59.1
5	310	COCA COL BEV	450	425	440	+15	46	0.05	1.1	-0.97	
11 5/8	9 7/8	COGECO CABLE	$10 5/8	10 1/2	10 5/8		4				
10 1/8	5	COGECO INC	$10 1/8	9 1/2	9 1/2	-5/8	33	0.08	0.8	0.06	158.3
285	135	COHO ENERGY	218	218	218	-12	1			-0.03	
68	19	COLERAINE RS	58	49	53	+3	1385			-0.13	
270	90	COLORTECH A	240	240	240	-20	2			-0.25	
20 3/4	13 7/8	COMINCO LTD	$15	14 3/8	14 1/2	-1/4	20			-0.82	
26	24 1/4	COMINCO PR B	$25	25	25	+1/8	2	2.44	9.7		
70	8	COMPUTERTIME	55	50	55	+5	22			-0.13	
245	13	CONS ABITIBI	100	85	100		26			-0.02	
42	15	CONS OASIS R	34	30	34	-1	384				
7 1/4	5	CONSOLTX GRP	$7	6 3/4	6 3/4	-1/4	5				
18 7/8	14 1/2	CONSUMRS GAS	$17 1/2	17	17 1/2	+3/8	21	0.94	5.4		
310	210	CONT PHARM A	285	270	285	+5	41	0.05	1.8	0.98	2.9
300	215	CONT PHARM B	265	265	265	-10	1			0.15	17.7
124	40	CONTL PREC	108	90	97	-3	50			-0.03	
√27 3/4	24 3/8	COOP FED PFD	$27 3/4	27 1/2	27 3/4	+1/2	1	2.80	10.1		
53 1/2	44 1/2	CORBY DIS A	$50 1/2	50 1/2	50 1/2	-1	3	1.12	2.2	4.91	10.3
48 1/4	9 5/8	COTT CORP	$47 3/4	44 1/4	44 5/8	-3 3/8	12	0.08	0.2	0.71	62.9
620	325	CP APPN DC95	$620	590	620		1				
6 1/8	365	CP FORES 11R	450	370	425	+60	123				
80	9	CRISTOBAL RS	46	46	46	-4	1				
√23 1/4	11 3/4	CROWNX $2.00	$23 1/4	23 1/4	23 1/4	+1 1/2	*	2.00	8.6		
√10 1/2	310	CROWNX INC	$10 1/2	8 1/2	10 1/2	+2 3/4	10			-1.05	
√5 3/8	113	CROWNX INC A	$5 3/8	405	5	+1	507	0.30	6.0	-0.49	
√21 1/8	5 5/8	CROWNX SER 1	$21 1/8	18 1/4	20 1/2	+1 1/2	34	1.38	6.7		
18	10 1/2	CROWNX SER 2	$18	18	18		2	1.84	10.2		
√20 1/2	5	CROWNX WT 96	$20 1/2	20 1/4	20 1/4	+5 1/4	1				
400	250	CS RES JL96	300	295	300		1				
10	5 1/2	CS RES LTD	$8 1/4	8	8	-1/8	33			0.24	33.3
19 1/4	√16	CT FINANCIAL	$16 5/8	16	16 1/2		6	0.80	4.8	1.08	15.3
280	10	CURRAGH INC	13	12	12	+1	10			-4.15	
370	200	DALMYS CDA C	226	226	226	-4	*			-1.17	
7	445	DATAMARK INC	475	460	460	-15	1	0.10	2.2	0.32	14.4
71 3/4	16 3/4	DENBRIDG CAP	$65 1/2	64	64		4				
43	√19	DENISON MN A	20	19	19	-1	125			-0.88	
40	13	DENISON MN B	22	19	20	-1	44			-3.20	
160	5	DENYVAN RES	90	80	80	-10	56			-0.40	
280	120	DEVTEK CORP	205	190	205	+12	51			-0.97	
6 5/8	405	DMR GROUP A	$6 1/4	6	6 1/8	-1/8	65			0.33	18.6
115	41	DMR GRP NV94	90	80	80	-10	35				
31 1/4	17 3/4	DOFASCO $2.6	$29 1/4	28 1/8	29	-1/4	6	2.60	9.0		
85	20	DOFASCO AP94	42	34	39	+7	20				
17 1/4	7 1/4	DOFASCO INC	$16 5/8	15 3/4	16 1/2	+3/4	236			-2.89	
11 7/8	6	DOM TEXTILE	$11 1/2	11	11 1/4	+1/

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

Les titres transigés à la **Bourse de Toronto** et à la **Bourse de Montréal** sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies. Vous retrouverez uniquement les titres qui ont été transigés lors de la semaine dernière.

De gauche à droite, les colonnes indiquent : le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le dernier dividende sur une base annuelle en argent, le rendement de ce dividende, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5 $ sont indiqués en cents ; ceux de 5 $ et plus sont en huitième.

Le symbole (‡) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en $US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (√) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines

Abréviations :
RT ou RTS : droit(s) de souscription
WT : bon de souscription
PR : action privilégiée
CL : suivi des lettres A, B, X, ou Y détermine la catégorie d'actions

Source : Corporation FRI

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
46 1/4	40	DUPONT CDA A	$44	44	44	–3/4	41	0.70	1.6	2.32	19.0
315	97	DYLEX LTD A	150	141	141	–7	47			0.51	2.8
E/F											
18 5/8	5 1/8	ECHO BAY MNS	$15	13 1/2	15	+1 1/2	111	0.07 ‡	0.7	–0.27 ‡	
210	4	ECUDOR MNS	152	134	138	–17	39				
13 5/8	12 3/4	EICON TECH	$13 5/8	12 3/4	13 3/8		615				
18	9 1/2	ELAN ENERGY	$14 1/4	13 3/4	13 3/4	–1/4	552			0.50	27.5
9 1/2	6 5/8	EMCO LTD	$8 5/8	8 5/8	8 5/8	–1/8	1			–0.37	
16	√3	ENERPL F 093	9	3	8		232				
15	√4	ENERPL R 093	9	4	9	–2	304				
415	235	ENERPLS RY-G	365	335	365		132	0.52	14.2		
420	225	ENERPLS TR-G	375	335	360	–5	159	0.52	14.4		
√175	120	EQUITY INV A	175	140	170	+25	28				
210	110	EQUITY INVST	200	145	200	+60	5				
35	5	EXPL ABIOR	24	23	24	–4	10				
89	5	FAIRSTAR EXP	45	45	45	–10	1				
285	110	FALCONB GOLD	280	245	280	+35	5	0.05	1.8	0.36	7.8
400	255	FCA INTL LTD	330	330	330		1			–0.16	
17 1/2	12 1/4	FID DESJ SR1	$14 3/4	14 1/2	14 1/2	–1/2	6	1.17	8.0		
√18 3/4	10 1/2	FINNING LTD	$18 3/4	18 3/8	18 3/4	+1/2	14	0.12	0.6	0.17	110.3
6 1/8	5 1/4	FLET CDA N93	$5 1/4	5 1/4	5 1/4		3				
14 1/8	10	FLETCH CH IR	$10	10	10	–1/8	1				
260	135	FLETCHR CHLG	240	235	240	+5	1	0.05	2.1	0.24	10.0
22 1/8	14 3/8	FLETCHR CLA	$18 3/8	18	18 3/8	+1/8	14			–0.41	
√9 1/4	6	FONDS C QUE	$9 1/4	9 1/8	9 1/4	+1/8	201				
7 3/8	7	FONOROLA INC	$7 1/8	7	7	–1/8	14				
27	2	FORBEX INC	12	12	12	–1	21				
130	30	FORESBEC A	110	108	108	+1	15			0.15	7.2
12	85	FOREX GR	$11	10 1/2	10 3/8		13			0.92	11.7
√28 5/8	22 1/2	FORTIS INC	$28 5/8	27	27 1/4	+1/4	40	1.52	5.6	2.52	10.8
20 3/4	14 1/2	FOUR SEASONS	$17 1/2	17 1/2	17 1/2	+1/8	*	0.11	0.6	0.32	54.7
440	275	FPI LIMITED	345	335	335		6			–0.14	
375	173	FREEWEST RES	345	335	340	–5	22			–0.12	
G/H											
49	20	GASPESIE EX	40	33	36	–2	91				
12 3/4	10	GAZ METRO UN	$12 1/8	11 3/4	12	+1/8	62	1.15	9.6		
5 5/8	25	GENTRA INC	37	34	35	–1	138			1.70	0.2
13 1/4	255	GENTRA SER G	490	485	485		11				
19 3/4	175	GENTRA SER Q	335	325	325	–5	77				
13	4	GLD BRIAR MN	6	5	5	–2	90				
16 5/8	5 3/8	GLDN STAR RS	$13 3/8	12 1/8	13 3/8	+1 3/8	14			–0.07	
70	20	GLOBEX MNG	35	35	35		4			–0.05	
√5 5/8	105	GOLDEX MINES	$5 5/8	5 1/4	5 5/8	+3/8	20				
14 1/8	6 1/4	GOLDN KNIGHT	$9 3/4	9 3/4	9 3/4	–1/8	4			0.16	60.9
5 7/8	385	GOODFELLOW	465	465	465		2	0.05	1.1	0.48	9.7
69	22	GOTHIC RES	42	42	42		1			–0.07	
√275	129	GOYETTE INC	275	260	275	+20	7			0.29	9.5
26	24	GR L $1.875	$24 3/4	24 3/4	24 3/4	–1/4	1	1.88	7.6		
8 1/2	450	GR LAUR B	$8 3/8	7 5/8	8 1/4	+1/4	133	0.28	3.4	0.60	13.7
26 7/8	24 1/2	GR-W LIF 745	$26 3/8	26 1/8	26 3/8	+1/4	1	2.45	9.3		
8 1/4	√5 3/4	GRILLI PTY A	$6	5 3/4	6	–1/4	4			0.14	42.9
7 3/4	√6 3/8	GRILLI PTY B	$6 1/2	6 3/8	6 1/2	–1/8	1				
270	30	GROUPE BOCEN	200	155	155	–10	4			–0.19	
19 1/2	13 1/2	GRT W LIFECO	$19	18 1/2	18 1/2		4	0.60	3.2	1.26	14.7
26 3/4	24 5/8	GRT-W LIF 75	$26 1/8	26 1/8	26 1/8	–1/8	4	1.88	7.2		
√12 1/8	6 1/2	GTC TRNSCN A	$12 1/8	11	11 3/4	+1/2	1062	0.10	0.9		
√12 1/4	7 1/8	GTC TRNSCN B	$12 1/4	11 1/8	11 3/4	+3/8	19	0.10	0.9	0.53	22.2
5 1/8	375	GUILLEVIN A	405	400	405	–5	3			–0.28	
5 7/8	280	GULF CDA RES	$5 5/8	480	5 1/2	+60	161			–2.10	
360	175	GULF RES SR1	335	310	310	–40	2				
5 1/8	375	HARTCO ENTRP	$5 1/2	5 1/2	5 1/2	–1/8	1	0.13	2.3	0.39	14.1
13 1/2	5	HEES INTL BC	$11 3/4	11 1/2	11 3/4		26	0.98	8.3	0.20	58.8
15 3/4	6 3/4	HEMLO GOLD	$12 3/8	11 1/8	12 1/4	+1	319	0.20	1.6	0.16	76.6
340	185	HEROUX INC	225	205	210		3			0.01	210.0
14 3/8	9	HOLLINGER	$12 1/2	12 3/8	12 3/8		2	0.40	3.2	1.12	11.0
17 1/8	8 5/8	HORSHAM(THE)	$15 1/2	14 7/8	15 1/4	+1/2	51	0.05 ‡	0.4	0.41	37.2
225	175	HUBBARD HLDG	220	210	220		4	0.20	9.1	0.17	12.9
38	25 3/8	HUD BAY CO	$36 3/8	35 5/8	36	–1/2	5	0.80	2.2	2.50	14.4
24 1/4	12 1/2	HUDSON B IR	$22 1/2	21 7/8	22 3/8	–1/4	53	0.80	3.6		
110	30	HYPOCRAT	68	55	68	+12	130			0.05	12.4
I/J											
99	53 1/4	IBM	$59	58 1/2	58 3/4	+1 3/4	*	1.00 ‡	2.3	–13.65 ‡	
195	85	IDEAL MEDAL	135	130	135	+5	6			–0.63	
160	60	IGLOO VIKSKI	125	115	115		2	0.05	4.3	0.17	6.8
41 5/8	34 1/4	IMASCO LTD	$37 1/4	36 5/8	36 7/8		54	1.48	4.0	2.99	12.3
330	200	IMMEDIA INFO	315	300	310	–5	27			–0.13	
50 3/8	39 7/8	IMPERIAL OIL	$49 1/2	48 1/4	48 1/2	–1	44	1.80	3.7	2.39	20.3
31 1/8	23 1/8	INCO LTD	$26 3/4	23 7/8	26	+2 1/4	862	0.40 ‡	2.0	2.35 ‡	8.3
67	25	INT ALLIANCE	66	61	61		25				
140	40	INTERMONT EX	63	49	63	+13	97			–0.02	
30 7/8	22	INTERPR PIPE	$29	28 5/8	29	+1/8	40	2.00	6.9	1.76	16.5
26	5	INTL DAT PRB	19	19	19	–2	1				
√17 5/8	12 1/4	INTL INNOPAC	$17 5/8	17 5/8	17 5/8	+1/8	*			–1.66	
√15 1/2	8 3/4	INTRAWEST CP	$15 1/2	12 3/4	15 1/2	+2 1/2	6	0.24	1.5	1.15	13.5
√14 3/8	7	INVERNESS PT	$14 3/8	13 3/4	13 3/4		13			0.42	32.7
7 3/8	5	IPL INC	$6 1/2	6 1/4	6 1/2	+1/8	5	0.09	1.4	0.44	14.8
24	17 1/2	ISLAND TEL	$22 1/2	22 3/8	22 1/2	–1/4	1	1.16	5.2	1.93	11.7
16 3/4	5 1/4	IVACO $2.00	$16	15 3/4	15 7/8	+1/8	42				
17 1/2	6	IVACO $2.25	$16 3/4	16 1/2	16 3/4	+3/8	2				
6	160	IVACO INC A	$6	5 1/2	5 3/4	+1/8	17			–0.99	
5 7/8	165	IVACO INC B	$5 5/8	5 5/8	5 5/8	+1/8	*			–3.33	
18 1/4	8 5/8	IVACO SER 4	$17 3/4	16 5/8	17 1/2	+1 1/4	5				
17	5 1/4	IVACO 2ND-$2	$16 1/4	16	16		4				
15	3	J A G. LTEE	7	7	7		7				
17 1/2	12	JANNOCK LTD	$16 3/4	16 1/4	16 3/4	+1/4	3	0.80	4.8	0.93	18.0
16	13 1/8	JANNOCK 8%	$16	16	16	+1/4	*	1.20	7.5		
16 3/4	12 3/8	JEAN COUTU A	$13	12 3/8	12 3/4		215	0.12	0.9	0.74	17.2
28	10	JILBEY EXP	18	17	17	+2	19			–0.00	
11 1/2	260	JORDAN PET A	$9 3/4	9 3/8	9 1/2	–3/8	102			0.20	47.5
6 1/4	255	JOURNEYS END	345	340	340		1			–1.66	
K/L											
8 3/4	7 1/2	KAUFEL GRP A	$8 1/2	8 1/4	8 1/2	+1/8	57			0.32	26.6
8 3/4	5	KAUFEL GRP B	$8 3/4	8 1/4	8 3/4	+1/4	27			0.29	30.2
18	3	KIMEX (RES)	14	13	13	+1	152				
290	25	KNOWLDG HS	200	180	180	–20	39			0.01	138.5
395	230	KWG RESOURCE	335	305	325	+20	449			–0.06	
12 3/8	√7 5/8	LABATT J IR	$8 3/8	7 5/8	8 1/8	+1/8	150	0.82	10.1		
29 1/4	21 7/8	LABATT JOHN	$22 1/2	21 7/8	22 1/2	+1/2	165	0.82	3.6	–1.13	
13 5/8	5 3/8	LAC MINERALS	$11 1/8	10 1/8	11 1/8	+2/8	173	0.13	1.1	0.06	185.4
26 1/4	16 3/4	LAFARG C PRE	$26	24 1/2	25 1/2	–3/4	347	0.38	1.5		
√26 1/8	15 3/4	LAFARGE CORP	$26 1/8	26	26	+3/8	37	0.30 ‡	1.5	–0.90 ‡	
12	7 1/2	LAIDLW INC A	$8 1/4	7 3/4	8	+1/4	38	0.16	2.0	0.25	32.0
12 1/8	7 3/8	LAIDLW INC B	$8 1/4	7 5/8	7 3/4	+1/8	284	0.16	2.1	–1.41	
6 1/4	310	LAKEWOOD EN	405	390	395	–15	59	0.71	17.9		
230	130	LAMBRT SOMEC	130	130	130		*			0.07	18.6
405	235	LAPERRIERE &	320	305	305	–15	3	0.10	3.3	–0.79	
365	220	LAPIERRE CLA	305	300	305	–5	21				
160	65	LAPIERRE D95	95	80	80	–20	3				
365	250	LASMO PLC	280	275	275	–5	1	0.02	0.7	–0.53	
11 1/2	9 1/4	LASSONDE A	$10 1/4	9 7/8	10 1/4	+1/4	7	0.19	1.9	0.68	15.1
285	100	LAUR BK FB96	115	100	115		19				
27 3/4	25 1/8	LAUR BNK SR6	$27 1/8	26 5/8	27 1/8	+3/8	3	2.19	8.1		
10 5/8	8 1/2	LAWSON MAR A	$9	8 5/8	8 5/8	–3/8	5	0.40	4.6	–0.71	
275	50	LEADER INDUS	225	210	225	+5	31			0.18	12.5
75	40	LESSARD INC	60	56	56	+1	5			–0.45	
265	180	LGS GRP CLA	185	180	180		39	0.04	2.2	0.09	19.8
140	48	LIXOR INC	123	102	110	–10	44				
23 7/8	16 7/8	LOBLAW CO	$21	20 1/2	21	+1/4	16	0.24	1.1	0.91	23.1
√33 7/8	21	LOEWEN GROUP	$33 7/8	32	32	–1/4	159	0.03	0.1	0.92	34.8
290	30	LOGIBEC GRPE	215	210	215		12			0.19	11.3
15	10 1/2	LOGISTEC CLB	$12	12	12		*	0.53	4.4	1.61	7.5
25 1/8	18 1/2	LONDON INSUR	$24 3/4	24 1/4	24 1/2	–1/8	13	1.30	5.3	2.66	9.2
20 1/4	14	LONDON PFD A	$19 1/2	19 1/8	19 1/4		4	1.17	6.1		
26	21 1/2	LONDON 7.25	$25 7/8	25 1/4	25 7/8	+3/8	23	1.81	7.0		
42	19	LOUBEL EXPL	35	35	35		17				
330	8	LOUVEM M(LA)	50	44	46	–2	270	0.11	23.3	–0.19	
299	85	LSI LOGI CDA	272	242	265	+20	24			0.16	16.6
13	9	LYNX EN B	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	+1/4	1				
42	6	LYON LAKE MN	32	28	28	–3	10			–0.07	

Besoin de plus de revenus?

Le Fonds de revenu Industriel compte 25 000 investisseurs.

(800) 363-4357

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

(514) 866-1505

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
M/N											
√6 7/8	310	M-CORP INC	$6 7/8	6 1/2	6 3/4	+1/4	11			–2.69	
495	70	MAAX DEC94	485	475	475	–15	18				
11 5/8	490	MAAX INC	$10 3/4	10 1/2	10 1/2	–1/4	27			0.54	19.4
225	100	MABAIE INC	150	142	142	–4	2			–0.37	
12 3/4	10 7/8	MACLEAN HUNT	$11 1/4	11	11 1/4		461	0.25	2.2	0.10	112.5
23 5/8	15 5/8	MACMILLAN BL	$21	20 5/8	20 3/4	+1/8	120	0.60	2.9	0.26	79.8
13 1/8	7	MACMILLAN IR	$10 5/8	10 3/8	10 5/8	+1/4	96	0.60	5.6		
105	50	MACYRO GRP	75	75	75	+5	3	0.10	13.3	–0.25	
58 1/2	23	MAGNA INTL A	$57 1/2	56 5/8	56 3/4	–1/2	93	0.60	1.1	3.09	18.4
12 3/8	6 1/4	MALETTE INC	$9 1/2	9 1/4	9 1/4	–3/8	2	0.20	2.2	–0.63	
14 3/4	12 3/8	MAPLE LEAF	$12 5/8	12 3/8	12 1/2		6	0.38	3.0	0.79	15.8
20 3/8	14 3/4	MARITIM ELEC	$19	19	19	+1/4	*	0.96	5.1	1.95	9.7
23	18 7/8	MARITIME T&T	$22 1/2	22 3/8	22 3/8	–1/8	8	1.24	5.5	1.95	11.5
360	235	MARKBOROUGH	300	292	300	+10	8			0.14	21.4
250	60	MARSHLL ST A	235	215	235	+20	7			–2.62	
√255	60	MARSHLL ST B	255	240	245	+15	10			–0.38	
198	46	MAZARIN INC	168	143	165	+14	623				
57	19	MENORA RES	31	28	28	–4	51			–0.04	
15	2	MESSEGUAY MN	7	6	7		31				
13 3/8	10	METALL MIN	$10 1/2	10 1/8	10 1/8	+1/8	3			–0.28	
10 5/8	7 1/4	METHANEX CP	$10 5/8	10	10 5/8	+1/2	333			–0.95	
11	7 3/4	METRO-RICH A	$10 5/8	10 1/4	10 1/2	+1/8	89			0.49	21.4
450	120	MICRO TEM N	380	370	370		29			0.15	24.7
10 7/8	5 1/2	MIDLND WALWN	$10 1/2	9 3/4	10 1/2	+3/4	507			0.97	10.8
14	3	MIMISKA A	10	8	10		34				
28	3	MIRANDOR CLA	25	20	20	–2	277				
80	5	MISPEC RES	38	35	35	–3	17				
13 3/4	11 1/4	MITCHELL B	$11 1/4	11 1/4	11 1/4	–1/4	10	0.32	2.8	–0.02	
24 3/8	16 7/8	MITEL $2.00	$24 1/8	24	24 1/8	+1/8	3	2.00	8.3		
12	168	MITEL CORP	$10 3/8	9 5/8	10 1/8	+1/8	241			0.11	92.0
89	7	MNS DU NORD	69	66	68	–2	20				
30 3/8	22 1/8	MOLSON CO A	$26 5/8	25 1/8	26 5/8	+1 1/2	454	0.72	2.7	2.72	9.8
29 1/2	22 3/4	MOLSON CO B	$26	25 1/2	26	+7/8	1	0.72	2.8	–1.12	
26 3/8	17 3/4	MOORE CORP	$25 1/4	23 5/8	25	+1 3/8	137	0.94 ‡	5.0	1.19 ‡	15.8
7	475	MORGAN HYDRO	$6	5 3/4	6	+1/8	465				
285	20	MSV RES A	240	225	230	–5	105			0.01	255.6
25	6	N A RARE MET	12	8	8	–4	25			–0.23	
27 1/2	23 3/4	NATL BK SR10	$27	26 5/8	27	+1/8	7	2.19	8.1		
26 3/8	22	NATL BK SR11	$26 3/8	25 3/4	26	–1/8	10	2.00	7.7		
27 3/8	24 1/2	NATL BNK SR9	$27 1/8	27	27		4	2.38	8.8		
240	100	NATL SEA PRD	145	145	145	+30	2			–1.24	
60	26	NEW TOTAL	60	60	60		1			0.03	19.1
√7 3/4	5 1/2	NFLD LT 5.25	$7 3/4	7 1/4	7 3/4	+3/4	*	0.52	6.8		
√7 1/8	6 1/2	NFLD LT 5.5	$7 1/8	7 1/8	7 1/8	+1	*	0.55	7.0		
10	8 1/2	NFLD LT 725	$9 1/2	8 7/8	8 7/8	+1/8	1	0.73	8.2		
80	10	NORA EXPLOR	45	40	40	–2	22				
144	23	NORAMCO MN	75	75	75	+5	11			0.08	9.4
100	13	NORAMCO OC93	28	28	28	–4	3				
28 1/2	23 1/2	NORANDA FLT	$27	26 1/2	27	+1/4	4	1.82	6.7	0.17	158.8
12	6 1/4	NORANDA FOR	$10 1/2	10 3/8	10 1/2		10	0.40	3.8	0.76	13.8
84	45 1/2	NORANDA I.R.	$78 1/2	78 1/2	78 1/2	–5 1/2	25				
23 1/4	14 7/8	NORANDA INC	$22	20 5/8	21 5/8	+1	102	1.00	4.6	–0.51	
18 1/2	16 3/4	NORANDA PEAC	$17 3/4	17 3/4	17 3/4	+1/4	9	0.95	5.4		
23 7/8	17 1/8	NORANDA 6% E	$22 1/2	21 3/8	22 1/4	+1	19	1.20	5.4		
25	17 3/4	NORANDA 7.75	$24 3/4	24 1/4	24 3/4	+3/8	1	1.94	7.8		
22 1/2	14 3/4	NORCEN ENRGY	$21 1/8	20 5/8	21		18	0.60	2.9	0.49	42.9
260	60	NORTHGATE EX	150	135	150	+20	3	0.50	33.3	–0.32	
10	8	NOVA CORP	$8 5/8	8 3/8	8 1/2	–3/8	548	0.24	2.8	–1.87	
12 3/4	10 3/8	NOVA SC PWR	$12 5/8	12 1/4	12 3/8	–1/8	116	0.75	6.1		
25 1/8	25 1/8	NOVA 6% SR 1	$25 1/8	25 1/8	25 1/8		24				
24 3/8	23	NOVA 9.125%	$24 3/8	24 3/8	24 3/8		*	1.13	4.6		
35	15	NOVA-COGESCO	25	23	23	–2	22			–0.16	
6	1	NOVATRON INF	5	4	5	+3	23			–0.56	
70	45	NOVEDER INC	60	60	60		10				
425	270	NOVICOURT	375	360	375	+5	8				
5 3/4	5	NOVICRT PR A	$5 5/8	5 5/8	5 5/8	–1/8	1	0.43	7.7		
17 1/4	9 3/4	NRTH CDN OIL	$16 1/4	16	16	–1/8	90	0.20	1.2	0.47	34.0
23 1/2	18 3/4	NRTH CDN SR7	$23 1/4	23 1/4	23 1/4	–1/4	*	1.88	8.1		
58 3/8	27 5/8	NRTHN TELE	$33	32	32 3/8	+1/4	287	0.36 ‡	1.5	–2.35 ‡	
9 1/8	5	NUMAC ENERGY	$8 7/8	8 5/8	8 5/8	–1/4	12			0.08	107.8
O/P											
15 3/8	6 3/8	OCELOT EN B	$13 3/8	13 3/8	13 3/8	+1/4	*			0.28	47.8
8 3/8	170	OCELOT JN95	$7 5/8	7 5/8	7 5/8	+1/4	1				
100	60	OLCO PETR A	85	80	80		39			0.02	40.0
350	190	ONDAATJE CP	285	280	280	–10	32			–1.00	
16 1/4	7	ONEX CORP	$16 1/8	15 5/8	16	+3/8	3	0.40	2.5	0.45	35.6
42	9	ORBITE CL A	19	18	19	–2	20				
20	7	OREX INC	13	11	13	+1	88				
19	8	ORIENT RES	10	9	9	–1	111				
145	45	ORLEANS RES	110	100	100	–5	766				
38	9	ORMICO EXPL	22	21	21		24				
25 1/4	21	OSHAWA GRP A	$23 5/8	23	23 5/8		4	0.48	2.0	1.25	18.9
18 3/8	13 1/2	PACIF FOREST	$18	17 5/8	17 3/4		26				
45 1/2	27 1/2	PANCDN PETE	$44 3/4	43 7/8	44 1/2	+1 1/2	15	0.80	1.8	1.88	23.7
440	243	PANTORAMA IN	365	330	330	–35	4	0.22	6.7	0.30	11.0
6 1/4	375	PARK MEDIT	480	430	450	–20	38				
10	1	PARQUET RES	7	6	6	–1	23			0.01	5.5
6 1/8	275	PEERLESS CPT	465	450	455		17			–0.59	
36	15 3/4	PEGASUS GOLD	$27 1/2	24 1/8	27 1/4	+2 3/4	56	0.10 ‡	0.5	–0.37	
5 1/4	320	PERKINS PAPR	330	330	330	–5	1			–1.99	
13	7 1/8	PETRO-CANADA	$13	12 1/2	12 7/8	+1/4	77	0.13	1.0	0.15	85.8
32	√10	PETRO-GASPE	21	10	21	–3	9				
12 1/4	√7 1/4	PHILIP ENVIR	$7 5/8	7 1/4	7 1/4	–3/4	16			0.51	14.2
28 7/8	12 7/8	PLACER DOME	$28 7/8	25	28 7/8	+3 1/2	566	0.26 ‡	1.2	2.33	12.4
5 1/8	160	PLASTIBEC	460	440	460	+5	19			0.23	20.0
10 5/8	425	POCO PETROL	$9 3/4	9 1/2	9 5/8	+1/8	21			–0.20	
27 1/2	23 1/8	POTASH SASK	$25 1/8	24 7/8	25		20	0.72	2.9	1.48	16.9
√18 7/8	14 3/8	POWER CORP	$18 7/8	17 1/2	18 3/8	+7/8	143	0.70	3.8	0.91	20.2
27 7/8	19 1/4	POWER FINCL	$27 3/4	27 1/2	27 3/4	+1/4	86	0.80	2.9	1.58	17.6
14	10	PREM CHOIX A	$12 3/4	12 1/4	12 1/4	–1/2	48	0.18	1.5	0.98	12.5
13 1/2	5 1/2	PREMDOR INC	$13 1/8	13 1/8	13 1/8	–1/8	2			0.21	62.5
100	70	PROMATEK IND	85	80	84	+9	3			–0.04	
Q/R							

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 8 octobre 1993

6⅜	163	TRILON F A	230	230	230	−5	1	0.30	13.0	0.44	5.2
17⅜	7¾	TRIMAC LTD	$16⅜	15¾	15⅞	−⅜	155	0.12	0.8	0.83	19.1
√32¼	16¾	TRIMARK FINL	$32¼	30¾	32¼	+1¼	6	0.20	0.6	0.40	80.6
370	42	TRITON CDA	300	287	290	−20	59			−0.03	
365	68	TRIZEC CP A	84	79	84	+4	90			0.15	5.6
350	80	TRIZEC CP B	81	81	81	+1	2			0.17	4.8
9⅜	270	TRIZEC SR 6	400	400	400	+25	1	1.30	32.4		
√220	102	TRUSTCO DESJ	220	198	220	+20	7			−2.41	
12	√35	TRUSTCO G PR	45	35	35	−5	12				
275	8	TRUSTCO GNRL	18	12	15	+6	26			−3.73	
7½	235	TVX GOLD INC	$6⅜	5¾	6⅜	+½	309			0.09	70.8

U/V

22¼	16¼	UAP INC A	$21¾	21½	21½		2	0.46	2.1	1.23	17.5
18	10	UNICAN SEC B	$17¼	17¼	17¼	−½	*	0.14	0.8	0.78	22.1
9	125	UNIGESCO .65	$7	7	7	+4½	*				
160	75	UNIGESCO 'A'	85	85	85	−10	1			−1.22	
175	70	UNIGESCO 'B'	95	82	82	−3	31			−0.80	
20	9¾	UNIT DOM IND	$19¾	19½	19½	−⅛	20	0.20‡	1.4	0.16‡	91.6
135	47	UNIVA APR95	61	61	61	−4	1				
10⅝	6½	UNIVA INC	$7⅞	7⅝	7⅝	−⅛	55	0.28	3.7	0.17	44.9
25¼	21¾	UNIVA SER 1	$25¼	24¾	25⅛	+¼	44	2.00	8.0		
7	400	UTD WESTBRNE	$5	490	5	+15	10			−0.25	
25	14	VAL ROYAL	$22½	22½	22½		*	0.08	0.4	0.65	34.6
14	8½	VAN HOUTTE	$13⅛	13	13		1	0.14	1.1	0.62	21.0
8½	√7¾	VERSA SERVIC	$7¾	7¾	7¾	−⅛	98	0.22	2.8	0.44	17.6
27⅝	14¼	VIDEOTRON	$27	26	26⅝	−⅜	297	0.12	0.5	0.25	106.5
52	29	VIOR MIN(LA)	37	35	35	−1	87			−0.13	
89	46	VIRGINIA GLD	65	65	65	+5	58				
85	10	VISIONTRN A	60	60	60	−2	3			0.04	15.0

W/X

√22⅝	16¼	WESTCOAST EN	$22⅝	21⅝	22½	+¾	68	0.80	3.6	−1.31	
8¼	215	WISE STR A	$6⅝	6⅛	6⅜	+¼	80			1.51	4.4
32	3	WRIGHTBAR MN	32	27	32	+4	737				
36⅜	30½	XEROX CDA B	$31½	31½	31½	−1¼	*	1.28	4.1	1.69	18.6

Y/Z

77	9	YORBEAU R A	61	55	60	−2	176			−0.03	
11¼	413	20-20 FINCL	$11⅛	10⅝	11⅛		19	0.12	1.1		

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 8 octobre 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
COHO ENERGY	6	√$8	215	8	+5⅞	279.8
NOBLE CHINA	25	√$9½	425	9	+4½	100.0
ACCUGRAPH A	167	√310	200	305	+95	45.2
SIMCOE ERIE	8	$7½	6½	7½	+2	36.4
QUEENSTAKE R	463	240	182	235	+59	33.5
DAVIDSON TIS	113	170	130	170	+40	30.8
CATHEDRL GLD	82	145	115	140	+31	28.4
PLACE RES A	403	√189	152	185	+38	25.9
CROWNX INC	8	√$10	8	10	+2	25.0
CROWNX INC A	4388	√$5½	400	5	+1	25.0

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
INT VERIFACT	3785	370	262	268	−97	−26.6
METALL MY98	100	150	√150	150	−50	−25.0
INT VERIF 5%	3	$36	27½	28	−9	−24.3
BIOMIRA INC	542	$14	10⅛	10¾	−3	−21.8
SUDBURY CONT	13	165	140	140	−30	−17.6
MICC IN 8625	1	450	√375	375	−75	−16.7
QUADRA JA93	19	420	400	400	−80	−16.7
INTENSITY RS	1329	375	315	315	−60	−16.0
CDN WESTN BK	7	$6	5¾	5¾	−1	−14.8
PLATINOVA SP	165	330	300	300	−50	−14.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BRASCAN I.R.	5343	$31	29½	30½	+1	3.4
CROWNX INC A	4388	√$5½	400	5	+1	25.0
PLACER DOME	4287	√$28⅞	25	28¾	+3⅜	13.3
LABATT J IR	4059	$8¼	√7⅝	8⅛	+⅛	1.6
CZAR RESRCES	3964	213	200	210		
STELCO INC A	3894	√$5½	460	5¼	+70	15.4
INT VERIFACT	3785	370	262	268	−97	−26.6
LABATT JOHN	3364	$22½	21⅞	22⅜	+¼	1.1
TVX GOLD INC	3230	$6½	5⅝	6⅜	+⅝	10.9

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
60	16	ABBEY WOODS	25	25	25	+5	11			−0.19	
5¾	143	ABER RESOUR	320	280	315		262			−0.16	
16	10¾	ABITIBI-PRCE	$11½	11	11⅛	−⅛	74			−2.69	
40	9	ACADIA MNRL	18	17	17	−2	6			0.03	5.7
11⅜	8	ACC TELENTER	$10¾	10¼	10½	+⅛	34			0.27	38.9
330	160	ACCORD FINCL	315	300	315		9	0.06	1.9	0.11	28.6
√310	10	ACCUGRAPH A	310	200	305	+95	167			−0.23	
13	460	ACKLANDS LTD	$12¾	12¼	12¾	+¼	208			0.58	22.0
76	√21	ADEX MINING	27	21	25		374				
5⅝	120	ADV GRAVIS	400	385	390		27			−0.01	
√16¼	8⅞	AGF MGMT BPR	$16¼	15⅛	15⅞	+⅜	579	0.48	3.0	0.55	28.9
√18½	470	AGNICO-EAGLE	$18½	16	18	+1⅝	713	0.10‡	0.7	0.24‡	56.4
9	6	AGRA IND A	$8½	8⅛	8⅛	−½	2	0.14	1.7	−0.58	
9	5¾	AGRA IND B	$8½	8¼	8¼		12	0.16	1.9	0.11	75.0
490	410	AIM SAFETY	450	430	440	+10	18				
13½	9⅞	AINSWRTH LUM	$13¼	12¾	13		122				
490	220	AIR CANADA	485	400	460	+50	388			−2.64	
12⅞	12	AIT ADV INFO	$12⅞	12	12½		374				
5⅞	90	AKITA DR CLA	$5½	455	5	+45	50				
6	155	AKITA DR CLB	$5	5	5	+½	*				
28	19¼	ALCAN ALUM	$25¾	24⅝	25¼	+⅜	1477	0.30‡	1.6	−0.62‡	
24¼	20	ALCAN SR 'C'	$23	22⅝	22⅞	−⅛	18	1.67	7.3		
25	21¾	ALCAN SR 'D'	$24¼	23½	24	+¼	10	1.53‡	6.4		
19⅛	16	ALCAN SR 'E'	$18⅝	18¼	18⅜	−½	3	1.25	6.8		
320	150	ALGO GRP A	240	235	235	−25	2			0.10	23.5
13¼	9	ALGOMA CENT	$12¼	12¼	12¼	+¼	*			1.96	6.2
√12	150	ALGOMA FN PR	$12	10¾	11⅞	+⅝	46	1.38	11.6		
450	335	ALGONON MERC	380	375	380	+10	5			0.13	29.2
8¼	5⅛	ALLELIX PHAR	$7⅞	7½	7⅝	−⅛	36			−0.67	
20⅜	12	ALLIANCE COM	$12⅝	12¼	12¼		60			0.96	12.8
30	25⅛	ALTA EGY 775	$29¾	28⅞	29¾	+1	12	1.94	6.5		
14½	10½	ALTA ENER IR	$14	13⅜	13¾	+⅛	747	0.35	2.5		
23⅝	15⅜	ALTA ENERGY	$22⅞	22⅜	22⅝	−⅛	587	0.35	1.5	0.65	34.8
9¼	6¼	ALTA GENETIC	$8⅝	8⅛	8¼		32			0.77	10.7
18¼	12⅞	ALTA NAT GAS	$15⅞	15½	15½	−⅛	15	0.68	4.4	0.43	36.0
138	13	ALTAI RES	115	100	115	+13	144			0.05	23.0
36	17¼	AMER BARRICK	$32	29	32	+2½	2687	0.08‡	0.3	0.77	41.6
70	21	AMER LEDUC	34	34	34	−3	5			0.06	5.7
8	170	ANCHOR LAMIN	$7½	6⅞	7½	+¾	25	0.04	0.5	0.39	19.2
35⅛	11½	ANDERSN EXPL	$34⅝	33¼	33¾	+⅜	373			0.44	76.7
15	10½	ANDRES WNS A	$11½	11	11½	+¾	3	0.60	5.2	1.02	11.3
15	11	ANDRES WNS B	$11½	11½	11½		*	0.52	4.5	0.96	12.0
31¾	27	ANG-C TEL4.5	$31	30¼	31	+¼	*	2.25	7.3		
150	3	ANTARES MNG	115	100	110	−5	21			−0.23	
203	145	APPLIED CARB	180	161	177	+17	22				
16	12⅜	ARBOR CAP A	$15⅛	15⅛	15⅛		1	0.07	0.5	0.48	31.5
15½	12¼	ARBOR CAP B	$15	15	15	−¼	*	0.07	0.5	0.62	24.2
18⅛	10½	ARCHER RES	$17⅞	16⅞	16⅞	−⅛	49			0.38	44.4
380	144	ARIMETCO INT	165	151	160	−10	175			0.03	53.3
85	18	ARMBRO ENT	29	25	27	−1	85			−3.61	
230	31	ARROWLINK CP	185	170	175	−9	159			−0.09	
59	8¾	ASBESTOS CP	$56⅛	52	52	−4	1			0.04	
140	√105	ASCENTEX EN	120	105	115	+5	21				
√19	11½	ASTRAL INC A	$19	18¼	19	+⅞	1	0.30	1.6	0.45	42.2
√18⅞	11½	ASTRAL INC B	$18⅞	18⅞	18⅞	+⅞	1	0.30	1.6	0.70	27.0
15	11	ATCO LTD I	$15	14½	15	+¼	188	0.24	1.6	1.62	9.3
√15¼	11¼	ATCO LTD II	$15¼	14⅝	15¼	+½	2	0.24	1.6	−1.08	
7	350	ATCOR RES A	$5¾	5	5¼	−½	56			0.24	21.9
7	360	ATCOR RES B	$5½	5½	5½	−¼	1				
√190	10	ATHABASK GLD	190	135	180	+30	2453				
√26	22¼	ATL SHOP 925	$26	25¾	26	+1	1	2.31	8.9		
180	47	ATLAN GOLD	100	81	100	+20	41			−0.07	
270	50	ATLANTIS RES	230	210	215	−13	314			0.12	17.9
159	49	AUDREY RES	103	100	100		2			−0.81	
√18⅛	15½	AULT FOODS	$18⅛	17⅛	18	+⅞	151	0.60	3.3	1.01	17.8
485	245	AUR RESOURCE	445	425	435	−10	187			−0.21	
109	16	AURIZON MNS	91	86	90		219			−0.26	
425	180	AZCO MINING	355	335	355		590				
395	250	AZTEC RES	325	305	320		15				
181	117	B C BANCORP	180	173	175	+2	221			0.05	35.0
27	25⅜	B C RAIL PR	$26¼	26⅛	26¼	+¼	8	2.31	8.8		
11⅝	8¼	B C SUGAR A	$9¾	9⅛	9¼	−⅛	290	0.40	4.3	0.73	12.7
200	100	BAJA GOLD	120	120	120	+5	4			−0.27	
200	112	BALLARD JN97	200	200	200		*				
8	5¼	BALLARD PWR	$7½	7	7½	+⅞	2				
7	255	BALLISTIC EN	$5¼	460	5⅛	−⅛	92				
16¾	7	BANISTER INC	$15¼	15¼	15¼		3			1.21	12.6
31¼	28	BANK MTL SR1	$30½	30	30⅜	+¼	31	2.25	7.4		
27¾	25¼	BANK MTL SR2	$27¼	26½	26⅞	−⅜	32	1.69‡	6.3		
29½	26⅞	BANK MTL SR4	$28½	28⅛	28¼	−⅛	22	2.25	8.0		
22⅝	20½	BANK N SC PR	$22⅝	22¼	22½		8	1.17	5.2		
√28½	21¾	BANK NOVA SC	$28½	27⅜	28⅛	+⅝	2951	1.12	4.0	2.90	9.7
28⅛	26	BANK NS PRC	$27⅜	26⅛	27¼	+⅜	13	2.25	8.3		
29⅛	27	BANK NS SER5	$28¾	28⅝	28⅝		33	2.31	8.1		
27½	24⅝	BANK NS SER6	$26¾	26⅜	26¾	+⅜	23	1.79	6.7		
21¼	19¾	BANK NS 9.5%	$20⅜	20	20⅛	+⅜	26	1.76	8.6		
27⅜	21⅜	BANK OF MTL	$26½	24½	26⅛	+1⅛	2551	1.12	4.3	4.81	5.4
7¼	107	BARRINGTON P	$7	6½	6¾	−¼	281			0.10	67.5
7	5¼	BATON BRDCST	$6⅝	6⅛	6⅛	−⅝	8			0.02	306.2
450	140	BATTLE CREEK	345	320	325	−5	219			0.11	29.5
16⅝	13¾	BC GAS INC	$16	15⅝	16	+¼	271	0.90	5.6	2.69	5.9
29	25¼	BC GAS UT862	$29	29	29	+2	*	2.16	7.4		
20¼	16¼	BC TEL $1.21	$19	18¾	18¾	−¼	*	1.21	6.5		
25½	22½	BC TEL $1.70	$24¾	24	24	−¼	1	1.70	7.1		
26¼	24	BC TEL $1.76	$25	24¾	24⅞	−⅛	6	1.76	7.1		
82	73	BC TEL $5.75	$78	76	78	−1¼	*	5.75	7.4		
85	73	BC TEL $6	$81	81	81	−4	*	6.00	7.4		
69	60	BC TEL 56SP	$69	69	69		*	4.75	6.9		
22¾	18⅝	BC TELECOM	$21⅝	21⅜	21½		296	1.20	5.6	1.74	12.4
47	40¾	BCE INC	$44⅝	43½	43¾	−⅝	1333	2.64	6.0	3.87	11.3
43¼	41¾	BCE INC PR O	$43	42⅞	42⅞		3	2.64	6.2		
475	211	BCE INC WT	241	225	235	−10	79				
40¼	27½	BCE MOBILE	$38½	37⅞	38¼	+¼	92			0.03	
27¾	25	BCE PL 7.75%	$27	26	26½	−½	70	1.94	7.3		
320	80	BEAU CANADA	310	285	295	+3	1240			0.01	295.0
25	5	BECKER MLK B	$7	6½	6½		20			−2.59	
28	25½	BELL CDA SR9	$26¾	26⅝	26⅝	+⅛	2	1.88	7.0		
27½	25½	BELL CDA S10	$26¾	26½	26½	−¾	*	1.86	7.0		
29⅛	26¼	BELL CDA 194	$28	27⅛	28	+½	7	1.94	6.9		
31	6	BELMORAL MNS	16	14	16	+2	334			−0.07	
√265	57	BEMA GOLD CP	265	240	260	+15	1064			−0.12	
205	57	BENSON PETRO	165	150	160	+10	119			0.08	20.0
75	30	BETHLEH RES	51	46	47	−3	14			0.10	4.7
10	1	BF REALTY	5	4	5	+1	189			−0.99	
20	3	BF RLTY SR 1	10	10	10		27				
15	7	BF RLTY 9.75	8	8	8		5				
25	1	BF RLTY 9125	10	10	10		1				
14¼	5¼	BGR PRECS A	$13	11¾	13	+1⅛	44			0.49	26.5
21½	11⅛	BIOCHEM PHRM	$13⅝	13¼	13¼		3			−0.24	
15⅝	7⅛	BIOMIRA INC	$14	10⅛	10¾	−3	542			−1.34	
475	250	BIONAIRE INC	435	410	410	+10	12			0.24	17.1
72	20	BLACK HAWK M	67	61	66	+1	217			−0.03	
20	4	BLACK SWAN	9	8	9	+2	21			−0.11	
12¾	290	BLUE RANGE A	$12½	12	12⅜	+⅛	109				
85	25	BMB COMPUSCN	51	51	51	−9	1			−0.06	
110	37	BMR GOLD CP	58	40	57	−1	97				
17	12½	BNT LTD C.S	$14⅝	13⅞	14⅛	−⅝	39				
30½	28	BNT LTD E.D	$29¼	29	29¼	+¼	5	2.64	9.0		
26¼	24	BOMBARD PR	$25¾	25⅝	25¾	+¼	6	1.88	7.3		
√16	9¾	BOMBARDIER A	$16	15½	15¾	+⅛	22	0.20	1.3	0.95	16.6
√16⅛	9⅝	BOMBARDIER B	$16⅛	15½	15⅞	+¼	1235	0.21	1.3	1.43	11.1
130	80	BOVAR INC	126	90	125	+33	223			0.01	125.0
145	60	BOW FLEX INC	90	75	90	+11	19				
17	9⅝	BOW VAL SR 4	$16⅜	16⅜	16⅜	+⅜	*	0.56	3.4		
26⅜	24½	BOW VAL US$2	$25¾	25¾	25¾		*	2.00‡	7.8		
25¾	23½	BOW VAL 2.05	$25¼	25	25⅛	+⅛	5	2.05	8.2		
16½	8⅝	BOW VALLEY E	$16⅛	15⅞	16		425			0.23	69.6
275	40	BOWTEX ENGY	180	170	175		651			0.05	35.0
√68	50¾	BR GAS ADR 3	$68	66½	68	+1⅞	1	2.70	4.0		
9	425	BRACKNELL CP	475	455	460		62	0.60	13.0	0.54	8.5
84	15	BRAMALEA LTD	28	24	27	+2	9787			−9.56	
350	90	BRAMPTON B A	175	160	160	−10	2			−0.37	
75	20	BRANDEVOR	35	29	30		112			−0.05	
39¼	30	BRASCADE PRA	$36	34	34¼	−5	2	3.60	10.5		
39	30	BRASCADE PRB	$37¼	37¼	37¼		1	3.20	8.6		
18⅝	8	BRASCAN CL A	$13⅛	12⅝	12¾	+⅛	178	1.04	8.2	−0.34	
110	3	BRASCAN DC93	3	3	3		2				
50¾	17	BRASCAN I R.	$31	29½	30½	+1	5343				
25	19	BRASCAN 1875	$24⅞	24⅝	24¾	−⅛	26	1.88	7.6		
25¼	18	BRASCAN 8.5%	$25	25	25		2	2.13	8.5		
√475	90	BRASSIE GOLF	475	420	465	+40	80			−0.70	
34	11	BREAKWATER	13	11	11	−1	2761			−0.06	
235	150	BRICK BREW	215	205	215	−5	14			0.08	26.9
280	150	BRIGHT SER1	263	263	263	−5	50	0.21	8.0		
360	240	BRL ENTERPRI	325	325	325	−10	*			0.22	14.8
25¾	24¼	BROOKFLD S1	$25¼	25⅛	25¼		7	1.81	7.2		
22½	18¾	BRUNCOR INC	$21⅜	21¼	21⅜		30	1.28	6.0	1.70	12.6
26	25⅛	BRUNCOR 7.25	$25¼	25¼	25¼	−⅛	1	1.81	7.2		
10	7½	BRUNSWICK M&	$8⅛	7⅞	7⅞		6	0.30	3.8	−0.21	
31½	22⅝	BUDD CDA INC	$27⅛	27	27	−¼	1	2.50	9.3	0.94	28.7
36	3	BYG NATURAL	25	18	25	+11	55			−0.04	
C/D											
9¾	209	C-MAC INDS	$9⅝	9⅛	9¼	−¼	879			0.67	13.9
175	70	CABLESHARE A	125	110	110	−5	27			−0.06	
175	90	CABLESHARE B	125	125	125	−1	*			−0.05	
19¾	10½	CABRE EXPLOR	$15	14	14½	−½	54			0.59	24.6
√6½	475	CAE INC	$6½	5½	6⅜	+⅝	1382	0.16	2.5	0.32	19.9
√8¼	380	CALDWELL CLA	$8¼	7½	8¼	+⅜	42	0.44	5.3	0.48	17.2
117	21	CALEDONIA MN	80	79	80	+3	35			−0.08	
170	150	CALEX RES	170	150	162		97				
6	√5⅛	CALIAN TECH	$5⅝	5⅛	5⅜	−¼	116				
9⅞	√9¼	CALL-NET CLB	$9¾	9¼	9⅜	−½	9				
25	9½	CALL-NET ENT	$11¾	10¼	11¾	+1½	54				
20⅛	9¾	CAMBIOR INC	$16½	14¾	16½	+1⅜	881	0.14	0.8	−0.32	
8⅞	182	CAMBIOR JN95	$6¼	5⅛	6⅛	+⅝	173				
17¼	10⅛	CAMBRDGE SHP	$15⅛	14⅜	15	+⅜	298	0.32	2.1	−2.38	
√65	30	CAMBRIDG 093	65	36	55	+17	1585				
7½	455	CAMCO (ONT)	$6⅞	6¾	6¾		13	0.03	0.4	0.14	48.2
6¾	240	CAMDEV CORP	$5	450	455	−70	3			−1.55	
23⅞	15¼	CAMECO CORP	$23⅞	23¼	23⅝	+½	136	0.50	2.1	0.30	78.7
9½	310	CAMECO OC94	$9¼	8⅞	9	+⅛	19				
160	33	CAMPBELL RES	90	83	90	+5	329			−0.02	
150	40	CAMVEC CORP	115	105	110	+10	49			0.08	13.8
11⅛	9⅝	CAN-BAN EQU	$10⅞	10⅝	10¾	+⅛	73	0.67	6.3		
6⅛	480	CAN-BANC CAP	$5⅝	5¼	5⅜		113	0.01	0.3		
155	65	CANADEX RES	115	105	105	−10	3			0.13	8.1
√405	130	CANAM MANAC	405	405	405	+5	1			−0.11	
5	280	CANBRA FOODS	400	375	400	+25	3	0.50	12.5	0.15	26.7
46	6	CANCAPITAL	20	20	20	−5	6			−0.10	
26	23¼	CANFOR $2.25	$25⅜	25	25⅜	+⅜	3	2.25	8.9		
40	24	CANFOR CORP	$35¼	33½	34	−1¾	151	0.52	1.5	0.06	566.7
450	250	CANGENE CP	300	285	285	−20	365			−0.57	
430	20	CANHORN MNG	85	76	85	+9	21			0.08	10.6
18	14⅝	CANSTAR SPRT	$16	15⅝	16	+⅜	3	0.20	1.2	1.23	13.0
26½	25	CANUTIL 7.75	$25⅞	25½	25⅞	+¼	294	1.94	7.5		
8⅞	160	CANWEST AP94	$7½	7¼	7⅜	+⅝	2				
22	12¾	CANWEST GLOB	$20¾	20½	20½	+½	21	0.20	1.0	1.18	17.4
485	80	CAPILANO INT	380	350	360	−20	55				
495	365	CARA OPER A	430	425	425	−5	84	0.08	1.9	0.29	14.7
490	385	CARA OPERATN	480	465	480	+20	15	0.08	1.7	0.26	18.5
360	105	CARENA DEVLP	133	122	122	−13	163			−4.88	
√16½	12½	CARIBBEAN UT	$16½	16	16		1	1.00‡	6.3		
7¼	5	CASCADES INC	$5⅞	5¾	5¾	−⅛	11			−0.18	
8⅝	200	CASCADES PAP	$5⅞	5⅞	5⅞		2			−0.74	
7½	7	CASSIDYS PRA	$7⅜	7⅜	7⅜	+⅛	*	0.63	8.5		
165	28	CATHEDRL GLD	145	115	140	+31	82			−0.48	
10⅝	8½	CCL INDS A	$9⅝	9⅝	9⅝	−⅜	*	0.23	2.4	1.35	7.1
11	8¼	CCL INDS B	$9⅞	9½	9½	−¼	197	0.28	2.9	1.40	6.8
√16¼	13⅛	CDA MALTING	$16

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
√10	5⅜	COGECO INC	$10	9½	9½	–⅜	24	0.08	0.8	0.06	158.3
11¾	7	COGNOS INC	$11⅜	10	11⅛	+½	10			–0.46	
√8	135	COHO ENERGY	$8	215	8	+5⅞	6			–0.03	
72	8	COLONY PAC	27	23	23	–2	12			–0.01	
270	85	COLORTECH A	245	240	240	–10	10			–0.25	
√18¼	11⅛	COMINCO FERT	$18¼	17⅝	18⅛	+⅜	70	0.90	5.0		
20⅞	13⅝	COMINCO LTD	$15¼	14⅜	14¾	–⅛	1002	0.30	2.0	–0.82	
26½	23	COMINCO PR A	$24½	24½	24½	+½	1	2.00	8.2		
26	23½	COMINCO PR B	$25	24¾	25		2	2.44	9.7		
250	180	COMINCO RES	210	200	200	–10	1026			–0.13	
47	10	COMINCO SP94	15	14	15	+4	6				
13½	9	COMM SATLLTE	$10	10	10		21	0.20	2.0	0.32	31.3
345	175	COMPAS ELEC	226	226	226	–4	*			0.22	10.3
375	35	COMPUTALOG	320	300	300	–20	70			0.07	42.9
7¼	5⅞	COMPUTR BROK	$6½	6½	6½	–⅜	16				
145	35	COMSTATE RES	123	112	115	–5	101			0.05	23.0
105	40	CON CDN EXPR	80	75	75	–5	5			–2.15	
65	16	CON ENF CORP	20	20	20		5			–0.72	
300	120	CON EUROCAN	170	140	165	+25	72			–0.08	
200	45	CON MERCTLE	190	170	190	+5	13			0.10	19.0
√5⅜	285	CON RAMROD G	$5⅝	485	5⅜	+⅜	713			0.27	20.8
18	3	CONPAK SEAFD	16	16	16	+6	13	0.01	6.3	–0.05	
350	165	CONS CARMA A	270	260	270	+5	39			0.50	5.4
290	50	CONS ENF PR	100	90	90	–20	2	1.75	194.4	–4.96	
125	50	CONS HCI A	65	50	50	–35	12			–1.00	
125	95	CONS HCI B	110	110	110		*			0.89	1.2
71	15	CONS PROF MN	43	30	43	+10	81			–0.88	
7⅛	490	CONSOLTX GRP	$7	6¾	6¾	+⅛	5				
242	40	CONSUMER PAC	189	175	189	+4	45			–1.54	
18⅛	14⅝	CONSUMRS GAS	$17½	16⅞	17½	+⅜	41	0.94	5.4		
300	215	CONT PHARM A	290	285	290	+5	3			0.98	3.0
250	145	CONTL BANK	180	180	180	–14	13			1.21	1.5
45	13	CONTRANS A	25	21	25		14			–0.45	
5½	200	CONTRANS 7.5	375	375	375	+25	1				
26½	9½	CONWEST EXPL	$24½	23⅛	24	+½	395	0.24	1.0	–0.31	
53¼	44	CORBY DIS A	$51	50	50	–1½	6	1.12	2.2	4.91	10.2
52¼	43⅛	CORBY DIS B	$51	51	51		5	1.12	2.2	2.02	25.2
√49½	13½	COREL CORP	$49½	41⅛	44⅝	+3⅜	691			1.11	40.2
68	21	CORNER BAY	60	58	58	–4	3			–0.08	
400	80	CORNUCOPIA	268	230	268	+28	37			–0.22	
17	13¼	CORP FOODS	$17	14¾	16⅞	+2⅛	29	0.24	1.4	0.83	20.3
460	45	COSCAN DEV	210	180	205	+30	128	0.30	14.6	0.21	9.8
48½	9⅝	COTT CORP	$48	44¼	45¼	–2½	90	0.08	0.2	0.71	63.7
465	130	COUNSEL CORP	340	298	325		28			–0.73	
6⅜	200	COUNSEL CP C	450	425	425	–25	4				
6⅛	360	CP FORES 1IR	460	370	425	+55	1110				
17¼	10¼	CRESTBROOK	$13	12⅞	12⅞	–⅛	1	0.15	1.2	–1.39	
9	5	CROWN BUTTE	$5¾	5¼	5⅝	+⅜	42				
23½	16	CROWN L 2.50	$22⅝	21¾	22¼	+⅜	33	2.50	11.2		
10¼	370	CROWN RES CP	$6½	485	6½	+1	9			–0.62	
√24	11⅝	CROWNX $2.00	$24	23	23½	+½	4	2.00	8.5		
√10	290	CROWNX INC	$10	8	10	+2	8			–1.05	
√5½	112	CROWNX INC A	$5½	400	5	+1	4388	0.30	6.0	–0.49	
√21¼	5⅜	CROWNX SER 1	$21¼	18½	20½	+1⅞	511	1.38	6.7		
√18⅛	9⅜	CROWNX SER 2	$18⅛	17¾	18		17	1.84	10.2		
√21½	10½	CROWNX SER 3	$21½	20	21½	+3⅜	2	1.84	8.5		
√18	9⅝	CROWNX SER 4	$18	16½	18	+1½	4	1.87	10.4		
√21	6	CROWNX WT 96	$21	19¾	20¼	+4	2				
400	220	CS RES JL96	310	285	305		126				
10	5½	CS RES LTD	$8¼	8	8	–¼	176			0.24	33.3
8⅛	310	CSA MGMT A	$7½	7	7½	+½	8	0.15	2.0	0.09	83.3
27⅛	24¾	CT FIN PFD2	$25⅜	25⅛	25⅛	–⅛	9	2.13	8.5		
19	√16	CT FINANCIAL	$16½	16	16½	–¼	5	0.80	4.8	1.08	15.3
27	25	CT FINCL SR4	$27	26⅛	26⅛	–⅛	11	1.84	7.0		
27⅛	25⅛	CT FINCL SR5	$27	25⅞	25⅞	–⅝	51	1.60‡	6.2		
10⅞	400	CUBE ENERGY	$10	9⅞	10		8			0.31	32.3
295	10	CURRAGH INC	15	11	11	–3	477			–4.15	
145	30	CUSAC INDS	100	96	100		7			–0.62	
82	10	CZAR RES D94	62	55	60	+4	159				
245	84	CZAR RESRCES	213	200	210		3964			0.14	15.0
375	17	DAKOTA MIN	350	330	335	+15	23			–0.16	
203	100	DAKOTA SP94	175	157	170	–5	7				
400	150	DALMYS CDA	260	220	235	–25	23			0.28	8.4
390	160	DALMYS CDA C	235	200	225	–5	29			–1.17	
45	20	DATATECH SYS	40	36	36	–4	8			0.12	3.0
226	4	DAVIDSON TIS	170	130	170	+40	113			–0.16	
330	160	DAVIS DIST B	200	200	200		1	0.06	3.0	–0.54	
400	200	DAYTON MNG	280	255	270	–5	209			–0.09	
39	13	DEAK RES	22	17	21	+4	652			0.06	3.5
28	4	DEJOUR MNS	17	16	16		83			–0.04	
√15¾	310	DELRINA CORP	$15¾	13⅜	15¼	+1⅛	351			–0.41	
44	√18	DENISON MN A	20	18	19	–2	250			–0.88	
40	13	DENISON MN B	20	18	19	–1	807			–3.20	
5	200	DENISON 9.5	370	340	350	+10	7				
450	180	DENISON 9.75	360	340	360	+25	3				
475	155	DEPRENYL AN	400	365	400	+25	28				
9¼	285	DEPRENYL RES	325	286	315	+25	207	0.40	12.7	–0.06	
5½	310	DERLAN INDS	480	475	475	–15	432	0.28	5.9	–0.49	
9¼	6¼	DERLAN 9.5 A	$8⅞	8⅜	8⅝	–¼	17	0.81	9.4		
100	5	DEVELCON EL	84	75	75	–5	72			–0.04	
183	80	DEVRAN PETE	130	120	123	–4	32			0.22	5.6
290	115	DEVTEK CORP	205	190	195	–5	10			–0.97	
83	51	DEXLEIGH CRP	73	67	67	–5	14			0.14	4.8
67	22¼	DIA MET MNRL	$50½	46	50	+1½	51				
8¾	340	DICKENSON A	$5⅞	5¼	5⅞	+½	6	0.05	0.9	0.24	24.5
8½	340	DICKENSON B	$6½	6½	6½	+⅝	1	0.05	0.8	–2.03	
8½	300	DION ENTER	425	375	395	–35	108				
7⅛	390	DISCOVER WST	$5¼	490	5	–¼	86			0.24	20.8
350	120	DISYS CORP	300	290	300	+5	53			–0.02	
6¾	405	DMR GROUP A	$6¼	6	6	–¼	6			0.33	18.2
115	45	DMR GRP NV94	95	80	85	–15	74				
31⅜	17½	DOFASCO $2.6	$29¼	28½	29		55	2.60	9.0		
85	20	DOFASCO AP94	49	35	40	+9	544				
17⅜	7¼	DOFASCO INC	$16⅝	15⅝	16½	+¾	960			–3.20	
23	5	DOM EXPLORER	14	12	12	–1	160			–0.06	
11⅞	6	DOM TEXTILE	$11½	11	11¼	+¼	137			0.68	16.5
15⅞	6¼	DOMAN IND A	$15⅜	14⅝	15⅛	+¼	5	0.27	1.8	0.91	16.6
15¾	6¼	DOMAN IND B	$15½	14¾	15⅜	+⅜	86	0.27	1.8	0.85	18.1
50½	22½	DOMAN IND 7%	$48½	48	48½	–½	3	1.75	3.6		
26	21¾	DOMTAR $2.25	$24¾	24¾	24¾	+¼	*	2.25	9.1		
7½	425	DOMTAR INC	$6⅝	6⅜	6⅝	+⅛	303			–1.11	
14⅜	10¾	DOMTAR PR B	$13¼	13¼	13¼	–⅛	1	1.21	9.1		
20⅞	13	DONAHUE CL A	$20	19¾	19¾		37				
5¾	70	DONAHUE D94	$5	470	5		*				
14	8½	DOREL CL B	$11¼	11¼	11¼		8				
19½	7⅜	DORSET EXPLN	$19½	18½	19¼		131			0.39	49.4
16¾	14	DOVER IND	$16¾	16¼	16¼	–½	1	0.56	3.4	1.17	13.9
33	14⅛	DRECO E CL A	$28¼	28¼	28¼	+1¼	1			0.64	44.1
185	100	DRUG ROYALTY	150	142	145	–15	58				
6⅝	275	DUNDEE CL A	$7½	7	7¼		391				
33	11	DUNDEE-PALL	18	16	18		46			–0.19	
48½	39½	DUPONT CDA A	$44½	44⅛	44⅛	–¼	21	0.70	1.6	2.32	19.0
178	38	DURKIN HAYES	130	120	125	–8	36			0.07	17.9
11⅛	455	DUSA PHARMA	$8⅝	7½	8⅜	+⅜	80			–0.23	
√27	11⅞	DY 4 SYSTEMS	$27	25	25¾	+1¼	41				
315	95	DYLEX LTD A	150	142	142	–6	531			0.51	2.8
8⅛	380	DYNACARE B	$5	460	485	–15	8			0.39	12.4

E/F

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
65	35	E-L FINANCE	$63⅝	63½	63⅜	+⅛	17	0.50	0.8	8.29	7.7
12⅛	5	EAGLE PRECIS	$10⅞	10⅜	10⅞	+⅛	1	0.15	1.4	0.66	16.5
18⅝	5⅛	ECHO BAY MNS	$15	13⅜	15	+1⅜	336	0.07‡	0.7	–0.27‡	
65	20	ECO CORP	59	45	55	+7	365			–0.11	
55	40	ECONOMIC INV	$55	55	55		1	2.35	4.3	3.05	18.0
42	40	ECONOMIC PRA	$41	41	41	–1	*	2.50	6.1		
390	127	EDEN ROC MIN	340	300	340	+20	535			–0.03	
5½	175	EDPER ENT A	350	325	350	+20	10	0.40	11.4	–5.59	
88	6	EGO RESOURCE	69	60	65	–2	123			–0.20	
13¾	12⅞	EICON TECH	$13¾	12⅞	13⅜		276				
9½	168	ELAN DEC93	$5½	5	5	–¼	247				
18⅛	9½	ELAN ENERGY	$14¼	13¾	13⅞	–⅛	759			0.50	27.8
9⅞	5	ELECTROHME X	$8½	8½	8½		1			2.38	3.6
9⅞	5	ELECTROHME Y	$8¾	8½	8⅝	+⅛	18			–1.10	
9½	425	EMCO LTD	$8⅞	8⅜	8⅝	–⅛	17			–0.37	
27¼	25	EMPIRE C SR4	$27¼	27	27		11	2.15	8.0		
14¾	10¼	EMPIRE CO A	$14¾	14¼	14½	–⅛	28	0.20	1.4	0.59	24.6
202	12	EMTECH TECH	150	130	139	–6	259			0.01	139.0
7½	90	ENCAL ENERGY	$6	5½	5⅞	+⅛	1338			0.01	587.5
√14¾	12⅜	ENERFLEX SYS	$14¾	13¼	13⅝		125				
17	√3	ENERPL F 093	9	3	9	+1	533				
14	√4	ENERPL R 093	7	4	7	–6	4211				
415	240	ENERPLS RY-G	360	330	360		32	0.52	14.4		
420	225	ENERPLS TR-G	375	335	360	–5	163	0.52	14.4		
61	40	ENNISTEEL A	55	55	55		21			–1.79	
185	85	ENSCOR INC	140	135	135		4			–0.22	
17¼	480	ENSERV CORP	$14⅞	14	14⅞	+⅝	25			0.30	49.6
8½	480	ENSIGN GROUP	$8¼	8	8⅛		119				
88	32	ENVIRON TECH	43	38	38	–4	105			–0.09	
375	225	EPIC DATA	340	325	325		52			–0.65	
415	160	EQUINOX RES	330	305	325	+15	56			–0.37	
285	80	EQUISURE FIN	130	120	130	+15	18			0.08	16.3
250	90	EQUITY RESRV	120	120	120		4			–0.15	
145	65	EQUITY SVR A	108	102	106	–1	27	0.20	18.9	–0.07	
6½	275	ETAC SALES	$5⅛	5	5		7	0.24	4.8	–0.20	
36½	14¾	EURO-NEVADA	$31¾	28¼	30½	+2	98	0.05	0.2	0.31	98.4
257	24	EXALL RESOUR	151	136	150		9			–1.06	
10⅜	169	EXCEL ENGY	$8⅛	7⅛	7⅛	–1	199			0.13	54.8
√13½	6¼	EXCO TECH	$13½	12	13½	+1½	5			0.59	22.9
10¾	6¾	FAHNSTCK A	$10	9⅜	10	+⅜	40	0.10‡	1.3	1.24‡	6.1
45¼	24	FAIRFAX FINL	$44½	44	44½	+1	27			2.13	20.9
300	130	FAIRFLD MNRL	240	225	239	+4	34			–0.14	
290	115	FALCONB GOLD	285	245	285	+40	3	0.05	1.8	0.36	7.9
√50	16	FALVO CORP	50	25	29	–1	8639			–0.01	
75	2	FAR WEST IND	69	55	55		4	0.09	16.4	–0.08	
405	250	FCA INTL LTD	340	325	335	+5	3			–0.16	
300	145	FCMI FINCL A	260	235	255	+15	4	0.05	2.0	0.50	5.1
20¾	9½	FED IND 7.5C	$20½	20⅛	20⅛		6	1.88	9.3		
7⅝	315	FEDERAL IN A	$7	6¾	7		273			–1.87	
18⅞	10½	FINNING LTD	$18⅞	18⅛	18⅝	+⅜	167	0.12	0.6	0.17	109.6
380	210	FIRAN CORP	380	365	375	+5	11	0.04	1.1	0.08	46.9
√6½	480	FIRSTSERVICE	$6½	5⅞	6½	+⅜	34				
85	21	FLEET AEROSP	50	47	50		50	0.07	14.0	–0.28	
6¼	√490	FLET CDA N93	$5⅜	490	5¼		75				
14⅛	√9¾	FLETCH CH IR	$10¼	9¾	10⅛	+⅛	109				
25	22	FLETCHER PRB	$24¼	24¼	24¼	+¼	1	1.97	8.1		
260	130	FLETCHR CHLG	255	235	255	+15	7	0.05	2.0	0.24	10.6
22⅛	14¼	FLETCHR CLA	$18½	18	18¼		343			–0.41	
27¼	23½	FLETCHR 2 B	$27¼	27⅛	27¼	+⅛	17	2.35	8.6		
7⅜	7	FONOROLA INC	$7¼	7	7		223				
131½	108	FORD MOT CDA	$130	124	124	–6	2			–34.22	
94	26	FORT KNOX G	60	51	51	–9	44				
√28¾	22½	FORTIS INC	$28¾	27	27½	+½	131	1.52	5.5	2.52	10.9
43	6	FORTUN ENRGY	36	34	36	+1	86				
6⅞	5⅞	FORZANI GRP	$6¼	6	6	–⅛	18				
5⅝	94	FOSSIL O&G	320	315	315	–10	5				
25¾	24¼	FOSTERS PR A	$25½	25½	25½	–¼	1	1.94	7.6		
21	14½	FOUR SEASONS	$17¾	17	17¾	+⅝	85	0.11	0.6	0.32	55.5
440	270	FPI LIMITED	340	315	325	–15	147			–0.14	
76	25¼	FRANCO-NEVDA	$71½	68⅜	69½	+1	68	0.60	0.9	1.40	49.6
375	175	FREEWEST RES	345	330	345	+5	37			–0.12	
132	40	FST AUS JL94	110	75	85	–20	29				
12⅜	10⅜	FST AUS PII	$12⅛	11½	11¾	–¼	309	1.12	9.5	2.08‡	4.2
30	6	FST CAL CL A	14	14	14	–1	8				
√17	9	FST MARATH A	$17	15¼	15¾	+¾	309	0.32	2.0	1.35	11.7
17	11	FST MARATH C	$16½	16½	16½		1	0.32	1.9	0.68	24.3
√11¾	7	FST MERC FND	$11¾	11½	11⅝	+⅛	5	6.58	56.6		
30	1	FT CAP LTD	8	6	6		6			–5.69	
50	20	FT CAP PR A	30	26	26	–5	8				
√16	10⅜	FUTURE SHOP	$16	13	16	+3⅛	233			1.54	10.4

G/H

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
295	10	GALTACO INC	235	226	226	–14	44			–1.71	

FONOROLA

la dernière vague en télécommunications

- pour la voix, les données et l'image
- un service économique et fiable
- 1-800-998-3666

vancouver kitchener toronto ottawa montréal

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
5½	185	GANDALF TECH	380	350	365	+5	166			–1.13‡	
9⅝	7¼	GARDINER O&G	$8½	8⅛	8½	+⅜	242			0.27	31.5
12⅝	10	GAZ METRO UN	$12	11⅞	12	+¼	5	1.15	9.6		
√15¼	6⅞	GEAC COMPUTR	$15¼	14¼	14¼	–¼	273			0.20	71.3
10¾	√9¾	GECAMEX TECH	$10¼	9¾	10¼	+¼	16				
184	55	GEDDES RES	77	70	70	–10	175			–0.06	
63¼	36¼	GEN MOTORS	$58¼	57	58¼	+2¾	5	0.80‡	1.8	4.98‡	8.8
21½	16	GENDIS INC A	$18½	18⅜	18½	+⅛	6	0.54	2.9	0.66	28.0
19	11½	GENNUM CORP	$15¼	14¾	15		11			0.99	15.2
12⅞	250	GENTRA FLT-J	490	480	485	–5	133				
5⅝	23	GENTRA INC	37	34	35	–2	438			1.59	0.2
13¼	200	GENTRA SER G	490	480	480	–5	86				
12¾	250	GENTRA SER M	485	485	485		34				
19⅞	175	GENTRA SER Q	335	325	325	–5	103				
185	90	GEOGRAPHICS	110	100	105		24			0.10	10.5
√12½	8	GERMANY F UN	$12½	11½	12⅜	+1	166				
41	5	GIANT BAY RS	29	26	27	–2	235				
6½	460	GIBRALTAR MN	$5	485	485	–15	60	0.20	4.1	0.22	22.0
12⅛	420	GLAMIS GOLD	$8¾	7⅞	8¾	+⅞	287	0.06	0.7	0.15	58.3
16¾	5⅛	GLDN STAR RS	$13⅝	12	13⅜	+1⅝	307			–0.07	
8¼	100	GLENTEL	$8	7⅝	7⅞		109	0.12	1.5	6.51	1.2
9¾	8½	GLOBAL G PLS	$9⅝	9½	9½		27	0.42‡	5.9		
√250	45	GLOBAL MY95	250	210	240	+10	229				
√5⅜	263	GLOBALSTONE	$5⅜	490	5⅜	+¼	221				
390	200	GLYKO MEDIC	320	275	310	+20	34			–0.44	
9⅝	7½	GOLD RES	$9	8⅛	9	+1	369				
9	230	GOLDCORP A	$7½	6¾	7½	+½	41			0.12	62.5
194	38	GOLDEN RULE	140	132	140	–4	57				
√5¾	105	GOLDEX MINES	$5¾	5¼	5⅝	+⅛	133				
√19½	275	GOLDFARB A	$19½	18¼	18⅞	+⅝	67			3.07	6.1
14⅜	6⅛	GOLDN KNIGHT	$10	9½	9⅝	+¼	15			0.16	60.2
√90	√25	GOLDPARK MNS	90	25	75	+48	418				
25	9	GOLDSTAKE EX	15	14	14	–2	11				
475	170	GORAN CAP	470	450	450	–10	12	0.24	5.3	1.18	3.8
26⅞	24½	GR-W LIF 745	$26½	26	26½	+¼	32	1.86	7.0		
√14⅜	11⅛	GRAD&WALKER	$14⅜	13	14¼	+1	325				
29	7	GRANDMA LEE	16	14	15		69			–0.01	
145	38	GRANDUC MNS	130	100	115	+10	66				
440	146	GRANGES INC	350	315	340	+20	36			–0.11	
21	6	GRAPH MAX	18	16	17		1526			–0.01	
40	12	GREAT LAKE N	25	25	25		5				
9½	5⅞	GREEN FOREST	$7¼	6⅞	7		21			0.77	9.1
305	125	GREENSTONE	220	185	210		78			–0.33	
29½	16½	GREYHD LINES	$22½	21⅞	22¼	–⅛	7	0.70	3.1	1.73	12.9
330	280	GREYVEST FIN	300	300	300	–5	1	0.14	4.7	0.28	10.7
150	45	GRT LAKE MIN	130	115	120	–15	51			–0.05	
19½	13	GRT W LIFECO	$19	18¼	18¾	+¼	253	0.60	3.2	1.26	14.9
26⅞	24½	GRT-W LIF 75	$26⅜	26⅛	26⅜	+⅛	21	1.88	7.1		
187	35	GRTR LENORA	121	107	120	+12	22			–0.89	
21⅛	13	GT LAKES POW	$15	14½	14½	–½	1	0.92	6.3	1.90	7.6
√29	23	GT-WEST 7.7%	$29	28	29	+11¼	1	1.93	6.6		
√12½	6¾	GTC TRNSCN A	$12½	11¼	12	+¾	149	0.10	0.8		
11¾	7⅛	GTC TRNSCN B	$11¼	11¼	11¼	–¼	1	0.10	0.9	0.53	21.2
6	285	GULF CDA RES	$5⅝	480	5⅞	+48	1454			–2.10	
365	172	GULF RES SR1	345	325	325	–10	2230				
180	35	GULFSTRM RES	105	95	99	–6	187			–0.01	
70	30	H.E.R.O. IND	55	45	50	+5	41			0.07	7.1
253	100	HALEY INDS	210	185	195	+5	11			–0.21	
6¼	5¾	HALOZONE TEC	$6	5¾	6		902				
350	215	HALTON REINS	240	240	240		11			0.14	17.1
305	100	HAMMON MFG A	305	295	300	–5	10			–0.45	
185	50	HARBOUR PETE	144	130	144	+3	289				
√10⅜	5	HARRIS STL A	$10⅜	9⅝	10¼	+⅛	13	0.13	1.3	–0.06	
√240	4	HARROWSTON A	240	191	215	+204	228			0.68	3.2
√5¾	388	HARTCO ENTRP	$5¾	5½	5¾	+¼	5	0.13	2.2	0.39	14.7
√28	18¾	HAWKER SIDD	$28	26¾	27½	+¾	3	1.08	3.9	2.15	12.8
18⅛	10¾	HAYES-DANA	$17½	16⅝	17½	+⅞	97	0.56	3.2	0.55	31.8
287	60	HCO ENERGY	200

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
30	7	LEADLEY GUNN	9	8	8	−1	418			−0.22	
13½	10¼	LEONS FURNIT	$13¼	12½	12⅝	+⅛	7	0.15	1.2	2.16	5.8
45	5	LEVON RESRCE	30	30	30	+5	2			−0.14	
25	7	LIDCO IND	14	12	12	−1	5			0.03	3.8
√30⅜	16⅝	LINAMAR MACH	$30⅜	29⅛	30	+1	59			1.48	20.3
20	5	LINC CAP NEW	10	10	10	+2	10				
155	√110	LIQUIDATION	119	110	115	−5	24				
13½	8½	LIVE ENTER	$13⅜	12¾	13⅜	+⅛	76				
24	16¾	LOBLAW CO	$21¼	20⅜	21	+⅜	260	0.24	1.1	0.91	23.1
37½	30¼	LOBLAW CO PR	$37¼	36¾	37¼	−⅛	2	2.40	6.4	1.16	32.1
56	47	LOBLAW SR 2	$55	55	55	+¼	*	3.70	6.7		
√34	15¾	LOEWEN*GROUP	$34	31¾	32⅛	−½	616	0.03	0.1	0.92	34.9
25⅛	18½	LONDON INSUR	$24¾	24¼	24½		160	1.30	5.3	2.66	9.2
20¼	14	LONDON PFD A	$19½	19⅛	19⅜	+⅛	7	1.17	6.0		
26	21½	LONDON 7.25	$26	25¼	26	+½	31	1.81	7.0		
320	8	LOUVEM M(LA)	50	45	45	−2	78			−0.19	
299	81	LSI LOGI CDA	274	242	265	+20	256			0.16	16.6
13	9	LYNX EN B	$9½	9¼	9½	+¼	11				
6¾	27	LYTTON MNRL	375	345	365	+10	385			−0.01	

M/N

√6⅞	315	M-CORP INC	$6⅞	6½	6⅞	+½	11			−2.69	
485	70	MAAX DEC94	475	475	475	+5	5				
11⅝	5	MAAX INC	$10¾	10½	10½	−¼	10			0.54	19.4
10	470	MACKENZIE FN	$9⅜	9⅛	9⅜	+⅛	230	0.10	1.1	0.33	28.4
12¾	10⅞	MACLEAN HUNT	$11⅜	10⅞	11¼	+¼	1609	0.25	2.2	0.10	112.5
24	18½	MACMILL SR10	$24	23	23	−⅜	9	1.67	7.2		
23⅝	15⅝	MACMILLAN BL	$21⅛	20⅝	20¾	+⅛	765	0.60	2.9	0.26	79.8
13¼	6⅞	MACMILLAN IR	$10¾	10¼	10½	+⅛	636	0.60	5.7		
20	16	MACMILLN SR8	$18½	18½	18½	+⅛	6	1.24	6.7		
110	30	MADSEN GOLD	85	70	80	+20	5			−0.05	
58⅝	22¾	MAGNA INTL A	$57⅝	56½	56¾	−½	360	0.60	1.1	3.09	18.4
√56	27¾	MAGNA INTL B	$56	56	56	+5	*	0.60	1.1	1.21	46.3
305	10	MAJESTIC EL	50	45	47		180			−1.10	
12⅜	6¼	MALETTE INC	$9⅝	9⅝	9⅝		50	0.20	2.1	−0.63	
8½	175	MANNVLLE O&G	$7⅜	7	7⅛	−¼	33			0.10	71.2
80	11	MANSON CREEK	60	55	60		126				
14¾	12¼	MAPLE LEAF	$12⅜	12¼	12⅝		72	0.38	3.0	0.79	16.0
29	24	MAPLE LF GAR	$26½	25¾	25¾	−¼	1	0.80	3.1	1.43	18.0
20½	14¾	MARITIM ELEC	$19⅛	18½	19⅛	+¼	7	0.96	5.0	1.95	9.8
19½	16½	MARITIM L PR	$19¼	18½	19¼	+⅞	5	1.20	6.2		
23	18⅞	MARITIME T&T	$22⅝	22⅜	22½	+⅛	40	1.24	5.5	1.95	11.5
11⅞	450	MARK RES	$11	10⅜	10½	−¼	1131			−0.18	
180	70	MARK'S WORK	147	138	140	−5	146			0.06	23.3
360	235	MARKBOROUGH	300	292	300	+5	6			0.14	21.4
258	52	MAXX PETROL	210	195	205	−3	284			0.07	29.3
162	13	MCCHIP RES	140	135	137	−3	19			−0.04	
22¾	√13¾	MCGRAW-H RYR	$13¾	13¾	13¾	−¼	1	0.60	4.4	−0.22	
41	3	MCNELLEN RES	19	15	19	+4	95			−0.42	
190	90	MDC CORP 'A'	150	130	150	+14	955			0.04	37.5
18	11½	MDS HEALTH A	$14⅝	14	14⅝	+½	15	0.12	0.8	0.72	20.3
16¾	10¾	MDS HEALTH B	$14⅝	14	14⅜	+¼	116	0.14	1.0	1.57	9.2
14	10	MELCOR DEV	$11	10½	11	+¾	3	0.20	1.8	1.61	6.8
5¼	185	MENTOR EXPL	400	400	400		*			−1.45	
375	300	MERCHANT A	360	345	360	+5	4	0.12	3.3	0.10	36.0
5⅛	176	MERFIN HYGNC	$5½	490	495		122			0.12	41.2
9⅛	5	MERIDIAN TEC	$9	8	8⅛	−¾	1551	0.05	0.6	0.24	33.9
13½	9⅞	METALL MIN	$10⅝	10	10¼	+¼	91			−0.28	
300	√150	METALL MY98	150	150	150	−50	100				
17½	350	METALORE RES	$10¼	10	10		1				
10⅝	7⅛	METHANEX CP	$10⅝	10	10⅝	+⅜	1441			−0.95	
11	9	METRO-RICH A	$10⅜	10⅜	10⅜		2				
10	8½	MFP TECH SER	$9⅜	9⅛	9⅜	+¼	30	0.20	2.1	1.07	8.8
10	√375	MICC IN 8625	450	375	375	−75	1				
90	37	MICROBIX BIO	46	40	45	+8	51				
42	12	MIDAS MNRLS	24	24	24	−1	50			−0.02	
11	5⅜	MIDLND WALWN	$10½	9⅝	10½	+½	358			0.97	10.8
315	160	MINERA RAY A	210	180	180	−20	11				
300	175	MINERA RAY B	210	195	200		13				
100	50	MINING&ALL	85	70	70	−20	3			0.01	70.0
11	2	MIRTRONIC PR	5	5	5	−5	1				
20	3	MIRTRONICS	12	10	12	−3	1			−0.25	
24½	16⅞	MITEL $2.00	$24⅛	23⅞	24⅛	+¼	7	2.00	8.3		
12	166	MITEL CORP	$10⅜	9⅝	10		1148			0.11	90.9
365	√240	ML CASS PET	270	240	250	−20	32				
13¼	8⅞	MNT CAP SH	$12	10¾	12	+1¼	24				
14⅛	12⅝	MNT EQ DIV	$14	13⅛	14	+1	27	1.12	8.0		
21½	15¾	MOFFAT COMM	$21	20	21		2	0.20	1.0	2.37	8.9
30⅜	22⅛	MOLSON CO A	$26¾	25⅛	26¾	+15⁄16	335	0.72	2.7	2.72	9.8
29¾	22½	MOLSON CO B	$25½	25⅜	25⅜	+⅛	2	0.72	2.8	−1.12	
49	18	MONETA PORCU	22	20	22	+1	30			0.09	2.4
26⅜	17⅝	MOORE CORP	$25⅜	23⅝	24¾	+1	404	0.94‡	5.1	1.19‡	15.6
9	3	MORGAN FINCL	6	5	6	+1	160			−0.07	
7	475	MORGAN HYDRO	$6	5¾	6	+⅛	314				
14⅜	7⅛	MORRISON PET	$11½	10	11¼	+11⁄16	2698	0.04	0.4	1.08	10.4
10	√91⅛	MORRISON UN	$9½	9⅛	9½	+¼	5				
12¼	10½	MOTOR COACH	$11¾	11⅛	11¾	+⅛	5	0.50	4.3		
8	5½	MPG INV CORP	$7⅜	7⅛	7⅜	+⅜	18	0.18	2.4	0.16	46.1
325	150	MR JAX FASH	165	155	160	+7	13			−0.80	
10⅞	8½	MTC MORTGAGE	$9½	9½	9½		24	0.69	7.3	0.68	14.0
19¼	13	MTL TR B PR	$15⅜	15⅛	15¼	+⅛	36	1.16	7.6	1.50	10.2
21⅜	16	MULTIBANC NT	$19¾	19½	19¾	+½	1	0.22	1.1		
18⅜	16⅞	MULTIBANC PR	$18⅛	17¾	18⅛	+⅛	1	1.22	6.8		
10⅛	8¾	MUN FINCL $1	$9¾	9½	9¾	−¼	2	1.00	10.3		
350	210	MUN FINCL A	275	250	275	+25	2	1.00	36.4	−0.22	
65	3	MUSCOCHO EXP	36	31	32	−2	397			−0.19	
80	1	MVP CAPITAL	7	6	7		750			−0.04	
7¾	200	NA PALLADIUM	$5⅞	5½	5⅞	+⅛	22			−0.06	
40	10	NAPIER INTL	18	14	14	−4	32				
10¾	7¼	NATIONAL BNK	$10⅛	9¾	9⅞		541	0.40	4.1	1.01	9.8
27½	23⅝	NATL BK SR10	$27	26¾	27	+⅛	4	2.19	8.1		
26⅜	22	NATL BK SR11	$26⅜	25¾	26	−⅛	15	2.00	7.7		
21¼	15⅞	NATL BNK SR7	$20	19½	19½	−1	46	1.22	6.2		
20½	14½	NATL BNK SR8	$20¼	19	19	−1	1	1.17	6.1		
27⅜	24½	NATL BNK SR9	$27¼	27	27	−⅛	14	2.38	8.8		
45	7	NATL PETE	27	25	27		16			−0.05	
245	100	NATL SEA PRD	150	130	145	−5	11			−1.24	
22½	14¼	NATL TRUSTCO	$22¼	21⅜	22	+¼	85	0.88	4.0	1.89	11.6
87	25	NDU RESOURCE	55	52	52		2				
180	115	NEEDLER GRP	160	160	160	−15	5	0.01	0.6	0.06	26.7
100	10	NELSON TRADE	75	58	65	+7	90			12.49	0.1
√295	45	NEVADA GOLD	295	175	285	+55	93				
185	√136	NEW CACHE	150	136	140	−10	105				
220	50	NEWALTA CORP	170	160	170	+8	42			0.07	24.3
97½	12¾	NEWBRDGE NTW	$94½	86½	88⅞	−⅝	370			3.17	28.0
8⅝	6¼	NEWGRTH CAP	$8	7⅝	8	+¼	15	0.01	0.1	2.05	3.9
28	25½	NEWGRTH EDS	$27¼	26⅝	27⅛	+¼	20	1.92	7.1		
175	51	NEWHAWK GOLD	92	85	85		25				
105	65	NEWPORT NV94	65	65	65		22				
325	220	NEWPORT PET	237	225	226	−8	69				
√223⅛	183⅛	NEWTEL ENTRP	$22⅜	21¼	21¾	+½	146	1.36	6.3	1.73	12.6
375	100	NFLD CAP A	375	345	360	+10	61			−0.59	
227	73	NII NORSAT	207	191	205	+10	51			−0.65	
√9½	13	NOBLE CHINA	$9½	425	9	+41⁄2	25			−0.03	
√7½	450	NOMA IND A	$7½	6⅛	6⅞	+⅝	485	0.12	1.7	−0.19	
√7¼	475	NOMA IND B	$7¼	6¼	7⅛	+¾	3	0.12	1.6	0.81	8.8
145	22	NORAMCO MN	75	68	75	+5	53			0.08	9.4
105	6	NORAMCO OC93	35	28	35		23				
28¾	23⅛	NORANDA FLT	$27⅝	26⅜	27½	+⅞	32	1.82	6.6	0.17	161.8
12	6⅜	NORANDA FOR	$10⅜	10¼	10½	+⅛	233	0.40	3.8	0.76	13.8
96	42	NORANDA I.R.	$78½	78	78	−½	11				
23¼	14⅞	NORANDA INC	$22	20½	21⅝	+1	700	1.00	4.6	−0.51	
23⅞	16¾	NORANDA 6% E	$22½	21⅛	22¼	+1	125	1.20	5.4		
25¼	17¾	NORANDA 7.75	$24¾	24¼	24½		10	1.94	7.9		
22½	14¾	NORCEN ENRGY	$21¼	20⅜	20⅞	−⅛	291	0.60	2.9	0.49	42.6
25⅞	24	NORCEN 8.12%	$25⅝	25¼	25⅝		*	2.03	7.9		
20⅛	14¼	NORTH WEST C	$19	18	18	−⅝	20	0.36	2.0	1.05	17.1
260	55	NORTHGATE EX	150	130	150	+20	24	0.50	33.3	−0.32	
8⅞	375	NORTHRN REEF	$6½	6	6½	−¼	10				
11½	240	NORTHROCK RS	$9⅞	9⅜	9½	−¼	91			0.05	190.0
10⅛	8	NOVA CORP	$8⅝	8⅜	8½	−⅛	2004	0.24	2.8	−1.87	
25½	23½	NOVA CP 760	$24⅞	24⅝	24⅝	−¼	1	1.90	7.7		
25½	23½	NOVA CP 775	$25	24⅞	25	+⅛	2	1.94	7.7		
27	25	NOVA CP 976	$27	26½	27	+¼	1	2.44	9.0		
12⅞	10⅜	NOVA SC PWR	$12⅝	12¼	12⅜	−⅛	511	0.75	6.1		
25⅛	25	NOVA 6% SR A	$25⅛	25	25⅛		101				
24½	23	NOVA 9.125%	$24½	24⅜	24⅜		39	1.13	4.6		
36	15	NOVA-COGESCO	25	23	23	−2	11			−0.16	
62	23	NOVAGLD RES	37	26	37	+11	1009			−0.23	
21¾	8¼	NOWSCO WELL	$19⅞	19	19½		30	0.16	0.8	−0.08	
17¼	9¾	NRTH CDN OIL	$16¼	16	16¼		34	0.20	1.2	0.47	34.6
25¼	20	NRTH CDN SR6	$24⅝	23¾	24⅛	+⅛	4	2.00	8.3		
23¾	18¾	NRTH CDN SR7	$23⅜	23¼	23⅜	−⅛	2	1.88	8.0		
325	255	NRTHN CDA MN	285	285	285	+5	1			0.06	47.5
58⅜	27½	NRTHN TELE	$33⅛	32	32⅜	+⅜	553	0.36‡	1.5	−2.35‡	
31½	9¼	NRTHSTAR EGY	$28	27⅛	28		103			0.19	147.4
93	30	NRTHWAY EXPL	40	39	39	−1	11			−0.03	
32	4	NSR RES INC	24	20	23		168				
188	115	NTHRIDGE EXP	147	137	140	−10	129				
335	145	NU-GRO CORP	153	150	153	+3	25			0.03	51.0
45	10	NUFORT RES	24	23	23	−1	1			−0.04	
√6¼	315	NUGAS LTD	$6¼	5¾	6⅛	+⅞	436				
9⅛	5	NUMAC ENERGY	$9	8⅝	8¾	−⅛	121			0.08	109.4

O/P

15⅝	6⅜	OCELOT EN B	$13½	12⅞	12⅞	−¼	211			0.28	46.0
8½	160	OCELOT JN95	$7⅜	7⅜	7⅜		1				
475	340	OCS TECHNOL	465	435	435	−30	188				
350	340	OFFSHORE SYS	350	340	340		79				
350	120	OGY PETROL	244	223	235	−10	23				
200	135	OILTEC RES	200	135	136		1008				
300	200	OKANAGAN A	280	275	280	+5	4				
275	200	OKANAGAN B	250	250	250	+25	1				
450	249	OMEGA HYDROC	340	325	325		16			0.07	46.4
350	180	ONDAATJE CP	285	280	285	−5	104			−1.00	
16⅜	7	ONEX CORP	$16⅛	15½	16	+¼	425	0.40	2.5	0.45	35.6
23	6¾	ORBIT O& PRC	$9	9	9	−⅛	1	0.85	9.4		
10	6⅜	ORBIT O& 7.5	$9⅛	9	9⅛	−⅛	3	0.75	8.2		
340	61	ORBIT OIL&G	290	265	265	−16	279			0.12	22.1
265	115	ORENDA FRST	255	248	248	−7	8			0.14	17.7
22	8	OROFINO RES	10	9	9		82			−0.01	
√390	25	ORVANA MNRLS	390	340	365	+15	264			−0.01	
16¾	8¾	OSF INC	$14⅞	14¾	14¾	−¼	4	0.10	0.7	1.06	13.9
25¼	21	OSHAWA GRP A*	$23¾	23	23¼	−¼	244	0.48	2.1	1.25	18.6
170	100	OSPREY ENERG	110	105	106	−4	13			0.03	35.3
42	20	OXFRD PRP	25	25	25	+2	21	0.00	1.6	−3.39	
55	15	PAC AQUA FDS	40	36	36	−4	211			−0.40	
315	145	PAC CASS A	290	285	290		5			−0.50	
285	120	PAC CASS B	260	260	260	+10	1			0.04	65.0
20⅜	14½	PAC NTHN CLA	$19⅝	19¼	19⅝	+⅛	3	0.88	4.5	1.28	15.3
18½	13⅜	PACIF FOREST	$18	17⅝	17⅞	−⅛	54				
240	8	PACIFIC GOLD	100	76	90		320			−0.21	
400	115	PAGURIAN 'A'	230	218	220	−5	169	0.30	13.6	0.44	5.0
6¾	90	PALOMA PETE	$5½	5	5½		18			0.14	39.3
35	3	PAN AM MINRL	15	15	15		3			−0.01	
√100	6	PANATLAS EGY	100	80	88	+13	498			−1.60	
45⅝	27½	PANCON PETE	$45	43½	44⅝	+15⁄16	143	0.80	1.8	1.88	23.7
440	243	PANTORAMA IN	335	330	330	+10	5	0.22	6.7	0.30	11.0
400	200	PARAGON ENT	310	275	300	+10	416				
5½	275	PARAGON PETE	360	340	350	+5	197			0.02	175.0
26⅜	8⅜	PARAMOUNT RS	$24½	23½	24	+¾	79	0.10	0.4	0.48	50.0
8¼	400	PARKLAND IND	$7⅝	7½	7⅝	+⅛	5			0.56	13.6
84	23	PATHEON INC	50	50	50	+3	27			−0.02	
6¾	400	PAULIN H.'A'	$6¾	6¾	6¾		2			0.20	33.8
6	50	PE BEN OIL	$6	5½	5½	−¼	17			0.34	16.2
6¼	300	PEERLESS CPT	460	460	460	+5	1			−0.59	
15	7	PEGA CAP CP	10	9	9	−1	90				
36	15⅝	PEGASUS GOLD	$27½	24⅛	27½	+3⅛	394	0.10‡	0.5	−0.37‡	
9½	5⅛	PENGROWTH UN	$9½	8¾	9⅛	+¼	244	0.82	9.0	1.05	8.7
√116	√65	PENGRWTH 093	116	65	86	+1	1060				
10⅝	135	PENN WEST PT	$6⅞	6⅛	6⅛	−⅞	118			0.35	17.5
350	235	PENNINGTN ST	330	290	290	−40	23	0.00	0.2	−0.42	
√7⅜	5½	PET VALU	$7⅜	7¼	7⅜	+⅛	7				
13⅞	5	PETER LONG D	$12	10	12	+1½	44			−0.77	
13⅛	7¼	PETRO-CANADA	$13⅛	12½	12⅞	+¼	748	0.13	1.0	0.15	85.8
6⅝	55	PETROMET RES	$6½	6	6⅛	+⅜	261			−0.02	
270	90	PETROREP RES	215	190	200	+5	202				
415	45	PETROSTR PET	345	295	300	−40	376			−0.02‡	
12½	√6⅞	PHILIP ENVIR	$7¾	6⅞	7¼	−½	451			0.51	14.2
11	8	PHILLIPS CAB	$9	9	9	+¾	*			−0.64	
365	175	PHOENIX CAN	220	210	212	+2	3			0.03	70.7
23¾	12	PINNACLE RES	$21½	21¼	21⅜	−⅛	204			0.74	28.9
79	6	PIONEER MTLS	30	25	30		85				
125	3	PIPESTONE PT	105	75	103	+26	330			0.01	103.0
√189	40	PLACE RES A	189	152	185	+38	403			0.03	61.7
√28⅞	12⅞	PLACER DOME	$28⅞	25	28¾	+3⅜	4287	0.26‡	1.2	2.33	12.3
11½	5	PLAINTRE SYS	$8½	8	8	−½	10				
450	40	PLATINOVA AS	335	300	300	−40	107				
450	38	PLATINOVA SP	330	300	300	−50	165			−0.23	
√110	8	PMC CORP	110	64	105	+42	211			−0.13	
√60	21	PMG FINANCL	60	50	60	+15	92			0.06	10.0
10¾	425	POCO PETROL	$9⅞	9½	9¾		827			−0.20	
27½	23⅛	POTASH SASK	$25⅛	24¾	24⅞	−⅛	574	0.72	2.9	1.48	16.8
9⅞	5⅝	POTASH SP94	$7	6⅝	6⅞	−⅛	2				
√19	14⅜	POWER CORP	$19	17½	18¼	+¾	343	0.70	3.8	0.91	20.1
43¾	38	POWER CP S86	$43½	43	43½	+¼	5	2.35	5.4		
27⅞	18¾	POWER FINCL	$27⅞	27⅜	27⅞	+⅜	116	0.80	2.9	1.58	17.6
22½	19¼	POWER FN PRA	$21⅝	21½	21⅝		48	1.20	5.5		
15¾	9½	PRAIRIE OIL	$13¾	13½	13⅝	+⅝	3			0.36	37.8
17½	290	PRCSION DR A	$15⅞	15¼	15⅞	+⅛	6				
27¼	24	PREM UTD CDN	$26¼	25¾	26¼	+¼	9	2.13	8.1		
26¼	22½	PREM UTD US	$26	25⅝	25⅝	−⅜	6	1.81‡	7.1		
13½	5⅜	PREMDOR INC	$13½	13	13	−¼	153			0.21	61.9
√8¼	5¾	PRIME RES GR	$8¼	7⅞	8¼	+¾	216				
14½	6¾	PRIMEX FOR	$12¼	11½	11⅞	+⅜	182	0.16	1.3	1.67	7.1
160	35	PRINCTN MNG	40	35	36	−4	235			−0.37	
11⅛	√5	PROMIS SYS	$6	5	5½	−½	289			1.29	4.3
√8¾	6⅞	PUB ST NEW U	$8¾	8⅛	8⅝	+⅜	6	0.68	7.9		
200	95	PUBL STOR 4	155	150	150	−10	16				
95	10	PURE GOLD RS	41	36	39	−3	2019			−0.01	
240	31	PWA CORP	65	61	61	−2	764			−3.82	
12	200	PWA 2.4375	375	350	375	+20	5				
√26⅛	25½	PWR FINCL B	$26⅛	25¾	26⅛	+¼	33				

Q/R

6⅞	230	QSOUND LABS	$5⅛	485	490	−23	47			−0.30	
220	18	QSR LIMITED	215	210	210	−1	14			−0.21	
7	115	QUADRA JA93	420	400	400	−80	19				
13⅛	470	QUADRA LOGIC	$11½	10½	10⅝	−⅛	184			−0.65	
8⅝	6¾	QUADRON RES	$7⅜	7	7	−½	36				
75	5	QUARTEX CORP	65	55	65	+7	277			−0.02	
30	5	QUARTZ MOUNT	12	10	10	−5	45			−0.01	
20	16⅛	QUE TEL	$20	19¾	20		4	1.20	6.0	1.65	12.1
21	14⅝	QUEBECOR A	$19	19	19	−⅛	*	0.20	1.1	0.75	25.3
21	14⅝	QUEBECOR B	$19¼	18¾	19⅛		558	0.20	1.0	0.79	24.2
28	16⅞	QUEBECR PRIN	$26⅝	26¼	26⅝	−⅛	54	0.14‡	0.7	1.30	20.5
425	14	QUEENSTAKE R	240	182	235	+59	463	0.05	2.1	−0.19	
104	51	QUEENSTN MNG	78	70	70	−2	39			−0.02	
21	16¼	QUNO CORP	$17¾	17½	17½	−½	21				
150	55	QUORUM DC94	55	55	55	−10	3				
8¾	6⅛	QUORUM GRWTH	$7⅛	6¾	6¾	−⅜	46				
445	200	RAM PETE	295	270	270	−20	10			−0.33	
320	40	RAMPART MERC	225	200	220	+10	25			−0.49	
6⅞	380	RANCHMNS RES	$5⅞	5½	5⅞	+¼	240	0.23	3.9	−0.56	
8½	5⅜	RANGER OIL	$7½	7¼	7¼		901	0.08‡	1.5	0.21‡	25.9
16¼	9	RAYROCK YELL	$15½	15	15½	+⅛	53			0.18	86.1
√125	28	REA GOLD CP	125	87	125

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
14⅝	12⅛	TELUS CORP	$14⅝	14⅜	14⅝	+⅛	948	0.92	6.3	1.12	13.1
11	7¼	TEMBEC INC A	$8⅜	8¼	8⅜	−¼	57			−2.57	
6⅜	450	TERRA INDUST	$6¼	6⅛	6¼		4			3.26 ‡	1.4
135	35	TEXACO C PTR	110	99	110	+3	424			−0.10	
5¼	√355	TEXAS STAR	390	355	365	−10	130				
44	6	TFH INTL INC	21	21	21		7			−0.78	
71	57¼	THD CDN G I	$65	65	65		*	2.05	3.2	1.97	33.0
16⅞	12½	THOMSON CORP	$15⅞	15⅜	15⅝	+⅛	717	0.45 ‡	3.8	0.39 ‡	30.1
21¾	20⅛	THOMSON II	$21¾	21⅝	21⅝		16	1.18	5.5	0.63	34.3
125	24	THUNDRWD RES	60	53	60	+3	289			−0.14	
180	75	TIDAL R JN95	110	100	105		13				
310	175	TIDAL RES	250	230	230	+5	27				
√55	40	TIMMINCO LTD	55	55	55	+5	3			−0.76	
120	10	TINTINA MNS	90	85	90	−5	37			0.01	90.0
20⅞	17¼	TIPS TOR 35	$20½	19⅞	20½	+⅝	1065	0.62	3.0		
89	15	TIVERTON PET	52	42	46	−4	268			0.01	46.0
325	145	TNT FINC CAP	265	253	255	−5	8				
12¼	11¼	TNT FINC EQT	$12⅛	12	12⅛	+⅛	11	0.99	8.1		
5½	250	TOMBILL A	$5¼	475	5	+20	3	0.18	3.6	0.27	18.5
5¼	250	TOMBILL B	$5	475	475		3	0.18	3.8	0.17	27.9
23½	20⅜	TOR D A SERD	$23	23	23	+¼	1	1.19	5.2		
20⅝	14⅞	TOR-DOM BANK	$20⅜	19½	20¼	+⅝	2045	0.76	3.8	0.92	22.0
28½	26¼	TOR-DOM SR F	$27½	27¼	27½	+¼	14	2.25	8.2		
29½	14⅝	TOROMONT IND	$29¼	29¼	29¼	−¼	*	0.52	1.8	2.15	13.6
16⅜	12	TORONTO SUN	$12⅜	12¼	12¼		33	0.20	1.6		
24⅝	20¾	TORSTAR CLB	$22⅝	22¼	22⅜	−⅛	114	0.84	3.8	1.21	18.5
12¾	5⅛	TOTAL PETE	$12¾	12	12½	+½	316			0.70 ‡	13.4
21⅞	16⅛	TR-CDA P NEW	$21⅛	20	21	+⅞	929	0.84	4.0		
19½	17	TR-CDA P PRB	$19⅜	19	19¼	+¼	129	1.25	6.5		
47	37	TR-CDA P 280	$46	46	46	+⅛	*	2.80	6.1		
59	5	TR-DOMINION	19	18	18		56			0.02	9.0
29	7	TRAC INDUST	9	7	8	−1	140			−0.01	
58	6	TRADER RSRCE	48	30	43	+11	216			−0.17	
7¼	490	TRADERS 1025	$5⅝	5½	5½		4				
66	√43⅛	TRADERS 4.5%	$43⅛	43⅛	43⅛	−6⅞	*	4.50	10.4		
29	19	TRADERS 7.5%	$20⅝	20⅜	20⅝	+⅛	*				
19⅜	14½	TRANS MTN P	$17¾	17½	17¾	+⅛	21	0.96	5.4	0.83	21.4
15½	12⅝	TRANSALTA CP	$14¾	14⅜	14¾	+¼	1375	0.98	6.6	1.20	12.3
8	255	TRANSAT A.T.	345	330	330	+10	11			−0.31	
13	3	TRANSPAC RES	7	5	7	+1	1779			−0.01	
310	200	TRAX PETROL	250	235	250		866				
55	11	TREMINCO RES	35	33	35		9			−0.12	
38	7	TRENTON IND	13	13	13	−2	1			−0.03	
15½	10	TRI LINK CLA	$14	13⅜	13⅜		2			0.31	43.1
425	55	TRI ORIGIN	425	380	420	+20	53			−0.02	
325	90	TRIDEL ENTRP	105	100	100		93			−11.35	
355	260	TRILLION RES	310	275	285	−25	40				
480	151	TRILOGY RES	450	400	430	+20	1			−0.15	
6½	165	TRILON F A	240	220	225	−10	338	0.30	13.3	0.44	5.1
15	1	TRILON F D93	2	1	1		13				
13¾	5⅞	TRILON F PRA	$11	10½	11	+¼	4	1.17	10.7		
13⅛	425	TRILON F PR3	$10	9¾	10	+⅛	48	1.17	11.7		
17⅜	7¾	TRIMAC LTD	$16¼	15¾	15⅞	−⅜	74	0.12	0.8	0.83	19.1
√33	16¾	TRIMARK FINL	$33	30½	32⅜	+1⅞	26	0.20	0.6	0.40	80.9
7	290	TRIMEL CORP	460	425	430	−5	19			−3.89	
315	145	TRIMIN ENT	260	250	260	+10	38			−0.11	
370	200	TRIPLE CR EL	340	340	340		1			−0.10	
11¼	8⅝	TRITON C 120	$10	10	10		1	1.20	12.0		
20	14	TRITON C 925	$20	19½	20	+½	2	1.85	9.2		
370	40	TRITON CDA	310	285	292	−13	1241			−0.03	
365	67	TRIZEC CP A	85	78	80		333			0.15	5.3
380	76	TRIZEC CP B	85	85	85		8			0.17	5.0
8¼	130	TRIZEC SR 3	170	140	170	+10	49	0.65	38.1		
10¼	260	TRIZEC SR 4	425	365	365	+5	139	1.22	33.3		
9¾	250	TRIZEC SR 6	400	350	350	−20	186	1.22	34.8		
26⅝	25	TRNSALTA 7.1	$26⅛	26⅛	26⅛	+⅛	40	1.77	6.8		
27⅛	25½	TRNSALTA 840	$26⅞	26¾	26⅞		4	2.10	7.8		
205	√185	TROPHY RES	200	185	195		20				
9	7	TRU-WALL	$7	7	7		1	1.50	21.4	−1.56	
9¼	7⅜	TSB INT'L	$8	7⅝	7¾		183			1.47	5.3
360	160	TSC SHANNOCK	245	235	243	−2	15				
95	10	TUDOR CORP	50	35	35	−8	9	0.04	10.0	−0.05	
7½	230	TVX GOLD INC	$6½	5⅝	6⅞	+⅝	3230			0.09	70.8
169	18	TYLER RES	49	36	44	−1	116			0.04	11.0

ROBIC

DEPUIS 1892

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES
PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

LEGER ROBIC RICHARD
AVOCATS

55 ST-JACQUES, MONTRÉAL, QUÉBEC H2Y 3X2
FAX: (514) 845-7874 TEL.: (514) 98 R•O•B•I•C

Sa maîtrise des intangibles

U/V

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
22¾	16¼	UAP INC A	$21½	21½	21½		*	0.46	2.1	1.23	17.5
6⅝	255	ULSTER PETRO	$5¾	5⅜	5½		536			0.19	28.9
33¼	25½	UN CORP LTD	$33⅛	32¼	32½	−⅝	8	2.10	6.5	1.05	31.0
495	40	UN KENO HILL	325	272	305	+15	12			−0.02	
18½	9½	UNICAN SEC B	$17½	17½	17½	−½	1	0.14	0.8	0.78	22.4
90	26	UNICORP EN A	50	48	50	−1	11			−2.29	
170	70	UNIGESCO 'B'	85	82	82	−8	3			−0.80	
√27½	26¼	UNION G 8.65	$27½	27½	27½	+¼	2	2.16	7.9		
20	9¾	UNIT DOM IND	$19¾	19½	19½	−⅜	71	0.20 ‡	1.4	0.16 ‡	91.6
27	24⅝	UNIT DOM 9.5	$26	25⅜	25⅞	+¼	4	2.38	9.2		
470	27	UNITED REEF	85	80	81	−3	120			−0.13	
10⅝	6½	UNIVA INC	$7⅞	7⅝	7¾		5	0.28	3.6	0.17	45.6
√25½	21¾	UNIVA SER 1	$25½	24¾	25½	+⅛	6	2.00	8.0		
40	36	URBANA CORP	40	40	40		2				
√8	6⅞	UTD GRAIN GW	$8	7⅛	7⅝	+½	26			0.96	7.9
340	190	UTD RAYORE	225	210	220		108			0.04	55.0
6⅞	400	UTD WESTBRNE	$5	480	5	+10	183			−0.25	
26¾	24⅞	UTILITY CP A	$26¼	25⅞	26¼	+⅛	43	1.50	5.7		
51½	23⅜	VARITY CORP	$47½	46⅝	46¾	−1¼	3			−3.48 ‡	
√11	6½	VENEZUEL GLD	$11	9⅜	10¾	+1⅛	422				
√9¾	225	VENTRA G PR1	$9¾	8½	9½	+1⅛	40				
√330	85	VENTRA GRP	330	284	325	+40	2037			0.19	17.1
470	285	VERO RES	355	305	320	−25	82			0.01	320.0
9¼	7¼	VERSA SERVIC	$8	7¼	8	+¼	7	0.22	2.8	0.44	18.2
12⅝	495	VICEROY RES	$12¼	10⅝	11⅞	+1⅛	294			0.35	33.9
27⅛	14¾	VIDEOTRON	$26⅝	25¾	26½	−⅝	135	0.12	0.5	0.26	101.9
189	25	VISTA INTL A	165	142	142	+1	28				
5½	350	VITRAN CORP	$5¼	485	5	+½	7	0.06	1.2	−0.06	

W/X

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
√42⅞	25¼	W FRASER TIM	$42⅞	41½	42⅞	+⅞	12	0.40	0.9	0.21	204.2
130	14	WADDY LAKE R	68	60	65	+4	42			−0.03	
7⅞	5½	WAJAX 'A'	$7¾	7½	7¾	+¼	117			−0.09	
250	157	WALL FINCL	200	200	200		7	0.11	5.5	0.12	16.7
28½	25¼	WCST EN 808%	$27½	27	27⅛	−¼	4	2.02	7.4		
24½	15¼	WELDWOOD	$23½	22⅞	23		189	0.20	0.9	0.94	24.5
265	74	WEST QUE MNS	175	170	175	+5	1			−0.50	
31	8	WESTAR GRP	12	11	12	+1	53			−0.20	
√22⅝	16⅛	WESTCOAST EN	$22⅝	21¾	22½	+¾	537	0.80	3.6	−1.31	
27¼	25	WESTCST 7.68	$27	26⅛	27	+⅞	1	1.92	7.1		
155	90	WESTFLD MINL	106	95	102	−4	4			−0.01	
15	6	WESTFORT PET	8	7	7		1046				
33	3	WESTLEY TECH	25	18	20	+5	11			−0.01	
6	420	WESTMIN RES	$5⅛	5	5⅛		8	0.20	3.9	−0.89	
20¼	15	WESTMIN 2125	$19	18¼	19	+½	14	2.13	11.2		
45½	33	WESTON GEORG	$38¾	37½	38½	+½	31	0.70	1.8	1.36	28.3
14¼	5⅜	WHARF RESRCE	$13½	12⅞	13½	+⅝	70	0.05 ‡	0.5	0.22 ‡	46.1
215	12	WHEATON RIV	195	170	190		168			−0.07	
12⅜	7¼	WHITE ROS CR	$7⅝	7¼	7¼	−¼	93				
16⅞	14¼	WIC WESTRN B	$16¾	15⅞	16¾	+⅞	78	0.55	3.3	0.03	558.3
95	20	WILANOUR RES	65	65	65	+5	2			−0.03	
55	25	WIN-ELDRICH	33	32	32	−1	5			0.01	32.0
78	15	WINDARRA MIN	50	45	46	−1	50				
7	5⅜	WINFIELD EGY	$5¾	5⅝	5⅝	−⅛	39				
21¾	15¼	WINPAK LTD	$21	20¾	21		1	0.40	1.9	1.21	17.4
37	5	WISCAN RES	31	30	30	+2	127				
65	5	WORLDWD MNRL	55	41	45	−10	157				
175	75	WSTRN COPPER	88	76	85	−3	12				
9⅜	√5¾	WSTRN GARNET	$6¼	5¾	6	−¼	21				
163	11	X-CAL RESRCE	110	95	102	+3	203				
37	30½	XEROX CDA B	$32¾	31½	31½	−1¼	4	1.28	4.1	1.69	18.6
400	200	XILLIX TECH	210	200	200	−5	23			−0.33	
60	25	XL FOODS LTD	35	35	35		4			0.07	5.0

Y/Z

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
75	10	YORBEAU R A	57	57	57	−1	1			−0.03	
495	5	ZAVITZ PETRL	235	210	210	−5	11			−0.05	
12½	5⅛	ZENON ENVIRO	$11¼	11	11¼	+¼	14			0.02	562.5
30⅛	28⅛	1ST B SHARES	$28⅝	28½	28½		6	2.52	8.8		
11½	8⅜	20-20 FINCL	$11⅜	10⅝	11⅜	+¼	53	0.12	1.1		

FINANCE

Northern Telecom : contrat de 159 M$ en Chine

Northern Telecom (NorTel) (Mtl, *NTL*, 32,50 $) a annoncé la vente d'équipements de commutation d'une valeur de 159 M$ US, aux provinces de Henan, de Jiangxi, de Shaanxi et de Yunnan, en République populaire de Chine.

Les contrats signés avec les administrations des postes et des télécommunications des quatre provinces prévoient l'installation de plus de 160 systèmes de commutation. Certaines des composantes clés seront fabriquées au Canada.

Entente à Shanghai

NorTel a également signé une entente avec le **Shanghai Instrumentation and Electronics Bureau**, en vue de l'établissement de deux coentreprises de design et de fabrication de circuits imprimés.

À la fin de juillet, NorTel avait fait part de la vente de systèmes de commutation d'une valeur de 102 M$ US, aux provinces de Hebei et de Jilin et à la ville de Chongqinq. En août, elle a décroché un contrat de 53 M$ US de l'administration des télécommunications de Beijing.

NorTel compte quatre millions de lignes numériques installées ou commandées en Chine. Elle vient de créer une nouvelle entité commerciale en Chine, **Nortel Chine**. Située à Beijing, elle sera responsable de toutes les activités commerciales en Chine, à Hong Kong et à Taïwan.

Ces contrats s'inscrivent dans le protocole d'entente signé par Northern Telecom et la *Commission d'état de planification de la Chine*, en juin.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	13,79 $	par action A	07-10-93
Canada Trust Income	9,66 $	par action	07-10-93
Central Fund	5,90 $	par action A	07-10-93
Fonds COTE 100 Amérique	13,21 $	par part	08-10-93
Fonds COTE 100 Amérique REER	15,88 $	par part	08-10-93
Fonds Croissance Québec	9,57 $	par action A	07-10-93
Fonds Vision Europe	12,33 $	par part	08-10-93
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	6,90 $	par part	05-10-93
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,09 $	par part	06-10-93
United Corporations	47,44 $	par part	07-10-93

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT[1, 6] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 93-10-08)

	Échéances						
Description	1 an [5]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	3,25	3,73	3,99	4,27	4,56	5,19	5,87
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	4,91	5,12	5,49	5,85	6,00	6,73	7,45
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	5,00	5,27	5,82	6,25	6,49	7,45	8,13
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	5,00	5,27	5,82	6,25	6,49	7,56	8,31
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	5,16	5,45	6,00	6,45	6,63	7,69	8,42
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	5,00	5,27	5,82	6,25	6,49	7,51	8,23
Obligations négociables à fort escompte [2] rendement à l'échéance [3]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada [4] rendement à l'échéance	4,96	5,17	5,64	6,03	6,41	7,29	7,75
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	5,04	5,47	5,94	6,40	6,70	7,96	8,52

1 L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.
2 Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.
3 Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalant à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'imposition de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 $ à vie sur les gains en capital.
4 Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.
5 Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.
6 Rendements offerts aux institutions.

Source : Les Associés Canagex — **Tableau : LES AFFAIRES**

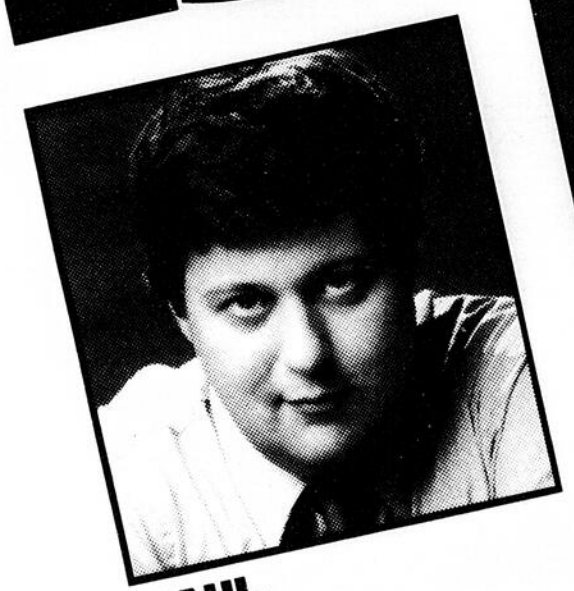
COURS DES CHANGES

Le 8 octobre 1993, pour un dollar, vous avez...

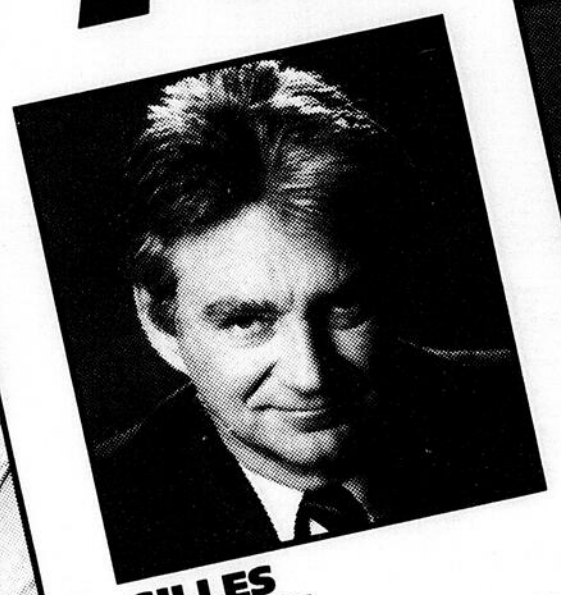
Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,571 6
Afrique française	Franc CFA	209,200 0
Allemagne	Mark	1,192 7
Antilles anglaises	Dollar	2,009 8
Argentine	Peso	0,746 7
Australie	Dollar	1,127 4
Autriche	Schilling	8,380 0
Bahamas	Dollar	0,745 9
Barbade	Dollar	1,500 2
Belgique	Franc	25,950 0
Bermudes	Dollar	0,745 9
Brésil	Cruzado	102 8753,500 0
Chili	Peso	321,720 0
Colombie	Peso	604,790 0
Cuba	Peso	0,984 8
Danemark	Couronne	4,813 5
Égypte	Livre	2,491 6
Espagne	Peseta	96,660 0
États-Unis	Dollar	0,745 9
Finlande	Mark	4,238 0
France	Franc	4,184 0
Grèce	Drachme	173,750 0
Haïti	Gourde	8,950 5
Hong Kong	Dollar	5,757 6
Inde	Roupie	23,361 6
Iran	Rial	1 181,470 0
Israël	Shequel	2,150 3
Italie	Lire	1 173,680 0
Jamaïque	Dollar	19,320 7
Japon	Yen	78,930 0
Liban	Livre	1 272,600 0
Maroc	Dirham	6,847 1
Mexique	Nuevo peso	2,320 0
Nicaragua	Cordoba	4,640 0
Norvège	Couronne	5,222 8
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,350 2
Pakistan	Roupie	22,240 0
Pays-Bas	Florin	1,341 0
Pérou	Inti	1,577 5
Philippines	Peso	21,630 0
Porto-Rico	Dollar	0,745 9
Portugal	Escudo	123,050 0
Rép. Dominicaine	Peso	9,510 0
Roumanie	Leus	695,530 4
Royaume-Uni	Sterling	0,487 4
Singapour	Dollar	1,166 0
Sri Lanka	Roupie	36,500 0
Suède	Couronne	6,912 1
Suisse	Franc	1,046 3
Tchécoslovaquie	Couronne	21,446 2
Tunisie	Dinar	0,740 4
Turquie	Lire	9 213,300 0
U.R.S.S.	Rouble	864,791 7
Venezuela	Bolivar	73,580 0
Yougoslavie	Dinar	78,320 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

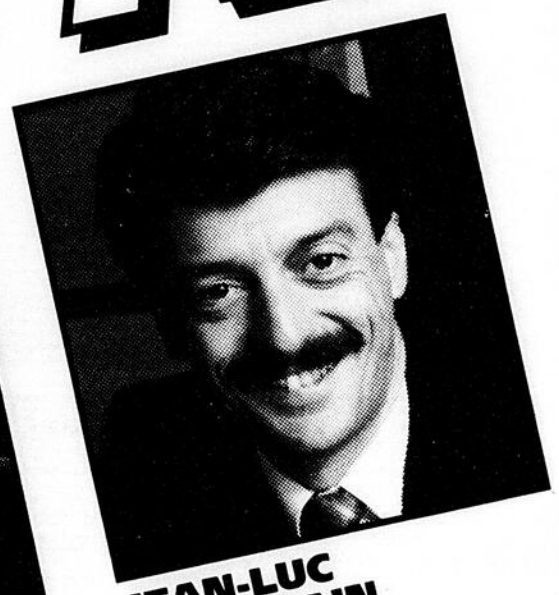
LE PLUS GROS SHOW DU MATIN EST AU AM



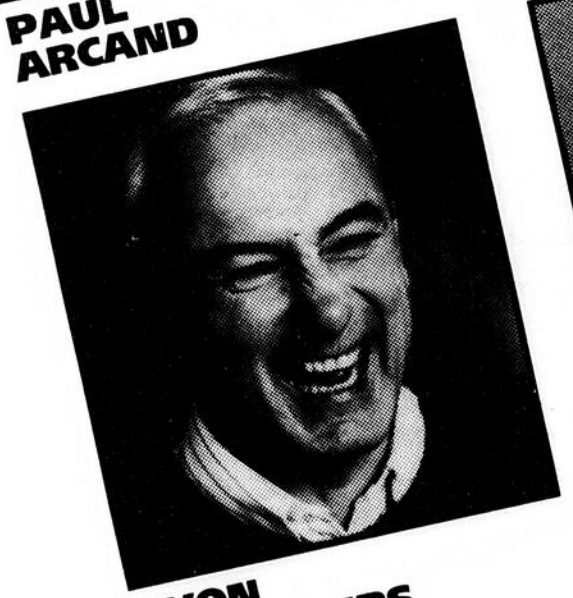
PAUL ARCAND



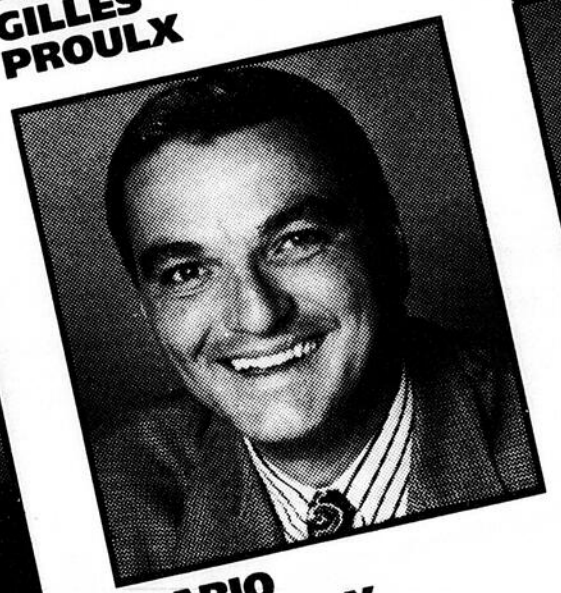
GILLES PROULX



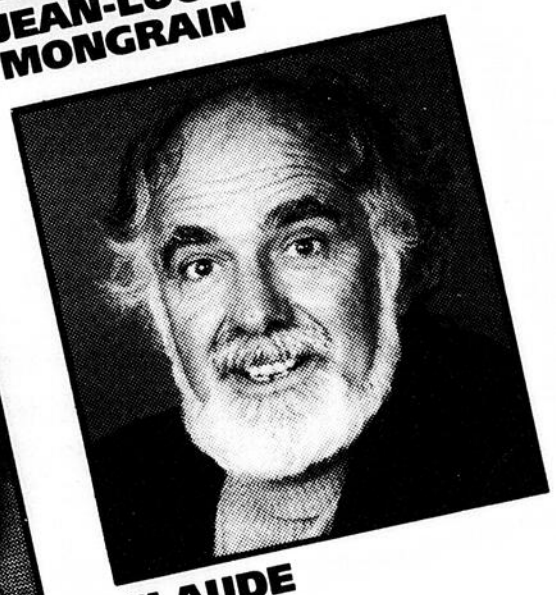
JEAN-LUC MONGRAIN



YVON DESCHAMPS



MARIO TREMBLAY



CLAUDE JASMIN

cjms 1280

LE LEADER DE L'INFORMATION

IMMEUBLE

UNE COMPAGNIE DE TORONTO INSTALLE UN CENTRE D'AFFAIRES AU 1250, RENÉ-LÉVESQUE OUEST

HQ Corporation a loué l'ensemble du 17e étage, d'une superficie de 22 000 pi². Elle relouera ces locaux, à court ou à moyen termes, par exemple, à de petites entreprises en expansion **p. 77**

SEPTEMBRE : BAISSE DE 5,2 % DES REVENTES DE MAISONS À MONTRÉAL

Les agents immobiliers ont vendu 1 284 propriétés au cours du dernier mois, soit 70 de moins que les 1 354 de septembre 1992 **p. 78**

LES AFFAIRES

Les locataires ne sont pas nécessairement tenus d'utiliser leurs locaux même si leur bail les y oblige

Les locataires ne sont pas nécessairement tenus de pousuivre leurs activités sur les lieux loués s'ils ne le désirent pas, même si une clause est inscrite à cet effet dans le bail.

C'est ce qui ressort du jugement en Cour supérieure de la juge **Danielle Grenier**, le 15 septembre, dans l'affaire **Place Bonaventure** contre **Imasco R.I.** Il était plus précisément question de la clause d'utilisation continuelle, inscrite dans la plupart des baux commerciaux.

Dans cette affaire, la Place Bonaventure avait demandé une injonction contre Imasco pour l'obliger à réintégrer les lieux loués. Imasco avait fermé sa tabagie et sa boutique pour hommes de l'endroit, même si le bail n'était pas échu et qu'une clause du bail l'obligeait à en maintenir l'exploitation.

Certes, la juge Grenier a accueilli la demande de la Place Bonaventure et obligé Imasco à réintégrer ses locaux. Toutefois, elle a pris soin d'indiquer que l'obligation du locataire de réintégrer les lieux ne devenait pas automatique du simple fait que le créancier d'une obligation la réclamait.

L'injonction est toujours un recours extraordinaire, a-t-elle précisé. Elle est d'autant plus exceptionnelle que, par la sanction qui s'y rattache, soit l'outrage au tribunal, elle permet qu'une contrainte soit exercée sur la personne même du débiteur.

Certes, la Place Bonaventure a gagné sa cause, obligeant le locataire commercial en question à réintégrer ses locaux. Toutefois, contrairement à la jurisprudence récente, la juge soutient qu'il faut tenir compte des préjudices que pourrait subir un locataire en réintégrant ses locaux, par exemple, des difficultés financières sérieuses.

Tenir compte des difficultés financières

Ainsi, ce que demandait la Place Bonaventure n'était pas un droit inconditionnel. Contrairement au jugement rendu en 1988 sur lequel les locateurs se basaient, la juge Grenier a tenu compte des inconvénients pour le locataire d'une telle injonction, qu'on appelle la *doctrine du préjudice* (*doctrine of hardship*).

À la page 22 de son jugement, la juge Grenier écrit : « L'exploitation des deux commerces ne comporte pas d'opérations complexes et n'exige pas les services d'un personnel spécialisé. Imasco devra nécessairement remettre les locaux en état d'exploitation, mais ceci n'entraîne aucun investissement majeur puisque les lieux sont encore dans l'état où elle les a laissés. »

« Quant à la rentabilité, il ne s'agit pas d'un argument clé dans les circonstances. Les pertes subies par **U.C.S.** et la boutique **Au Masculin** sont ponctuelles. Elles ne concernent que deux magasins et n'affectent pas la rentabilité de l'entreprise en général. Il ne s'agit pas ici d'un petit commerçant qui éprouve des difficultés financières sérieuses, mais d'un géant qui subit des pertes facilement absorbées par une entreprise qui opère à l'échelle du pays. »

Aujourd'hui, la plupart des baux commerciaux relatifs à la location de lieux situés dans les centres commerciaux contiennent ces clauses d'utilisation continuelle. L'effet de la clause est de créer une obligation incombant au locataire de maintenir en exploitation son commerce durant tout le terme du bail.

Ces clauses sont maintenant systématiquement imposées aux locataires et ce, indépendamment du fait qu'un locataire ne soit pas ce qu'il est convenu d'appeler un *locataire-locomotive* ou *locataire-clé*.

Depuis quelques années, nous avons remarqué un accroissement substantiel de procédures en injonction intentées par des locateurs, afin d'obliger leurs locataires à réintégrer leurs lieux loués et de respecter les obligations créées par la clause d'utilisation continuelle.

Jurisprudence remise en question

Jusqu'à tout récemment, le jugement sur lequel les locateurs se basaient pour faire valoir leurs droits était celui rendu en 1988 par le juge **Henry Steinberg**, dans la cause **Belcourt Limitée** contre **Golden Griddle**. Le jugement de la juge Danielle Grenier, dans l'affaire de la Place Bonaventure, atténue la position rigoriste exprimée par le juge Steinberg dans l'affaire Golden Griddle.

Rappelons les faits. Golden Griddle, un franchiseur de restaurants-crêperies, avait loué de Belcourt des locaux situés dans le mail *Les Halles d'Anjou*. Elle a par la suite sous-loué ces locaux à un de ses franchisés qui, après avoir investi 650 000 $, faisait faillite six mois plus tard en raison du manque d'achalandage du mail et du restaurant.

Belcourt avait alors intenté contre le franchiseur des procédures en injonction afin d'obliger ce dernier à rouvrir et exploiter le restaurant. Les faits suivants avaient été mis en preuve devant le juge Steinberg :

a) que la réouverture du restaurant aurait impliqué un investissement additionnel de 275 000 $;

b) que l'exploitation du restaurant aurait impliqué une perte de 10 000 $ par semaine ;

c) que Golden Griddle n'aurait pas une meilleure chance de réussite que son franchisé ;

d) que les profits bruts générés par Golden Griddle pour l'année précédente étaient approximativement de 200 000 $;

e) qu'à la lumière des faits précédents, la réouverture du restaurant par Golden Griddle lui imposerait un fardeau financier qui pourrait être fatal à ses activités.

Golden Griddle soumettait donc en défense que le juge Steinberg devait appliquer la *doctrine de préjudice* et refuser d'émettre l'injonction demandée puisque, dans les circonstances, le préjudice qui en découlerait serait oppressif et déraisonnable.

En rejetant la défense de Golden Griddle, le juge Steinberg écrivait : « Hardship et les conséquences personnelles ne sont pas pertinentes. Le tribunal ne doit pas considérer ces facteurs subjectifs (...). Il est spécieux de suggérer que les tribunaux doivent s'abstenir de faire exécuter des contrats si le défendeur perdra de l'argent. »

À la lumière du jugement de la Place Bonaventure, il nous est permis de croire que, si elle avait été la juge dans l'affaire Golden Griddle, la juge Danielle Grenier aurait rendu un jugement complètement différent de celui rendu par le juge Steinberg.

Doctrine traditionnelle

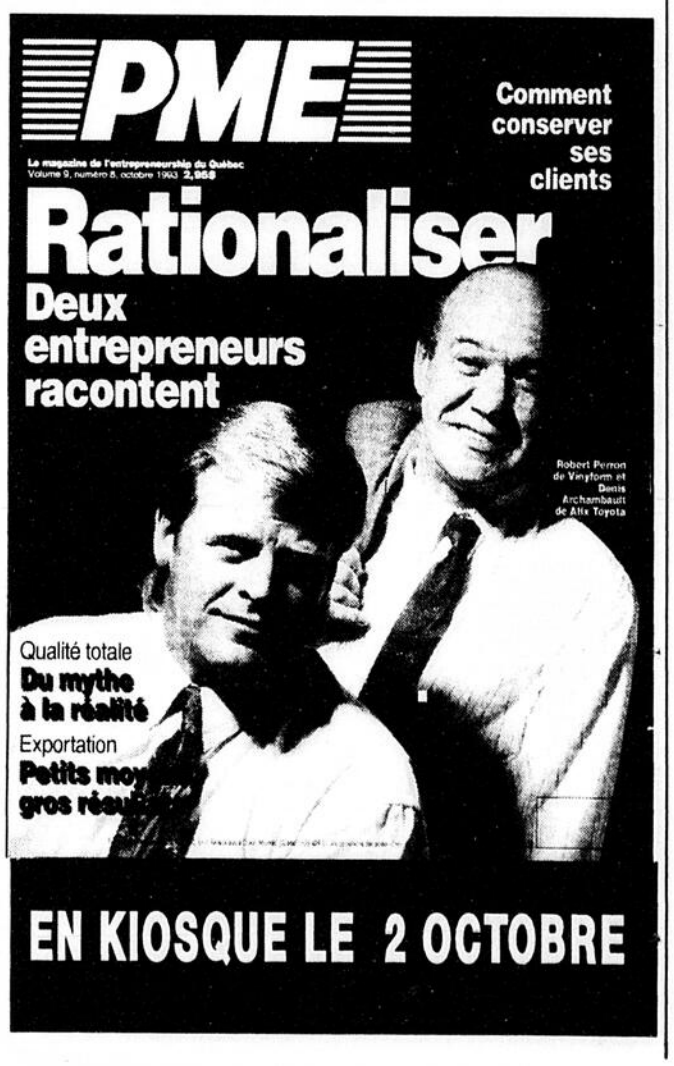
Nous ne pouvons prédire ce que la Cour d'Appel dira le jour où ces questions lui seront soumises.

Cependant, à notre avis, les motifs contenus au jugement de la juge Grenier sont beaucoup plus fidèles à la doctrine traditionnelle des tribunaux en matière d'injonction telle qu'articulée par la Cour Suprême du Canada dans l'affaire **Canada Paper Company** contre **Brown**, un jugement rendu en 1922.

« Une injonction ne sera pas accordée lorsque, considérant toutes les circonstances, il serait injuste qu'elle soit émise ; la disparité entre l'avantage que le demandeur pourrait en tirer et le préjudice que le défendeur et des tiers pourraient souffrir si l'injonction est accordée, pourrait être un motif suffisant pour en refuser l'émission. »

WILLIAM RIGUTTO

Me William Rigutto fait partie de l'étude Lapointe Rosenstein.



◆Carrefour

LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11 h
Interurbain sans frais
1-800-361-7210
Fax : (514) 392-4723

◆Immeuble commercial

◆Bureaux à louer

4984, Pl. de la Savane
Près de Décarie & Métropolitain (métro Namur), 3 500 à 5 000 pi ca. (9 $ le pi ca.). TOUT COMPRIS.
(514) 341-5331 poste 273

Chomedey
Petit centre professionnel; boul. Labelle, près de Saint-Martin. 150 à 500 pi ca. env. Bâtisse rénovée.
(514) 681-1685

Firme d'experts-comptables
Local à bureau à partager dans le nord de Mtl. Également, certains services comprenant: fiscalité, contrôle des normes, informatique, personnel de vérification, secrétariat, etc.
M. Girard
(514) 384-5471

Local à bureau à louer
Métro Frontenac, 10 000 pi ca., climatisé. Ascenseurs, stationnement, joignez-vous à McDonald's, IGA, le Naturiste, Gaz Métropolitain etc. Idéal pour professionnels, assurances, clinique médicale, autres.
Jacques Côté
(514) 252-5000
Alliance Immobilia Inc. crtr

Local à bureaux
Loyer raisonnable, situé rue Peel, près de Sherbrooke. Service de fax et photocopieur.
M. Grégoire
(514) 933-6465

EXECU-CENTRE
1200, Mc Gill College
Bureaux meublés, privés
Réceptionniste, secrétariat
3 salles de conférence
Messagerie vocale, fax
Bail mensuel ou annuel.
(514) 393-1100

À partager
Bureaux de prestige situés au centre-ville sur Beaver Hall, avec réceptionniste et s. de conférence. Secrétariat, photocopieur et fax disponibles.
Nathalie
(514) 879-1777

À partager
Laval, bureau meublé, privé, service de réceptionniste et secrétariat disponible, 400 $ / mois.
(514) 629-3226

BUROLUX
Attrayants bureaux meublés au centre-ville avec réceptionniste, salles de réunion, avec tous les services.
(514) 875-9694

À louer / à partager
Immédiatement, 1 800 pi ca., bureau de prestige situé au 210, avenue Victoria à Westmount, près du métro & autoroute, stationnement, services.
Paul Gagner
(514) 485-4578

◆Espaces commerciaux à louer

Laval-des-Rapides
Clinique médicale, rez-de-chaussée 1 800 pi ca., idéal pour physiothérapeute.
(514) 374-4744

Montréal
St-Laurent & Sauvé
2e étage, 2 300 à 6 310 pi ca. De 7,00 $ à 10,00 $ le pi ca.
(514) 381-7608

PARC INDUSTRIEL DE CHAMBLY
Locaux à louer: de 2 500 à 18 000 pi ca., commerciaux et industriels. Disponibles immédiatement.
(514) 984-7669

◆Espaces industriels à louer

Parc industriel Sainte-Julie
Condo industriel à vendre ou à louer. Face à la Transcanadienne, 7 500 pi ca. (2 200 pi ca. de bureau climatisé). Construction récente, hauteur libre 20 pi., 2 quais de chargement.
(514) 649-2181 jour
(514) 653-7966 soir et week-end

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE
De 2 150 à 8 600 pi ca.
Disponibles immédiatement.
(514) 641-4773

◆Financement

DÉCISIONS IMMÉDIATES
1e et 2e HYPOTHÈQUES
Résidentiel - Commercial - Industriel
25 000 $ et plus
LES PLACEMENTS DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée aux courtiers

◆Bâtisses commerciales à vendre ou à louer

À VENDRE - À LOUER

7080 Parc, coin Jean-Talon, édifice de 56 000 pi ca., terrain 30 000 pi ca., quai de chargement intérieur, climatisé, gicleurs, disponible immédiatement.
POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS CONTACTEZ: LOUIS TREMBLAY AU (514) 282-1854
Maynards

ÉDIFICE COMMERCIAL À VENDRE OU À LOUER

Secteur achalandé 565 boul. Hamel Québec
Édifice de 14 000 pi ca. • Terrain de 176 000 pi ca.
Pour renseignements :
M. John Dacres (418) 822-2543

Terrebonne: Secteur très recherché pour commerce de services. Terrain: 30 165 pi ca., bâtisse 2 étages, revenu annuel: 120 000 $ brut. Prix: 795 000 $	**Terrebonne**: Const. 1987, 1 080 pi ca., possibilité d'agrandissement, secteur très recherché, ch. Gascon. Prix: 350 000 $.
Vimont-Laval: Bâtisse terrain commercial, 17 143 pi ca., zoné comm. de service, situé boul. des Laurentides, près de l'autoroute 440. Prix: 299 000 $.	**Terrebonne**: Bâtisse industrielle de 12 000 pi ca., const. 1988, terrain 68 600 pi ca., 8 locaux, revenu annuel 62 100 $, triple net. Prix: 495 000 $.

M. Labrèche crtr (514) 471-5503
RE/MAX des Mille-Îles Inc.

CONDO COMMERCIAL

Grande-Allée Québec
10 000 pi ca., restaurant, bar, discothèque, salle de réception et bureau.
Jacques Côté
Raffaele Di Lillo
(514) 252-5000
1-800-567-7560
Alliance Immobilia Inc. crtr

MAGOG
Édifice commercial, centre-ville. Très rentable; stat. municipal à proximité. Occasion unique. Aussi à Magog, bâtisse commerciale, site exceptionnel, vue sur lac.
Gilles Bouchard
La Capitale Magog
1-800-263-0296
(819) 868-0296

Parc Industriel Saint-Hubert
2 bâtisses similaires 1988, 85 X 195 pi., terrain de 84 250 pi ca., location disponible 1800 pi ca. et 2 400 + 2 600 = 5 000 pi ca. 650 000 $ ch. négociable.
André Gareau
RE/MAX 2001
(514) 392-1397
(514) 625-3698

QUÉBEC
Immeuble en béton de 140 logements de très bonne qualité, prix abordable, à proximité du Vieux-Québec, et colline parlementaire. 3 550 000 $.
Clément Olivier crtr
1-800-361-1430
code 6509

Centre-ville Victoriaville
15 000 pi ca., 5 étages de 3000 pi ca., 2 étages libres immédiatement, béton, climatisés, ascenseur. Possibilité restaurant, endroit renommé, beaucoup de potentiel: 600 000 $, 90 000 $ comptant.
(819) 362-8871
(819) 758-5255

Laval, immeuble industriel de 175 000 pi ca., terrain de 400 000 pi ca., occupé à 100 %. Bureau et entrepôt, possibilité de solde de prix de vente.
Laval, immeuble à bureaux près du Pont-Viau, 12 espaces de bureau, grand terrain, 295 000 $.
St-Jean-sur-Richelieu, 1 X 24 , 90 000 $ / an, à moins de 7 fois les revenus, tous loués.
Restaurant, bord du fleuve, 45 min. de Montréal, 75 places, terrasse 25 places, fine cuisine. 450 000 $.
St-Hubert, immeuble commercial, 3291, rue Grande-Allée, 295 000 $, réfrigérateurs et congélateur inclus.
Yvan Dubé ADM.A.
Montréal Trust
Bur.: (514) 353-8770
Fax: (514) 353-5587

FAILLITE
À vendre ou à louer. Immeuble commercial situé face au métro De La Savane; 25 000 pi ca. Prix intéressant.
Jean Marier
(514) 874-9551

À Sainte-Marie de Beauce
Immeuble commercial et résidentiel, revenu approximatif 90 000 $ / an.
Gestion P. Beshro
(418) 658-1228

À VENDRE OU À LOUER
8470 Hochelaga, Mtl. Pour bureaux, chauffage, climatisation, th. pompe, téléphone, alarme, stationnement 5 autos, rénovations 1987.
J. Angers
(514) 259-3575
(514) 254-4044

◆Gestion immobilière

GESTION D'IMMEUBLES RÉSIDENTIELS LOCATIFS
• Redressement de projets immobiliers
• Acquisition de compagnies de gestion
IMMOMARKETING INC. (depuis 1984)
S. CHARBONNEAU
(514) 866-2103 • (514) 465-7661

GESTION
• Portefeuille immobilier
• Société en commandite
• Copropriété
PLANIFICATION
M. Paquette, C.G.A.
(514) 363-4463

Gestion informatisée
• Immeubles commerciaux
• Immeubles résidentiels
• Sociétés en commandite
Laval Moreau
(418) 622-5125

◆Commerces

Brasserie
Située à Boisbriand, bord de l'eau avec terrasse, excellent potentiel, prix: 475 000 $.
Claude
(514) 437-0868
(514) 437-2325

Contenu de portes et de fenêtres en aluminium, toutes à liquider.
Jour: (514) 521-4745
Soir: (514) 658-7798

RÉGION DE GRANBY
RESTAURANT 95 places, super site
BOUCHERIE 75 000 $ net
BUANDERIE avec duplex
DÉPANNEUR + pétrolière
GARAGE pour mécanique
Re/Max professionnel crtr
Pierre Bellefleur
(514) 378-4120

Saint-Constant
Brasserie avec repas et spectacles, établie depuis plusieurs années, bon chiffre d'affaires.
Serge Gadoury
Immeubles Gadoury Inc. crtr
(514) 632-8414

Restaurant-bar
Motel et station service
Chiffre d'affaires: 2 500 000 $, la combinaison parfaite, en bordure de la Transcanadienne, incluant 10 propriétés dézonées de chaque côté de la route (le seul à cette sortie). Raison de vente: retraite. Valeur, 2 300 000 $ pour 975 000 $.
(819) 475-7677

Restaurant
Près de Repentigny, très renommé, avec bâtisse construction 1991, s. de réception, excellent chiffre d'affaires, beaucoup de potentiel.
Denis Asselin
(514) 585-9500
RE/MAX unis crtr

Cherchez-vous un spot à Saint-Sauveur?
Resto-bistro à vendre, situé sur rue Principale.
(514) 227-8958

Québec
Commerce en exploitation depuis 40 ans. Lingerie fine et très spécialisée. Prix intéressant.
La Capitale Maître crtr
Norma Dessane
Clermont Bélanger
(418) 652-9776

REPRISE S.C.H.L. SAINT-HYACINTHE
Occasion d'investissement à Saint-Hyacinthe
Résidence pour personnes âgées autonomes
- Hypothèque de premier rang jusqu'à 85 %
- 57 chambres meublées
- Construction 1988
- Site exceptionnel: bord de l'eau
- Revenu: 585 705 $, dépenses: 381 028 $, revenu net: 204 677 $

Prix: 1 499 000 $
TRANS-ACTION M.S. INC.
Aurèle Beauregard (514) 773-8424

Sherbrooke
Restaurant de renommée, bail très intéressant, prix d'occasion. Raison de vente: déménagement hors du Québec.
Jacques Grégoire crtr
RE/MAX d'abord inc.
(819) 822-2222

Costa Rica

Appart. Hôtel (10 condos meublés) avec stationnement intérieur à Puntarenas situé sur la mer. Très bonne occupation et construction.
Prix: 285 000 $ US
Soir:(418) 856-1815
011-506-61-1553
Maurice

TABAGIE
Galeries d'Anjou, kiosque neuf, situé dans la foire alimentaire, acheteur sérieux seulement.
Appeler
M. Richard Gareau
(514) 695-8989

ÉPICERIE & MAGASIN GÉNÉRAL
En banlieue de Saint-Hyacinthe, peu de concurrence à proximité. Chiffre d'affaires intéressant, bon potentiel de croissance.

VÊTEMENTS POUR HOMMES
Mercerie fine, établie depuis plus de 45 ans sur la Rive-Sud de Mtl dont le propriétaire envisage la retraite. Emplacement exceptionnel au centre-ville. Clientèle de professionnels et de gens nantis. Profitabilité supérieure.
Courtier Habitat St-Hyacinthe inc. crtr
Jean-Claude Cadieux
(514) 771-1818

Commerce de luminaires et de matériel électrique
Établi depuis 10 ans, bien situé à Saint-Léonard.
Pierre Desmarais, CA
(514) 336-7990

Épiceries
Plusieurs marchés Richelieu et Métro à Montréal, Laval, Rive-Sud ainsi que divers commerces. Sérieux seulement.
R. Mongeau
Montréal Trust
(514) 353-8770

◆Terrains

GUADELOUPE
Ile française, Mer des Caraïbes, 32 C° toute l'année. Terrain à vendre, 11 000 m². Vue 180° sur mer; à 2 km de la réserve naturelle du Commandant Cousteau et du centre international de plongée. Orientation S. S. Ouest. Coucher de soleil dans la mer. Permis de construire: hôtel 30 chambres ou 20 bungalows. Eau, électricité, téléphone rendus sur terrain. Investissement garanti (12% an). Profitez de l'Europe unie en territoire français; clientèle européenne à 90% toute l'année. 300 000 $ US ou associé demandé pour construction - exploitation; min. 400 000 $ US.
(819) 843-0240
FAX: (819) 843-7699

Rosemère
Terrain commercial, 500 pi. de façade sur boul. Labelle, profondeur 330 pi. environ. Voisin de Dunkin Donut, Pacini, etc. Cause: décès. Pas d'agent.
(514) 371-1690

Île Perrot
150 000 pi ca. + plan de construction de centre commercial, boul. Don Quichotte, prix équivalent à l'évaluation municipale.
(514) 430-8900
(514) 430-8903

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble résidentiel

◆Cantons de l'est

CANTONS DE L'EST

Idéal pour la chasse et la pêche

Havre de paix et revenus possibles. Terrain de 110 acres avec maison et bâtiments (prairies, gravière, bois et arbres de Noël en culture). Terre bordée par rivière américaine. Idéal pour chasse et pêche, petit gibier, chevreuil et orignal. Prix: 160 000 $. Acheteurs sérieux seulement.

Tél. et fax: (819) 844-2472

353- Fulford: Cottage loyaliste rénové avec cachet original, foyer, grange-écurie pour chevaux avec une partie d'atelier isolée et chauffée, garage, piscine creusée sur 37 acres dont 25 % en prairie, jeune érablière, pommiers. VUE EXCEPTIONNELLE. Propriété de rêve.

363- Saint-Paul d'Abbotsford: 27 arpents dont 10 boisés, arbres adultes, érables, lac, écurie pour chevaux, 8 stalles, s. de lavage, "tack room" et entrepôt isolé de 34 x 100. IMPECCABLE. Vaste résidence de pierre à flanc de montagne avec très belle vue. Faut voir. PRENDRAIT ÉCHANGE.

345- Granby: résidence de prestige, construction haut de gamme, luxueuse, au-delà de 3 000 pi ca. habitable sur terrain de 100 000 pi ca. avec arbres adultes, lac. Vendeur très motivé.

Claude Fournier crtr (514) 378-8461
La Capitale Maître courtier inc.

BROMONT

Terrains subdivisés, en montagne, flanc sud-est sur Huntingdon, 0,40 $ / pi ca., 10 % comptant, balance à 6 %. Terrains 45 000 pi ca. et plus.

(514) 655-7404
(514) 263-7482

Owl's Head

Maison neuve, 5 km de Owl's Head, 4 c.c., 2 1/2 s. bains, foyer, domaine privé, 4,8 acres, vue exceptionnelle, 180 000 $, TPS incluse.

Yves Thibault
Trans-Action Immoservice inc.
(514) 292-5764

Magog

SECTEUR EXCLUSIF, Rés. décor et meubles ultra modernes, à l'ombre de la montagne, terrain de 5207 m.c.

PROFESSIONNEL, rés. de 52 X 40 pi. rénovée au complet, terrain de 25 585 pi ca.

Huguette Meagher
La Capitale Magog
1-800-263-0296

À voir

Domaine 6 acres paysagers, vue panoramique, maison luxueuse, garage double, maison d'invités, écurie, 3 lacs artificiels, prop.

(819) 846-4120
(514) 729-0105

◆Propriétés à revenus

IMMEUBLES RÉSIDENTIELS À VENDRE

2 investissements exceptionnels situés à proximité du centre-ville. Appartements en excellente condition près du métro Chemin Queen Mary rue Sherbrooke Ouest avec locataire, commercial triple A. Rentabilité assurée.

Courtrem inc. (514) 497-6721

Placements opportuns

Laval, boul. de la Concorde, 52 logements, 3 1/2 étages, 2 ascenseurs neufs, garage (14 places), stationnement ext. (30 places), bien loué, très bien entretenu. Aussi disponibles: 5, 8 logements... à Mtl, Laval ou Terrebonne.

Le Permanent Laval PLus
G. Boyer
(514) 661-5220

EXCELLENTE OPPORTUNITÉ

INVESTISSEURS

10 X 9 log., 1 X 12 log., style condo, 4,9 X revenus. Élec. loc., constr. 1988. Rendement 25 %. Piscine et parc, gestion sur place. Peut être vendu séparément ou en bloc.

Daniel Jetté
Diplomat Multicourtage crtr
(514) 465-9896

◆Laurentides

LA SAINTE PAIX

Lac naturel privé, de 5 acres, entouré de 60 acres de forêt adulte en montagne. Construisez votre maison de rêve à 50 min. de Mtl.

(514) 226-5487

◆Condos vacances

Location de Villas Condominium en Floride

Sur la plage ou parcours de golf
Tarif semaine - mois
Environnement sécuritaire et familial
Autres services disponibles
(avion - auto - golf - tennis - etc.)

Informations : **Concept Soleil Inc**

(514) 875-0093

Pompano Beach

Luxueux condo meublé, sur Intra coastal, 2 c.c., 2 s. bains, tout à proximité.

(418) 651-2299

◆Fermes

Pierreville

Bord du lac Saint-Pierre. Maison de campagne, 9 1/2 pièces, paysager, arbres adultes, 94 arpents en culture (très fertile), 45 en boisé. Bâtiment de ferme ovine. Prix réduit: 195 000 $.

(819) 228-8070

◆Fermes

Vous cherchez à acquérir une ferme ou un domaine de grande étendue dans les Laurentides ou dans Lanaudière ?

Serge D'Aigle
La Capitale Maître Courtier
(514) 435-2200

Terre Saint-Janvier

Pour investisseurs sérieux, 60 arpents de terre, située près du parc industriel de Mirabel, de Bell Hélicoptère, de l'autoroute 15 et de l'aéroport Mirabel.

(514) 431-0061
(514) 435-5765

◆Région de Québec

DOMAINE EXCEPTIONNEL

Vue sur le fleuve, situé à 30 minutes de Québec. Terre de 130 arpents. Maison centenaire, bâtiment, arbres fruitiers, plantation. À faire rêver !

RE/MAX capitale courtier A. Ouellet
(418) 627-3120 • (418) 337-2107

◆Condos

à louer

Repentigny

Situé sur rue des Émeraudes, superbe penthouse au 12e étage, 1 850 pi ca., 2 c.c., 2 s. bains, 2 garages intérieurs, foyer, vue sur le fleuve. Prix: 1 600 $ / mois.

(514) 581-9180

Sainte-Adèle Condo-soleil du Sommet Bleu

Vue panoramique sur 5 centres de ski. Hiver 93-94, 3 chambres meublées, foyer, etc.

(514) 331-6073 Mtl
(514) 229-4947 Ste-Adèle

Mont Saint-Anne

La montagne à vos pieds, chic condo 2 c.c., mezzanine, 169 000 $

Services de navette
Faites votre choix
Jumelé 2 c.c., meublé, 125 000 $
Condo studio meublé 33 500 $
Condo 1 c.c., meublé 38 500 $
Jumelé 3 c.c., foyer, 84 900 $
Et plusieurs autres
Danielle Chénier
Inter-Québec crtr
(418) 667-3466

Fondation québécoise du cancer

◆Résidences

Saint-Lambert

Construction supérieure spacieuse, salle familiale au rez-de-chaussée avec foyer, 5 c.c., 3 + 1 s. bains, climatisation centrale: 2 zones, maison rénovée, beaucoup d'extras. Terrain: 7 800 pi ca.

IMMEUBLES STUART INC.
Helen Cross-Monette
(514) 672-1731
rés.: (514) 466-4083

TRANSFERT

4 c.c., foyer, cuisine, fenêtre et toit rénovés, bi-énergie, th. pompe, vaste salle familiale, 7 000 pi ca., bien située, prix compétitif $$$. FAUT VENDRE.

IMMEUBLES STUART INC.
Helen Cross-Monette
(514) 672-1731
rés.: (514) 466-4083

Résidence EXÉCUTIVE, secteur prestigieux, face au "Country Club", 14 pièces, 26 000 pi ca., vue panoramique. FAUT VOIR !

IMMEUBLES STUART INC.
June McGarr
Helen Cross-Monette
(514) 672-1731
rés.: (514) 466-4083

LAVAL DES RAPIDES

BORD DE L'EAU, navigable, 12 000 pi ca. paysagé avec piscine. 15 min. du centre-ville de Montréal. Cott. anglais tout brique, 3 500 pi ca. habitable, 12 pces dont 4 c.c. Construction de qualité supérieure de 1988. Une visite vous convaincra. Prix: 495 000 $.

Myre & Associés (514) 437-2222
Claudette Myre (514) 437-6414

LAVAL

Résidence de grand luxe en pierre. Décoration d'un goût exquis. Fenestration intéressante, arrière-cour très privée adossée à une rivière et une île inhabitée. Paysagement professionnel; piscine creusée avec pavillon adjacent. Terrain de 21 000 pi ca. à proximité des autoroutes 13 & 15 et des aéroports. À 15 min. du centre-ville de Montréal. Bord de l'eau navigable. 1 600 000 $ négociable.

(514) 687-1798

◆Hors

frontière

Pompano Beach

Bungalow meublé situé dans quartier select Cypress Harbour, sur le bord du canal menant à la mer; quai privé pour bateau, magnifique piscine entourée de moustiquaire. 2 c.c., 2 s. bains, 2 salons. Quartier calme et sécuritaire. Aubaine, faut vendre; accompte 50 000 $

(418) 683-4813
(418) 652-8886

À vendre ou à louer Floride

Au Le Cartier, condo meublé, tuiles de céramique blanches, toit cathédrale, 3 c.c., 2 s. bains complètes. 5 min. de la mer. 125 000 $ US

(514) 389-4881

À louer
Montréal-Nord

Split de 3 c.c., 2 s. bains, garage, tranquille, très propre, immédiatement.

Soir: (514) 328-6602

◆Terrains

résidentiels

Lac des Français, Lanaudière, certains terrains avec plage privée en sable, et autres avec accès privé au lac. Possibilité de petits domaines. Vue extraordinaire sur le lac. Prix de 0,20 $ à 0,40 $ / pi ca. Superficie minimale de 32 000 pi ca. Près de centre de ski ou de golf.

(514) 352-6605

Nouveau développement

Magnifiques terrains, bord de l'eau, 50 min. de Mtl, sortie 88 à 1 km de la 10.

(514) 539-4215

◆Domaines

DOMAINE ÉQUESTRE

Saint-Marc sur le Richelieu, 115 arpents, situé à 15 minutes de Montréal. 9 arpents boisés, bord de l'eau avec quai, terrain paysager de 50 000 pi ca.. Écurie et bâtiments additionnels. Résidence de 75 X 35 pi., 11 pièces décorées professionnellement.

Après 17h00 • (514) 584-3914
Cell.: (514) 891-2504 Bureau: (514) 385-9633

SUPERBE PROPRIÉTÉ

À 19 km du centre-ville de Mtl., St-Isidore de la Prairie. Terrain paysager 77 000 pi ca., piscine hors terre 24 pi. Puits artésien et champs d'épuration. Maison spacieuse en brique: 52 x 34 pi. 1er: Salon, s. bains, cuisine moderne, et 4 grandes c.c., s. sol fini: 6 pièces & foyer à combustion lente. Beaucoup de rangement. Garage attenant en brique, 18 x 36 pi. 175 000 $. Par le propriétaire.

(514) 454-4205

DOMAINE EXCEPTIONNEL, TRANQUILLITÉ ASSURÉE

Résidence de luxe, terrain paysager, finition intérieure et extérieure sur bois en pin, teint naturel, 6 grandes pièces, ameublement complet, set vaisselle 16 couverts, verrerie, décoration, cuisinière, lave-vaisselle, réfrigérateur, s. de lavage complète, foyer central, 12 pi. de façade, provision bois de foyer, 6 cordes de 28 pouces de long. Le tout sur terrain boisé de 8,5 acres, avec 120 pi. de façade sur le lac, excellente vue, quai privé, chaloupe et accessoires, à 5 milles de l'autoroute 20, Princeville. Proximité 1 km Golf des Bois Franc. Prix: 130 000 $. Raison de vente: divorce.

Bertrant Benoit, prop. (819) 336-4834

6730 - SITE CHAMPÊTRE DE 138 ACRES À ROXTON FALLS

Avec une rivière en cascades à vos pieds et une érablière de 50 acres, résidence de prestige en pierre, constr. 89, 17 pièces, 9 chambres, 6 salles de bains, garage, piscine et paysagement professionnel. Vendeur très motivé, une occasion à ne pas manquer !

TRANS-ACTION M.S. INC. COURTIER
Carmen Perrault
(514) 773-8424

◆Condos

à vendre

Mont-Tremblant

Studio ch. en mezz., cuisinette, foyer, balcon avec vue admirable sur Mont-Tremblant. Éval. 71 700 $. Offre raisonnable.

(514) 384-0027
(514) 662-6249

À vendre

À Montréal, petit studio, foyer, puits de lumière, idéal pour pied-à-terre. 45 000 $.

Soir: (514) 666-7768

Outremont penthouse

À voir, neuf, coin, luxueux 3 + 1 c.c., 2 800 pi ca., 2 serres de 22 X 13 pi., 2 foyers, 2 balcons, vue magnifique, 2 gar. int. Vaut 550 000 $ pour 455 000 $. Louise Valois, Mtl Trust, (514) 733-6681.

Saint-Côme

Domaine 28 acres montagneux, à 15 min. du centre de ski Val St-Côme, cott. rustique entièrement rénové, écurie, mini-érablière, 800 pi. en bordure d'un lac.

(514) 756-2929
Martine Loyer ctre
Le Permanent Joliette

À vendre. Cause maladie.

Manoir prestigieux, région Québec, pour fins de résidence personnelle, personnes âgées, auberge, etc. Excellent potentiel d'exploitation.

GCS crtr
(418) 652-8212

◆Condos

à vendre

OUTREMONT

Luxueux 2 c.c., neuf, vue magnifique, terrasse, prix: 126 500 $. Louise Valois, Mtl Trust.

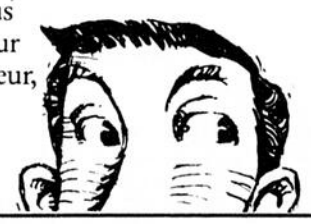
(514) 733-6681

Un super grand coeur, ça se montre.

La générosité réinventée

Regardez autour de vous. De quelle façon pouvez-vous aider votre milieu social à mieux se porter? Renseignez-vous auprès de vos voisins et de vos amis; joignez-vous à eux pour donner de votre temps, de votre argent. Un super grand coeur, ça se montre.

Un programme national qui nous invite à donner temps et argent aux causes de notre choix.



IMAGINE

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Occasions d'affaires

◆Services spécialisés

LA FRANCHISE

Vous êtes intéressés par l'achat d'une franchise ?
Vous possédez ou voulez acquérir un produit ou un concept que vous désirez franchiser ?
Vous voulez travailler avec une équipe dynamique et professionnelle ?

LES CONSULTANTS HÉBERT & VERRIER LTÉE, conseillers en administration, ont constitué une équipe multidisciplinaire capable de vous assister en:

- Évaluation et élaboration de concept
- Analyse de marché
- Marketing
- Financement
- Planification fiscale
- Convention de franchise
- Licences, brevets, savoir-faire et marques de commerce
- Recherche et négociation de sites
- Recrutement de candidats

Pour des conseils judicieux contactez Monsieur Bernard Malo. c.a. au (514) 774-5459 / (819) 477-6311
LES CONSULTANTS HÉBERT & VERRIER LTÉE
St-Hyacinthe Drummondville Longueuil Sorel Nicolet Ville de Bécancour

Services aux petites entreprises
Tenue de livres
États financiers mensuels
Déclarations fiscales
Tél.: (514) 282-0890
Fax: (514) 739-4277

Pied-à-terre: Haute-Ville de Québec. Nuitée et petit déjeuner; court ou long terme. Diminuez votre facture d'hébergement.
(418) 688-3699

◆Entreprises à vendre

Excellente occasion d'affaires en Estrie
Dans la région des Bois Francs...niche opérationnelle. Chiffre d'affaires et profits en croissance au cours des 3 dernières années et ce, malgré la récession. Très fort potentiel d'exploitation. Secteur d'activité: quincaillerie et matériaux de construction.
Si vous recherchez une qualité de vie hors des grands centres et un commerce florissant, voilà l'occasion.
Appelez Monique Primeau au (514) 846-3333

CENTRE DU QUÉBEC
Quincaillerie et Centre de Rénovation, bien établis, clientèle croissante et diversifiée, vol. 2,3 M S, opération très rentable.
Informations sur R.V.
Daniel Chartrand Adm.A.
Daniel Chartrand et Ass.
Courtier en entreprises
(514) 923-3535
1-800-265-3535

Distribution - Machinerie
Montréal, établie depuis 24 ans, 8 000 clients, vol. 3,5 M $, cause: retraite, excellent potentiel.
Informations sur R.V.
Daniel Chartrand Adm.A.
Daniel Chartrand et Ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
1-800-265-3535

◆Services spécialisés

POUR VENDRE VOTRE ENTREPRISE
- Fixer prix juste
- Bâtir dossier vente
- Offrir acheteurs ciblés
- Négocier discrètement
- Conclure rapidement

SOYEZ GAGNANT, contactez
Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
Daniel Chartrand Adm A.
(514) 923-3535
(514) 635-0151

◆On demande

Jeune couple entrepreneur possédant commerce mobile, type fast food, recherche terrain, préférence location, (possibilité achat) pour exploitation saisonnière.
Pierre & Sylvie
Mer. & Ven.
de 8h00 à 11h00
(819) 379-8757

◆Entreprises demandées

Quincaillerie
Quincaillerie de service, centre d'achat Sainte-Marie-de-Beauce. 181 500 $ de ventes; profit net de 35 000 $. Associé aux "Marchands Unis Inc." Commerce en santé. Idéal pour celui qui veut s'acheter un emploi !
Yvon Beaulé
Re/Max le Carrefour (88) Inc.
(418) 843-0846

◆On demande

Compagnie de fabrication d'armoires de cuisine et salles de bain établie depuis 1977, cherche vendeur bilingue, capable de prendre des responsabilités pour diriger un magasin établi depuis 1986 à Montréal. Possibilité d'être à son compte avec léger investissement.
INFORMATION:
(514) 481-0145
(418) 484-5757

Recherchons entreprises dans la fabrication ou la distribution. Capital disponible 1 000 000 $ à 3 000 000 $.
Claude Bédard
Claude Côté
RE/MAX excellence Inc. crtr
(514) 354-6240

◆Investisseurs demandés

Nouveau concept
Devenez préparateur accrédité pour traitement d'impots fédéral et provincial. Clientèle, équipement informatique, publicité et formation inclus. Revenus intéressants. Investissement: 3000 $.
INFORMABEC
1-800-665-2625

Produits exclusifs
Ayez votre propre commerce
* Formation, stocks
* Support publicité
* Gros profits
* Investissement 25 000 $
Gabriel
(514) 272-9975
1-800-363-3725

"DIRECT"
- 2 franchises en 1
- Aucune royauté à payer
- Formation facile, facile
- Revenu net 87 500 $
- Comptant requis 24 500 $ +

FRANCHISE DIRECT
Partout au Québec
(514) 257-8143

◆Offres de services

DISTRIBUTRICE À FRIANDISES
LA PLUS RENOMMÉE AU MONDE
- Temps plein ou partiel.
- Aucune vente requise.
- Aucun compte recevable.
- 20 emplacements fournis.
- Fonds de roulement instantané.
- Aucune mauvaise créance.

Notre programme de mise en marché GÉNÈRE un revenu comptant très considérable qui dépasse largement n'importe quel salaire moyen.

INVESTISSEMENT GARANTI
14 800 $
Pour un rendez-vous, composez le (514) 633-2467
Références disponibles sur cette compagnie CANADIENNE.

◆Distributeurs demandés

RAINSOFT
Compagnie internationale avec 40 ans d'expérience dans la vente d'équipement pour traiter l'eau recherche distributeurs pour différentes régions du Québec. Nous offrons entraînement complet. Garantie à vie sur nos produits. Territoire exclusif, etc.
Claire Gosselin
1-800-363-6365

NOUVEAU !
Distributrices 4 colonnes. 600 produits. Tylénol, tampons, condoms, condoms fantaisies. Fonctionnent avec la pièce du dollar. Commencez avec le minimum. Emplacements garantis. Aussi d'autres distributrices.
(514) 844-2403

◆Associés demandés

Floride
Associé actif ou investisseur, avec ou sans expérience. Industrie de l'alimentation: 4 millions de profits bruts les trois premières années. Investissement requis de 300 000 $ US.
(514) 952-1182

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000 poste 253)

SUBWAY
LA PLUS GRANDE CHAINE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

. Plus de 8 300 restaurants.
. Déjà 500 restaurants au Canada.
. 35 dans la province de Québec.

-Investissement minimum : 35 000 $
-Formation complète
-Concept simple

Endroits déjà établis :
• Québec • Trois-Rivières • Sorel
• Granby • Sherbrooke • Lennoxville
• Magog • Aylmer • Hull • Gatineau
• Buckingham • Val d'Or • Montréal

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

Venez nous voir au Salon International de la Franchise, Place Bonaventure
22-23-24 octobre 93

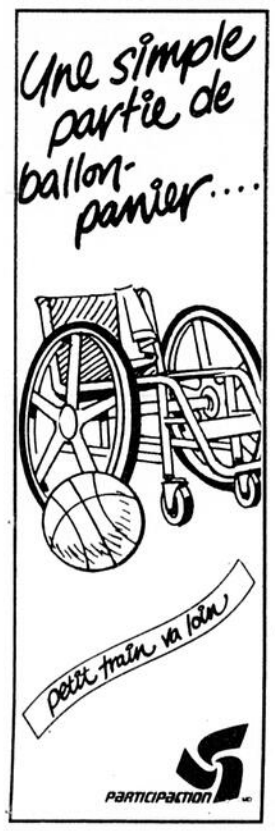
Venez nous voir au Salon International de la franchise, Place Bonaventure, Montréal, les 22-23-24 octobre 93.

VERTDURE
Le spécialiste en entretien d'espaces verts
Établi au Québec depuis 1987. **Rendement supérieur.**
Domaine d'activité en pleine croissance.
Territoires protégés.

Centre de Vente RAPIDE
Franchise innovatrice de kiosques d'affichage pour vendre biens et services
Présentation attrayante de biens et services offerts aux acheteurs potentiels à l'aide de photos et de fiches d'information.
Facile à opérer, excellence rentabilité.

Étude de rentabilité professionnelle. Financement facilité par des experts.

(418) 653-1001
FRANCHISES CONCEPT CANADA INC.
2600, boul. Laurier, bureau 2710
7e étage, Tour Belle-Cour
Ste-Foy (Québec) G1V 4M6
1(800) 668-3030



VIDÉO SUPRÊME
Devenez propriétaire d'une franchise à vous en mettre plein "la vue". Toute une vie en couleur.
À l'emblème d'une grande puissance
tél.: 688.4448 fax: 688.4911
Watt: 1.800.263.5825
LUCK

Produit unique au monde
- Distributeur exclusif
- Investissement 20 000 $
- Potentiel illimité

Pour information, M. G. Besner
(514) 664-1666 ou écrire au
4025, boul. Leman
Laval (Québec) H7E 1A2

RESTAURANTS **Super Sports**
avec quatre établissements dans la région de Montréal recherchent des franchisés qui veulent atteindre les trois buts suivants :

INVESTIR DANS UN CONCEPT À PRIX MODIQUE
Mise de fonds à partir de 35 000 $
Investissement total à partir de 95 000 $
(clé en main)

SE JOINDRE À UNE CHAÎNE EN PLEINE EXPANSION
Concept de restaurant dont le décor est sport
Menu simple : hot dogs, hamburgers, frites fraîches, poutines, ailes de poulet, bière pression.

ÊTRE SON PROPRE PATRON
Aucune expérience de la restauration nécessaire
Formation complète du franchisé.

Pour plus d'informations
communiquer avec Charles Gareau
(514) 695-6274
Restaurants Super Sports Ltée, division des franchises
189, boul. Hymus, bureau 207, Pointe-Claire (Qc) H9R 1E9

Vaporel
la seule franchise où la qualité de l'eau est contrôlée.
Territoires maintenant disponibles

3 magasins et plus, en 1

- Eau pure en vrac* l'eau produit de l'avenir
- Bière et vin maison * demande sans cesse croissante
- Comptoir nettoyage à sec* achalandage assuré

6 nouvelles franchises en 93
Un succès prouvé par 26 32 franchises déjà existantes.
Ignorez la récession,
assurez votre propre avenir,
investissez pour vous-même.

Concept clés en main 49 500 $
Comptant 25 000 $
Balance de vente disponible

Pour informations additionnelles contactez-nous au :
Montréal : (514) 670-5131
Ailleurs au Canada : 1-800-361-4987
VAPOREL EAU PURE LIMITÉE

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMEUBLE

Une compagnie de Toronto installe un centre d'affaires au 1250, René-Lévesque : 22 000 pi²

La compagnie **HQ Corporation**, de Toronto, a récemment signé une entente de location pour installer un centre d'affaires au 1250 du boulevard René-Lévesque Ouest, à Montréal.

HQ a loué l'ensemble du 17e étage, une superficie de 22 000 pi². Les locaux seront prêts à être occupés vers la fin de l'année.

Le bail a une durée de 15 ans. L'information nous vient de **Dominique Saucier**, directeur de la location de **Marathon**, propriétaire de l'immeuble.

HQ gère des centres d'affaires partout dans le monde. Elle loue des locaux dans les édifices prestigieux des principales villes qu'elle reloue à court ou à moyen termes, par exemple, à de petites entreprises en expansion, à des entreprises étrangères qui cherchent à s'établir dans le secteur, à des avocats qui ont des besoins ponctuels, etc. Parmi ses clients, on retrouve certaines des 500 plus importantes compagnies américaines, soutient M. Saucier.

Les bureaux qu'elle loue sont entièrement meublés et aménagés, de sorte que les sous-locataires n'ont pas à s'occuper de leurs locaux lorsqu'ils prospectent un marché. Au dire de M. Saucier, le 17e étage comptera quelque 80 de ces bureaux. Le président de HQ est **Peter Lush**.

Par ailleurs, le consultant en gestion d'entreprise **McKinsey** prend de l'expansion au 1250, René-Lévesque. Aux 8 000 pi² qu'elle a loués l'an dernier au 44e étage, elle ajoute 9 000 pi². Elle s'est entendue avec Marathon pour inclure ces locaux à son bail actuel, qui prend fin en 2002. Cette compagnie américaine est spécialisée dans le redressement d'entreprise.

La construction résidentielle est demeurée chancelante en septembre

La construction résidentielle est demeurée chancelante au Québec en septembre, indique la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL).

Au rythme annuel corrigé des variations saisonnières, 28 200 unités de logements ont été mises en chantier le mois dernier, soit beaucoup moins que la moyenne de 43 000 des 10 dernières années.

Il s'agit des mises en chantier dans les centres urbains de plus de 10 000 habitants.

Certes, l'activité de septembre a été de 17,5 % plus importante qu'en août, qui avait enregistré seulement 24 000 mises en chantier. Toutefois, la comparaison avec l'an dernier est peu reluisante.

En effet, les 1965 nouvelles mises en chantier de septembre représentent une chute de 19 % sur les 2 436 du même mois de l'an dernier.

« Tant et aussi longtemps que le marché de l'emploi sera déprimé au Québec, les consommateurs demeureront prudents, empêchant une vraie reprise du marché de l'habitation », avertit **Jean-François Dion**, économiste à la SCHL.

En août, indique M. Dion, l'emploi a encore reculé. En outre, nombre de postes à temps plein ont été remplacés par des emplois à temps partiel depuis le début de l'année.

Or, ce sont les emplois à temps plein qui activent le marché.

Quatre des six régions métropolitaines ont enregistré des baisses par rapport à l'an dernier.

Les régions de Québec, de Hull et de Chicoutimi-Jonquière ont été les plus durement touchées. Elles ont enregistré des chutes respectives de 52, 31 et 38 %. Dans la région de Montréal, le recul est de 8 % en septembre, par rapport au même mois de l'an dernier.

De leur côté, Trois-Rivières et Sherbrooke ont bien fait. La région trifluvienne a été de 33 % plus active que l'an dernier ; à Sherbrooke, l'augmentation est de 57 %.

Enfin, les deux agglomérations de Rimouski et de Val-d'Or ont accru leurs mises en chantier de 42 et de 100 % respectivement, à 17 et 8 unités.

Dans l'ensemble du Canada, les mises en chantier au rythme annualisé et dessaisonalisé ont été au nombre de 153 600 unités en septembre, une légère hausse de 0,6 %.

FRANCIS VAILLES

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000 poste 253)

Le Groupe ÉLAN Courtier Inc.

CONSULTANT EN FRANCHISE #1 AU QUÉBEC

INTERVENANT MAJEUR AU SALON INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX D'AFFAIRES

Venez nous rencontrer et prendre de l'information sur les bannières suivantes que nous représentons.

COIFFURES ET FANTAISIES SANS RISQUE

Kiosque comprenant des services de reproduction photo/vidéo de coiffures personnalisées.

BOBBIE

Servez de la Pizza prête en 5 minutes au «comptoir Bobbie».

Peut s'adapter dans les clubs vidéo, dépanneurs, etc.

CENTRE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

Planifiez votre avenir...
En planifiant celle des autres!
Emparez-vous d'un marché dont la demande est de plus en plus grandissante.
Répondez à tous les besoins de votre future clientèle.

Partir en affaire... C'est simple comme «CLIC»!

Situé à l'intérieur des magasins **Zellers.** Studio de photographies **Zellers,** vous permet de rejoindre une clientèle de 12 000 personnes minimum par semaine.

CENTRE du RASOIR "FINE LAME"

UNE IDÉE QUI TRANCHE

Un monde captivant de la vente au détail
Toutes les grandes marques, :
Braun, Philips, Remington etc...
34 franchisés au Québec.

ED's *Sub*

Rejoignez une vaste clientèle

Un concept efficace de restaurant de sous-marins.

Rapidité • Qualité • Variété
Territoire protégé

POTAGER CÔTÉ

On récolte ce que l'on sème.
Opportunité incroyable de vous joindre au leader des marchands de fruits et légumes. Profitez de cette renommée pour récolter le fruit du succès.

CHOCO PARTY

Offrez-vous l'originalité avec un concept de franchise dynamique.
Choco Party a de tout pour le party, les mariages, la fabrication du chocolat et des gâteaux... et plus.

1.800 363 ÉLAN 3526

CHÂTEAU BIANCA

Vêtements sport et de détente pour toute la famille. Château fort de la qualité à bas prix, concept répondant aux besoins d'économie de la famille, une boutique facile à opérer.

UNIGLOBE Voyages

PRENEZ LE CONTRÔLE

Nous sommes à la recherche de gens dynamiques pour se joindre à la plus grande organisation de franchises d'agences de voyages au monde.
Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages, sans expérience antérieure.

Territoires disponibles
Pour rendez-vous,
Tél. : (514) 393-8950

Offrez-vous une **franchise** pour gens gourmands.

La sandwicherie de **Rapi-Bouffe**
investissement requis de 15 000 $
À l'emblème d'une grande puissance
FRANCHISES ET LICENCES
tél.: (418) 688.4448 fax: (418) 688.4911
Watt: 1.800.263.5825

UN RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER !

POUR PETITS, MOYENS ET GROS INVESTISSEURS

Plus de 70 franchises en développement dans la restauration, commerce de détail, construction, mode, services, etc.

- 10 entreprises à la recherche de partenaires actifs dans le Pavillon du Partenariat et de l'investissement.
- 7 entreprises de distribution offrant des territoires exclusifs à travers le Québec.

Sur place, des conseillers et des experts reconnus pour répondre à vos questions.

SALON INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX D'AFFAIRES

PLACE BONAVENTURE
22, 23, 24 octobre 1993

JOUEZ GAGNANT!

AIDEZ-NOUS À VAINCRE LE CANCER
SOCIÉTÉ CANADIENNE DU CANCER | CANADIAN CANCER SOCIETY
DIVISION DU QUÉBEC
(514) 255-5151

Certaines victimes du cancer sont en parfaite santé.

Le cancer fait souffrir de bien des façons. Pour les personnes ayant un être cher atteint du cancer, la douleur est tout aussi difficile à supporter. Psychologiquement et émotivement.

Heureusement, grâce aux recherches continues de l'Institut des Cèdres contre le cancer à l'hôpital Royal Victoria, le nombre des victimes du cancer diminue de plus en plus chaque jour.

Vous pouvez vous aussi empêcher le cancer de faire souffrir tant de gens. Il suffit de donner un peu.

Luttons ensemble contre le cancer.

L'Institut des Cèdres contre le cancer
à l'hôpital Royal Victoria

Quelques sous, c'est déjà beaucoup!

La moindre contribution est grandement appréciée ! Pour chaque don déductible du revenu, un reçu sera envoyé. Veuillez faire parvenir votre contribution, avec vos nom et adresse, à :

L'Institut des Cèdres contre le cancer
à l'hôpital Royal Victoria
687, av. des Pins Ouest
Montréal (Québec) H3A 1A1
(514) 843-1606

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Septembre : baisse de 5,2 % des reventes de maisons à Montréal

Les ventes de maisons existantes ont reculé de 5,2 % dans la région de Montréal en septembre, indique la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM).

Les agents immobiliers ont vendu 1 284 propriétés au cours du dernier mois, soit 70 de moins que les 1 354 de septembre 1992. Le volume a suivi : 145 M$ en septembre 1993, en baisse de 5,4 % sur les 153,4 M$ du mois correspondant de 1992. Il s'agit des ventes de maisons réalisées par l'entremise du *service inter-agences* (SIA/MLS).

Soulignons toutefois que septembre 1992 avait été particulièrement actif, en raison de la hausse lente mais constante des taux d'intérêt, qui en avait incité plusieurs à acquérir leur maison avant que les taux ne montent davantage.

Par ailleurs, le nombre de pancartes *à vendre* demeure très élevé dans la région de Montréal.

À la fin de septembre, 35 169 inscriptions étaient en vigueur, comparativement à 33 927 au cours du même mois de 1992, un bond de 3,7 %.

Pour les neuf premiers mois de l'année, la valeur moyenne des maisons unifamiliales vendues a été de 113 900 $, comparativement à 111 000 $ pour la période correspondante de 1992.

Enfin, sur l'ensemble des propriétés qui ont trouvé preneurs en septembre, 29,5 % se sont vendues entre 70 000 et 100 000 $, 34,2 %, entre 100 000 et 150 000 $, et 14,8 %, entre 150 000 et 250 000 $.

Fédération au 1000, de La Gauchetière

La **Compagnie d'assurance Fédération du Canada** vient de signer une entente de location pour occuper un étage complet au *1000, de La Gauchetière*.

En tout, Fédération occupera quelque 20 000 pi² sur un des étages du bas du gratte-ciel. **Craig Shannon**, premier vice-président de la **Corporation de développement Brookfield**, propriétaire de l'immeuble, a indiqué qu'il reste à déterminer lequel du 5e, 6e ou 7e étages la compagnie occupera.

Le bail, qui a une durée de 12 ans, sera signé au cours des prochains mois, après qu'on ait réglé les divers détails non financiers de l'entente. M. Shannon s'est dit satisfait de la transaction, notamment parce qu'il n'y a pas de reprise de bail, fort coûteuse pour les propriétaires. La compagnie d'assurance, qui loge actuellement au 1080 de la côte du Beaver Hall, ne déménagera toutefois pas avant octobre 1994.

Par ailleurs, Brookfield en est également venue à une entente avec **Scandia Shipping agencies**, entreprise de transport par bateau. Scandia, qui déménagera en mai 1994, occupera un peu plus de 4 000 pi² dans l'immeuble. Le bail a une durée de cinq ans. Actuellement, l'entreprise loge au 800,boulevard René-Lévesque Ouest.

« Ça bouge au 1000. Plusieurs transactions devraient être signées au cours des prochains mois. Je suis plus occupé que je ne l'ai jamais été », a déclaré M. Shannon. Avec ces deux locataires, quelque 60 % des locaux du 1000, de La Gauchetière ont trouvé preneurs.

Le REÉR-habitation doit devenir permanent, estime la CIGM

Le *Régime d'accession à la propriété* (REÉR-habitation) doit être prolongé, estime la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM). La CIGM espère même qu'il devienne un programme permanent de financement à l'habitation.

En vertu de ce programme, tout particulier peut utiliser, en franchise d'impôts, les fonds de son ou ses REÉR comme mise de fonds pour l'acquisition d'une propriété, jusqu'à un maximum de 20 000 $. Les sommes retirées doivent être remises dans le ou les REÉR, selon des versements annuels minimums de 1/15 du montant. Le programme prendra fin le 1er mars 1994. De concert avec les autres chambres immobilières membres de l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI), la CIGM compte prendre les moyens pour faire valoir au gouvernement fédéral la nécessité de prolonger ce régime et d'en faire une option permanente de financement.

Pour démontrer l'utilité du REÉR-habitation, l'ACI a demandé à la firme **Angus Reid** de réaliser un sondage auprès de récents acheteurs de maison répartis dans les cinq principaux centres métropolitains du Canada.

La moitié de ceux qui ont utilisé le régime (49 %) ont affirmé qu'il est peu probable qu'ils auraient acheté une maison sans le REÉR-habitation. En outre, 79 % ont estimé que le régime était un facteur important dans leur prise de décision.

L'ACI rappelle les données de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) selon lesquelles 26 % des transactions résidentielles au Canada en 1992 ont fait l'objet d'un recours au REÉR-habitation. Au Québec, 23 182 personnes se sont prévalues de ce régime entre le 25 février 1992 et le 1er mars 1993.

« Ce Régime reconnaît que l'investissement dans une résidence principale est un moyen d'épargner en vue de la retraite. Par le fait même, les particuliers n'ont pas à choisir entre acheter une maison et épargner en vue de la retraite. Le programme est rapidement devenu populaire et n'épuise pas le trésor public », affirme **Pierre Lévesque**, président de la CIGM.

Pour 81 % de ceux qui ont eu recours au REÉR-habitation, il est important de rembourser les sommes retirées. Presque neuf sur 10 ont indiqué qu'ils rembourseraient les fonds au taux minimum annuel de 1/15 du total. Pour 54 % des répondants au sondage, la maison est un investissement très important en vue de la retraite ; l'investissement est important pour trois sur 10. Récemment, le gouvernement a prolongé de cinq ans le *Programme d'assurance-prêt pour accédants à la propriété*, qui permet aux acheteurs de ne verser que 5 % de mise de fonds pour l'acquisition d'une première maison.

FRANCIS VAILLES

L'Indice de l'habitation Desjardins demeure stable

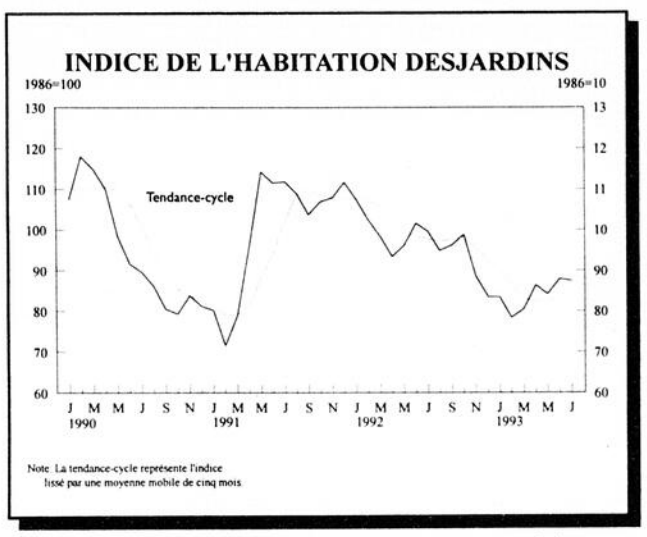
L'*Indice de l'habitation Desjardins* (IHD) est demeuré stable en juillet (données les plus récentes), après avoir bondi de 4,4 % en juin et reculé de 2,4 % en mai.

En juillet, l'indice non lissé a atteint 84,4, soit 0,4 % de moins qu'en juin. La base de l'indice est de 100 en 1986.

L'indice lissé, un outil plus fiable pour prévoir les changements de tendance du marché, a fortement augmenté en juillet : 2,2 %. La hausse avait été de 1,1 % en juin et de 0,2 % en mai. On obtient l'indice lissé en faisant une moyenne des cinq plus récents mois de l'indice non lissé.

Rappelons que l'Indice Desjardins est précurseur de l'activité du marché domiciliaire. Il donne une idée de l'activité trois à quatre mois à l'avance.

La baisse de 0,4 % de l'indice non lissé et la chute de toutes les composantes de l'indice en juillet sont toutefois de mauvais augure pour le marché de l'habitation au cours des prochains mois.



« Face à une reprise encore précaire, la confiance des consommateurs demeure faible. Il ne faut donc pas s'attendre à une remontée des mises en chantier au Québec au cours des prochains mois », indique **Danny Bélanger**, économiste à la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec**.

Plusieurs facteurs expliquent la faible performance du secteur de l'habitation, notamment le niveau des stocks de maisons neuves invendues. Au total, les stocks se maintiennent aux alentours de 2 500 unités depuis quatre ans. Le cap des 2 000 a été franchi en 1988.

En raison de cette conjoncture et de la faible activité de construction résidentielle depuis le début de l'année, Desjardins révise sa prévision et estime que seulement 35 000 unités plutôt que 38 000 seront mises en chantier en 1993.

Fait à noter, Desjardins a ajouté une quatrième composante à l'IHD, afin d'en augmenter la précision. Il s'agit de l'*Indice du crédit à l'habitation*, dont la base est de 100 en 1991. En juillet dernier, cette composante a diminué de 3,4 % par rapport à juin, à 79,1.

Les trois composantes de l'indice ont également reculé. En juillet, les agents ont vendu 7,3 % moins de propriétés qu'en juin par l'entremise du *service inter-agences* (SIA/MLS). En outre, le nombre de mises en chantier simples a reculé de 5,3 % en juillet au Québec. Enfin, l'indice de la valeur des permis de bâtir du secteur résidentiel a reculé de 3 %.

◆Carrefour de l'auto

MERCEDES-BENZ 300E 4-MATIC 1991
Taupe désert; intérieur cuir beige, seulement 48 000 km. Balance de garantie de voiture neuve. Stock # 1964A.
SILVER STAR
Tél: (514) 735-3581
7800 boul. Décarie, Montréal

Vimont LEXUS TOYOTA
Vimont Lexus Toyota
(514) 387-5956
Lexus ES 300, 1993, noire / tan, 7 460 km, toit ouvrant, cuir.
Lexus ES 300, 1993, vert topaz / tan, 3 782 km, toit ouvrant, cuir.
Lexus GS 300, 1993, beige / tan, 4 500 km, anti-patinage inclus.
Lexus GS 300, 1993, noir / tan, 7 960 km, anti-patinage.
Lexus LS 400, 1993, noir / noir, 8 660 km.

PREMIÈRE AUTO
SAAB
1990 Saab 9000 turbo, automatique, toute équipée, intérieur en cuir, 397.98 $ / mois
1989 Saab 9000 CD turbo, automatique, toute équipée, intérieur en cuir, compact disque, 360.69 $ / mois
1989 BMW 325i automatique, 2 portes, rouge, 360.69 $ / mois
1988 Saab 900 turbo, décapotable, automatique, intérieur en cuir, un vrai bijou, 584.41 $ / mois
* Tous nos prix sont calculés avec un dépôt de 5 000 $ ou échange équivalent et basé sur financement de 36 mois.
** Toutes nos voitures sont inspectées.
11 387, boul. Gouin Ouest, Roxboro (514) 684-7000

Cadillac 93, Sedan de Ville, toute équipée, bleu foncé, **30 950 $**.
Cadillac 93, Sedan de Ville, toute équipée, blanche, 30 950 $.
Cadillac Eldorado Touring 93, toit ouvrant, toute équipée, blanche, 41 993 $.
Cadillac Eldorado Touring 93, toit ouvrant, toute équipée, noire, 41 993 $
Cadillac Sedan de Ville 93, toute équipée, neuve, blanche, 34 993 $.
AUTOMOBILES WILHELMY-LAMOUREUX
(514) 585-6860
160, boul. Brien, Repentigny

Cadillac Sedan de Ville 1993
1 blanc et 1 vert-ardoise
Bas kilométrage
Dépt. des voitures d'occasions
Ste-Thérèse Autos Inc.
(514) 430-8290
Montréal: (514) 497-6185

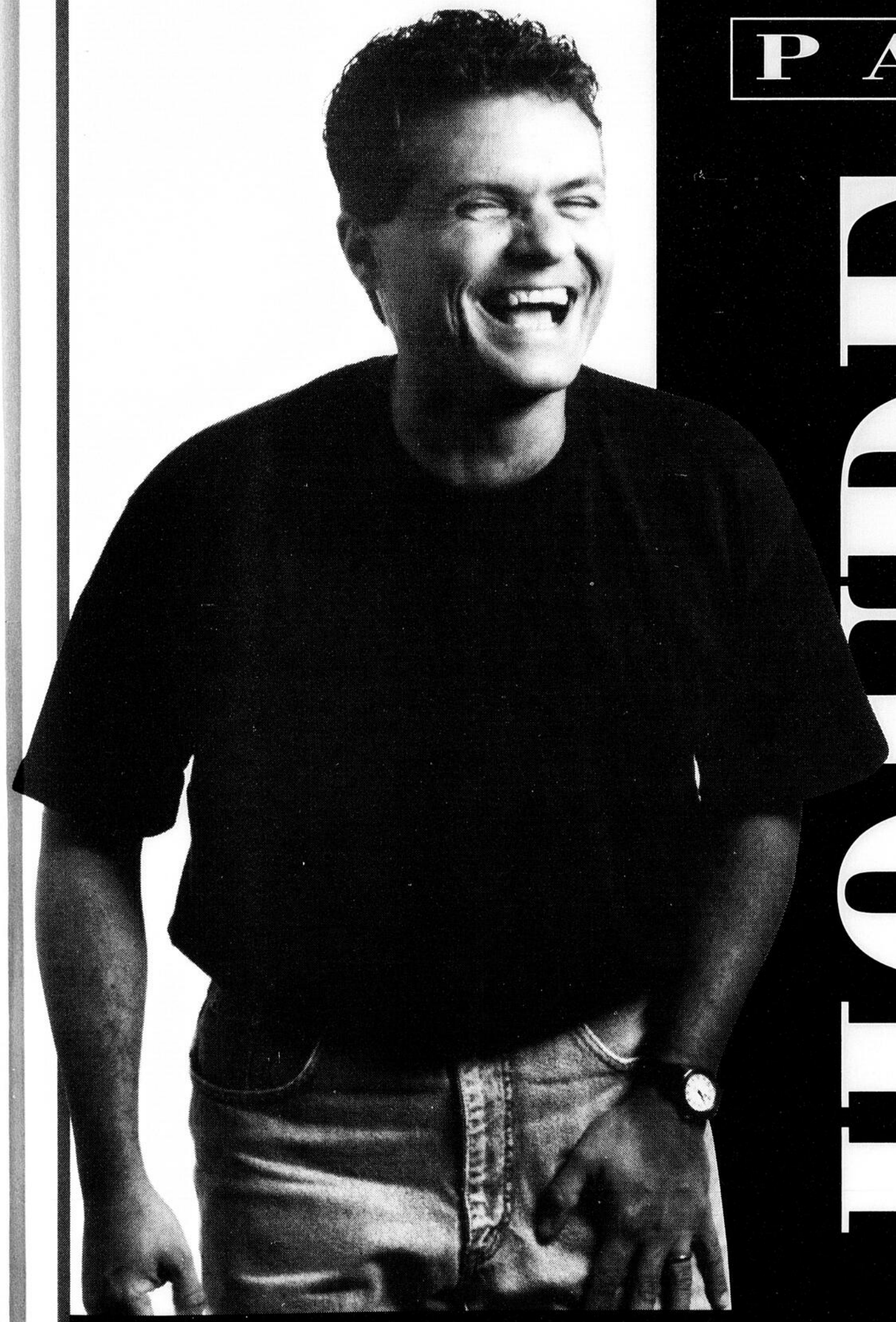
Lincoln Towncar Signature, 1993, bleu métallique, seulement 25 000 km, autom., 8 cylindres, toute équipée. Balance de garantie Lincoln 4 ans ou 80 000 km.
Pierre Brault Automobile
(514) 671-6115
(514) 866-4131

Taurus familiale 1993
16 000 km, 17 000 $ ou transfert de bail 18 mois, 402,48 $ + taxes, option d'achat 10 533, 50 $ + taxes.
(514) 622-8391
Fax:(514) 622-3055

Fondation québécoise du cancer
Tél: (514) 527-2194
Ext.: 1-800-363-0063

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Bonjour Montréal

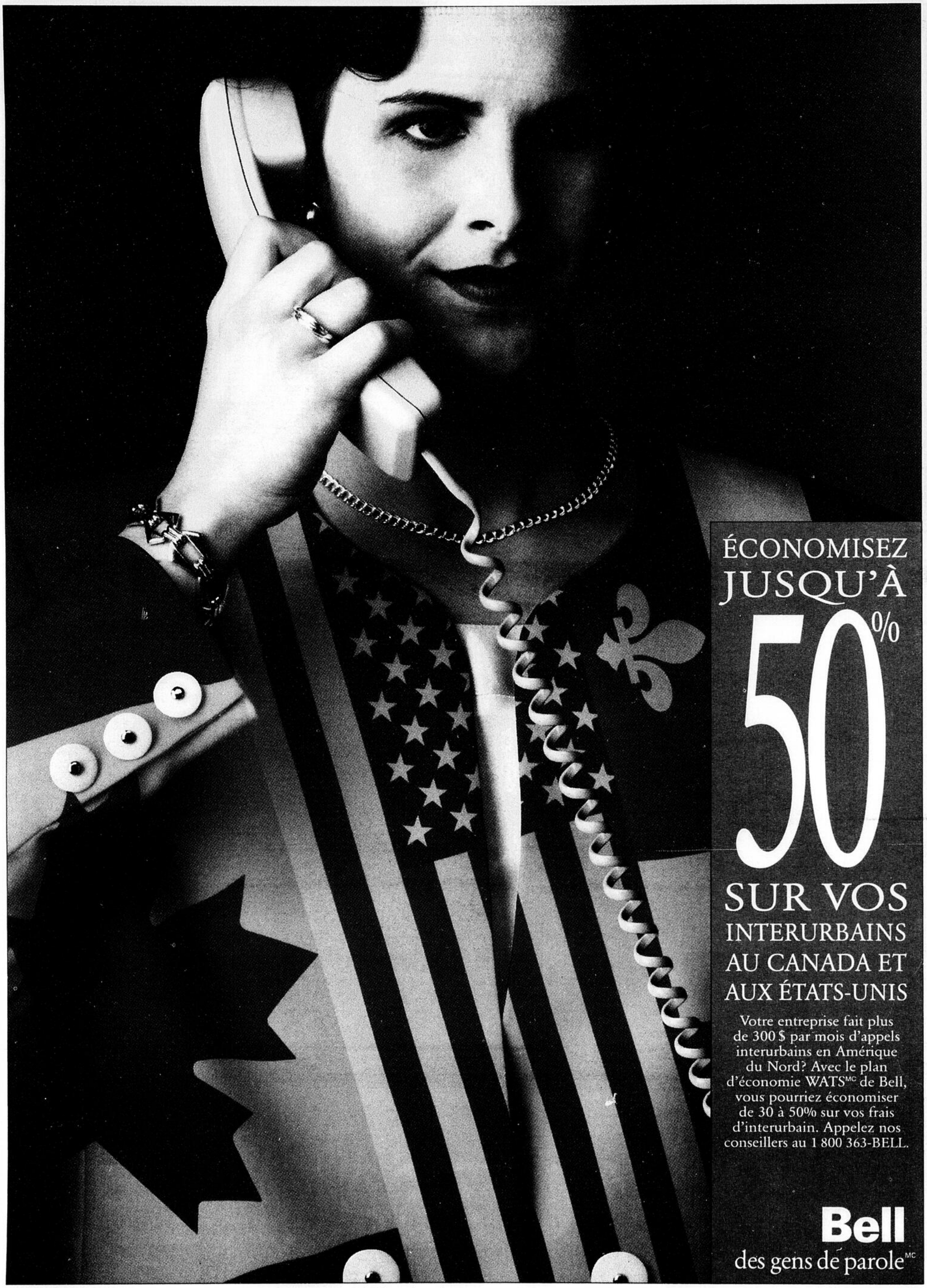


De 6h00 à 10h00

PAUL

PRIMEAU

CKAC 73 AM



À l'exception de l'Alaska, d'Hawaï et de Puerto Rico. Tarif de la ligne WATS en sus. Une facturation minimale de 200$ par mois est requise.