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

MONTRÉAL, SEMAINE DU **11 AU 17 JANVIER 1992** Vol. LXIV N° 2 64 PAGES **1,50 $**

REÉR
7 1/2 % 18 MOIS
Nouvelles cotisations et transferts
Intérêt à l'échéance
Québec: 692-1221
Montréal: 288-1221
TRUST PRÊT ET REVENU

LA MAISON ÉVOLUTIVE FACILITE L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Plus petite et beaucoup moins chère, la maison évolutive permet à des ménages dont le revenu est inférieur à 30 000 $ d'accéder à la propriété. LES AFFAIRES a fait l'analyse de 10 projets de la région de Montréal **pp. 2-3**

LES COOPÉRANTS: LES ASSURÉS MIS À PART, LES CRÉANCIERS PERDRONT TOUT

Les assurés sont protégés, mais tout indique que les autres créanciers perdront tout dans la liquidation des Coopérants **p. 7**

SIGNALISATION DE MONTRÉAL S'ATTAQUE AU MARCHÉ ONTARIEN

L'entreprise que dirige Louis Thibaudeau veut poursuivre son expansion en Ontario **p. 9**



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

SECTION FINANCE

DES RÈGLES POUR BIEN GÉRER SON RÉÈR

Sept règles de base à respecter pour bien gérer son réèr en 1992 **pp. 32-33**

COMMENT CHOISIR UN BULLETIN FINANCIER

Le choix d'un bulletin financier doit commencer par l'analyse de ses besoins. LES AFFAIRES a scruté pour vous 27 bulletins **pp. 26-27**

LA CAISSE ENGLOUTIT PRÈS DE 10 M$ DANS GALACTIC RESOURCES

L'aventure de Galactic Resources coûtera probablement près de 10 M$ à la Caisse de dépôt et placement du Québec **p. 29**

DOSSIER SPÉCIAL

SÉCURITÉ : LE QUÉBEC COMPTE DES PME DYNAMIQUES



Au Québec, l'industrie de la sécurité compte 40 fabricants. Les chiffres d'affaires de la plupart sont en hausse et certains se tournent même vers l'exportation **pp. 19 à 21**

LA BOURSE COMMENCE L'ANNÉE EN LION

Les cours ont grimpé de près de 10 % depuis le 20 décembre et l'optimisme règne à la bourse. Cette performance augure bien pour les titres et secteurs à surveiller en 1992

pp. 25 et 35



CAHIER SPÉCIAL

FORMATION ET PERFECTIONNEMENT

Les besoins sont criants, mais Ottawa et Québec tardent à intervenir de façon efficace. Diverses instances sectorielles et régionales ont donc pris les choses en main **pp. B-1 à B-16**



FRAIS DE NOTAIRE : ÇA VAUT LA PEINE DE MAGASINER

Certains notaires offrent des tarifs inférieurs de 50 à 90 % à ceux de leurs concurrents. En magasinant, on peut ainsi épargner des centaines de dollars lors d'une transaction immobilière **p. 43**

LE SWISSÔTEL DE TORONTO.
À QUELQUES PAS SEULEMENT DU TERMINUS 3.
Pour réserver, veuillez téléphoner au 1-800-565-0010 ou (416) 672-7000
swissôtel
TORONTO
Trillium Terminus 3
Aéroport International Lester B. Pearson
Toronto, Canada

02
0 66713 00152 9

Le marché est très réceptif au concept de

En raison de leurs prix très favorables, les maisons évolutives sont très bien acceptées par le marché.

Malgré la morosité des consommateurs, certaines entreprises fonctionnent assez bien. C'est le cas notamment de plusieurs entreprises de construction résidentielle.

Au Canada, en octobre dernier, le nombre de mises en chantier a franchi le cap du 200 000 unités sur une base annualisée et dessaisonnalisée. Il s'agit là d'un niveau d'activité élevé pour le Canada. Au Québec, les mises en chantier ont totalisé en octobre dernier presque 60 000 unités, un niveau plus que respectable.

Dans cette effervescence,

→

Méthodologie

Le tableau ci-bas donne les différentes caractéristiques des maisons évolutives construites dans 10 projets situées dans la région de Montréal.

Parmi ces caractéristiques, on retrouve le prix demandé de la maison incluant la taxe fédérale sur les produits et services (TPS), la dimension du terrain attribuable à chaque unité, la superficie habitable, le remboursement comptant accordé dans le cadre du programme provincial *Mon taux, Mon toit*, le type de revêtement (briques, agrégat ou/et aluminium) et le rabais annuel de taxe foncière accordé par la municipalité s'il y a lieu.

On retrouve dans les trois dernières colonnes du tableau le montant de l'hypothèque une fois soustrait le rabais comptant accordé par *Mon taux, Mon toit*, le coût mensuel, ce qui inclut le remboursement du capital et de l'intérêt, les taxes foncières et scolaires nettes des subventions municipales, et, enfin, le revenu familial annuel requis en supposant que les frais mensuels ne doivent pas dépasser 30 % de ce revenu.

Le calcul du revenu familial requis suppose que 90 % du prix de la maison, après avoir tenu compte de la subvention du programme *Mon taux, Mon toit*, est financé par un prêt hypothécaire de premier rang amorti sur 25 ans et dont le taux annuel est de 9 %.

10 PROJETS DE MAISONS ÉVOLUTIVES

	Prix (1)	Superficie habitable	Taxes	Nombre d'unités attachées	Subvention Mon taux Mon toit comptant (2)	Comptant requis avec les subventions (3)	Subventions municipales			Mensualité (capital, intérêt et taxe) apr. subv. (6)	Salaire familial requis (5) avec subv. (7)
							rabais de taxe/an		Montant d'hyp. (4)		
							Sans enfant	avec enfant			
PIERREFONDS (Telmonde Dev.)											
Semi-détaché	95 000 $	1 200 pi²	2 300 $	2	4 275 $	9 500 $	0 $	0 $	81 225 $	953 $	38 131 $
MONTRÉAL (Cités-Jardins de Fontaineau)											
Maison de ville(8)	123 206 $	1 000 pi²	2 612 $	4 ou 5	4 500 $	12 321 $	1 000 $	1 000 $	106 385 $	1 097 $	43 892 $
Semi-détaché	137 940 $	1 000 pi²	2 924 $	2	4 500 $	13 794 $	1 000 $	1 000 $	119 646 $	1 210 $	48 392 $
CHARLEMAGNE/LE GARDEUR (Les entreprises J&R Bolduc)											
Maison de ville(8)	78 271 $	1 008 pi²	1 018 $	7 ou 9	3 522 $	7 827 $	0 $	0 $	66 921 $	713 $	28 520 $
LONGUEUIL (Constr. Cleary)											
Maison de ville(8)	92 000 $	1 140 pi²	2 234 $	3	4 140 $	9 200 $	0 $	0 $	78 660 $	921 $	36 828 $
STE-ROSE (Constr. Verville)											
Semi-détaché	85 900 $	1 000 pi²	1 418 $	2	3 866 $	8 590 $	1 000 $	1 500 $	73 445 $	716 $	28 641 $
(Const.Pharaons)											
Semi-détaché	91 333 $	1 000 pi²	1 888 $	2	4 110 $	9 133 $	1 000 $	1 500 $	78 090 $	850 $	31 877 $
STE-DOROTHÉE (Const.Nélesco)											
Maison de ville(8)	76 200 $	1 000 pi²	1 397 $	4 ou 6	3 429 $	7 620 $	1 000 $	1 500 $	65 151 $	646 $	25 849 $
VILLE SAINTE-CATHERINE (Sigpra Const.)											
Maison de ville(8)	76 900 $	1 000 pi²	1 050 $	5 ou 7	3 461 $	7 690 $	0 $	0 $	65 750 $	706 $	28 229 $
POINTE-AUX-TREMBLES (Constr. L. Marcotte)											
Maison de ville(8)	90 654 $	1 000 pi²	1 922 $	3 ou 8	4 079 $	9 065 $	1 000 $	1 000 $	77 509 $	795 $	31 793 $
CHOMEDEY (Duvo Const.)											
Maison de ville(8)	86 683 $	1 100 pi²	1 500 $	3	3 901 $	8 668 $	1 000 $	1 500 $	74 114 $	736 $	29 427 $

(1) Le prix comprend la taxe sur les produits et services ; (2) Nous n'avons retenu du programme "Mon taux, Mon toit" que l'option du remboursement comptant correspondant à 4,5 % du prix payé, le maximum étant de 4 500 $;(3) On suppose que l'achat est financé à 90 % par une hypothèque amortie sur 25 ans et dont le taux annuel est de 9 % ; (4) La subvention comptant de "Mon taux, Mon toit" a été soustraite du montant de l'hypothèque ;(5) Les mensualités comprennent le capital et l'intérêt de l'hypothèque; les taxes foncières et les frais de chauffage estimés, le tout réduit des rabais sur la taxe foncière annuelle ; (6) Pour déterminer le salaire familial annuel requis, nous avons supposé que les mensualités ne doivent pas dépasser 30 % du revenu familial; (7) Dans notre calcul, nous ne tenons compte que du rabais de taxe minimum accordé par la municipalité ; (8) Les maisons de ville sont vendues en copropriété.

Tableau: LES AFFAIRES

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

Économiste Andragogue

5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

Ces cours peuvent changer le cours de votre vie!

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ADS Associés 42
Aker 16
Alcan 41
Alubec (Ind.) 36
Arden (Placements) 25
Ariel (Gr.) 31
BBM 12
Beaurox Mines 31
Black Sea Shipping 23
BMTC (Gr.) 25
Bouin Coulombe Dubé 12
CAE Industries 41
Caisse de dépôt 29
Cascades B-15
Ciment St-Laurent 25
Coleraine (Ress.) 29
Const. Léo Marcotte 2-3
Const. Nelesco 2-3
Const. Verville 2-3
Cont. Pharma Cryosan 42
Coscan Dev. 25
Cours Roger Saint-Hilaire B-14
Culinar 14
Dofasco 25
Domco 25
Dominion Bridge 16
Donohue 41
Duvo Construction 2-3
Edupius (Gr.) B-13
Emballages Cascades B-15
Environics Research 12-13
First Marathon 28
Fletcher Challenge Canada 41
Galactic Resources 29
Gaz Métropolitain B-8
Gestion Bourbonnais B-15
Gestion Placement Desjardins 28
Goldstack Resources 31
Grilli (Gr. Immob.) 25
Hartco 25
Igloo Vikski 25
Imperial Sheet Metal 10
Institut Teccart B-13
Int. Cruise Center 23
International Petroleum 36
Jannock 25
Journey's End Corp. 36, 42
J & R Bolduc 2-3
Kraft General Foods 12-13
La boîte à idées 12
Lafarge 25
Lalonde (Gr.) 12
Lassonde 25
Lavalin B-13
Les Coopérants 6, 7
L'industrielle-Alliance 7
Lipton 12-13
Logistec 25
Maax 25
MaBale 25
Maclean Hunter 12-13
Macyro 25
Marshall (Aciers) 36
Masthead 12-13
Matco Mart 25
Mat.MacMillan Bloedel B-15
MIL-Davie 16
Mimiska (Soc. min.) 31
Noc 16
Odessa America Cruises 23
Ontario Road Signs 9
Parallèle Design 12
Peerless 25
Peoples (Bijoutiers) 36
Premdor 25
Pro Concept Vente B-14
Promatek (Ind.) 25
Provigo 41
Publicité Martin 12
Publicor 12-13
Quebecor 12-13, 41
Radisson (Ress.) 29
Republic Waste 36
Roxmark Mines 31
Royal LePage 25
Saine Marketing 12-13
San Francisco (Boutiques) 36
SDI 14
Shermag 41
Sico 25
SID 9
Siemens AG B-11
Siemens Electric B-11
Signalisation de Montréal 9
Sigpra Construction 2-3
Simard-Beaudry 25
SNC (Gr.) 16, 25
SNC-Lavalin 17
Sodarcan 41
Sphinx (Soc. min.) 31
Stelco 25
Stratégem 12-13
Télémédia 12-13
The Auditor 12-13
Transcontinental (Gr.) 12-13
Tridel Ent. 25
Trustco Desjardins 28
Unico 14
Unigesco 36
United Dominion 25
Val Royal (Gr.) 25
Vidéotron 41
Zale Corp. 36
Zinc Metal Corp. 31

RUBRIQUES

Affaires et la loi 24
Ass. des actionnaires 42
Bourses ..... 36 à 41
Déc. de dividendes 42
Éditorial 6
Épargne-retraite 32-33
Fiscalité 22
Fonds mutuels 30
Gagnants/perdants 36
Immeuble ..... 43 à 47
Marketing 12-13
Pouls de l'économie 8
Ressources naturelles 29
Résultats financiers 42
Revue des marchés 35
Sécurité ..... 19 à 21
Taux d'intérêts 34
Technologie 17
Votre argent 31

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

maisons évolutives

un type particulier de maisons s'est distingué : la maison évolutive.

Ce concept de maison est l'oeuvre du professeur et architecte **Avi Friedman** de **l'Université McGill**. La maison évolutive est une petite maison dont les dimensions extérieures sont de 14 pieds de façade par 36 pieds de profondeur. Elle compte deux étages et un sous-sol.

« On l'a appelé la maison évolutive parce qu'initialement les plans avaient été faits de sorte que l'acheteur puisse terminer éventuellement à son gré le deuxième étage de sa maison », affirme M. Friedman.

Les deux étages totalisent environ 1 000 pi² de plancher, ce qui est l'équivalent d'un petit bungalow.

Des économies de taille

« À cause de sa façade de 14 pieds de largeur, cette maison recèle plusieurs avantages économiques. Elle n'a pas besoin de murs de soutien. L'entrepreneur peut altérer les divisions des pièces sans craindre pour la solidité de la maison. En outre, le coût des infrastructures municipales est minimal; les municipalités facturent en effet les infrastructures en fonction du nombre de pieds linéaires de la façade du terrain donnant sur la rue. La maison évolutive comprime ces coûts au minimum.

« Lorsqu'elles sont construites en rangée, seules deux facades requièrent un revêtement, ce qui réduit encore le coût de la construction », explique M. Friedman.

En respectant le plan initial où le deuxième étage n'est pas fini, une famille ayant un revenu global annuel de 26 000 $ peut acheter cette propriété.

M. Friedman a frappé dans le mille. Au moins 18 projets de maisons évolutives sont en cours dans la région de Montréal. Le journal LES AFFAIRES en a visité quatre. Les témoignages recueillis indiquent hors de tout doute que cette maison de petite dimension répond à une forte demande latente.

« Nous avons construit plus de 100 maisons évolutives depuis le début de 1991. En six semaines, nous en avons vendues 87. Il y a même une journée où 17 ventes ont été complétées. Les clients attendaient en ligne avec leur offre d'achat en main. Du jamais vu! » a déclaré aux AFFAIRES **Léo Marcotte**, président de **Constructions Léo Marcotte**, une firme qui développe un important parc résidentiel à Pointe-aux-Trembles.

Au Domaine Jolibourg, dans le quartier Sainte-Dorothée à Laval, **Constructions Nelesco** a vendu en sept mois 85 des 112 maisons construites. De son côté, **Michel Verville**, un jeune constructeur de 27 ans, a érigé et vendu 100 unités depuis le début de 1991 dans le quartier Sainte-Rose à Laval.

« La majorité achète leur maison sur plan. Vue l'étroitesse de la maison, plusieurs craignaient d'être déçus à la livraison. Ce fut l'inverse. Ils furent agréablement surpris de la disposition des pièces et la trouvaient finalement pas si petite », de dire **Jean-Paul Savard** de Construction Nelesco.

Profils des clients

Le profil des acheteurs de maisons évolutives diffère d'un secteur à l'autre. À Ville Sainte-Catherine, sur la rive sud de Montréal et à Sainte-Dorothée, la maison évolutive trouve preneur auprès des professionnels. « Une bonne partie de notre clientèle se compose de deuxième et troisième acheteurs de maison. Ils ont un train de vie dispendieux. Ils aiment voyager, avoir une propriété de campagne ou encore avoir une voiture luxueuse. Aussi, préfèrent-ils vendre leur grande maison unifamiliale pour en acheter une plus petite. Ils libèrent ainsi des liquidités et diminuent leur coût de logement », explique **Pierre Alajarin**, président de **Sigpra Construction** de Ville Sainte-Catherine.

À Sainte-Rose, on sert le premier acheteur. « Je dis souvent que nous accommodons l'avant premier acheteur. Ce sont essentiellement des couples âgés entre 21 et 35 ans qui achètent nos maisons », précise Michel Verville.

Selon M. Friedman, la dernière récession a modifié les goûts et désirs des nouveaux acheteurs. Ils sont d'abord préoccupés par les coûts et l'efficacité. Ils veulent une maison dont l'entretien est simple et peu coûteux. Ils désirent également réduire la portion de leur revenu qu'ils doivent consacrer à l'achat d'une propriété.

Auparavant, consacrer 40 % de son revenu familial à l'achat d'une propriété était acceptable. Aujourd'hui, les acheteurs réalisent que les services d'éducation et de santé coûteront de plus en plus chers. Aussi, préfèrent-ils réduire les coûts de la résidence principale.

La maison évolutive peut satisfaire une famille de deux adultes et d'un enfant. « Des familles de deux, voire trois enfants, ont acheté la maison », souligne M. Savard. La maison comprend deux chambres de bonne dimension au deuxième étage. On peut cependant finir deux chambres au sous-sol.

Marché de revente prometteur

Quant au marché de la revente, il sera excellent selon le concepteur de cette maison. « Cette maison ferme la boucle dans la gamme des résidences principales. Cette maison est très accessible au premier acheteur. Or, dans quelques années, le vieillissement de la population fera en sorte que celui-ci pourra vendre à un retraité qui désire habiter une plus petite maison. Le premier acheteur pourra alors en acheter une plus grande », de dire M. Friedman.

CLAUDE CHIASSON

starber INTERNATIONAL INC.
Transitaires internationaux et courtiers en douane
IMPORT EXPORT TRANSPORT
285-1500
1-800-361-1867

Acquérir sa maison avec un revenu annuel de 30 000 $

Les maisons évolutives de cinq des 10 projets analysés par LES AFFAIRES dans la région de Montréal sont accessibles aux familles dont le revenu annuel est inférieur à 30 000 $.

Selon les calculs présentés au tableau en page 2, la maison évolutive la plus accessible aux familles à budget modeste est offerte par **Constructions Nelesco** dans le Domaine Jolibourg située dans le quartier Sainte-Dorothée à Ville Laval, à proximité du train de banlieue qui mène au centre-ville de Montréal. La maison la moins chère de ce projet, qui se vend 76 200 $, peut être acquise avec un revenu familial s'élevant à environ 26 000 $.

Les maisons de ce projet sont construites par groupe de quatre ou six unités; leur revêtement est en briques et en aluminium. Les taxes foncières et scolaires sont évaluées à 1 397 $ par année.

En financant 90 % du coût d'achat de la propriété, l'hypothèque totalise 65 151 $ une fois soustrait la subvention de de 3 429 $ du programme *Mon taux, Mon toit*.

Les maisons sont admissibles au rabais annuel de taxes foncières accordé par Laval; ce rabais est de 3 000 $ répartis sur trois ans (1 000 $ par année) si l'acheteur est sans enfant et de 4 500 $ répartis sur trois ans (1 500 $ par année) si l'acheteur a un ou plusieurs enfants à charge. En tenant compte des frais de chauffage annuels, des taxes foncières et scolaires et des mensualités hypothécaires, il en coûte 646 $ par mois pour devenir propriétaire de cette maison de ville. Ce coût fut calculé en tenant compte du rabais de taxe foncière minimum de 1 000 $ par année. Pour une famille avec enfant, le coût mensuel serait plutôt de 604 $.

Rive-Sud

À Ville Sainte-Catherine sur la rive sud de Montréal, **Sigpra Construction** bâtit des maisons évolutives au prix de 76 900 $. Les taxes foncières y sont inférieures à celles de Laval. Par contre, Ville Sainte-Catherine n'accorde pas de subvention à l'acheteur. Les maisons de Sigpra sont toutefois admissibles au programme *Mon taux, Mon toit*. Même sans les rabais de taxes foncières, les maisons évolutives de Sigpra sont également parmi les plus accessibles parmi les 10 projets analysés par LES AFFAIRES.

Les projets des **Entreprises J. & R. Bolduc** de Charlemagne/Le Gardeur, de **Constructions M.L. Verville** à Sainte-Rose et de **Duvo Construction** à Chomedey offrent aussi des maisons qui peuvent être acquises par des familles gagnant 30 000 $ par année.

Au moins trois projets de maisons évolutives sont en cours sur l'île de Montréal.

À cause du prix plus élevé du terrain, une famille doit gagner plus de 30 000 $ par année pour songer à acquérir une maison de ces projets. C'est **Construction Léo Marcotte** qui offre la maison évolutive la plus accessible sur l'île de Montréal, le revenu familial requis étant de 31 793 $ par année; son projet est située dans le quartier Pointe-aux-Trembles.

En plus de la subvention *Mon taux, Mon toit*, les maisons de Léo Marcotte sont admissibles au rabais de taxe annuel de 1 000 $ pendant cinq ans accordé par la Ville de Montréal. Au prix de 90 654 $, le coût mensuel pour détenir une maison évolutive à Pointe-aux-Trembles s'élève à 795 $ en tenant compte des subventions.

À proximité de la station de métro Honoré-Beaugrand dans l'est de la ville, on trouve le projet *Les Cités-Jardins de Fontaineau*, dont le concept inclut un entretoit où on peut aménager une pièce additionnelle d'une superficie habitable de 160 pi². Ces maisons de briques commandent un prix plus élevé, qui varient entre 123 206 $ et 137 940 $. Une famille a besoin d'un revenu familial annuel d'au moins 44 000 $, son coût mensuel d'habitation se chiffrant à plus de 1 000 $ en tenant compte des subventions.

ATTENTION
PROFESSIONNEL(LE)S !

La récession perdure. Les temps sont difficiles. La compétition est plus féroce. **Et les clients sont plus sélectifs. Ils exigent, maintenant plus que jamais, qu'on réponde non seulement à leurs besoins, mais aussi à leurs attentes...**
Or, peu de professionnels sont adéquatement préparés pour négocier ce virage.

**L'heure est à l'action!
Il faut bouger dès maintenant!**

Le séminaire
Tremplin vers une Approche-Clientèle Réussie ©

s'avère être une démarche des plus appropriée pour tous ceux et celles qui croient encore en l'avenir et qui ont décidé de mieux s'équiper pour relever avec succès les défis que posent ces temps turbulents !

**Pour plus d'informations:
Tél.: (514) 965-0821
Téléc.: (514) 621-1986**

TREMPLIN marketing INC.

Maximum de 12 participant(e)s.

MONTRÉAL	QUÉBEC
24-25 janvier	14-15 février
7-8 février	27-28 mars
13-14 mars	

La recherche à Laval en 1990-91 : des fonds de 91 M$ et 400 contrats

Son déficit effacé, l'Université Laval planifie des

Maintenant qu'elle a effacé son déficit accumulé, l'**Université Laval** projette des investissements de 55 M$ sur deux ans. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **Michel Gervais**, 47 ans, recteur de l'université québécoise de 36 000 étudiants et de 450 M$ de budget.

Selon M. Gervais, « le fait que l'Université n'a plus de déficit accumulé lui permet d'utiliser pleinement la hausse des frais de scolarité pour se développer. On a même une réserve de 6 M$ pour appuyer notre plan directeur des cinq prochaines années. On gère en fonction des priorités des différentes unités (facultés); si elles réalisent un surplus, on le leur laisse; elles l'utilisent pour satisfaire des vrais besoins. »

L'Université Laval est la seule université québécoise à ne plus avoir de déficit accumulé. Loin de penser que cette situation enviable puisse nuire au financement ultérieur de son université, Michel Gervais y voit deux avantages :

1. le gouvernement du Québec a déclaré que son financement était conditionnel au règlement des déficits accumulés par les universités;

2. la bonne santé financière de l'Université facilite ses campagnes de collecte de fonds. « Les donateurs sont assurés que leurs dons ne servent pas à éponger des déficits passés », affirme M. Gervais.

Ce dernier assure les donateurs que quatre principes guident l'Université dans l'utilisation des fonds recueillis par la **Fondation de l'Université Laval**, l'organisme qui recueille des fonds de sources privées : 1. conformité scrupuleuse avec les objectifs énoncés pendant les campagnes de levée de fonds; 2. aucune utilisation de ces fonds pour combler des déficits et payer des dépenses courantes; 3. jumelage de fonds collectés par la Fondation avec d'autres sources de façon à avoir un effet multiplicateur; 4. priorité aux projets significatifs de façon à avoir un impact stratégique lorsque des fonds de la fondation sont utilisés.

91 M$ de recherche

Le financement externe ne sert pas seulement à financer des immobilisations. En fait, il sert même surtout au financement de la recherche. Pour l'année en cours, les fonds de recherche et développement dont profitent le corps professoral et les étudiants à la maîtrise et au doctorat, totalisent 91 M$, dont 81 M$ de sources externes; ces fonds ont progressé rapidement depuis deux ans, alors qu'ils sont passés de 53 M$ en 1988-89 à 64 M$ l'an dernier.

Quant au portefeuille de contrats de recherche obtenus d'organismes publics et privés et d'entreprises, il a franchi cette année le cap des 400, un autre record.

Les trois facultés qui bénéficient le plus de contrats de recherche sont la médecine (38 % des fonds externes) grâce notamment aux hôpitaux affiliés, les sciences pures et le génie (24 %) et

salon
RENDEZ-VOUS
1992
BEAUCOUP À DÉCOUVRIR...



TOUT À GAGNER!
9, 10, 11 et 12 février 1992
Place Bonaventure • Montréal

- Près de 500 fournisseurs-exposants à rencontrer!
- Près de 1,000 stands à visiter, sur une superficie de 250,000 pi²
- 120,000 produits et services à découvrir!
- Une section exclusivement réservée aux produits et services nouvellement sur le marché!
- Cuisine ultramoderne d'une superficie de 1500 pi²
  - démonstrations et dégustations
- Participation de l'Association québécoise de la franchise
  - cours pratiques et exposés

Pour en savoir davantage sur le Salon Rendez-Vous 92, composez, de Montréal, le 334-5161 ou, de l'extérieur, 1-800- 567 -AFHR

Le salon Rendez-Vous 92: une présentation de l'Association des Fournisseurs d'Hôtels et Restaurants Inc.

Michel Gervais : « Pas d'excellence sans reconnaissance externe »

L'**Université Laval** a attribué 188 doctorats l'an dernier, ce qui, aux yeux de son recteur, **Michel Gervais**, démontre que l'institution de haut savoir de Québec réalise son objectif d'excellence. Elle en avait attribué entre 120 et 142 au cours des quatre années précédentes.

Par ailleurs, 1 180 étudiants ont reçu l'an dernier un diplôme de maîtrise, comparativement à une moyenne inférieure à 1 000 au cours des quatre années précédentes. « On a forcé l'accélération des études de maîtrise. Les étudiants vont ainsi plus rapidement au doctorat. »

M. Gervais n'est toutefois pas du genre à se bercer d'illusions. « L'excellence, on l'a si on a la reconnaissance externe. L'indicateur du succès, c'est de savoir si on a formé des gens de grande classe, qui sont en demande et qui sont reconnus partout », d'expliquer le recteur de Laval.

Celui-ci se défend de faire de l'excellence son objectif ultime. « La poursuite de l'accessibilité doit demeurer. Les Québécois francophones accèdent moins à l'université que les autres Canadiens. Mais ce n'est pas tout d'y entrer. Il faut s'assurer qu'ils ressortent avec leur diplôme. »

À son avis, il ne faut pas opposer enseignement et recherche comme l'on fait récemment certains observateurs à la suite de la publication d'un rapport d'un organisme fédéral. « Ça prend les deux, la recherche et l'enseignement. La recherche sert à l'enseignement et elle doit se faire en fonction de la formation des étudiants des deuxième et troisième cycles. »

La recherche permet en effet non seulement de faire avancer les connaissances du corps professoral et des étudiants, mais elle permet aussi de recruter des professeurs et des chercheurs de renom qui améliorent la qualité de l'enseignement.

Par exemple, c'est grâce à un projet de recherche de 1,6 M$ sur la géomatique appliquée à la foresterie, que l'Université a pu recruter récemment deux professeurs et chercheurs réputés, l'un d'une université du Missouri et un autre de la **Memorial University** de St. John's, Terre-Neuve.

Renouvellement du corps professoral

Le renouvellement du corps professoral est l'un des principaux défis auxquels l'Université doit maintenant s'attaquer. « On devra renouveler 50 % du corps professoral au cours des 10 prochaines années », affirme M. Gervais.

L'Université n'entend pas recruter n'importe qui. « Nos centres d'excellence et nos projets de recherche nous aident à attirer des professeurs d'autres universités. Ils sont des centres d'attraction pour des chercheurs et des entreprises à la recherche d'expertise.

« Plus que le nombre, c'est la qualité qui compte. Il faut avoir des étudiants et des professeurs qui viennent à Laval par choix, d'expliquer M. Gervais. Ils vont venir si on leur offre l'occasion de s'accomplir individuellement. »

À cause de la langue, l'Université compte séduire notamment des chercheurs québécois francophones qui participent à d'importants projets de recherche aux États-Unis.

Selon M. Gervais, Laval devra recruter une vingtaine de professeurs par année pendant les deux prochaines années pour satisfaire les besoins de ses centres d'excellence. Laval fait partie de 10 des 14 centres d'excellence en réseau dans lesquels le gouvernement canadien s'est engagé à investir 250 M$.

Un autre défi important de l'Université est le contrôle de la qualité.

« Depuis six ans, on a réévalué systématiquement nos programmes d'enseignement au premier cycle. On s'attaque maintenant au deuxième cycle. Ensuite, ce sera le troisième. »

M. Gervais ne craint pas les mesures de performance (par exemple, pourcentage de diplômés, délai pour l'obtention du premier emploi, recherche produite, création d'entreprises, etc.) que le gouvernement pourrait introduire éventuellement pour moduler son mode de financement universitaire.

La ministre de l'**Enseignement supérieur et de la Science, Lucienne Robillard**, a déjà évoqué cette possibilité.

Un troisième défi est l'internationalisation de l'Université. Laval a augmenté de 60 % en quatre ans le nombre d'étudiants étrangers sur son campus. Elle en compte entre 1 500 et 1 600.

investissements de 55 M$ sur deux ans



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Michel Gervais : « Je n'ai rien contre les mesures de performance que le gouvernement pourrait introduire. »

l'agriculture et l'alimentation (11 % - 100 000 $ par année par chercheur).

La Fondation mène cette année une campagne routinière de 2 M$, notamment auprès des anciens. Lors de sa grande campagne de 1983-88, elle avait recueilli des entreprises et des anciens 42 M$, alors que son objectif était de 25 M$. Cette collecte de fonds était destinée au financement d'immobilisations par l'université.

Même les étudiants sont de la partie. Les étudiants en agriculture, alimentation, administration, sciences pures et génie ont créé leurs propres fonds pour appuyer les efforts de la Fondation dans le renouvellement des outils d'enseignement.

Investissements

L'Université s'attaque cette année à la construction d'un pavillon de recherche en sciences de la vie (20,5 M$) et d'un pavillon de recherche en horticulture (8,5 M$); elle compte aussi ériger un nouveau centre de services à la collectivité au coût de 20 M$. Certains de ces immeubles seront financés en partie par la Fondation et d'autres sources (gouvernementales et privées).

Les fonds recueillis en 1983-88 ont déjà servi aussi au déménagement de l'**École d'architecture** dans d'anciens locaux du Séminaire dans le Vieux-Québec, à agrandir le pavillon de la faculté de Foresterie et Géodésie et à ériger deux nouveaux pavillons au coût de 14,5 M$: le **J.A. de Sève** (sciences économiques et relations industrielles) et le **La Laurentienne** (éducation continue).

JEAN-PAUL GAGNÉ

L'Université Laval intensifie sa collaboration avec le secteur privé

L'**Université Laval** poursuit de façon intensive la collaboration avec le secteur privé qu'avait en quelque sorte institutionnalisée son ex-recteur, **Jean-Guy Paquet**, maintenant président de **La Laurentienne Vie**.

M. Paquet qui fut recteur de Laval de 1977 à 1987, a pris plusieurs initiatives pour rapprocher l'université du secteur privé et pour la faire participer étroitement au développement économique et technologique du Québec métropolitain, notamment en suscitant la mise sur pied du **Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec** (GATIQ) et la création d'un parc technologique.

Le **Bureau de valorisation de la recherche** (BVAR), qui est responsable des liaisons de l'Université avec le secteur privé, a signé cette année des contrats de recherche évalués à plus de 17 M$ et contribué l'an dernier à créer trois nouvelles chaires industrielles dans les domaines de la géomatique appliquée à la foresterie, de l'exploitation minière souterraine et des biotechnologies.

Fait significatif, le BVAR s'est rapproché des entreprises en déménageant au **Parc technologique du Québec métropolitain**, où est déjà installé l'**Institut national d'optique** (budget annuel de 8 M$ autofinancé à 30 %), créé grâce justement à l'expertise exceptionnelle de Laval dans ce domaine. Le BVAR peut ainsi travailler plus étroitement avec le **Centre régional de création d'entreprises de Québec**, un incubateur d'entreprises né en octobre dernier de la fusion de l'ex-Centre de création d'entreprises de haute technologie de l'Université Laval et d'un centre semblable qui existait déjà à Québec. Le nouvel incubateur bénéficie de l'appui de l'**Office municipal de développement de Québec**, du **Cégep de Limoilou** et d'autres organismes.

Cours d'entrepreneuriat

Au cours d'une entrevue aux AFFAIRES, le recteur **Michel Gervais**, qui a succédé à M. Paquet, a révélé que son université projetait la mise sur pied d'un cours de formation d'entreprises destiné aux étudiants en génie. Ce cours pourrait être lancé l'automne prochain.

Selon M. Gervais, le **St. John College**, qui fait partie de l'**Université de Cambridge** en Angleterre, offre déjà un tel cours à des étudiants de génie. Or, 80 % des étudiants qui suivent ce cours lancent effectivement des entreprises. Le St. John a son propre incubateur pour assister les ingénieurs dans leurs projets.

DR TAX
Logiciel bilingue pour la préparation et la planification d'impôts conçu pour les spécialistes en fiscalité Québec et Canada
5180, Chemin Queen Mary, bureau 300
Montréal, Québec H3W 3E7
MONTRÉAL Tél.: (514) 481-8355
Fax: (514) 481-4237
SANS FRAIS 1-800-663-7829

Une atmosphère détendue dans un climat d'affaires
Restaurant Kenny Wong
4065 boul. Taschereau
St-Hubert (Rive-Sud)
(514) 676-0301

TRUST GÉNÉRAL



André Duclos, A.I.F.

Monsieur André Dusablon, vice-président directeur général, Services aux particuliers, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur André Duclos au poste de vice-président, Développement, région de l'Ouest. À ce titre, monsieur Duclos devient responsable de la gestion et des opérations des points de vente de la région Ouest de Trust Général.

Monsieur Duclos s'est joint à la compagnie en 1985, après avoir occupé divers postes de direction dans le secteur financier.

Membre du Groupe L'Industrielle-Alliance, Trust Général du Canada offre à sa clientèle des services professionnels personnalisés de haute qualité dans le domaine des services fiduciaires, d'intermédiation financière et de gestion de placement.

LA FLORIDE !!!
UN RÊVE À LA PORTÉE DE LA MAIN...

- Un groupe d'hommes d'affaires québécois développe actuellement un secteur situé à 5 milles de l'aéroport de West Palm Beach.
- Projet de 238 maisons usinées: 125 déjà vendues à des canadiens français.
- Maisons usinées de deux chambres et deux salles de bain offertes à prix très abordables.
- Projet clé en main ("Florida room" abri d'autos, climatisation centrale, paysagement extérieur).
- 30 milles de Fort Lauderdale, 6 milles de la plage, longeant un terrain de golf et à proximité d'un superbe centre commercial.
- Possibilités intéressantes de financement.
- Service de location sur le site.

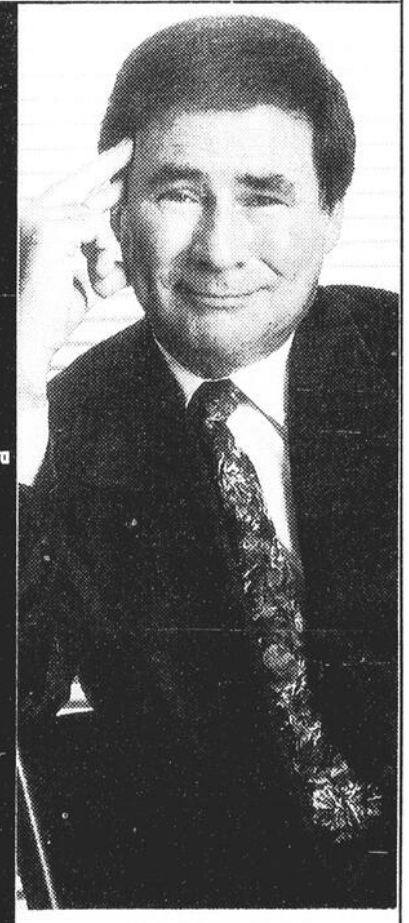
POUR INFORMATION OU DOCUMENTATION COMMUNIQUEZ AVEC:

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

VENDEURS, REPRÉSENTANTS, CONSEILLERS, GÉRANTS DE VENTE...
VOUS VOULEZ VENDRE?

Vente stratégique
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
• Prospecter

Gérance de vente
Vous augmenterez vos ventes, vos profits et votre tâche en sera facilitée.
Vous apprendrez comment:
• Recruter des vendeurs à succès
• Les motiver
• Les diriger
• Évaluer leurs performances
• Établir des stratégies de vente
• Gérer votre temps
• Organiser des concours de ventes profitables
• Organiser des réunions stimulantes



Vente stratégique
Montréal: 16 • 17 jan.
Holiday Inn (Longueuil) 6 • 7 fév.
2 • 3 mars
Québec: 10 • 11 fév.
Gérance de vente
Montréal: 24 • 25 • 26 fév.
Québec: 13 • 14 • 15 avril

COURS DE VENTE ROGER ST-HILAIRE
Téléphonez maintenant:
Région de Québec: (418) 626-7498
Extérieur: 1-800-463-7246
Visa - MasterCard acceptées

ÉDITORIAL

Coopérants : plusieurs leçons à tirer



JEAN PAUL GAGNÉ

Selon le bilan redressé des Coopérants au 30 septembre 1991, réalisé pour la **Société canadienne d'indemnisation des assurances de personnes** (SIAP), le passif de la compagnie d'assurance-vie **Les Coopérants** était de 122 M$ supérieur à son actif.

Or, que montraient les propres chiffres des Coopérants à la même date ? un surplus de 24 M$. D'où un important écart de 146 M$ entre l'estimation des vérificateurs et consultants de la SIAP et celle des Coopérants.

Comment cela a-t-il pu se produire ? Essentiellement parce que les méthodes comptables utilisées par Les Coopérants, acceptées par son vérificateur externe et reconnues par l'**Inspecteur général des institutions financières** ne tiennent pas compte de la vraie valeur des placements des compagnies d'assurance-vie dans leurs filiales et compagnies affiliées.

Autrement dit, Les Coopérants comptabilisaient la valeur de leurs placements dans les filiales et compagnies affiliées au coût d'acquisition de ces placements et ne tenaient pas suffisamment compte de la perte de valeur des compagnies acquises et affiliées. L'achalandage, formé d'éléments d'actif non tangibles, n'était pas amorti.

Dans le redressement du bilan des Coopérants fait pour la SIAP, la valeur des placements des Coopérants dans les filiales et sociétés affiliées a été diminuée de 143 M$, supprimant ainsi les deux tiers du montant inscrit à ce titre dans le bilan de la compagnie d'assurance.

Si la pratique comptable suivie par Les Coopérants n'avait rien d'illégal, le moins que l'on puisse dire est qu'elle a conduit à un laxisme qui ne peut plus être toléré.

Dans ses états financiers en date du 31 décembre 1990, la mutuelle d'assurance avait inscrit un avoir propre de 41 M$, qui ne correspondait probablement pas à la vraie valeur de l'entreprise même si le vérificateur externe n'avait pas jugé bon, dans son rapport du 8 mars 1991, d'inscrire une réserve à ces états ni d'exprimer une opinion sur la capacité des Coopérants à continuer son exploitation.

Un mois plus tard, c'est déjà la panique. Le 23 avril 1991, l'Inspecteur général rencontre la direction générale des Coopérants, à qui il exprime sa « très grande inquiétude ». Le 1er mai, l'Inspecteur présente un plan de redressement coercitif au conseil d'administration des Coopérants.

L'Inspecteur met alors tous ses espoirs dans les pourparlers que mènent Les Coopérants avec la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et la la **Caisse nationale de prévoyance** de France.

L'Inspecteur se rend d'ailleurs lui-même en France pour convaincre la CNP d'investir dans Les Coopérants; les Français se retirent du dossier en juin, ce qui n'est pas communiqué au public.

À l'instar de la CNP, plusieurs groupes ont envisagé d'investir dans Les Coopérants, mais tous ont reculé pour la même raison : la situation désastreuse du groupe québécois.

La déconfiture des Coopérants ne doit pas être classée comme un simple accident de parcours.

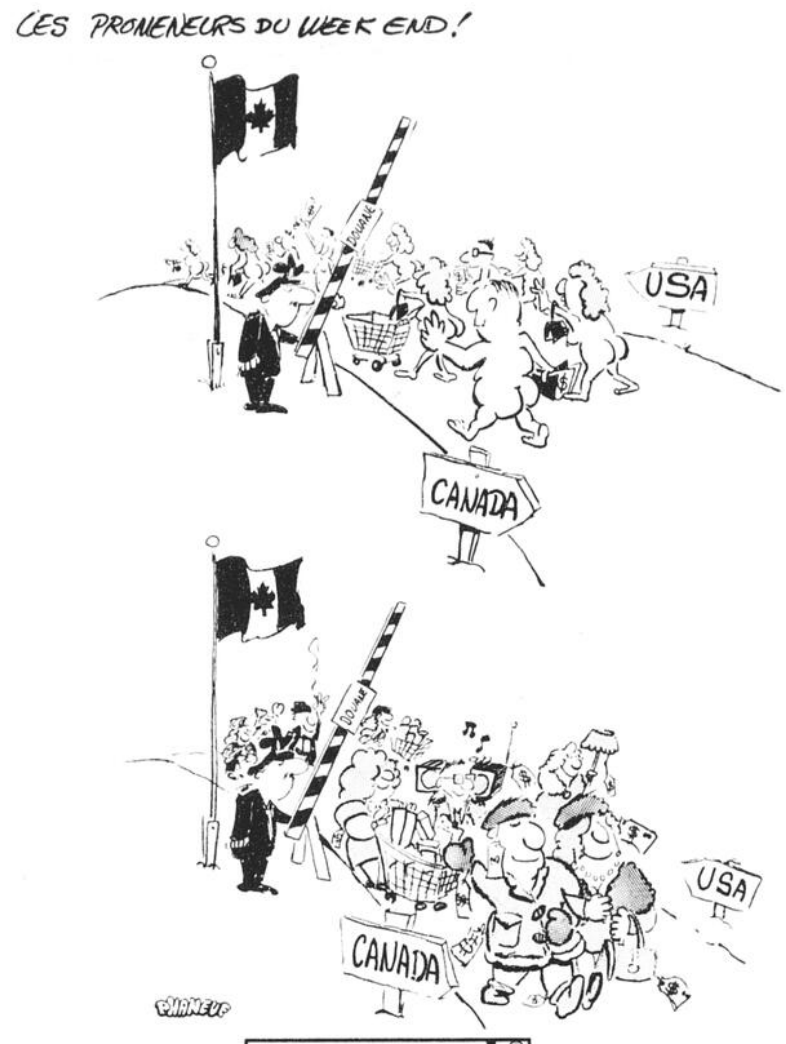
Étant donné leur diversification trop audacieuse, Les Coopérants sont tombés à cause de la déficience des mécanismes de surveillance des compagnies d'assurance depuis la réforme de la loi québécoise sur les compagnies d'assurance, qui leur a justement permis de se diversifier.

Pour protéger les assurés québécois contre d'autres déconfitures et permettre à l'industrie de refaire son image, Québec doit absolument renforcer les normes de capitalisation des compagnies et donner à l'Inspecteur général les moyens d'améliorer sa surveillance.

Québec doit aussi rouvrir le dossier de l'élargissement de la base de capitalisation des mutuelles d'assurance.

L'industrie a également des leçons à tirer de cet épisode malheureux. Les plafonds de protection stipulés dans les règlements de la SIAP se révèlent déjà inadéquats puisque cette dernière les a mis de côté pour régler l'affaire des Coopérants.

De leur côté, les compagnies devront accepter des normes de capitalisation plus sévères, comme le veulent les autorités réglementaires fédérales.



LES AFFAIRES©

Fondé en 1928

Éditeur: **Michel Lord**
Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul Gagné**
Chef de pupitre: **Michel Clermont** Adjoint au chef de pupitre: **Gilles Gagnon**
Directeur cahiers spéciaux: **Normand Saint-Hilaire** Adjoint: **Jean-Luc Renaud**
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: **Robert Rivard, Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique Froment, Henri Thibodeau, 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) 842-6491 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 688-5914
New-York: 354-6266 - Chicago: 201-9393 - Los Angeles: 340-5058 - Londres: 340-5058

Tirage: Directeur **François Blondin** **Promotion:** Directeur **Gilles Robichaud**
Abonnement: (514) 842-3131
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
Administration Division des publications économiques
Président: **Michel Lord**
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. 465, rue Saint-Jean, 9e étage, Montréal H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971 Fax : (514) 842-6910
Président du conseil d'administration: **Rémi Marcoux**

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

Louise M. Langelier intervient chaque année dans 327 décisions d'entreprises

Sans être dans le secret des dieux, Louise M. Langelier joue chaque année un rôle de première importance dans 327 réunions d'affaires. Son rôle: organisatrice de congrès.

Sa stratégie est simple: pas de productivité sans détente. Et pas de détente sans changement de vie. Parce qu'ils changent de vie pendant quelques jours, ses invités ont tout le recul nécessaire à l'analyse claire et objective de leur plan d'action.
Choisissez un lieu à la hauteur de vos objectifs. Appelez Louise M. Langelier.



+++++

Hôtel l'Estérel
On vous change de vie

Renseignements et réservations: (514) 228-2571
Sans frais de Montréal: 866-8224
Télécopieur: (514) 228-4977

Coopérants : les assurés sont protégés, mais les autres créanciers perdront tout



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Raymond Garneau, président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance, s'est dit « très déçu » du retrait de la SIAP de l'entente du 14 novembre.

Exception faite des assurés, tout indique que les créanciers des **Coopérants** perdront tout ce qui leur est dû dans la liquidation que vient d'ordonner la Cour supérieure à la suite de la requête en ce sens de l'**Inspecteur général des institutions financières du Québec, Jean-Marie Bouchard**.

Par contre, les détenteurs de polices d'assurance, de contrats de rente (réèr et autres) auprès des Coopérants sont assurés d'être protégés aussi longtemps qu'ils conserveront leurs polices et autres contrats émis par la compagnie d'assurance.

Cette assurance découle de l'engagement formel de protection des assurés pris par la **Société canadienne d'indemnisation des assurances de personnes** (SIAP), dont font partie toutes les compagnies d'assurance de personnes faisant affaires au Québec.

Échec de l'entente initiale

La liquidation de la compagnie d'assurance-vie Les Coopérants, de ses filiales et des autres éléments d'actif qu'elle détient résulte du retrait de la SIAP de l'entente initiale convenue le 14 novembre dernier entre **L'industrielle-Alliance**, Les Coopérants et la SIAP.

En vertu de cette entente, L'Industrielle acquérait le portefeuille d'assurance-vie et la filiale d'assurance générale des Coopérants en contrepartie d'une mise d'investissement de sa part de 73 M$ et d'un paiement de 142 M$ par la SIAP à L'Industrielle.

Ces deux montants, totalisant 215 M$, représentaient l'écart entre les placements acquis par L'Industrielle, évalués à 631 M$, et les engagements de 846 M$ acceptés par L'Industrielle relativement au passif actuariel des polices acquises des Coopérants.

De son côté, la SIAP devait acquérir tous les éléments d'actif que L'Industrielle n'achetait pas et prendre à sa charge les éléments de passif et les engagements hors bilan des Coopérants, tel le bail dans la *Maison des Coopérants*; la réalisation de ces éléments devait permettre à la SIAP de dégager un surplus d'environ 42 M$, qui devait être appliqué contre les 142 M$ qui devait être remis à L'Industrielle, d'où un coût net d'environ 100 M$.

C'était ce qu'espérait la SIAP à la suite de l'entente du 14 novembre avec L'Industrielle (LES AFFAIRES, 21 déc. 91).

Compte tenu de ce que l'on sait maintenant, il n'est pas sans intérêt de savoir que la SIAP avait refusé vers le 6 novembre 1991 une offre d'achat de tout le groupe Les Coopérants par L'Industrielle-Alliance pour une somme de 180 M$; L'Industrielle aurait déboursé 25 M$ et la SIAP, 155 M$, somme qu'elle aurait remise à L'Industrielle; la SIAP aurait eu droit à 80 % des gains réalisés à la vente des éléments d'actif non conservés par L'Industrielle au-delà d'un objectif préétabli. Jugeant cette première offre trop coûteuse, la SIAP a préféré la deuxième offre de L'Industrielle.

Explosion des engagements hors bilan

L'examen des affaires des Coopérants s'avéra plus coûteux que prévu pour la SIAP. « À cause de l'importance des engagements hors bilan des Coopérants, on en était rendu à devoir éponger environ 190 M$ », a affirmé aux AFFAIRES **Yves Millette**, directeur de l'**Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes** (ACCAP) au Québec.

Cette somme s'ajoutait aux 73 M$ que devait absorber L'Industrielle-Alliance. Comme la SIAP aurait dû emprunter la presque totalité des 190 M$, elle aurait encouru d'énormes frais financiers (16-17 M$ par année). « Notre base de cotisation est de 20 à 22 M$ par année au Québec, a expliqué M. Millette. Nous ne pouvions pas mettre tous nos oeufs dans le panier des Coopérants. »

M. Millette a refusé d'identifier les engagements hors bilan découverts dans l'examen du dossier, mais il ne fait aucun doute que le bail que Les Coopérants s'était engagé à supporter dans l'édifice où Les Coopérants avaient leur siège social devaient peser lourd. **Corporation Première Québec**, **Westcliff** et **Omers Realty** détiennent 73,33 % de l'immeuble et Les Coopérants possèdent le reste des actions.

Selon nos sources, Les Coopérants s'étaient en effet engagés à occuper au moins 25 % de la superficie de l'édifice jusqu'à l'an 2026. Les Coopérants louaient 125 000 pi² au coût annuel de 4,5 M$ jusqu'à 1993, après quoi ce loyer était indexé.

Selon un porte-parole d'un copropriétaire de l'immeuble, les trois promoteurs immobiliers avaient convenu d'une entente à l'amiable avec les négociateurs de la SIAP, mais le conseil d'administration de cette dernière l'a refusée.

Les promoteurs avaient préalablement obtenu une injonction interlocutoire pour faire valoir leur point de vue. Avec la liquidation des Coopérants, ils risquent maintenant de tout perdre.

Coût de 110 M$

Selon M. Millette, la liquidation devrait coûter 110 M$ à la SIAP, qui en refilera le coût aux assureurs faisant affaires au Québec. Pour éponger cette somme, ces assureurs devront verser à la SIAP une cotisation de 0,5 % de leurs primes des cinq dernières années pendant cinq ans, ce qui accroîtra leurs coûts.

Selon nos sources, 12 assureurs québécois ont enregistré en Cour supérieure une requête en jugement déclaratoire pour vérifier l'interprétation du règlement de la SIAP, selon laquelle le coût résultant du défaut d'un assureur doit être absorbé au prorata des primes respectives des assureurs faisant affaires dans la province (ou territoire) où l'assureur en défaut faisait affaires.

Ainsi, comme Les Coopérants faisaient 95 % de leurs affaires au Québec, 95 % du coût de leur liquidation sera assumé par les assureurs faisant affaires au Québec au prorata des primes recueillies au Québec.

Selon nos sources, la contestation par des assureurs québécois du mode de cotisation de la SIAP aurait insécurisé les banques à qui la SIAP s'était adressée pour financer les 142 M$ qu'elle devait verser à L'Industrielle. Les banques auraient craint que la SIAP n'ait pas le pouvoir coercitif nécessaire pour collecter les cotisations nécessaires au remboursement de sa dette.

Garneau déçu

Raymond Garneau, président et chef de la direction de L'Industrielle- Alliance, s'est dit « très déçu » du retrait de la SIAP de l'entente du 14 novembre.

« Cet échec nous fait supporter un coût d'opportunité important parce que nous avons mis de côté un autre projet d'acquisition lorsqu'est arrivé le dossier des Coopérants », a dit M. Garneau.

L'Industrielle avait déjà pris des engagements entre les représentants et les employés des Coopérants qui devaient passer à son service le 3 janvier. M. Garneau espère que les représentants des Coopérants, qui, pour la plupart, avaient bien accueilli l'entente du 14 novembre, entreront quant même au service de L'Industrielle.

M. Garneau a dit qu'il était possible que sa compagnie s'intéresse à nouveau au portefeuille d'assurance-vie des Coopérants, mais que la situation était aujourd'hui bien différente qu'elle ne l'était l'automne dernier.

En effet, Les Coopérants sont maintenant dans un processus de liquidation; on ne sait pas comment se fera cette liquidation (appels d'offres ou autrement); enfin, il se peut que le portefeuille d'assurance et de contrats de rente perde graduellement plusieurs de ses meilleures affaires.

JEAN-PAUL GAGNÉ

PC-IMPôTS *peut vous faire GAGNER DU TEMPS et FACILITER VOTRE TACHE lors de la production de vos déclarations d'impôts ou de celles de vos client(e)s!*

C'est un logiciel SIMPLE D'UTILISATION, EFFICACE et COMPLET qui calcule pour vous l'impôt des particuliers (provincial et fédéral), et toutes les annexes.

Progiciels PC-IMPôTS
580 Laviolette C.P. 636
St-Jérôme, QC
J7Z 5V3
(514) 431-7080

PC-IMPôTS Version ECRAN 69$

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Intragaz

Intragaz, société en commandite
Intragaz Inc., commandité

15 000 000 $ Can.

Financement de projet

Facilité à terme pour la conversion du gisement de gaz naturel de Pointe-du-Lac en site d'emmagasinage souterrain

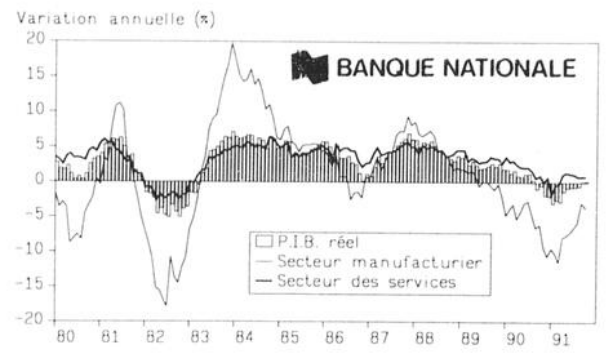
Conception et mise en place

Caisse centrale Desjardins

CL CRÉDIT LYONNAIS CANADA

décembre 1991

PRODUCTION RÉELLE — CANADA



L'économie canadienne a piétiné au mois d'octobre, le P.I.B. ayant à peine progressé. Le secteur manufacturier, qui semblait avoir renoué avec la croissance, a connu une baisse de 1 % par rapport au mois de septembre.

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	nov.	0,3	0,0	0,3
Nouv. commandes	oct.	1,9	- 2,3	- 5,0
Commandes en carnet	oct.	- 0,5	- 0,9	- 3,1
Mises en chantier (000)	nov.	1,066	1,089	1,130
Production industrielle	nov.	- 0,4	0,0	- 0,5
Balance commerciale (M$)	oct.	- 6,728	- 6,934	- 9,897
Prix à la consommation	nov.	0,4	0,1	3,0
Prix à la production	nov.	0,2	0,7	- 0,2
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	nov.	6,7	6,7	5,8
Revenu personnel	oct.	0,2	0,4	3,4
Indicateur avancé US	nov.	- 0,3	0,1	3,7

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	oct.	0,0	- 0,0	- 1,9
Indicateur avancé (Stat. Canada)	sept.	0,8	1,0	0,2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	oct.	1,7	0,4	- 7,3
Ventes de voitures (000)	oct.	- 7,0	3,8	- 10,7
2. Livraisons manufacturières	oct.	- 1,5	- 0,5	- 7,0
Nouvelles commandes	oct.	0,8	- 0,2	- 5,9
dont : biens durables	oct.	1,5	- 0,9	- 1,9
3. Inventaires manuf. (M$)	oct.	- 0,7	- 0,3	- 9,1
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,51	1,50	1,54
4. Mises en chantier (000)	nov.	178	202	143
- Québec	nov.	44,0	53,0	35,0
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	0,1	- 0,1	0,2
Production industrielle	oct.	- 0,6	0,6	- 1,9
dont : manufacturière	oct.	- 1,0	0,7	- 3,7
Construction	oct.	1,6	0,1	2,6
Services	oct.	0,3	- 0,4	0,8
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	oct.	0,3	- 6,0	- 6,0
Importations de marchandises	oct.	- 2,6	3,9	1,9
Balance commerciale (M$)	oct.	68,9	- 286,1	1 030,5
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	nov.	0,6	- 0,4	4,2
Prix industriels [4]	nov.	- 0,1	0,0	- 3,1
MARCHÉ DU TRAVAIL		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)				
- Canada	nov.	10,3	10,3	9,1
- Québec	nov.	11,9	11,6	11,5
Rémunération hebdomadaire	sept.	0,7	0,3	5,4

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

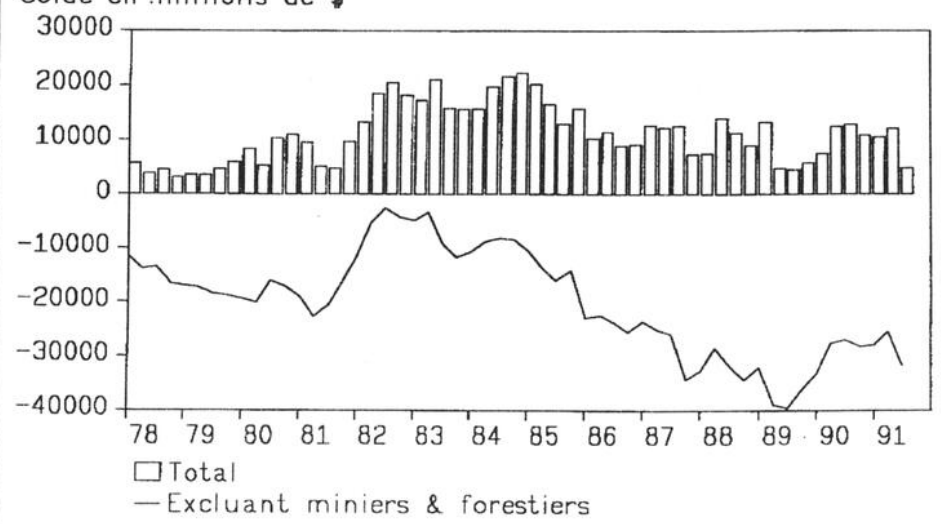
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1990
PIB CANADA †	III-91	0,9	5,7	0,5
Investissements †	III-91	- 3,5	1,6	- 1,5
Revenu personnel disponible †	III-91	- 0,3	6,8	1,2
Profits des entreprises Œ	III-91	15,1	39,4	- 24,7
% d'utilisation des capacités industri.	III-91	n.d.	76,6	80,2
PNB ÉTATS-UNIS †	III-91	2,4	- 0,5	1,0

[1] Variation entre le mois de référence et le mois précédent
[2] Variation entre le mois précédent, le mois de référence 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

Balance commerciale : reflet de notre faible compétitivité

BALANCE COMMERCIALE DU CANADA



Le repli de 60 % du surplus commercial au troisième trimestre a effectué une ponction non négligeable dans la croissance économique canadienne.

Le PIB n'a augmenté que de 0,9 % à taux annuel au troisième trimestre, comparativement à une augmentation de 5,7 % le trimestre précédent. La croissance des importations (26 %) a largement dépassé celle des exportations (10,4 %) durant cette période. De plus, sur une base mensuelle, le léger excédent de 69 M$ en octobre offre peu de réconfort en regard du déficit de 286 M$ enregistré en septembre.

Bref, les résultats des derniers mois démontrent une tendance à la baisse incontestable du surplus commercial canadien. Les conséquences pour la croissance économique sont lourdes puisque les exportations canadiennes représentent un peu plus de 20 % du PIB.

Dollar et reprise américaine

Deux facteurs permettront de redonner un peu de souffle aux exportations canadiennes dans les prochains trimestres.

Premièrement, l'agressivité dont a fait preuve au cours des derniers mois la Banque centrale américaine dans la conduite de sa politique monétaire et qui s'est récemment traduite par une baisse de 1 % du taux préférentiel à 6,5 %, devrait finalement sortir l'économie américaine du marasme. Bien que timide, la reprise au sud de la frontière sera ainsi plus stimulante pour le commerce extérieur canadien.

Deuxièmement, au Canada, l'atteinte imminente des cibles d'inflation fixées par le gouverneur de la **Banque du Canada** permettent à ce dernier d'être moins rébarbatif à une dépréciation graduelle du dollar canadien.

Cependant, au-delà de ces facteurs qui se conjugueront pour redonner vie aux exportations canadiennes, on ne peut négliger l'épineuse question de la compétitivité et se cacher éternellement derrière des facteurs purement conjoncturels.

La décomposition de la balance commerciale selon les différents secteurs exportateurs reflète une faiblesse évidente de la position concurrentielle canadienne hors du secteur des ressources naturelles.

Fragilité

Un déficit assez imposant apparaît lorsque les secteurs pour lesquels le Canada a pu jouir d'un avantage important, étant donné sa dotation initiale élevée, sont exclus du solde commercial total.

Ce déficit commercial de 28 milliards de dollars en 1991 représente près de 5 % du PIB. De plus, la position concurrentielle de la majorité des secteurs exportateurs, autres que ceux des produits miniers et forestiers, ne s'est guère améliorée au cours des 10 dernières années si l'on considère le déficit commercial qui s'est creusé durant cette période.

La situation est alarmante car le Canada ne pourra éternellement bénéficier de cet avantage conféré par la grande disponibilité et qualité de ses ressources naturelles.

En effet, la rente dégagée par l'abondance des ressources naturelles s'amenuise peu à peu, les normes de protection de l'environnement deviennent de plus en plus lourdes et les compétiteurs de plus en plus voraces.

Cette situation rend fragile la croissance de l'économie canadienne à long terme et le problème soulevé par l'évolution défavorable des coûts unitaires de main-d'oeuvre se pose avec d'autant plus d'acuité. Ainsi, la dépréciation du dollar canadien et la reprise américaine constituent-ils un palliatif non seulement limité, mais surtout bien temporaire, au manque de compétitivité de l'économie canadienne.

DOMINIQUE VACHON



Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale du Canada.

Déficit global de 50 milliards pour Ottawa et les provinces en 1991-92

Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada se dirigent vers un déficit global d'environ 50 milliards de dollars pour l'exercice terminé le 31 mars 1992.

C'est ce qui ressort des plus récents estimés budgétaires publiés par **Statistique Canada** à la mi-décembre. Les déficits des provinces devraient atteindre un total de 15,4 milliards, ce qui est plus du double des 6,9 milliards de l'an dernier.

Cette hausse substantielle est surtout attribuable au déficit ontarien, qui est estimé à près de 10 milliards pour 1991-92. Le record précédent des déficits des provinces avait été atteint en 1986-87 avec 12,1 milliards.

Au fédéral, les déficits mensuels enregistrés depuis le 1er avril 1991 laissent présager un déficit de l'ordre de 33 à 34 milliards pour l'exercice plutôt que les 30,5 milliards prévus.

L'ampleur de la récession a fait chuter des entrées fiscales, malgré la TPS, et fait bondir les dépenses sociales. Le budget fédéral attendu en février laisse présager d'un scénario financier particulièrement difficile.

Dans un avis pré-budgétaire déposé à la mi-décembre à Ottawa, l'**Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières** signifiait d'ailleurs son doute sur la rencontre des objectifs budgétaires fixés par Ottawa.

Ces objectifs font état d'un déficit de 24 milliards pour 1992-93 et de 16,6 milliards pour 1993-94.

CARTES D'AFFAIRES

PHOTOCOPIES URGENTES?
En noir? En couleurs? De qualité? À bas prix?
Vite faites? Toutes grandeurs? Alors, adressez-vous à
SCRIBEC 385-9400, 45, RUE JARRY EST
8h30 à 20h, Samedi 10h30 à 16h

B.E.S.T. INVESTIGATIONS
ENQUÊTES
• Civiles
• Criminelles
• Filatures
• Garde du corps
RECHERCHES
• Solvabilité
• Pistage
• Pré-emploi
URGENCE 24 HEURES
270-2394
5947 St-Hubert Montréal

Traduction • Mise en page
Sophie PATENAUDE
Tél.: (514) 332-2356 Télec.: (514) 337-4820
10 600 Bois de Boulogne, suite 503
Montréal (Québec) H4N 1K7

ENTREPRISE



Normand Caissie

LES PROVINCES MARITIMES SONT UN BON ENDROIT POUR FABRIQUER
Imperial Sheet Metal a fait la preuve que l'éloignement des grands centres peut être un atout pour une PME efficace **p.10**

ENVIRONNEMENT : SNC MIJOTE TROIS PROCÉDÉS NOUVEAUX
SNC s'apprête à dévoiler trois procédés technologiques majeurs en environnement
p. 17

LES AFFAIRE$

Forte de l'appui de la SID, Signalisation de Montréal attaque le marché ontarien

Devenue en 10 ans une entreprise de pointe dans son secteur, **Signalisation de Montréal** peut désormais compter sur l'appui de la **Société d'investissement Desjardins** (SID) pour réaliser ses ambitions hors Québec.

La société de capital de risque du **Mouvement Desjardins** annonçait en effet à la mi-décembre l'injection de 1,5 M$ pour une prise de participation de 25 % dans l'entreprise de Dorval.

Bien que peu connue hors du milieu de la construction routière, Signalisation de Montréal s'est taillé une place dominante sur le marché québécois de la signalisation de sécurité autour des chantiers routiers.

Démarrée comme PME manufacturière de panneaux routiers à Québec en 1979, le chiffre d'affaires de l'entreprise frôle aujourd'hui 15 M$ par année. Elle emploie jusqu'à 200 employés en saison estivale de pointe.

L'entreprise est dirigée par un entrepreneur d'origine beauceronne, **Louis Thibaudeau**, 36 ans, un co-fondateur et co-actionnaire principal devenu directeur général. Son principal adjoint et co-associé, **Michel Pilote**, 32 ans, est le directeur de l'exploitation.

C'est toutefois avec un oncle montréalais, **Raynald Gauthier**, 54 ans, que Louis Gauthier s'est associé comme co-actionnaire principal, lui confiant aussi la présidence de l'entreprise.

« C'est lui qui m'a incité à établir l'entreprise à Montréal en 1982, deux ans à peine après le démarrage d'une première entreprise à Québec, *Signalisation de la capitale*, relate Louis Thibaudeau. Un associé de l'époque et moi-même avions hypothéqué nos maisons au maximum pour financer cette expansion. L'entreprise a progressé très vite par la suite; on était toujours à étirer au maximum notre fonds de roulement. »



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Depuis 1982, Louis Thibaudeau dirige un leader québécois en gestion de signalisation routière, qui réalise près de 15 M$ d'affaires par an.

À sa première année, en 1982, Signalisation de Montréal avait réalisé 300 000 $ de revenus. Huit ans plus tard, à la faveur de chantiers routiers majeurs à Montréal, l'entreprise réalisait un chiffre d'affaires de 17 M$. Il s'agit encore d'un record, avec un recul aux environs de 13 M$ pour 1991 après la pointe des chantiers métropolitains.

Louis Thibaudeau affirme que l'entreprise a maintenu une rentabilité nette d'au moins 10 % après impôt, d'année en année.

« Mais, tout a été réinvesti, sans versement de dividende aux actionnaires. En 1990 seulement, notre meilleure année jusqu'à maintenant, nous avons investi 6 M$ en nouvel équipement. De plus, 2 M$ sont allés au démarrage de notre usine d'équipement de signalisation à Côteau-Station, en périphérie ouest de Montréal. »

Cette usine a permis à Signalisation de Montréal de pousser son intégration verticale, en augmentant sa capacité de fabrication de panneaux et d'équipement spécialisé.

Plus récemment, l'entreprise y relocalisait la fabrication de structures d'aluminium pour les panneaux routiers qu'elle a reprise de *Poli-Lite*. Cette entreprise de Laprairie était son fournisseur dans le cadre d'un partenariat d'affaires avant sa liquidation au début de 1991.

Innovation

La recherche de l'innovation en gestion et en technologie de signalisation routière est le fil conducteur qui guide le développement de Signalisation de Montréal.

« Ils sont les plus dynamiques dans un créneau – la gestion de la signalisation routière – qui semble promise à une bonne croissance face aux problèmes de circulation », note **Pierre Brunet**, vice-président de la SID.

« Notre concept de gestion de signalisation routière est encore unique en Amérique du Nord, reprend Louis Thibaudeau. Nous nous inspirons de l'expérience européenne en circulation, où la technologie de gestion de la circulation plutôt que la construction de nouvelles routes a des années d'avance sur l'Amérique du Nord.

« Les gouvernements n'ont plus beaucoup d'argent pour de nouvelles routes. Il y a de plus en d'efforts dirigés vers un contrôle et une gestion continus de la circulation routière, afin d'éviter les surplus de circulation sur certaines artères. »

Par exemple, Signalisation de Montréal songe à implanter de ce côté-ci de l'Atlantique une technologie européenne de contrôle précis et continuel de la circulation.

Avec des détecteurs piézo-électriques, elle permet notamment de contrôler directement la masse et le nombre des véhicules. Ces informations sont dirigées vers un système informatisé de gestion de la circulation par affichage électronique sur la route. « Cette technologie a fait ses preuves des régions urbaines en Europe et elle a été mise à l'essai à Toronto l'été dernier », souligne Louis Thibaudeau.

Ontario

Limitée par la taille du marché québécois, Signalisation de Montréal compte d'ailleurs sur l'appui financier de la SID pour nourrir ses ambitions dans l'important marché routier de l'Ontario. Sa filiale de distribution torontoise, **Ontario Road Signs**, passera du statut de simple bureau de représentation commerciale à celui de base de développement accéléré du marché au cours des prochains mois.

Comme premier objectif, l'entreprise souhaite introduire en Ontario la formule qui a fait son succès au Québec, c'est à dire la planification et la gestion intégrées de la signalisation routière temporaire autour des chantiers routiers.

Plutôt que de simplement louer ses équipements et véhicules, Signalisation de Montréal a bonifié cette activité en offrant aux entrepreneurs routiers des contrats uniques, de type clés en main, pour leur signalisation de chantiers.

Ce concept de *guichet unique* a séduit nombre d'entrepreneurs routiers québécois ainsi que le ministère québécois des **Transports**, lors des travaux routiers importants effectués dans la région de Montréal au cours des dernières années.

Cette reconnaissance a permis à Louis Thibaudeau de participer au comité d'étude qui a mené, en avril 1990, à l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation québécoise sur la signalisation routière. La nouvelle législation a nettement renforcé les normes de signalisation autour des chantiers routiers, incluant l'aspect délicat de responsabilité civile en cas d'accident.

Barrières mobiles

Sa recherche de l'innovation l'a conduit à lancer au Canada il y a trois ans la technique des barrières de béton mobiles, que l'on voit désormais autour des principaux chantiers autoroutiers autour de Montréal. D'origine australienne, cette technique baptisée *Quick Change* permet d'ouvrir ou de fermer rapidement des voies routières le long des chantiers, selon le volume de circulation et l'évolution des travaux.

Ces barrières alignées sont déplacées latéralement par une machine spécialisée. La façon traditionnelle obligeait le déplacement des lourdes barrières une à une; un procédé long et coûteux pour les constructeurs routiers.

Selon Louis Thibaudeau, « quatre employés peuvent déplacer jusqu'à 11 kilomètres de barrières *Quick Change* en 30 minutes, plutôt qu'en 10 ou 12 heures avec dix fois plus d'employés pour des barrières traditionnelles. »

Signalisation de Montréal a rapidement conquis les entrepreneurs routiers et les autorités routières gouvernementales avec cette technologie. Elle tente maintenant de l'implanter en permanence sur des artères majeures, dont les ponts Jacques-Cartier et Pierre-Laporte, pour faciliter la gestion dedu trafic aux heures de pointe.

MARTIN VALLIÈRES

SIGNALISATION DE MONTREAL EN UN COUP D'OEIL

Activités	fabrication, location et gestion de signalisation routière
Effectifs	de 100 à 200 personnes, selon les saisons
Revenus	près de 15 M$ (1991, cie privée)
Marché principal	Québec
Actionnariat	Raynald Gauthier, Louis Thibodeau, Michel Pilote et la Société d'investissement Desjardins
Année de fondation	1982

LA SECTION OBLIGATION DU FONDS SNF...

18,93 % 1 AN

Rendement composé annuellement au 29 novembre 1991 pour un dépôt de 100 $ effectué à la fin de chaque mois pour la période (sauf le dernier mois).

19,35 % 1 AN

Rendement composé annuellement au 29 novembre 1991 pour un dépôt de 100 $ effectué au début de la période.

POUR INVESTIR EN TOUTE CONFIANCE !

Avec une mise de fonds initiale de seulement 100$ et des dépôts mensuels subséquents de 50$, le plan d'épargne et d'investissement systématique du Fonds SNF... **s'adapte bien à votre planification budgétaire !**

Appelez-nous. Un de nos conseillers s'occupera de vous.

Montréal – centre-ville: (514) 844-2050 1-800-361-8625

Laval: (514) 687-7360

Sillery – av. Maguire: (418) 681-1550

Personnellement, moi... c'est la SNF

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE
GROUPE MFQ

Au service des Québécois depuis plus de 70 ans

ENTREPRISE

Les provinces maritimes sont un bon endroit pour fabriquer

– Normand Caissie, entrepreneur du Nouveau-Brunswick

Normand Caissie, un entrepreneur du Nouveau-Brunswick, s'est juré de faire mentir l'adage selon lequel le secteur de la fabrication n'a pas d'avenir dans les provinces maritimes en raison de leur éloignement des grands marchés.

M. Caissie possède un groupe de compagnies, dont **Imperial Sheet Metal**, qui fabiquent de la tuyauterie galvanisée et des produits en plastique pour le chauffage, la ventilation et la construction. Fort de ses succès commerciaux dans les provinces de l'Atlantique, M. Caissie a été reconnu le 16 novembre dernier comme « L'entrepreneur de l'année » par le **Conseil économique du Nouveau-Brunswick**.

M. Caissie n'entend toutefois pas se confiner à sa province natale. Il veut étendre ses activités de fabrication au Québec et en Ontario par la voie d'acquisitions au cours des 18 prochains mois. « Pour vraiment durer, nous devons être activement présents auprès de nos marchés, » explique-t-il.

Créer son propre emploi

Diplômé en administration de l'**Université de Moncton**, Normand Caissie décide en 1979 d'exploiter lui-même ses connaissances au lieu de continuer de travailler pour d'autres. Familier depuis son plus jeune âge avec les systèmes de chauffage, il lance avec des associés une première usine de 6 400 pi² à Richibouctou. Cinq personnes y travaillent.

Pour trouver ses premiers clients, l'entrepreneur parcourt en voiture les provinces de l'Atlantique.

« À la fin de la première année, se rappelle-t-il, Imperial termine dans le rouge. Les banques menacent. » Mais, la persévérance l'emporte. Les petites commandes s'accumulent. « Nous avons atteint notre seuil de rentabilité trois ans après l'ouverture de notre première société. »

En 1982, Normand Caissie rachète les parts de ses associés. En 11 ans, l'usine d'Imperial connaît cinq agrandissements et passe à 64 500 pi² de superficie et 125 employés. L'entreprise s'approvisionne en acier chez **Dofasco** à Hamilton (75 %) et en Europe (25 %). Elle a signé en juin dernier une entente avec **Sorevco**, de Montréal. Les plastiques viennent de Burlington, aux États-Unis.

Marché régional

Pour l'entrepreneur, l'éloignement des grands centres peut devenir un atout si une PME est efficace. « La récession de 1982 nous a aidé car nos clients n'avaient pas à débourser de frais de transport pour leur approvisionnement. Le coût de transport peut atteindre 1 800 $ par camion en provenance de l'Ontario.

« De plus, notre proximité nous permettait de répondre immédiatement aux besoins de nos clients soucieux de contrôler leurs stocks au maximum. »

Au Canada, les principaux marché d'Imperial sont les provinces de l'Atlantique, principalement la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve car le chauffage au Nouveau-Brunswick dépend surtout de l'électricité. Suivent le Québec et l'Ontario; elle y a des bureaux à Longueuil depuis 1985 et à Mississauga depuis 1987.

Aux États-Unis, Imperial exploite un bureau de ventes à Worcester dans le Massachussetts; elle vient d'ouvrir un entrepôt à Bangor dans le Maine.

« Nous avons déjà réalisé 15 % de notre chiffre d'affaires aux États-Unis. Mais, vu la force du dollar canadien, nos ventes américaines représentent moins de 10 % de notre chiffre d'affaires depuis trois ans. Nous ferions près du quart de nos ventes à l'exportation si le dollar se stabilisait autour de 0,75 à 0,80 $, » remarque-t-il. L'entrepreneur acadien estime qu'il est moins onéreux de lancer une entreprise dans les Maritimes que dans le couloir Montréal-Windsor.

« Le coût de la main-d'oeuvre est 30 % plus bas au Nouveau-Brunswick. Les coûts d'immobilisations sont également plus faibles. L'entrepreneur d'ici peut être propriétaire de ses installations et non locataire. Enfin la taxe d'affaires est moins élevée ici qu'en Ontario. »

Impôts trop élevés

Tout n'est pas rose cependant. Pour faire face au libre-échange nord-américain, Normand Caissie estime que les gouvernements canadiens devront réduire leurs niveaux d'imposition. Les entreprises, de leur côté, devront s'ouvrir davantage à la recherche et au développement.

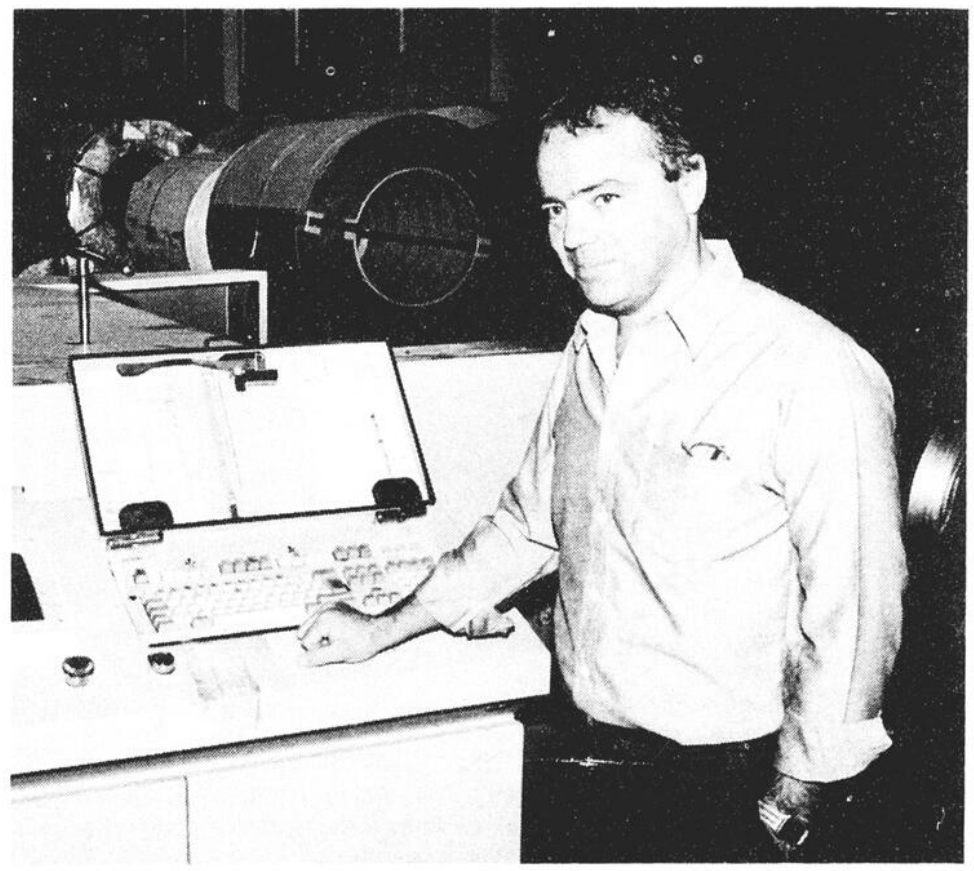
« Nos salaires sont plus élevés qu'aux États-Unis. Des réductions d'impôt nous permettraient d'être plus concurrentiels. L'entreprise doit se diversifier davantage et investir dans les nouvelles technologies.

« Nous avons conçu, avec le Centre d'application et de développement en microélectronique de l'Université de Moncton, un détecteur de fumée résidentiel que nous avons commencé à faire fabriquer à Taïwan. »

MICHEL LA SALLE

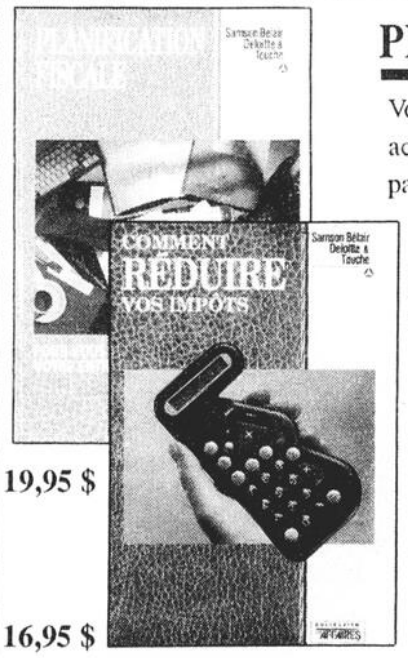
IMPERIAL SHEET METAL EN UN COUP D'OEIL

Activités	fabrication et distribution de produits de chauffage et de ventilation
Siège social	Richibouctou, Nouveau-Brunswick
Employés	125
Marchés principaux	Canada (92 %), États-Unis (8 %)
Actionnaire	Normand Caissie (100 %)
Année de fondation	1979



Normand Caissie : « Nous avons atteint notre seuil de rentabilité trois ans après l'ouverture de notre première société. »

POUR VOUS ET VOTRE ENTREPRISE



19,95 $

16,95 $

PLANIFICATION FISCALE

Vous y retrouverez des conseils pratiques pour accroître et sauvegarder la valeur de votre patrimoine et surtout répondre à vos questions en matière de fiscalité d'entreprise.

COMMENT RÉDUIRE VOS IMPÔTS

Augmentez vos déductions, reportez le paiement de vos impôts, fractionnez votre revenu entre votre conjoint et vos enfants. Un ouvrage qui répond à toutes vos questions en matière d'impôt.

Disponibles en librairie

❑ *Comment réduire vos impôts — 20,01 $**

❑ *Planification fiscale — 23,21 $**

** Frais de poste et TPS inclus*

Adressez votre chèque ou mandat-poste à :
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
Division des livres
465, rue Saint-Jean, 9e étage
Montréal (Québec) H2Y 2P5

Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Province : _____
Code postal : _____ Tél. : _____
AFF 01

Chèque ou mandat-poste ❑
Carte de crédit ❑ Visa ❑ Master Card ❑ Am.Exp

_____ _____
Numéro de carte exp.

Pour commande par carte de crédit :
Tél. : (514) 284-0339 ou 1-800-361-5479

STOCK GUIDE
PUBLICATIONS INC.

S.V.P,. inclure votre chèque en commandant.

STOCK GUIDE PUBLICATIONS Inc.
Casier postal 160
Williamstown, Ontario
K0C 2J0
Tél.: (613) 931 - 2897

ANALYSE FONDAMENTALE

Données et ratios financiers à partir des rapports annuels et périodiques de plus de 1 000 compagnies inscrites à la bourse de Montréal et à la bourse de Toronto.

Publication mensuelle - 99 $ par année
Exemplaire échantillon - 10 $

Version électronique:

Comprenant:
Une base de données de 1 000 titres, incluant cinq années financières, profils de société, etc.
Les programmes requis pour lire, filtrer et lister la base de données.

Une disquette de présentation est offerte en format de 5 1/4 po ou de 3 1/2 po au prix de 12 $.



Notre bilan de santé n'a jamais été meilleur.

À La Métropolitaine, nous nous portons très bien merci! Avec plus de 1 050 milliards de dollars d'assurance-vie souscrite, nous sommes la compagnie d'assurance-vie la plus active en Amérique du Nord.

De fait, notre bilan de santé annuel est toujours éclatant. Des entreprises indépendantes d'évaluation de crédit nous accordent invariablement les notes les plus élevées qui soient. Ainsi, la A.M. Best nous a décerné un «A+ supérieur», la Standard & Poor's un «AAA», la Dominion Bond Rating Services un «R-1 élevé» et la Moody's Investor Services un «Aaa».

Si vous prévoyez faire l'achat d'une assurance-vie, d'une rente viagère, d'un REER ou d'un autre service financier, vous savez maintenant que vous pouvez compter sur La Métropolitaine.

Notre slogan «Choisir La Métropolitaine, c'est payant!» est une solide promesse qui est fondée sur l'assurance que nous sommes là pour vous aujourd'hui et que nous y serons aussi demain. Une promesse fondée sur un bilan de santé financière éclatant.

Avant d'arrêter votre choix sur une entreprise de services financiers, communiquez d'abord avec le bureau de La Métropolitaine le plus près de chez vous. Nous vous montrerons un bilan de santé qui prouve, noir sur blanc, que nous avons les reins solides.

Choisir La Métropolitaine, c'est payant!

La Métropolitaine
ET COMPAGNIES AFFILIÉES

Tous les magazines québécois, sauf un, ont vendu moins de publicité

1991 : une année à oublier pour les éditeurs

Les éditeurs de magazines francophones ne seront pas déçus de tourner la page en 1992.

L'industrie a connu en 1991 l'une des années les plus difficiles depuis belle lurette.

Certains prétendent même que la situation est pire que celle de la dernière crise en 1982.

Un courant généralisé

À l'exception de la publication *Madame au foyer* de **Télémédia,** les principaux magazines francophones ont vendu moins de publicité en 1991 qu'en 1990, y compris une valeur sûre comme *L'Actualité* de **Maclean Hunter**.

Aucun secteur ni aucun éditeur n'ont échappé au courant dont l'origine remonte à l'automne 1989.

Selon la firme **The Auditor** de Toronto, le nombre de pages publicitaires a diminué respectivement de 7,3 %, 13,6 %, 22,6 % et 24,6 % dans les magazines d'intérêt général, les publications féminines, les revues de décoration et les titres d'affaires francophones.

« Dire que pendant les années 1980, c'était totalement l'inverse », affirme **Martin Hochstein,** président de The Auditor.

« Les baisses sont considérables. Autrefois, un magazine connaissait une mauvaise année quand ses revenus publicitaires diminuait de 5 % », explique **Doug Bennet,** éditeur du magazine *Masthead* portant sur le milieu des publications.

Le portrait est tout aussi morose sur le plan du tirage. Encore là, seuls quelques titres ont réussi à améliorer leur sort.

Selon l'**Audit Bureau of Circulation** (ABC), seulement six des 26 publications francophones que répertorie la firme ont augmenté leur tirage entre janvier et juin 1991 par rapport à la même période l'année précédente.

Et de ces six titres, trois sont de nouveaux magazines, plus enclins à croître traditionnellement que des publi-

Flash Marketing

Après trois mois de négociations, la fusion du bureau montréalais de **J.Walter Thompson** et de l'agence de publicité **Blouin, Coulombe, Dubé** est conclue.

La nouvelle firme, baptisée **Publicité Blouin Coulombe Dubé Thompson**, emploie 44 personnes et loge dans les locaux de J. Walter Thompson, rue de la Montagne. La propriété de l'entreprise est partagée entre **Jacques Blouin, Gérald Coulombe** et **Nicolas Dubé**, qui détiennent la majorité des actions, et le groupe américain...

* * *

Le **Groupe Lalonde,** qui exploite quatre concessions automobiles à Laval, inaugure la nouvelle année avec une campagne de publicité de 450 000 $, confiée à l'agence **La boîte à idées**. La campagne s'articule autour de cinq autobus de la **Société de transport de Laval**, peints et identifiés aux couleurs du groupe et de ses quatre bannières : **Lalonde Chevrolet-Géo-Cadillac, Contact Pontiac-Buick, Prestige Acura** et **Performance Chevrolet-Géo-Oldsmobile**...

* * *

Parallèle Design vient de voir cinq de ses oeuvres primées. La firme de graphisme de Sainte-Foy s'est d'abord méritée quatre certificats d'excellence au concours québécois *Graphisme 1991*, dans les catégories restauration/menu, pochette de presse, affiche et rapport annuel.

L'affiche conçue pour le concours de châteaux de sable des Iles-de-la-Madeleine a également été sélectionnée par *Graphis Poster 92*, un répertoire des meilleures affiches à l'échelle internationale...

* * *

Pour la deuxième année consécutive, la **Société québécoise de marketing direct** organise le concours de la *Flèche d'or*. L'événement vise à souligner les réalisations dans ce secteur et les entreprises ont jusqu'au 20 janvier pour soumettre leur candidature...

* * *

Bernard Lamarre aura son baptême du feu publicitaire à la fin de janvier. L'ancien président de **Lavalin**, qui est maintenant conseiller spécial de **Publicité Martin**, participera alors à sa première présentation spéculative pour un client de l'agence. Le président de la firme, **Yvon Martin**, a signé un contrat d'un an avec l'ingénieur...

* * *

Six périodiques culturels québécois se regroupent pour offrir aux annonceurs leur lectorat regroupé.

Ciel Variable, Espace, Etc Montréal, Jeu, Lettres Québécoises et **XYZ** lancent une maison de commercialisation publicitaire pour mieux les représenter auprès des annonceurs et encadrer les activités de marchandisage des revues...

* * *

Le marché de la télévision de Montréal est maintenant plus étendu. Après une série de consultations, un comité spécial de **BBM** a augmenté de 17 % ce marché qui compte désormais 3 775 420 personnes.

BBM introduit cette nouvelle définition pour mieux représenter le rayonnement territorial des stations de télévision montréalaises. Huit régions s'ajoutent au marché : Brome, Iberville, Richelieu, Montcalm, Joliette, Argenteuil, Labelle et Saint-Hyacinthe...

* * *

Un sondage réalisé par **Samson Bélair Deloitte & Touche** auprès de 730 détaillants canadiens indique que, pour 37 % d'entre eux, le magasinage outre-frontière est un grave problème. La solution la plus populaire pour freiner ce phénomène est la réduction des impôts, citée par 70 % des répondants. Un meilleur service à la clientèle est un moyen avancé par 65 % des décideurs interrogés, alors que des prix plus concurrentiels et une réglementation douanière plus serrée sont cités par 55 % des répondants.

GILLES DES ROBERTS

Tout ce qu'un service de système intégré de gestion doit savoir sur la différence entre un PC COMPAQ avec Modularité intelligente et un PC simplement extensible.

De nos jours, bon nombre d'ordinateurs personnels sont dotés de processeurs et d'une mémoire extensibles. Pour leur part, les nouveaux ordinateurs personnels COMPAQ DESKPRO/M possèdent la Modularité intelligente, qui va bien au-delà d'une simple extensibilité. Cette conception unique fait de ces appareils un investissement intelligent, pour aujourd'hui comme pour demain.



Le prix de revente suggéré de cette famille de quatre ordinateurs remarquables commence à 3 699 $.

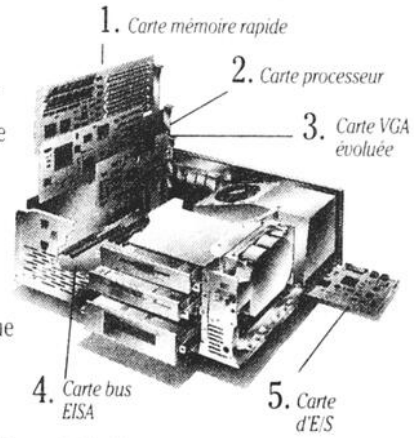
Un choix intelligent aujourd'hui, puisqu'ils sont conçus pour les besoins et les budgets d'aujourd'hui. Grâce à la Modularité intelligente, tous les sous-systèmes essentiels logent sur des cartes distinctes. Vous pouvez ainsi choisir les performances et caractéristiques précises qu'il vous faut. Comme les pièces sont interchangeables, tout le bureau peut être normalisé sur une seule plate-forme. De plus, comme elles sont aisément accessibles, leur entretien et dépannage sont aussi plus faciles et peu coûteux. Enfin, les pièces de rechange sont aussi moins dispendieuses.

Personne d'autre ne vous offre tous les avantages des ordinateurs personnels COMPAQ DESKPRO/M.

	FAMILLE COMPAQ DESKPRO/M	ALR BUSINESS VEISA	AST PREMIUM II	DELL POWERLINE DE	IBM PS/2 MODELE 90
1. Conception modulaire à cinq cartes	Oui	Non	Non	Non	Non
2. Carte vidéo extensible sans utiliser un connecteur d'extension	Oui	Oui	Non	Non	Non
3. Carte d'E/S distincte pour des possibilités d'amélioration et un entretien et dépannage faciles	Oui	Non	Non	Non	Non
4. Quatorze niveaux de sécurité, dont un dispositif de verrouillage de câble	Oui	Non	Non	Non	Non
5. Configuration du système et numéro d'identification en mémoire et accessibles à distance	Oui	Non	Non	Non	Oui
6. Alimentation suffisante pour tous les besoins d'extension	240 W	150 W	145 W	220 W	194 W

Il est facile de savoir quels composants se trouvent à l'intérieur de chaque appareil grâce à l'accès électronique à la gestion de matériel. Chaque ordinateur COMPAQ DESKPRO/M peut vous fournir son numéro de série et sa configuration, même à distance, d'un bout à l'autre du réseau. Voilà toute une économie de temps — et d'argent — pour les gestionnaires de systèmes intégrés de gestion.

Un choix intelligent demain, puisqu'ils sont conçus pour suivre l'évolution de la technologie et de vos besoins. Avec la Modularité intelligente, il suffit d'environ cinq minutes pour faire passer l'ordinateur à une puissance et à une capacité supérieures. De plus, grâce à la conception unique des appareils Compaq, vous obtenez un rendement optimal, peu importe la façon dont vous configurez votre système. Le bus d'extension EISA de 32 bits tire le maximum des processeurs à hautes performances, cartes d'extension et périphériques. En outre, leur conception thermique supérieure permet de conserver l'environnement plus frais, quel que soit le nombre d'options ajoutées. Enfin, le bloc d'alimentation de 240 watts peut prendre en charge tout ce que vous y branchez.



La Modularité intelligente : cinq sous-systèmes distincts vous permettant de faire passer à une puissance supérieure ou de remplacer seulement les composants désirés.

Communiquez avec votre revendeur agréé COMPAQ et demandez-lui de vous montrer sur place les merveilles de la famille d'ordinateurs personnels COMPAQ DESKPRO/M. Composez le 1-800-263-5868, téléphoniste 185; aux États-Unis, le 1-800-231-0900, téléphoniste 185.

Les marques de commerce et noms de marque mentionnés ci-dessus sont la propriété de leurs sociétés respectives. COMPAQ, DESKPRO, marques déposées. © 1991 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés.

de magazines

cations établies.

500 mises à pied

L'impact de cet effondrement n'a pas tardé à se faire sentir. Depuis 1989, le **Canadian Magazine Publishers Association** a dénombré 49 fermetures de magazines au pays.

M. Bennet estime qu'au moins 500 personnes ont perdu leur emploi depuis un an au sein de l'industrie.

La ronde des fermetures n'est pas sur le point de s'interrompre.

« Il va falloir qu'il y ait d'autres rationalisations », soutient **Yves Moquin,** président-directeur général de **Publicor**, division de **Quebecor,** qui a abandonné le magazine *Vivre* en 1991.

D'autres éditeurs ont dû réduire leurs tarifs publicitaires. Les escomptes ont dépassé parfois 25 %. Rien de plus néfaste pour une industrie avec un profit avant impôt de 4 % sur les ventes.

Certaines publications ont offert sans supplément la page couverture ou de la couleur à leurs clients.

D'autres ont accordé un tarif de 12 pages plutôt que de six.

C'était le jour et la nuit comparativement aux années antérieures.

« Pendant les années 1980, on voyait couramment des hausses de tarifs publicitaires de 10 % », raconte **Jacques Dorion,** président de **Stratégem.**

« En principe, il n'était pas possible alors de négocier une réduction de la tarification avec un magazine », ajoute M. Dorion.

Les experts estiment que les magazines marginaux ont été les plus vulnérables au cours de la dernière année, tandis que les titres établis ont su résister à la vague.

« 1991 a été comme une grosse tempête de neige. Mais, on avait une excellente voiture et de bons pneus. On y est arrivé », dit **Jean Paré,** président des magazines de Maclean Hunter au Québec.

Santé chancelante

La plupart des éditeurs attribue leurs problèmes à la récession et à l'introduction de la TPS et de la TVQ.

D'autres voient dans l'explosion de titres au Québec au début des années 1980 les causes derrière les difficultés de l'industrie.

Comme le Québec compte plus de magazines, un plus grand nombre de titres se partagent maintenant l'assiette publicitaire.

La santé de l'industrie est toutefois chancelante depuis quelques années déjà. Entre 1985 et 1990, le secteur a vu sa part du marché publicitaire au Canada passer de 3,4 à 2,6 %.

Le tirage de l'ensemble des principaux magazines québécois a également diminué quatre années sur cinq entre 1987 et 1991.

Cependant, des médias traditionnels comme le journal, la radio et la télévision ont également perdu des parts de marché à la fin des années 1980 au profit d'autres véhicules publicitaires.

Les éditeurs canadiens ont également perdu plus de 10 M$ de revenus publicitaires quand Ottawa a banni la publicité sur le tabac dans leurs magazines en 1988.

Une tendance inquiétante

Certains, tel **Jean Saine** de **Saine Marketing**, croient que les affaires des magazines ne sont pas près de s'améliorer.

« Pendant les années 1990, les entreprises dépenseront moins en publicité d'image et axeront davantage leur stratégie vers la promotion de leur produit et de son prix », explique M. Saine.

« Un magazine développe une image, mais il a bien du mal à développer une notoriété. De plus en plus, les annonceurs voudront de la publicité promotionnelle dans des médias qui font du bruit immédiatement », dit M. Saine.

« Par tradition, le magazine commande un résultat publicitaire plus lent qu'un autre média. Or, les clients sont plus pressés d'obtenir des résultats maintenant avec leurs dépenses publicitaires », affirme également M. Dorion.

« C'est vrai que le magazine permet comme nul autre véhicule de créer une certaine complicité entre le lecteur et l'annonceur, dit M. Saine. Mais, tout le monde pense à court terme actuellement. C'est comme le **Club Price.** Les gens ne veulent pas de service. Ils veulent tout simplement des bons prix. »

M. Bennet soutient même que les éditeurs de magazines auront énormément de difficulté à vendre dorénavant une pleine page de publicité au tarif régulier « sans offrir quelque chose en plus ».

Ces tendances laissent toutefois la majorité des gens de l'industrie sceptiques.

« Les consommateurs n'achèteront pas un produit uniquement pour le prix. Ce n'est pas du fer qu'on achète », affirme **Michel Lord,** président de la division des publications économiques du **Groupe Transcontinental**.

« Il y a encore de la place pour de nouveaux magazines francophones, dit M. Paré. Le Québec représente 25 % de la population canadienne, mais seulement 15 % des titres sont français au pays. »

« Les magazines continuent toujours de garder la même part de marché chez nous », dit **Deepak Pershad,** directeur du marketing de **Kraft General Foods,** qui consacre environ 15 % de son budget de publicité 39 M$ aux magazines.

« Si vous cherchez à positionner une marque à long terme, le magazine demeure l'un des véhicules les plus appropriés », soutient quant à lui **Scott Sullivan,** vice-président du marketing de **Lipton.**

Le président d'**Environics Research, Michael Adams,** prédit même une époque dorée pour les magazines canadiens au cours des 20 prochaines années.

« Les magazines peuvent s'adresser à des niches plus efficacement que tout autre véhicule. La tendance veut qu'on se dirige vers des niches », explique M. Adams qui a réalisé l'an dernier un sondage sur la popularité des médias auprès de 2 530 Canadiens.

Pour l'instant, les éditeurs cherchent tout simplement à se sortir du bois. La plupart s'attendent à une reprise ce printemps, mais d'autres ignorent si l'économie a atteint le fond du baril.

« Ça ira mieux cette année, mais la croissance sera lente », affirme M. Paré qui ne prévoit augmenter ses tarifs publicitaires que de 1,8 % en 1992.

« Les affaires s'améliorent, mais je doute que nous retrouvions les années de vaches grasses que nous avons connues il y a huit ans. Ce ne sera plus le Pérou », croit quant à lui M. Moquin.

GILLES LAJOIE

Tout ce que
le patron doit savoir.



1. Il est intelligent.

2. Il est simple.

3. Il est abordable.

COMPAQ

Tout simplement meilleur.



3 SALONS + LE NOUVEAU « CARREFOUR MATURITÉ » !
Des centaines de conférences, d'exposants et de conseillers !

SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS MC ::: 1992 :::

Faites partie d'une nouvelle génération d'investisseurs ! Entrez et découvrez :
- Les trucs d'experts pour sauver de l'impôt
- Les nouveaux plafonds des REÉR
- Les bonnes occasions à la Bourse
- Les fonds mutuels qui rapportent 15 % et plus
- Les « Conférences du futur » de **Talvest**
- Les logiciels boursiers pour évaluer vos actions
- Le Forum **Mackenzie** sur l'art d'investir.

SALON DE L'IMMOBILIER MC 1992

C'est le moment ou jamais de devenir propriétaire investisseur !
- Super-clinique « Comment vivre et investir dans le Sud »
- Fichier de 30 000 propriétés à vendre
- Clinique **La Capitale Maître Courtier** sur le refinancement hypothécaire
- Tous les trucs du métier : négociation, financement, rénovation, quartiers sous-évalués, etc.
- Séminaires de **la Chambre immobilière du Grand Montréal**
- Choix de villas et de condos pour vos loisirs.

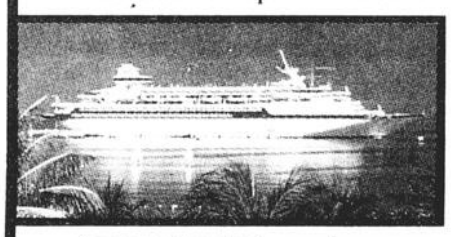
SALON CARRIÈRES & PROFESSIONS MC 1992

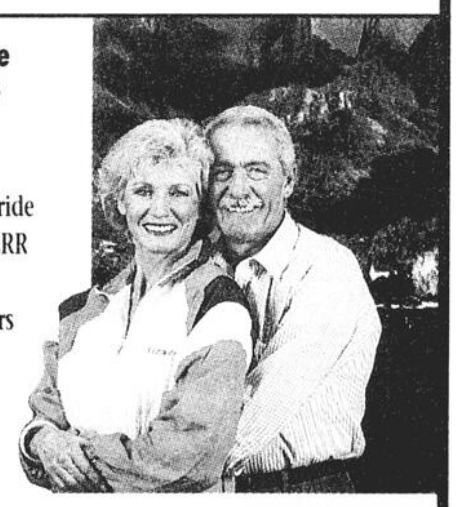
Un avenir nouveau s'ouvre à vous... à l'ère de la technologie !
- Apprivoisez le monde des sciences et de la technologie !
- Réorientez votre carrière !
- Retournez aux études !
- Lancez-vous en affaires !
- Assistez à la Clinique des parents et préparez vos jeunes au marché du travail de l'an 2000 !
- Consultez nos banques de données sur les pénuries d'emploi, les choix de cours et les métiers d'avenir.

Carrefour MATURITÉ MC — Vers l'autonomie financière — BURNS FRY

Faites fructifier votre capital tout en vous offrant une vie extraordinaire !

- Clinique **BURNS FRY** sur la gestion de portefeuille
- Conférences sur la Floride
- Séminaire du *GROUPE 20/20* sur les fonds mutuels
- Choix de rentes, FERR et assurance-vie adaptés à vos besoins
- Mini-théâtre **Montréal Trust** sur la retraite et l'héritage
- Voyages
- Loisirs
- Culture
- Santé
- 2e carrière
- Consultations gratuites des notaires





CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

QUÉBEC - CENTRE DES CONGRÈS
23 au 26 janvier 1992
Jeu. au sam. : 12 h à 22 h
Dim. : 12 h à 18 h

MONTRÉAL - PLACE BONAVENTURE
31 janvier au 3 février 1992
Vendredi au lundi : 12 h à 22 h

MARTIN INTERNATIONAL

EN BREF

Nouvelle structure corporative chez Culinar

L'important fabricant d'aliments préparés **Culinar** met la dernière main à une importante restructuration corporative, qui regroupe ses activités selon deux unités sectorielles, au Canada et aux États-Unis.

Culinar comptera désormais deux grandes divisions, la pâtisserie et les produits d'épicerie, au lieu des cinq qu'elles comptaient avant les revente et désinvestissement des dernières années.

La direction des produits de pâtisseries regroupe désormais les activités de *Vachon*, *Stuart* et *Drake Bakeries* aux États-Unis, par l'entremise d'une nouvelle filiale de gestion américaine.

Quant à la nouvelle direction des produits d'épicerie, elle regroupe désormais les activités de Culinar en produits secs (craquelins, biscuits) ainsi que la filiale **Unico**.

Culinar avait renoncé plus tôt cette année à revendre cette filiale d'ingrédients et condiments alimentaires, insatisfaite des propositions reçues. Les activités de confiserie, auparavant avec les produits de pâtisserie, sont transférées à la direction des produits d'épicerie.

Culinar compte maintenant une filiale américaine pour son secteur pâtisserie, **Culinar USA**, qui dirigera les activités de **Drake Bakeries** du New Jersey. Culinar avait acquis Drake en totalité il y a un an, s'assurant du coup une tête de pont de 100 M$US de ventes annuelles dans l'important marché des petits gâteaux dans le nord-est des États-Unis.

Par ailleurs, Culinar s'est dotée d'une autre filiale américaine, **Culinar Sales Corp.**, afin de diriger la vente aux États-Unis de sa nouvelle direction regroupée des produits d'épicerie.

La SID verse 1,2 M$ à 5 PME de la mode

Cinq PME de l'industrie de la mode de la région de Montréal ont obtenu 1 245 300 $ de la **Société de développement industriel** (SDI), pour mener à terme des projets d'investissement et de recapitalisation qui totalisent 1,8 M$.

La somme la plus importante a été accordée à **Vêtements de sport et cuir Jez**, un fabricant de vêtements de cuir qui emploie 50 personnes. Jez vient d'obtenir un prêt participatif de 450 000 $ de la SDI, dans le cadre d'un projet de diversification de production et d'exportation évalué à 700 000 $.

Toujours dans le vêtement sport, le fabricant d'ensembles vestimentaires de golf et de ski **Joff Canada** a obtenu un prêt de 450 000 $ de la SDI, pour appuyer un projet d'expansion de 524 000 $ aux États-Unis. Joff Canada emploie 85 personnes à son usine de Ville-Saint-Laurent.

Un fabricant de lingerie fine et de vêtement de détente pour dames, **Importations Montelle**, vient d'obtenir un prêt participatif de 200 000 $ de la SDI, pour un projet de recapitalisation évalué à 300 000 $. L'entreprise, qui emploie 60 personnes, est présente dans le créneau de marché de milieu et de haut de gamme de la lingerie et des vêtement de détente, qui connaît une bonne expansion.

Dans les accessoires vestimentaires pour hommes, **Cravates Giuseppe** a obtenu 110 000 $ de la SDI dans le cadre d'un projet de recapitalisation de 160 000 $.

L'entreprise de la rue Chabanel à Montréal emploie 20 personnes pour la conception et la fabrication de cravates de haut de gamme.

Enfin, une firme conceptrice et fabricante de vêtements de haut de gamme pour dames, **Marie St-Pierre Design**, vient d'obtenir un prêt participatif de 35 500 $ de la SDI. Cette entreprise emploie une dizaine de personnes. Elle réalise un projet d'investissement de 146 000 $ en équipement ainsi que pour sa relocalisation et l'aménagement d'un atelier.

MARTIN VALLIÈRES

Précision : comptables

Dans le dossier sur les vérificateurs comptables paru dans notre livraison du 4 janvier, il était écrit : « le *comité de vérification* organise une séance de *brainstorming* afin de trouver des solutions acceptables au client ».

Nous aurions dû écrire « l'*équipe de vérificateurs* organise... ».

Un *comité de vérification* est formé de membres du conseil d'administration d'une compagnie; il sert d'agent de liaison entre l'expert-comptable et le conseil d'administration de cette même compagnie; l'*équipe de vérificateurs* est formée de membres de la firme comptables chargée de vérifier les états financiers d'une compagnie donnée.

Nos excuses.

Mercuriades 1992 : importance accrue de la créativité dans les critères de sélection

La **Chambre de commerce du Québec** tiendra davantage compte de la créativité, de l'avant-gardisme et de l'excellence de la gestion dans l'évaluation des entreprises candidates aux **Mercuriades 1992.**

Les résultats financiers auront moins d'importance que dans le passé.

« Sans abaisser leurs critères de qualité, les Mercuriades veulent honorer les efforts faits par les entreprises pour s'en sortir et traverser les moments difficiles que nous connaissons, déclare **Joanne Paquet**, présidente des Mercuriades 1992.

« L'accent sera mis sur la façon de gérer dans les circonstances actuelles », ajoute Mme Paquet, qui est aussi présidente d'**Énigma Communications**, une firme spécialisée dans le design, les relations publiques et la publicité.

Le concours comporte 12 catégories et certaines d'entre elles reconnaîtront deux entreprises gagnantes, une grande entreprise et une petite. Les entreprises désireuses de s'inscrire devont obtenir un bulletin de participation de la Chambre de commerce du Québec à Montréal (844-9571 ou 1- 800-361-5019). La période d'inscription se termine le 13 mars 1992.

Répertoire d'affaires publiques

Landmarks, un éditeur de Bruxelles, vient de publier son répertoire des affaires publiques de la **Communauté économique européenne**.

Ce répertoire comprend 250 pages de noms, adresses et numéros de téléphone de dirigeants et fonctionnaires de tous les organismes associés à la CEE, des députés au Parlement européen, des groupes d'intérêt, des diplomates et journalistes spécialisés en poste à Bruxelles.

Ce document se vend au prix de 99 $ US. Pour informations, s'adresser à Ferrand Groupe-conseil au (514) 344- 2835.

Desjardins : hausse de l'actif de 8 % pour les 9 premiers mois de 91

Le réseau coopératif Desjardins du Québec a accru son actif de 8 % au cours des neuf premiers mois de 1991 et l'épargne a progressé de 7,4 %. Le volume des prêts s'est accru de 9,7 %.

Le réseau coopératif Desjardins comprend les caisses populaires et d'économie, leurs fédérations et la **Caisse Centrale Desjardins**.

La rentabilité a baissé, s'établissant à 0,63 $ par 100 $ d'actif pour les neuf mois et à 0,57 $ pour les trois mois terminés le 30 septembre 1992. Cette rentabilité réduite est surtout due à la baisse de la marge nette d'intérêt. Les caisses ont réduit leurs frais autres que d'intérêt de 0,03 $ par 100 $ d'actif pour les porter à 3,58 $ (neuf mois), ce qui est beaucoup plus élevé que dans les banques.

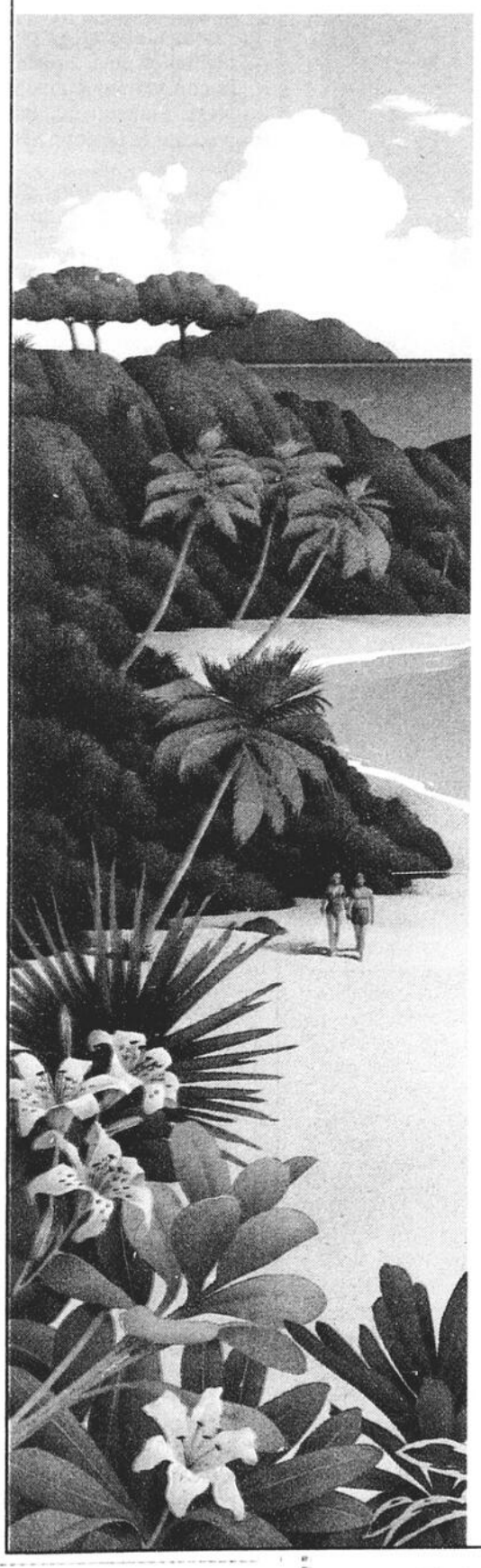
Colloque sur l'entrepreneuriat

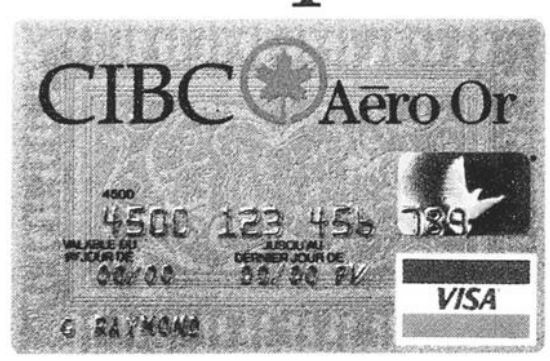
La **Fondation de l'Entrepreneurship** tiendra les 5 et 6 février à Montréal un colloque sur le thème *Entreprendre, performer, progresser* destiné à ceux qui s'intéressent à l'entrepreneuriat et au lancement de nouvelles entreprises.

Pour informations, s'adresser à (418) 646-1994.

VOICI LA PLUS COURTE DISTANCE POUR OBTENIR DES VOYAGES GRATUITS.

←3½po→





La Carte Aéro Or℠ CIBC-VISA*

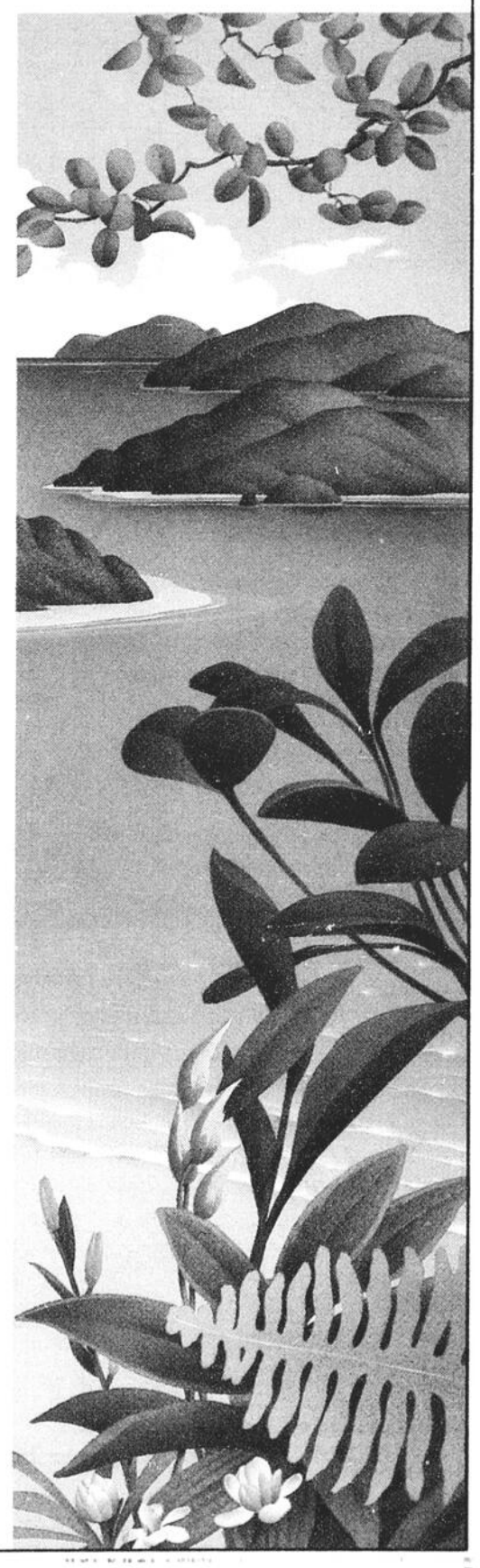
Tous vos achats vous rapportent des milles gratuits avec Air Canada.

Jamais une carte de crédit or ne vous a donné autant de raisons d'en faire la demande dès maintenant. En devenant titulaire de la nouvelle Carte Aéro Or CIBC-VISA, vous adhérez automatiquement à Aéroplan℠, le programme pour grands voyageurs d'Air Canada. Chaque dollar dépensé à l'aide de votre carte vous rapporte un mille Aéroplan gratuit. Ces milles s'accumulent rapidement, vous permettant de voyager gratuitement avec Air Canada. La Carte Aéro Or CIBC-VISA vous fait également bénéficier des privilèges des cartes de crédit or. Pour connaître tous les détails, adressez-vous à un centre bancaire CIBC, à un comptoir Air Canada ou à votre agent de voyages. Appelez dès maintenant et vous obtiendrez des Milles-Bonis Aéroplan en guise de bienvenue.

1 800 465-CIBC

La Carte Aéro Or CIBC-VISA. Milles... et un voyage.

℠AÉRO OR EST UNE MARQUE D'AIR CANADA. LA CIBC EST UN USAGER INSCRIT DE CETTE MARQUE. *CIBC ET AIR CANADA : USAGERS INSCRITS DE CES MARQUES. ℠MARQUE D'AIR CANADA. LA CIBC EST UN USAGER INSCRIT DE CETTE MARQUE.



ENTREPRISE

Hibernia : les prochaines semaines seront cruciales pour les principaux appels d'offres

Les prochaines semaines seront cruciales pour l'attribution des principaux contrats du projet *Hibernia* au large de Terre-Neuve.

Le projet a pris du retard et les fournisseurs québécois sont sceptiques quant aux retombées du projet pour eux.

Ce projet comprend essentiellement la construction et l'installation d'une plate-forme d'exploitation pétrolière évaluée à 5,4 milliards de dollars et qui sera payée à environ 50 % par le gouvernement canadien. Elle devait entrer en activité à la fin de juillet 1995.

Retard

Or, les appels d'offres des principaux contrats des différentes sections de la plate-forme, d'abord prévus pour la fin de 1991, sont maintenant attendus au cours du premier trimestre de 1992.

Le choix des sous-traitants devrait suivre d'ici la mi-année, estime le *Comité de suivi des retombées du projet Hibernia* mis sur pied par le ministère québécois de l'**Industrie**, du **Commerce** et de la **Technologie**.

Le processus a pris du retard en raison notamment des normes techniques élaborées pour le projet.

La technologie de forage côtier pour Hibernia s'inspire largement de celles développées pour l'exploitation des champs pétrolifères de la Mer du nord, en Europe.

Or, cette situation a mené à la prédominance des normes européennes, surtout norvégiennes et britanniques, qui ont dérouté plusieurs fournisseurs canadiens potentiels. C'est notamment le cas de la structure d'acier du projet.

« Ce débat est toutefois sur le point d'aboutir dans la bonne voie à la suite des fortes pressions concertées de l'industrie canadienne de l'acier », estime **Pierre Fitzgerald**, du Comité québécois de suivi pour Hibernia.

Modules

C'est au cours des prochaines semaines que doivent être publiés les appels d'offres pour les principaux éléments de surface de la plate-forme, appelés les *modules*.

Ces éléments métalliques préfabriqués seront installés sur l'immense base de béton précontraint de la plate-forme; cette base servira aussi de réservoir de pétrole brut.

Ces modules compteront pour environ un milliard et demi de dollars de contrats d'assemblage et de divers équipements.

Leur élaboration et leur réalisation sont dirigées par le consortium d'ingénierie **NOC** à Montréal, auquel participe le **Groupe SNC** de Montréal.

Malgré cette participation d'ingénieurs canadiens, la technologie d'origine norvégienne et britannique prédomine dans l'élaboration de la future plate-forme, notamment en ce qui concerne les cinq *super modules* de base.

Or, déplore-t-on dans l'industrie et au gouvernement québécois, il s'agit d'un concept plus difficile d'accès aux entreprises canadiennes que celui des modules plus nombreux, mais plus petits prévus à l'origine du projet.

En septembre dernier, la direction d'Hibernia a alimenté cette controverse en accordant le contrat du premier *super module* de la plate-forme à un consortium mené par un important constructeur norvégien, **Aker**, avec trois entreprises canadiennes.

Ce contrat de 350 M$ a trait au module central de la tête de puits de la future plate-forme d'exploitation ainsi qu'à la préparation du site d'assemblage final des modules sur la côte de Terre-Neuve.

Ce contrat a été accordé au détriment de deux consortiums canadiens menés par **Dominion Bridge** de Montréal et le chantier maritime **MIL-Davie** de Lauzon.

Il n'en fallait pas plus pour renforcer le scepticisme chez les fournisseurs québécois potentiels pour Hibernia, tout en attisant la politisation du dossier sur la rive sud de Québec, où MIL-Davie est le principal employeur.

Qualification

Malgré cet épisode, le Comité de suivi des retombées d'Hibernia s'estime satisfait qu'un peu plus du tiers des entreprises déjà qualifiées comme fournisseurs soient établies au Québec.

« Avec l'impact à Montréal du consortium d'ingénierie NOC, qui doit faire passer de 300 à 600 le nombre de ses employés, le Québec devrait pouvoir excéder les retombées minimales de 600 M$ prévues par le gouvernement fédéral », selon Pierre Fitzgerald.

Son collègue au Comité, **Jean Hémond**, estime à environ 400 M$ la valeur des contrats pour Hibernia déjà obtenus par des entreprises ayant pignon sur rue au Québec. « Il y a encore de 200 à 300 M$ qu'on devrait aller chercher en sous-contrats et en compensation indirecte pour la mainmise des Norvégiens et des Britanniques sur les super modules de la plate-forme. »

En attendant les prochains appels d'offres, « les entreprises qualifiées doivent demeurer en contact constant avec les donneurs de contrats dans leur secteur », rappelle Pierre Fitzgerald.

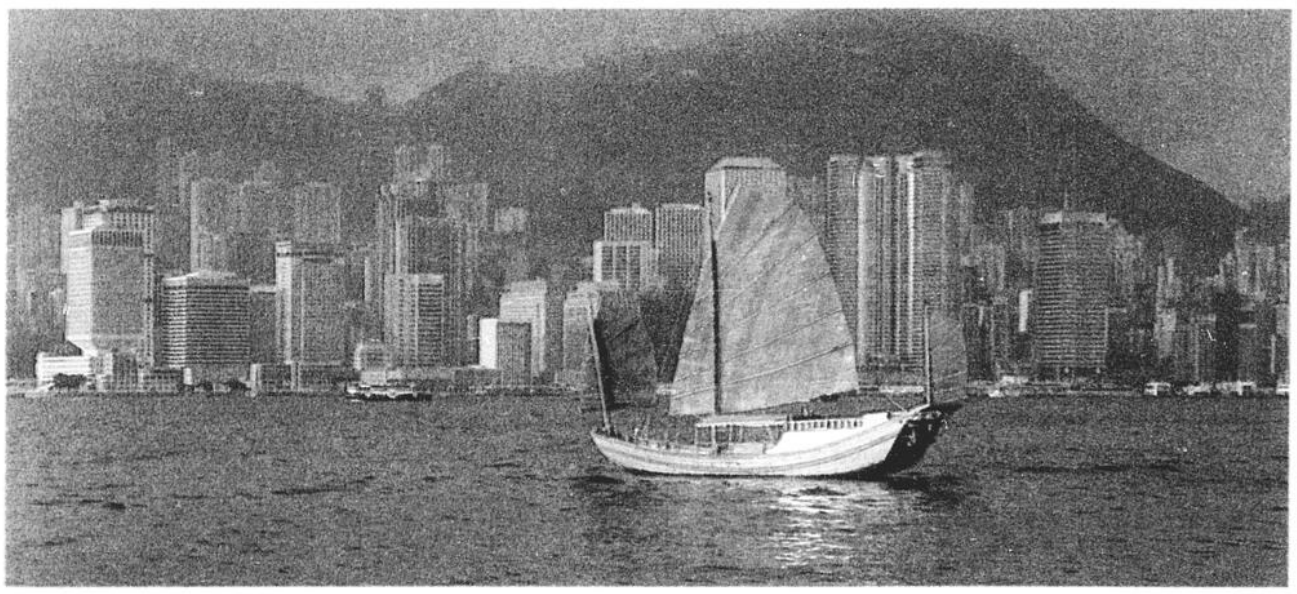
« Avec le retard qu'a pris le projet, les échéanciers des soumissions et des contrats risquent d'être plus serrés que prévu, et d'autant plus exigeants pour les fournisseurs potentiels.

« Les entreprises qui n'ont pu se qualifier doivent identifier les soumissionnaires potentiels afin de leur solliciter de la sous-traitance ou offrir une alliance, ajoute-t-il.

« Cette question est d'autant plus stratégique que les entreprises qualifiées d'origine étrangère devront respecter un minimum de contenu canadien pour leurs contrats. »

MARTIN VALLIÈRES

POUR ÉLUCIDER
LES MYSTÈRES DU COMMERCE
INTERNATIONAL,
TROIS LETTRES SUFFISENT.
CGA.



En affaires, les intérêts canadiens ne connaissent pas de frontières.

Déjà, la mondialisation des marchés impose de nouvelles visions au monde des affaires, mais les véritables transformations ne font que s'amorcer...

L'Accord de libre-échange, l'Europe unifiée de 1992 et le pouvoir économique de l'Extrême-Orient ont tous des répercussions importantes sur l'entreprise canadienne. Et les CGA possèdent le savoir-faire dont vous avez besoin pour naviguer sur ces eaux.

La réalité du monde des affaires est pour eux sans mystères.

Pour eux, être au courant des moindres fluctuations du marché n'est pas un passe-temps...c'est une obligation. Tout comme ils se doivent d'être à la pointe de l'informatique et de la gestion des affaires. Maîtrisant à fond les théories comptables, les CGA ont aussi ce savoir-faire unique qui vous aidera à...faire tomber les frontières.

Et n'est-ce pas l'essentiel aujourd'hui pour percer dans le marché international des affaires?

LES CGA. LE SENS DES AFFAIRES ET LA LOGIQUE DES SOLUTIONS.

CGA–CANADA

SERVICES SPÉCIALISÉS

Rencontre Sélecte Plus inc.

L'Agence professionnelle de rencontres de haut de gamme

qui se distingue par sa clientèle de gens d'affaires et de professionnels

(514) 524-0142 822, Sherbrooke Est, 5e étage, Montréal, H2L 1K4

SNC s'apprête à dévoiler trois procédés technologiques majeurs en environnement

Les firmes qui s'occupent d'analyses en impact environnemental et en écologie poussent comme les champignons par les temps qui courent.

Toutes sont en mesure de dire à leurs clients quels sont les problèmes environnementaux auxquels ils font face. Aucune ne peut toutefois fournir de solution technologique pratique aux difficultés de la pollution.

Sauf SNC. La grande firme, il y a quelques années, a décidé de ne plus se contenter de pondre de volumineuses études d'impact environnemental. Elle a préféré se relever les manches et intervenir à coups de technologies-clé dans les grands dossiers écologiques.

« On a voulu se développer en environnement en développant des technologies, » souligne **Jean-Guy Soulard**, le vice-président environnement de **SNC-Lavalin**.

Le processus de gestation, qui dure depuis 1985, a été long et parfois incertain. Mais, il donne maintenant jour à trois premières, dont deux promettent d'être retentissantes.

Du pétrole avec des résidus

Que faire des montagnes d'excréments qui s'accumulent dans les usines de filtration des grandes villes ? Jusqu'ici, les choix ont été fort restreints: on les incinère, on les épand ou on les enfouit.

Or, que diriez-vous d'en tirer un hydrocarbure? Si, si, vous avez bien lu : du pétrole. Une huile diesel de catégorie quatre, plus exactement, dont on se servirait comme liant dans la fabrication de pavages de route.

C'est la voie sur laquelle la division environnement de SNC s'est engagée avec son procédé qu'elle appelle *oil from sludge*.

Dans une usine de pyrolyse, on chauffe les boues à 450 degrés C en l'absence d'oxygène. Le procédé produit des hydrocarbures de la même façon que la nature produit du pétrole, sauf que le processus ne prend plus des millions d'années, mais 30 minutes.

Chaque tonne d'excréments produit un tiers de tonne de diesel, soit 350 litres. Le résidu est constitué de carbone pur, qu'on utilise comme charbon de chauffage pour alimenter le procédé de pyrolyse.

Les fumées en sont nettoyées, de telle sorte que tout le processus opère en un circuit fermé dont les rejets ne sont nullement polluants.

L'usine pilote s'est révélée un succès et maintenant SNC est à mettre la dernière main aux dessins d'une unité industrielle reliée à une des stations de traitement des eaux usées de Toronto. La capacité du site sera de 48 tonnes par jour, ce qui équivaut aux rejets d'une ville de 500 000 habitants.

Difficultés

Le jeu en vaut-il la chandelle ? L'usine, dont la construction ne débutera pas avant 1993, sera-t-elle aussi efficace que son modèle-pilote ? « Quand on passe à l'échelle industrielle, les problèmes ont tendance à croître de façon exponentielle, » admet Jean-Guy Soulard. Néanmoins, il est confiant que les projections de SNC se vérifieront.

Selon celles-ci, tout le processus va s'avérer deux fois moins coûteux que l'incinération actuelle. Et c'est sans compter les revenus liés à la vente du diésel aux fabricants de pavage. Sans compter non plus le "dividende" écologique lié à une image de ville modèle.

Écuries d'Augias

La deuxième technologie environnementale de SNC vise aussi la ville de Toronto. Il s'agit de nettoyer l'ancienne zone industrielle qui côtoyait le port de la ville, le long du lac Ontario.

Jamais nettoyage d'une telle envergure n'aura-t-il été tenté ailleurs. La superficie s'étale sur environ un kilomètre par deux kilomètres et plonge sur six pieds de profondeur.

Pour s'attaquer à une entreprise qui pourrait rappeler le nettoyage des écuries d'Augias par Hercule SNC innove en mettant trois technologies à contribution.

D'abord, elle procédera à laver les sols, ce qui implique un nettoyage à l'eau couramment utilisé. Ensuite, elle effectuera l'extraction des métaux lourds.

Enfin, elle fera un bio-traitement des boues, provoquant la multiplication dans les sols des bactéries indigènes qui dévorent les hydrocarbures.

Le tout sera mené à l'intérieur d'une usine sur le site que SNC aménage présentement et où les sols seront acheminés par camion. Les activités du site seront lancées officiellement au début de janvier.

« Jusqu'ici, indique Jean-Guy Soulard, les gens se sont contentés de creuser les sols et de simplement les déposer dans un autre site. » Cette fois, les quantités et l'exhaustivité du nettoyage l'interdisent.

Le défi tient, selon M. Soulard, à faire fonctionner les trois technologies de front. Si le tout décolle, et il n'y a pas de raison pourquoi il ne le ferait pas, SNC deviendra la coqueluche de bien des municipalités et d'autant d'écologistes.

Déjà les marques d'intérêt sont nombreuses.

De confirmer M. Soulard: « On vise le marché mondial avec cette technologie-là. »

Du lait au gaz

Une troisième initiative technologique de SNC, même si elle n'est pas aussi originale, ne manque par pour autant d'intérêt.

Celle-ci vise le secteur agro-alimentaire, une première implantation devant être inaugurée en janvier à l'usine de Nutrinor, au Lac Saint-Jean.

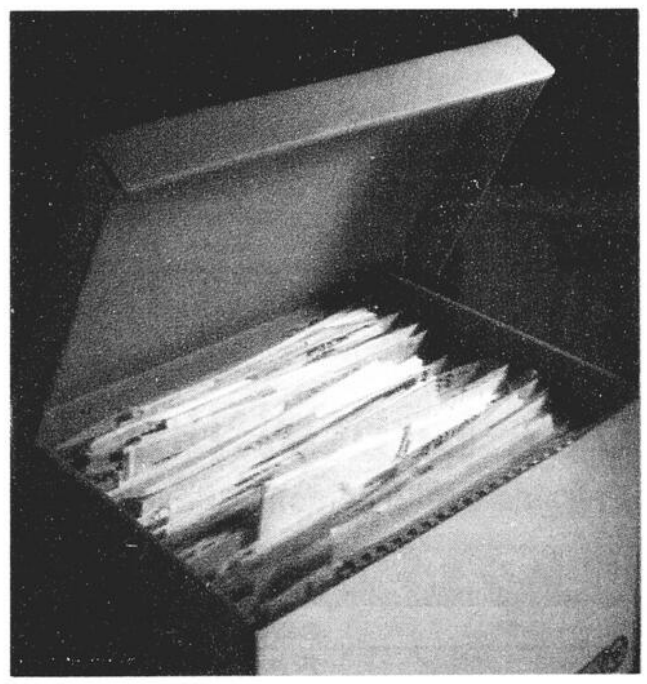
Mis au point avec l'aide de l'**École Polytechnique**, un bioréacteur à plateaux y effectuera un traitement primaire des effluents de lait, la biomasse y consommant les matières organiques rejetées par les activités de Nutrinor.

Le résultat de cette digestion est un gaz de méthane qui ressert pour chauffer l'usine. Encore une fois, le procédé constitue une boucle fermée.

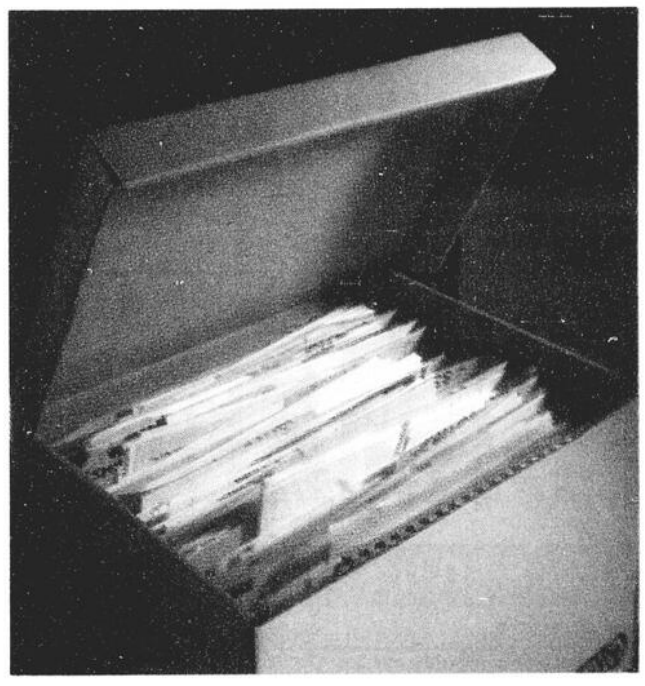
« La machine que nous avons mis au point est quatre fois plus efficace que toute autre en existence, » avance Jean-Guy Soulard.

Morale de cette histoire : un peu de technologie nous a peut-être enfoncé dans un bourbier écologique; un peu plus de technologie nous en sortira.

YAN BARCELO



Une boîte de vieux dossiers d'affaires?



Ou une responsabilité légale qui risque de vous coûter cher?

Regardez de plus près.

Saviez-vous que 90% des compagnies ne savent pas pendant combien de temps elles devraient conserver leurs dossiers d'affaires avant qu'ils ne deviennent un risque? Par conséquent, beaucoup d'entreprises seraient incapables de se protéger lors d'une vérification ou d'une poursuite.

Bien que les compagnies soient conscientes du fait que la destruction prématurée de dossiers peut causer des problèmes, beaucoup d'entre elles s'exposent à des risques en conservant trop longtemps des documents périmés. Lorsqu'une vérification ou un litige est entamé, il est trop tard pour agir.

Le meilleur moyen de protéger votre compagnie est d'être bien prêt. Datafile Wright Line apporte des solutions aux problèmes de gestion de l'information comme ceux-ci. Nos bureaux de l'Atlantique au Pacifique sont pourvus de professionnels qualifiés et notre division des services de consultation met à votre disposition les premiers conseillers en gestion de dossiers au Canada. Nous offrons des services uniques, des produits spécialisés ainsi qu'une formation facile à mettre en pratique.

Nous préconisons diverses solutions comme l'établissement de calendriers de conservation, l'élimination des documents périmés, l'élaboration d'un plan de classification de l'information, l'aménagement de l'espace, la codification, ainsi que le contrôle et la sécurité des documents. Notre gamme de produits s'étend des systèmes de classement économiseurs d'espace aux progiciels et à FILELAW, une base de données complète sur les règlements à respecter en matière de conservation de dossiers. Ces moyens vous aideront à gérer plus efficacement l'information au sein de votre compagnie.

Datafile Wright Line a aidé des centaines d'entreprises grandes et petites, leur permettant d'améliorer non seulement la gestion de leurs dossiers, mais aussi leur rendement administratif et financier. Plusieurs d'entre elles ont rentabilisé leur investissement initial en moins d'un an.

Pour de plus amples renseignements, veuillez compléter la formule ci-contre ou composer le numéro sans frais d'interurbain suivant : 1-800-387-6212.

DATAFILE Wright Line

J'aimerais :

☐ Recevoir de l'information — «FILELAW, une base de données sur les règlements à respecter en matière de tenue de dossiers»;

☐ Recevoir de l'information — «Comment réduire vos responsabilités légales par une meilleure gestion de l'information»;

☐ Assister à un séminaire sur la gestion de l'information;

☐ Un examen gratuit du système de gestion de l'information sur papier de notre compagnie;

☐ Parler à un conseiller, sans aucune obligation de ma part.

Nom : _____

Poste : _____

Compagnie : _____

Adresse : _____

_____

Ville : _____ Prov. : _____

Code postal : _____ Tél. : _____

Veuillez retourner à : Datafile Wright Line
130, ave Sparks, Toronto (Ontario) M2H 2S4
Tél : (416) 497-1552 Télécopieur : (416) 497-6864.

LA 01/92

ENTREPRISE

Des Polonais et des Roumains s'initient au capitalisme au Québec

Catalina Siriteanu n'a pas cessé de poser des questions à ses professeurs depuis quelques mois.

Comment fonctionne la carte de crédit ? Comment se fait-il qu'il faut seulement deux jours pour avoir un téléphone au Québec ? Pourquoi un escompte représente une réduction plutôt qu'une augmentation du prix d'un bien ? Pourquoi faut-il faire du marketing ?

Le capitalisme a réservé de nombreuses surprises à Mme Siriteanu et 11 autres étudiants originaires de la Pologne et de la Roumanie qui sont récemment venus assimiler les rudiments de notre système économique à l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM).

Il s'agit d'une première pour l'UQAM, qui supervise le projet en collaboration avec l'**Université Carleton** d'Ottawa. Le ministère des **Affaires extérieures** finance la majeure partie du programme.

Les étudiants, tous des gens dans la trentaine et plus, ont suivi un MBA abrégé spécialement conçu pour eux. « Nous leur avons surtout enseigné les fonctions pratiques de la gestion », explique **Mihaela Firsirotu,** professeur de stratégie de gestion à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM et coordonnatrice du projet.

Les étrangers ont également visité, entre autres, les bureaux de la **Caisse de dépôt et placement du Québec,** les Caisses Desjardins, la **Banque Royale, Bombardier, Provigo** et **DMR.**

De plus, la firme de consultation **Secor** – où Mme Firsirotu et son mari, **Yvan Allaire,** sont partenaires – a offert aux étudiants un séminaire de trois jours sur les différents modèles économiques. Les Roumains ont terminé leur stage de trois mois le 22 décembre, tandis que les Polonais poursuivront leur spécialisation avec un tuteur jusqu'au 23 mai.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Quatre des étudiants d'Europe de l'Est en stage à l'UQAM. De Gauche à droite, Adam Noga, Ewa Szemborswa, Alicja Ryszkiewicz et Elzbieta Chrabonszczewska.

Les six étudiants roumains proviennent pour la plupart du secteur manufacturier et l'un d'entre eux a même déjà été ministre de l'Aviation.

Les étudiants polonais sont tous des universitaires qui seront chargés d'enseigner plus tard aux Polonais la base du système capitaliste.

L'entente avec les Polonais permet également à des professeurs de l'UQAM et d'autres universités canadiennes d'enseigner à l'École centrale de commerce de Varsovie, la plus importante institution du genre en Europe de l'Est.

L'UQAM participera enfin en février 1992 à l'ouverture du Centre canadien de gestion à Varsovie. Le mandat de l'institution sera de développer les liens commerciaux entre les Canadiens et les Polonais.

Difficultés

La première de l'UQAM n'a pas été de tout repos à la fois pour les étudiants et les professeurs. « Tout ce que j'ai appris était complètement nouveau », explique Mme Siriteanu, ingénieur au sein d'une société d'État.

« Les économistes parmi le groupe polonais n'avaient aucune idée ce que veut dire management », affirme pour sa part Mme Firsirotu.

Néanmoins, **Ion Calugar,** directeur du département de traitement de données dans une entreprise d'État à Bucarest, s'estime chanceux.

M. Calugar s'estime privilégié même s'il ne possède que des connaissances rudimentaires du capitalisme.

« On ne peut pas penser que tous les 23 M de citoyens de la Roumanie comprendront l'économie de marché. Ce sera à nous de percer la glace. »

La méconnaissance du capitalisme ne semble pas préoccuper également les citoyens de la Roumanie. Depuis deux ans, ces citoyens ont créé pas moins de 150 000 PME. « Nos connaissances sont minces, mais c'est mieux que rien », ajoute M. Calugar. Mme Firsirotu partage cet avis, mais craint que la Roumanie, comme d'autres pays de l'Est, ne tombe dans un piège avec le capitalisme. « Le principal danger, c'est que les Roumains et les Polonais prennent un morceau du modèle économique japonais, un autre du système américain, un autre du modèle canadien et ainsi de suite. C'est impossible de diriger une économie ainsi. Un système, c'est une cohérence. »

Les préoccupations de Mme Siriteanu sont plus terre à terre. Durant son séjour, l'étudiante a appris qu'elle avait perdu son emploi à la suite de la fermeture de l'usine où elle travaille. La cause de la fermeture : le manque d'électricité.

GILLES LAJOIE

FORMATION DU PERSONNEL DE GESTION

Entraînement à la tâche • Développement de la personne

SESSIONS PUBLIQUES OU DANS VOTRE ORGANISATION

SESSIONS	DATES	COÛTS
Budget base zéro	10 au 12 février 1992	870,00 $
Implantation de la qualité totale	2 au 4 mars 1992	870,00 $
Mobilisation du personnel: facteur de changement	2 au 4 mars 1992	870,00 $
Budget - états financiers pour non-financier	2 au 5 mars 1992	970,00 $
Gestion du temps	10 et 11 février 1992	650,00 $
Conduite dynamique de réunion	24 au 26 février 1992	870,00 $
Rédaction de rapports	2 et 3 mars 1992	650,00 $
Présentation orale	4 et 5 mars 1992	650,00 $
Evaluation de rendement et appréciation du personnel	24 au 26 février 1992	830,00 $
Mon style de leadership	24 au 27 février 1992	970,00 $
Relations interpersonnelles en milieu de travail	10 au 12 mars 1992	970,00 $
Consolider mon équipe	17 au 19 février 1992	870,00 $
Motivation du personnel	10 au 12 février 1992	870,00 $
Gestion de projet en équipe	17 au 20 février 1992	970,00 $
Gestion des services à la clientèle	24 au 26 février 1992	870,00 $
Techniques de communication-client	9 et 10 mars 1992	650,00 $
Formation: maximisons le transfert en milieu de travail	9 au 11 mars 1992	870,00 $
Gestion de la présence au travail	12 et 13 février 1992	650,00 $
Gestion de gestionnaires	17 au 20 février 1992	970,00 $
Gestion des inventaires	10 au 13 février 1992	970,00 $
Gestion des approvisionnements	24 au 27 février 1992	970,00 $
Gestion moderne de la production (MRP II)	24 et 25 février 1992	650,00 $
Planning et contrôle de la production	9 au 12 mars 1992	970,00 $
Gestion des travaux d'entretien	9 au 12 mars 1992	970,00 $
Chronométrage	9 au 12 mars 1992	970,00 $
Description d'emploi	10 au 12 février 1992	870,00 $
Evaluation des emplois	9 au 11 mars 1992	870,00 $
Sélection du personnel	17 au 19 février 1992	870,00 $
Techniques d'entrevue	24 au 27 février 1992	970,00 $
Accueil et initiation du personnel	2 au 4 mars 1992	870,00 $
Analyse des besoins de formation	9 au 11 mars 1992	870,00 $
Design d'une session de formation	17 et 18 février 1992	650,00 $
Animation d'une session de formation	19 au 21 février 1992	870,00 $
Gestion de programme de prévention d'accidents	2 au 5 mars 1992	970,00 $
Comité de santé-sécurité	10 au 12 février 1992	870,00 $

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

COSE
CONSEILLERS EN GESTION

Maison COSE 534, rue Sherbrooke est, Montréal (Québec) H2L 1K1
Tél.: (514) 288-6811 Télécopieur: (514) 288-7338

La sécurité, une industrie innovatrice et très dynamique

« L'industrie de la sécurité est dominée par les innovateurs. C'est une industrie très dynamique qui suit tous les mouvements provoqués par les nouvelles technologies », affirme une étude sur *L'Industrie de la sécurité au Québec*, réalisée par le ministère de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie**.

« La position concurrentielle du Québec dans ce secteur est très bonne, poursuit le document. En effet, avec le quart des établissements canadiens, le Québec emploie le tiers de la main-d'oeuvre, ce qui signifie que les entreprises québécoises sont de plus grande taille.

« De plus, les salaires sont supérieurs en moyenne de 10 % au Québec, ce qui laisse supposer que la main-d'oeuvre y est plus spécialisée. En outre, la valeur ajoutée des produits fabriqués au Québec est plus élevée qu'ailleurs. »

Qui plus est, le marché de la sécurité est loin d'être saturé. En effet, les besoins de protection iront en augmentant car les experts prévoient une hausse des délits dans les années 1990 et une incitation de plus en plus forte des gouvernements et des compagnies d'assurances à augmenter la protection.

Selon le Département de la Justice des États-Unis, les délits dans les résidences augmenteront d'environ 70 % d'ici 2010.

En outre, l'industrie profitera du développement de la *domotique*, mieux connue sous la dénomination de *maison intelligente*, dont certains produits sont appelés, d'ici une vingtaine d'années, à devenir aussi courants dans les maisons que le téléphone.

Secteur prometteur

Les systèmes de contrôle d'accès forment un secteur très prometteur, estime de plus l'étude. Certaines entreprises québécoises sont déjà spécialisées dans ce domaine et ont développé des logiciels capables de gérer les entrées et les sorties, tout en emmagasinant des données.

Présentement, on retrouve ces logiciels presque exclusivement dans les édifices de bureaux, les usines et les stationnements, mais ce marché s'élargira sans doute avec le développement des logiciels. Les hôtels, entre autres, sont appelés à tirer un meilleur profit de ces technologies dans un avenir rapproché.

La carte à puces, à mémoire ou à microprocesseur, provoquera aussi une véritable révolution dans le domaine de la sécurité. L'adoption éventuelle par le gouvernement du Québec de cette technologie pour les cartes d'assurance-maladie sera sans doute un déclencheur important. Les possibilités offertes par la carte à puces sont encore insoupçonnées.

On doit également s'attendre à ce que les entreprises du secteur de la sécurité consacrent des montants importants en recherche et développement pour ce qu'il est convenu d'appeler la *communication sans fil*.

L'industrie québécoise de l'alarme est très structurée. On y retrouve des fabricants, 40 en tout, des distributeurs, des vendeurs et des installateurs.

Des 40 fabricants, 21 sont situés sur l'Île de Montréal, cinq sur la rive sud de Montréal, cinq dans la région de Québec, quatre dans les Laurentides, trois à Laval, un en Gaspésie et un autre au Saguenay/Lac Saint-Jean. Ensemble, ils emploient environ 1 500 personnes.

Chiffre d'affaires

Selon le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, les trois quarts de ces entreprises ont connu une hausse de leur chiffre d'affaires variant de 3 à 100 % en 1989, un indice de la bonne santé de l'industrie. Ces augmentations sont attribuables en partie à la hausse de la criminalité, mais le dynamisme des entrepreneurs, qui savent profiter de toutes les occasions qui se présentent à eux, y est sûrement pour quelque chose.

L'industrie québécoise a connu une évolution profonde au cours des années 1980. En effet, alors qu'elle était dominée par les États-Unis dans les années 1970, seulement quatre fabricants aujourd'hui ne sont pas à propriété exclusivement québécoise.

Il faut cependant préciser que le marché de la consommation est encore occupé majoritairement par les produits américains. Les entreprises du secteur de la sécurité naissent généralement d'une recherche menée de façon artisanale par un électronicien ou un électricien qui commence à produire quelques appareils pour le marché local. Elles réussissent à survivre en améliorant constamment leurs produits et en assurant un service après-vente rapide et fiable, ce qui leur permet de concurrencer les grandes entreprises qui éprouvent parfois de la difficulté à dispenser un service personnalisé.

Coincées par des forces contradictoires, soit la nécessité d'être proches de la clientèle et donc de se contenter d'un marché local, la nécessité de faire beaucoup de recherche et de développement, l'obligation de réduire leurs coûts et de projeter une image de stabilité, ces entreprises sont constamment menacées de faillite ou d'absorption de la part d'un important fabricant ce qui, dans un certain sens, peut expliquer leur dynamisme.

Néanmoins, plusieurs fabricants québécois sont présents sur les marchés extérieurs. Douze d'entre eux ont déclaré avoir exporté pour 40 M$ en 1989. C'est que le développement d'un nouveau produit est souvent si onéreux qu'il est impossible de le rentabiliser uniquement sur le marché québécois et même canadien.

DOMINIQUE FROMENT

LES PRINCIPAUX INTERVENANTS DU MARCHÉ QUÉBÉCOIS DE LA SÉCURITÉ

Les 40 fabricants

Alarmes Jalco	Okiok Data
Aquanic (Ord. Hypocrat)	Omnitron
Babaco Alarm Systems	Pirotec Technologies
C.V.D.S.	Pocatec
Caerocom	Positron Industries
Cardi	Produits de sécurité Labco
Cerberus Pyrotronics Canada	Protection Incendie Viking
Coreco	Robotronique
Dalcom Communications	S.I.S. Société industrielle
DAP Électronique Canada	de sécurité
Électro-Vox	Securistor
Frigo-Alarme	Sigmatek Électronique
Groupe de sécurité CM	Socomar
Hénotex	Systèmes de sécurité
Honeywell-Amplitrol	Sur-Gard
Groupe Kaufel	Systèmes Sécuriplex
Les Contrôles	Techni-Greg
d'environnement Alba	Techno Kebec
Martrol	Télé-Alarmes Microtec
MCC Sécurité	Ultranix
Micro Thermo	Vulcain Alarme
Microway Systems	

Les principaux distributeurs en gros

ABC-Ademco Distribution	Guillevin Vidéo et Sécurité
ADT	Honeywell-Amplitrol
Chubb	MSP Centre
Dial Power	Protectron
Expert Techniques	Sencorp Sensormatic
Frisco Bay	SSI 2000

Les principaux distributeurs au détail

ADT	Honeywell-Amplitrol
Chubb	Protectron
Frisco Bay	

Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie — **Tableau : LES AFFAIRES**

Le Groupe de Sécurité Garda Inc.

DIGNE DE CONFIANCE

• Service professionnel • Confidentialité assurée •

- **DIVISION DES GARDES** ..... (édifices, hôpitaux, industries) } (514) 937-7487
- **SERVICES SPÉCIALISÉS** ..... (gardes du corps, conflits)
- **DIVISION DES PATROUILLES** ..... (industries, maisons privées) } (514) 931-0713
- **DIVISION INVESTIGATION** ..... (filature, agents anonymes, pré-emploi, enquêtes diverses, vol interne et à l'étalage, service magasinage, etc.)
- **DIVISION HAUTE TECHNOLOGIE**..... (C.C.T.V., accès par carte, gestion d'édifice) } (514) 933-7191
- **DIVISION CENTRALE/ALARME** ..... (vente, installation, service) } (514) 937-5181

Membre CANASA

• MONTRÉAL • JOLIETTE • QUÉBEC • OTTAWA •
PROTECTION PRIVÉE• RÉSIDENTIELLE • COMMERCIALE • INDUSTRIELLE

Permis R.E.C.Q.

DOSSIER SPÉCIAL

L'industrie de la sécurité profite beaucoup des développements technologiques

Les produits de l'industrie de la sécurité bénéficient des plus récents développements technologiques dans le domaine de l'électronique, de la téléphonie, de la mécanique et de la miniaturisation. LES AFFAIRES présente ici une liste des principaux systèmes de sécurité disponibles sur le marché.

Les sous-systèmes de détection

Les avertisseurs d'intrusion

Commutateur à contact magnétique et électrique : ces appareils déclenchent une alarme lorsqu'on ouvre une porte ou une fenêtre. Un courant électrique se produit lorsque la position normale du commutateur est changée.

Détecteur passif à infrarouge : ces détecteurs sont très populaires.

Ils détectent les changements dans l'énergie infrarouge d'une zone désignée. L'appareil se compose de fragments de miroir qui dirigent l'énergie infrarouge vers un détecteur pyroélectrique.

La chaleur du corps humain est une excellente source d'énergie infrarouge.

Le désavantage avec ce système est qu'il provoque des fausses alarmes lorsque la température ambiante change.

Toutefois, pour contrer ce problème, on a introduit sur le marché un détecteur pyroélectronique à deux éléments, un émettant des pulsions électriques négatives et l'autre positives.

Un changement de la température ambiante fera fonctionner simultanément ces deux éléments, neutralisant ainsi l'alarme.

Par contre, un intrus se déplaçant dans une pièce actionnera un premier élément, puis le second, déclenchant ainsi l'alarme.

Système de compteur PIR (pour Passif, Infra et Rouge) : ce système permet de distinguer entre un intrus et une interférence quelconque. Un compteur spécial lit les intervalles entre les pulsions positives et négatives. Si deux pulsions ou plus de polarité différente sont détectées, c'est probablement qu'il s'agit d'un mouvement suspect.

Détecteur à micro-ondes : les micro-ondes produisent de l'énergie électromagnétique qui peut traverser les obstacles sans perdre sa puissance. Le principal défaut de ce système est de provoquer de nombreuses fausses alarmes, principalement à l'extérieur du secteur à protéger, celui-ci étant difficile à circonscrire précisément.

Détecteur ultrasonique : ce détecteur utilise l'air comme élément de transmission d'énergie. Il remplit un espace d'ondes à haute fréquence qui sont contrôlées en permanence.

Le mouvement d'un intrus dérange les fréquences et active l'alarme. Le principal inconvénient de ce système est qu'il ne peut contrôler qu'une zone limitée.

Détecteur à double technologie : pour limiter les fausses alarmes, ce détecteur combine deux technologies, les plus fréquentes étant les PIR (pour Passif, Infra et Rouge) avec les micro-ondes et avec l'ultrasonique.

Les détecteurs de bris de vitre

Piézoélectrique : un courant électrique, conduit par un fil piézoélectrique (piézo signifie par pression), se produit lorsqu'une vitre se brise. Le voltage ainsi créé déclenche l'alarme.

Ce système est facile à installer, il se camoufle bien et les fausses alarmes sont rares. Toutefois, chaque fenêtre requiert un détecteur individuel.

Capteur de son : le bruit causé par un bris de vitre est capté par un récepteur et analysé électroniquement. Ce système est peu coûteux mais requiert un ajustement très précis, faute de quoi les fausses alarmes risquent d'être fréquentes.

Détecteur de secousses : les vibrations et les ondes provoquées par un bris de vitre sont captées et analysées électroniquement. Les fausses alarmes sont assez rares, mais l'installation et l'ajustement de ce système sont complexes et assez dispendieux.

Contact enduit de mercure : lorsqu'une vitre se brise, les vibrations provoquent l'éclatement du mercure, ce qui brise le circuit et déclenche l'alarme. Cet appareil se dissimule bien et s'installe facilement. Aucun réglage n'est requis. Par contre, les vibrations ambiantes provoquent souvent de fausses alarmes et chaque fenêtre nécessite un appareil distinct.

Contact de vibrations : des unités contiennent des ressorts qui sautent lorsqu'une vibration causée par le bris d'une vitre survient.

Ces appareils couvrent une grande surface et sont peu coûteux. Mais, encore là, les fausses alarmes constituent le principal inconvénient de ce système.

Feuille d'aluminium : une feuille d'aluminium, placée autour de la fenêtre, se déchirera si la vitre se brise, actionnant ainsi l'alarme. Ce système est sûr et peu coûteux, mais l'installation est complexe et un entretien constant est requis.

La télévision en circuit fermé

La télévision en circuit fermé offre l'image d'une zone précise en utilisant une caméra reliée à un écran vidéo. En raison de son coût élevé, ce système est surtout utilisé dans les endroits publics.

Le système de base comprend une lentille, une caméra, un support, un écran-moniteur et un câble-vidéo.

Le réseau vidéo électronique commandé à distance

On pourrait dire qu'il s'agit de la deuxième génération de la télévision en circuit fermé. Il s'agit d'un appareil à transmission rapide d'images vidéo, de sons et de données par lignes téléphoniques standard.

Contrairement au système précédent, les caméras et le poste de contrôle ne sont plus reliés par des fils, ce qui fait qu'on ne peut plus parler de circuit fermé.

Doté d'une mémoire de 512K pouvant stocker les images, ce système offre comme principaux avantages sa vitesse de transmission, peu importe la distance, l'élimination des fils et la centralisation des informations.

Les sous-systèmes de communication

La transmission du détecteur vers l'alarme s'est toujours faite par fil, ce qui complique l'installation et en augmente évidemment le coût. Récemment, on a développé la technique de transmission sans fil par signaux fréquence-radio.

Le problème avec ce système est que la fréquence ne pénètre pas certains matériaux comme le béton et le métal. On utilise donc des bandes de transmission très étroites pour minimiser les interférences. Voilà un domaine en constante évolution.

Les systèmes avec fils

Fils téléphoniques : il s'agit de circuits d'alarme indépendants qui utilisent les lignes téléphoniques comme transmetteurs. Ils relient la zone protégée à une station centrale. Ces circuits sont d'usage exclusif et ne peuvent être partagés.

Multiplexage : cette technologie permet d'établir plusieurs communications au moyen d'une seule voie de transmission.

Le multiplexage donne accès à la zone protégée aussi bien qu'à la station centrale, ce qui permet de vérifier le fonctionnement du système d'alarme.

La station centrale peut aussi vérifier le bon état des lignes de transmission.

Le multiplexage permet d'émettre plusieurs types de signaux, via un intermédiaire commun, comme les fils téléphoniques, réduisant le nombre de lignes requises pour la transmission des signaux d'alarme.

Circuit McCulloh : ce circuit est partagé, de sorte que plusieurs zones protégées peuvent être branchées à une même boucle du circuit téléphonique et dirigées à une même station centrale. Chacune des zones émet un signal différent.

Cadran numérique : cet appareil de communication compose électroniquement un ou plusieurs numéros de téléphone présélectionnés, utilisant le code numérique pour transmettre le message, par ligne téléphonique, à une station centrale qui peut recevoir des milliers d'appels en même temps.

Comme ces appareils dépendent de l'achalandage des lignes téléphoniques, les signaux sont parfois retardés pendant une bonne période de temps.

Canal différé : la transmission par canal différé utilise la même fréquence que le réseau téléphonique pour transmettre les données. Un micro-ordinateur supervise la transmission entre le terminal situé dans la zone surveillée et un lecteur situé à la compagnie de téléphone qui relaie le signal à un ordinateur-récepteur.

Cet ordinateur envoie le signal d'alarme à un système central par une ligne téléphonique privée. La liaison entre la zone protégée et la compagnie de téléphone étant constante, toute anomalie est immédiatement détectée.

Ondes radio haute-fréquence : on revient peu à peu aux ondes radio parce que les compagnies de téléphone augmentent sans cesse leurs tarifs et que leur service est parfois perturbé par des problèmes de toutes sortes. Le système d'ondes radio permet le jumelage de plusieurs systèmes d'alarme à une station centrale de traitement. Le principal inconvénient de ce système est la disponibilité restreinte des bandes de fréquence réservées aux systèmes d'alarme dans certaines zones urbaines.

Composeur automatique : les composeurs automatiques peuvent composer des numéros de téléphone présélectionnés et émettre un message enregistré à une station de surveillance, chez un voisin, au poste de police ou au service des incendies.

Câble de télévision : les signaux d'alarme peuvent être transmis sur le même câble que celui que l'on utilise pour la transmission télé. La priorité d'utilisation va d'abord aux abonnés du câble-TV.

Les systèmes sans fil

La transmission sans fil se fait en émettant un signal FR (fréquence-radio) d'un détecteur à un récepteur FR avec unité de contrôle. Ces signaux peuvent traverser la plupart des constructions résidentielles, mais leur effet est nul s'ils rencontrent du béton, de la brique ou du métal.

La technologie des systèmes sans fil se développe rapidement. L'introduction de cristaux de quartz dans les récepteurs et les transmetteurs permet l'installation dans les régions éloignées. De plus, avec une bande de transmission et de réception plus étroite, les risques d'interférences provenant de l'électricité sont presque inexistants.

Les sous-systèmes d'alarme

La cloche

Le type de cloche le plus fréquent est muni d'un battant électromagnétique qui fait sonner celle-ci lorsqu'il reçoit un signal d'alarme.

Le klaxon

Le klaxon émet un son lorsque son électro-aimant vacille. La fréquence du son dépend des éléments du diagramme de l'électro-aimant.

La sirène

La sirène se différencie de la cloche et du klaxon par un microprocesseur qui crée le son. Elle peut émettre différents sons selon la nature de l'alarme : fumée, feu ou intrusion.

L'émetteur de voix

Un émetteur de voix est un appareil électronique reproduisant la voix humaine, faisant ainsi fuir les intrus.

La combinaison

Les appareils les plus sophistiqués utilisent la technologie électronique des micropuces. Ils offrent le choix des sons : alarme, klaxon, sirène ou voix humaine. La sélection peut aussi se faire selon le type d'alerte, soit le feu, l'intrusion ou autres.

Les systèmes de contrôle d'accès

Avec des cartes magnétiques programmées, on peut contrôler le nombre de zones auxquelles des personnes peuvent avoir accès. Le système comprend des cartes, un lecteur de cartes, un appareil pour programmer et un contrôleur contenant les circuits. Plusieurs types de cartes sont offerts, mais l'avenir semble appartenir à la carte à microprocesseur qui peut emmagasiner un grand nombre de données et être programmée pour répondre aux besoins de chaque entreprise.

On note également un marché en plein développement, celui des systèmes pouvant reconnaître ou identifier une personne selon certains traits physiques.

L'identification peut se faire par la voix, les empreintes digitales, un scanner de la rétine de l'oeil, la géométrie de la main ou la signature.

DOMINIQUE FROMENT

Détection d'écoute électronique
G Inc.
Electronic Eavesdropping Detection
PROTÉGEZ VOS CONVERSATIONS CONTRE LES OREILLES INDISCRÈTES
BALAYAGE ÉLECTRONIQUE
Plus de 25 années d'expérience • Équipement et technologie de pointe
INFORMATION: GÉRALD TOUSIGNANT
(514) 654-3712

Les gestionnaires doivent intégrer la sécurité à la qualité totale

« Il n'y a pas si longtemps, on comptait uniquement sur les médecins pour soigner les maladies. Aujourd'hui, de plus en plus de gens comprennent qu'ils ont tout intérêt à gérer eux-mêmes leur santé. Ce changement de mentalité vers une plus grande responsabilisation commence à se faire sentir chez les gestionnaires d'entreprise en ce qui regarde la criminalité. »

C'est du moins ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **Ronald Poulin**, président du **Groupe-conseil CSP**, de Montréal. Fondée il y a 10 ans, CSP offre aux entreprises des services de conseil en gestion de la sécurité.

L'approche de M. Poulin en matière de sécurité dans les entreprises est très éloignée de l'image que peuvent nous en donner les films d'espionnage. Plusieurs de ses déclarations laissent paraître une vision très large de la sécurité.

« Depuis toujours, les dirigeants d'entreprise ont préféré abandonner à des firmes spécialisées le dossier de la sécurité ou, si l'on veut, de la criminalité, a poursuivi M. Poulin. Ils commencent à peine à prendre conscience que, s'ils ne s'en occupent pas eux-mêmes, personne ne peut le faire à leur place. C'est comme pour la publicité : la meilleure agence ne peut pas grand-chose si l'entreprise n'a aucune stratégie de marketing. »

M. Poulin a donné un autre exemple révélateur de sa philosophie dans ce domaine : « Il est reconnu que les entreprises qui savent créer un sentiment d'appartenance chez leurs employés ont moins de problèmes avec les vols et le vandalisme, a-t-il indiqué. Ce n'est sûrement pas une firme externe qui peut créer un tel climat. »

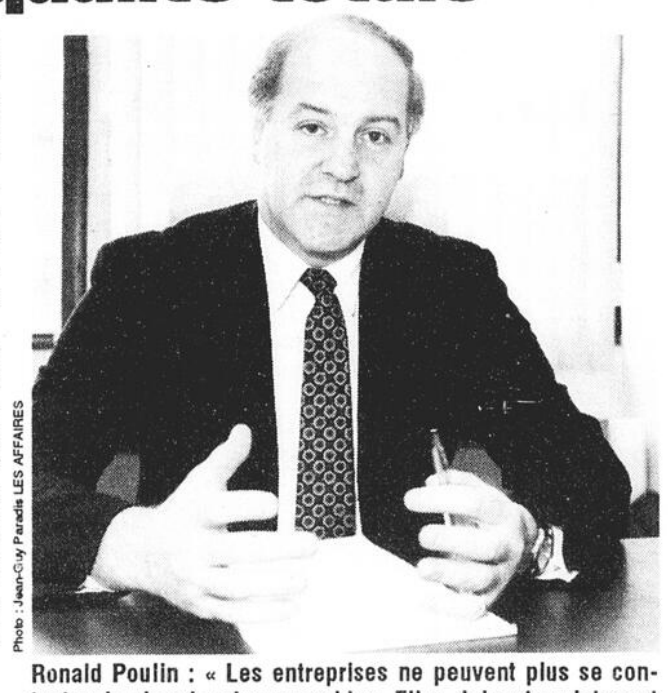


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Ronald Poulin : « Les entreprises ne peuvent plus se contenter de chercher les coupables. Elles doivent maintenant comprendre pourquoi des crimes se commettent. »

Une fonction parmi les autres

Par conséquent, le président de CSP croit fermement que les dirigeants d'entreprise doivent considérer la sécurité comme une fonction parmi les autres, au même titre que la finance, le marketing ou la gestion du personnel. « Cette tendance est encore timide mais elle est irréversible et elle n'a rien à voir avec la crise économique », a-t-il précisé.

Si on veut trouver une origine à cette nouvelle orientation, c'est sans doute du côté de la qualité totale qu'il faut regarder. Cette morale de la gestion, récemment adoptée par les dirigeants nord-américains et qui a déjà fait la fortune des Japonais, ne tolère en effet aucune négligence. « Le méfait est un pavé dans la mare de la qualité totale. C'est aussi simple que cela », de lancer M. Poulin.

Nonobstant le nouveau penchant des gestionnaires d'entreprise pour la perfection que leur inspire la qualité totale, le même changement d'attitude se remarque dans la population, comme en fait foi la croissance rapide des systèmes de sécurité reliés à une station centrale.

« Les gens se rendent compte que la police ne peut tout faire seule et qu'ils doivent prendre la responsabilité de leur propre sécurité », a affirmé M. Courcy.

Prévention des pertes plutôt que du crime

Dans ce nouvel esprit, MM. Poulin et Courcy pensent que l'expression *prévention du crime* n'est plus très appropriée et qu'il faut maintenant plutôt parler de *prévention des pertes*. « On ne peut plus isoler le volet sécurité de la gestion courante des entreprises », a insisté M. Poulin.

M. Poulin est allé encore plus loin lorsqu'il a affirmé que même la gestion des inventaires peut avoir un rôle à jouer dans la prévention des pertes causées par le crime.

« Des déplacements trop nombreux et mal planifiés des inventaires peuvent tenter le diable, croit-il. La criminalité, dans la société comme dans les entreprises, tient à une multitude de facteurs et c'est en essayant d'influencer ces facteurs, et non simplement en pourchassant les malfaiteurs, qu'on arrivera à contrôler le problème. »

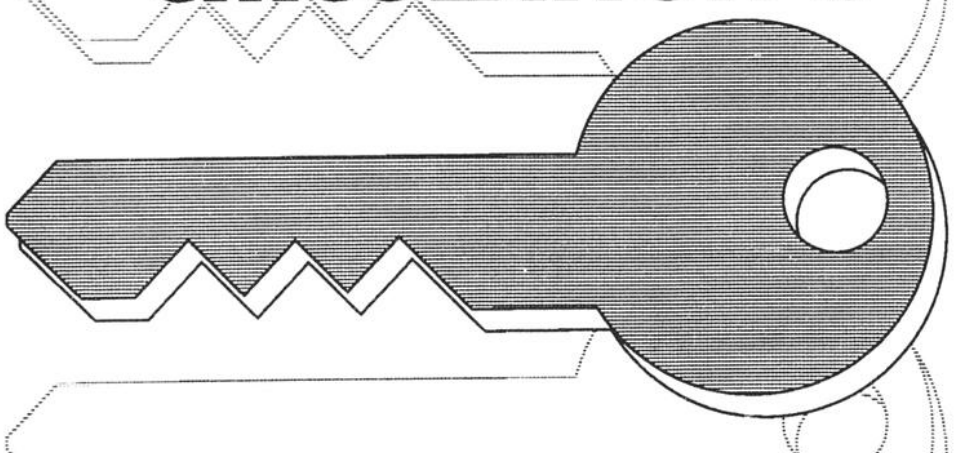
Enfin, au sujet des nouvelles technologies dans le domaine de la sécurité, M. Poulin estime que les entreprises n'ont pas le choix de ne pas les utiliser mais qu'elles auraient tort d'y voir une panacée.

« La technologie sert autant les criminels que les gens qui combattent le crime », a-t-il lancé.

M. Poulin a sans doute raison si on considère que, malgré les technologies de plus en plus avancées qui arrivent sur le marché, tous les experts prédisent une hausse de la criminalité au cours des années 1990.

DOMINIQUE FROMENT

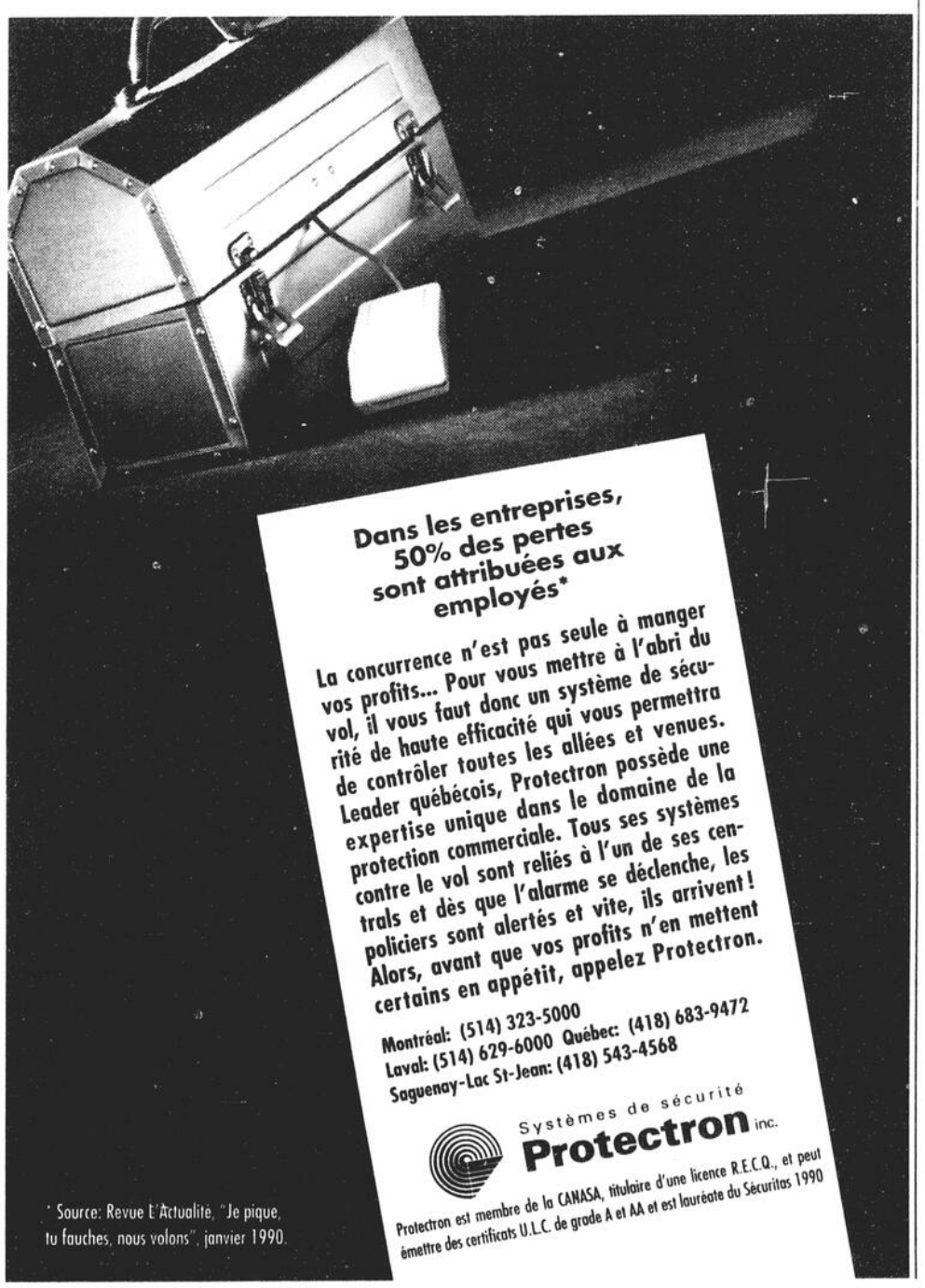
COMBIEN DE DOUBLES DE VOS CLÉS SONT-ILS EN CIRCULATION ?



Obtenez gratuitement une veilleuse automatique en demandant notre guide sur ce que tous les exécutifs devraient savoir à propos de la carte d'accès

Honeywell

appelez 1-800-561-4605



Les services financiers ne sont pas traités de la même façon aux fins de la TPS et de la TVQ

Je suis actionnaire unique d'une compagnie de placement.

Les seuls revenus de ma compagnie consistent en des intérêts et des dividendes.

La compagnie n'est pas enregistrée aux fins de la TPS, mais a reçu dernièrement un formulaire de demande de renseignements pour la taxe de vente du Québec.

Je me demande si je dois m'inscrire à la taxe de vente du Québec ?

J. Bilodeau

La TPS et la TVQ traitent les services financiers de façon très différente.

Aux fins de la TPS, les services financiers sont exonérés à moins qu'ils s'agissent de services rendus à une personne non-résidente, auquel cas ils sont détaxés.

Aux fins de la TVQ, les services financiers seront détaxés peu importe qu'ils soient rendus à une personne résidente ou non-résidente.

Le fait que les services financiers seront détaxés aux fins de la TVQ sera généralement avantageux pour la personne qui détient des placements car cela lui donnera le droit, si elle est inscrite, de réclamer des remboursements de taxe sur les intrants (RTI), c'est-à-dire des remboursements de la TVQ qu'elle paiera sur les biens et services qu'elle acquerra à l'égard de ses activités.

En s'inscrivant, votre compagnie deviendra donc éligible à un remboursement de la TVQ qu'elle paiera sur ses dépenses.

S'inscrire n'est toutefois pas toujours avantageux car, en s'inscrivant, une personne devient obligée de percevoir la TVQ sur toutes les fournitures taxables qu'elle fait, même si ses fournitures taxables sont inférieures à 30 000 $ par année.

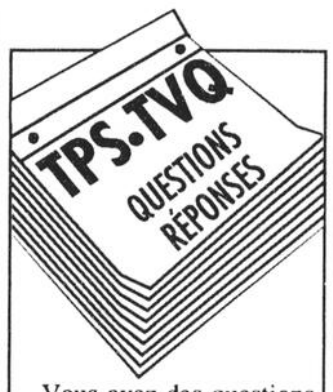
Par exemple, une personne qui gagne disons 12 000 $ d'intérêts et a 12 000 $ de recettes brutes provenant de l'exploitation d'un salon de coiffure, serait probablement bien avisée de ne pas s'inscrire car en faisant le choix elle devient obligée de percevoir la TVQ sur les recettes brutes de son salon.

En ne s'inscrivant pas, une telle personne perdrait le droit au RTI mais n'aurait pas à percevoir la TVQ sur les services de son salon de coiffure. Il faut noter toutefois qu'il y a une obligation de s'inscrire dès que le total des fournitures taxables et détaxées au cours des 12 mois précédents dépasse 30 000 $.

Donc, aux fins de la TVQ, il faut inclure les intérêts et les dividendes dans le calcul du 30 000 $ alors qu'on n'a pas à le faire pour fins de TPS. Ainsi, si, dans l'exemple précédent, les intérêts et dividendes reçus s'étaient élevés à 19 000 $, la personne aurait été obligée de s'inscrire.

Enfin, il faut remarquer qu'un petit fournisseur qui choisit de s'inscrire aux fins de la TPS doit obligatoirement s'inscrire aux fins de la TVQ, mais que l'inverse n'est pas vrai.

* * *



Vous avez des questions sur la TPS ou la TVQ?

Les experts de Samson Bélair/ Deloitte & Touche se feront un plaisir d'y répondre dans cette rubrique. Samson Bélair/Deloitte & Touche et LES AFFAIRES ne s'engagent toutefois pas à répondre à toutes les questions si celles-ci sont trop nombreuses.

Adressez vos questions à: Normand Guérin, c.a., Samson Bélair/Deloitte & Touche, C.P. 325, Tour de la Bourse, Montréal, Qc. H4Z 1H8

Paiement de la TPS sur un terrain

En septembre 1991, j'ai acheté un terrain pour la somme de 12 000 $. On m'a fait payer la TPS au montant de 840 $.

Le notaire m'a dit que je devais payer la TPS parce que le vendeur est une compagnie qui a vendu pour plus de 30 000 $ pour l'année.

La compagnie n'avait pas fait sa demande de numéro de TPS.

Je voudrais savoir si je devais payer la TPS ?

Richard Leduc

Règle générale, seules les personnes inscrites aux fins de la TPS peuvent percevoir la TPS. Il y a toutefois certaines exceptions.

Aussi, il faut tenir compte du fait qu'il y a certaines circonstances où l'acheteur doit faire remise de la TPS directement au gouvernement.

Dans le cas de la vente d'un bien immeuble, y compris un terrain, le vendeur, même s'il n'est pas inscrit du fait qu'il est un petit fournisseur, doit quand même percevoir la TPS et la remettre au ministère.

Cette règle ne s'applique toutefois pas à un particulier qui vend un immeuble qu'il n'utilisait pas dans le cadre d'une entreprise.

Dans la situation que vous décrivez, le fait que le vendeur ait des ventes qui dépassent 30 000 $ ne prouve pas qu'il ait perdu le statut de petit fournisseur.

En effet, pour les fins de la règle du 30 000 $, on doit exclure les fournitures par vente des immobilisations d'une personne.

Dans la situation que vous décrivez, le vendeur avait donc raison, semble-t-il, de percevoir la TPS.

Il n'aurait pas été tenu de la percevoir toutefois si vous étiez un inscrit et que vous aviez acheté le terrain pour vos activités commerciales.

Dans ces circonstances, vous auriez pu faire remise de la TPS directement au ministère du Revenu au même moment où vous auriez réclamé un crédit de taxe sur les intrants pour un montant identique.

NORMAND GUÉRIN



Normand Guérin, c.a., est associé chez Samson Bélair/Deloitte & Touche à Montréal.

AU QUÉBEC, LES QUOTAS ONT LA COTE!

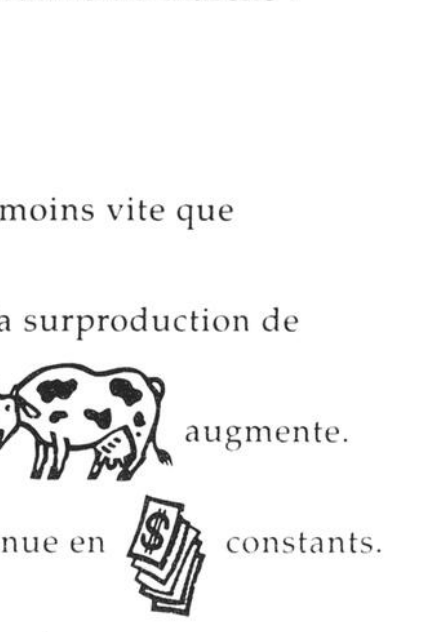
Planifier la production agricole selon les besoins du marché : une pleine de bon sens.

Depuis 20 ans, le prix du augmente moins vite que l'inflation. On évite le gaspillage que constitue la surproduction de et de . La production par augmente.

Le prix payé aux producteurs d' diminue en constants.

Et les producteurs de se passent de subventions.

La gestion de l'offre permet à la familiale de survivre dans un secoué par la crise agricole. C'est une garantie de sécurité alimentaire à long terme. Les quotas profitent aux agriculteurs et agricultrices autant qu'aux consommateurs et consommatrices.



AUJOURD'HUI, TOUS PEUVENT PROCLAMER:

Pour plus d'information, communiquez avec la Maison de l'UPA, au (514) 679-0530, poste 203

UPA L'Union des producteurs agricoles
Fédération des producteurs de lait du Québec
VOLBEC
INCOBEC
FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS D'OEUFS DE CONSOMMATION DU QUÉBEC

Un paquebot ukrainien sur le St-Laurent durant l'été 1992

Un paquebot ukrainien inaugurera l'été prochain un service de croisières de sept jours entre Montréal et Saint-Pierre et Miquelon. La croisière passera aussi par Québec, le Saguenay, la péninsule gaspésienne et l'Île-du-Prince-Edouard.

Ces croisières seront effectuées par le *MV Gruzia*, un navire de 16 000 tonnes et d'une capacité de 600 passagers. Il est la propriété de la **Black Sea Shipping Co.**, une société d'État de la république d'Ukraine.

Le navire sera exploité en Amérique par **Odessa America Cruises**, une société conjointe de Black Sea Shipping et **International Cruises Center** des États-Unis. Le MV Gruzia ira d'ailleurs naviguer dans les Antilles durant la saison hivernale, après sa saison sur le Saint-Laurent, de la mi-juin au début septembre.

Les croisières hebdomadaires du MV Gruzia marqueront le retour en service régulier en Amérique du Nord de paquebots d'origine soviétique, après 10 ans d'absence.

Ces paquebots avaient été frappés d'un interdit par l'ex-président américain **Ronald Reagan** en 1981. Le dernier paquebot soviétique en service régulier sur le Saint-Laurent avait été le *Pushkin*.

À bord du MV Gruzia, le prix moyen d'une croisière de sept jours sera de 1 000 à 1 200 $ par personne. Selon le chargé d'affaires d'Odessa America à Montréal, **Jean Riscalla**, ces croisières viseront, en plus de la clientèle québécoise, les touristes européens qui désirent voir le fleuve et les îles Saint-Pierre et Miquelon, en passant par Montréal. Le MV Gruzia aura un équipage soviétique. Odessa America recrutera néanmoins du personnel québécois pour les fonctions de services aux passagers.



VOUS N'AVEZ PAS À SUBIR LA FAIBLESSE DU RENDEMENT DES CPG ET DES BONS DU TRÉSOR.

RÉALISEZ D'EXCELLENTS PLACEMENTS DANS DES OBLIGATIONS À RENDEMENT ÉLEVÉ, PAR L'INTERMÉDIAIRE DE PLACEMENTS MARATHON.

Alors que le rendement des bons du Trésor du Canada (trois mois) n'est actuellement que de 7¼ % et le rendement moyen des CPG (cinq ans), de 8¼ %, les obligations gouvernementales de bonne qualité continuent de présenter une sécurité, une liquidité et des rendements très avantageux. Constatez le rendement de ces obligations à moyen terme:

EXEMPLES D'OFFRES	ÉCHÉANCE	RENDEMENT*
MARCHÉ CANADIEN		
PROVINCE DE L'ONTARIO 8 3/4%	16 AVRIL 1997	8,20%
ONTARIO HYDRO - COUPON DÉTACHÉ	27 NOVEMBRE 1998	8,70%
GOUVERNEMENT DU CANADA 8 1/2%	1ER AVRIL 2002	8,15%
COLOMBIE-BRITANNIQUE 9%	9 JANVIER 2002	8,70%
CANADA - COUPON DÉTACHÉ	1ER AVRIL 2002	8,70%
MARCHÉ INTERNATIONAL		
MANITOBA (DM) 7 5/8%	1ER OCTOBRE 1994	8,45%
BANQUE MONDIALE (£) 10%	1ER MARS 1999	9,90%

** Les prix sont sujets à changement selon les fluctuations du marché. Le rendement indiqué est basé sur le prix du 2 janvier 1992.*
Toutes les obligations susmentionnées sont admissibles au REÉR et au FERR et ne sont soumises à aucune restriction relativement à leur contenu étranger.

TRANSFÉREZ VOTRE REER CHEZ PLACEMENTS MARATHON

Les investisseurs qui pensent à réinvestir le produit de leurs placements arrivant à échéance ou à effectuer de nouveaux placements sont de plus en plus déçus par les taux de rendement qu'offrent les bons du Trésor, les fonds mutuels du marché monétaire et les CPG. Les obligations se révèlent donc pour eux une solution pratique présentant un bon équilibre entre la sécurité et les rendements accrus. Voici pourquoi:

RENDEMENT.

En investissant dans des coupons détachés et des obligations gouvernementales à moyen terme, vous obtenez un rendement et des revenus supérieurs.

SÉCURITÉ.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que leurs sociétés d'État garanties émettent régulièrement des obligations à échéances diverses. Comme il s'agit de crédits consentis à l'État, ces obligations présentent le maximum de sécurité du capital.

LIQUIDITÉ.

Le marché obligataire présentant une très grande liquidité, les investisseurs peuvent facilement vendre leurs titres, sans pénalité. La liquidité, le rendement et la qualité des obligations rendent ce type de placement très attrayant malgré le fait qu'il soit soumis aux fluctuations du marché. Souvent, les obligations permettent même de profiter de la conjoncture.

REÉR OU FERR.

Une fois de plus, les obligations se révèlent une solution pratique. Le rendement, la séeurité et la liquidité qu'offrent certaines obligations en font le choix idéal pour votre REÉR ou votre FERR. En permettant à vos gains de s'accroître à l'abri de l'impôt, vous pouvez toucher des milliers de dollars supplémentaires à la retraite. Vous avez aussi le possibilité de planifier les échéances de vos coupons ou de vos obligations de façon à les faire coïncider avec vos propres besoin en matière de revenus et de placements.

NOUS POUVONS VOUS AIDER.

Si un de vos CPG ou de vos bons du Trésor arrive à échéance ou que vous souhaitez obtenir le meilleur rendement dans la conjoncture actuelle, peut-être devriez-vous songer aux obligations...et à Placements Marathon!

À titre de courtier exécutant, nous pouvons vous faire profiter de tarifs très concurrentiels. De plus, notre pupitre de négociation réservé aux obligations facilite votre accès au marché obligataire. Vous pouvez compter sur nos spécialistes pour vous aider à trouver les obligations les plus avantageuses pour vous. Chez Placements Marathon, vous êtes certain que le service est impartial et qu'aucun vendeur ne tiendra de vous influencer.

DEMANDEZ LES COTES DES OBLIGATIONS DÈS AUJOURD'HUI!

Pour savoir comment les obligations peuvent vous aider à atteindre vos objectifs de placement ou pour obtenir leurs cotes, appelez-nous dès aujourd'hui.

Vos dépôts à terme ou vos bons du Trésor arrivent à échéance? Communiquez avec notre service sur les valeurs à revenu fixe et obtenez les plus récentes comparaisons de rendements.

1-800-268-8585!

PLACEMENTS MARATHON
Service de courtier exécutant
POUR L'INVESTISSEUR AVISÉ

À Montréal : 875-7481, 1-800-361-8497, Télécopieur (514) 875-4859

☐ les actions ☐ les fonds mutuels ☐ les options ☐ les REÉR/FERR ☐ les valeurs à revenu fixe ☐ le compte «Président»

LA 11/01/92

M. Mme Mlle Dr Adresse

Ville Prov Code Postal Tel. (soir)

Placements Marathon, Édifice Sun Life, 1155, rue Metcalfe, bureau 2160, Montréal (Québec), H3B 2X8

TORONTO	HALIFAX	NEW BRUNSWICK	OTTAWA	HAMILTON	LONDON	WINNIPEG	REGINA	CALGARY	VANCOUVER	VICTORIA
864-7111	420-1511	420-1511	233-7003	529-3985	438-7282	947-1856	525-3370	234-0022	662-8488	384-2558
1-800-268-8585	1-800-565-1105	1-800-565-1105	1-800-267-7618	1-800-263-8357	1-800-265-2928	1-800-782-0724	1-800-667-9951	1-800-332-1282	1-800-972-7281	1-800-661-6609

Il est possible d'utiliser en preuve un enregistrement fait à l'insu de l'un des interlocuteurs

La question de savoir quand et à quelles conditions l'on peut, dans le cadre d'une poursuite civile, utiliser l'enregistrement d'une conversation téléphonique fait à l'insu de l'un des interlocuteurs est à la fois complexe et délicate.

Plusieurs croient d'ailleurs qu'il est impossible d'utiliser en preuve une telle conversation téléphonique faite par l'un des interlocuteurs sans le consentement de l'autre.

C'est inexact, comme nous le montre bien le jugement rendu par le juge **Bernard Flynn** de la Cour supérieure dans le litige opposant **Fernando Renzo** à la compagnie **Prudentiel-Bache Securities Canada**.

Dans le cadre de sa poursuite en dommages à la suite de pertes encourues à la bourse, M. Renzo a tenté, à la fin du contre-interrogatoire d'un représentant de Prudential-Bache, d'utiliser l'enregistrement d'une conversation téléphonique qu'il avait eue avec ce dernier en décembre 1987. Par le dépôt en preuve de cet enregistrement, M. Renzo entendait attaquer la crédibilité de ce représentant et appuyer ses propres dires.

Le procureur de Prudential-Bache s'est opposé à cette preuve qui avait été recueillie sans l'accord de son représentant.

Dans ce dossier, il faut comprendre que l'enregistrement de la conversation avait été fait par M. Renzo lui-même alors que le représentant de Prudential-Bache n'était pas au courant que la conversation faisait l'objet d'un enregistrement.

Révisant tout d'abord les règles de preuve de droit civil, le tribunal en est effectivement venu à la conclusion que l'enregistrement est un mode de preuve admissible qui possède ses propres caractéristiques d'admissibilité.

Le tribunal doit en effet vérifier la crédibilité qui doit y être accordée et s'assurer notamment qu'il n'y a pas eu de changement ou de modification dans l'enregistrement.

Cependant, le point le plus important du jugement portait sur la question de savoir si, bien que l'enregistrement soit un moyen de preuve admissible en soi, il demeurait toujours admissible s'il avait été fait sans le consentement de la personne contre qui on veut l'utiliser.

Code criminel

Pour répondre à cette question, le tribunal s'est penché, dans un premier temps, sur les infractions prévues au *Code criminel* relativement à la protection de la vie privée.

De ce premier examen, le tribunal a conclu que l'enregistrement d'une conversation privée ne devenait illégal, au sens du Code criminel, que si les deux participants n'y avaient pas consenti. Donc, un tel enregistrement n'est pas un acte criminel si l'un des participants à la conversation y consent.

Or, dans ce cas-ci, l'enregistrement avait été manifestement fait avec le consentement de M. Renzo.

Charte des droits et libertés

Dans un deuxième temps, le tribunal a considéré l'application possible de la *Charte des droits et libertés*. Sur ce deuxième sujet, le tribunal en est venu à la conclusion que la lecture combinée des dispositions du Code criminel et de la Charte des droits et libertés faisait en sorte que l'enregistrement, pour être illégal, devait être « intercepté ».

Or, selon la définition usuelle du mot « intercepté », l'enregistrement fait par une partie elle-même ne constitue pas une interception d'une communication. Les dispositions du Code criminel n'empêchent donc pas celui-ci.

Sur le même sujet, le tribunal a également cité, sans le commenter plus avant, un texte sur la preuve écrit par le professeur **Pierre Patenaude** qui rappelle que « les tribunaux ont établi que les preuves illégalement obtenues par de simples citoyens, non dans l'exercice de fonctions gouvernementales ou policières, sont recevables lorsque pertinentes, en matière civile ».

Poussant plus avant son examen des dispositions applicables de la Charte des droits et libertés, et après avoir rappelé que les tribunaux avaient effectivement certaines réticences à l'utilisation d'un enregistrement effectué sans le consentement d'un des interlocuteurs, le tribunal en conclut qu'il « doit aussi se soucier et ce, de façon absolument primordiale, de la recherche de la vérité ».

Le tribunal conclut donc son examen du problème dans ces termes :

« Comment alors refuser ce moyen de preuve qui permettra peut-être de faire la démonstration éclatante que ce que dit un témoin de ses propos antérieurs n'est pas vrai...le Tribunal considère que l'enregistrement d'une conversation intervenue entre personnes ayant une relation d'affaires est admissible en preuve dans une cause découlant de cette relation d'affaires ».

Selon certains commentaires exprimés dans le jugement ainsi que par certaines citations auxquelles ce jugement réfère, il apparaît cependant évident qu'il pourrait en être tout autrement si l'enregistrement avait été fait par une tierce personne, même avec le consentement de l'un des interlocuteurs.

En effet, au sens du Code criminel, il s'agirait alors d'un cas d'« interception » d'une conversation, ce qui peut déclencher l'application d'autres dispositions légales.

Cependant, et même dans ce dernier cas, il n'est pas non plus certain que l'enregistrement ne sera pas admissible en preuve puisque de tels enregistrements ont déjà été admis dans des arrêts antérieurs.

JEAN H. GAGNON



Me Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Pouliot, Mercure.

EN AFFAIRES COMME EN AFFAIRES... LE MANDAT NOTARIÉ EN CAS D'INAPTITUDE : AVANT QU'ON NE SE MÊLE DE VOS AFFAIRES.

Incorporation, acquisition d'actifs ou inventaire... Ces mots vous sont évidemment familiers mais pouvez-vous en dire autant du mandat notarié en cas d'inaptitude ? Pourtant, ce document pourrait vous tirer d'affaire si jamais...



VOUS AVEZ LE DROIT DE VIVRE EN PAIX

Qui assurerait la gestion de vos biens si la maladie ou un accident venait à vous priver de vos facultés mentales ? Pour garantir vos acquis financiers, par le respect de votre volonté, consultez sans tarder votre notaire. Le notaire est un conseiller juridique professionnel qui vous guidera et vous conseillera dans l'élaboration de votre mandat notarié en cas d'inaptitude. Mais pourquoi est-il préférable de faire notarier son mandat ? Parce que notarié veut dire : que votre mandat est un document rédigé par votre notaire, pour vous, selon vos besoins et la complexité de vos affaires. Donc vos volontés ne pourront être mises en doute. De plus, le contenu d'un mandat notarié est sûr. Votre notaire ayant la garde de ce précieux document, il est impossible que celui-ci se perde ou, pis encore, qu'un tiers le détruise volontairement. Donc, en cas de besoin, votre mandat est toujours facilement retraçable chez votre notaire. Aujourd'hui, vous avez la santé pour voir à vos affaires, mais qu'adviendrait-il si demain la maladie ou un accident vous en empêchait ?

Votre notaire Chambre des notaires du Québec

CONSULTER VOTRE NOTAIRE. C'EST UNE OCCASION DE PLUS DE VOUS ENTENDRE. SIGNEZ SANS TARDER VOTRE MANDAT NOTARIÉ... EN CAS D'INAPTITUDE.

CARTES D'AFFAIRES

DENISE BÉLIVEAU
Infirmière-psychothérapeute
• psychothérapie individuelle
• problème d'abus d'alcool
Centre de la Santé, Complexe Guy-Favreau, Montréal
sur rendez-vous 842-8877 ou 282-0461

FINANCE

BULLETINS FINANCIERS : LEQUEL CHOISIR ?

Pour choisir le bulletin financier qui le guidera le mieux, l'investisseur doit d'abord connaître ses besoins **pp. 26-27**



Paul K. Bates

PLACEMENTS MARATHON OFFRE DE PLUS EN PLUS D'INFORMATION FINANCIÈRE INDÉPENDANTE

Même les firmes de courtage à escompte doivent offrir une information financière plus abondante pour répondre aux demandes croissantes de leurs clients **p. 28**

LES AFFAIRE$

Les titres, compagnies et secteurs qu'il faudra surveiller en 1992

En 1991, les diminutions successives de taux d'intérêt ont favorisé les titres bancaires et tous les titres qui rapportent des dividendes élevés.

Pour 1992, ces titres s'annoncent moins intéressants : il semble en effet que la possibilité de baisses importantes de taux d'intérêt soit plus faible.

L'investisseur doit donc rechercher d'autres thèmes pour justifier sa stratégie de placement. Pour guider l'investisseur dans sa recherche, rappelons qu'il y a de fortes chances que les autorités canadiennes permettent d'une façon ou d'une autre aux particuliers de retirer une partie de leur réèr (régime enregistré d'épargne-retraite) pour acheter une maison ou faire de la rénovation domiciliaire.

Les politiciens sont en effet anxieux de relancer notre économie. Un coup de fouet à l'industrie de la construction et de la rénovation serait un des moyens envisagés.

Même si on ignore les mécanismes précis de ce changement, plusieurs compagnies inscrites en bourse pourraient en profiter. Du côté de la rénovation, avec la privatisation annoncée de **Groupe Val Royal** (Mtl, 13,38 $), il ne reste que **Matco Mart** (Mtl, 1,15 $) au Québec, active dans la vente de matériaux de construction et de rénovation domiciliaire.

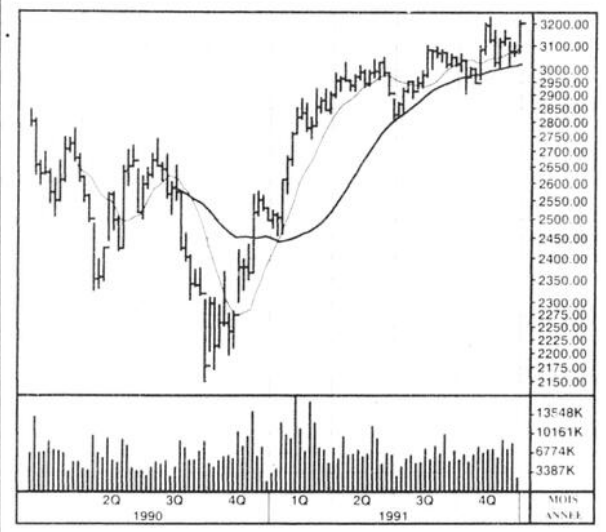
Maax (Mtl, 2,15 $), fabricant d'appareils sanitaires, serait une autre compagnie gagnante de la stimulation des dépenses consacrées à la rénovation.

Par ailleurs, si les changements stimulent la construction de nouvelles maisons, des fabricants et promoteurs comme **MaBaie** (Mtl, 2,40 $) et **Grilli** (Mtl, 6 $) profiteraient directement du mouvement. En Ontario, des compagnies comme **Tridel Enterprises** (Mtl, 8,50 $) et **Coscan Development** (Tor., 8,50 $) en profiteraient également.

Ce thème de placement favoriserait indirectement toutes les compagnies qui fabriquent des accessoires et produits pour la maison. À ce titre, un fabricant de couvre-planchers comme **Domco** (Mtl, 10 $) en profiterait tout comme le fabricant de tapis **Peerless** (Mtl, 3,20 $). Également, le fabricant de portes **Premdor** (Mtl, 5,50 $), avec sa position dominante dans son marché, représente un gagnant éventuel.

INDICE TSE DES BANQUES

X-BNK, Toronto - Hebdomadaire



moyenne mobile de 10 semaines

moyenne mobile de 40 semaines

Source : Info-Bourse Inc.

Infrastructures

Un redémarrage de l'industrie de la construction pourrait donner un coup de pouce à un courtier immobilier comme **Royal LePage** (Mtl, 8,25 $), en autant que les changements au réèr ne touchent pas uniquement la maison neuve.

Un autre thème, à plus long terme, vise les importants investissements que devront faire les États-Unis et le Canada pour améliorer leurs infrastructures. Ce thème n'est pas nouveau. Il y a plusieurs années que l'on perçoit ce besoin.

Ce qui a changé, c'est que les Américains – autant que nous – pourraient se servir de ce tremplin pour ranimer la croissance économique. Par exemple, le président américain a déclaré en décembre son intention de devancer des investissements de plus de huit milliards de dollars en infrastructures. C'est un premier pas dans ce sens.

Devant le vent de panique qui souffle chez nos voisins du sud, la rénovation des infrastructures américaines pourrait créer des emplois par milliers et relancer l'économie.

Ce scénario profiterait surtout aux sociétés américaines. Toutefois, certaines compagnies canadiennes sont bien placées pour en profiter elles aussi. Il faut miser dans ce cas sur les titres de sociétés dont les activités requièrent la participation des États-Unis dans des domaines reliés.

Les cimentiers comme **Lafarge Corp.** (Mtl, 13,88 $) et **Ciment St-Laurent** (Mtl, 12,38 $) sont des gagnants évidents, tout comme le fabricant de briques **Jannock** (Mtl, 17,13 $).

De façon indirecte, des investissements importants destinés au renouvellement de l'infrastructure américaine créeraient une demande accrue d'acier canadien, ce qui favoriserait des sociétés comme **Stelco** (Mtl, A, 6,13 $) et **Dofasco** (Mtl, 16,88 $).

SURVOL DE 1991

PRIVATISATIONS

- Desjardins Deragon Langlois
- Équipements Denis
- Guardcor (Investissements)
- La Vérendrye
- Shasper (Industries)
- Venmar[1]
- Val Royal[1]

DISPARITIONS

- Bois Franc Royal
- Lavalin Industries
- Charan
- Noveder
- Simon Lemaire

NOUVEAUX TITRES INSCRITS À MONTRÉAL

- Cameco
- Cangene
- CanWest Global Communications
- J.S. Finance (act. priv.)
- Lakewood Energy
- Rogers Cantel Mobile
- Petro-Canada

OPA

- Informatrix 2000 vendue à Softkey Software
- McNeil Mantha vendue à RBC Dominion Securities
- Groupe Sanivan[2] vendu à CET

AUTRES

- Hypocrat achète le bloc de contrôle de STI
- Sportscène change d'actionnaire de contrôle
- Artopex achète l'actif de BNI
- Amisco se met en vente
- Forex et RoNa rachètent leurs actions privilégiées.
- SNC achète la filiale d'ingénierie de Lavalin

1 annoncée, mais pas encore complétée

2 annoncée en 1990, mais complétée en 1991

Tableau : LES AFFAIRES

La société canadienne **United Dominion Industries** (Mtl, 10,88 $), fournisseur de services en ingénierie-construction, entre autres, serait un gagnant éventuel.

Dans le secteur de l'ingénierie-construction au Québec, **Groupe SNC** (Mtl, 16,25 $), avec sa filiale d'ingénierie **SNC-Lavalin**, pourrait en tirer profit, même si les compagnies américaines seront de toute évidence privilégiées.

Privatisations et OPA

Enfin, le troisième thème à surveiller est celui de la déréglementation des institutions financières.

Les banques canadiennes profiteront de l'année 1992 pour envahir le domaine des sociétés de fiducie, achetant les meilleures compagnies.

Par ailleurs, les acquisitions ou OPA (offres publiques d'acquisition) ont été peu nombreuses en 1991 comparativement à 1990. Les privatisations ont été plus nombreuses. Autant les unes que les autres sont extrêmement difficiles à prédire. En effet, peu d'analystes auraient pu prédire la privatisation de Val Royal, par exemple.

Les candidates à la privatisation sont habituellement des compagnies peu suivies, rentables, dont les actions se transigent sous leur valeur comptable et dont le potentiel de croissance n'est pas évident. Ajoutons à cela le fait que la compagnie recommence à dégager des profits, et on obtient une société susceptible de racheter les actions des actionnaires minoritaires.

Parmi les titres qui répondent à ces critères, on peut penser à ceux d'**Industries Prometek** (Mtl, 0,60 $), d'**Igloo Vikski** (Mtl, 0,65 $), de **Groupe BMTC** (Mtl, 3,25 $) et de **Placements Arden** (Mtl, 0,85 $). Des candidates plus hypothétiques à la privatisation pourraient inclure **Logistec** (Mtl, B, 13,50 $), **Macyro** (Mtl, 0,75 $) et **Lambert Somec** (Mtl, 1,90 $).

Du côté des OPA, vos choix sont aussi bons que les nôtres. Si les rumeurs des derniers mois se concrétisent, on pourrait assister à des OPA sur des compagnies comme **Simard-Beaudry** (Mtl, 5,38 $), **Hartco** (Mtl, 5,25 $) et **Sico** (Mtl, 9 $). Hartco, Sico et **Industries Lassonde** (Mtl, 7,50 $) sont des cibles invitantes pour des entreprises américaines dans le même secteur qui désirent prendre de l'expansion rapidement au Québec.

Nous ne pousserons pas l'audace jusqu'à prédire quelles sociétés disparaîtront ou feront faillite en 1992. Toutefois, les sociétés dont les titres s'échangent à moins de 0,10 $ sont de sérieuses candidates.

BERNARD MOONEY

Un guide de sélection de bulletins financiers

Le choix d'un bulletin financier doit commencer

L'investisseur qui recherche un bon bulletin financier doit d'abord réfléchir sur ses besoins en information et en conseils de placement.

Ensuite, il devra faire une étude comparative des différents bulletins qui existent pour identifier celui ou ceux qui se marie(nt) le mieux à sa personnalité et à ses besoins.

L'univers des bulletins financiers ressemble à une jungle. Des centaines de bulletins tentent de vendre leurs services à des investisseurs plus ou moins sophistiqués. Ces bulletins vont de la simple lettre tapée à la machine à écrire à 39 $ US par année au bulletin très sophistiqué de 32 pages par numéro à 1 000$ US.

Ils peuvent couvrir tout le domaine de la finance personnelle ou être très spécialisés et ne couvrir que la planification fiscale ou uniquement les titres boursiers à 3 $ ou moins.

De plus, plusieurs de ces bulletins sont vendus de façon ultra-dynamique, laissant entrevoir des performances extraordinaires et des rendements faramineux. Comme on doit s'y attendre, un petit nombre de bulletins réalisent leurs promesses et encore, les attentes doivent-elles demeurer réalistes.

L'investisseur doit en premier lieu faire l'inventaire de ses besoins personnels en information, cela incluant les principaux traits de sa personnalité d'investisseur.

Par exemple, selon son âge, un investisseur pourra avoir besoin de plus de conseils au niveau de la planification de ses actifs en prévision de la retraite.

Cet investisseur perd son temps en achetant un bulletin financier strictement boursier.

Par contre, l'investisseur qui veut surtout améliorer son portefeuille boursier devra choisir parmi les meilleurs bulletins boursiers.

Périodicité

Par ailleurs, parallèlement à ses besoins, l'individu doit avoir une bonne connaissance de sa personnalité en tant qu'investisseur pour le guider dans son choix.

Dans le vaste éventail des lettres financières disponibles, vous retrouvez de tout : des lettres mettant l'accent sur la spéculation, d'autres ultraconservatrices, certaines misant uniquement sur l'analyse technique, certaines étudiant les titres boursiers en fonction de critères subjectifs, d'autres uniquement sur l'analyse fondamentale, etc.

Il existe également des lettres qui sont uniquement un tremplin pour les opinions du rédacteur. Si l'investisseur ne voit pas la réalité selon le même prisme, il risque de trouver cette lettre inutile.

Autre point à ne pas oublier : la périodicité est un aspect important. En effet, si vous êtes un investisseur qui ressemble à la majorité d'entre nous, votre temps est précieux. Vous n'avez donc pas le temps de lire 22 lettres hebdomadaires.

Par contre, un ou deux bons bulletins mensuels pourraient vous satisfaire.

Autre point : le prix a avantage à être proportionnel à votre avoir et/ou votre intérêt. L'investisseur qui a un portefeuille boursier de 5 000 $ et qui s'abonne à une lettre de 1 000 $ US par année, gère mal ses actifs. Il aurait avantage à continuer à lire LES AFFAIRES en attendant que son portefeuille justifie un investissement dans une lettre dispendieuse.

À noter que, comme dans beaucoup de choses de la vie, la qualité des bulletins financiers n'est pas toujours proportionnelle à leur prix. Il existe plusieurs lettres à moins de 100 $ qui font un excellent travail, supérieur

→

ANALYSE DE CERTAINS BULLETINS FINANCIERS

Bulletin	Prix[1]	Spécialités	Force[2]	Faiblesse[2]	Appréciation[2]	Adresse
Secteur boursier						
The Acker Letter	85 $ US (8 à 12)[2]	Aubaines en bourse	Titres négligés	Présentation	Bon dénicheur d'aubaines	2718, East 63rd St., Brooklyn, NY 11234
The Bowser Report	39 $ US 12 no	Actions à 3 $ ou moins	Recherche sérieuse	Tableaux faibles	Bon pour le spéculateur	P.O. Box 6278, Newport News, VA 23606
COTE 100	175 $ 12 no	Aubaines en bourse	Voir note 3		24,9 % par an depuis 4 ans	575, rue Beaumont Est, St-Bruno, QC J3V 2R222
Dick Davis Digest	140 $ US 24 no	Recueil d'opinions diverses	Beaucoup d'idées	Biais pour les grands titres	Remplit très bien son mandat	P.O. Box 9547, Fort Lauderdale, FL 33310-9547
Growth Stock Outlook	195 $ US 24 no	Analyse fondamentale de titres américains	Richesse fondamentale	Commentaire boursier	Essentiel pour les investisseurs intéressés aux titres US	P.O. Box 15381, Chevy Chase, MD 20825
The Investment Reporter	257 $ 52 no	Analyse fondamentale de titres canadiens	Approche fondamentale solide à long terme	Trop de recommandations	Très bon bulletin canadien	133 Richmond St. W. Toronto, Ont., M5H 3M8
LaLoggia's Special Situation Report	230 $ US 17 no	Perspectives et cibles d'opa	Situations spéciales	Biais négatif	Bon bulletin avec de bonnes idées	P.O. Box 167, Rochester, NY 14601
Market Insider Bulletin	249 $ 20 no	Initiés et marché boursier	Prévision de la bourse	Mise en page médiocre	Bonnes sugestions de placement	P.O. Box 541, Thornhill, Ont., L3T 2C0
Market Logic	200 $ US 24 no	Analyse économétrique	Recherches intéressantes	Peu de recommandations	Bonnes statistiques, bon bulletin	3471 N. Federal Hwy, Fort Lauderdale, FL 33306
Outstanding Investor Digest	375 $ US 12 no	Entrevues avec experts	Grande source d'idées	Périodicité inégale	Excellent, une aubaine	14 E. 4th Street, Suite 501, New York, NY 10012
The Polymetric Report	225 $ 12 no	Guide fondamental et technique	Approche de base valable	Commentaires politiques	Décevant	84 Valentine Drive, Toronto, Ont., M3A 3J8
The Prudent Speculator	225 $ US 17 no	Aubaines en bourse	Qualité de la recherche	Commentaires techniques	Essentiel pour l'investisseur	P.O. Box 1767, Santa Monica, CA 90406
Ruta Financial Newsletter	90 $ US 12 no	Analyse fondamentale de deux titres américains	Bonnes idées fondamentales	Biais pour les titres à grande capitalisation	Peu connu, mais bon bulletin	P.O. Box 952, Bronxville, NY 10708
S&P Outlook	280 $ US 52 no	Revue détaillée	Recherche solide	Limité aux *blue chips*	Valable , recherche de qualité	25 Broadway, New York, NY 10004
The Wall Street Digest	150 $ US 12 no	Recueil d'opinions diverses	Présentation attrayante	Peu d'idées intéressantes	Biaisé, faible	One Sarasota Tower, Sarasota, FL34236
Finances personnelles						
Canadian Finance	125 $ 24 no	Survol des marchés canadiens	Concision	Valeur ajoutée limitée	Trop cher	2 Bloor St. W., Ste 100, Toronto, Ont. M4W 3E2
Money Reporter	197 $ 52 no	Titres à revenu fixe	Couverture détaillée	Peu d'institutions québécoises	Bon bulletin dans son secteur	133 Richmond St., W. Toronto, Ont. M5H 3M8
Personal Finance	138 $ US 24 no	Touche tous les aspects	Éventail des sujets	Aspects fiscaux américains	Très bon rapport qualité-prix	1101 King, Ste 400, Alexandria, VA 22314-2980
The TaxLetter	89 $ 12 no	Sauver de l'impôt	Bon suivi	Pourrait être plus exhaustif	Bon travail dans un sujet spécialisé	4100 Yonge St., Willowdale, Ont., M2P 2B9
Analyse technique						
Market Insider Bulletin	249 $ 20 no	Initiés et marché boursier	Prévision de la bourse	Mise en page médiocre	Bonnes suggestions de placement	P.O. Box 541, Thornhill, Ont., L3T 2C0
The Polymetric Report	225 $ 12 no	Guide fondamental et technique	Approche de base valable	Commentaires politiques	Surévalué et décevant	84 Valentine Drive, Toronto, Ont., M3A 3J8
The Professional Tape Reader	350 $ US 26 no	Analyse technique	Approche technique solide	D'une lecture difficile	Pour adepte de l'analyse technique	P.O. Box 2407, Hollywood, FL 33022
Stockmarket Cycles	198 $ US, 18 no	Analyse technique et cyclique	Bon pour le long terme	Utilité limitée	Pour ceux qui croient aux cycles	P.O. Box 6873, Santa Rosa, CA 95406-0873
The Zweig Forecast	265 $ US 17 no	Prévisions financières	Visions rapides et graphiques	Peu d'explications	Pour investisseurs sophistiqués	P.O. Box 2900, Wantagh, NY 11793
Ressources naturelles						
Canadian Resources & Penny Mines Analyst	147 $ 26 no	Ressources naturelles	Couverture des juniors	Présentation médiocre	Bon travail, mais l'analyse pourrait être plus poussée	133 Richmond St. West, Toronto, Ont. M5H 3M8
Gold Mining Stock Report	139 $ US 24 no	Titres aurifères	Couverture des juniors	Seniors délaissés	Bon travail dans un secteur difficile	P.O. Box 1217, Lafayette, CA 94549
Marchés financiers dans leur ensemble						
The Big Picture[4]	175 $ US 12 no	Prévisions boursières	Plusieurs indicateurs	Comme Personal Finance	Bonne performance	1101 King, Ste 400, Alexandria, VA 22314-2980
Financial Predictions	78 $ US, 12 no	Entrevues avec des spécialistes	Différents points de vue	Peu de contenu	Relativement faible	824 E. Baltimore St., Baltimore, MD 21202-4799
Harry Browne's SPECIAL REPORTS	225 $ US 10 no	Couvre la plupart des marchés, technique et fondamental	Original et bien documenté	Il faut avoir lu un de ses livres	Commentaires piquants, mais un luxe	P.O. Box 5586, Austin, TX 78763

1 : il s'agit du prix de détail suggéré. Les éditeurs offrent souvent des rabais ; **2** : Les commentaires qui accompagnent la description des bulletins financiers reflètent les appréciations personnelles de l'auteur; **3** : l'éditeur de la lettre est collaborateur au Journal LES AFFAIRES. Pour cette raison, vous ne trouverez aucun commentaire ; **4** : publication soeur de Personal Finance

Tableau : LES AFFAIRES

par l'analyse de ses besoins

en fait à d'autres publications de 300 et 400 $.

Une fois que l'investisseur a fait son examen personnel, il doit étudier les lettres susceptibles de répondre aux besoins identifiés.

Le meilleur moyen d'évaluer des bulletins est de les essayer. Pour cela, la plupart des éditeurs de lettres acceptent d'envoyer au moins un exemplaire gratuit aux investisseurs qui en font la demande.

C'est la première étape : demander un exemplaire gratuit en s'identifiant comme un investisseur intéressé à s'abonner. L'investisseur a ainsi avantage à recevoir le plus de bulletins possible parmi les lettres qui semblent intéressantes en fonction de ses besoins.

Abonnement à l'essai

Ensuite, l'investisseur lira attentivement les lettres reçues et les comparera, toujours en fonction de ses attentes personnelles. Après cette étape, s'il n'est pas encore convaincu du ou des bons choix, il peut s'abonner à l'essai.

En effet, plusieurs éditeurs offrent des essais de quelques semaines (souvent trois mois) à prix réduit. Cette offre a l'avantage de permettre à l'investisseur de vraiment mettre le bulletin à l'épreuve sur une certaine période de temps, sans dépenser une fortune. Une fois l'étude comparative faite, l'investisseur pourra mieux choisir le meilleur bulletin pour lui.

Sur le plan de l'abonnement, l'investisseur a avantage à profiter des offres spéciales que font les éditeurs. En effet, les tarifs officiels (ceux inscrits au tableau) sont souvent gonflés. Les prix réels peuvent être inférieurs de 50 %.

Enfin, la plupart des abonnements comprennent une garantie de remboursement. Si, une fois abonné, vous n'êtes pas satisfait, vous pouvez être remboursé, le plus souvent au prorata de l'abonnement non écoulé.

Choix personnels

En terminant, voici quelques choix personnels, et donc subjectifs, en fonction de certains besoins précis :

1. l'investisseur qui désire un bulletin pour apprendre à mieux gérer son portefeuille devrait essayer le **Outstanding Investor Digest**;
2. la meilleure lettre de finances personnelles américaines est **Personal Finance**;
3. la meilleure lettre pour identifier des aubaines en bourse aux États-Unis, est **The Acker Letter**; la deuxième, **The Prudent Speculator**;
4. la meilleure lettre boursière canadienne : **The Investment Reporter** (COTE **100**, la seule lettre boursière québécoise, est éliminée en raison du lien de son éditeur avec LES AFFAIRES);
5. la meilleure lettre d'analyse technique : **The Professional Tape Reader** sur un pied d'égalité avec **Market Insider Bulletin** (note : l'auteur a un préjugé négatif en ce qui concerne l'analyse technique);
6. le meilleur *digest* : **Dick Davis Digest**;
7. les meilleurs lettres dans leur ensemble en fonction d'une évaluation qualité-prix toute subjective (sans ordre particulier) : **The Acker Letter, Growth Stock Outlook, Dick Davis Digest, Outstanding Investor Digest, The Prudent Speculator** et **Personal Finance**.
8. la lettre dont la lecture est la plus fascinante (avec un préjugé positif pour la bourse) : **Outstanding Investor Digest**;

BERNARD MOONEY

Le Conseil canadien des normes

est heureux d'annoncer qu'il a accrédité les organismes suivants dans les domaines indiqués :

Certelecom Laboratories Inc.,
Ottawa (Ontario)

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine des produits électriques et électroniques;

Industrial Materials Technology Centre, Ortech International,
Mississauga (Ontario)

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine des produits chimiques, de la construction, des élastomères, et des revêtements de protection et autres revêtements;

Les Laboratoires Ville-Marie Inc.,
Laval (Québec)

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine de la construction, des minerais et produits métalliques, des élastomères, des revêtements de protection et autres revêtements, des examens non-destructifs, et des minéraux et produits non-métalliques;

Association canadienne du gaz,
Don Mills (Ontario)

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine des produits électriques et électroniques, des élastomères, des revêtements de protection et autres revêtements, de la machinerie, des minéraux et produits non métalliques;

Components Engineering Laboratory, IBM Canada Ltd.,
North York (Ontario)

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine des produits électriques et électroniques;

Quality Assurance Electronics Laboratory,
Bell Canada,
Longueuil (Québec)

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine des produits électriques et électroniques, des essais environnementaux, et de la santé et de la sécurité au travail;

Water Quality Laboratory,
Chemical & Geological Laboratories Inc.,
Edmonton (Alberta)

en tant que laboratoire d'essais de divers produits et matériaux;

***Northbrook Laboratories,**
Underwriters Laboratories Inc.,
Northbrook (Illinois), É.-U.

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine de la construction, des produits électriques et électroniques, des essais environnementaux et de la santé et de la sécurité au travail, de la machinerie, des produits du marché destinés aux consommateurs et aux entreprises, et des minéraux et produits non métalliques;

***Melville Laboratories,**
Underwriters Laboratories Inc.,
Melville (New York), É.-U.

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine de la construction, des produits électriques et électroniques, des essais environnementaux et de la santé et de la sécurité au travail, des produits du marché destinés aux consommateurs et aux entreprises, et des minéraux et produits non métalliques;

***Santa Clara Laboratories,**
Underwriters Laboratories Inc.,
Santa Clara (Californie), É.-U.

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine de la construction, des produits électriques et électroniques, des essais environnementaux et de la santé et de la sécurité au travail, des produits du marché destinés aux consommateurs et aux entreprises, et des minéraux et produits non métalliques;

Architectural Testing Inc.,
York (Pennsylvanie), É.-U.

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine de la construction; et

ETL Testing Laboratories, Inc.,
Cortland (New York), É.-U.

en tant que laboratoire d'essais dans le domaine des produits électriques et électroniques, de la construction, des textiles et tissus fibreux, et des minéraux et produits non métalliques.

**Ces laboratoires d'essais ont été accrédités pour exécuter des essais en fonction de normes étrangères, et non des Normes nationales du Canada ou autres normes canadiennes.*

Les organismes accrédités par le Conseil canadien des normes sont membres du Système de normes nationales, une fédération d'organismes rédacteurs de normes, de certification et d'essais.

Pour obtenir une liste complète, s'adresser à la Direction des communications du Conseil des normes, au 45, rue O'Connor, bureau 1200, Ottawa (Ontario), K1P 6N7 ou composer le (613) 238-3222.

Marathon offre de plus en plus d'information financière indépendante à ses clients

« A mesure que la population d'investisseurs vieillit, la demande pour de l'information grandit. Les investisseurs ne veulent plus seulement une bonne exécution à un bon prix, mais également de l'information pour prendre leurs propres décisions. »

Paul K. Bates, président de la firme de courtage à escompte **Placements Marathon**, filiale de **First Marathon** (Tor., 11 $), a expliqué ainsi, en entrevue aux AFFAIRES, sa philosophie en vertu de laquelle il offre de plus en plus d'information et de recherche aux clients.

Traditionnellement, l'escompteur pur ne fournit aucune information financière. Il se contente d'exécuter les transactions des investisseurs et d'imposer la plus basse commission possible.

Depuis la déréglementation de l'industrie canadienne du courtage en 1983, les courtiers escompteurs ont vu leur part de marché croître constamment. Aujourd'hui, plus de 250 000 investisseurs canadiens font affaires avec un escompteur.

Entre 12 et 15 % de la population d'investisseurs utilise uniquement un courtier escompteur alors que plusieurs utilisent en plus le courtier traditionnel.

Le potentiel de croissance demeure énorme quand on constate qu'aux États-Unis 24 % des investisseurs utilisent uniquement un courtier escompteur et un autre 20 % utilisent les deux types de maisons de courtage.

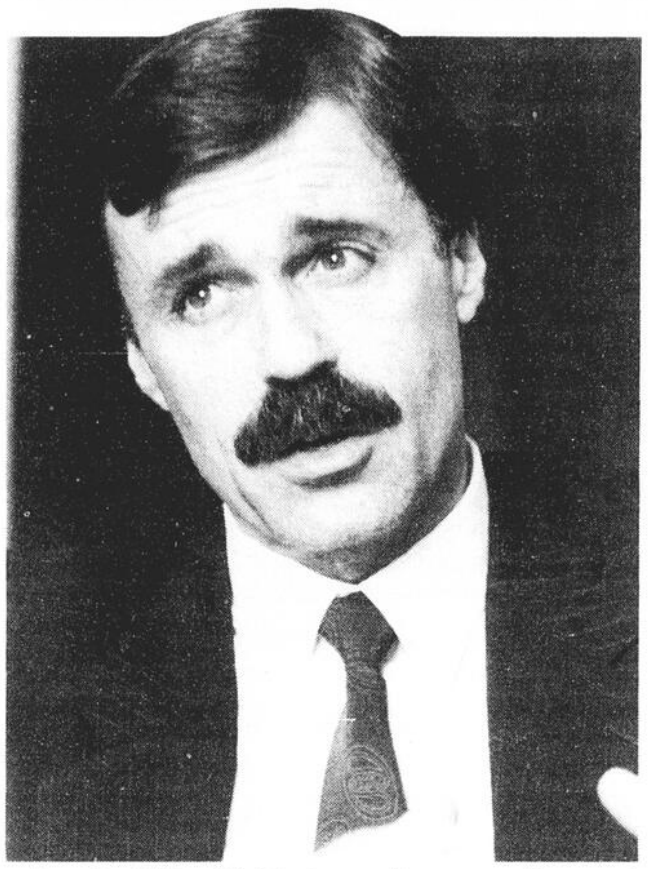
« Nos recherches et sondages nous démontrent l'appétit de nos clients pour de l'information indépendante », d'ajouter M. Bates.

Marathon tente de satisfaire cet appétit en offrant des services indépendants de recherche.

Rapports de recherche

Par exemple, son service *ExpressDATA* offre des rapports complets sur une variété de 1 500 compagnies à 18,50 $ le rapport. « À la différence du courtier traditionnel, l'information que nous offrons est facultative. Le client paie uniquement s'il le veut et pour l'information qu'il désire. »

Autre différence : la recherche n'est pas produite à l'interne. Marathon achète de la recherche de firmes indépendantes.



« L'année 1991 a été très bonne. Les perspectives sont également bonnes pour 1992 », estime Paul Bates, président de Placements Marathon.

De plus, les courtiers de Marathon, comme chez tous les escompteurs, sont rémunérés à salaire.

Dans un rapport *ExpressDATA* typique, l'investisseur retrouve un graphique boursier à long terme, les plus récentes prévisions de profits pour la compagnie, le bilan et les résultats financiers des cinq dernières années, plusieurs ratios financiers, les ratios de l'industrie, une revue de presse d'un quotidien torontois et un glossaire.

Marathon offre également le service *Equity Value Research*, un rapport financier de deux pages sur une compagnie dans un univers possible de 300 compagnies. Chaque rapport coûte 8,95 $.

Pour Marathon, cette stratégie peut être doublement payante : 1. elle répond à un besoin de sa clientèle; 2. elle crée un deuxième centre de profit, puisque l'information est revendue de façon rentable.

Par ailleurs, Marathon a travaillé pour approfondir la spécialisation de son équipe. Paul Bates souligne à cet égard que l'escompteur possède une équipe de spécialistes sur les options, les fonds mutuels et les obligations. « Je suis particulièrement fier de la profondeur de notre département d'obligations qui compte 20 ans d'expérience. »

Marathon a mis sur pied son « programme d'information sur les fonds mutuels » pour aider le client à choisir dans l'univers des fonds.

Concurrence

Selon son président, Marathon détient 35 % du marché du courtage à escompte au Canada. Son objectif au cours des prochaines années sera non pas de conquérir des part de marché auprès de ses concurrents, mais plutôt de profiter de la croissance naturelle du courtage à escompte.

La concurrence des grandes banques canadiennes, qui ont toutes leur service à escompte, n'effraie pas M. Bates, même s'il la prend très au sérieux.

« Nous avons une position unique dans le marché, dit-il. Nous sommes le seul escompteur national sans lien avec de grandes institutions financières. »

Placements Marathon est une filiale de First Marathon, un courtier indépendant de Toronto qui dessert surtout le marché institutionnel.

« Le courtage à escompte, c'est notre seule activité. Nous sommes ainsi plus concentrés, plus efficaces. »

BERNARD MOONEY

Gestion Placement Desjardins offre désormais le service de gestion internationale de portefeuille

Gestion Placement Desjardins, grâce à son entente avec la **Société Générale Touche Remnant** (SGTR), de Londres, offre désormais l'occasion à ses clients d'investir dans les divers marchés internationaux.

Jusqu'à présent, la gestion internationale de Gestion Placement Desjardins, filiale de **Trustco Desjardins** (Mtl, 2,41 $), se limitait essentiellement à l'achat de titres américains. « Nous avons décidé d'offrir à nos clients la possibilité d'investir dans les actions des entreprises des autres pays industriels », a expliqué **André Dubuc**, le président de Gestion Placement Desjardins.

Avec l'expertise de SGTR, la caisse de retraite du Mouvement Desjardins pourra désormais investir dans les pays européens, au Japon et dans les autres pays asiatiques.

Des aubaines

Au niveau de l'allocation du portefeuille international, les actions japonaises occupent une place pondérante, soit généralement près de 50 % de la valeur globale du portefeuille.

« Actuellement, les actions des firmes allemandes, françaises et anglaises offrent un solide potentiel d'appréciation, justifiant une pondération du portefeuille supérieure à la normale », a indiqué aux AFFAIRES **Sir William Vincent**, président du conseil de SGTR.

L'Allemagne est déjà en récession

L'Allemagne est déjà en récession. « Depuis deux trimestres, le produit intérieur brut décroît », a signalé de son côté **George de Nemeskeri-Kiss**, l'économiste en chef de SGTR.

La politique monétaire allemande vise à maintenir les taux d'intérêt élevés.

« D'importantes conventions collectives doivent être renouvelées d'ici le printemps 1992 dans le secteur métallurgique. L'inflation au premier semestre 1992 oscillera autour de 5 %, ce qui est intolérable pour la banque centrale allemande.

« Celle-ci tolère à long terme un taux annuel d'inflation de 2 % ou moins. Un tel objectif n'est pas réalisable en 1992. La banque centrale allemande maintiendra sa politique monétaire restrictive au premier semestre de 1992. Ce n'est qu'au second semestre que j'anticipe des baisses de taux dans ce pays », a précisé M. Kiss.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Actuellement, les actions des firmes allemandes, françaises et anglaises offrent un solide potentiel d'appréciation », affirme Sir William Vincent, président du conseil de SGTR.

Reprise en Europe à la seconde moitié de 1992

Une reprise de l'activité économique allemande se manifestera lors de la seconde moitié de 1992.

Les Allemands, étant d'importants importateurs de produits européens, entraîneront la France, l'Italie et l'Espagne sur le chemin de la croissance.

« En Angleterre, la reprise économique prévue en 1992 sera très lente. Les rendements réels restent encore très élevés dans ce pays. Auparavant, l'Angleterre pouvait accepter une forte dévaluation de la livre sterling pour relancer ses exportations. Ce n'est plus possible maintenant, la livre sterling étant intégrée au serpent monétaire européen.

« Les Britanniques ont essuyé une baisse importante de la valeur de leur patrimoine immobilier. Pour relancer la consommation, le gouvernement britannique devra adopter une politique fiscale expansionniste, ce qu'il peut faire », a soutenu M. Kiss.

Au Japon, ça tourne au ralenti

Au Japon, l'activité économique a ralenti de façon importante. La banque centrale nipponne, appuyée par une politique fiscale expansionniste, favorisera d'autres baisses de taux afin de relancer l'activité économique en 1992. L'entrée en récession des économies européennes s'est traduite par une baisse des cours boursiers. Anticipant une reprise économique en 1992 dans ces pays, les spécialistes de SGTR recommandent de profiter des faibles cours actuels en achetant les actions des firmes allemandes, françaises et anglaises. Au 30 septembre dernier, Touche Remnant avait 49,5 % de son actif dans le marché boursier japonais; 18,3 % au Royaume-Uni; 5,6 % en France; 6,2 % en Allemagne; 3,2 % en Suisse et 2,7 % dans les Pays-Bas. Cette allocation internationale exclut les États-Unis.

CLAUDE CHIASSON

Métaux : les mois prochains seront durs

Les mois prochains s'annoncent difficiles pour le marché et le prix des métaux, bien que quelques-uns des principaux métaux usuels aient déjà touché leur plancher de la récession précédente.

Le fermeté du prix du cuivre a constitué la principale surprise jusqu'à maintenant. L'engorgement du concentré de cuivre aux fonderies et des problèmes de production dans quelques grandes exploitations ont permis de contrer la baisse de la demande.

Depuis quelques semaines toutefois, le prix du métal rouge s'est engagé inexorablement sur une pente descendante. Vers les 0,90 $ US la livre à court terme, pense **John Lydall** de **First Marathon Securities**; vers les 0,70 $ US la livre, croient d'autres analystes plus pessimistes.

Le déclin du prix du cuivre a commencé pour de bon lorsque le **London Metal Market** (LME) a imposé une limite maximale sur l'écart entre le prix du cuivre livré immédiatement et celui des contrats à terme (phénomène de *backwardation*). Cette décision avait pour effet de contrecarrer toute possibilité de manipulation du marché, dont était soupçonnée une grande compagnie japonaise.

En 1982-83, le prix du cuivre était descendu sous les 0,60 $ US la livre à Londres. Le prix avait ensuite fluctué entre ce plancher et 0,85 $ US la livre jusqu'en 1987, où il avait amorcé son ascension jusqu'au sommet de 1,60 $ US la livre en 1989.

Le prix du nickel, actuellement à quelque 3,25 $ US la livre, demeure encore loin de son plancher de 1982-83; le nickel s'était alors échangé à moins de 1,75 $ US la livre. Les expéditions en provenance de l'URSS pourraient l'y faire reculer de nouveau en 1992.

À 0,50 $ US la livre, le prix de l'aluminium a déjà atteint son plancher de la dernière récession. Les stocks du LME ont atteint un niveau record de 896 000 tonnes métriques en décembre, presque le triple d'il y a 12 mois. La situation est semblable pour le zinc et le plomb.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 92-01-04	Fermeture 91-12-26	Variation %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,50	0,50	0
Argent ($ US l'once)	3,98	3,88	2,58
Cuivre ($ US la lb)	0,96	0,98	- 2,04
Nickel ($ US la lb)	3,26	3,25	0,31
Or ($ US l'once)	353,00	359,40	- 1,78
Platine ($ US l'once)	333,50	331,60	0,57
Zinc ($ US la lb)	0,52	0,53	- 1,59
Indice CRB	207,30	209,33	- 0,97
Indice Dow Jones (denrées)	120,21	120,57	- 0,30
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	19,25	18,50	4,05
Brent (Mer du Nord)	18,50	17,90	3,35
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	n.d.	n.d.	
Prix composés			
Toronto $ CA	n.d.	n.d.	
Columbus $ US	n.d.	n.d.	

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	janv.	3,94	3,86	2,07
	mars	3,97	3,89	2,06
	mai	4,01	3,92	2,29
Cuivre ($ US la livre)	janv.	0,95	0,99	- 4,04
	fév.	0,96	0,99	- 3,03
	mars	0,96	0,99	- 3,03
Or ($ US l'once)	janv.	350,40	353,90	- 0,99
	fév.	351,50	355,00	- 0,99
	avril	353,70	357,40	- 1,03
Platine ($ US l'once)	janv.	333,50	333,60	- 0,03
	avril	334,00	334,70	- 0,21
	juil.	335,50	336,70	- 0,36

[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

La Caisse engloutit près de 10 M$ dans Galactic

La **Caisse de dépôt et placement du Québec** perdra probablement tout près de 10 M$ dans **Galactic Resources** (Tor., 0,24 $), laquelle est contrainte de vendre une grande part de son actif minier pour acquitter des factures environnementales aux États-Unis.

La somme est négligeable en regard des 36 milliards d'actif que la Caisse affichait à la fin de 1990. Cependant, pour certaines compagnies minières québécoises, une telle somme suffirait pour leur permettre d'atteindre les grandes ligues.

À la fin de 1990, **Cambior** (Mtl, 9,25 $) représentait le seul investissement de la Caisse dans des compagnies minières québécoises. Ce placement a diminué de valeur en 1991, mais ce n'est rien de comparable au cas de Galactic ou de la torontoise **Echo Bay Mines** (Tor., 8,63 $).

La Caisse a eu toutefois la main fort heureuse avec **American Barrick Resources** (Mtl, 32 $), dont la valeur s'est constamment appréciée, en dépit de la baisse du prix de l'or. La Caisse possédait une valeur de 231 M$ d'actions de Barrick dans son portefeuille à la fin de 1990.

Quant à Galactic, la Caisse détenait 3 112 334 actions qui valaient 12,3 M$ ou 3,95 $ par action au 31 décembre 1989. À la même date en 1990, il restait 2 416 539 actions valant 3,3 M$ ou 1,36 $ par action. Au prix actuel, ce placement ne vaudrait plus que 580 000 $, si les actions n'ont pas été vendues.

Quant à Galactic, son président déclarait dans une récente entrevue que la fermeture la mine *Summitville* au Colorado coûterait entre 3 et 5 M$ US par année durant les trois prochaines années. La mine utilisait la méthode de lixiviation en tas pour traiter son minerai.

Pour acquitter ces frais et d'autres dettes, Galactic a dû vendre sa participation dans la mine *Ridgeway* en Caroline à **Kennecott Ridgeway Mining Corp.**, au prix de 16 M$ US, laquelle absorbera en outre une dette de 20,2 M$ US.

Galactic veut vendre aussi sa participation de 50 % dans la mine d'or *Ivanhoe* au Nevada, évaluée à environ 15 M$ US. La mine a commencé l'exploitation à la fin de 1990.

Pour ce qui est de la propriété *Bodie* en Californie, Galactic n'a pu encore obtenir de permis d'exploitation de l'État, lequel voudrait l'inclure dans un parc. Galactic demanderait 5 M$ US pour s'en départir.

Finalement, Galactic a interrompu les discussions concernant l'acquisition d'éléments d'actif de **DCC Equities**, en échange d'une participation de 47 % de DCC dans son capital-actions.

Galactic est aux prises avec une dette de 36 M$ US encourue sous forme de débentures convertibles venant à échéance en 1995. Un paiement d'intérêt de 1,1 M$ est dû à la fin de janvier 1992, obligation qui pourrait être difficile à respecter.

Après avoir vendu tous ses éléments d'actif minier, Galactic a l'intention de redémarrer des projets à l'extérieur de l'Amérique du Nord, où les coûts environnementaux sont trop élevés.

PRÉCISION

À cause d'une erreur technique, le *Baromètre des ressources* de l'édition du 4 janvier 1992 a reproduit les mêmes prix que celui de l'édition du 21 décembre.

L'édition de cette semaine donne les valeurs exactes du prix des matières premières en vigueur le 26 décembre 1991 et le 3 janvier 1992. Il n'y pas eu de parution le 28 décembre. Nous nous excusons de cette erreur.

Radisson s'entend avec les actionnaires de Duquesne

Ressources minières **Radisson** (Mtl, 0,15 $) a obtenu des anciens actionnaires de **Mines d'or Duquesne** une réduction de sa dette à 2,1 M$ et la possibilité de reporter sur deux ans le remboursement du solde.

Radisson devait payer 4,5 M$ pour l'achat de Mines Duquesne. La compagnie avait acquitté 1,2 M$, mais les intérêts accumulés avaient fait remonter le solde à 4,2 M$. Après l'entente, le nouveau solde de la dette est de 2,1 M$.

Les actionnaires de Duquesne ont obtenu une option leur permettant de convertir leur créance en 2 351 014 actions de Radisson sur une base de 0,875 $ par action. Radisson leur a versé aussi 30 000 $ à la signature de l'entente.

Par ailleurs, **Soquem** investira 125 000 $ dans Radisson en échange de 625 000 actions ordinaires. Le produit sera utilisé à l'exploration de la propriété *Lépine* où Radisson peut acquérir un intérêt de 100 % en effectuant pour 200 000 $ de travaux avant juin 1992.

Finalement, Radisson prépare un financement important en vue d'explorer la propriété de la mine *Duquesne*.

Coleraine et Noranda en Estrie

Ressources minières **Coleraine** (Mtl 0,11 $) vient d'accorder une option permettant à **Exploration Noranda** d'obtenir jusqu'à 51 % de la propriété *Leeds* en Estrie.

Pour avoir droit à cette participation, Noranda devra investir 500 000 $ en travaux d'exploration et verser 100 000 $ en argent répartis sur trois ans.

La propriété *Leeds* est composée de roches sédimentaires cambro-ordoviciennes. De nouveaux types d'indices de zinc ont été trouvés au cours de la dernière saison de travaux sur le terrain. Une teneur allant jusqu'à 6,16 % de zinc a été détectée dans une minéralisation de sphalérite verdâtre contenue dans des composantes marbrées.

FRANÇOIS RIVERIN

Bureau de commerce de Montréal

En collaboration avec

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec

Présentent
MONTRÉAL - PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES 1992
Petit déjeuner - conférence annuel
Le jeudi 23 janvier 1992
Le Centre Sheraton - Salle de bal

Points saillants du programme:

"Prévisions économiques 1992"
Alex Thomson, Vice-président,
Service économique, Banque Royale du Canada

"Montréal : Stratégies de développement et perceptions extérieures"
Stephen Bigsby (présentement en période sabbatique)
Office de l'expansion économique, Communauté urbaine de Montréal

"La compétitivité des entreprises canadiennes dans le contexte mondial et la réalité politique canadienne"
Dr. Kimon Valaskakis, Professeur de sciences économiques, Université de Montréal et Président du conseil ISOGROUP

Frais : Membres 35$/Autres 45$ - Table de 8 : 280$ (incluant le petit déjeuner et la documentation) (TPS de 7% incluse)

Inscription et renseignements : 878-4651

Commanditaires:
Martineau Walker
C&L Laliberté Lanctôt Coopers & Lybrand

CONSEILLERS FINANCIERS

Vous possédez déjà une expérience solide dans la vente, préférablement dans les services ou les produits financiers.

Vous travaillerez alors pour une importante société spécialisée dans les conseils financiers et fiscaux et la gestion de portefeuille.

Vous y conseillerez et assisterez les clients dans la gestion de leurs affaires financières personnelles.

Pour mener à bien vos mandats professionnels et développer une clientèle, vous recevrez une formation de même que des références de clients.

Votre rémunération sera établie en fonction de vos résultats.

Veuillez bien envoyer votre curriculum vitae à :

PEMP INC., Service du personnel
Casier postal 150, Montréal (Québec) H3B 2N2

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 3 janvier 1992

INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS*

	Ferm. 03-01	Var. en 1 sem.	Var. en %	52 dern. sem. Haut	Bas
Indice global[1]	1 226,80	10,7	0,88	1 234,60	1 099,50
Sous-indice actions[2]	1 277,90	14,5	1,15	1 299,90	1 139,60
Sous-indice revenu fixe[3]	1 097,60	1,2	0,11	1 104,10	998,00

1 composé d'un échantillon de 60 fonds de toute catégorie sauf les fonds monétaires
2 composé d'un sous-échantillon fonds d'actions canadiennes et étrangères
3 composé d'un sous-échantillon fonds obligataires et hypothécaires
* base de 1 000,00 établie en février 1984

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT MOYEN (en %) INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS

	Rend. mensuel déc..91	Rend. annuel déc.91	Rendement pour le trimestre terminé le 31 déc. 1991	30 sept. 1991	30 juin 1991	31 mars 1990
Indice global	2,02	10,40	2,98	-0,31	-0,66	7,05
Sous-indice actions	2,21	9,56	2,08	-2,34	-0,79	8,38
Sous-indice rev. fixe	1,53	12,38	5,27	4,94	-0,35	3,67

Tableau : LES AFFAIRES

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 éligible 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.

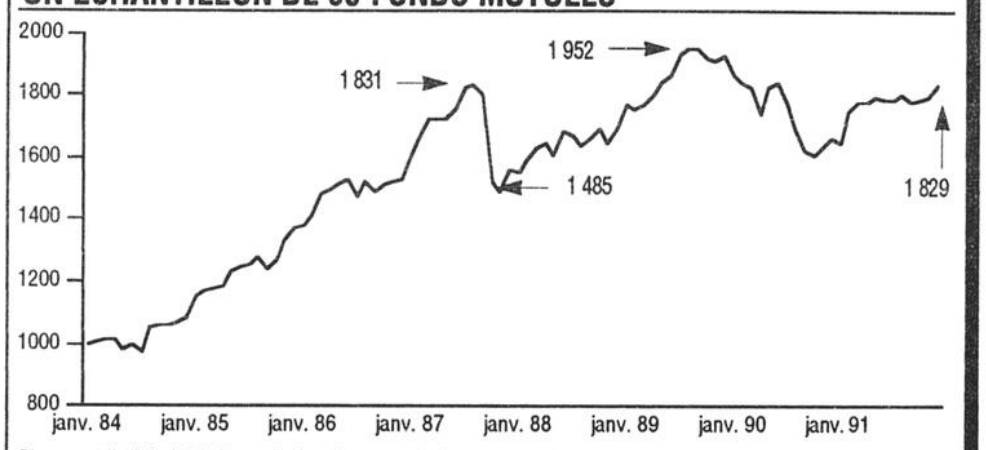
La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont 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

VALEUR CUMULATIVE D'UN PLACEMENT DE 1 000 $ DANS UN ÉCHANTILLON DE 60 FONDS MUTUELS



Placement fictif de 1 000 $ pour l'achat d'une part de chacun des 60 fonds mutuels composant l'échantillon de l'Indice Khoury-Martel.

Graphique : LES AFFAIRES

Fonds	VANPA	Chg. %
ADMAX INV.		
Ame Perf$US(yl)	**4.74**	**+2.23**
Ame Perform(yl)	**5.49**	**+2.06**
Canadian Inc(yir)	5.37	—
Cdn Perform(yir)	**5.06**	**+1.28**
Polymetric(yir)	**5.23**	**+.83**
US Poly(yl)	**5.13**	**+.47**
US Poly $US(yi)	**4.43**	**+.64**
AGF GROUP		
AGF Asian(I)	**6.16**	**+.65**
Amer Grth(i)	**8.83**	**+1.49**
Cdn Bond(irx)	**4.98**	**+1.63**
Cdn Equ(ir)	**8.64**	**+1.89**
Cdn Res(ir)	**7.40**	**+1.51**
Conv Inc(irx)	8.44	-1.75
Corp Inv(lirx)	12.36	-.16
Crp Inv Stk(IIr)	**5.68**	**+.35**
Global(ix)	9.91	-2.75
Grth Equ(Ir)	**10.50**	**+1.74**
Hilncome(lx)	**9.70**	**+.10**
Japan(I)	**4.80**	**+2.13**
Special(I)	**7.76**	**+2.65**
ALLIED CAPTL MGMT.		
Canadian(drx)	**4.60**	**+.44**
Dividend(drx)	**4.05**	**+.25**
Income(drx)	5.97	-.17
Internt'l Cdn(dx)	4.67	-1.48
Internt'l U.S.(dx)	4.07	-.49
ALTAMIRA		
AltaFund(irx)	10.19	-.39
Balanced(drx)	9.89	-3.32
Bond(drx)	11.59	-.34
Capital Gwth(drx)	9.71	-.21
Diversifd(ydx)	**9.13**	**+1.90**
Equity(drx)	19.23	-2.88
Global Money(irx)	10.49	-4.38
Gro + Inc(drx)	5.91	-4.21
Income(ydrx)	7.06	-3.68
Resource(dr)	**6.01**	**+2.74**
Select Amer(Ix)	**12.54**	**+2.62**
Special Gro(dr)	**9.46**	**+4.07**
BANK OF MONTREAL		
F.C.Balanced(dr)	**10.61**	**+.74**
F.C.Bond(dr)	**10.94**	**+.08**
F.C.Eqty Ind(dr)	**10.25**	**+1.48**
F.C.Mortgage(dr)	11.98	-.57
BEUTEL GOODMAN		
AM + Int'l(yi)	4.92	—
Balanced(yir)	10.72	—
CDN Equity(yir)	9.91	—
Income(yir)	10.89	—
BOLTON TREMBLAY		
Bond(IIrx)	**5.58**	**+1.09**
Cda Cum(IIrx)	**14.50**	**+.97**
Cdn Bal(IIrx)	4.91	-.20
Discovery(IIrx)	4.93	-1.79
Income(IIrx)	**9.46**	**+.75**
Intern'tl(Iix)	7.54	-1.31
LDMK Ame(gix)	5.48	-4.20
LDMK Bond(girx)	**5.57**	**+1.09**
LDMK Can(girx)	**5.31**	**+1.14**
LDMK Itl(gix)	6.03	-2.43
Optimi Cdn(IIrx)	**6.80**	**+.74**
Pld. Rsces(Iir)	**11.54**	**+4.15**
Taurus(II)	**5.34**	**+1.52**
BULLOCK GROUP		
American C$(yi)	**19.02**	**+3.54**
American U8$(yi)	**16.46**	**+3.98**
Balanced(yirx)	10.22	-.87
CIF(yIr)	**6.62**	**+1.22**
Growth(yIr)	**2.35**	**+1.29**
CANADA TRUST		
CTIF Equity(ydr)	57.01	—
CTIF Income(ydr)	10.30	—
Ev US Bond(yd)	9.87	-1.30
RSP Equity(ydr)	123.34	—
RSP Mtg(ydr)	56.11	—
CENTRAL GUARANTY		
Fut Cd. Gth(ydr)	**12.00**	**+1.62**
Fut Gov. Bd.(ydr)	**10.68**	**+.77**
Fut Income(yd)	**11.22**	**+.42**
Fut Mortgage(ydr)	10.66	-.01
Fut Select(ydr)	**11.06**	**+1.26**
CENTRAL GUARANTY		
Inv Equity(yd)	6.74	—
Inv Income(yd)	4.82	—
Mortgage(ydr)	10.74	—
CHURCH STREET		
Balanced(ydr)	11.36	—
Equity(ydr)	10.46	—
Income(ydr)	10.87	—
CIBC FUNDS		
Balanced(drx)	**11.25**	**+1.13**
CIBC Cap App(drx)	**10.17**	**+2.25**
CIBC Equ Inc(drx)	**10.08**	**+.28**
Cdn Bon(drx)	**11.02**	**+.74**
Cdn. Equity(drx)	**10.11**	**+1.69**
Global(dx)	**11.26**	**+1.14**
Hyp Asian(d)	**9.34**	**+.15**
Hyp Euro(d)	9.34	-.34
Hyp Fixed(drx)	**11.35**	**+.42**
Hyp Mngd(drx)	**11.28**	**+1.47**
Hyp SMM Cdn(i)	9.90	-.02
Hyp ST MMT(i)	**9.89**	**+.30**
Hyp Val Line(II)	**12.03**	**+2.92**
Mortgage(drx)	11.75	-1.51
US Equity(dx)	**10.73**	**+1.41**
CMP FUNDS MGMT		
ADF VI(yr)	**1.15**	**+.88**
ADF VII(yIr)	**1.42**	**+1.43**
ADF VIII(yr)	**2.36**	**+.85**
ADF. IX(yr)	**2.38**	**+.85**
ADF. X(yr)	**1.18**	**+.85**
ADF. XI(yr)	56	—
ADF. XII(yr)	**1.52**	**+1.33**
ADF. XIV(yr)	1.37	—
ADF. XV(yr)	**2.53**	**+.80**
Chevron II(yr)	**3.74**	**+2.47**
COOPERANTS GROUP		
Amer. Eqty.(yld)	9.47	—
Balanced(yIdr)	9.91	—
Cdn. Equ.(yIdr)	8.71	—
Income(yIdr)	10.66	—
Real Estat.(yIdr)	52.40	—
CUNDILL GROUP		
Security(IIr)	**11.57**	**+4.23**
Value(II)	**10.35**	**+1.17**
CALPA		
Gyro Bond(ydrx)	11.03	-4.91
Gyro Equity(ydrx)	9.83	-1.21
C-ANAES		
C-Anaes(ydr)	9.46	—
CDN BAR MGMT		
CB Global(yd)	10.49	—
CONCORDE		
Hypotheques(ylir)	10.35	—
DOMEQUITY		
Domequity(ydr)	4.96	—
DUNEDIN		
Internt'l(yli)	98.80	—
DYNAMIC GROUP		
Dyn Am CDN(ix)	7.87	-5.41
Dyn Am US(ix)	6.86	-4.32
Dyn Cdn(Ir)	**13.05**	**+1.79**
Dyn Div(irx)	4.99	-.99
Dyn Glo Bond(irx)	5.06	-2.88
Dyn Green(ix)	4.51	-.22
Dyn Income(irx)	5.72	-.17
Dyn Mgd Port(Ir)	**6.43**	**+1.26**
Dyn Partners(irx)	5.41	-6.08
Dyn Prec Met(Ir)	**1.02**	**+4.08**
Dyn Str Bon(irx)	10.75	-9.36
Europe 92(ix)	8.36	-2.56
ELLIOTT + PAGE		
EP Bal(ydrx)	26.99	-.70
EP Bond(ydrx)	26.88	-5.68
EP Equ(ydrx)	**28.37**	**+1.00**
ETHICAL GWTH		
Ethical Gwth(yIrx)	**6.17**	**+1.05**
F.I. EXAR		
Immobilier(ylir)	12.13	—
FIDELITY INV.		
Cap Buildr(Irx)	**13.60**	**+1.49**
Far East CD(yl)	**10.84**	**+1.03**
Far East US(yl)	**9.42**	**+1.84**
Gov't Bond(irx)	11.08	-1.69
Gr + Inc(Irx)	**11.66**	**+1.30**
Gr America CD(irx)	14.78	-.14
Gr America US(Irx)	**12.89**	**+1.02**
IntP'folio(yIx)	**12.79**	**+.87**
FINSCO FUNDS		
JF Bal(Idrx)	**9.25**	**+.98**
JF Bond(Idrx)	**9.51**	**+.85**
JF Cdn Equ(Idrx)	10.45	—
JFAmEq C$(Id)	**13.04**	**+.93**
JFAmEq U8$(Id)	**11.37**	**+2.06**
FIRST CITY FUNDS		
Growth(drx)	5.06	-.68
Income(drx)	**5.33**	**+.95**
RealFund(ygir)	5.98	—
FMOQ		
Bond FMOQ(ydr)		—
FONDS BNP (CDA)		
Actions(ydr)	**25.44**	**+3.21**
Obligations(ydr)	**10.56**	**+.39**
FONDS DESJARDINS		
Actions(ydr)	17.08	—
Enviro(ydr)	10.08	—
Equilibre(ydr)	10.22	—
Hypo(ydr)	4.53	—
Oblig(ydr)	4.71	—
FONDS FICADRE		
Actions(yIdr)	10.57	—
Equilibre(yIdr)	10.55	—
Obligations(yIdr)	11.06	—
FONDS SNF		
Actions(yIdr)	5.89	—
Equilibres(yIdr)	9.19	—
Obligations(yIdr)	10.49	—
FRIEDBERG COM. MGMT		
Prec Metals(yl)	7.55	—
GBC FUNDS		
Bond(ydrx)	11.06	-3.83
Canada(ydrx)	**7.89**	**+.64**
Nor Am(yd)	**3.72**	**+2.20**
GLOBAL STRATEGY		
Americas(Irx)	**11.33**	**+2.44**
Canadian(irx)	9.24	-.75
Europe(Ix)	**9.00**	**+2.16**
Far East(Ix)	**11.98**	**+1.10**
Global Fund(Ix)	**16.06**	**+2.03**
Income Fund(irx)	10.62	-1.85
Real Estate(Ix)	**7.98**	**+.50**
World Bond(ix)	10.04	-1.57
World Money(irx)	10.19	-1.55
GUARDIAN GROUP		
American Eq.(yI)	**23.39**	**+2.01**
Balanced(yIr)	**14.68**	**+.82**
CIPF86(ygrx)	9.38	-1.88
Canada Bond(yirx)	9.78	-1.81
Canadian Eq.(yIrx)	**4.88**	**+.83**
Diversified(yirx)	5.22	-3.87
Enterprise(yIrx)	**9.48**	**+.53**
Global Eq.(yI)	**3.82**	**+1.87**
Growth Equ(yirx)	5.97	-3.86
Itl. Income(yirx)	8.23	-1.79
North Amer(y)	**5.86**	**+2.09**
Pac. Rim.(y)	**13.04**	**+1.95**
Pfd.Div(yi)	8.63	-.12
Vantage Bon(ygrx)	5.14	-1.72
Vantage Int'l(yg)	**4.00**	**+1.78**
Vantage U.S.(ygx)	4.34	-32.19
HONGKONG BANK CAN.		
Balanced(ydr)	9.91	—
Equ Index(ydr)	10.12	—
INDUSTRIAL GR.		
Indust Am $US(gix)	**7.29**	**+2.95**
Indust Am$Cdn(gix)	**8.37**	**+1.79**
Indust Bal.(girx)	**5.14**	**+1.41**
Indust Bond(girx)	**11.33**	**+1.49**
Indust Div(lirx)	7.67	-.06
Indust Eq(Iir)	**11.87**	**+2.21**
Indust Future(Iirx)	**5.02**	**+1.44**
Indust Global(gI)	**5.58**	**+.83**
Indust Gwth(Iirx)	12.69	-6.06
Indust Hor(girx)	5.31	-.71
Indust Inc(Iirx)	9.34	-.83
Indust Pens(Iirx)	3.88	-7.61
Mack Eq(Iirx)	1.76	-2.40
Mack Income(Iirx)	1.22	-6.65
INTEGRA CAP		
Balanced(Iirx)	10.84	-1.36
INVESNAT		
Act-Eqty(dr)	**5.36**	**+1.90**
Equil-Bal(drx)	5.21	-2.07
Hypo-Mort(ydr)	10.26	-.29
Rev-Inc(drx)	5.37	-.92
INVESTORS GROUP		
Bond(ygdr)	**4.63**	**+.54**
Cdn Equity(yIdr)	**6.53**	**+1.10**
Dividend(yIdx)	**10.36**	**+.98**
European Fund(yId)	**5.30**	**+.55**
Global(yId)	**6.58**	**+1.42**
Gro P'folio(yId)	**5.72**	**+5.81**
GroPlus P'fol(yId)	**5.50**	**+3.40**
Inc P'folio(ygdr)	**5.36**	**+.77**
IncPlus P'fol(yIdr)	**5.42**	**+1.42**
Japan(yId)	**12.52**	**+1.52**
Mtge(ygdr)	5.10	-.29
Mutual(yId)	**8.16**	**+1.06**
N.A. Growth(yId)	**10.43**	**+1.59**
PacificFund(yId)	**5.83**	**+.47**
Real Prop(yIdr)	5.18	-.46
RetGro P'fol(yIdr)	**5.31**	**+4.55**
RetPlus P'fol(yIdr)	**5.38**	**+3.09**
Retiremnt(yIdr)	**9.54**	**+1.26**
Special(yId)	**12.68**	**+2.16**
Summa(yIdr)	**5.14**	**+1.26**
U.S. Growth(yId)	**14.19**	**+.72**
J. HEWARD GROUP		
JH Amer Cdn(I)	**9.65**	**+1.51**
JH Amer Us(I)	**8.41**	**+2.67**
JH Balanced(Ir)	**11.96**	**+1.97**
JH Bond(Ir)	**10.67**	**+1.90**
JH FdLtd(Ir)	**8.60**	**+1.79**
LAURENTIAN		
Endur Bal(ygdr)	**5.71**	**+.88**
Endur Bond(ygdr)	**5.50**	**+.55**
Endur Cdn(ygdr)	**5.00**	**+.81**
Endur Global(ygd)	**5.34**	**+1.33**
Viking Cdn(yIdr)	**5.92**	**+1.02**
Viking Com(yId)	**6.62**	**+1.22**
Viking Div(yIdr)	**7.82**	**+.77**
Viking Gth(yId)	**7.45**	**+1.36**
Viking Inc(yIdr)	**4.32**	**+.93**
Viking Int'l(yId)	**8.29**	**+1.34**
M. K. WONG GROUP		
Lotus Fund(ydr)	11.52	—
MD MGMT FD		
MD Bond(ydr)	13.37	—
MD Equity(ydr)	7.82	—
MD Grth(yd)	4.62	—
MD Money(ydr)	51.25	—
MDR.A(ydr)	17.27	—
MDR.B(yd)	16.47	—
METFIN		
Real Estate(ygir)	9.90	—
MIDDLEFIELD GROUP		
MRF Mutual(ylr)	9.70	—
MONTREAL TRUST GR.		
Balanced(ydr)	10.71	—
Dividend(yd)	9.22	—
Equity(yd)	24.01	—
Income(yd)	8.91	—
Internatl(yd)	27.81	—
Mtge(yd)	10.33	—
Tot Return(ydr)	10.44	—
MUTUAL GROUP		
Amerifund(Id)	**11.09**	**+1.56**
Bond Fund(Idr)	**11.23**	**+.81**
CIF(Idr)	**9.00**	**+.56**
Diversifd 25(Idr)	12.20	-4.24
Diversifd 40(Idr)	12.98	-2.77
Diversifd 55(Idr)	12.95	-1.82
Equifund(Idr)	**13.01**	**+.08**
NATIONAL TRUST		
Balanced(ydr)	11.16	—
Equity(ydr)	10.52	—
Income(ydr)	11.65	—
Fonds	VANPA	Chg. %
NORTHERN GROUP		
Euro(gI)	**7.73**	**+.38**
O.I.Q. FERIQUE		
Actions(ydr)	27.62	—
Equilibre(ydr)	31.71	—
MM(ydr)	30.32	—
Obligations(ydr)	30.23	—
ORBIT GROUP		
World(yIIx)	**5.70**	**+6.89**
PHN GROUP		
Balanced(ydr)	**12.00**	**+1.27**
Bond(ydr)	**9.27**	**+.54**
Canadian(ydr)	**21.23**	**+2.12**
Div Inc(yd)	**15.49**	**+1.98**
Pooled(ydr)	**37.74**	**+1.94**
RRSP(ydr)	**11.70**	**+2.18**
U.S. Fund(yd)	**35.26**	**+2.56**
Vintage Fd(yIIr)	**16.99**	**+1.80**
PRET ET REVENU GR		
American(yd)	36.36	—
Canadienne(ydr)	9.24	—
Fonds H(ydr)	5.35	—
Oblig.(ydr)	10.47	—
Retraite(ydr)	27.35	—
PRINCOR FUNDS INC.		
Growth(yl)	25.52	—
World Inc(yl)	5.02	—
PRUDENTIAL GROUP		
Diversifd(yIdrx)	**5.43**	**+1.50**
Dividend(yIdx)	**3.82**	**+1.06**
Growth(yIdr)	**7.19**	**+2.28**
Income(yIdrx)	5.47	-.91
Natural Res.(yIdr)	**5.43**	**+2.84**
Prec. Metals(yIdr)	**4.25**	**+1.19**
ROYAL TRUST GR.		
Adv. Bal.(ydr)	**11.09**	**+1.31**
Adv. Gwth.(ydr)	**11.15**	**+1.54**
Adv. Inc.(ydr)	**10.56**	**+1.05**
American CDN(yd)	**10.28**	**+1.91**
American US(yd)	**8.90**	**+2.31**
Bond(ydr)	**9.66**	**+.95**
Canadian(ydr)	**11.56**	**+1.95**
Energy(ydr)	**7.06**	**+1.55**
Euro Growth(yd)	**8.03**	**+1.13**
Gwth. + Inc.(ydr)	**8.74**	**+1.39**
Int'l Bond(ydr)	10.61	-.08
Japanese(yd)	11.91	—
Mortgage(ydr)	**10.89**	**+.06**
Prec Metals(ydr)	**9.00**	**+1.07**
Real Estate(ydr)	10.01	—
ROYCOM GROUP		
Summit RF(ygir)	11.48	—
Summit TDF(ygir)	11.81	—
ROYFUND GROUP		
Bal(drx)	**5.69**	**+.22**
Bond Fnd(drx)	5.41	-1.17
Equity(drx)	**19.46**	**+.54**
U.S. Equity(dx)	**10.67**	**+2.46**
SAXON GROUP		
Balanced(drx)	7.09	-2.62
Small Cap(dr)	**7.58**	**+.73**
Stock(drx)	6.43	-1.19
World Gwth(d)	**9.96**	**+.53**
SCEPTRE FUNDS		
Balanced(ydr)	12.39	—
Bond(ydr)	12.13	—
Equity(ydr)	11.87	—
Int'l(yd)	13.97	—
SCOTIA FUNDS		
Am Eq Gth(dx)	8.32	-9.42
CanAmIncome(dr)	**10.03**	**+.00**
Cdn Eq Gth(drx)	**10.56**	**+.67**
DIF(drx)	10.07	-.30
Income(irx)	10.02	-.17
Stock Bond(drx)	**10.04**	**+.11**
SENTINEL		
Am Eq Cdn(Ix)	**8.33**	**+.71**
Am Eq US(Ix)	**7.26**	**+1.86**
Cda Bond(Iirx)	**10.26**	**+1.38**
Cda Equity(IIr)	**7.12**	**+1.02**
Global(I)	**8.27**	**+.84**
SPECTRUM		
Cdn Equity(ygirx)	9.64	-.41
Diversified(ygirx)	10.34	-.77
Dividend(ygirx)	**10.63**	**+.95**
Govt Bond(ygirx)	11.07	-1.16
Interest(ygirx)	10.20	-.29
Intl Equity(ygix)	**10.08**	**+1.00**
STRATA FUNDS		
Growth(Idrx)	**10.93**	**+.80**
Income(Idrx)	10.90	-2.41
Strata-40(Idrx)	11.00	-4.32
Strata-60(Idrx)	11.09	-1.53
TD GREEN LINE		
Cdn Balanced(drx)	**10.90**	**+.54**
Cdn Bond(drx)	**10.89**	**+.25**
Cdn Equity(drx)	10.65	-.34
Cdn Index(irx)	5.44	-2.57
Mortgage(ydr)	**10.95**	**+.18**
US Index(dx)	**7.65**	**+.61**
TALVEST FUNDS		
Bond(gIr)	**11.22**	**+1.08**
Diversid(gIr)	**5.31**	**+.16**
Global(gI)	**6.26**	**+1.62**
Growth(gir)	10.15	-.78
Income(gIr)	**10.94**	**+.28**
US Diversfd(gI)	**5.20**	**+1.17**
TEMPLETON GR		
Dev Growth(yII)	**5.90**	**+1.03**
Emerg Mkts(yi)	5.11	-.20
Global Inc.(yli)	9.93	-1.88
Hrtge Bond(ygir)	5.39	-3.41
Hrtge Grow(ygi)	5.61	-.71
Hrtge Retmnt(ygIr)	**4.63**	**+.65**
Temp Bal(ylir)	5.15	-1.72
Temp Gr Cdn(yII)	**5.57**	**+1.27**
Temp Gr U8F(yII)	**4.83**	**+1.90**
TOTAL RETURN		
Total Return(yd)	**1.06**	**+2.41**
TRADEX GR		
Investment(ydr)	7.01	—
TRIMARK GROUP		
Income Gth(Iirx)	5.44	-1.81
Select Bal(girx)	**5.43**	**+1.50**
Select Can(girx)	5.74	—
Select Grth(gIx)	**5.68**	**+1.97**
Trimark(IIx)	**10.96**	**+1.48**
Trimark Cdn(Iirx)	**12.21**	**+.91**
TRUST GENERAL		
Action Am(yd)	21.93	—
Action Can(ydr)	23.79	—
Croissance(ydr)	11.50	—
Equilibre(ydr)	9.95	—
Hypo(ydr)	10.94	—
Internatl(yd)	11.86	—
Mar Mon(ydr)	10.15	—
Oblig(ydr)	10.19	—
TRUST LA LAUR.		
Action(ydr)	10.17	—
Equilibre(ydr)	9.91	—
Oblig.(ydr)	10.66	—
20-20 GROUP FIN		
American(i)	11.38	-1.90
Cdn Asset A(Ir)	**3.92**	**+1.03**
Cdn Growth(Ir)	**12.87**	**+2.55**
Dividend(ir)	**10.22**	**+1.39**
Income(ir)	9.26	—
RSP Growth(Ir)	**11.70**	**+3.54**
US Growth(i)	18.89	-1.77
World(I)	**9.72**	**+.73**
Fonds	VANPA	Chg. %
UNITED GROUP		
Accum(I)	**12.62**	**+2.10**
Accum R.(ir)	11.64	-.17
American CD(I)	**7.88**	**+3.14**
American US(I)	**6.87**	**+4.41**
Global(I)	**10.62**	**+3.21**
Mortgage(Ir)	**5.28**	**+.76**
P'folio Fds(i)	11.30	-1.48
P'folio RSP(ir)	10.64	-1.12
Security(Ir)	**4.63**	**+.22**
Venture(I)	**7.18**	**+2.28**
Venture Ret(ir)	10.64	-4.40
UNIVERSAL GROUP		
American(ix)	8.92	-1.44
Cdn Bnd(Irx)	**5.71**	**+.88**
Cdn Equity(Irx)	**9.43**	**+.53**
Cdn Res(Ir)	**3.99**	**+1.53**
Emrg Mkt(Ix)	**5.34**	**+.38**
Europe(ix)	4.97	-4.05
Global(Ix)	**6.48**	**+1.25**
Pacific(yI)	**8.96**	**+.67**
Sect Ame(ix)	6.19	-.96
Sect Cdn(ix)	4.77	-1.24
Sect Cur(I)	**6.29**	**+.16**
Sect Glo(I)	**6.65**	**+1.53**
Sect Pac(I)	**6.21**	**+.65**
Sect Res(I)	**3.70**	**+1.65**
WALTAINE FUNDS		
Balanced(drx)	10.34	-1.14
Div. Growth(drx)	**8.19**	**+2.10**
Income(drx)	**9.50**	**+1.29**
WESTRN GRTH		
Westrn Grth(yIr)	5.14	—

FONDS MONETAIRES	Cour.	Ell.
AGF GROUP		
MMF(ir)	6.91	7.15
US MMF(Ii)	4.32	4.41
BANK OF MONTREAL		
F.C.MMF(dr)	7.17	7.43
BEUTEL GOODMAN		
MMF(yir)	8.86	9.26
BOLTON TREMBLAY		
LDMK Int(gir)	5.91	6.08
Mny Fd(Iir)	7.26	7.52
CENTRAL GUARANTY		
Fut MMF(dr)	8.10	8.43
CHURCH STREET		
MMF(ydr)	7.34	7.61
CIBC FUNDS		
CdnTBill(dr)	6.22	6.41
MMF(dr)	7.02	7.27
PremTBill(dr)	6.80	7.03
US MMF(d)	4.15	4.24
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(ir)	7.07	7.32
ELLIOTT + PAGE		
EP Mon(ydr)	7.37	7.64
FIDELITY INV.		
S Asset(gir)	6.79	7.02
FINSCO FUNDS		
MMF(Idrx)	7.00	7.25
T-Bill(Idrx)	6.55	6.76
US MMF(Idx)	3.85	3.92
FONDS BNP (CDA)		
MM $US(ydr)	3.44	3.50
MM Cdn(ydr)	6.67	6.89
FONDS DESJARDINS		
MM(ydr)	6.56	6.78
FONDS FICADRE		
MM(yIdr)	7.31	7.58
FONDS SNF		
MM(ygdr)	7.40	7.67
GBC FUNDS		
MMF(ydr)	6.95	7.19
GLOBAL STRATEGY		
T-Bill(gir)	7.04	7.29
US $(gir)	3.63	3.70
GUARDIAN GROUP		
S T Mny(yirx)	6.74	6.97
US MMF(yirx)	4.08	4.16
HONGKONG BANK CAN.		
MMF(ydr)	5.35	5.49
INDUSTRIAL GR.		
CS Mgt(Iirx)	6.86	7.10
Sh. Term(girx)	6.11	6.30
INVESNAT		
MMF(dr)	7.07	7.32
T-Bill(dr)	7.13	7.39
US MMF(d)	3.36	3.42
INVESTORS GROUP		
MMF(ydr)	6.74	6.97
LAURENTIAN		
V MMF(ydr)	6.41	6.62
M. K. WONG GROUP		
MKW Income(ydr)	6.70	6.92
MONTREAL TRUST GR.		
MMF(yd)	7.30	7.57
MUTUAL GROUP		
MMF(dr)	6.59	6.81
NATIONAL TRUST		
MMF(ydr)	6.79	7.02
PHN GROUP		
MMF(ydr)	7.36	7.63
PRET ET REVENU GR		
MM(ydr)	7.01	7.26
PRUDENTIAL GROUP		
MMF(ydr)	7.59	7.88
ROYAL TRUST GR.		
$CDN MMF(ydr)	6.62	6.84
$US MMF(yd)	4.59	4.69
Cdn T-Bill(ydr)	5.68	5.84
ROYFUND GROUP		
Cdn.T-Bill(dr)	7.27	7.54
MMF(dr)	7.37	7.64
MMF US(dr)	4.27	4.36
SCEPTRE FUNDS		
MMF(dr)	6.98	7.22
SCOTIA FUNDS		
GoCT-B(d)	6.68	6.90
MMF(dr)	6.88	7.12
SENTINEL		
MMF(irx)	6.88	7.12
SPECTRUM		
Cash(ygir)	6.85	7.09
Saving(yi)	7.02	7.27
STRATA FUNDS		
MMF(drx)	6.58	6.80
TD GREEN LINE		
Cdn MMF(dr)	7.48	7.76
US MMF(d)	4.15	4.24
TALVEST FUNDS		
MMF(Iir)	7.51	7.80
TEMPLETON GR		
T-Bill(ylir)	6.77	7.00
TRIMARK GROUP		
Interest(Iir)

Choisir entre une rente mensuelle ou un montant forfaitaire

Mon conjoint est décédé en juillet 1991. Il recevait une rente mensuelle garantie 15 ans de 392,99 $. Cette rente avait été achetée par le régime de retraite de son employeur.

La compagnie d'assurance-vie de mon mari m'offre deux choix : continuer de percevoir cette mensualité jusqu'à la fin de la période de garantie, soit dans 12 ans; ou encaisser immédiatement une valeur globale de 31 079 $.

Mes revenus annuels de 1991 seront de 60 000 $. Pour les années subséquentes, ce revenu sera autour de 70 000 $ par année. Quelle est l'option maximale sur le plan fiscal?

H.H.
Lasalle

La compagnie d'assurance-vie a actualisé votre mensualité sur la base d'un rendement interne de 11 %. En admettant que ce taux était compétitif par rapport aux taux d'intérêt prévalant sur le marché au moment de l'offre, l'une ou l'autre des options vous était financièrement indifférente, exclusion faite de toute considération fiscale.

Votre problème est essentiellement de savoir si la somme forfaitaire reçue de la compagnie d'assurance-vie peut être transférée ou non dans votre réèr. Advenant que le tranfert soit permis, la somme forfaitaire de 31 079 $ devient le choix le plus intéressant.

La rente mensuelle ne peut être transférée dans le réèr et devient donc pleinement imposable dans l'année de son encaissement.

Les opinions sont partagées quant à la possibilité de transférer la somme forfaitaire dans votre réèr et, ainsi, de reporter à très tard dans votre vie l'impôt dû sur cette somme.

Votre compagnie d'assurance-vie vous affirme qu'un tel transfert n'est pas permis.

André Matte, président de **Cotation d'annuités canadiennes**, émet un avis contraire après avoir vérifié auprès de trois sources différentes. Selon lui, cette somme est entièrement transférable dans votre réèr sans payer un sou d'impôt au décès du conjoint.

Les nouvelles règles fiscales sont loin d'être précises à ce sujet. Votre rente garantie 15 ans a été achetée avec les fonds accumulés dans le régime de retraite de l'employeur de votre mari. Le premier point à vérifier consiste à savoir si, une fois la rente achetée, les sommes sont toujours reconnues par le fisc comme provenant d'un régime de retraite agréé.

Si tel devait être le cas, le montant forfaitaire de 31 079 $ pourrait être transféré dans votre réèr si :

1. il s'agit d'un montant unique dont aucune fraction n'est afférente à un surplus actuariel;

2. le montant est transféré dans le compte d'un particulier qui est le conjoint ou l'ancien conjoint d'un participant au régime au décès de celui-ci et qui a le droit de recevoir ce montant à la suite de ce décès (ce qui semble être votre cas);

3. le montant est transféré directement soit à un autre régime de pension agréé au profit du particulier, soit à un régime enregistré d'épargne-retraite dont le particulier est rentier.

Nous vous suggérons d'entreprendre les démarches auprès des autorités fiscales fédérales afin d'avoir une interprétation claire de votre situation.

Les chances sont bonnes que vous ayez droit au transfert direct de la somme forfaitaire dans votre réèr.

Et, dans ce cas, vos gains sont appréciables comme le montrent les calculs suivants. La rente mensuelle de 392,99 $ investie au taux annuel de 9 % et en supposant un taux marginal d'impôt de 50 %, vaudra 41 554 $ à l'âge de 60 ans.

Le montant forfaitaire, au taux annuel moyen de 9 %, s'accumulera dans votre réèr pour totaliser 95 282 $ à l'âge de 60 ans. Même en supposant un taux marginal d'impôt de 50 % sur le retrait complet de la somme accumulée de 95 282 $ dans le réèr, la valeur après impôt du réèr serait de 47 641 $, surclassant ainsi de 6 087 $ (47 641 $ - 41 554 $) la valeur composée après impôt de la rente à l'âge de 60 ans. Le même constat vaut à l'âge de 71 ans.

Les sommes investies dans le réèr n'ont pas à être retirées d'un seul trait. Vous pouvez en effet laisser l'argent dans le réèr jusqu'à l'âge de 71 ans pour, par la suite, le transférer dans un fonds enregistré de revenus de retraite (ferr), reportant ainsi à très tard l'impôt dû sur ces sommes.

Résultat : votre taux marginal réel d'impôt s'avérera plus faible que 50 %, ce qui grossira la valeur après impôt de votre investissement dans le réèr.

Par ailleurs, votre mari étant décédé en 1991, il est probable que sa succession puisse verser dans votre réèr 6 000 $ à titre de cotisation exceptionnelle. Veillez à vous prévaloir de cet avantage.

CLAUDE CHIASSON

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique en les télécopiant au (514) 842-6910 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
465, rue Saint-Jean
9e étage
Montréal (Québec)
H2Y 3S4

Que se passe-t-il avec Mimiska?

Que se passe-t-il avec Mimiska ? Je possède plusieurs milliers d'actions de Mimiska qui ne valent presque plus rien aujourd'hui. Il n'y a pas tellement longtemps cette aurifère se transigeait à 1,60 $ l'action.

Que se passe-t-il avec la vaste propriété Fern Elisabeth ? Beaucoup de bonnes choses ont été dites sur cette compagnie minière ainsi que sur sa soeur Sphinx dont l'action ne vaut que 0,20 $. Est-ce de la fumisterie de la part du Groupe Ariel ? Ce groupe est-il en bonne santé financière? Quel est l'avenir de Mimiska et d'Ariel à court terme ?

G.B.
Sorel

Le **Groupe Ariel** est l'un des rares groupes de petites compagnies minières québécoises qui a résisté à la récession et à l'extinction presque complète des financements accréditifs.

Bien que le personnel du groupe ait été réduit et que les ressources financières aient diminué, **Michel David** et **Gilles Laverdière** consacrent encore tout leur temps aux neuf compagnies inscrites en bourse, dont la **Société minière Mimiska** (Mtl, 0,07 $) et la **Société minière Sphinx** (Van., 0,25 $) et **Goldstack Resources** (Van., 1,12 $).

Je crois qu'il vaut la peine d'être patient avec le Groupe Ariel. Contrairement à plusieurs promoteurs qui ont tout simplement lancé la serviette à cause des conditions difficiles du marché, les dirigeants d'Ariel continuent de faire des pieds et des mains pour améliorer ces compagnies.

À preuve, dernièrement, ils ont ressuscité la compagnie Goldstack avec un projet minier au Nevada.

Le marché a bien réagi en poussant l'action à son niveau actuel, presque le triple d'il y a deux mois.

Même s'ils doivent peut-être s'occuper d'un trop grand nombre de compagnies ouvertes, le tour de Mimiska et de Sphinx devrait venir aussi un jour ou l'autre. Le nombre d'actions émises de ces compagnies est encore fort raisonnable et l'ajout de nouveaux projets devrait avoir des effets positifs sur le prix.

Quant au projet Fern Elisabeth de Mimiska, je pense qu'au prix actuel de l'or, il sera très difficile de trouver des fonds pour y continuer les travaux d'exploration.

De fortes teneurs en or y ont été relevées, à plusieurs endroits, mais la compagnie n'a pu encore délimiter un volume de réserves suffisamment fiable pour soutenir une exploitation.

Comme tous les promoteurs miniers, les dirigeants d'Ariel ont toujours fait preuve d'optimisme. C'est une condition essentielle pour lever des fonds.

Au meilleur de mes connaissances, toutefois, ils sont demeurés dans les limites permises.

Si des promesses ne sont pas réalisées selon les échéanciers prévus, il faut l'attribuer, je crois, aux risques d'affaires inhérents aux projets miniers.

Le point sur Roxmark Mines

Je voudrais avoir quelques renseignements concernant des actions. J'ai acheté il y a 22 ans de cela quelque mille actions de Roxmark Mines. J'ai entendu dire qu'il y avait un projet de fusion avec une autre compagnie dont j'ignore le nom. Pouvez-vous me renseigner à ce sujet ?

M.F.
Longueuil

Selon nos informations, il n'y a aucun projet de fusion ou d'association qui se trame chez **Roxmark Mines Limited** (Tor., RMK, 0,01 $).

La compagnie est toujours sous la direction de **Stan Malouf**, un promoteur minier maintenant près de l'âge de la retraite.

L'actionnaire principal de Roxmark est **Zinc Metal Corp.**, laquelle a augmenté en 1990 le nombre d'actions votantes qu'elle détient de 12 à 29 %. Roxmark comptait, au 31 décembre 1990, 22 352 527 actions ordinaires émises et 2 000 000 d'actions privilégiées avec droit de vote.

Je dois souligner toutefois que la compagnie ne s'est pas montrée très coopérative pour faire le point sur sa situation. C'est généralement un mauvais signe lorsqu'une compagnie publique est si peu ouverte au public.

L'investissement minier étant déjà l'un des plus risqués, si en plus la compagnie se paie le luxe d'être cachotière, il vaudrait peut-être mieux regarder ailleurs ou faire des pressions pour qu'elle change d'attitude. Les bonnes compagnies, transparentes, ne manquent pas.

D'après le *Canadian Mines Handbook 1991-92*, Roxmark détient trois propriétés minières en Ontario.

Celle de Geraltown détient un parc à résidus miniers contenant 1,1 M de tonnes à 0,04 once d'or par tonne.

Beaurox Mines devait y investir 500 000 $ en travaux miniers en 1991 pour avoir droit à une participation de 50 % des bénéfices éventuels.

FRANÇOIS RIVERIN

LA TRIBUNE À MONTRÉAL 91 92

DÉJEUNER-CAUSERIE DANS LE CADRE DE LA 5e BIENNALE INTERNATIONALE DES VILLES D'HIVER

Monsieur Laurent Beaudoin
Président du Conseil et
chef de la direction
Bombardier inc.



Le lundi 20 janvier 1992 à 11h30
Palais des Congrès de Montréal

•

Allocution:

«Montréal, ville canadienne, cité internationale»

Prochain déjeuner-causerie: 4 février 1992

Madame Louise Roy
Présidente-directrice générale
Société de transport de la
Communauté urbaine de Montréal
Le Reine Elizabeth

Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain

Réservations: Ghislaine Larose
Telephone 288-9090
Telecopieur 843-7320
772, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3A 1G1

ÉPARGNE-RETRAITE

Le calcul de la cotisation maximale permise est primordial

Sept règles de base à connaître pour bien

Pour bien gérer son réèr en 1992, sept points essentiels doivent être compris. Ces sept facteurs sont :

1. la cotisation maximale permise au réèr;
2. l'utilisation du facteur d'équivalence (FE) dans le calcul de la cotisation maximale;
3. la définition du revenu gagné servant au calcul de la cotisation annuelle permise au réèr;
4. le report sur sept ans de la cotisation annuelle permise mais non utilisée au réèr;
5. la cotisation permise au réèr du conjoint;
6. les cotisations exceptionnelles pouvant être versées au réèr du conjoint;
7. la cotisation excédentaire accumulée non déductible de 8 000 $.

D'abord, le plafond des cotisations annuelles au réèr est majoré en 1992 pour s'établir au moindre des deux montants suivants, 12 500 $ ou 18 % du revenu gagné en 1991.

Le plafond de la cotisation annuelle au réèr en 1991, soit celle que vous pouvez encore effectuer jusqu'à la fin de février 1992, correspond à 11 500 $ ou 18 % du revenu gagné de 1990.

Ces plafonds sont valables pour ceux qui ne participent pas à un régime de retraite d'un employeur.

Dans le cas d'un contribuable participant à un régime de retraite de l'employeur, la cotisation annuelle au réèr correspond au calcul précédent, le résultat étant réduit du facteur d'équivalence (FE) établi en 1991 pour la cotisation de 1992 et du FE établi en 1990 pour la cotisation de 1991. S'il s'agit d'un régime de retraite à cotisations déterminées, le facteur d'équivalence correspond aux cotisations versées par le contribuable et son employeur dans le régime.

S'il s'agit d'un régime à prestations définies, le FE est alors calculé par un actuaire et correspond à neuf fois les prestations déterminées acquises moins 1 000 $. Chaque employeur doit inscrire sur le feuillet *T4* de l'employé son facteur d'équivalence.

Chaque employé trouvera donc inscrit sur son feuillet T4 de 1991 son facteur d'équivalence qu'il devra utiliser dans le calcul de sa cotisation annuelle permise au réèr en 1992.

Ce qu'est le revenu gagné

Le revenu gagné est synonyme de salaire pour la plupart des contribuables.

Il comprend aussi : le revenu d'entreprise si le contribuable est un travailleur autonome ou un associé actif dans l'entreprise; les subventions de recherche et de dépenses nettes déductibles; les redevances afférentes à des ouvrages ou à des inventions dont le contribuable est l'auteur ou l'inventeur; les sommes imposables tels les pensions alimentaires, les allocations indemnitaires et les montants reçus pour l'entretien d'un enfant; et, les revenus nets de location d'un immeuble.

Le revenu gagné est diminué des déductions suivantes : les pensions alimentaires, les allocations indemnitaires et les montants versés pour l'entretien d'un enfant; la plupart des frais déductibles relatifs à un emploi tels les cotisations syndicales et les frais de déplacement (mais non les cotisations à un régime de retraite).

Le revenu gagné n'inclut pas les revenus de placement tels les intérêts, les dividendes et les gains en capital. De plus, il ne comprend pas les prestations de pension, les allocations de retraite, les indemnités de cessation d'emploi, les prestations consécutives au décès et tout montant provenant d'un réèr,

→

RIVIERA FINANCE
Le chef de file de l'Affacturage depuis plus de 22 ans
NOUS FINANÇONS LES PME
PARTOUT À TRAVERS L'AMÉRIQUE DU NORD
• Fonds disponibles en 24 h par l'achat des comptes à recevoir
• Service complet de ceux-ci
• Riviera Finance assume tous les risques de crédit
À Montréal
(514) 274-4841

À l'honneur cette semaine

PRIX DU LEADERSHIP QUÉBÉCOIS

Un complexe de recherche pour Merck Frosst



C'est à Kirkland, dans la banlieue montréalaise, que Merck Frosst a décidé d'investir plus de 70 millions $ pour agrandir son complexe de recherche thérapeutique. En plus de cet important investissement en capital, Merck Frosst consacrera à la recherche fondamentale une somme estimée à 239 millions $ d'ici 1995. Cette dernière portera sur l'étude des leucotriènes, ces substances qui constituent la clé de la mise au point des meilleurs médicaments pour le traitement de l'asthme, du psoriasis, des différentes allergies ainsi que des affections intestinales inflammatoires. Le Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst a permis la constitution d'une équipe d'une centaine de chercheurs scientifiques, dont plus de 50 de niveaux doctorat. D'ici 1996, lorsque le Centre aura atteint sa pleine croissance, on prévoit en réunir près de 300. Au chapitre de la recherche et du développement dans le domaine pharmaceutique, le Québec fait actuellement figure de leader au Canada, avec des investissements nettement supérieurs au reste du pays.

EN COLLABORATION AVEC

LES AFFAIRES

Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain

cjms 128 RADIO AM STÉRÉO
Le nouveau leader de l'information

LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!
AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN CAHIER SPÉCIAL

LA RETRAITE ET LES R.E.E.R.

DATE DE PARUTION: 15 FÉVRIER 1992
DATE DE TOMBÉE: 31 JANVIER 1992

• POUR INFORMATIONS •
MONTRÉAL: (514) 842-6491
TORONTO: (416) 324-2789
VANCOUVER: (604) 984-7176

Transférez votre REÉR à la Banque Laurentienne et obtenez jusqu'à 1/2 %* de plus!

Un REÉR ça va loin avec la Banque Laurentienne

Informez-vous des termes et conditions à l'une de nos succursales ou en appelant la ligne spéciale
INFO REÉR (514) 284-REÉR
*Applicable selon les taux en vigueur.

gérer son réèr en 1992

d'un ferr ou d'un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB).

Report sur sept ans de la cotisation annuelle non utilisée

La cotisation annuelle permise d'une année, mais non effectuée au réèr peut être reportée sur les sept années subséquentes.

Cette mesure est fort importante pour la gestion efficace de votre réèr.

En accumulant les cotisations inutilisées au réèr, un contribuable pourra utiliser celles-ci pour soustraire de l'impôt un gain important ou un revenu supplémentaire élevé, mais non récurrent, prévu dans quelques années.

Ce gain pourrait, par exemple, provenir de la vente éventuelle d'un immeuble.

Versez votre cotisation permise dans le réèr du conjoint

Vos cotisations permises au réèr en 1991 et en 1992 peuvent être entièrement versées dans le régime du conjoint. Cela permet de fractionner les revenus à la retraite du couple.

Avec l'entrée en vigueur de la loi 146 sur le patrimoine familial, ce procédé de fractionnement n'est plus un facteur de risque pour un grand nombre de ménages québécois en cas de séparation ou de divorce.

Les réèrs sont dorénavant la propriété à part égale des conjoints si leur mariage est assujetti à la loi 146.

Virez vos revenus de pension dans le réèr du conjoint

En 1991, 1992 et 1993, il est et sera encore permis de verser dans le réèr du conjoint les revenus de pension provenant du régime d'un employeur jusqu'à concurrence de 6 000 $ par année.

Les rentiers percevant de tels revenus ont avantage à virer ceux-ci dans le réèr du conjoint jusqu'au plafond permis de 6 000 $.

Ils reportent ainsi l'impôt dû sur ces revenus de pension en plus de fractionner les revenus à la retraite lorsque le conjoint commencera à retirer les sommes versées dans son régime.

Profitez de la cotisation excédentaire de 8 000 $

La loi permet également d'effectuer des cotisations annuelles excédentaires au plafond permis pour une valeur accumulée de 8 000 $ par individu. Ces cotisations excédentaires ne sont pas déductibles des revenus imposables du contribuable.

Les intérêts qu'elles génèrent sont toutefois affranchis de tout impôt tant et aussi longtemps que ces cotisations excédentaires restent dans le réèr.

Les contribuables ont donc tout avantage à verser le plus tôt possible dans leur vie l'excédent en question de 8 000 $.

Ils seront ainsi en mesure de profiter pleinement de l'effet des intérêts composés.

CLAUDE CHIASSON

RÉPARTITION DES TITRES EN PORTEFEUILLE

QU'EST-CE QUI A LE PLUS D'IMPACT SUR LA CROISSANCE DES REER À LONG TERME?

16% Rendement annuel au 31 octobre

L'an dernier, des milliers de Canadiens ont investi plus de 280 millions de dollars grâce au Service AGF de répartition des titres en portefeuille.

Selon la revue Fortune, la répartition des actifs est le facteur déterminant du succès des placements.

La répartition de votre REER entre les actions, les obligations et le marché monétaire peut avoir plus d'impact sur les rendements à long terme que le choix de vos placements.

La clé, c'est d'agir en temps opportun. Quand doit-on transiger à la Bourse? Quand convient-il d'investir dans les obligations? Combien doit-on conserver en liquidités?

CHOISIR LE MOMENT OPPORTUN

Le Service AGF de répartition des titres en portefeuille propose un système informatisé qui détermine à quel moment vous devez changer les placements de votre REER. Ce système étudie continuellement les rapports entre les données financières actuelles et les données historiques. Il est basé sur un modèle mis au point par une grande maison de courtage américaine, qui évalue les rendements relatifs des liquidités, des actions et des obligations aux États-Unis.

Mis en place il y a plus de 17 ans, le modèle a été testé dans toutes les situations, bonnes et mauvaises. Dans les marchés haussiers et baissiers. Quand les taux d'intérêt montent et diminuent.

LE FONCTIONNEMENT DU MODÈLE

Le modèle calcule sans cesse les rendements prévus des liquidités, des actions et des obligations aux États-Unis et compare les appréciations actuelles avec les appréciations passées. Lorsque les écarts par rapport à la normale augmentent, le modèle attribue une pondération plus grande à la catégorie de titres qui dégage un écart positif. Selon la conjoncture, les pondérations peuvent varier de 0 % à 100 % pour chacune des catégories.

Le Service de répartition des titres en portefeuille fait appel à trois fonds AGF: Fonds AGF d'actions canadiennes Limitée (actions), Fonds AGF d'obligations canadiennes (obligations) et Compte AGF de marché monétaire (liquidités).

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

Consultez un courtier en valeurs mobilières ou un expert en fonds d'investissement : il vous renseignera davantage sur le Service et vous fournira des prospectus. Vous pouvez aussi nous appeler sans frais au 1-800-268-8583 ou remplir le coupon ci-dessous et nous l'envoyer par la poste ou par télécopieur (1-800-461-7710).



AGF

Veuillez me faire parvenir de la documentation sur le Service AGF de répartition des titres en portefeuille.

SOCIÉTÉ DE GESTION AGF LIMITÉE
C.P. 50, TORONTO DOMINION CENTRE
TORONTO (ONTARIO)
M5K 1E9

NOM

ADRESSE

VILLE PROV CODE POSTAL

TÉLÉPHONE - DOMICILE TÉLÉPHONE - TRAVAIL LF0111A

Le taux de rendement du Service de répartition des titres en portefeuille est calculé d'après les fonds AGF mentionnés et les pondérations réelles du modèle durant un an. Conçu pour le marché américain, le modèle n'a pas été modifié en vue d'une utilisation au Canada ou pour le Service AGF de répartition des titres en portefeuille. Voici les rendements des fonds sous-jacents pour la période d'un an terminée le 31 octobre 1991 : Répartition des titres en portefeuille : 16,0 %. Fonds AGF d'actions canadiennes : 15,0 %. Fonds AGF d'obligations canadiennes : 22,8 %. Compte AGF de marché monétaire : 9,8 %. Les taux de rendement seront diminués des frais de vente éventuels. Outre les honoraires de gestion facturés par les fonds, les seuls frais exigés par le Service de répartition des titres en portefeuille sont les frais de transfert de 0 % à 2 % habituellement perçus sur chaque virement entre fonds, sous réserve d'un plafond annuel de 2 % de la valeur liquidative nette globale des avoirs à la fin de l'année précédente. Les résultats passés ne garantissent aucunement les résultats futurs. Présentés à titre d'exemple, les taux de rendement ne prétendent pas prévoir ni garantir les valeurs ou les rendements futurs des fonds. Cette annonce ne constitue pas une offre publique de titres. L'offre est faite exclusivement par les prospectus pertinents, lesquels contiennent les détails de tous les frais. On peut se procurer ces prospectus en s'adressant à un courtier en valeurs mobilières, à un expert en fonds d'investissement ou à la Société de Gestion AGF Limitée. Veuillez lire les prospectus avant d'acheter des titres et conservez-les pour référence.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 7 janvier 1992

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte réér	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	Réér 1 an	Réér 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																															
Banco Central	4 1/2	4 1/4	—	5 000	6	6	6	6	6	6 1/2	—	—	—	—	—	—	5 000	6 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce (CIBC)	3	3	4	5 000	5 3/4	5 3/4	5 3/4	5 3/4	6	6	1 000	6	6 1/4	6 3/4	7 1/4	7 1/4	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 1/2	—	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
Commerc. Ital.	3 3/4	3 1/2	—	5 000 [4]	5 3/4	5,80	5,80	5,80	6,05	6,05	—	—	—	—	—	—	1 000	6,80	7,30	7,80	8,30	8,30	7	8 1/2	—	—	—	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
Laurentienne	3	3	3	3 000 [4]	4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	1 000	6 1/4	6 1/2	7	7 1/2	7 1/2	1 000	7	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	7	8 1/4	9 1/2	9	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9 5/8	9 3/4
Hong Kong du Canada	3 1/4	—	—	5 000 [4]	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	5	5	1 000 [3]	6 1/4	6 1/2	7	7 1/2	7 1/2	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	7 3/8	8 5/8	9 1/2	9	10	8 1/2	9	9 1/2	9 7/8	9 7/8
Montréal	3	3	3	5 000 [4]	4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	1 000	6	6 1/4	6 3/4	7 1/4	7 1/4	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 1/2	9	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
Nationale	3 1/4	3	—	5 000 [4]	4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	1 000 [3]	6	6 1/4	6 3/4	7	7	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 3/4	9	9 3/4	8 1/2	9 1/4	9 1/2	9,60	9,60
Nationale de Grèce	3	3	3	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7 1/4	8 1/2	9 1/2	9	9 3/4	8 3/4	9 1/2	9 3/4	10	10 1/4
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	5 1/2	5,40	5,30	4,95	4,95	4,95	10 000	4,85	6,80	7,10	7 1/4	7,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	3	3	4	5 000 [4]	3 3/4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	500	6	6 1/4	6 3/4	7 1/4	7 1/4	500	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 1/2	9	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
Scotia	3 1/2	3 1/2	—	5 000 [4]	4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	1 000	6 1/4	6 1/2	7	7 1/2	7 1/2	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 1/2	9	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	5 7/8	5 7/8	5 7/8	5 7/8	5 5/8	5 5/8	10 000	5 5/8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	3	3	4	5 000 [4]	4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	1 000 [3]	5 3/4	6	6 1/2	7	7	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	—	9	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
COOPERATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	3 1/4	3	—	5 000	4 1/2	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	1 000	6	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/4	7	8 1/4	9 3/4	9	9 3/4	8 1/2	9 1/4	9 1/2	9,60	9 3/4
Cais. pop. (Mtl) [2]	3 1/4	3	—	5 000 [4]	4	4	4	4	4 3/4	4 3/4	1 000	6	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7	8 1/2	9 3/4	9	10	8 1/2	9	9 1/2	9 1/2	9 3/4
Cais. pop. (Qc) [2]	3	2 1/2	—	3 000	4	5 3/4	5 3/4	5 3/4	6	6	1 000	6 1/4	6 3/4	7 1/4	7 3/4	7 3/4	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 3/4	9	9 3/4	8 1/2	9 1/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4
La Financière P & E	—	—	—	2 000	4 3/4	4 3/4	4 3/4	5 1/4	5 3/4	6	1 000	6 3/4	6 3/4	7 1/4	7 1/2	7 1/2	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/4	7	8 1/4	—	9 1/4	9 3/4	8 3/4	9 1/4	9 1/2	9 5/8	9 5/8
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	3	5	5 000 [4]	5 3/4	5 3/4	5 3/4	5 3/4	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9 1/4	—	—	8 1/2	9	9 1/2	9 7/8	9 7/8
Canadienne Italienne	3 1/2	—	5	5 000 [4]	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/4	7	8 1/4	9 3/4	9	9 3/4	8 1/2	—	—	—	—
Fiducie Confédération	—	4 3/4	4 1/2	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8	8 1/4	6 3/4	8 1/4	8 3/4	—	9 1/2	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	9 3/4
Fiducie Desjardins	—	3 1/4	5 1/4	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7	8 1/2	—	—	—	8 1/2	9	9 1/2	9 7/8	9 7/8
Fiducie Sun Life	—	—	5,72	10 000	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	6 7/8	7 1/4	7 5/8	7 3/4	8	6 7/8	8	9 1/2	8 1/2	9 3/4	8 1/4	9	9 1/4	9 1/2	9 1/2
First City	—	2	3 1/2	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 5/8	6 5/8	—	—	—	—	—	—	500	6 7/8	7 3/8	7 7/8	8 1/4	8 3/8	6 7/8	8 3/8	—	—	—	—	—	—	—	—
Guardcor	—	—	—	3 000 [4]	6 1/8	6 1/8	6 1/8	6 3/8	6 3/8	6 3/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/4	7 5/8	8	8 1/8	6 3/4	8 1/8	—	—	—	8 1/2	9	9 1/2	9 5/8	9 3/4
Guardian	—	—	—	3 000	6 1/8	6 1/8	6 1/8	6 3/8	6 3/8	6 3/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/4	7 5/8	8	8 1/8	6 3/4	8 1/8	—	—	—	8 1/2	9	9 1/2	9 5/8	9 3/4
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000 [4]	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	2 3/4	2	3 1/4	5 000 [4]	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	500	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	9	8 1/2	9 1/4	8 1/2	9	9 1/4	9 3/4	9 3/4
Morgan	—	—	5	5 000 [4]	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	6 7/8	7 1/4	7 3/4	8	8 1/8	6 7/8	8 1/8	—	—	—	8 1/2	9	9 1/2	9,90	9,90
Sherbrooke Trust	3 1/2	3 1/4	3 1/2	5 000 [4]	6	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 3/8	7	8 3/8	9 5/8	9	9 1/2	8 1/2	9	9 3/8	9 1/2	9 1/2
Soc. de Fid. Mutuelle	—	—	—	5 000 [4]	5,85	6	6	6	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	5 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	—	2 000	6	6	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	500	7	7 1/2	8	8 1/4	8 3/8	7	8 3/8	—	—	—	8 1/2	9	9 1/4	9 1/2	9 3/4
Trust Bonaventure	—	—	—	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/8	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 3/8	7 7/8	8 1/8	8 1/4	7	8 1/4	—	—	—	8 3/8	8 3/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2
Trust Central Guaranty	3 1/2	3	4 3/4	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	500	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7	8 1/2	9 1/2	9	9 3/4	8 1/2	9	9 1/2	9 7/8	9 7/8
Trust Général	3 1/2	3 1/4	3 1/2	5 000 [4]	6	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 3/8	7	8 3/8	9 5/8	9	9 1/2	8 1/2	9	9 3/8	9 1/2	9 1/2
Trust Household	—	3 1/4	5	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	500	6 5/8	7 1/4	7 1/2	8	8	6 5/8	8	—	8 3/4	—	8 5/8	9 1/2	9 1/2	10	10
Trust La Laurentienne	—	—	3	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7	8 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust National	3 1/4	3 1/2	3 1/2	5 000	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	500	7	7 1/2	8	8 1/2	8 1/2	7	8 1/2	—	—	9 1/2	8 1/2	9	9 1/2	9 7/8	9 7/8
Trust Prenor	—	3 1/4	4 1/4	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/4	7 3/4	8	8 1/4	7	8 1/4	9	8 1/2	9 3/4	8 1/4	9	9 1/2	9 3/4	9 3/4
Trust Prêt Revenu	3 1/2	3	—	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	500	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7	8 1/2	9 1/2	8 3/4	9 1/2	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	9 7/8
Trust Royal	3	3	—	5 000 [4]	6	6	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	8	8 1/4	8 1/2	7	8 1/2	9 1/4	8 1/2	9 3/4	8 1/2	9	9 1/4	9 1/2	9 1/2
Wellington	—	—	—	5 000 [4]	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 3/8	8	8 1/4	8 3/8	7	8 3/8	—	—	—	8 3/4	—	9 3/4	—	10 1/8

[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**

Dépôts à court terme : des écarts de 2 % et plus

Des écarts de 2 % prévalent entre les diverses institutions financières offrant des dépôts à terme de moins d'un an.

Par les temps qui courent, l'épargnant a tout avantage à bien magasiner s'il désire investir son argent dans les dépôts à court terme. Par exemple, la **Banque Laurentienne** (Mtl, 19 $), la **Banque de Montréal** (Mtl, 44,25 $) et la **Banque Nationale** (Mtl, 11,75 $) offrent une gamme de taux variant de 4 % à 4,75 % pour les échéances de 30 à 364 jours.

Par contre, la **Banque Nationale de Grèce** affiche des taux allant de 6,25 % à 6,75 % pour les dépôts de mêmes échéances. On parle donc d'un écart pouvant atteindre jusqu'à 2,25 %, ce qui est très élevé.

Le manque à gagner n'est pas négligeable. Un montant de 5 000 $ investi dans ces dépôts à un taux annuel de 4 % vaudrait cinq ans plus tard 6 083 $ avant impôt. Le même somme investie au taux moyen de 6,25 % totaliserait cinq ans plus tard 6 770 $, soit 687 $ de plus.

C'est pourquoi l'épargnant, en magasinant bien, peut améliorer son sort.

Les fiducies présentent des taux plus concurrentiels que la plupart des banques pour les dépôts de moins d'un an.

Pour les dépôts à terme d'un an et plus, seules les banques en offrent. La gamme de taux offerts va de 6,25 % pour le terme d'un an à 7,50 % pour l'échéance de cinq ans. Certaines banques sont particulièrement concurrentielles en accolant un taux annuel de 6,75 % au terme d'un an et de 7,90 % au terme de cinq ans.

Ce sont toutefois les certificats de dépôt qui offrent les rendements les plus élevés parmi les instruments d'épargne. Les certificats de dépôt diffèrent des dépôts à terme du fait qu'ils ne peuvent être encaissés avant leur date d'échéance. Les dépôts à terme peuvent être encaissés avant leur date d'échéance moyennant une pénalité généralement assez élevée.

Les meilleurs taux pour les certificats de dépôt vont de 7 % pour le terme d'un an à 8,50 % pour celui de cinq ans. On retrouve la même gamme de taux offerts pour les réèrs (régimes enregistrés d'épargne-retraite) dont les placements sont constitués de certificats de dépôt.

Du côté des hypothèques résidentielles, les taux n'ont pas été modifiés sensiblement malgré la dernière baisse de 21 points de base du taux d'escompte de la **Banque du Canada** qui est actuellement à 7,46 %.

La **Fiducie Confédération** exige le taux le plus faible pour les hypothèques ouvertes de six mois, soit 8,75 %. Quant aux hypothèques de six mois fermées, la **Fiducie Sun Life**, le **Trust Royal** et le **Trust Prenor** s'avèrent les plus concurrentiels avec un taux de 8,50 %.

Le Trust Prenor se distingue aussi pour ce qui est des hypothèques d'un an en exigeant des taux annuels de 8,25 % pour l'hypothèque fermée et de 8,75 % pour l'hypothèque ouverte. La fiducie Sun Life offre aussi un taux de 8,25 % pour les hypothèques fermées d'un an.

Quant aux hypothèques à plus long terme, les taux les plus faibles sont de 8,75 % pour l'hypothèque de deux ans (seul le **Trust Bonaventure** affiche ce taux), de 9,25 % pour celle de trois ans et de 9,5 % pour les termes de quatre et cinq ans.

CLAUDE CHIASSON



Marchés monétaires

	7-1	24-12	17-12	10-12
CANADA				
1. Taux d'escompte	7,46	7,67	7,52	7,54
2. Taux préférentiel	8,00	8,00	8,00	8,00
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	7,10	7,42	7,28	7,23
4. Papier commercial (90 j.) [1]	7,36	7,56	7,45	7,45
5. Acceptations bancaires (90 j.) [1]	7,18	7,42	7,31	7,31
6. Argent à demande [1]	8,00	7,38	7,50	7,50
7. Rendement des obligations				
Canada 5 sept. 92 - 10 3/4 %	7,22	7,69	7,62	7,42
Canada 15 juin 94 - 9 1/2 %	7,28	7,66	7,78	7,77
Canada 1er juin 11 - 8 1/2 %	8,66	8,91	9,06	9,10
8. Taux de change				
$ CA/US, comptant	0,8752	0,8628	0,8749	0,8804
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	3,50	3,50	4,50	4,50
2. Federal Funds	3,00	4,25	4,81	4,38
3. Prime Rate	6,50	6,50	7,50	7,50
4. Bons du Trésor				
13 semaines	3,85	3,75	4,14	4,21
26 semaines	3,86	3,85	4,19	4,20
5. Certificats de dépôt (90 jours)	3,74	3,91	4,11	4,27
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	4,25	4,38	4,63	4,75
7. Eurodollars (90 jours)	4,18	4,25	4,56	4,50

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

REVUE DES MARCHÉS

La bourse a explosé de 10 % depuis le 20 décembre

Soudainement, tout le monde est optimiste...

Il y a à peine quelques semaines, toute l'attention était concentrée sur les manchettes de mises à pied, de chômage et de double récession. Les *experts* broyaient du noir et disaient d'éviter la bourse.

Un coup de baguette magique – la baisse de 1 % du taux d'escompte américain à 3,5 % en fin d'année 1991– a suffi à métamorphoser le climat morose qui régnait en une atmosphère quasi-hystérique.

Et, soudainement, tout le monde est devenu optimiste...

Le scepticisme : une réaction spontanée

Cela nous force à devenir au moins sceptique, sinon pessimiste.

Ce n'est pas que la hausse boursière soit purement un exercice spéculatif déconnecté de la réalité économique. Non, la bourse grimpe pour de bonnes raisons (que nous tenterons d'expliquer plus loin).

Le scepticisme est une réaction spontanée au changement d'attitude trop rapide et trop radical. C'est **Warren Buffett** qui disait qu'il fallait être téméraire lorsque tout le monde était effrayé et qu'il fallait être prudent lorsque tout le monde était confiant et optimiste.

Dans ce contexte, en novembre dernier il était temps d'acheter quelques titres abandonnés sur les parquets boursiers, même s'il fallait une bonne dose de courage pour agir de la sorte.

Aujourd'hui, après une hausse de 9,9 % (287,12 points) de l'indice américain *Dow Jones* des 30 titres industriels depuis le 20 décembre dernier, date du coup de baguette, la foule est devenue optimiste. Les verres teintés noirs de **Ray Charles** sont devenus les verres roses de **Madonna**.

Dans ce contexte d'optimisme généralisé, il est préférable de redevenir au moins prudent dans ses achats boursiers. Cela ne veut pas dire qu'il vaudrait mieux tout vendre et aller prendre des vacances en Russie. Beaucoup d'investisseurs boursiers ont la mauvaise habitude de vendre trop tôt – et d'acheter trop tard, pourrait-on ajouter.

Si la bourse lit bien la carte du ciel économique, une reprise s'en vient (il me semble que l'on écrivait cela l'an dernier, il y a moins d'un an...!). Si c'est le cas, nous ne sommes qu'au début du mouvement haussier et il est trop tôt pour dire bonsoir à la bourse.

La baisse de taux défavorise les titres à revenu fixe

Par contre, les marchés financiers ne sont pas reconnus pour leur manifestation d'une humeur égale.

Très bientôt, le doute s'installera et des nuages apparaîtront dans le ciel ensoleillé actuel. En d'autres termes, la bourse connaîtra ses ratés, ses corrections, qui s'avéreront propices à certains achats prudents.

Tout cela nous amène à tenter d'expliquer pourquoi les marchés boursiers ont appuyé si lourdement sur l'accélérateur depuis le 20 décembre dernier.

Bien sûr, il y a eu cette baisse importante du taux d'escompte américain. Les taux d'intérêt aux États-Unis sont maintenant sous les 4 % pour les investisseurs qui misent sur la sécurité qu'offrent les bons du Trésor de trois mois.

Ce rendement, qui s'établissait à 3,84 % le vendredi 3 janvier, est acceptable lorsque la bourse végète dans un environnement dangereux. Or, quand la bourse grimpe de 2 % par jour, ce rendement assuré devient ridiculement bas.

Les gestionnaires de portefeuille, dont la performance est mesurée par rapport à celle des autres gestionnaires et des indices, sont donc pratiquement forcés de commettre de plus en plus de fonds dans les marchés boursiers (les actions); et ils agissent de la sorte même s'ils croient que les perspectives de résultats financiers mirobolants s'avèrent plutôt très incertaines.

Cela ajoute du carburant au feu initial. La hausse boursière devient donc un phénomène qui se nourrit de lui-même, exactement de la même façon qu'une simple correction peut devenir un krach.

Le phénomène de la symphonie des moutons

L'institutionnalisation des marchés financiers a amplifié ce phénomène, qu'on pourrait appeler la « symphonie des moutons » ou, en d'autres termes, « mon voisin achète des actions, je dois en acheter ».

La meilleure façon de faire fortune dans ce contexte est d'attendre le sommet et le plancher de chacune des symphonies et de chanter le refrain inverse.

Par exemple, en octobre 1990 tous les moutons avaient épuisé leur laine à vendre leurs titres. On pouvait donc commencer à acheter jusqu'à ce que les moutons se réunissent de nouveau.

En novembre dernier, nous avons assisté à un autre épisode de cette symphonie – qui ne s'achèvera jamais. Nous vivons depuis le 20 décembre dernier un mouvement plutôt *crescendo* de cette symphonie, au cours de laquelle les moutons sont encore plus dynamiques et plus convaincus que jamais.

Il est impossible de prédire jusqu'où grimperont les indices boursiers. Il faut toutefois faire attention de ne pas tomber dans ce qu'on pourrait appeler « la symphonie du cochon » ou, en d'autres termes, « je ne vends jamais car je veux empocher le dernier dollar que me permet le sommet... ».

Des élections aux États-Unis

Outre les taux d'intérêt et l'argent des gestionnaires institutionnels, la tenue d'élections aux États-Unis en 1992 favorise les marchés boursiers. On peut donc croire que les politiciens américains feront tout en leur pouvoir cette année pour relancer la machine économique... juste à temps pour se faire réélire.

Les élections auront lieu en novembre 1992. Les politiciens doivent donc faire vite. C'est pourquoi le marché boursier anticipe des mesures dès le mois de janvier pour stimuler la croissance économique. Ces mesures incluent des baisses d'impôt et la baisse du taux d'imposition applicable aux gains en capital.

Avec l'importante baisse des taux d'intérêt depuis plus d'un an, ces mesures pourraient relancer solidement l'économie américaine sur la voie de la prospérité, ce qui rendrait service également aux politiciens qui détiennent le pouvoir à Ottawa.

Il ne faut pas oublier non plus que les pressions sont encore fortes aux États-Unis pour que les taux d'intérêt poursuivent leur baisse – ces pressions disparaîtront uniquement lorsque les taux seront ramenés à zéro.

Il y a donc plusieurs facteurs qui militent en faveur de la bourse ces prochaines semaines.

La bourse a réalisé des gains au cours de neuf des 11 dernières élections américaines précédentes. La hausse moyenne pour les 12 mois qui ont précédé les élections (se terminant en octobre) a été de 6,77 %, selon *The Wall Street Digest*[1].

[1] *The Wall Street Digest*, One Sarasota Tower, Sarasota, FL 34236

BERNARD MOONEY



L'ANNÉE 1991 EN TABLEAU

Indice	Variation en 1991 (%)
TSE 300	7,8
XXM	7,8
Dow Jones	20,3
Dow Jones Equity	28,2
S&P 500	26,3
NYSE Comp.	27,1
Nasdaq Comp.	56,8
Amex	28,2
Value Line	27,2
Tokyo Nikkei	- 3,6
London FT 100	16,3
Hong Kong[1]	42,5
Australie[1]	31,2
Nouvelle-Zélande[1]	22,5
Suisse[1]	21,4
France[1]	18,0
Danemark[1]	17,9
Pays-Bas[1]	15,6
Singapour[1]	14,4
Espagne[1]	14,4
Belgique[1]	10,6
Suède[1]	10,3
Allemagne[1]	7,9
Italie[1]	- 2,1
Finlande[1]	- 8,7
Autriche[1]	- 12,0
Norvège[1]	- 15,5
Dollar	**0,35 $ US**
Or	**- 37,80 $ US**

[1] Source : Morgan Stanley Capital International Perspective (La variation des bourses étrangères est calculée dans la devise locale.)

Tableau : LES AFFAIRES

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 92-1-3	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1866,44	95,58	21,31	1907,74	1682,58
Banques	2272,30	145,27	9,32	2150,35	1578,42
Mines et métaux	1810,13	109,76	57,58	2005,26	1578,42
Pétrole et gaz	1211,13	45,31	84,37	1586,85	1158,93
Prod. forestiers	2372,23	174,24	n.d.	2763,13	2095,24
Prod. industriels	1634,35	96,06	n.d.	1652,37	1196,98
Serv. publics	1827,00	42,22	14,83	1835,31	1605,02
BOURSE DE TORONTO					
TSE 35	194,09	9,61	23,36	198,84	175,50
TSE 300	3517,47	176,62	3,17	3604,09	3150,64
Mines et métaux	2982,27	231,97	3,33	3324,89	2629,02
Or et argent	4855,85	236,60	n.d.	5764,82	4468,45
Pétrole et gaz	3189,26	115,84	n.d.	4062,75	3063,13
Pâtes et papiers	3256,89	235,08	n.d.	3879,61	2947,89
Produits de consommation	6070,27	224,50	25,19	6139,53	4317,77
Prod. industriels	1994,64	106,18	n.d.	2045,78	1570,71
Immeubles et construction	6992,79	342,93	80,10	9954,77	6482,00
Transport	4677,87	279,49	n.d.	8974,53	4042,78
Pipelines	3714,51	53,34	13,65	4068,07	3445,06
Services publics	3355,78	75,60	12,49	3362,30	2739,98
Comm. & médias	6947,46	391,53	n.d.	7178,85	6061,65
Commerce	4123,43	167,54	42,33	4558,24	3688,88
Serv. financiers	2927,93	190,56	11,27	2930,04	2293,74
Sociétés de gestion	4105,02	258,87	180,02	4901,71	3816,92
Haute technologie	1225,68	57,64	n.d.	1226,09	710,77
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3201,48	99,96	31,8	3201,48	2365,10
DJ, transport	1350,71	35,87	n.d.	1350,71	821,93
DJ, serv. publics	225,59	5,07	16,2	225,59	190,96
DJ, 65 actions	1161,34	33,25	n.d.	1161,34	839,00
NYSE, composé	213,13	1,23	n.d.	216,82	162,20
Amex	398,83	15,89	n.d.	386,85	287,79
S & P 500	419,34	12,88	23,43	395,43	295,46
NASDAQ	592,65	26,94	n.d.	592,65	325,44
AUTRES					
Londres F. TIMES	2504,10	85,40	n.d.	2645,70	1932,50
Tokyo Nikkei 225	n.d.	n.d.	n.d.	38712,77	20983,50

	Ferm. 92-1-3	Ferm. 91-12-20	Var. en 1 sem.	1990-91 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	87,23	86,51	0,72	89,29	84,85

Saviez-vous que...

Le bulletin *Le Quotidien* de **Statistique Canada** publié vers la fin du mois de décembre dernier rapporte qu'en octobre 1991, les non-résidents ont acheté 6,1 milliards de dollars (niveau record) de valeurs canadiennes, soit 1,1 milliard de plus que le niveau record établi deux mois plus tôt.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

À la recherche d'une nouvelle Laidlaw

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

Int. Petroleum JN92 : + 1,30 $ (56,5 %) à 3,60 $
Int. Petroleum : + 1,63 $ (31,7 %) à 6,75 $

Les actions de la société d'exploration minière ont touché un sommet de 7,25 $ sur un fort volume avant de se replier à leur niveau de 6,75 $. **International Petroleum** a annoncé des résultats de forage encourageants au bassin *Sirte* en Libye.

Unigesco A : + 0,75 $ (50 %) à 2,25 $

Le bond important qu'a enregistré l'action A de la société de gestion **Unigesco** sur 700 actions est probablement lié au fait que le titre n'est transigé qu'occasionnellement. Dès la première transaction après une semaine de répit, l'action a rattrapé partiellement la valeur des actions de catégorie B, plus fréquemment négociées.

Republic Waste : + 3,13 $ (26 %) à 15,13 $

Les investisseurs misent sur **Michael De Groote** et espèrent que ce dernier répétera le succès phénoménal qu'il a obtenu avec **Laidlaw**.

Sa nouvelle entreprise, **Republic Waste**, a acquis **Stout Environmental** du New Jersey la semaine dernière; l'acquisition a été réalisée grâce à un échange d'actions. Republic Waste pourra ainsi doubler ses revenus sans entacher son bilan.

Journey's End : + 1 $ (21,1 %) à 5,75 $

De toute évidence, les investisseurs s'attendaient à pire qu'une chute de 50 % des revenus et des bénéfices de la société hôtelière au premier trimestre. Les actions ont en effet gagné des points à Montréal et Toronto après la publication d'un profit de 0,10 $ par action au lieu de 0,21 $ par action en 1990 (voir texte en page 42).

Peoples Bijoutiers A : + 0,35 $ (20 %) à 2,10 $

Curieusement, l'action du propriétaire de 47 % des bijouteries américaines **Zale Corp.** a progressé par suite de l'annonce de la fermeture de 400 de ses 2 000 magasins. Des créanciers de **Zale Corp.** ont pétitionné afin que la société se protège en vertu du chapitre 11 de la loi américaine sur les faillites.

Pourtant, **Bijouteries Peoples** devra radier une partie de son investissement de 133 M$ US dans Zale. Son dividende annuel de 0,44 $ est aussi en danger.

NOS PERDANTS

Alubec : - 1 $ (50 %) à 1 $

Aucune décision n'a encore été rendue par la cour américaine pour ce qui concerne l'offre publique qui devait être faite aux actionnaires minoritaires d'**Industries Alubec** en vertu d'une entente entre son président, **Jack Lerner**, et une société de portefeuille américaine. Un actionnaire a probablement perdu espoir que l'offre de 2 $ US par action se matérialise.

Marshall Acier B : - 1,10 $ (37,9 %) à 1,80 $

Le producteur d'acier de structure a révélé que sa filiale américaine bénéficie d'une extension de délai pour le remboursement de tous ses emprunts jusqu'au 15 juillet de la **First National Union Bank of Georgia**.

En plus de prolonger le délai de remboursement, la banque a aussi accepté de ne pas exercer ses droits en vertu des clauses prévues à la convention d'emprunt en cas de défaut de certains ratios financiers.

San Francisco Pr. B : - 1,25 $ (14,7 %) à 7,25 $

Les actions privilégiées de catégorie B, série 2, des **Boutiques San Francisco** voient leur taux de dividende reculer de 10 % à 8 % en 1992 en vertu de la convention de cinq ans qui avait cours lors de l'émission qu'avait réalisée la société en 1989. Ce taux est basé sur la valeur nominale de 7,25 $ de l'action.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 3 janvier 1992

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
UNIGESCO 'A'	1	225	225	225	+75	50.0
DENISON 9.5	1	200	190	200	+35	21.2
JOURNEYS END	4	$5 3/4	5 1/4	5 3/4	+1	21.1
PEO JEWEL 'A	9	250	170	210	+35	20.0
CITIBANK WTS	45	√480	395	480	+80	20.0
COTT CORP	17	$171/2	15 3/8	17 1/8	+2 1/8	14.2
CROWNX WT 96	9	$5	460	495	+60	13.8
CALDWELL CLA	1	310	310	310	+35	12.7
SICO INC	15	$9 7/8	8	9	+1	12.5
SOUTHAM INC	9	$17 1/8	16 1/8	17 1/8	+1 7/8	12.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
ALUBEC IND	1	100	√100	100	−100	−50.0
SILCORP 'B'	*	200	200	200	−50	−20.0
CEN GUARN TR	10	120	105	105	−25	−19.2
SAN FRAN PRB	35	√$8 3/4	7 1/4	7 1/4	−1 1/4	−14.7
MACMILL 2175	1	$20	√20	20	−3 1/8	−13.5
OCELOT EN B	1	350	350	350	−50	−12.5
TECK B DC93	2	140	135	135	−15	−10.0
BT BANK WT C	6	$8 1/4	7 1/2	7 1/2	−3/4	−9.1
ALLELIX PHAR	31	$8 3/4	√7 3/4	8	−3/4	−8.6
COGECO INC	6	450	425	425	−35	−7.6

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BQ TD	810	$18 1/2	18	18 3/8		
BQ ROYALE	403	$28 1/8	27	28	+1 1/8	4.2
HEMLO GOLD	339	$11 1/2	10 7/8	11 1/4	+1/2	4.7
BQ NATIONALE	328	$11 7/8	11 3/8	11 3/4	+1/4	2.2
CDN TIRE CLA	311	$23	22	23	+3/4	3.4
BELL CDA SR9	300	$25 3/4	25 3/4	25 3/4	+1/8	0.5
BQ MTL	290	√$44 1/4	43 3/8	44 1/8	+3/4	1.7
NOVA CORP	289	$7 3/8	6 7/8	7 1/8		
IMASCO LTD	229	√$36 3/4	36 1/8	36 1/2	+3/8	1.0
BCE INC	205	$48 1/8	47 1/8	47 3/4	+3/8	1.3

* : - 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											
7 1/2	25	ABCOURT M PR	25	25	25		2				
15	5	ABCOURT MN B	5	5	5		5			−0.75	
16 5/8	11 3/8	ABITIBI-PRCE	$14 1/2	14 1/2	14 1/2		2	0.50	3.4	−0.85	
30	1	ACABIT EXPL	20	15	15	−5	17				
4	1	ACHATES RES	2	2	2		1				
9	1	ACSI-BIOREX	5	5	5		2				
105	70	ACTIDEV INC	105	100	100	+10	8			0.09	11.1
7 1/4	35	AGNICO-EAGLE	480	425	470	+40	20	0.07‡	1.8	−1.70‡	
25	9	AGROMEX INC	12	12	12		10			−0.15	
10 3/8	6 7/8	AIR CANADA	$8	7 1/4	7 7/8	+3/4	138			−2.09	
27 3/4	20 3/4	ALCAN ALUM	$23 3/4	22 7/8	23 3/4	+5/8	76	0.60‡	2.9	0.76‡	27.2
√200	92	ALI COUCHE-T	200	198	200	+2	3			0.21	9.5
10 1/4	√7 3/4	ALLELIX PHAR	$8 3/4	7 3/4	8	−3/4	31				
25 1/2	23 1/4	ALTA EGY 775	$24 1/4	23 3/4	24 1/4	+1/2	2	1.94	8.0		
17	11 5/8	ALTA ENERGY	$12 1/2	12 1/8	12 1/8	+1/8	28	0.33	2.7	0.30	40.4
17 1/4	12 1/4	ALTA NAT GAS	$13 7/8	13 7/8	13 7/8	+1/4	1	0.68	4.9	−2.09	
5 7/8	√100	ALUBEC IND	100	100	100	−100	1	0.20	20.0	0.27	3.7
√31 3/4	21 1/4	AMER BARRICK	$31 3/4	30 5/8	31 1/2	+1 5/8	25	0.10	0.3	0.62	50.8
75	40	AMER RES A	75	75	75	+8	1				
225	115	AMISCO IND	210	200	210	+5	1	0.05	2.4	0.47	4.5
125	55	ARDEN HOLD	80	80	80	−5	1			0.09	8.5
53	5	ARMISTICE RS	9	9	9	+1	2				
14 1/4	11	ATCO LTD I	$12 1/4	11 7/8	11 7/8	−1/8	1	0.24	2.0	1.15	10.3
250	180	AUBERGES GV	195	190	190		2			−0.27	
28 1/4	102	AUDREY RES	118	108	108	−5	25			−0.09	
425	34	AUR RESOURCE	270	265	270	+10	5			−1.00	
13 3/8	10	AURIZON MNS	26	22	23	−2	44			0.68	0.3
28	7	AUROCHS EXPL	20	20	20	+1	1				
9 1/4	21	AURTEC INC A	45	40	45	+8	21				
13 1/4	275	AUTOSTOCK	365	360	360		1	0.14	3.9	0.46	7.8
55	30	AVCORP IND	35	30	30	−1	13			0.02	15.0
14	4	AYLMER MINES	6	6	6	+3	1				
√23	18 5/8	B C TELEPHNE	$23	22 3/8	22 7/8	+3/8	45	1.12	4.9	1.72	13.3
27 1/8	11 1/2	B P CDA INC	$12	12	12	+1/8	*	0.19	1.6	−1.07	
23	22 1/8	BANCSHARE PR	$22 1/4	22 1/4	22 1/4	+1/8	*	1.93	8.7		
28	485	BANK MTL SR1	$28	27 3/4	27 3/4		5	2.25	8.1		
27 7/8	24 1/8	BANK MTL SR4	$27 3/8	27 1/8	27 3/8	+1/8	4	2.25	8.2		
√22	11 7/8	BANK NS	$22	21 1/8	21 3/4	+3/4	154	1.04	4.8	2.81	7.7
28	25 1/8	BANK NS SER5	$27 3/4	27 1/4	27 3/4	+1/4	1	2.75	9.9		
22 1/2	19 3/8	BANK NS SR1	$21 1/4	21 1/4	21 1/4	−1/4	1	1.76	8.3		
21 3/8	18	BANK NS 9.5%	$21 1/8	21	21 1/8	+1/8	2	1.76	8.3		
103	1	BAREXOR INC	2	2	2	+1	4				
17 7/8	14 1/4	BC GAS INC	$17 1/4	17	17 1/8	+1/8	9	0.90	5.3	2.69	6.4
48 1/4	38 1/4	BCE INC	$48 1/8	47 1/8	47 3/4	+5/8	205	2.60	5.4	3.96	12.1
41 3/4	37 5/8	BCE INC PR O	$41	41	41	−1/2	1	2.60	6.3		
41 3/8	240	BCE INC WT	$7 1/2	6 7/8	7 1/8	+1/4	43				
√29 7/8	18	BCE MOBILE	$29 7/8	29 1/8	29 3/4	+1	9			−0.33	
26 1/2	22 3/8	BELL CDA SR9	$25 3/4	25 3/4	25 3/4	+1/8	300	1.88	7.3		
25	10	BELMORAL MNS	12	12	12	−1	3			−0.67	
8 5/8	7 1/8	BGR PRECS A	$7 3/4	7 5/8	7 3/4	+1/8	1	1.00	12.9	0.46	16.8
17 3/8	260	BIOMIRA INC	$13 3/4	13	13 5/8	+1/8	83			−0.81	
185	30	BIONAIRE INC	180	165	175	−5	12			−0.40	
370	28	BMTC GROUP A	335	325	325	−5	5	0.05	1.5	0.54	6.0
25 1/8	21 5/8	BOMBARD PR	$24 1/2	24 3/8	24 3/8	+1/8	1	2.12	8.7		
√29	15 1/8	BOMBARDIER A	$29	27 5/8	28 1/8	+1/8	22	0.32	1.1	1.43	19.7
√29	13 3/4	BOMBARDIER B	$29	27 3/4	28	−1/4	169	0.35	1.2	1.43	19.6
23 5/8	19	BOW VAL 2.05	$22 1/4	22 1/4	22 1/4	+3/8	*	2.05	9.2		
15 3/4	12 5/8	BOW VALLEY I	$13 1/2	13	13 1/8	−1/8	25			0.15	87.5
20 5/8	13 5/8	BQ LAUR	$19 3/4	19 1/8	19 1/8	−3/8	22	0.76	4.0	2.05	9.3
√44 1/4	29 1/4	BQ MTL	$44 1/4	43 3/4	44 1/8	+3/4	290	2.12	4.8	4.63	9.5
26	295	BQ MTL SR 3	$25 5/8	25 5/8	25 5/8		3	2.20	8.6		
11 7/8	15	BQ NATIONALE	$11 7/8	11 3/8	11 3/4	+1/4	328	0.80	6.8	1.20	9.8
28 1/2	22 3/8	BQ ROYALE	$28 1/8	27	28	+1 1/8	403	1.16	4.1	2.92	9.6
19 5/8	16 1/8	BQ RY 1.45	$19 5/8	19 1/2	19 1/2		22	1.45	7.4		
19 3/4	1	BQ TD	$18 1/2	18	18 3/8		810	0.76	4.1	1.51	12.2
5 1/2	230	BRAMPTON B A	265	245	250	+15	7			−0.68	
20 1/4	14 1/4	BRASCAN CL A	$18 3/8	17 3/4	18 1/4	+7/8	10	1.04	5.7	−0.72	
218	150	BRASCAN DC93	190	185	190	+10	3				
19	16 5/8	BRUNCOR INC	$18 3/4	18 1/2	18 5/8		21	1.24	6.7	1.59	11.7
5	2	BRUNEAU MNS	3	3	3		2				
9 3/8	315	BT BANK WT C	$8 1/4	7 1/2	7 1/2	−3/4	6				
√450	115	BT BANK WT D	450	405	435	+30	91				
C/D											
√34 5/8	26 1/8	C IMP BK	$34 5/8	33 1/4	34 3/8	+1 1/4	153	1.32	3.8	3.93	8.7
170	125	CABANO TRANS	154	140	140	−5	5			0.29	4.8
7 3/4	425	CAE INDS LTD	$6 1/2	6 1/4	6 3/8	+1/8	59	0.16	2.5	0.26	24.5
5 5/8	275	CALDWELL CLA	310	310	310	+35	1	0.36	11.6	0.28	11.1
11 5/8	8 1/2	CAMBIOR INC	$9 1/4	8 3/4	9	+1/4	25	0.14	1.6	0.63	14.3
28 1/8	4	CAMBRDGE SHP	$20 7/8	20 3/4	20 3/4	−1/8	4	0.60	2.9	−0.04	
15 1/2	13	CAMECO CORP	$13 3/4	13 1/4	13 3/4	+1/2	2	0.50	3.6	1.29	10.7
270	220	CAMECO OC94	265	250	265	+5	12				
60	32	CAMPBELL RES	50	50	50	+4	8			−0.27	
145	41	CAMPEAU CORP	53	51	52	−3	35			1.87	0.3
65	5	CANACO MNG	22	22	22	+3	5				
430	200	CANAM MANAC	300	280	300	+20	2			−2.01	
60	27	CANAMAX RES	33	32	33	+1	19			−2.12	
10 1/8	6 1/4	CANGENE CP	$7 3/8	6 3/4	6 3/4	+1/8	7				
6 1/8	265	CANSTAR SPRT	$6 1/8	6	6	−1/8	57	0.05	0.8	0.32	18.8
19 3/4	5 1/8	CARA OPERATN	$5 1/2	5 1/2	5 1/2		1	0.08	1.5	−0.91	
225	40	CARENA AP93W	70	65	70	+20	2				
15 5/8	8 1/8	CARENA DEVLP	$9 1/4	9	9	+1/2	2	0.50	5.6	0.60	15.0
203	78	CASCADES D93	160	155	155		13				
6 5/8	375	CASCADES INC	$6 1/8	5 3/4	5 7/8	+1/8	38			0.05	117.5
11	5	CASCADES SA	$7 1/2	7 1/2	7 1/2		*				
5 3/4	475	CASSIDYS	$5 1/2	5 1/4	5 1/2	+1/2	1	0.20	3.6	0.20	27.5
11 5/8	8 1/8	CCL INDS B	$9 1/4	9 1/4	9 1/4	−3/8	1	0.28	3.0	0.06	154.2
√23	14	CDA MALTING	$23	22 3/4	23	+1	3	0.50	2.2	1.73	13.3
27 5/8	23 1/8	CDN IMP SR 6	$27 3/8	27	27 3/8	+3/8	5	2.25	8.2		
27 1/2	23 1/2	CDN IMP SR 8	$27 1/8	27	27 1/8	+1/8	7	2.22	8.2		
28 1/8	25	CDN IMP SR 9	$28	27 3/4	27 3/4		7	2.27	8.2		
27 1/8	25 3/4	CDN IMP SR10	$27	26 7/8	27		11	1.81‡	6.7		
27 1/4	25 7/8	CDN IMP SR11	$27 1/8	27	27 1/8	+1/4	2	2.11	7.8		
√27 1/2	93	CDN OCC PET	$27 1/2	26 1/4	26 1/4	+1 1/4	15	0.40	1.5	0.32	82.0
34 1/8	√24 1/4	CDN PAC FRST	$24 1/2	24 1/4	24 1/2	+1 3/4	32	0.40	1.6	−2.93	
23 1/4	16 1/2	CDN PAC LTD	$18 1/4	17 3/4	18 1/8	+3/8	122	0.32	1.8	0.24	75.5
25 7/8	20 3/8	CDN TIRE CLA	$23	22	23	+3/4	311	0.40	1.7	1.16	19.8
28	22 1/2	CDN TIRE CP	$24 1/8	24 1/8	24 1/8	+1 5/8	*	0.40	1.7	1.47	16.4
415	155	CDN TURBO	190	185	190		2			−0.93	
21 1/4	18 3/4	CDN UTIL CLA	$20 3/4	20 3/8	20 3/8		103	1.38	6.8	1.62	12.6
21 1/4	19	CDN UTIL CLB	$20 7/8	20 3/4	20 7/8	+1/8	2	1.38	6.6	1.63	12.8
√25 3/8	23 3/4	CDN UTL SR N	$25 3/8	25 3/8	25 3/8	+1 5/8	36	1.77	7.0		
41 5/8	31	CELANESE CDA	$41 1/4	41	41	+1/4	1	1.50	3.7	2.12	19.3
9	90	CEN GUARN TR	120	105	105	−25	10			−2.71	
6 7/8	15	CENT CAP CLA	30	26	28	+3	18			−4.86	
7 3/4	40	CENT CAPITAL	50	44	45	+1	11			−1.92	
10 7/8	6	CFCF INC	$7 3/4	7 3/4	7 3/4		1			−2.18	
160	80	CFS GROUP	90	85	85	−5	7	0.10	11.8	0.02	42.5
15 5/8	7 3/8	CGC INC	$9	7 3/4	8 3/8	+3/8	9	0.44	5.3	0.46	18.2
√265	20	CGI GROUP A	265	245	255	+5	25			0.14	18.2
√9 3/8	8 1/2	CHARTER INDS	$9 3/8	9 3/8	9 3/8	+3/8	2	0.30	3.2	1.52	6.2
15	3	CHESBAR RES	5	5	5	−1	20			−0.09	
17	325	CIM ST LAW A	$12 3/8	12 1/4	12 1/4	+1/8	2	0.76	6.2	−0.18	
15 5/8	25	CINRAM LTD	$14 3/4	14	14 3/4	+3/4	9	0.16	1.1	0.91	16.2
√480	80	CITIBANK WTS	480	395	480	+80	45				
20 1/2	16	CO-STEEL INC	$17 1/2	17 1/2	17 1/2	+3/4	1	0.32	1.8	0.65	26.9
11 3/8	7 1/2	COCACBEV TCC	$8 3/8	7 7/8	8 3/8	+3/8	10	0.05	0.6	0.41	20.4
5 1/8	6	COGECO INC	450	425	425	−35	6	0.08	1.9	−0.15	
5 1/2	280	COGECO PR B	460	450	460	+10	3				
360	√116	COHO RES	125	116	125		2			−0.03	
22	7	COLERAINE RS	10	10	10	−1	10			−0.13	
25 3/4	20 1/4	COMINCO LTD	$21 1/2	21 1/8	21 1/4	−1/4	13	0.50	2.4	−0.32	
25	21 1/4	COMINCO PR B	$24	24	24	+1/2	2	2.44	10.2		
16 3/4	15	COMINCO PR H	$16 3/4	16 3/4	16 3/4		2				
44	25	COMPUTERTIME	26	25	26		5			0.05	4.8
40	1	CON VAL D'OR	25	15	22	+4	67				
25 5/8	1	CONCORDE EXP	13	13	13		1				
84	15	CONS ABITIBI	18	18	18		3				
385	50	CONT PHARM A	300	285	285	−10	143	0.05	1.8	0.13	21.9
395	55	CONT PHARM B	280	265	265	−15	2			0.15	17.7
27 1/2	23 3/4	COOP FED PFD	$26	25 3/4	25 3/4		2	2.75	10.7		
46	30 1/2	CORBY LTD A	$45	45	45	−1	*	0.92	2.0	1.53	29.4
160	100	COSCIENT GRP	120	120	120		1	0.04	3.3		
42	390	COTT CORP	$17 1/2	15 7/8	17 1/8	+2 1/8	17	0.07	0.4	1.69	10.1
38	2	CRISTOBAL RS	12	12	12	−7	1				
16 1/2	5 3/4	CROWNX $2.00	$7 1/2	7 1/4	7 1/4	+1/8	2				
7 1/2	85	CROWNX INC	200	200	200	−10	*			−1.66	
385	53	CROWNX INC A	83	73	83	+13	3	0.30	36.1	−0.73	
11 7/8	350	CROWNX WT 96	$5	460	495	+60	9				
20 1/2	14 3/4	CT FINANCIAL	$19 1/2	19 1/2	19 1/2	−1/2	*	0.80	4.1	1.68	11.6
8	115	CURRAGH RES	330	330	330	−10	3			−1.56	
√410	265	DATAMARK INC	410	400	410	+10	5	0.10	2.4	0.39	10.5
70	13	DENISON MN B	16	15	16	+1	12			−3.20	
8	140	DENISON 9.5	200	190	200	+35	1				
5 1/4	135	DENISON 9.75	185	185	185	+10	*				
4	√2	DENN'OR EXPL	2	2	2	−1	2				
6 1/4	305	DEVTEK CORP	$5	5	5	+1/4	1	0.08	1.6	−0.15	
5 3/4	300	DMR GROUP A	470	440	445	−25	21			0.35	12.7
90	55	DMR GRP NV94	60	60	60	+5	2				
29 3/4	23 1/8	DOFASCO $2.6	$28 1/4	27 3/4	28 1/4	+3/4	1	2.60	9.2		
23 1/8	15 3/8	DOFASCO INC	$17 5/8	16 1/2	17 5/8	+1 1/4	47	0.80	4.5	−11.66	
330	160	DOFAXCO AP94	275	255	275	+30	10				
9 1/8	5 1/4	DOM TEXTILE	$7 5/8	7 3/8	7 3/8		88			−2.54	
11	7 3/8	DOMCO LTD	$10 1/8	10	10	−1/8	2			0.71	14.0
24 1/4	17 3/4	DOMTAR $2.25	$22 1/2	22 1/2	22 1/2	+1 1/2	*	2.25	10.0		
10	7 1/4	DOMTAR INC	$8	7 1/2	7 7/8	+1/4	28			−4.32	
16	9 1/2	DOMTAR PR B	$10 1/2	10	10 1/2	+1	4	1.81	17.3		
15 1/4	10 3/4	DONOHUE CL-B	$12 1/2	12	12 1/8	+1/8	3			−0.38	
18	√15 1/4	DONOHUE 6.25	$15 3/4	15 3/4	15 3/4	−1/4	*	1.56	9.9		
12	490	DOREL CL B	$6	5 3/4	5 3/4	−1/4	39				
6 1/4	280	DOREL IND A	$6 1/4	5 7/8	5 7/8	−1/4	6			0.31	19.0
55	31	DRAMEX CLA	44	40	44	+9	3			0.15	2.9
17	3	DUFRESNOY A	5	5	5		3				
23	9	DUMONT NICK	12	11	12	+1	6				
6 5/8	√285	DUNDEE CL A	310	285	285	−20	55				
3	1	DUNDEE SP92	1	1	1		54				
41 1/4	24	DUPONT CDA A	$40 1/2	40 1/2	40 1/2	+1/2	*	0.70	1.7	1.68	24.1
5 1/8	260	DYLEX LTD A	330	325	325	+15	14	0.01	0.3	0.51	6.4
E/F											
11 5/8	7 3/4	ECHO BAY MNS	$8 5/8	7 7/8	8 1/4	+1/4	70	0.07‡	1.0	−0.17‡	
9	2	ECUDOR MNS	5	5	5	+3	10				

Le Fonds d'actions Altamira

34,54 % POUR 1 AN

* Rendement au 31 décembre 1991.
22,23 % annuel composé pendant 4 ans.
Le rendement passé ne garantit pas le rendement futur.

Tél.: 633-8255 (Montréal) ou 1-800-361-2354

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
13½	8¼	EMPIRE CO A	$12¾	12⅜	12¾	+¾	1	0.16	1.3	–0.02	
178	25	ENCOR INC	29	26	28	+1	174			–0.54	
90	50	EQUITY INVST	80	80	80	+10	1				
18	1	EXPL ABIOR	3	3	3		3				
255	220	FALCONB GOLD	240	240	240	+5	1	0.05	2.1	0.36	6.7
21	16½	FID DESJ SR1	$17⅜	17⅜	17⅜	–⅛	4	2.18	12.6		
249	95	FINANCE COOP	224	221	222	+1	5	0.06	2.7	0.02	96.5
280	65	FLETCHER LE	85	80	85	+15	1			–0.25	
16⅝	14	FLETCHR CLA	$16⅞	16⅜	16⅜	+⅜	5			–0.41	
25⅛	22	FLETCHR IN 2	$24	23⅜	24	+¾	7	2.35	9.8		
25⅛	21½	FLETCHR 2 B	$23⅞	23⅜	23¾	+¾	2	1.87	7.9		
5	275	FONDS C QUE	495	475	495	+30	18				
52	√10	FORATEK INTL	10	10	10	–1	1			–0.08	
5⅝	12	FORESBEC A	15	15	15	–3	1			–0.46	
185	100	FOREX GR	124	115	120	–5	7			0.23	5.3
24⅛	21⅞	FORTIS INC	$24	23¾	23¾	–¼	6	1.48	6.2	2.38	10.0
24	10	FOSTERS PR A	$23½	23½	23½	+¼	1	1.94	8.2		
20½	14¾	FOUR SEASONS	$17½	16⅝	17¼	+¾	2	0.11	0.6	0.25	69.0
8⅝	490	FPI LIMITED	$6⅜	6	6⅜	+¼	9			0.35	18.2
495	255	FREEWEST RES	310	305	305	–5	3			–0.13	
G/H											
5	1	GASPESIE EX	30	16	30	+16	162				
145	75	GLDN STAR RS	135	118	125	+5	12			–0.10	
430	√305	GOLDCORP A	320	305	320	+10	5			–3.85	
13¾	√8¾	GOLDN KNIGHT	$9½	8¾	8¾	–¼	10			0.33	26.5
√435	320	GOODFELLOW	435	425	435	+35	1	0.05	1.1	0.04	108.8
√130	65	GOYETTE INC	130	125	125		3			0.20	6.3
25⅛	22½	GR L $1.875	$24⅝	24½	24½	–⅛	2	1.88	7.7		
8	5⅝	GR LAUR B	$6⅝	6⅛	6½	+½	13	0.28	4.3	0.64	10.2
16¼	11½	GRT W LIFECO	$14⅛	13¾	14	+¼	12	0.50	3.6	1.37	10.2
√5¼	350	GTC TRNSCN B	$5¼	485	5¼	+½	7			0.02	262.5
485	300	GUILLEVIN A	460	460	460		1			–0.48	
11	5½	GULF CDA RES	$6⅛	6	6		29	0.40	6.7	–0.13	
465	410	GULF RES SR1	430	430	430	–10	*	0.41	9.5		
28⅞	24	GW UTILITIES	$17	17	17		2			10.23	1.7
180	50	HARRICANA A	62	62	62	+1	1	0.28	45.2	–0.88	
6⅝	350	HARTCO ENTRP	$5½	5¼	5⅜	+⅛	3	0.20	3.7	0.62	8.7
27½	22	HAWKER SIDD	$25⅝	25⅝	25⅝	–⅜	*	1.08	4.2	1.37	18.7
20⅜	14⅛	HEES INTL BC	$15	14½	14⅝	–⅛	42	0.98	6.7	1.69	8.7
11⅞	7½	HEMLO GOLD	$11½	10⅞	11¼	+½	339	0.20	1.8	0.35	32.1
5⅞	325	HEROUX INC	$5⅞	5⅛	5⅜	–⅜	43			0.30	17.9
14⅜	9⅞	HOLLINGER	$11¾	11⅝	11⅝	–⅛	3	0.40	3.4	0.02	581.2
11¾	8	HORSHAM(THE)	$10½	10¼	10¼	+⅜	54			0.45	22.8
215	130	HUBBARD HLDG	205	195	195	–10	2	0.20	10.3	0.24	8.1
37	20	HUD BAY CO	$33⅜	32⅞	33	+½	5	0.80	2.4	3.32	9.9
125	11	HYPOCRAT	30	30	30	+4	4			0.07	4.3
I/J											
47	9¼	IAF BIOCHEM	$23½	22⅜	22¾		162			–0.16	
49¾	5⅛	IAF BIOCHM W	$40	38¾	39		6				
160½	94½	IBM	$105	102⅞	104¼	+1¾	1	4.84‡	5.3	1.77‡	51.2
150	101	IDEAL METAL	130	125	125		3			–0.08	
√36¾	26¾	IMASCO LTD	$36¾	36⅛	36½	+⅜	229	1.28	3.5	2.26	16.2
61⅛	38⅝	IMPERIAL OIL	$41⅝	39½	40	–⅜	50	1.80	4.5	2.39	16.7
43¾	27⅝	INCO LTD	$35¾	34¾	35⅝	+1	48	1.00‡	3.2	2.35‡	13.2
20	2	INT ALLIANCE	12	10	10	–2	6				
7	145	INT COR PR A	$5⅜	5⅜	5⅜	–⅜	*	0.75	14.0		
16	12¼	INT COR PR C	$12¾	12¾	12¾		2	1.30	10.2		
10¼	350	INT CORONA	$5¼	5	5	–⅛	108	0.20	4.0	–0.02	
90	20	INTERMONT EX	65	50	63	–2	21			0.12	5.3
49	28¾	INTERPR PIPE	$32¾	32¼	32¾	+⅛	44	2.00	6.1	3.65	9.0
10¾	110	INTL INNOPAC	$10⅜	10⅜	10⅜	+⅛	*			–0.91	
120	25	INTRCN LEASE	35	30	30	+5	7			–1.08	
7⅛	5⅛	INVERNESS PT	$6	5⅞	5⅞	+⅛	2			0.42	14.0
5⅛	280	IPL INC	$5⅛	5	5	+5	3	0.04	0.8	0.45	11.1
20½	240	ISLAND TEL	$19⅝	19¼	19¼	–1	2	1.12	5.8	1.86	10.3
14½	440	IVACO $2.00	$5⅜	5¼	5¼		1				
25½	16½	IVACO SER 4	$17¼	17⅛	17⅛	+⅝	1				
14¼	440	IVACO 2ND-$2	$5¼	5	5⅛	+⅛	4				
17¾	12½	JANNOCK LTD	$17⅛	16⅝	17	+¼	97	0.80	4.7	–1.20	
13¾	10⅞	JANNOCK 8%	$13¾	13¼	13¾	+¼	*	1.20	8.7		
27⅜	17⅝	JEAN COUTU A	$26⅜	25¾	26		47	0.20	0.8	1.18	22.0
7⅝	2	JILBEY EXP	12	10	10		10				
8⅝	450	JOURNEYS END	$5¾	5¼	5¾	+1	4	0.20	3.5	–0.80	
K/L											
8½	5	KAUFEL GRP A	$6⅞	6⅛	6⅞	+⅝	2			0.31	22.2
34¼	465	KAUFEL GRP B	$6¾	6¼	6¾	+¼	8			0.35	19.3
41	8	KIMEX (RES)	18	16	16	–2	15				
80	30	KNOWLDG HS	44	44	44	+4	1			0.01	44.0
260	25	KWG RESOURCE	85	60	85	+13	95			–0.04	
340	150	L O M INC	245	245	245	+10	2			–0.89	
27¾	20	LABATT JOHN	$26⅛	25⅜	25⅞		25	0.80	3.1	1.15	22.5
10½	7½	LAC MINERALS	$9⅛	8⅝	9	+⅝	150	0.22	2.4	–0.52	
19¼	14⅛	LAFARG C PRE	$16¾	16¾	16¾	+¾	1	0.40	2.4		
17½	77	LAFARGE CORP	$13⅞	13⅞	13⅞	+⅝	*	0.30‡	2.5	–0.27‡	
23¼	8⅜	LAIDLW INC A	$10½	10	10¼	–⅛	3	0.16	1.6	–1.41	
23⅜	8¼	LAIDLW INC B	$10⅝	9⅞	10⅜		110	0.16	1.5	–1.41	
26¼	115	LAMBRT SOMEC	200	185	185		35			0.47	3.9
5¼	35	LAPERRIERE &	335	325	325	–15	1	0.10	3.1		
9½	380	LASMO CDA	$8¼	8¼	8¼	–⅛	*			0.40	20.6
7⅞	495	LASSONDE A	$7½	7¼	7½	+¼	3	0.16	2.1	0.05	150.0
√25⅜	24⅞	LAUR BNK SR6	$25⅜	25⅛	25⅜	+¼	15				
13⅛	50	LAVALNTECH A	100	99	100	+10	42			–0.01	
10	7¾	LAWSON MAR A	$9½	9½	9½		*	0.40	4.2	0.60	15.8
40	15	LEADER MFG	28	26	28		4			–0.01	
225	165	LEROUX ACIER	200	200	200		5			–0.20	
205	110	LGS GRP CLA	135	135	135		1	0.04	3.0	0.10	13.0
30	10	LIXOR INC	18	18	18	+6	1				
22½	16⅜	LOBLAW CO	$18½	17½	18½	+1½	8	0.24	1.3	1.18	15.7
41	15	LOGIBEC GRPE	23	23	23	+8	5			–0.07	
30¾	19⅜	LONDON INSUR	$25¼	24½	25	+½	7	1.20	4.8	2.54	9.8
21	18	LONDON PFD A	$19½	19⅜	19½	+¼	*	1.82	9.4		
6⅛	35	LOUVEM M(LA)	305	295	295	–5	7	0.11	3.6	–0.22	
5¾	340	LOUVEM PRA	390	390	390		1	0.11	2.7		
220	75	LSI LOGIC CP	100	100	100	+20	*			0.05	20.0
30	8	LYON LAKE MN	11	11	11		4			–0.07	
M/N											
9	√380	M-CORP INC	400	380	380	–20	10	0.20	5.3	–0.98	
225	3	MAAX INC	225	214	225	+10	29			0.23	9.8
355	210	MABAIE INC	240	240	240		1			–0.07	
√113¼	9¼	MACLEAN HUNT	$11¾	11¼	11½	+¼	14	0.25	2.2	0.10	115.0
23⅛	√20	MACMILL 2175	$20	20	20	–3⅛	1	2.13	10.7		
22⅝	15½	MACMILLAN BL	$19	18¼	18½	+⅜	41	0.60	3.2	–0.60	
11½	7⅝	MALETTE INC	$7⅞	7⅝	7¾		3	0.30	3.9	–0.66	
17⅞	10⅝	MAPLE LEAF	$17⅛	16⅞	17	+⅛	7	0.38	2.2	0.73	23.3
29½	13¼	MARITIM ELEC	$15⅝	15⅝	15⅝	+1	*	0.92	5.9	1.99	7.9
22	18	MARITIME T&T	$21⅛	20⅜	21	+⅝	8	1.20	5.7	1.81	11.6
100¾	6	MARKBOROUGH	$7⅛	7	7⅛	+⅛	2			0.09	79.2
125	15	MATCO MART	115	115	115		10			–0.07	
60	21	MAZARIN INC	28	26	28	+2	40				
14⅞	1	MENORA RES	10	10	10	–1	10			–0.04	
17	2	MESSEGUAY MN	4	4	4	–1	23				
13⅛	10	METALL MIN	$10⅜	10⅜	10⅜		36			0.16	64.8
19⅜	300	METRO-RICH A	$5⅛	5	5⅛		74			0.19	27.0
25⅜	24⅛	MFG LIFE PRA	$25⅛	25⅛	25⅛	–⅛	*	1.81	7.2		
25	√3	MICRO TEM	5	3	3	–4	7			–0.12	
7¼	240	MIDLND WALWN	$5⅞	5⅞	5⅞	–⅛	2			0.54	10.9
12¾	6	MIMISKA A	15	7	15	+8	49				
17⅛	13¾	MINNOVA INC	$16½	16½	16½	+¼	1	0.30	1.8	1.06	15.6
15⅞	14	MITCHELL B	$15½	15¼	15½	+1	1	0.32	2.1	–0.02	
13⅝	10	MITEL $2.00	$12	12	12	+¾	1	2.00	16.7		
45	27½	MOLSON CO A	$30½	28¾	30⅜	+¾	19	0.72	2.4	–1.17	
27⅞	300	MONENCO GRP	350	350	350	–25	1			0.25	14.0
32½	305	MOORE CORP	$24¾	24	24⅛		41	0.94‡	4.5	1.19‡	17.6
40	3	MORGAN FINCL	3	3	3		1			–1.94	
6½	450	MORGAN HYDRO	$5¼	5¼	5¼	+¼	1			0.07	75.0
50	√17	MSV RES A	17	17	17	–3	6				
19	3	N A RARE MET	8	5	8	+2	49				
√26	25¼	NATL BK SR10	$26	25¾	26	+⅜	2	2.19	8.4		
√24⅞	23½	NATL BK SR11	$24⅞	24¼	24⅞	+⅝	8	2.00	8.0		

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 caté gorie d'actions

Source : Corporation FRI

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
27¼	23¾	NATL BNK SR9	$26¼	26	26¼	+¼	5	2.38	9.0		
7¼	390	NATL SEA PRD	455	425	455	+30	4			–1.68	
320	√235	NEW JORDAN A	235	235	235	–10	*			0.28	8.4

VOTRE RÉER EST-IL IMMOBILISÉ?



Vous pouvez le débloquer. Grâce à un Fonds de revenu viager. Offert par la Corporation Financière Mackenzie. Adressez-vous à votre négociant indépendant en fonds de placement ou à votre courtier ou téléphonez-nous au (514) 866-1505.

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

6¾	3	NFLD LT 5.5	$6½	6½	6½	–¼	*	0.55	8.5		
11⅛	9¼	NFLD LT 9.84	$10	10	10		*	0.98	9.8		
27½	√24⅛	NORANDA FLT	$24¾	24⅛	24⅝	–⅛	4	1.93	7.8	0.17	144.9
10½	475	NORANDA FOR	$9	8⅝	8⅞	+⅛	8	0.40	4.5	–1.96	
20⅜	15⅝	NORANDA INC	$18⅞	18	18½	+¾	65	1.00	5.4	–0.52	
24⅞	21	NORANDA 7.75	$23⅜	22⅝	23¼	+1	6	1.94	8.3		
25¾	19⅛	NORCEN SB-VT	$22¼	21⅝	22¼	+⅝	10	0.60	2.7	1.57	14.2
26½	20	NORCEN VOTE	$23½	22⅞	23⅛	+⅝	14	0.60	2.6	1.62	14.3
220	√90	NORTHGATE EX	90	90	90		1	0.50	55.6	–5.40	
9½	6¾	NOVA CORP	$7⅜	6⅞	7⅛		289	0.24	3.4	–0.69	
23½	17¼	NOVA 9.125%	$18	17¾	17¾	+½	*	1.70	9.6		
25⅛	11	NOVA-COGESCO	14	14	14	+1	3			–1.95	
16⅞	√10⅝	NRTH CDN OIL	$10¾	10⅝	10⅝	–⅛	12	0.20	1.9	0.47	22.6
20¾	17⅛	NRTH CDN SR6	$18⅛	18⅛	18⅛	–¼	*	2.00	11.0		
52⅝	30¼	NRTHN TELE	$52⅜	50⅝	52	+¾	41	0.32‡	0.7	1.95‡	23.2
6⅝	485	NUMAC O&G	$5⅞	5¾	5⅞	+¼	3				
O/P											
√435	400	OCELOT EN A	435	435	435	+5	1				
445	290	OCELOT EN B	350	350	350	–50	1				
√9⅛	5	OCELOT IND	$9⅛	8½	9⅛	+½	7			–0.95	
70	5	OGIVAR INC	12	11	11	–1	31			–0.48	
185	101	OLCO PETR A	120	107	107	–3	7			0.14	7.6
13	6	ONEX CORP	$7⅛	6¾	6⅞	–⅛	22	0.40	5.8	–0.96	
64	7	OREX INC	13	10	12	+2	37				
24	6	ORIENT RES	12	12	12		1				
√15	1	ORLEANS RES	15	15	15	+1	3				
63	10	ORMICO EXPL	12	11	12	+1	16				
35⅝	330	OSHAWA GRP A	$22½	22⅛	22⅛	+¾	5	0.46	2.1	1.04	21.3
34	22¾	PANCDN PETE	$24½	24	24¼	+1½	4	0.60	2.5	1.75	13.9
155	60	PANTORAMA IN	145	145	145		1	0.11	7.6	0.22	6.6
92	√3	PARQUET RES	3	3	3		3				
450	275	PEERLESS CPT	335	320	335	+15	6			–1.63	
15¾	11	PEGASUS GOLD	$14¼	13⅝	13⅞		13	0.10	0.7	–1.57	
200	102	PEGASUS JL93	185	185	185	+10	*				
7½	17	PEO JEWEL 'A	250	170	210	+35	9	0.44	21.0		
9½	5¾	PERKINS PAPR	$8¾	8½	8½		1	0.20	2.4	0.47	18.0
13⅛	9⅛	PETRO-CANADA	$9½	9¼	9½	+¼	17	0.13	1.4		
170	60	PETROSTAR A	62	60	60	–7	3				
10⅜	√8⅝	PHILIP ENVIR	$8⅞	8⅝	8¾	–⅜	3				
19⅛	11⅛	PLACER DOME	$12⅝	11⅜	12⅜	+1	129	0.30	2.4	0.19	65.1
22¼	1	POCO PET D92	3	3	3		50				
8½	175	POCO PETROL	$5¾	5½	5¾	+¼	10	0.20	3.5	0.18	31.9
21¼	15½	POTASH SASK	$21⅛	21	21	+½	8	0.72	3.4	1.23	17.1
√5½	211	POTASH SP94	$5½	5	5½	+½	12				
18⅛	13⅜	POWER CORP	$15¼	14⅝	15	+¼	73	0.70	4.7	1.16	12.9
43¾	18½	POWER CP S86	$41	41	41		1	3.52	8.6		
23⅛	17⅝	POWER FINCL	$20	19⅝	19⅞	+1	120	0.70	3.5	1.88	10.6
11¼	455	PREM CHOIX A	$11	10¾	11	+¼	1	0.16	1.5	0.88	12.5
√5⅝	150	PREMDOR INC	$5⅝	5⅜	5⅝	+⅜	1			–0.21	
23½	60	PREMIER CDN	65	65	65		6			–0.15	
13	9	PROVIGO INC	$9¾	9⅛	9⅜	–⅛	23	0.28	3.0	0.68	13.8
Q/R											
18½	14⅛	QUE TEL	$18½	18⅜	18⅜		10	1.16	6.3	1.58	11.6
√21¾	15¼	QUEBECOR A	$21¾	21	21	+¾	4	0.26	1.2	1.43	14.7
21½	13½	QUEBECOR B	$21½	20⅝	21¼	+¾	87	0.26	1.2	0.79	26.9
5	300	RADIO INC A	480	460	460	+20	1	0.05	1.1	0.07	65.7
19¾	7	RANGER OIL	$8⅞	8⅝	8⅝	+⅛	33	0.08‡	1.1	0.32‡	23.4
31	22	REED STENH 1	$23	23	23	+1	1	1.15	5.0	1.20	19.2
17¼	450	RENAIS ENRGY	$13⅜	13	13⅜	+⅜	26			0.38	35.2
8¾	420	REPAP EN INC	$6	5½	5½	+⅛	55			–1.98	
48	1	RES ORCO INC	38	38	38	–5	2			–0.05	
26	10	RES TEMISCA	18	15	18	–2	12				
95	50	RICHMONT MIN	56	56	56	–5	6			–0.43	
23	14⅝	RIO ALGOM	$16½	16¼	16½	+⅞	3	0.80	4.8	0.86	19.2
√27⅜	18	ROGERS CAN B	$27⅜	25½	27⅜	+2⅛	7				
√14¼	6	ROGERS CMM B	$14¼	13¾	14⅛	+⅜	45			–0.35	
11½	7½	ROLLAND 'A'	$8¼	7⅞	8¼	+¼	4			1.95	4.2
√77	43	ROTHMANS INC	$77	75½	77	+2½	1	4.00	5.2	7.70	10.0
√28½	24⅜	ROYAL B SR F	$28½	28¼	28¼		5	2.25	8.0		
27¼	55	ROYAL B SR G	$27¼	26⅞	27⅛	+⅛	2	2.13	7.8		
√28¼	24⅞	ROYAL B SR H	$28¼	27¾	28	+¼	11	2.25	8.0		
√28	25¾	ROYAL B SR 1	$28	27¾	27⅞		9	1.91‡	6.8		
10	6¾	ROYAL LEPAGE	$8¼	8¼	8¼	+½	*	0.70	8.5	–0.43	
75	6	RPM TECH	45	35	45	–15	12	0.04	8.9	–0.07	
20⅛	11	RYL TR SER G	$16	15	15	–⅜	4	2.07	13.8		
19¼	12½	RYL TR SER M	$15	15	15	+¼	*	1.96	13.1		
25	19	RYL TR SER Q	$22⅞	21½	22⅛	–⅛	11	2.25	9.8		
11¼	6⅞	RYL TRUSTCO	$8⅜	8	8⅜	+¼	81	0.74	8.8	1.70	4.9
S/T											
√8¾	5¼	SAN FRAN PRB	$8¾	7¼	7¼	–1¼	35	0.73	10.0		
24¼	445	SAN FRANCISO	$7¾	7¼	7½	+⅛	54			0.43	17.4
370	10	SANI MOB A	230	215	215	–15	6	0.08	3.7	0.18	11.9
195	125-	SANI-GEST	195	195	195		5	0.04	2.1	0.26	7.5
13	6⅜	SASK O&G CP	$6⅞	6⅝	6¾	+⅛	115			–0.03	
13¼	√7⅛	SASKO&G SER1	$7½	7⅛	7½	+⅝	30				
275	20	SATURN DISQ	125	120	125		5			0.14	8.9
410	160	SCEPTRE RES	170	165	170		5			–1.02	
25¼	√14	SCEPTRE WT	14	14	14	–1	1				
15¼	170	SCEPTRE 7%	$11⅝	11½	11⅝	+¼	*	1.75	15.1		
19⅜	14¼	SCOTT HSP C	$15¾	15¾	15¾	+½	*	0.26	1.7	0.86	18.3
18⅞	13¾	SCOTT HSPTLY	$15⅞	15½	15¾	+1¼	8	0.26	1.7	1.00	15.8
23¼	16¾	SCOTT PAPER	$18⅞	18⅞	18⅞	+⅛	*	0.40	2.1	0.91	20.7
133¼	94½	SEAGRAM LTD	$133	127¾	132½	+4¼	8	2.00‡	1.7	7.47‡	15.4
14	55	SEARS CANADA	$10⅞	10⅛	10⅛	–½	14	0.24	2.4	–0.64	
360	260	SENVEST CAP	335	335	335	+5	1	0.05	1.5	1.46	2.3
45½	35	SHELL CDA A	$39	37¼	39	+2½	5	0.90	2.3	–0.46	
28¾	20	SHERMAG INC	40	35	35	–5	1			–0.60	
5⅞	70	SHIRMAX FASH	125	125	125	+10	1			–0.10	
√8⅞	365	SHL SYSTMHSE	$8⅞	8	8⅞	+⅞	11			–1.13	
10	6⅝	SICO INC	$9⅞	8	9	+1	15	0.28	3.1	0.19	47.4
390	200	SILCORP 'B'	200	200	200	–50	*			–3.19	
6¼	330	SIMARD-BEAUD	$5¾	5¼	5¾		16	0.12	2.1	0.50	11.6
20	11⅝	SNC GROUP A	$16⅜	15¾	16¼	+¼	25	0.36	2.2	1.12	14.5
6⅛	110	SOCANAV A	360	350	360	+30	4	0.22	6.1	–0.59	
20⅞	5	SOUTHAM INC	$17⅛	16⅛	17⅛	+1⅞	9	0.40	2.3	–1.06	
16¼	55	SPAR AEROSP	$15¾	15½	15⅝	+¼	5	0.12	0.8	0.70	22.3
119	20	SPIRIT LAKE	38	32	32		8				
12½	127	SPORTSCN PRA	175	175	175		3	0.18	10.3	0.20	8.8
30	275	SR TELECOM	$5	485	5	+15	5	0.12	2.4	0.27	18.5
125	32	ST GENEVIEVE	37	35	37	+4	30			–0.15	
12¼	5

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 3 janvier 1992

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
24½	80	UNIT DOM 9.5	$23	22⅝	23	+⅝	3	2.38	10.3		
17	7	UTD WESTBRNE	$7⅜	7⅛	7⅛	+⅛	6	0.26	3.6	–0.02	
√13½	400	VAL ROYAL	$13½	13⅜	13⅜		4	0.08	0.6	0.97	13.8
7¼	5⅛	VAN HOUTTE	$6	6	6	–⅛	1	0.12	2.0	0.48	12.5
6⅛	295	VICEROY HM A	$5	5	5	+40	1	0.20	4.0	–0.04	
16	11⅜	VIDEOTRON	$15¼	14⅞	14⅞	–⅛	5	0.12	0.8	–0.12	
18⅞	25	VIOR MIN(LA)	44	39	44	+4	19				
12	1	VISIONTRN A	6	6	6	–1	1			–0.18	
140	58	VSM EXPLORAT	63	60	62	+2	22				
21⅜	19	WESTCOAST EN	$20⅝	20⅜	20⅜	–⅛	7	0.80	3.9	1.35	15.1
46½	350	WESTON GEORG	$37	36½	36¾	+¼	7	0.70	1.9	2.17	16.9
18⅝	135	WOODWARDS	200	190	200	+10	24	0.20	10.0	–0.07	
19	5	WRIGHTBAR MN	7	5	6	–2	22				
√26¼	30	XEROX CDA B	$26¼	25	25	–½	3	1.14	4.6	1.09	22.9

W/X

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 3 janvier 1992

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
INT PET JN92	237	395	275	360	+130	56.5
CINEPLEX	335	360	245	340	+95	38.8
INTL PETROL	913	√$7¼	5¼	6¾	+1⅝	31.7
CABLESHARE A	96	185	146	185	+40	27.6
RYL TR SER M	2	$15¾	15	15½	+3¼	26.5
REP WASTE IN	181	√$15¼	12⅜	15⅛	+3⅛	26.0
CROWNX INC	6	225	190	220	+45	25.7
CITIBANK WTS	52	√$5	400	5	+1	25.0
MENTOR EXPL	17	125	100	125	+25	25.0
JOURNEYS END	14	$6	480	5⅞	+1⅛	23.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
MARSHLL ST B	20	249	√180	180	–110	–37.9
CEN GR 8%	12	310	√200	200	–95	–32.2
CABLESHARE B	*	145	145	145	–55	–27.5
CLAUDE RES	48	165	120	120	–45	–27.3
MICC INV LTD	*	300	√300	300	–100	–25.0
CEN GUARN TR	28	125	100	100	–25	–20.0
CONS HCI A	17	250	205	205	–45	–18.0
BATTLE M GLD	*	$7¾	7¾	7¾	–1⅝	–17.3
SUMMIT RSRCE	1	$6½	√5¾	5⅞	–1⅛	–16.1
BT BANK WT C	89	$8¼	7¼	7¼	–1⅛	–13.4

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BANK NOVA SC	1786	√$21⅞	21	21⅝	+⅝	3.0
CDN PAC LTD	1275	$18¼	17¾	18⅛	+⅜	2.1
LAC MINERALS	1199	$9¼	8⅜	9⅛	+¾	9.0
TOR 35 TIPS	1011	$19⅝	19¼	19½	+¼	1.3
LAIDLW INC B	977	$10⅝	9⅞	10⅜		
BCE INC	927	$48⅛	47⅛	47¾	+¾	1.6
INTL PETROL	913	√$7¼	5¼	6¾	+1⅝	31.7
NOVA CORP	903	$7⅜	6⅞	7⅛	+⅛	1.8
TRNSALTA UTL	838	$13⅝	13⅜	13½	+⅛	0.9
ROGERS CMM B	801	√$14⅜	13¾	14	+¼	1.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

A/B

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
145	25	ABER RESOUR	86	80	82	–4	72			–0.09	
16¾	11¼	ABITIBI-PRCE	$14¾	14½	14½	–¼	9	0.50	3.4	–0.85	
12¾	12	ACADIA MNRL	15	15	15		3			–0.03	
6⅞	10	ACCUGRAPH A	25	22	22	–1	6			–0.08	
6	400	ACKLANDS LTD	$5	460	475	–10	143			–1.02	
45	10	ADV GRAVIS	20	20	20	+3	5			–0.27	
24¾	22	AETNA IN PRA	$24½	24¼	24½		3	1.91	7.8		
8⅛	390	AGF MGMT BPR	$7⅞	7⅛	7¼	–⅛	14	0.36	5.0	0.55	13.2
195	25	AGNICO SP92	45	36	45	+5	60				
7½	400	AGNICO-EAGLE	485	425	465	+40	71	0.07 ‡	1.9	–1.70 ‡	
9⅜	6½	AGRA IND A	$8¾	8¼	8¾	+¾	7	0.14	1.6	–0.14	
9½	6¼	AGRA IND B	$8½	8	8¼		63	0.16	1.9	–0.07	
10⅜	6⅞	AIR CANADA	$8	7¾	7⅞	+⅝	140			–2.09	
273¼	203¼	ALCAN ALUM	$23¾	22¾	23⅝	+½	680	0.60 ‡	2.9	0.76 ‡	27.0
24⅛	20½	ALCAN SR 'C'	$24	23¼	23¾	–¼	4	2.07	8.7		
26	23½	ALCAN SR 'D'	$25½	25	25	–½	10	1.88 ‡	7.5		
22⅝	16⅝	ALCAN SR 'E'	$19	17¾	19	+1¼	5	2.16	11.4		
25¾	2	ALCAN SR 'F'	$25	25	25	–⅜	*	2.00	8.0		
300	170	ALGO GRP A	195	195	195		*			0.06	32.5
10	7	ALGOMA CENT	$9⅜	9⅜	9⅜		*			0.88	9.5
12	√60	ALGOMA ST 8%	60	60	60	+5	1				
9¼	√7¾	ALLELIX PHAR	$8¾	7¾	7⅞	–1	132				
120	14	ALLIANCE PLC	19	16	18	+2	18				
√13¼	30	ALLIED-LYONS	$13¼	12⅝	13⅛	+⅝	11	0.37	2.8	0.38	34.5
25¾	23	ALTA EGY 775	$24¼	23¾	24¼	+½	2	1.94	8.0		
16⅞	11⅝	ALTA ENERGY	$12¾	11¾	12⅛	+⅜	69	0.33	2.7	0.30	40.4
17¼	12⅜	ALTA NAT GAS	$14¼	13⅞	13⅞	+⅛	6	0.68	4.9	–2.09	
345	200	ALTEX RES	210	200	210	+5	20			0.19	11.1
380	√4	AM EAGLE PET	4	4	4		207			–0.06	
30½	21	AM EXPRESS	$24½	23⅜	23½	+2½	3	1.00 ‡	4.9	0.65 ‡	31.4
√32⅛	21⅛	AMER BARRICK	$32⅛	30⅛	31¼	+1	490	0.10	0.3	0.62	50.4
165	100	ANCHOR LAMIN	100	100	100	–10	1	0.06	6.0	0.05	20.0
16¼	8½	ANDERSN EXPL	$9⅛	8⅞	9	+⅛	6			0.29	31.0
12¼	8½	ANDRES WNS A	$11¼	11¼	11¼		*	0.60	5.3	1.01	11.1
36	30½	ANG-C TEL290	$35¼	35¼	35¼		2	2.90	8.2		
38⅞	32	ANG-C TEL315	$38¼	38¼	38¼		1	3.15	8.2		
28½	23½	ANG-C TEL4.5	$27¾	27¾	27¾		1	2.25	8.1		
13	2	ANGLO CDN MN	3	2	3	–1	10			–0.06	
45	21	ANTHES INDS	29	22	28	+3	74			–0.05	
10¼	9	ARBOR CAP A	$9½	9½	9½		*	0.07	0.7	0.48	19.8
14½	215	ARCHER COMM	255	220	245	+7	163			–0.50	
5¾	2	ARIMATHAEA	263	255	255	–5	5			–0.01	
450	125	ARIMETCO INT	390	340	390	+45	84			–0.11	
6⅜	155	ARMBRO ENT	165	155	155	–5	28			–4.92	
18	√75	ASAMERA MNRL	75	75	75	–7	8	0.24	32.0	0.25 ‡	2.6
11½	9¼	ASTRAL INC B	$11¼	11¼	11¼	–¼	1	0.25	2.2	0.70	16.1
14¼	11	ATCO LTD I	$12¼	11⅞	12		43	0.24	2.0	1.15	10.4
14¼	11	ATCO LTD II	$12¼	12¼	12¼		*	0.24	2.0	–1.08	
350	211	ATCOR RES A	345	335	335	–15	15				
58	10	ATHABASK GLD	32	25	32	+7	47				
25¾	23	ATL SHOP 925	$24	23½	23½	–⅛	1	2.31	9.8		
310	35	ATLAN GOLD	86	77	84	+14	79			–0.07	
75	50	ATLANTIS RES	56	56	56	+1	2			0.05	11.2
410	105	AUDREY RES	118	110	110	–5	11			–0.09	
430	245	AUR RESOURCE	270	260	260	–5	49			–1.00	
30	10	AURIZON MNS	26	22	25	+1	41			0.68	0.4
53	30	AVCORP IND	30	30	30		1			0.02	15.0
26½	24¼	B C BANC 228	$25	25	25	–¼	*	2.28	9.1		
√218	185	B C BANCORP	218	214	218	+3	17			0.26	8.4
27	24⅞	B C RAIL PR	$26⅜	26	26⅛	–⅛	6	2.31	8.9		
16	13⅜	B C SUGAR A	$14¼	14	14	+¼	4	0.80	5.7	–0.60	
59	22⅛	B C TEL 4.75	$59	58	58		1	4.75	8.2		
16½	13¼	B C TEL 4.84	$16⅛	16⅛	16⅛	–⅜	1	1.21	7.5		
√59	46	B C TEL 4375	$59	57½	57½	+½	*	4.38	7.6		
√73	60	B C TEL 5.75	$73	73	73	+2	*	5.75	7.9		
√222¾	9	B C TEL 6.8%	$22¾	22¾	22¾	+⅝	*	1.70	7.5		
75	62	B C TEL 6¾PR	$75	75	75		*	6.00	8.0		
24¼	19¼	B C TEL 7.04	$24	24	24		2	1.76	7.3		
√23	18⅝	B C TELEPHNE	$23	22⅜	23	+⅝	108	1.12	4.9	1.72	13.4
31⅛	29¼	B CORP PR	$30⅞	30¾	30⅞	+⅛	3	2.56	8.3		
18	10⅝	B P CDA INC	$12¼	11¾	11¾	–½	7	0.19	1.6	–1.07	
√11⅛	7¾	BAA PLC	$11⅛	11⅛	11⅛	+⅛	3	0.26	2.4	0.38	29.3
23⅜	21⅜	BANCSHARE PR	$22¼	22¼	22¼	+¼	*	1.93	8.7		
9½	5⅝	BANISTER INC	$7¾	6⅝	7⅝	+⅝	10			–0.43	
28⅛	24¾	BANK MTL SR1	$28⅛	27⅝	27¾		53	2.25	8.1		
26	24¼	BANK MTL SR3	$25⅝	25½	25⅝	+½	11	2.20	8.6		
27⅞	24	BANK MTL SR4	$27⅝	27	27½	+¼	12	2.25	8.2		
22½	19⅜	BANK N SC PR	$21½	21¼	21¼		3	1.76	8.3		
√21⅞	11¾	BANK NOVA SC	$21⅞	21	21⅝	+⅝	1786	1.04	4.8	2.81	7.7
27⅜	37	BANK NS PRC	$27	26¾	27	+⅛	24	2.25	8.3		
28	4	BANK NS SER5	$27¾	27⅝	27¾		22	2.75	9.9		
21½	445	BANK NS 9.5%	$21¼	20¾	21¼		10	1.76	8.3		
√44¼	29¼	BANK OF MTL	$44¼	43⅜	44⅛	+¾	414	2.12	4.8	4.63	9.5
175	90	BARRINGTON P	115	111	111	+6	1			0.04	27.7
7¼	5¼	BATON BRDCST	$6¼	6	6¼		9			–1.16	
130	75	BATTLE CREEK	90	90	90	–5	2				
11⅝	6¾	BATTLE M GLD	$7¾	7¾	7¾	–1⅝	*	0.10 ‡	1.5	0.01 ‡	673.7
17⅜	14¼	BC GAS INC	$17¼	17	17⅛	+⅛	395	0.90	5.3	2.69	6.4
48¼	38¼	BCE INC	$48⅛	47⅛	47¾	+¾	927	2.60	5.4	3.96	12.1
41¾	21	BCE INC PR O	$41¼	40½	41¼	–⅛	4	2.60	6.3		
36⅜	235	BCE INC WT	$7½	6¾	7	+⅛	393				
47⅞	38¼	BCE INC 2.05	$47½	47½	47½	+1	*	2.05	4.3		
√30	18	BCE MOBILE	$30	29	29¾	+¾	206			–0.33	
26	21¾	BCE PL 7.375	$25	25	25		1	1.84	7.4		
26¼	20½	BCE PL 7.75%	$25½	25½	25½	–¼	3	1.94	7.6		
25⅜	23	BCED CAP 725	$25⅛	24⅞	25⅛	+¼	3	1.81	7.2		
230	30	BEAU CDA A	65	65	65	–5	1			0.06	10.8
7⅛	4	BEAUFIELD RS	7	6	6		296				
42	32	BECKER MLK B	$34	34	34	+2	*	0.75	2.2	1.10	30.9
26	22¼	BELL CDA SR9	$26	25⅝	25⅝	–⅛	5	1.88	7.3		
26½	23	BELL CDA 194	$26¼	26	26¼	+½	8	1.94	7.4		
100	9	BELMORAL MNS	13	11	13		30			–0.67	
15½	√132	BEMA GOLD CP	160	132	154	+14	439			–0.07	
28⅜	√50	BENSON PETRO	63	50	55	–10	52				
122	30	BETHLEH RES	30	30	30		6			–0.05	
175	7	BF REALTY	12	9	11	+3	63			–1.56	
8⅝	7	BGR PRECS A	$7¾	7½	7¾		40	1.00	12.9	0.46	16.8
137⅛	450	BII ENTRPR	$7½	7	7	+¼	5	0.10	1.4	0.65	10.8
17⅜	210	BIOMIRA INC	$13¾	13	13½	–⅛	173			–0.81	
185	37	BIONAIRE INC	180	160	175		33			–0.40	
445	10	BLACK CLIFF	27	25	27	+2	46			–4.52	
75	26	BLACK HAWK M	55	50	50		30			–0.04	
7½	100	BLUE RANGE A	200	200	200		4				
80	50	BMB COMPUSCN	55	55	55	–5	1			0.13	4.2
23¼	21¼	BMO II FINPR	$22½	22½	22½		1	1.92	8.5		
√20⅜	12	BMO NT FINCL	$20⅜	19½	20	+1	16			0.01	
150	75	BMR GOLD CP	105	95	105		52				
19⅛	12⅛	BNT LTD C:S	$18⅞	18⅝	18⅞		8				
30¼	6¾	BNT LTD E:D	$30	30	30	+¼	1	2.60	8.7		
25¼	21¾	BOMBARD PR	$24¼	24¼	24¼		1	2.12	8.8		
√29	300	BOMBARDIER A	$29	27⅞	27⅞	–¼	3	0.32	1.1	1.43	19.5
√29	13¾	BOMBARDIER B	$29	27¾	28		358	0.35	1.2	1.43	19.6
26⅛	22	BONAR INC	$26	24⅞	26	+4	11	0.20	0.8	1.80	14.4
170	50	BOVAR INC	130	120	120	–5	18			0.07	17.1
16¼	13⅜	BOW VAL SR 4	$14¼	14¼	14¼	+¼	1	0.56	3.9		
25¼	21⅜	BOW VAL US$2	$25⅛	24⅝	25		4	2.00 ‡	8.0		
23¾	18⅝	BOW VAL 2.05	$23	22⅛	22½	+⅜	7	2.05	9.1		
31⅛	26⅜	BOW VAL 2025	$27¾	27¾	27¾	+⅝	3	2.02	7.3		
15⅜	12⅝	BOW VALLEY I	$13⅜	13	13⅛	–⅛	29			0.15	87.5
365	126	BRACKNELL CP	350	320	330	+5	69	0.60	18.2	0.69	4.8
155	40	BRAMALEA D93	80	75	75	–5	108				
9¾	415	BRAMALEA LTD	$5¼	490	5⅛	+18	253	0.37	7.2	–1.94	
5½	225	BRAMPTON B A	260	245	250	+15	7			–0.68	
16	2	BRANDEVOR	6	6	6	+2	1			0.01	6.0
39⅛	29	BRASCADE PRA	$36	34½	36	+2	1	3.60	10.0		
38	28	BRASCADE PRB	$36	36	36	+1½	*	3.20	8.9		
20⅜	14¼	BRASCAN CL A	$18⅜	17½	18¼	+⅞	80	1.04	5.7	–0.72	
220	145	BRASCAN DC93	200	190	200	+25	8				
25¼	16	BRASCAN 1875	$24½	24⅜	24½		7	1.88	7.7		
72	√16	BREAKWATER	21	16	17	–1	351			–1.50	
215	150	BRICK BREW	175	160	175		2			–0.10	
17	9½	BRIGHT&CO A	$11¼	11¼	11¼	+1	1	0.25	2.2	0.65	17.3
19	250	BRL ENTERPRI	275	274	274	–11	1			0.45	6.1
19	16⅝	BRUNCOR INC	$18¾	18½	18¾	+⅛	19	1.24	6.6	1.59	11.8
26	23¾	BRUNCOR 7.25	$25¼	24⅞	25¼	+⅜	4	1.81	7.2		
9⅜	6½	BRUNSWICK M&	$7	7	7		*	0.20	2.9	–0.58	
35	10	BRYNDON VENT	17	16	17	–3	24				
9½	415	BT BANK WT C	$8¼	7¼	7¼	–1⅛	89				
√460	7	BT BANK WT D	460	400	430	+25	309				
9⅛	375	BT BANK WTA	$6	5⅞	5⅞	–⅞	3				
10⅜	80	BT BANK WTS	$9	8⅞	8⅞	–1	15				
39½	28¼	BUDD CDA INC	$31	30½	30½	–⅜	1	6.00	19.7	0.44	69.3

C/D

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
305	35	CABLESHARE A	185	146	185	+40	96			–0.14	
300	40	CABLESHARE B	145	145	145	–55	*			–0.17	
9⅛	7⅛	CABRE EXPLOR	$9	8¼	9	+¾	87			0.30	30.0
7¾	425	CAE INDS LTD	$6½	6¼	6⅜	+⅛	602	0.16	2.5	0.26	24.5
5⅝	275	CALDWELL CLA	310	290	310	+10	4	0.36	11.6	0.28	11.1
11½	8½	CAMBIOR INC	$9¼	8¾	8⅞	+⅛	19	0.14	1.6	0.63	14.1
28½	20⅛	CAMBRDGE SHP	$21	20½	20¾	+¼	36	0.60	2.9	–0.04	
10¼	6¼	CAMCO (ONT)	$9	8½	9	+¾	3	0.24	2.7	0.48	18.7
15½	13	CAMECO CORP	$13¾	13½	13⅝	+⅜	11	0.50	3.7	1.29	10.6
270	210	CAMECO OC94	260	260	260	–10	2				
250	33	CAMPBELL RES	50	45	48	–1	40			–0.27	
145	37	CAMPEAU CORP	54	51	52	–3	240			1.87	0.3
190	25	CAMPEAU PR C	75	65	65	–25	11				
187	22	CAMPEAU PR D	75	65	65	–15	24				
425	9	CANAM MANAC	280	280	280	+5	3			–2.01	
63	26	CANAMAX RES	33	31	33	+2	7			–2.12	
175	1	CANCAPITAL	8	2	8	+6	235			–0.13	
23½	20⅜	CANFOR $2.25	$22	22	22	+1	1	2.25	10.2		
29¾	8⅛	CANFOR CORP	$25½	24⅝	25	+½	82	0.50	2.0	–3.17	
10	6¼	CANGENE CP	$7½	6¾	6¾	+¼	5				
40	10	CANHORN MNG	11	11	11	+1	1			–0.70	
325	140	CANLAN INVST	280	270	275	+5	6				
11⅜	260	CANSTAR SPRT	$6⅛	6	6	–⅛	35	0.05	0.8	0.32	18.8
26¼	23⅜	CANUTIL 7.75	$25⅛	25⅛	25⅛	–1⅛	1	1.94	7.7		
200	150	CANWEST AP94	170	160	160		4				
11⅞	6	CANWEST GLOB	$11	11	11		31			1.04	10.6
345	74	CAPILANO INT	175	165	165	–15	65				
19⅜	5	CARA OPER A	$5½	5¼	5⅜	–⅛	15	0.08	1.5	0.88	6.1
19¾	85	CARA OPERATN	$5¾	5½	5⅝	–⅛	196	0.08	1.4	0.88	6.4
225	25	CARENA AP93W	65	65	65	+15	1				
15⅝	8	CARENA DEVLP	$9¼	9	9¼	+¼	1	0.50	5.4	0.60	15.4
21½	8¾	CARIBBEAN UT	$14	13	13½	+½	5	0.77 ‡	5.7		
8¾	380	CASCADES INC	$6	5⅞	5⅞	+⅛	15			0.05	117.5
5⅞	490	CASSIDYS	$5½	5½	5½	+⅜	*	0.20	3.6	0.20	27.5
475	32	CATHEDRL GLD	36	36	36	–4	4			–1.07	
11¾	305	CCL INDS A	$9½	9½	9½	–¼	*	0.23	2.4	2.15	4.4
11⅞	8	CCL INDS B	$9½	9¼	9¼	–⅛	13	0.28	3.0	0.06	154.2
√23¼	13¾	CDA MALTING	$23¼	22⅞	23	+½	20	0.50	2.2	1.73	13.3
5⅞	231	CDA SOUTHERN	430	400	400		2			0.03	133.3
19½	16¼	CDA T M PR C	$16¾	16½	16¾	+¼	2	1.50	8.9		
23½	20	CDA T M SER1	$22½	22½	22½	–½	*	1.78	7.9		
350	200	CDA TUNGSTEN	300	280	300		4	0.20	6.7	–0.17	
14	6⅝	CDN ENGY SER	$9¾	9¼	9¾	+¼	11	0.16	1.6	1.28	7.6
135	90	CDN FORMST A	125	125	125		11			–0.17	
47½	36	CDN GEN INV	$44	42½	43⅛	+1⅛	4	2.05	4.8	2.32	18.6
275	30	CDN HOME SHP	160	120	120	–15	9			–0.37	
√34½	26⅛	CDN IMP BANK	$34½	33¼	34⅜	+1⅛	364	1.32	3.8	3.93	8.7
103	95⅜	CDN IMP SR 3	$100¼	100¼	100¼	–½	1	9.23	9.2		
89½	12	CDN IMP SR 4	$87	87	87		1	7.26	8.3		
22⅛	20⅜	CDN IMP SR 5	$21⅝	21½	21⅝	+¼	1	1.68	7.8		
27½	23⅜	CDN IMP SR 6	$27⅜	26⅞	27¼	–⅛	9	2.25	8.3		
27⅝	23½	CDN IMP SR 8	$27⅛	26⅞	27		20	2.22	8.2		
28⅛	250	CDN IMP SR 9	$28	27¾	27¾	+⅛	21	2.27	8.2		
27¼	25¾	CDN IMP SR10	$27⅛	26⅞	27	+⅛	64	1.81 ‡	6.7		
27¼	26	CDN IMP SR11	$27⅛	26⅞	27		10	2.11	7.8		
√250	13	CDN JOREX	250	205	205	–15	305			0.12	17.1
150	20	CDN MANOIR	30	30	30	+5	3			–1.21	
15¾	9	CDN MARCONI	$15⅜	14⅝	15¼	+⅜	62	0.28	1.8	1.05	14.5
8¾	17	CDN NAT RES	$7⅞	7½	7⅝	+⅛	134			0.35	21.8
160	57	CDN NEWSCOPE	72	72	72		1			–0.75	
28¼	390	CDN NRTHSTAR	450	450	450	+50	50			–0.19	
√27¾	13½	CDN OCC PET	$27¾	26	26	–⅜	122	0.40	1.5	0.32	81.3
35	22¾	CDN PAC FRST	$24¾	23⅞	24½	+1	7	0.40	1.6	–2.93	
23¼	16⅜	CDN PAC LTD	$18¼	17¾	18⅛	+⅜	1275	0.32	1.8	0.24	75.5
195	105	CDN PAC-CDN$	115	115	115	–10	2	0.04	3.5		
6⅞	490	CDN ROXY PET	$6½	6½	6½		12			–0.01	
18⅝	5	CDN SPOONER	40	22	40	+18	58			–0.02	
26	39	CDN TIRE CLA	$23	22	23	+¾	566	0.40	1.7	1.65	13.9
27½	15¾	CDN TIRE CP	$24	23	24	+1½	1	0.40	1.7	1.47	16

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
20¾	13¼	CROWN L 2.50	$18¾	18	18¾	+¾	5	2.50	13.3		
90⅛	√60	CROWN LIFE I	$60	60	60		*			−82.26	
10	√73¼	CROWN RES CP	$8¼	7¾	7¾	−1	4				
16⅝	5½	CROWNX $2.00	$8¼	7¼	7¾	+½	25				
7¾	175	CROWNX INC	225	190	220	+45	6			−1.66	
495	50	CROWNX INC A	85	73	75	+3	151	0.30	40.0	−0.73	
15⅞	5	CROWNX SER 2	$7⅛	6⅜	7	+½	7				
14	5½	CROWNX SER 3	$6½	5½	6⅜	+⅝	4				
14	5¾	CROWNX SER 4	$6½	6¼	6½	+½	2				
11⅞	190	CROWNX WT 96	$5	445	5	+55	13				
6	375	CS RES LTD	425	410	425	+5	*			0.26	16.3
460	300	CSA MGMT A	360	350	360	+10	10	0.15	4.2	0.02	180.0
26½	475	CT FIN PFD2	$25¾	25⅛	25¾	+½	5	2.13	8.3		
20¾	14½	CT FINANCIAL	$20	19¾	20	+¼	1	0.80	4.0	1.68	11.9
5	19	CUBE ENERGY	350	350	350	−5	3			0.61	5.7
13½	3	CUMULUS TECH	15	14	14	+3	26			−0.03	
15⅝	√325	CURRAGH RES	345	325	325	−10	2			−1.56	
140	30	CUSAC INDS	64	64	64	−9	1			−0.05	
120	24	CZAR RESRCES	53	50	51	+1	57			−0.03	
425	180	DALMYS CDA	180	180	180		6			−1.89	
5⅞	√170	DALMYS CDA C	170	170	170	−15	*			−1.17	
√101½	25	DANCO IND	$10½	9¼	10	+¾	22			0.08	125.0
7¾	25	DATATECH SYS	28	27	27		29			0.02	13.5
30	6	DAVIDSON TIS	8	8	8		3			−0.16	
300	150	DAVIS DIST B	265	240	265	+25	7	0.05	1.9	0.25	10.4
√295	20	DAYTON MNG	295	245	280	+27	137				
460	19	DEAK RES	56	47	53	+5	169			−2.87	
276	3	DEJOUR MNS	7	5	5	+2	10			−0.02	
465	50	DELRINA CORP	350	320	340	+15	128			−0.17	
100	20	DENISON MN A	24	22	22	−2	18			−3.63	
70	12	DENISON MN B	15	15	15		24			−3.20	
8¼	135	DENISON 9.5	190	175	190	+20	5				
5½	130	DENISON 9.75	200	175	200	+25	3				
26¾	10⅜	DEPRENYL RES	$21⅞	19⅜	20¼	−⅜	761	0.32	1.6	0.65	31.2
25½	5⅜	DERLAN INDS	$5¾	5½	5¾		65	0.28	4.9	0.09	63.9
9½	7¾	DERLAN 9.5 A	$8	7¾	8	+¼	38	0.81	10.1		
45	10	DEVELCON EL	20	20	20	+5	1			−0.17	
200	100	DEVRAN PETE	140	125	140	+20	2			0.08	17.5
5¾	310	DEVTEK CORP	$5⅜	5¼	5¼		2	0.08	1.5	−0.15	
160	85	DEXLEIGH CRP	112	102	102	−3	3			0.15	6.8
410	255	DICKENSON A	350	340	350	+10	15	0.05	1.4	−2.13	
200	135	DISCOVER WST	165	150	165	+20	49			0.21	7.9
5⅞	85	DMR GROUP A	470	450	450	−20	14			0.35	12.9
29⅞	23	DOFASCO $2.6	$28⅞	27¾	28⅝	+1⅜	7	2.60	9.1		
340	160	DOFASCO AP94	300	253	295	+42	152				
23½	15¼	DOFASCO INC	$17¾	16½	17¾	+1⅜	295	0.80	4.5	−11.66	
21⅞	1	DOM EXPLORER	4	3	3	−1	243			−0.17	
8⅞	5¼	DOM TEXTILE	$7⅝	7⅜	7⅜		20			−2.54	
86⅛	475	DOMAN IND A	$5⅞	5⅛	5½	+¼	15	0.30	5.5	−1.20	
8½	475	DOMAN IND B	$5⅞	5	5⅛	+¾	24	0.30	5.1	−1.23	
27½	18½	DOMAN IND 7%	$20	20	20	+1½	1	1.75	8.7		
21	17½	DOMTAR $1.00	$18½	18½	18½		*	1.00	5.4		
24¼	17⅜	DOMTAR $2.25	$22½	22	22⅜	+⅜	6	2.25	10.1		
10	7¼	DOMTAR INC	$8	7¾	7⅞	+⅛	95			−4.32	
17¾	√9½	DOMTAR PR B	$11	9½	11	+1½	10	1.81	16.5		
15	11	DONOHUE CL-B	$12½	12¼	12¼	+¼	20			−0.38	
6⅛	490	DOREL CL B	$6	5¾	5¾	−¼	8				
6⅛	280	DOREL IND A	$6⅛	6⅛	6⅛		1			0.13	47.1
420	70	DORSET EXPLN	390	375	390	+15	178			−0.89	
18½	13¼	DOVER IND	$18⅛	18	18		1	0.56	3.1	1.38	13.0
19¼	8¼	DRECO E CL A	$11⅜	10⅛	11⅛	+1⅛	5			1.31	8.5
6½	√285	DUNDEE CL A	315	285	290	−25	188				
7	√5	DUNDEE CL B	$5	5	5	+¾	1				
4	1	DUNDEE SP92	1	1	1		52				
35	5	DUNDEE-PALL	5	5	5		12				
41½	23¾	DUPONT CDA A	$41	40	40½	+½	19	0.70	1.7	1.68	24.1
40	10	DURKIN HAYES	20	20	20		76			0.24	0.8
32	260	DYLEX LTD A	335	315	315	−10	135	0.01	0.3	0.51	6.2

E/F

54½	45	E-L FINANCE	$54½	53	53		16	0.50	0.9	4.28	12.4
360	152	EAGLE PRECIS	310	300	305		3	0.07	2.3	0.28	10.9
70	15	EASTMAQUE G	23	19	20	−4	27			−1.00	
115⅛	7¾	ECHO BAY MNS	$8⅝	7¾	8⅜	+½	261	0.07‡	1.0	−0.17‡	
430	25	ECO CORP	35	30	35	+5	5			−0.94	
17½	3	EDPER ENT A	$8⅛	7⅝	8	+⅜	23	0.80	10.0	0.38	21.1
7¼	475	ELECTROHME X	$6¼	6	6¼	+¼	1			−0.93	
8	360	EMCO LTD	$5	475	5	+20	182			−2.34	
√25¾	12¾	EMPIRE C SR4	$25¾	25¾	25¾	+⅛	3	2.15	8.3		
13½	214	EMPIRE CO A	$13	12¾	13	+⅞	2	0.16	1.2	−0.02	
179	25	ENCOR INC	29	25	28	+1	1015			−0.54	
30	1	ENERGEX MNRL	3	1	3	+2	168			0.03	0.8
170	40	ENSCOR INC	55	50	55	+15	3			−0.53	
6½	450	ENSERV CORP	$5¼	5⅛	5⅛		3			0.33	15.5
20¼	6	ENVIRON TECH	90	75	90	+15	46			−0.03	
60	15	ENVRN SAFE	25	25	25		1			−1.07‡	
7¼	340	EPIC DATA	$5½	5½	5½		1			0.49	11.2
330	4	EQUINOX RES	200	170	190	+15	107			−0.30	
225	40	EQUITY PRSRV	225	185	225		22			−0.18	
√155	11	EQUITY RESRV	155	100	155	+62	10				
20¼	63	EQUITY SVR A	113	105	110	+5	25	0.20	18.2	0.07	15.7
6½	380	ETAC SALES	$5¼	490	490	−35	10	0.24	4.9	−0.02	
16⅞	138	EURO-NEVADA	$16⅞	15⅝	16⅝	+⅞	34	0.02	0.1	0.21	79.2
130	√70	EXCEL ENGY	81	70	70	−12	34			0.06	11.7
6	235	EXCO TECH	310	300	310	+10	2			0.09	34.4
89¼	142	FAHNSTCK A	$8½	7⅞	8¼		98			0.55‡	13.0
8⅛	5	FAIRBANK GD	$6½	6	6½	+⅜	62				
22½	10¾	FAIRFAX FINL	$22	21	21¾	+⅛	5			5.45	4.0
250	210	FALCONB GOLD	245	235	240	+5	6	0.05	2.1	0.36	6.7
150	37	FALVO CORP	42	42	42	+5	1			0.03	14.0
90	25	FAR WEST IND	40	40	40		1	0.09	22.5	−0.86	
8¼	385	FCA INTL LTD	$5⅝	5¼	5½	+½	70			−0.08	
18	11½	FED IND 7.5%	$14½	13¾	14½	+1¼	3	1.88	12.9		
10½	6	FEDERAL IN A	$7⅞	7⅜	7⅜	−⅛	69	0.20	2.7	−3.52	
15⅝	11¾	FINNING LTD	$13¾	13¼	13¾	+¼	12	0.12	0.9	0.26	52.9
20½	115	FIRAN CORP	220	210	215	+23	9	0.04	1.9	−0.06	
19½	14	FIRST V PR1	$15½	15½	15½	+¾	2	1.30‡	9.6		
12	√2	FLANAGAN MCA	3	2	2	−2	220			−0.02	
140	40	FLEET AER PR	110	85	95	+10	33				
105	25	FLEET AERO A	70	45	70	+35	14	0.07	10.0	1.18	0.6
125	50	FLEET AEROSP	110	100	110		3	0.07	6.4	−0.65	
260	√60	FLETCHER LE	60	60	60	−90	4			−0.25	
25	23	FLETCHER PRB	$24⅝	24⅜	24⅝	+¼	9	1.97	8.0		
24⅜	225	FLETCHER 8%	$24	23¾	23⅞	+⅛	8	2.00	8.4		
18⅝	14	FLETCHR CLA	$16⅞	16⅜	16⅜	+⅛	59			−0.41	
25¼	21	FLETCHR 2 B	$24	23⅛	23⅝	+⅜	5	1.87	7.9		
16	11⅞	FOCUS NTL	$15	13⅞	14	+⅛	5	1.07	7.6	1.07	13.1
146	113	FORD MOT CDA	$140	137	140	+5	1			−23.02	
330	11	FORT KNOX G	116	100	110	−9	109				
24¼	21	FORTIS INC	$24	23⅝	24		13	1.48	6.2	2.38	10.1
24¼	18	FOSTERS PR A	$23⅝	23⅛	23½	+⅜	21	1.94	8.2		
20½	14½	FOUR SEASONS	$17⅝	16⅝	17⅝	+1	5	0.11	0.6	0.25	70.5
86⅛	490	FPI LIMITED	$6½	6	6½	+¼	7			0.35	18.6
24	12	FRANCO-NEVDA	$22¼	21½	21½	−½	24	0.20	0.9	0.50	43.0
20½	250	FREEWEST RES	305	300	300	−15	7			−0.13	
130	50	FST AUS JL94	106	97	100	−6	122				
12¼	355	FST AUST PIF	$12⅛	11⅞	12	−⅛	137	1.64	13.7	1.45‡	7.2
13	1	FST CAL CL A	12	12	12	+2	10			0.01	12.0
400	20	FST CTY TRST	25	25	25		1			−5.59	
24½	10	FST GUARDIAN	10	10	10		2				
11	6	FST MARATH A	$11	10⅞	11		15	0.38	3.5	0.71	15.5
7¼	10	FT CAP 1PR	20	20	20		5				

G/H

25¾	√15	GALACTIC RES	28	15	15	−8	261			−1.17‡	
350	65	GALTACO INC	80	80	80		1			−2.60	
430	150	GANDALF TECH	250	200	245	+45	211			−0.55‡	
√375	125	GEAC COMPUTR	375	325	370	+40	676			−0.18	
33	3	GEDDES OC92	11	11	11	+6	2				
145	52	GEDDES RES	89	81	89	+7	25			−0.04	
50⅝	31¼	GEN MOTORS	$37½	32⅝	37⅜	+4⅝	5	1.60‡	4.9	4.98‡	6.5
25½	18¼	GENDIS INC A	$22½	22¼	22¼	+¼	5	0.54	2.4	1.47	15.1
10¾	430	GENNUM CORP	$9	9	9		*			−0.15	
250	150	GESCO IND	215	215	215		7				
335	170	GESCO IND A	190	190	190		1				
48	10	GIANT BAY RS	15	13	15	+2	17				
8¾	5½	GIBRALTAR MN	$6¼	6	6		1	0.20	3.3	0.44	13.6
475	240	GLAMIS GOLD	380	375	375		67	0.06	1.6	0.26	14.4
8⅜	40	GLDN NTH RES	43	42	42	−1	2			0.01	42.0
50	2	GLDN QUEEN	9	9	9		1				
145	71	GLDN STAR RS	140	115	125	+10	41			−0.10	
13	3	GLEN AUDEN	5	4	4		65			−0.11	
5½	300	GLENAYRE ELE	$5¼	485	5⅛	+33	10	0.12	2.3	−3.76	
√9⅛	7⅞	GLOBAL G PLS	$9⅛	8¾	9	+¼	19	0.53	5.8		
445	297	GOLDCORP A	315	300	315	+10	97			−3.85	
10	1	GOLDEN R WTS	1	1	1		4				
235	40	GOLDEX MINES	60	50	50	−10	4				
7⅛	210	GOLDFARB A	375	375	375	+25	2			0.31	12.1
13⅝	8¾	GOLDN KNIGHT	$9⅜	8¾	8¾	−¼	45			0.33	26.5
5	4	GOLDPOST RES	5	5	5		6				
105	√12	GOLDSTAKE EX	23	12	17	−7	18				
25	4	GOLDTECK MNS	9	9	9		136				
41	22	GOODYEAR CDA	$38	38	38		1	0.20	0.5	−12.06	
450	√10	GRAFTON GRP	10	10	10	−50	1			−1.60	
13¼	7	GRANDMA LEE	13	9	13	+4	43			0.01	13.0
80	42	GRANDUC MNS	55	50	55	+5	9			0.01	55.0
9⅛	113	GRANGES INC	120	115	115	−2	33			0.87	1.3
32	8	GRANITE TOUR	9	9	9	+1	2			−0.50	
21⅜	5	GRAPH MAX	12	11	11	−1	275			−0.04	
25	10	GREAT LAKE N	14	14	14		1				
360	151	GREENSTONE	235	202	230	+25	82			−0.65	
37⅜	31½	GREYHD LINES	$34	33	33	−¾	3	1.20	3.6	2.37	13.9
350	270	GREYVEST FIN	290	290	290	+20	2	0.14	4.8	0.41	7.1
185	20	GRT LAKE MIN	55	55	55		14				
16⅜	11¼	GRT W LIFECO	$14¼	13¾	14⅛	+¼	35	0.50	3.5	1.37	10.3
25½	24⅜	GRWTH INV PR	$25⅛	25	25		2	2.44	9.7		
√23	15	GRWTH INVEST	$23	22⅜	22½	+⅛	13	0.28	1.2	0.26	86.5
16¼	160	GSW LTD CL B	$16¼	16¼	16¼	+¾	*	3.00	18.5	1.53	10.6
√22⅜	19	GT LAKES GRP	$22⅜	22½	22¾	+½	233	0.84	3.7	1.68	13.5
√5	350	GTC TRNSCN B	$5	485	5	+¼	1			0.02	250.0
11	20	GULF CDA RES	$6¼	5⅞	6		83	0.40	6.7	−0.13	
485	410	GULF RES SR1	445	410	425	−20	24	0.41	9.6		
97	12	GULFSTRM RES	65	51	65	+15	173			−0.04	
28⅞	16½	GW UTILITIES	$17⅛	16¾	16¾	−⅜	2			10.23	1.6
50	39	H.E.R.O. IND	43	43	43	−1	100			0.07	6.1
480	235	HALEY INDS	298	280	280	−10	35	0.10	3.6	0.31	9.0
210	45	HAMMON MFG A	200	155	155	+5	3			−0.46	
75	40	HARBOUR PETE	45	40	40		20				
25½	3	HARDROCK EXT	4	4	4		15				
465	10	HARROWSTON A	151	16	150	+134	43			−7.82	
6⅞	360	HARTCO ENTRP	$5⅜	5¼	5¼		1	0.20	3.8	0.62	8.5
28	22	HAWKER SIDD	$26	26	26		2	1.08	4.2	1.37	19.0
15½	11¼	HAYES-DANA	$12¾	12¼	12¼	−¼	2	0.56	4.6	−0.21	
99	16	HEALTH CRE A	45	36	42	+4	36			−0.15	
20⅜	14	HEES IN PR E	$15¾	15	15¾	+1¼	1	1.81	11.5		
20⅜	25	HEES INTL BC	$14⅞	14½	14½	−¼	160	0.98	6.8	1.69	8.6
265	3	HELIX CIRCTS	20	7	20	+16	112			−0.93	
12	6	HEMLO GOLD	$11½	10¾	11¼	+½	200	0.20	1.8	0.35	32.1
80	31	HIGH RVR GLD	42	42	42	+2	1			−0.03	
390	150	HIGHRIDGE A	325	315	325	+5	3			0.20	16.5
150	28	HIGHWOOD RES	35	35	35	+3	1			−0.04	
390	160	HILLCREST RS	365	345	360	+15	79			0.24	15.0
14½	9⅞	HOLLINGER	$11⅞	11½	11⅝	−⅛	158	0.40	3.4	0.02	581.2
410	255	HOLLINGER WT	274	255	274	+9	8				

COMMUNICATION QUOTEFAX INC

LES COTES BOURSIÈRES PAR FAX EN TEMPS RÉEL

RECEVEZ PLUS DE 30 TITRES!

1-800-561-9754

260	105	HOME CA GR B	135	115	115	−5	16	0.05	4.3	−0.06	
18⅞	14⅛	HOME OIL CO	$15⅛	14⅝	14¾		27			0.21	70.2
11⅞	8	HORSHAM(THE)	$10½	10	10⅜	+⅜	341			0.45	23.1
22½	18	HUD BAY C PR	$22½	22½	22½	+⅛	1	1.80	8.0		
37	19⅝	HUD BAY CO	$34	32½	33⅛	+½	94	0.80	2.4	3.32	10.0
6⅝	350	HUD BAY SPCL	$5½	5⅛	5½	+⅜	5			−1.69	
6¾	175	HYAL PHARMAC	$5¼	475	5⅛	+⅛	147			−0.40	

I/J

9⅞	165	I.S.G. TECH	$8⅝	8⅛	8½	+⅜	136				
47	9¾	IAF BIOCHEM	$23⅜	22½	22¾	+⅛	3			−0.16	
160	95½	IBM	$105	103	104¼	+1¾	1	4.84‡	5.3	1.77‡	51.2
50	15	ICAN MNRLS	33	28	30		57			−0.01	
√36¾	26⅝	IMASCO LTD	$36¾	36	36½	+½	170	1.28	3.5	2.26	16.2
25¾	23⅝	IMASCO 7.375	$25¼	25	25	−¼	5	1.84	7.4		
24⅜	21¾	IMP LIFE 738	$24	23¾	24	+¼	3	1.84	7.7		
225	30	IMPERIAL MTL	33	30	33	+3	22			−0.18	
61⅛	38¾	IMPERIAL OIL	$41⅝	39⅝	40	−⅞	191	1.80	4.5	2.39	16.7
43⅞	27½	INCO LTD	$35¼	34⅝	35½	+¾	673	1.00‡	3.2	2.38‡	13.0
23	13	INCO 7.85%	$23	22⅛	23		16	1.96	8.5		
7½	√51	INT COR PR A	$5½	5¼	5¼	−½	1	0.75	14.3		
20	25	INT COR PR B	$19⅞	19½	19½		1				
16⅛	11½	INT COR PR C	$13	12¾	12¾	−½	1	1.30	10.2		
10¼	350	INT CORONA	$5¼	495	495	−30	460	0.20	4.0	−0.02	
√16⅜	400	INT MUREX TC	$16⅜	15	16⅜	+⅞	15			−1.31	
395	50	INT PET JN92	395	275	360	+130	237				
95	3	INT PLATINUM	6	5	6	+1	25			−0.11	
29½	285	INT VERIF 5%	$9	7½	8⅝	+1⅛	35				
√92	27	INT VERIFACT	92	70	85	+12	273			−0.06	
115	23	INTENSITY RS	87	85	85	−2	60			0.03	28.3
6⅜	27	INTER-C PROD	$5⅛	5½	5⅝	−¼	51			−4.26	
22	14¾	INTER-CTY C	$21¼	21¼	21¼		1	2.00	9.4		
19¾	10⅛	INTERA INFO	$11½	11¼	11⅜		22			0.61	18.6
35	7	INTERACTN RS	12	12	12		2			−0.07	
450	300	INTERMETCO	310	310	310		1			−0.91	
49½	28½	INTERPR PIPE	$32¾	32¼	32⅝	+⅛	112	2.00	6.1	3.65	8.9
18⅛	155	INTL COLIN	$7	7	7	+½	1			0.31	22.6
90	√35	INTL DUN CLA	40	35	40	−45	6			0.05	8.0
80	√30	INTL DUN CLB	60	30	40	−20	11			0.05	8.0
250	50	INTL EPITEK	185	185	185	+5	1			0.35	5.3
205	140	INTL EQUITY	180	170	170		32	0.20	11.8	−0.51	
21	5½	INTL FOR 'A'	$9¾	8	8¼	−⅜	45	0.29	3.5	−1.15	
11⅛	105	INTL INNOPAC	$10⅝	10¼	10¼		40			−0.91	
√86	38	INTL MAHGN B	86	72	80	+8	36			−0.43	
8¼	126	INTL MOVIE G	160	160	160	+5	1				
5¼	10	INTL MUR N92	$5¼	450	5	+95	2				
25	10	INTL OILTEX	15	14	15	+1	20			0.01	15.0
√7¼	170	INTL PETROL	$7¼	5¼	6⅞	+1⅝	913			−0.20	
√8½	90	INTL POTTER	$8½	7¼	8	+½	44			−0.15	
230	45	INTL PURSUIT	68	60	67	−3	239			0.07	9.6
320	40	INTL RETAIL	195	165	195	+15	83			−0.12	
15	325	INTL SEMI-TE	$14⅛	13¾	14	+⅛	111			1.05	13.3
12	8	INTRAWST DEV	$9¾	9¾	9¾		1	0.08	0.8	−0.20	
52	10	INTRQUEST RS	35	30	35	+5	38				
13⅛	5	INVERN P 875	$12⅞	12¾	12¾		*	1.31	10.3		
7¼	5	INVERNESS PT	$5⅞	5⅞	5⅞	−⅛	1			0.42	14.0
√43⅛	25¼	INVESTORS GR	$43⅛	41⅞	43⅛	+1½	5	0.88	2.0	2.02	21.3
180	30	IONA APPLIAN	155	140	140	−10	6			−0.17	
25¼	17¾	IPSCO INC	$22¾	22	22½	+⅛	20	0.48	2.1	2.36	9.5
6¼	395	IRWIN TOY NV	$5⅞	5⅞	5⅞	−⅛	1	0.20	3.7	0.30	17.9
7	405	IRWIN TOY V	$6⅞	6½	6½		*	0.20	3.1	0.24	27.1
7¼	175	ISM INFO CLA	$7¼	7	7¼	+¼	20			−1.83	
22	10	IVACO $2.40	$15½	14	15½	−½	1	2.40	15.5		
20⅝	13½	IVACO $2.50	$19	19	19	−¼	1	2.50	13.2		
8	300	IVACO INC A	365	355	360	+5	14			−3.45	
25⅝	16	IVACO SER 4	$17¾	16⅞	17¾	+1⅛	3				
14¼	440	IVACO 2ND-$2	$5¼	5	5⅛	+⅛	4				
17⅞	12½	JANNOCK LTD	$17	16⅝	17	+¼	38	0.80	4.7	−1.20	
13¾	10⅞	JANNOCK 8%	$13½	13½	13½	−⅛	1	1.20	8.9		
8⅛	25	JASCAN RESRC	29	28	28		37			0.01	27.5
5	150	JDS INV LTD	225	225	225	+25	3			−10.17	
27⅜	8	JEAN COUTU A	$26½	25¾	25¾	−½	10	0.20	0.8	1.18	21.8
√385	290	JOHN FORSYTH	385	380	380	+10	4	0.20	5.3	0.09	42.2
285	25	JONPOL EXPLR	30	27	27	−3	29			−0.20	
5¼	160	JOSS ENERGY	325	315	325	+5	28			0.12	27.1
8¾	450	JOURNEYS END	$6	480	5⅞	+1⅛	14	0.20	3.4	−0.80	
19	6	JOUTEL RES	9	8	8		11			−0.01	

K/L

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
265	√3	NHI NELSON	8	3	5	–3	27			–24.40	
330	90	NII NORSAT	310	300	305	+15	9				
8½	400	NOMA IND A	$5½	5⅛	5⅜	+¼	36	0.12	2.2	–0.04	
8¼	420	NOMA IND B	$5⅞	5⅛	5⅞	+¾	3	0.12	2.0	0.81	7.3
60	24	NORAMCO MN	30	26	26	–4	43			–0.38	
27½	√24	NORANDA FLT	$24⅝	24	24½	+⅜	6	1.93	7.9	0.17	144.1
10½	6⅞	NORANDA FOR	$9	8⅝	9	+⅛	39	0.40	4.4	–1.96	
20⅜	15½	NORANDA INC	$18¾	17⅜	18⅝	+⅝	577	1.00	5.4	–0.52	
24⅞	21	NORANDA 7.75	$23⅜	22½	23¼	+⅞	36	1.94	8.3		
25¾	19¼	NORCEN SB-VT	$22¼	21⅝	21⅞		45	0.60	2.7	1.57	13.9
26⅝	19⅞	NORCEN VOTE	$23½	22⅝	23⅛	+½	64	0.60	2.6	1.62	14.3
25⅜	24¼	NORCEN 8.12%	$25	25	25		1	2.03	8.1		
√12⅝	5¼	NORTH WEST C	$12⅝	12¼	12⅝	+⅛	80	0.32	2.5	0.50	25.3
220	85	NORTHGATE EX	95	85	85		28	0.50	58.8	–5.40	
100	65	NORTHROCK RS	85	80	80	+3	58				
6	325	NORTHW DRUG	$6	5½	6	+⅞	2			0.06	100.0
9½	6¾	NOVA CORP	$7⅞	6⅞	7⅛	+⅛	903	0.24	3.4	–0.69	
22⅞	18½	NOVA CP 760	$19½	19½	19½	+½	*	1.90	9.7		
26	23½	NOVA CP 975	$25¼	25	25¼	+¼	1	2.44	9.7		
25¾	14½	NOVA CP 976	$25¼	25	25¼	+¼	2	2.44	9.7		
23½	125	NOVA 9.125%	$18½	18	18	+½	1	1.70	9.4		
25	12	NOVA-COGESCO	13	13	13	–1	1			–1.95	
120	35	NOVAGLD RES	45	40	40	–5	22			–0.83	
16	9½	NOWSCO WELL	$11	10¼	11	+1¼	2	0.14	1.3	0.23	47.8
16⅞	√10⅝	NRTH CDN OIL	$10⅞	10⅝	10¾		111	0.20	1.9	0.47	22.9
19	15¼	NRTH CDN SR7	$16½	16¼	16¼	–⅛	2	1.88	11.5		
52½	30¼	NRTHN TELE	$52⅜	50½	52	+⅞	465	0.32‡	0.7	1.95‡	23.2
5	295	NRTHSTAR EGY	485	460	485	+30	5			0.17	28.5
30	5	NRTHWAY EXPL	15	15	15	+2	5				
8	3	NSR RES INC	6	4	6	+3	65				
165	12	NU-GRO CORP	135	130	130	+5	41			–0.33	
15	1	NUINSCO RES	12	12	12		25			–0.03	
7	475	NUMAC OIL	$6	5¾	5¾	+⅛	24			0.12	47.9

O/P

90	15	O'TOOL'S GRP	20	18	20	+5	4			–0.77	
450	290	OCELOT EN B	415	380	410	+30	93				
√9¼	450	OCELOT IND	$9¼	8½	9¼	+½	621			–0.95	
370	245	OMEGA HYDROC	275	275	275		*			–0.96	
13¼	5¾	ONEX CORP	$7¼	6⅝	6⅝	–⅜	33	0.40	6.0	–0.96	
7¼	355	OPIMIAN VINE	$5	5	5		4			–0.80	
8¼	6	ORBIT O& PRC	$6½	6½	6½	+½	*	0.85	13.1		
6¼	√5¼	ORBIT O& 7.5	$5½	5¼	5¼	–¼	2	0.75	14.3		
6½	41	ORBIT OIL&G	46	45	45		3			–0.73	
150	10	ORENDA FRST	125	116	125	+10	4				
10	3	OROFINO RES	4	4	4		23			–0.01	
35⅝	19¼	OSHAWA GRP A	$22⅝	21¾	22⅛	–⅛	134	0.46	2.1	1.04	21.3
90	35	OXFRD PRP	42	38	38		15	0.00	1.1	–0.86	
32	5	PAC AQUA FDS	10	6	10	+5	5			–0.27	
245	140	PAC NAT FINL	235	235	235		*	0.06	2.6	–0.48	
29⅛	21½	PAC NTHN CLA	$27½	27½	27½	+¼	1	1.60	5.8	3.38	8.1
12⅛	15	PAC WEST INV	40	40	40		2			–0.13	
490	12	PACIFIC GOLD	14	14	14	+3	5				
7¼	445	PAGURIAN 'A'	$5⅜	495	5¼	–⅛	80	0.60	11.4	0.39	13.5
49	5	PAN AM MINRL	15	10	15		9				
6½	45	PAN PAC PET	70	50	70	+10	31				
40	√7	PANATLAS EGY	13	7	13		11			–0.24	
34	22½	PANCDN PETE	$25	23½	24½	+1¼	61	0.60	2.4	1.75	14.0
150	65	PANTORAMA IN	145	145	145		6	0.11	7.6	0.22	6.6
350	50	PARAGON PETE	265	255	255	+5	16			0.02	127.5
11	√6⅜	PARAMONT LTD	$7¼	6⅜	7⅛	+⅝	11	0.10	1.4	0.32	22.3
6¾	430	PARKLAND IND	$5¼	475	5⅛	+58	13	0.10	2.0	0.20	25.6
11	4	PARQUET RES	4	4	4	–1	11				
80	5	PATCOR CAP	23	22	23	+1	34				
7	5½	PAULIN H.'A'	$5¾	5¾	5¾		*	0.08	1.4	–0.09	
250	50	PCL INDS	50	50	50		2	0.10	20.0	–2.63	
140	25	PE BEN OIL	125	104	125	+20	6			–0.25	
14	290	PEERLESS CPT	310	310	310	–10	*			–1.63	
13	6	PEGA CAP CP	9	9	9	+1	7			0.03	3.0
16⅛	11	PEGASUS GOLD	$14¼	13⅝	13⅞	+¼	38	0.10	0.7	–1.57‡	
200	100	PEGASUS JL93	190	180	182	+12	6				
62	24	PENN WEST PT	26	25	25		10			–0.01	
6	200	PENNINGTN ST	435	415	415	–20	3	0.00	0.1	–0.14	
8¼	160	PEO JEWEL 'A	250	170	210	+35	201	0.44	21.0	0.12	17.5
20½	√10	PEO JEWELLRS	$10	10	10		*	0.44	4.4	–0.45	
13¼	9	PETRO-CANADA	$9½	9¼	9⅜	+⅛	163	0.13	1.4		
12⅛	7¾	PHILIP ENVIR	$8⅞	8⅝	8⅝	–¼	4				
14	8½	PHILLIPS CAB	$9¾	9	9¾	+¾	1			0.03	325.0
7½	180	PHOENIX CAN	240	220	220		2			0.01	220.0
8	265	PINNACLE RES	$7	6¾	6¾	+⅛	41			0.21	32.1
11¼	3	PIONEER MTLS	22	13	18	+5	625			–0.20	
60	25	PLACE RES A	29	26	26	–2	20			0.01	25.5
19⅛	11⅛	PLACER DOME	$12⅝	11⅜	12⅜	+⅞	756	0.30	2.4	0.19	65.1
165	90	PLASTI-FAB	125	125	125	+5	*	0.10	8.0	–0.15	
√90	78	PLATINOVA AS	90	90	90	+5	16				
196	65	PLATINOVA SP	95	85	89	+1	17			–0.23	
160	95	PLEXUS RES	115	100	100	–8	11			–0.10	
30	15	PMC CORP	18	17	18		7			–0.03	
13	10⅜	POCO P PR-D	$11¼	11¼	11¼	+¼	*	1.35	12.0		
13¼	1	POCO PET D92	3	2	3	+1	152				
8⅝	5¼	POCO PETROL	$5¾	5⅜	5⅝	+⅛	81	0.20	3.6	0.18	31.2
√21⅝	15⅜	POTASH SASK	$21⅝	20¾	21⅝	+1	492	0.72	3.3	1.23	17.6
√5⅝	400	POTASH SP94	$5⅝	5	5⅝	+⅝	71				
18⅛	13⅜	POWER CORP	$15⅛	14⅝	15	+¼	187	0.70	4.7	1.16	12.9
43⅞	20¼	POWER CP S86	$41	41	41		*	3.52	8.6		
23⅛	17½	POWER FINCL	$20	19¼	19⅝	+⅝	18	0.70	3.6	1.88	10.4
11	√8	PRAIRIE OIL	$8⅛	8	8⅛		4			0.53	15.3
19½	200	PRCSION DRLL	250	250	250		4				
17½	190	PRECAMBRN SH	235	235	235	+15	1			0.04	58.8
5¾	150	PREMDOR INC	$5¾	5	5	–½	9			–0.21	
√7⅝	370	PRIMEX FOR	$7⅝	6½	7½	+1	11	0.08	1.1	0.30	25.0
315	80	PRINCTN MNG	100	85	85	+5	7			–0.64	
13	9	PROVIGO INC	$9¾	9⅛	9⅜	–⅛	38	0.28	3.0	0.68	13.8
9	1	PURE GOLD RS	3	2	3		14			–0.01	
20¾	400	PWA CORP	$5⅝	5¼	5⅝		54			–2.08	
20¾	10	PWA 2.4375	$14¼	13	13½	–¼	7	2.44	18.1		

Q/R

27⅝	5⅜	QUADRA LOGIC	$9⅛	7¾	9⅛	+1⅜	186			–0.87	
23	3	QUARTZ MOUNT	11	8	8		64			–0.05	
18½	14⅛	QUE TEL	$18½	18½	18½		*	1.16	6.3	1.58	11.7
√21¾	15¼	QUEBECOR A	$21¾	20⅜	21½	+1½	31	0.26	1.2	1.43	15.0
√21½	13⅝	QUEBECOR B	$21½	20¾	21	+⅛	25	0.26	1.2	0.79	26.6
8¾	3	QUEENSTAKE R	7	7	7		15	0.05	71.4	–0.47	
147	65	QUEENSTN MNG	85	81	85	+5	35			–0.01	
25	√8	QUINTERRA B	12	8	12	+4	7			0.43	0.3
15¾	450	RANCHMNS RES	$5¼	460	5¼	+55	32	0.23	4.4	–0.35	
10	7	RANGER OIL	$8⅞	8½	8⅝	–⅛	230	0.08‡	1.1	0.32‡	23.4
8¾	470	RAYROCK YELL	$5¾	470	5¾	+105	22			0.10	57.5
128	35	REA GOLD CP	39	36	36	–1	31			–0.18	
485	205	REDFERN RES	228	212	212	–8	25			–0.01	
295	153	REDSTONE RES	289	280	281	+1	20			0.03	93.7
31	21	REED STENH 1	$23½	23	23½	+2	5	1.15	4.9	1.20	19.6
150	50	REGIONAL RES	65	60	60	–10	2			–0.01	
20	13	REITMANS A	$17⅛	16	17	–½	9	0.52	3.1	1.28	13.3
34½	12½	REITMANS LTD	$17	16	16	–¼	1	0.52	3.2	–2.29	
17⅛	11⅞	RENAIS ENRGY	$13⅜	12¾	13⅜	+½	67			0.38	35.2
√15¼	245	REP WASTE IN	$15¼	12⅜	15⅛	+3⅛	181				
8¾	425	REPAP EN INC	$6	5¼	5⅜		219			–1.98	
455	355	REVN PROPRTY	400	385	390	–5	22			1.15	3.4
120	50	RFC RES FNCE	63	60	60		22				
√28⅞	26	RIO ALGM PRC	$28⅞	28⅛	28⅞	+⅞	1	2.13	7.4		
22⅞	14¼	RIO ALGOM	$16⅝	16	16⅝	+⅞	53	0.80	4.8	0.86	19.3
9	31	RIO ALTO EXP	95	87	87	–3	112			–0.03	
√5	1	ROCKFORD MIN	5	3	5	+3	341			–0.14	
√27¼	18⅛	ROGERS CAN B	$27¼	25¼	27	+1⅞	74				
16⅜	8½	ROGERS CMM A	$14¾	14⅛	14¾	+½	8			–0.35	
√14⅜	6	ROGERS CMM B	$14⅜	13¾	14	+¼	801			–0.35	
11½	7½	ROLLAND 'A'	$7⅝	7⅝	7⅝	+⅛	1			1.95	3.9
460	100	ROMAN CORP	170	160	170		27	0.50	29.4	–4.32	
23¾	12¾	ROTHMAN 6625	$16⅜	15½	16⅜	+⅜	1	1.32	8.1		
√77	43	ROTHMANS INC	$77	74¼	77	+2½	3	4.00	5.2	7.70	10.0
√28½	24⅜	ROYAL B SR F	$28½	28	28⅜	+⅛	10	2.25	7.9		
27¼	340	ROYAL B SR G	$27¼	27	27	–¼	9	2.13	7.9		
28¼	24⅞	ROYAL B SR H	$28¼	27¾	28⅛	+⅜	71	2.25	8.0		
28	25⅝	ROYAL B SR 1	$28	27¾	27⅞		50	1.91‡	6.8		
19⅝	16⅛	ROYAL B 1.45	$19⅝	19½	19⅝		20	1.45	7.4		
28½	22⅜	ROYAL BK CDA	$28⅛	27	28	+1⅛	595	1.16	4.1	2.92	9.6
10⅛	6¾	ROYAL LEPAGE	$8¼	8	8⅛	–⅛	3	0.70	8.6	–0.43	
45	40	ROYAL O NV93	45	40	45		110				
8½	15	ROYAL OAK	164	152	158	+1	365			–0.07	
25⅞	8⅞	RY II FIN PR	$25½	25	25		3	2.32	9.3		
√29⅜	18	RY NT FIN	$29⅜	29⅜	29⅜	+3⅜	9				
10½	8½	RY TR MTG PR	$9¼	9	9	–¼	1	1.00	11.1		
19½	12¾	RYL TR FLT-J	$15¾	15	15¾	+2	2	1.96	12.5		
20	11½	RYL TR SER G	$16	15	15	–¼	10	2.07	13.8		
19½	6⅛	RYL TR SER M	$15¾	15	15½	+3¼	2	1.96	12.7		
25	19	RYL TR SER Q	$23	21¾	22⅞	–⅛	30	2.25	9.8		
11¼	6¼	RYL TRUSTCO	$8⅜	7⅞	8⅜	+⅛	743	0.74	8.8	1.59	5.3

S/T

225	110	SAMOTH CAP	205	195	200	–5	7				
13	6¼	SASK O&G CP	$7	6½	6¾		323			–0.03	
13⅜	7¼	SASKO&G SER1	$7¼	7¼	7¼		4				
43	7	SCEPTRE IN A	$43	42	43	+1	1	2.00	4.7	2.05	21.0
475	160	SCEPTRE RES	170	160	170		22			–1.02	
95	√13	SCEPTRE WT	15	13	15	–1	25				
15½	10½	SCEPTRE 7%	$11¾	11½	11½	+¼	1	1.75	15.2		
16½	10½	SCEPTRE 8.5%	$11¼	10¾	11¼	+¾	1	1.70	15.1		
√25½	15⅝	SCHNEIDER A	$25½	25½	25½	+⅛	*	0.44	1.7	2.51	10.2
54	20	SCINTILORE E	25	25	25	+1	5				
375	160	SCINTREX LTD	235	235	235		1	0.10	4.3	0.07	33.6
19⅞	14¼	SCOTT HSP C	$15¾	15⅝	15⅝	+⅜	6	0.26	1.7	0.86	18.2

Voici l'option Fonds de bons du Trésor canadien RoyFund pour votre REER.

Taux de rendement courant
7.32%
Fondé sur le taux de rendement courant du Fonds de bons du Trésor canadien RoyFund en date du 27 décembre 1991.

Taux de rendement composé
7.59%
Taux de rendement annuel sur une période de sept jours se terminant le 27 décembre 1991, tenant compte du réinvestissement des revenus.

Des rendements élevés, une sécurité garantie.

Pour tirer le maximum de votre REER, avec toute la sécurité et la liquidité souhaitées, optez pour le Fonds de bons du Trésor canadien RoyFund. Vous obtenez des taux de rendement élevés et la sécurité des bons du Trésor du gouvernement du Canada, plus toute la liquidité des fonds RoyFund, sans frais de souscription ou de rachat. Pour en savoir plus sur ce fonds ou tout autre fonds RoyFund admissible au REER, passez à une succursale de la Banque Royale ou appelez-nous sans frais.

À Montréal, au 987-8000

En province, au 1-800-363-3967.

LES SERVICES FONDS MUTUELS BANQUE ROYALE INC.

Le rendement passé n'est pas nécessairement garant du rendement futur. Offert par Les Services Fonds Mutuels Banque Royale Inc. par l'entremise des succursales de la Banque Royale au Canada. Les titres RoyFund sont offerts par voie de prospectus seulement, dont on peut obtenir des exemplaires à toute succursale de la Banque Royale au Canada.

19	13¾	SCOTT HSPTLY	$16	15	15¾	+1	34	0.26	1.7	1.00	15.8
23⅛	16⅝	SCOTT PAPER	$19⅛	18¾	18¾	–¼	8	0.40	2.1	0.91	20.6
25	√17½	SCURRY-RAIN	$18⅜	17½	17½	–⅜	*	0.50	2.9	1.11	15.8
134	94¼	SEAGRAM LTD	$132½	127¼	132½	+5	253	2.00‡	1.7	7.47‡	15.4
14¼	9⅜	SEARS CANADA	$10⅞	10⅛	10⅛	–⅜	101	0.24	2.4	–0.64	
450	100	SECUR HME 8%	150	140	150		2	0.74	49.0		
7⅜	400	SEEL MTGE	480	465	480	+30	3	0.44	9.2	0.45	10.7
365	251	SENVEST CAP	335	335	335	+5	1	0.05	1.5	1.46	2.3
17⅝	41	SERVICE INTL	$16⅛	15⅞	15⅞	+⅛	6			1.28	12.4
15½	9	SHAW CABLE B	$15⅜	15	15	–⅜	8	0.10	0.7	1.37	10.9
35	14⅝	SHAW IND CLA	$22½	21¾	21⅞		24	0.17	0.8	3.01	7.3
35	6⅛	SHAW IND CLB	$22¼	22¼	22¼	+¾	2	0.15	0.7	1.81	12.3
45½	15¼	SHELL CDA A	$39	37	38¾	+2¼	29	0.90	2.3	–0.46	
8⅜	5¾	SHERRITT G	$7¾	7¼	7¾	+⅛	210	0.14	1.8	–1.13	
17¼	360	SHL SYSTMHSE	$9	7⅞	8⅞	+⅞	370			–1.13	
9⅝	7¼	SICO INC	$9	9	9	+1¼	2	0.28	3.1	0.19	47.4
200	47	SIGNTECH INC	160	160	160	+4	1	0.24	15.0	–0.91	
56	11	SIKAMAN GLD	16	15	15	+4	27			–0.33	
9½	7	SIMCOE ERIE	$8½	8½	8½	+½	*	0.18	2.1	0.70	12.1
17½	27	SKYLINE GOLD	33	32	33	+2	8			–3.96	
7½	385	SLATER IND A	465	465	465	+65	3			–0.54	
5⅞	390	SLATER IND B	465	445	445	–15	14			–0.14	
7¼	440	SLOCAN FOR	$6	5¾	6		83	0.18	3.0	–0.83	
20	11⅝	SNC GROUP A	$16¼	16	16¼	+¼	12	0.36	2.2	1.12	14.5
√9¾	60	SNT LTD CAP	$9¾	9	9½	+½	140				
12⅞	9¾	SNT LTD EQT	$12⅜	12¼	12⅜		82	1.00	8.1		
6	295	SOCANAV A	365	355	355	+15	2	0.22	6.2	–0.59	
√67⅞	240	SOFTKEY SFTW	$67⅞	61½	69¼	+¼	241			0.35	19.3
11	12	SOGEPET LTD	25	25	25	+5	1				
12½	400	SONOR INV 9%	450	425	425	+15	2	0.45	10.6		
45	15	SONORA GOLD	28	15	20	–9	65			–1.09	
100	60	SOUTHA GLDFD	78	70	75	–3	44				
20⅞	14¾	SOUTHAM INC	$17½	16⅛	17½	+1⅜	57	0.40	2.3	–1.06	
145	1	SOUTHERNR RS	8	8	8	+1	2			–0.13	
21⅞	10½	SPAR AEROSP	$16	15⅜	15⅞	+⅜	20	0.12	0.8	0.70	22.7
6	280	SR TELECOM	$5	485	5	+15	2	0.12	2.4	0.27	18.5
11⅝	34	ST GENEVIEVE	38	36	38	+4	52			–0.15	
27¾	11⅞	ST LAW CEM A	$12⅜	12	12	–¼	33	0.76	6.3	–0.18	
11⅞	5	STAMIN RES	69	50	64	–4	13				
225	90	STARREX MNG	160	150	159	–1	2			0.21	7.6
12⅜	5	STELCO INC A	$6½	6⅛	6¼		257	0.50	8.0	–6.88	
280	100	STELCO MR94	240	220	230	+5	130				
15	87	STELCO 194	$10¼	9¾	10		31				
55	10	STEWART LAKE	20	20	20	–5	1				
6½	275	STRATHFIELD	$5½	5½	5½	+¼	1			0.70	7.9
300	12	STRIKE EN A	260	255	260		81				
19	5	STROUD RES	11	11	11	+1	552			–0.01	
26¼	15	SUDBURY CONT	45	45	45	–5	1			–0.06	
43	11	SUGAR CREEK	13	12	13	+1	938				
8¾	√5¾	SUMMIT RSRCE	$6½	5¾	5⅞	–1⅛	1			0.19	30.9
140	80	SUN ICE LTD	93	85	93	+8	63			–0.34	
410	245	SYNERGIS A	325	325	325		5			–0.02	
75	40	SYNEX INTL	50	48	50	+2	26			–0.09	
25⅜	10	T&H RESOURCE	19	19	19	+4	1			–0.06	
15	5	TAP CAPL A	6	5	5	+2	74			–0.22	
8⅝	50	TARRAGON O&G	$8¼	8	8	–¼	94				
199	66	TCAN PI DC92	111	90	97	–1	285				
8	320	TCG INTL INC	390	390	390	+40	1	0.10	2.6	0.99	3.9
365	120	TECK B DC93	150	140	140	+5	12				
23	8	TECK CORP A	$18	18	18		2	0.20	1.1	0.66	27.3
23¼	17½	TECK CORP B	$18¼	17¾	18⅛	+⅜	268	0.20	1.1	0.86	21.1
230	51	TEE-COMM EL	210	190	195	–13	99			0.19	10.3
12⅞	10	TELEDYNE CDA	$11	11	11	+⅝	*			0.49	22.4
√30	14¾	TELEGLOB 2ND	$30	29⅛	30	+½	7	2.00	6.7		
√11⅜	7⅜	TELEGLOBE	$11⅜	10¾	11⅜	+½	90	0.28	2.5	0.33	34.5
24½	315	TELEMEDIA A	375	350	350	–10	1			–0.23	
140	60	TELEPANEL	124	120	123	–1	45				
18⅝	12⅞	TELUS CORP	$15⅞	15½	15⅞	+⅜	496	0.92	5.8	0.33	48.1
10⅝	8	TEMBEC INC A	$9¼	8⅞	8⅞	+⅛	5			–1.52	
81	40	TEXACO C PTR	52	40	52	+7	299			–0.10	
49	26	THD CDN G I	$46½	46½	46½	+1½	*	2.05	4.4	2.25	20.7
18½	14	THOMSON CORP	$16⅛	15½	16	+¼	196	0.45‡	3.2	0.53‡	26.2
149	61	THUNDRWD RES	72	70	70		53			–0.47	
175	25	TIE TELE CDA	120	120	120	+5	2			0.12	10.0
85	35	TIMMINCO LTD	40	40	40		8			–1.67	
250	60	TIMMINS NICK	70	63	69	+7	56			–0.10	
20¾	10	TIVERTON PET	10	10	10		1			0.05	2.0
7½	195	TNT FINC CAP	275	250	275	+25	96				
12	10⅜	TNT FINC EQT	$11⅝	11⅝	11⅝	–¼	1	0.98	8.4		
20⅛	17⅝	TOR 35 TIPS	$19⅝	19¼	19½	+¼	1011	0.69	3.5		
90	325	TOR-D FLT PR	$88	88	88	+1	*	7.15	8.1		
19¾	16⅜	TOR-DOM BANK	$18½	18	18⅜	+⅛	698	0.76	4.1	1.51	12.2
24	20	TOR-DOM SR D	$22⅛	22⅛	22⅛	–⅝	*	1.90	8.6		
27⅞	86	TOR-DOM SR F	$27½	27⅛	27½	+½	5	2.25	8.2		
25½	21	TOR-DOM 1835	$25	25	25	+½	1	1.84	7.3		
13⅞	5	TOROMONT IND	$12½	12½	12½		*	0.44	3.5	1.13	11.1
18½	12⅞	TORONTO SUN	$14½	13¾	13⅞	+⅛	1	0.20	1.4	–0.09	
27¼	20	TORSTAR CLB	$22⅛	20¾	21¾	+¾	39	0.84	3.9	0.27	80.6
14⅞	101	TOTAL ENRGLD	143	143	143		7			–0.90	
7¼	305	TOTAL O&G	$6⅛	6	6		46			0.37	16.2
48⅞

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
19¼	16½	WHARF RES PR	$18½	18½	18½	+½	1	1.75	9.5		
6⅜	470	WHARF RESRCE	$5¾	5½	5¾	+½	48	0.10	1.7	–0.29‡	
23⅛	1	WHEATON FB92	2	2	2		27				
18	23	WHEATON RIV	32	30	30		4				
14⅞	10	WIC WESTRN B	$11½	11	11⅜	+½	5	0.50	4.4	0.63	18.1
220	√30	WILANOUR RES	30	30	30	+5	3			–0.03	
55	17	WINDARRA MIN	50	25	42	+12	66				
21	9¼	WINPAK LTD	$12	11¾	12	+⅜	3	0.40	3.3	0.84	14.3
59	5	WISCAN RES	19	15	15		36				
400	130	WOODWARDS	210	190	210	+20	36	0.20	9.5	–0.07	
20	6	WORLDWD MNRL	10	10	10	–2	2				
8¾	225	WSTN CORP	250	250	250		*			–0.09	
33	11	X-CAL RESRCE	25	23	25		74				
√26	14½	XEROX CDA B	$26	25	25	–½	5	1.14	4.6	1.09	22.9
√50	10	XL FOODS LTD	50	45	45	+10	17			–1.93	
Y/Z											
18	3	ZAVITZ TECHN	10	10	10	+3	30			–0.04	
25	√3	ZYTEC SYSTEM	3	3	3	+3	1			–0.08‡	

EN BREF

Donohue achète la part de Fletcher Challenge à Saint-Félicien

Donohue (Mtl, 12,13 $) a acheté la part de 45 % de **Donohue St-Félicien** que détenait **Fletcher Challenge Canada** (Tor., 16,38 $) pour une considération totale de 120 M$.

Donohue paiera 85 M$ au comptant, le reste étant réparti en cinq versements annuels égaux de 7 M$. Fletcher pourra recevoir en plus une considération additionnelle de 22,5 M$ au cours des trois prochaines années, dépendant du prix que Donohue obtiendra pour sa pâte.

Donohue St-Félicien exploite une usine de pâte kraft à Saint-Félicien, laquelle a produit jusqu'à 322 000 tonnes métriques de pâte en 1986. En 1990, l'usine a produit 271 927 tonnes de pâte. En 1991, la production aura été considérablement moindre en raison des coupures de production.

Donohue St-Félicien a été formée en 1975 par Donohue et **British Colomubia Forest Products**, achetée par la suite par Fletcher Challenge, pour la construction de l'usine de pâte à un coût d'environ 300 M$. Quatre complexes de sciage situés au Lac-Saint-Jean alimentent l'usine en copeaux.

Vidéotron se finance en Grande-Bretagne

Le **Groupe Vidéotron** (Mtl, 14,88 $) annonce que sa filiale britannique, **Vidéotron Corp.**, vient de procéder par le biais d'un crédit-bail à des financements totalisant 128 M$.

Ces financements ont été conclus avec **Citicorp Investment Bank** à raison de 85 M$ et avec **Bank of Boston** à raison de 43 M$. Le concept de crédit-bail signifie que Vidéotron vend aux banques ses éléments d'actif britanniques de câblodistribution pour ensuite les louer.

Il semble que ce serait une première pour ce type de financement dans la câblodistribution.

Groupe Vidéotron a également annoncé l'émission le 28 février prochain de 45 M$ de débentures collatérales convertibles auprès de la **Banque Nationale** (Mtl, 11,75 $), qui a émis des lettres de crédit au bénéfice de la filiale britannique.

Ces débentures ne seront convertibles en actions subalternes à droit de vote que jusqu'à concurrence des montants requis, lesquels n'excéderont pas 45 M$.

Vidéotron a aussi convenu d'émettre d'ici au 31 octobre 1992 près de 65 M$ d'actions subalternes à droit de vote ou autre titre de *quasi-équité*, auquel cas les débentures collatérales convertibles seront annulées.

Vidéotron détient 64 % de Vidéotron Corp., **BCE** (Mtl, 47,75 $) possède 30 %.

Grâce à l'expertise de BCE, Vidéotron Corp. a commencé à offrir dans la région de Southampton des services de téléphonie en novembre 1991. De tels services seront offerts dans la région de Londres en février 1992.

Vidéotron Corp. compte 50 000 abonnés au service du câble. Les abonnés de Londres ont accès aux services de télévision interactive *Vidéoway* depuis novembre 1991.

Sodarcan vend ses activités de réassurance-vie

Comme prévu, **La Nationale Compagnie de réassurance du Canada**, filiale de **Sodarcan** (Mtl, A, 2,55 $), a conclu une entente portant sur la vente de ses activités de réassurance-vie.

Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé. Celle-ci devrait être complétée d'ici au 31 mars 1992.

Des pourparlers préliminaires ont aussi été amorcés en ce qui concerne la vente des activités de réassurance I.A.R.D. et d'invalidité longue durée de La Nationale.

General American Life Insurance Company de St. Louis au Missouri et quelques membres de la haute direction de La Nationale formeront une nouvelle compagnie canadienne qui assumera l'ensemble des activités de réassurance-vie de La Nationale.

Les primes brutes souscrites de cette activité excéderont 25 M$ en 1991.

Tous les membres du personnel du secteur vie de La Nationale recevront une offre d'emploi de la nouvelle société qui aura son siège social à Montréal.

Cette entente s'inscrit dans le cadre de la décision de Sodarcan de consacrer dorénavant l'ensemble de ses ressources au développement de ses activités de courtage d'assurance (**Dale-Parizeau**), de courtage de réassurance (**B E P International**) et d'actuariat et consultation en avantages sociaux (**MLH + A**).

Contrat pour CAE

CAE Electronics, filiale de **CAE Industries** (Mtl, 6,38 $), s'est vu octroyer un contrat de 8 M$ par l'Office de l'énergie de Dublin.

Le contrat accordé par **Electricity Supply Board** (ESB) de Dublin en Irlande prévoit la fourniture de deux simulateurs de centrales alimentées par des combustibles fossiles.

Alcan se restructure au Brésil

Alcan (Mtl, 23,75 $) procède à un réaménagement de son actif au Brésil.

Le producteur d'aluminium échangera 24 % de son intérêt dans **Mineracao Rio Do Norte S.A.** contre 10 % de la raffinerie **Alumina**.

La raffinerie, d'une capacité annuelle d'un million de tonnes, fait partie du consortium **Alumar**, propriété d'**Alcoa Aluminio S.A.**, filiale brésilienne du géant américain du même nom et de **Billiton Metais S.A.**, une entreprise locale.

Imprimeries Quebecor au Mexique

Tel que prévu, **Imprimeries Quebecor**, filiale du **Groupe Quebecor** (Mtl, B, 21,13 $), a annoncé l'acquisition de l'imprimerie **Graficas Monte Alban S.A.**, propriété du **Groupe Hachette**, l'important éditeur français.

Graficas est spécialisée dans l'impression et la reliure de livres à couvertures rigides pour le Groupe Hachette et des maisons d'édition mexicaines et latino-américaines.

L'imprimerie est située à Queretaro, à 200 kilomètres au nord de la ville de Mexico et emploie 209 personnes.

Cette acquisition, la première pour Imprimeries Quebecor au Mexique, s'inscrit dans le cadre d'une stratégie d'expansion globale. L'*Accord du libre-échange* tripartite entre le Canada, les États-Unis et le Mexique créera de nouveaux marchés qu'Imprimeries Quebecor entend percer.

La semaine précédente, Quebecor annonçait qu'elle avait acquis la participation que détenait **M.G.N. (Canada)** dans Imprimeries Quebecor. M.G.N. est une filiale de **Mirror Group Newspaper plc**, de l'empire du défunt **Robert Maxwell**.

Cette transaction, conclue le 27 décembre à un prix de 110 M$, fait passer la participation théorique de Quebecor dans Imprimeries Quebecor de 74,2 % à 100 %.

Sur une base diluée cependant, l'actionnariat d'Imprimeries Quebecor se compose comme suit : Quebecor, avec 77,72 %, et la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, avec 22,28 %.

La Caisse détient une débenture convertible de 134,7 M$ qui, si elle est convertie, lui donnera un intérêt de 22,3 % au capital-actions d'Imprimeries Quebecor.

Shermag : financement complété

Après avoir reçu l'aval des actionnaires pour la fusion du holding **Corporation de gestion Shermag** et de **Shermag** (Mtl, 0,35 $), cette dernière a pu compléter le refinancement prévu.

Le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) investit 2 M$ dans le capital-actions de Shermag, auquel s'ajoute un prêt de 1 M$ sous forme de débentures non garanties.

Les conventions approuvées permettent aussi d'encaisser un million de dollars provenant d'un prêt participatif consenti par la **Société de développement industriel du Québec** (SDI).

La réalisation du plan de restructuration financière aura pour effet de réduire le passif à court terme de 12,1 M$, d'augmenter la dette à long terme de 3,7 M$ et l'avoir des actionnaires de 8,4 M$.

À la suite de la restructuration, la haute direction détiendra 32,63 % de Shermag, le public, 37,37 %, et le Fonds de solidarité, 30 %.

Provigo vend Tidewater

Provigo (Mtl, 9,38 $) a conclu une entente avec **Nash Finch Co.** pour lui vendre les activités de distribution alimentaire **Tidewater**.

La transaction, dont le montant n'a pas été divulgué, devrait se clore le mois prochain.

Tidewater Wholesale Grocery de Chesepeake en Virginie est un distributeur de produits alimentaires aux bases militaires.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	8,32 $	par action A	92-01-02
Canada Income Plus Fund	9,89 $	par action	92-01-02
Central Fund	4,91 $	par action A	92-01-02
Fonds Croissance Québec	6,08 $	par action A	92-01-02
Fonds Européen de priv.	11,66 $	par action	91-12-31
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	6,60 $	par part	92-01-02
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,79 $	par part	92-01-02
Value Investment Toronto	0,53 $	par action	92-01-02

Tableau : LES AFFAIRES

COURS DES CHANGES

Le 6 janvier 1992, pour un dollar, vous avez...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,375 4
Afrique française	Franc CFA	2,255 6
Allemagne	Mark	1,321 9
Antilles anglaises	Dollar	2,337 3
Argentine	Austral	8 623,622 5
Australie	Dollar	1,135 4
Autriche	Schilling	9,300 0
Bahamas	Dollar	0,867 5
Barbade	Dollar	1,744 8
Belgique	Franc	27,210 0
Bermudes	Dollar	0,867 5
Brésil	Cruzado	897,235 0
Chili	Peso	324,480 0
Colombie	Peso	611,930 0
Cuba	Peso	1,145 3
Danemark	Couronne	5,139 9
Égypte	Livre	2,895 4
Espagne	Peseta	83,790 0
États-Unis	Dollar	0,867 5
Finlande	Mark	3,582 2
France	Franc	4,511 3
Grèce	Drachme	152,220 0
Haïti	Gourde	4,337 4
Hong Kong	Dollar	6,722 7
Inde	Roupie	22,289 1
Iran	Rial	1 214,470 0
Israël	Shequel	1,980 1
Italie	Lire	995,620 0
Jamaïque	Dollar	16,624 1
Japon	Yen	108,020 0
Liban	Livre	755,040 0
Maroc	Dirham	6,812 1
Mexique	Peso	2 650,770 0
Nicaragua	Cordoba	4,340 0
Norvège	Couronne	5,203 6
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,585 0
Pakistan	Roupie	21,340 0
Pays-Bas	Florin	1,488 8
Pérou	Intl	0,867 5
Philippines	Peso	22,850 0
Porto-Rico	Dollar	0,867 5
Portugal	Escudo	114,840 0
Rép. Dominicaine	Peso	10,956 3
Roumanie	Leu	163,953 8
Royaume-Uni	Sterling	0,463 5
Singapour	Dollar	1,408 0
Srilanka	Roupie	37,050 0
Suède	Couronne	4,812 0
Suisse	Franc	1,175 3
Tchécoslovaquie	Couronne	24,194 0
Tunisie	Dinar	0,745 0
Turquie	Lire	4 398,540 0
U.R.S.S.	Rouble	0,491 3
Venezuela	Bolivar	53,490 0
Yougoslavie	Dinar	17,030 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Continental Pharma Cryosan : le niveau des bénéfices se maintient

CAISSES COMMUNES
Valeur unitaire

COTES MENSUELLES	91-11-30	91-10-31	90-11-30
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré *	14,11	14,05	12,42
• Obligations *	12,07	11,98	10,86
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré *	13,69	13,69	12,08
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
• Équilibré	13,94	13,86	12,72
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC Fonds de retraite:			
• Équilibré	147,08	146,53	125,39
• Actions	125,99	128,29	112,04
• Obligations	152,78	151,42	129,21
• Marché monétaire	148,83	147,56	132,33
COTES HEBDOMADAIRES	**91-12-20**	**91-12-13**	**90-12-21**
OIQ - FÉRIQUE			
• Marché monétaire	30,32	30,29	27,36
• Obligations	30,23	29,84	25,44
• Actions	27,62	27,61	24,36
• Équilibré	31,71	31,57	27,07
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (réér)	34,70	34,50	29,40
• Fonds de placement *	20,56	20,48	18,17
• Marché monétaire	13,27	13,25	12,25
• Obligations	10,16	10,15	—
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (réér)	23,75	23,58	20,70

* Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.

Tableau : LES AFFAIRES

Pour le premier trimestre terminé le 31 octobre, **Continental Pharma Cryosan** (CPCI) (Mtl, A, 2,85 $) a dégagé des bénéfices de 576 000 $ ou 0,03 $ par action, soit à peu près l'équivalent de ce que les bénéfices étaient au trimestre correspondant de l'année précédente.

L'année dernière à pareille date, Continental Pharma avait déclaré des bénéfices nets de 556 000 $ ou 0,03 $ par action. La fermeté du dollar canadien face à la devise américaine a résulté en une augmentation de 127 000 $ de la perte sur change lors de la conversion des dollars américains.

En revanche, le chiffre d'affaires s'est apprécié de 17 %, passant de 13,4 M$ à 15,7 M$ d'un trimestre à l'autre.

Cette amélioration est attribuable à l'augmentation des ventes de plasma de la division biologique et à l'amélioration de la performance de la division de soins à domicile **ConPharma Healthcare**.

L'apport net de cette division américaine aux bénéfices s'est chiffré à 149 000 $ au premier trimestre en regard de 89 000 $ l'année antérieure à pareille date.

Les profits se trouvent cependant amenuisés par les bénéfices moins élevés qu'a rapportés la filiale **North American Biologicals** (NABI), dont l'apport a glissé de 350 000 $ à 260 000 $.

Rappelons que CPCI a récemment pris la décision de se retirer de la production et de la vente de produits plasmatiques pour se concentrer dans les secteurs de la biotechnologie, de la vente de vaccins et des soins à domicile.

La vente des éléments d'actif liés aux activités plasmatiques, incluant la participation dans NABI, devrait être conclue au printemps prochain.

Les revenus ont aussi chuté de moitié, passant de 19,4 M$ à 9,7 M$ au premier trimestre de son exercice actuel. La société a en effet abandonné en cours d'année la promotion de propriétés immobilières et se consacre entièrement à la gestion d'hôtels.

La baisse des bénéfices est imputable aux coûts entraînés par l'abandon de cette activité et aux effets de la récession économique sur le secteur de l'hôtellerie. La promotion immobilière a entraîné une perte de 331 000 $ au premier trimestre comparativement à un profit brut de 1,3 M$ l'année précédente.

Les fonds autogénérés ont retraité de 0,25 $ à 0,16 $ par action.

Les dépenses d'exploitation ont toutefois diminué de 25 % à la suite d'un plan de restructuration interne et de compressions.

Journey's End exploite un total de 136 emplacements qui totalisent 12 583 chambres à coucher au Canada et dans le nord-est des États-Unis.

Les bénéfices nets de Journey's End sont réduits de moitié

La société de gestion de motels et d'hôtels **Journey's End Corp.** (Mtl, 5,88 $) a vu ses bénéfices nets coupés de moitié pour le premier trimestre terminé le 31 octobre.

L'entreprise a enregistré des bénéfices nets de 1 M$ ou 0,10 $ par action comparativement à des bénéfices de 2 M$ ou 0,21 $ par action réalisés à pareille date en 1990.

ADS Associés effectue un revirement de 2,6 M$

Le groupe-conseil en ingénierie et construction **ADS Associés** (Mtl, 0,48 $) a fait part d'une progression de 7 % de ses revenus et d'un revirement de sa rentabilité de 2,6 M$ pour la période de neuf mois terminée le 31 octobre dernier.

Les revenus sont en effet passés de 29 M$ à 31,1 M$. L'entreprise a transformé des pertes qui s'élevaient à 2,3 M$ ou 0,28 $ par action en des bénéfices nets de 323 614 $ ou 0,04 $ par action au cours du présent exercice.

Ce revirement est le résultat direct d'un important programme de restructuration et de rationalisation mis en oeuvre l'année dernière. Ce programme s'est traduit par la fermeture de plusieurs bureaux et par l'abandon de plusieurs activités marginales dans le secteur technologique.

Le secteur de l'ingénierie subit les aléas du ralentissement économique en Amérique du Nord. En revanche, les secteurs spécialisés tels que ceux de la gestion et de l'économie de l'énergie ainsi que celui de l'environnement sont présentement en pleine croissance.

Le secteur de la construction connaît pour sa part une autre bonne année, marquée par la réalisation de projets clés en main de conception-construction et de gestion de chantier.

Le secteur manufacturier a vécu un agrandissement d'usine et la mise en place de nouvelles capacités de production. L'entreprise fabrique des feutres utilisés dans la fabrication de géotextiles.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 8 Bénéfices en hausse : 2 en baisse : 6

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires 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
ADS Associés	323	(2 292)	0,04	(0,28)	31 069	29 015	9 m.	31-10-91
Computertime	(224)	(16)	(0,04)	nil	1 053	2 374	3 m.	31-10-91
Continental Pharma Cryosan	576	556	0,03	0,03	15 700	13 400	3 m.	31-10-91
Dalfen	(33)	127	(0,03)	0,14	690	626	3 m.	31-10-91
Guardian Trustco	(38 200)	(3 200)	(5,00)	(0,50)	n.d.	n.d.	9 m.	30-09-91
	(34 400)	(1 400)	(4,46)	(0,21)	n.d.	n.d.	3 m.	30-09-91
Journey's End Corp.	1 004	2 090	0,10	0,21	9 700	19 400	3 m.	31-10-91
Macyro (Groupe)	434	765	0,04	0,07	32 400	25 200	6 m.	31-10-91
Teledyne Canada	435	2 183	0,20	1,01	14 605	14 263	12 m.	31-12-91
	59	38	0,03	0,02	14 605	14 263	3 m.	31-12-91

1 : en dollars US n.d.: non disponible s.o.: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT[1, 6] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES

Description	Échéances 1 an [5]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	4,04	4,72	5,07	5,49	5,95	6,79	7,43
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	6,80	6,98	7,21	7,31	7,42	8,09	8,78
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	7,05	7,33	7,70	7,89	8,03	8,66	9,45
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	7,10	7,43	7,76	7,93	8,15	8,96	9,70
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	7,06	7,46	7,81	8,01	8,20	8,95	9,80
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	7,05	7,33	7,70	7,89	8,03	8,66	9,45
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	6,90	7,23	7,51	7,66	7,82	8,54	8,93
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance [4]	7,15	7,63	8,06	8,26	8,42	9,19	9,78

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 : Canagex Placements ltée **Tableau : LES AFFAIRES**

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Greyvest Financial** : div. sem. de 0,07 $ payable le 6 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Hamilton Group** : div. trim. de 0,03 $ payable le 24 janvier aux actionnaires inscrits le 10 janvier.
- **Devtek** : div. trim. de 0,02 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- **Noranda (Foresterie)** : div. trim. de 0,4294 $ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **PHH Corp.** : div. trim. de 0,30 $ US payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 10 janvier.
- **Renable Gold** : div. trim. de 0,01 $ payable le 10 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Scott Paper** : div. trim. de 0,10 $ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 17 décembre.

Tableau : LES AFFAIRES

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Grilll (Gr. Immob.)
14 janvier 1992, 16 h
Hôtel Quatre Saisons, Mtl

Bombardier
17 janvier 1992, 11 h
Hôtel Château Champlain, Mtl

Banque de Montréal
20 janvier 1992, 11 h
Hôtel Reine Élizabeth, Mtl

CGI (Gr.)
22 janvier 1992, 11 h
Centre Sheraton, Mtl

Kaufel (Gr.)
22 janvier 1992, 9 h 30
Hilton Aéroport-Montréal, Dorval

Socanav
22 janvier 1992, 11 h
Hôtel Quatre Saisons, Mtl

CFCF
23 janvier 1992, 10 h 30
405, av. Ogilvy, Mtl

Métro-Richelieu
27 janvier 1992, 11 h
Centre Sheraton, Mtl

Idéal Métal
30 janvier 1992, 11 h
Centre Sheraton, Mtl

Tableau : LES AFFAIRES

IMMEUBLE

LES HEURES TRAVAILLÉES DANS LA CONSTRUCTION ONT CHUTÉ DE 15 % AU TROISIÈME TRIMESTRE

Pour un septième trimestre consécutif, les heures travaillées ont baissé au troisième trimestre de 1991. La Commission de la construction croit cependant que le pire est passé **p. 46**

LA VALEUR DES PERMIS DE BÂTIR EST EN BAISSE

Statistique Canada rapporte que la valeur des permis de bâtir a baissé de 4,3 % en octobre **p. 47**

LES AFFAIRES

Certains notaires offrent des tarifs de 50 à 90 % moindres que leurs concurrents

En magasinant un peu, il est possible d'économiser des centaines voire des milliers de dollars en frais de notaire. Certains offrent même des tarifs de 50 à 90 % moindres que leurs concurrents.

C'est ce qui ressort d'une enquête effectuée par LES AFFAIRES auprès de plusieurs notaires de Laval, de la Communauté urbaine de Montréal (CUM), de la rive sud de Montréal et de la région de Québec. Pour s'assurer de l'exactitude des données, nous nous sommes fait passer pour un consommateur type qui se portera prochainement acquéreur d'une propriété.

Ainsi, pour une maison unifamiliale de 120 000 $ avec une hypothèque type de 90 000 $, les frais varient entre 700 et 1 100 $, selon le notaire.

Tout est inclus dans ce tarif : l'acte d'hypothèque, l'acte de vente de la propriété (recherche de titre, frais au bureau d'enregistrement, etc.) de même que la TPS. Dans l'ensemble, les notaires nous ont indiqué que les tarifs demeuraient les mêmes pour les propriétés oscillant entre 100 000 et 150 000 $.

Généralement, plus une maison est chère, plus les frais notariaux sont négociables. Pour une propriété cossue de 500 000 $ par exemple, les tarifs demandés varient entre 1 800 et 3 400 $, selon le notaire, du simple au double ! Le magasinage est donc de mise.

Soulignons que les notaires les plus concurrentiels pour les maisons de bas de gamme ne le sont pas nécessairement pour les propriétés luxueuses. En outre, les tarifs n'augmentent pas en proportion du coût de la maison parce que la tâche à effectuer par le notaire n'est guère plus longue que la maison soit simple ou somptueuse.

D'autre part, les frais notariaux pour les propriétés commerciales sont plus élevés que pour les résidentielles, nous a-t-on indiqué, en raison du plus grand nombre d'intervenants et de formalités.

La proximité de l'institution financière avec qui le notaire devra régler l'acte d'hypothèque peut aussi influencer la note. « Si vous choisissez une institution financière avec qui je fais affaire, ce sera moins long et donc moins coûteux », nous a même affirmé un des notaires du nord de Montréal que nous avons contactés.

La déréglementation des tarifs explique en bonne partie cette importante variation d'une étude à l'autre. Établis par l'État depuis 1978, les tarifs sont depuis le 1er janvier 1991 choisis par chacun des cabinets.

Auparavant, on établissait les honoraires en pourcentage du coût de la propriété et de l'hypothèque. Les tarifs étaient d'un peu plus de 1 % pour l'acte de vente et de plus de 0,6 % pour l'hypothèque.

Par exemple, une maison de 120 000 $ avec une hypothèque de 90 000 $ achetée en 1990 aurait commandé des frais de notaire de plus de 1 900 $, soit le double des tarifs moyens actuels.

Cette déréglementation a profondément bouleversé la profession de notaire. Ce changement était toutefois senti depuis quelques années déjà. En effet, bien qu'il enfreignait le code de déontologie avant 1991, le marchandage de tarifs est monnaie courante depuis 1988, selon un notaire de Laval que nous avons interviewé et qui a préféré garder l'anonymat. La cause de ce marchandage était bien simple : le nombre trop élevé de notaires.

En langage économique, disons que, même avec une réglementation sévère, la surabondance de l'offre de notaire a fait chuter les prix, concurrence oblige.

Six fois plus de notaires qu'en France

Il y a quarante ans, 700 notaires desservaient l'ensemble du Québec comparativement à 3 500 aujourd'hui, souligne **Jacques Taschereau**, président de la **Chambre des notaires du Québec**, que nous avons rencontré. La population n'a pas suivi la même croissance.

En France, on établit le nombre de notaires à 6 000, soit environ un notaire par 10 000 habitants.

Au Québec, ce ratio est de un pour 1 800 habitants ! « Quand j'ai commencé à pratiquer en 1978, il y avait 50 à 60 notaires à Laval. Aujourd'hui, il y en a quelque 200 », affirme notre source anonyme de Laval.

De son côté, M. Taschereau admet que la situation est différente d'une région à l'autre, selon l'ampleur de la récession ou la force de la concurrence.

« À Québec, je sais que c'est difficile ; il y a trop de notaires pour la population. En Gaspésie, c'est aussi pas facile, parce que la région est défavorisée. Il y a beaucoup de cas d'aide juridique », dit-il.

M. Taschereau est associé dans une étude de notaire de la région de Québec.

Par ailleurs, les notaires peuvent maintenant (janvier 1992) faire de la publicité pour leur cabinet. Au dire de M. Taschereau, les notaires peuvent désormais annoncer leurs tarifs et leur spécialité (droit municipal, droit corporatif, planification financière, etc). Il ne leur sera toutefois pas permis de se comparer à d'autres notaires.

Selon nos informations, de 60 à 75 % des revenus des notaires sont liés aux transactions immobilières.

FRANCIS VAILLES

Services notariaux : tenez compte de la qualité

« Les gens se moquent de la qualité des services du notaire. Lorsqu'ils marchandent, ils demandent seulement combien ça va coûter », de dire un notaire que nous avons interviewé et qui a préféré gardé l'anonymat.

Bien qu'il trouve le magasinage légitime, **Jacques Taschereau**, président de la **Chambre des notaires du Québec**, met les consommateurs en garde contre la non- qualité.

En effet, un travail moins consciencieux de la part du notaire pourrait entraîner des conséquences désagréables et coûteuses pour l'acquéreur d'une propriété.

À titre d'exemple, un voisin pourrait obliger un acquéreur à démolir un balcon avec vue illégale chez lui si aucune servitude n'a été signée à cet effet.

Le recours contre un tel problème serait de revenir contre le notaire qui a une assurance professionnelle, avec tous les ennuis que ça comporte.

Pour s'assurer de la qualité des services d'un notaire, M. Taschereau suggère différentes avenues : vérifier la stabilité du notaire (par exemple, au moins cinq ans dans le même quartier), lui demander son C.V. ou sa feuille de route, vérifier son achalandage, etc.

Évidemment, l'idéal serait qu'il ait été recommandé par un autre client ou professionnel.



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Il y a 40 ans, 700 notaires desservaient l'ensemble du Québec comparativement à 3 500 aujourd'hui, souligne le président de la Chambre des notaires du Québec, Jacques Taschereau.

Denis C. abandonne la pratique privée

Denis C. abandonne la pratique privée de notaire. Sa principale raison : ras-le-bol du marchandage des tarifs.

M. C. est un notaire de Laval que nous avons interviewé et qui a préféré qu'on taise son nom. Il pratiquait depuis 1978. « J'avais un bureau très viable...je n'ai pas fait faillite, explique-t-il.

« Je n'en veux pas aux consommateurs qui marchandent, c'est normal. La profession de notaire est devenue disgracieuse et dévalorisante. Il n'existe plus de solidarité entre les notaires. »

Selon lui, la profession est appelée à disparaître à long terme. Les *baby boomers* ont acheté leurs maisons, les jeunes couples ne se marient plus, les règlements de succession se font de plus en plus rarement devant notaire et les avocats grugent une part importante du travail des notaires.

« Dans une majorité de cas, ce sont les avocats qui font les grosses transactions. Le notaire est dans le décor pour régler l'hypothèque, mais sans plus », affirme M. C. Selon lui, les notaires perdent plusieurs champs de pratique.

À titre d'exemple, les quittances subrogatives pour une hypothèque se font souvent sans notaire et les contrats de mariage sont moins nombreux depuis la loi sur le patrimoine familial.

De son côté, **Jacques Taschereau**, président de la **Chambre des notaires du Québec**, explique que la récession a durement touché les notaires.

« Il y a de l'avenir dans cette profession à condition que les notaires développent pleinement leur compétence et élargissent leurs activités. Ils ne peuvent plus compter sur l'immobilier comme avant, souligne-t-il.

« L'avenir appartient à ceux qui choisiront un champ de spécialisation. »

Century 21



Elaine Lavallée

M. Alain Michel Sékula, Vice-président des Services immobiliers Century 21 Canada ltée a le plaisir d'annoncer la nomination de Mme Elaine Lavallée au poste de Coordonnatrice - Marketing.

Mme Elaine Lavallée a plus de dix ans d'expérience dans le domaine immobilier au Québec et cette nomination reflète l'engagement pris par Century 21 Canada de fournir à ses franchisés du Québec l'appui nécessaire à leur croissance continue.

Century 21 Real Estate Corp. est la plus importante société immobilière au monde avec plus de 6 500 bureaux franchisés.

Annonces classées

(514) 842-1780
Du lundi au vendredi de 9h à 17h
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais 1-800-361-7210
Fax: (514) 842-6910

◆Immeuble commercial

◆Espaces industriels à louer

Parc industriel de Longueuil



- De 4 000 à 150 000 pi. ca. disponibles
- Entreposage extérieur jusqu'à 300 000 pi. ca.
- Excellente visibilité
- Accès facile à la Trans-Canadienne

Consultim 353-5230

Brossard
Espaces industriels neufs
À partir de 3 300 pi ca.
Information :
Richard Filiatreault
(514) 386-0814
CORIDEV INC.

◆Investissements

Avis de 60 jours enr.
Chasseurs d'aubaine
Visez juste
Propriétés en instance de reposession. Édition mensuelle à vendre à l'unité ou par abonnement.
Contactez **Xavier Abelé**
Immobec ctr :
(514) 464-8501

◆Terrains

Échange ou vente
150 000 pi ca., zonage commercial, boulevard Laurier, Ville de Saint-Hyacinthe, prix 3,25 $ / pi ca.
I. Rizk
(514) 651-5831
Imm. Rizk ctr

◆Financement

Argent à prêter
Industriel • Commercial • Résidentiel
50 000 $ à plusieurs millions. Financement - refinancement - consolidation - fond de roulement 1ère, 2ième hypothèque. Tout genre de commerces.
7 3/4 dans certains cas, terme 10 ans. Amortissement 20 ans et plus.
(819) 846-3376
Les services Financiers NF Inc.

LE GROUPE COMPIXELS FINANCE
- Prêts commerciaux
- Hypothèque 1ère et 2ème
- Crédit bail à partir de 500 000 $
- Marge de crédit
- Capital de risque 50 000 $, 1 million $, 10 millions $ et plus.

0 (514) 257-7470

◆Bureaux à louer

Vieux Terrebonne
Bureau 600 pi ca. au rez-de chaussée d'un centre professionnel. Chauffé, éclairé, climatisé.
(514) 471-3414

LE 800 CHOMEDEY
Coin Notre-Dame, espaces commerciaux très intéressants et bureaux à louer. Conditions avantageuses, "prime spot".
Information, Mario :
(514) 682-1584

Bureaux ou place d'affaires
Superficie : 930 pi ca.,incluant :
- chauffage, éclairage, décoration
- (2) bureaux fermés
- salle de toilette
- cuisinette
- salle d'attente pour clients

Information :
(514) 433-2642
(514) 385-6220

◆Commerces

3 bars différents dans le même immeuble
Bas-du-fleuve, beaucoup de possibilités, achat d'immeuble avec location des bars / opération des 3 bars / opération d'un bar et location des deux autres, etc. Très bons revenus, possibilité de financement, cause de vente : maladie. Logement pour propriétaire.
(418) 856-2446

Richmond Estrie
Au coeur du centre-ville, boutique de vêtements pour enfants 0-16 ans. Local 1200 pi ca., prix modique, cause santé.
Soir : (819) 826-3241

À vendre commerce de meubles neufs
Trois étages de meubles neufs avec inventaire. Bien situé. Bon chiffre d'affaires. Prendrait échange : maison, chalet, bateau, valeur immobilière, etc.
(514) 521-0305
(514) 951-0470 (auto)

À vendre
Imprimerie spécialisée. Fabrication et impression de boîtes de carton, découpage et diage.
(418) 656-6232
(418) 650-1509
(après 17 h)

Restaurant "CITRUS"
Rue Saint-Laurent, restaurant gastronomique réputé, équipé luxueusement, droit au bail et équipement seulement. 250 000 $.
Guy Allaire
Re/Max Ambiance ctr
(514) 389-5019

◆Bâtisses

commerciales à louer

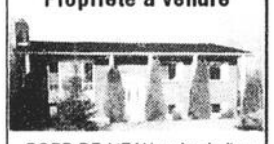
Site idéal pour brasserie ou autres AUBAINE
Bâtisse commerciale 3 600 pi ca. Sous-sol fini pour bureau, entreposage même grandeur. Bien situé, coin de deux boulevards sur 77 100 pi ca. de terrain dont 2 100 pi ca. en stationnement pavé. **Bon prix.**
Drummondville.
Nicolas :
(819) 472-3022

MONTRÉAL
Golden Square Mile
Une des plus belles maisons de ville entièrement rénovée. Env. 7 000 pi ca. bruts. Stationnement. Partiellement loué. Vide à la vente si désiré. À vendre ou à louer en tout ou en partie.
(514) 933-0303

◆Immeuble résidentiel

◆Résidences

Propriété à vendre



- BORD DE L'EAU, près de l'autoroute 25
- TERRAIN : 70' X 697' (43 000 pi ca.)
- BUNGALOW en brique avec foyer
- SOUS-SOL comprenant logement de 4 1/2 pièces
- PRIX DEMANDÉ : 130 000 $.

Pour informations, Caisse Populaire Saint-François, Laval, Louise :
(514) 666-8562

BORD DE L'EAU
Sur la rivière des Prairies à Roxboro (île de Mtl), navigable, maison 3 c.c., terrain 6050 pi ca., libre immédiatement. Prix 199 500 $
(514) 684-5987
(514) 685-3630

Granby
Maison deux étages, 4 c.c., située dans un quartier recherché. Grande cuisine. Salle familiale. Abri d'auto, remise, près hôpital, église et école
(514) 372-5980

◆Domaines

DOMAINE À VENDRE
Dans la région du Lac St-Jean, près d'Alma, à proximité d'un centre de ski et borné par un lac. Elevage d'animaux de boucherie de très haute qualité. La terre comprend: 1 000 acres dont 350 en culture et drainée, 650 acres en boisé, Les bâtiments sont en parfaite condition. Grange, étable pouvant contenir 35 vaches attachées plus enclos à veaux et à boeufs. Etable froide avec cour d'exercice. La maison est rénovée à neuf (moderne) et comprend une piscine intérieure de 16x32. La machinerie est neuve (tracteurs et instruments aratoires). Deux possibilités vous sont offertes: achat global ou bâtiments et fond de terre seulement. Echange accepté.
Pour information:
Claudette Giroux ou Guy Gravel
(418) 344-4111
(418) 693-3645

◆Laurentides

SAINT-SAUVEUR



Cottage meublé
535 000 $
CTR MIRABEL
(514) 491-4889

◆Propriétés

à revenus

Outremont
Magnifique duplex en pierre situé près métro, possibilité de bureau au sous-sol, plusieurs espaces de stationnement. Revenus assurant un auto-financement.
Prix : 595 000 $ (entier),
310 000 $ (moitié).
(514) 276-6220
(514) 270-6676

◆Condos à vendre

CHOMEDEY LAVAL
Condo type maison de ville, **à vendre ou à louer**. Bord de l'eau, garage, foyer.
(514) 687-5500
(514) 437-0667

Vieux-Montréal
Faut voir ! Condo luxueux, spacieux, éclairé, 1120 pi ca., murs en pierre, foyer, terrasse, jardin, 1 c.c., 2 pas du métro, pas d'agent, 169 000 $.
(514) 286-4077

◆Condos-vacances

Freeport Bahamas
Studio au bord de la mer. Soleil. Deux casinos. Golf. Investissement de 40 000 $. Pas d'hypothèque, de taxes municipales-scolaires.
(819) 669-0771

Naples Floride Golfe Mexique
Superbe condo neuf, 3 c.c., 2 s/bain, grande véranda, 1 786 pi ca., tennis, piscine, spa, plage, libre le 4 janvier 92 pour la saison ou au mois.
Jean-Marc Chaput :
(514) 343-3824

◆Cantons

de l'Est

À VENDRE
Directement sur le lac Memphrémagog. Auberge du village. Temps partagé, 3 semaines, haute saison. Bon prix.
(514) 464-4742 (soir)

Pour elles, l'espoir, c'est Le Chaînon. Pour nous, l'espoir, c'est vous.

Depuis presque 60 ans, sans subvention gouvernementale, Le Chaînon aide des femmes à retrouver leur chemin dans la vie.

Aux femmes victimes de circonstances tragiques et sans moyen financier, Le Chaînon est un refuge temporaire qui les héberge, les guide et leur dispense cet amour dont elles ont tant besoin.

Le Chaînon a besoin de votre don.

Chaque don, aussi modeste soit-il, est un chaînon d'espoir qui nous aide à poursuivre notre mission.

Au nom de tous les bénévoles du Chaînon, un gros merci.

N° d'enregistrement 0248765-01

Oui, moi aussi, je veux aider les femmes du Chaînon

Voici ma contribution de: _____ $

Nom: _____ Prénom: _____

Rue: _____

Ville: _____ Code postal: _____

Veuillez m'envoyer un reçu pour fins d'impôt. Oui ☐ Non ☐

Postez à:
Le Chaînon
4373, de l'Esplanade
Montréal, QC
H2W 1T2

«Le Chaînon» 11

Le Chaînon remercie de tout coeur votre journal pour cet espace gratuit

FONDATION DES MALADIES DU COEUR DU QUÉBEC

440, boul. René-Lévesque ouest
Bureau 1400
Montréal, Québec H2Z 1V7
(514) 871-1551, 1-800-361-7650
Fax: (514) 871-1464

Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Franchises

LE LIQUIDATEUR
- Centre de liquidation
- Concept rentable
- Directement du manufacturier
- 6 centres en activité

POULET Divin
- Créez votre emploi
- Devenez franchisé
- Concept écologique
- Comptoir de poulet pour le lunch, le bureau, la maison

SERVICES FINANCIERS LAURENTIEN
- Comme conseiller en financement
- Entraînement fourni
- Franchise disponible chez vous
- Joignez une équipe dynamique

NOVARÉ
- Société-conseil en ressources humaines, formation et ressources professionnelles et techniques.
- Vous êtes un professionnel intéressé à oeuvrer auprès du potentiel humain... "Devenez franchisé"

MON PARFUM
- Parfum et produits de beauté
- Ne payez plus pour l'emballage
- Franchise disponible dans votre commerce existant
- Ajoutez des revenus

Fantastic Sam's Coiffure pour la famille
- Franchise No. 1 au monde
- Devenez votre patron
- Entraînement fourni
- Aucune expérience de la coiffure requise
- Quand serez-vous des nôtres???

POUR RENSEIGNEMENTS, CONTACTEZ: ELAN Le Groupe ELAN
Tél.: (418) 527-5359
1-800-263-0726
Fax: (418) 681-1909

OPPORTUNITÉ EXCEPTIONNELLE
FRANCHISES DISPONIBLES
AU QUÉBEC

Vous voulez posséder votre propre entreprise? Vous voulez amorcer une nouvelle carrière? Commandez dès aujourd'hui votre exemplaire GRATUIT de notre dépliant :

«DES IDÉES CHOC POUR VOTRE RÉUSSITE»

LE GROUPE CANADIEN DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT INC. est le plus grand fournisseur de matériel de formation, communication, motivation et sélection de personnel au Canada.

Nous sommes à la recherche de personnes sérieuses, intéressées à oeuvrer auprès du potentiel humain, soit d'une manière individuelle ou au sein des PME.

Vous pouvez profiter d'une expérience de plus de trente ans dans le domaine des ressources humaines.

Pour l'obtenir et recevoir de plus amples renseignements sur cette opportunité d'affaires, faites-nous parvenir le bon ci-dessous, ou téléphonez-nous au (416) 542-0224 ou sans frais au 1-800-387-8301.

Veuillez me faire parvenir, sans aucun frais ni obligation de ma part, mon exemplaire du dépliant «Des idées choc pour votre réussite»

Nom : _____
Adresse : _____
_____ Ville : _____
Province : _____ Code postal : _____
Téléphone à domicile : (____) _____
Téléphone au bureau : (____) _____
Les numéros de téléphone sont essentiels pour le traitement PC-LA.

LE GROUPE CANADIEN DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT
7170 West Credit Avenue
Mississauga, Ontario
L5N 5Z3

ALCOTEST
DEVENEZ PROPRIÉTAIRE D'ALCOTESTS PUBLICS POUR SEUL. 13 555 $ ET 3 HEURES/SEMAINE
(514) 622-4749
1-800-361-1771

PUBLICITÉ ROTATIVE
Concept révolutionnaire. 3 000 $ par environ 150 000 personnes. Aucune redevance. Aide technique continue. Programmation par modem.
Gilles Gagnon
(819) 782-4124

Restaurant Pub O'TOOLE
Disponibilités dans la RÉGION DE LA VILLE DE QUÉBEC. Communiquez avec Jean L. Choquette, vice-président, La Corporation O'Toole's Inc. au :
(514) 923-2390

UNIGLOBE Voyages
MCMarque déposée de Uniglobe Travel (International Inc.)

Est présentement à la recherche

de personnes qualifiées ayant l'esprit d'entreprise et souhaitant ouvrir une franchise dans certaines régions du Québec.

Voici quelques-uns des innombrables avantages que nous vous offrons :
- des possibilités de revenus illimitées grâce au plus important réseau de franchises qui soit au monde;
- un système éprouvé d'exploitation et de gestion d'agences, une formation permanente et les outils permettant de défier la concurrence au sein d'une industrie en pleine croissance, le voyage;
- la notoriété d'une marque qui s'est acquis la confiance et le respect de la clientèle ainsi que la réputation et le prestige d'une entreprise d'envergure internationale;
- la synergie et le dynamisme d'un groupe de professionnels travaillant ensemble.

Réalisez enfin votre rêve! Communiquez dès maintenant avec Uniglobe Voyages et renseignez-vous sur les possibilités de poursuivre votre carrière au sein de notre équipe exceptionnelle. Vous n'avez qu'à composer le :

(514) 393-8950

L'exploitation de chaque agence est assumée par un propriétaire indépendant.

---

un seul prix $ Tout à 1.00$
LE PREMIER MAGASIN AU QUÉBEC QUI VOUS OFFRE TOUT DANS LE MAGASIN À 1.00$

$ SOYEZ DIFFÉRENT
$ DEVENEZ FRANCHISÉ UN SEUL PRIX $

Vous profiterez : $ du concept le plus innovateur au Québec
$ de notre expertise et de notre solide réputation

JOIGNEZ-VOUS À UNE ORGANISATION DYNAMIQUE ET EN PLEINE CROISSANCE

$ plus de 20 magasins en opération au Québec

un seul prix $ Tout à 1.00$
LA FRANCHISE QUI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE
Directeur du franchisage: (514) 737-2479

QUÉBEC ET FRANCE
Professionnel(le) d'affaires pour gérer, posséder et diriger une entreprise de service haut de gamme de réputation internationale installée dans votre région. Liquidité immédiate. Croissance financière illimitée. Service à répétitions à l'abri de la récession. Maîtres licences disponibles. Appeler Ron McLeod au:
1-800-543-5197

DONNEZ-MOI DES AILES

SOCIETÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUEBEC



2300 ouest, boulevard Rene-Levesque
Montreal (Quebec) H3H 2R5. Tel. (514) 937-6171

◆Occasions d'affaires

◆Distributeurs demandés

INTÉRESSANT ET PAYANT SANS COMPÉTITION
Distributrices avec double serrure Médéco, placées dans les restaurants, bars, brasseries, discos, etc. Pour parfums, colognes, mini-tampons, condoms, etc. Plus de 30 produits différents. Emplacements garantis. Investissement minimum. Appelez :
(514) 845-5133

Concessions disponibles
RÉSEAU DE FAX PUBLIC
Opéré par carte de crédit, emplacement stratégique, (hôtels, aéroports, palais de justice, centres commerciaux, salles d'exposition, banques), rendement immédiat.
Tél.: (514) 442-9414
Fax : (514) 398-9877

LE GROUPE COMPIXELS
Développez votre entreprise

Avec un produit exclusif qui a fait ses preuves ! Soyez votre propre patron, un petit capital, le désir de réussir dans la nouvelle ère des médias électroniques.

Nous vous offrons :
- Un prodiuit exclusif et révolutionnaire dans les médias électroniques
- Un revenu substantiel illimité
- Récupération de l'investissement dans les premiers mois
- Entraînement complet

Pour informations: 0 (514) 899-0656

NOUVEAU AU QUÉBEC
Soyez un des premiers à en profiter ! Investissez dans l'acquisition d'une machine distributrice mobile de cartes de sport. Vend des cartes de hockey, de baseball et de football.
Occasion unique!
24 h : (514) 696-1400

◆Investisseurs demandés

INVESTISSEURS RECHERCHÉS
- **Pour développement résidentiel**
- **Région de Granby - Bromont**
- **Très bonnes garanties offertes**

Mario Choinière
(514) 777-1213

PARTENAIRE
Entreprise en expansion, secteur de la production télévisuelle cherche partenaire, 400 000 $, pour financer fabrication et distribution de dérivés d'émissions. Projet de qualite rentable.
Intermédiaire
Suzanne Harvey, m.b.a.
(514) 397-0323

PRÉ-LANCEMENT DOMAINE SANTÉ
Investissez 100 000 $ et obtenez un rendement anticipé de 100 000 $ minimum.
(514) 932-9111
(514) 926-0378

◆Services financiers

LE GROUPE COMPIXELS FINANCE
- Prêts commerciaux
- Hypothèque 1ère et 2ème
- Crédit bail à partir de 500 000 $
- Marge de crédit
- Capital de risque 50 000 $, 1 million $, 10 millions $ et plus.

0 (514) 257-7470

◆À vendre

divers

Occasion d'affaires
Idéal pour convertir en résidences pour personnes âgées, complètement équipé et prêt à opérer, 1 motel de 34 chambres avec salle à manger, salle de récréation et un grand terrain. À l'entrée de la ville de Saint-Hyacinthe avec la tranquillité de la campagne.
I. Rizk
(514) 651-5831
Imm. Rizk ctr

◆Divers

ACHETEZ DIRECT ! TAIWAN, HONG KONG...
Des milliers d'articles sont à votre portée directement des MANUFACTURIERS. Pour informations gratuites, faire parvenir nom et adresse à : **D. Laplerre, 198-A, Freeman, Hull Qc, J8Z 2B5. Répondeur (24h) : (819) 595-4823 Fax : (819) 775-3632**

Pour placer une annonce classée : 842-1780

IMMEUBLE

Recul de 15 % des heures travaillées sur les chantiers au troisième trimestre

L'industrie de la construction ne s'est pas relevée de la récession au troisième trimestre de 1991, indique la **Commission de la construction du Québec** (CCQ), même si le pire semble passé.

Les travailleurs ont passé 26,6 M d'heures sur les chantiers au troisième trimestre comparativement à 31,3 M à pareil moment l'an dernier, soit un recul de 15,1 %. Cette diminution trimestrielle est la septième consécutive.

Le nombre d'heures travaillées est considéré comme la mesure la plus juste de l'activité de l'industrie de la construction dans son ensemble.

La baisse trimestrielle la plus sévère avait été enregistrée au premier trimestre de 1991 alors que les heures travaillées avaient reculé de 27 %, à 16,1 M d'heures.

Néanmoins, l'activité du troisième trimestre s'avère comparable à celle du deuxième, compte tenu de l'effet des saisons, ce qui fait dire à la CCQ que le pire semble passé.

Quant au nombre de salariés actifs, il a été en baisse de 13,6 % au troisième trimestre par rapport à l'an dernier, à 70 700 travailleurs.

Au cours des neuf premiers mois de 1991, le nombre de salariés et leurs heures travaillées ont reculé de 8 et 18 % respectivement.

En moyenne, chaque travailleur a donc passé moins de temps sur les chantiers que l'an dernier. Les métiers reliés à la construction résidentielle ont été parmi les plus touchés par cette détérioration alors que ceux des travaux de génie ont été épargnés.



Les travailleurs ont passé 26,6 M d'heures sur les chantiers au troisième trimestre comparativement à 31,3 M à pareil moment l'an dernier, soit un recul de 15,1 %.

Outaouais : reprise

Parmi les 12 régions, l'Outaouais est celle où la reprise se manifeste le plus clairement, avec 866 000 heures travaillées au troisième trimestre, soit une hausse de 5 % sur le trimestre correspondant de 1990. En comparaison, l'Outaouais avait connu une baisse de 13 % au deuxième trimestre.

Le redressement de l'activité est aussi perceptible dans les régions de l'Estrie, de la Montérégie, de Laurentides-Lanaudière et de l'Abitibi-Témiscamingue. En fait, les reculs de la fin de l'été y sont moins prononcés qu'au cours des deux premiers trimestres.

La baisse est de 11 % en Estrie comparativement à 22 % au deuxième trimestre ; de 14 % dans les Laurentides-Lanaudière comparativement à 21 % ; de 14 % en Abitibi-Témiscamingue comparativement à 39 % au deuxième trimestre.

Par contre, la situation s'est détériorée dans la région métropolitaine de Montréal, avec une chute de 27 % au troisième trimestre. Selon la CCQ, la baisse prononcée des travaux industriels est principalement responsable de ce repli. En comparaison, le Montréal métropolitain se repliait de 19 % au deuxième trimestre.

La Baie-James et la Côte-Nord sont les deux seules régions qui n'ont pas senti la récession au cours de 1991. Encore au troisième trimestre, le nombre d'heures travaillées est en forte hausse de 88 % sur l'an dernier à la Baie- James et de 19 % sur la Côte-Nord.

Essentiellement, la vigueur de la construction sur la Côte-Nord est attribuable au projet d'aluminerie du consortium **Alouette** (1,5 milliards de dollars sur quatre ans) et du poste Arnaud d'**Hydro-Québec** (1,4 milliards sur deux ans). Quant à la Baie-James, les centrales LG1, La Forge 1 et Brisay, en construction, sont responsables de cette forte recrudescence.

Les régions Bas-Saint-Laurent/Gaspésie, Saguenay/Lac-Saint-Jean, Québec et Mauricie/Bois-Francs ont subi des chutes respectives de 23, 45, 7 et 35 % du nombre d'heures travaillées par rapport au troisième trimestre de 1990.

Baisse prévue en 1992

D'autre part, la CCQ prévoit que le nombre d'heures travaillées dans l'industrie de la construction en 1992 sera de 96 M, soit 2,3 % plus faible qu'en 1991. Selon la CCQ, le déclin de la construction industrielle et la fin d'un important cycle de construction d'édifices de bureaux marqueront l'année qui vient.

Cependant, la construction institutionnelle continuera d'augmenter, que ce soit dans le domaine hospitalier ou éducatif. Les travaux de génie augmenteront également en 1992, mais à un rythme moindre. Quant aux mises en chantier résidentielles, elles atteindront 48 000 en 1992 selon la CCQ.

FRANCIS VAILLES

Contrats accordés en baisse de 20 % au troisième trimestre

La valeur des contrats accordés au troisième trimestre de 1991 est en baisse de 20 % sur l'an dernier. Les contrats accordés sont un indicateur de l'activité de construction qui aura lieu au cours de la prochaine année.

Ainsi, la **Commission de la construction du Québec** (CCQ) avertit qu'on ne peut s'attendre à une recrudescence de la construction prochainement.

D'autant plus que de janvier à septembre, les contrats octroyés se sont repliés de 29 % par rapport à l'an dernier, à 2,29 milliards de dollars.

Bonne nouvelle toutefois, la dégringolade des contrats accordés s'amoindrit au fur et à mesure de l'année 1991.

Par exemple, la chute des contrats accordés était de plus de 50 % au premier trimestre.

Au total, 912 M$ de contrats ont été signés au troisième trimestre dernier contre 1,14 milliard de dollars au cours de la même période en 1990.

Les contrats reliés à la construction industrielle ont été en hausse de 76 %, ceux du commercial, en baisse de 47 % et ceux de l'institutionnel, en baisse de 40 %. Ce recul global de 33 % des contrats non résidentiels (522 M$) au troisième trimestre est en partie contrebalancé par les contrats octroyés pour les travaux de génie. Ces derniers totalisent 390 M$, en hausse de 8 %.

Parmi les principaux projets démarrés au troisième trimestre, mentionnons l'usine de pâte thermo-mécanique des **Produits forestiers Canadien Pacifique** à Gatineau (200 M$), la modernisation de l'usine de **GM** à Boisbriand (100 M$) et la modernisation de l'usine d'**Ultramar** à Saint-Romuald (75 M$).

◆Occasions d'affaires

◆Offres de service

CARTOMANCIE
Pour vos décisions importantes ou vos questionnements. Service professionnel et discret.
Danielle
(514) 646-6028

◆Services spécialisés

INFOGRAPHIE DESIGN
Logos, brochures, magazines, etc.
●
PHILIP HUREPEL
(514) 945-1823

◆Entreprises à vendre

GRANBY - AUBAINE
Plomberie moderne bien établie. Centre-ville. Loyer modique. Conditions exceptionnelles. Il faut voir!
Sans frais
1-800-363-4956

◆Équipement de bureau à vendre

NOUVEAU AU QUÉBEC
Tout pour meubler votre bureau. Catalogue couleur disponible directement du distributeur. Prix défiant toute compétition!
Sans frais
1-800-363-4956

◆Entreprises demandées

URGENT
Recherchons commerces et entreprises rentables pour investisseurs sérieux.
Daniel Chartrand, Adm. A.
Courtier en entreprises
(514) 923-3535



Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Régie du logement : fini le bail gratuit

La **Régie du logement** cesse de mettre un bail gratuit à la disposition de sa clientèle. Cette décision a été prise afin de rationaliser les ressources dans un contexte de restrictions budgétaires.

Dès la mi-janvier, **Les Publications du Québec** mettront en vente une pochette contenant deux exemplaires du bail officiel de la Régie et deux exemplaires d'un texte renseignant propriétaires et locataires sur la meilleure façon de conclure et de signer un bail.

Ces pochettes seront vendues dans un réseau de quelque 3 000 points de vente composé de dépanneurs, de pharmacies, de librairies, etc. Chaque pochette se détaillera 1,75 $, taxes en sus.

Baisse de 4,3 % de la valeur des permis de bâtir

La valeur des permis de bâtir en octobre est en baisse de 4,3 % sur septembre, indique **Statistique Canada**. En taux annuel dessaisonalisé (TAD), les municipalités canadiennes ont octroyé 2,61 milliards de dollars de permis en octobre contre 2,73 en septembre.

Tant le secteur résidentiel que non résidentiel ont diminué en octobre. La valeur des permis résidentiels a atteint 1,54 milliard (TAD) en octobre contre 1,58 en septembre, une baisse de 2,5 %. Le Québec vient en queue de peloton, avec une chute de 24,8 %.

Du côté des permis non résidentiels, la valeur a chuté de 6,8 % en octobre dans l'ensemble des municipalités canadiennes, à 1,07 milliard de dollars. Les sous-secteurs commercial et industriel ont reculé respectivement de 16,4 % et 6,8 % alors que l'institutionnel s'est accru de 6,2 %. Les gains de sous-secteur institutionnel sont entièrement attribuables à la région atlantique.

ACQ : cours de gestion administrative pour les entrepreneurs

Un programme de formation en gestion administrative pour les entrepreneurs en construction sera dispensé à Montréal et Québec à compter du 31 janvier prochain.

Conçu par l'**Association de la construction du Québec** (ACQ), le programme mène à l'exemption de l'examen administratif de la **Régie des entreprises de construction du Québec**. Le **Cégep Lévis-Lauzon** et **Formaction** ont participé à la réalisation et à la conception du cours.

D'une durée totale de 90 heures, le programme de formation comprend quatre modules : gestion financière, relations de travail, affaires juridiques et management. Les deux premiers modules débuteront au cours des prochaines semaines.

D'une durée de 28 heures et s'étalant sur deux fins de semaines, le cours de gestion financière traitera entre autres de la tenue de livres, de la comptabilité salariale, des rapports obligatoires, des affaires bancaires et des états financiers. Il sera dispensé à Montréal au cours des fins de semaine du 31 janvier et 7 février, avec examen le 14 février, et à Québec les 14 février et 21 février, avec examen le 28 février.

Le cours sur les relations de travail dans l'industrie de la construction informera les participants sur les lois reliées aux relations de travail, le cadre de négociation et le Décret de la construction, la qualification professionnelle et la santé et sécurité au travail. Ce cours sera dispensé au cours des fins de semaine du 31 janvier à Québec, avec examen le 7 février, et du 21 février à Montréal, avec examen le 28 février.

Les personnes intéressées doivent s'inscrire une semaine avant le début des cours auprès de l'ACQ. Pour les quatre modules, le coût est de 625,95 $ pour les membres de l'ACQ et 722,55 $ pour les non-membres, TPS incluse.

LA LISTE DE PRESSE DÉTAILLÉE...

RADIO • TÉLÉVISION • IMPRIMÉS • ETC.
PLUS DE 10 000 NOMS ET INSCRIPTIONS

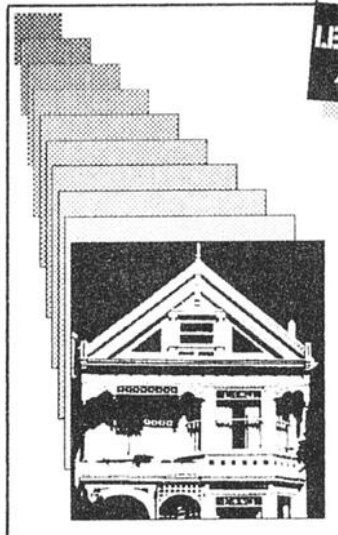
ABONNEMENT ANNUEL SEULEMENT

APPELEZ POUR VOIR

CLUB DE PRESSE BLITZ
MONTRÉAL: (514) 722-4121

FRANCIS VAILLES

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

IMMEUBLE RÉSIDENTIEL

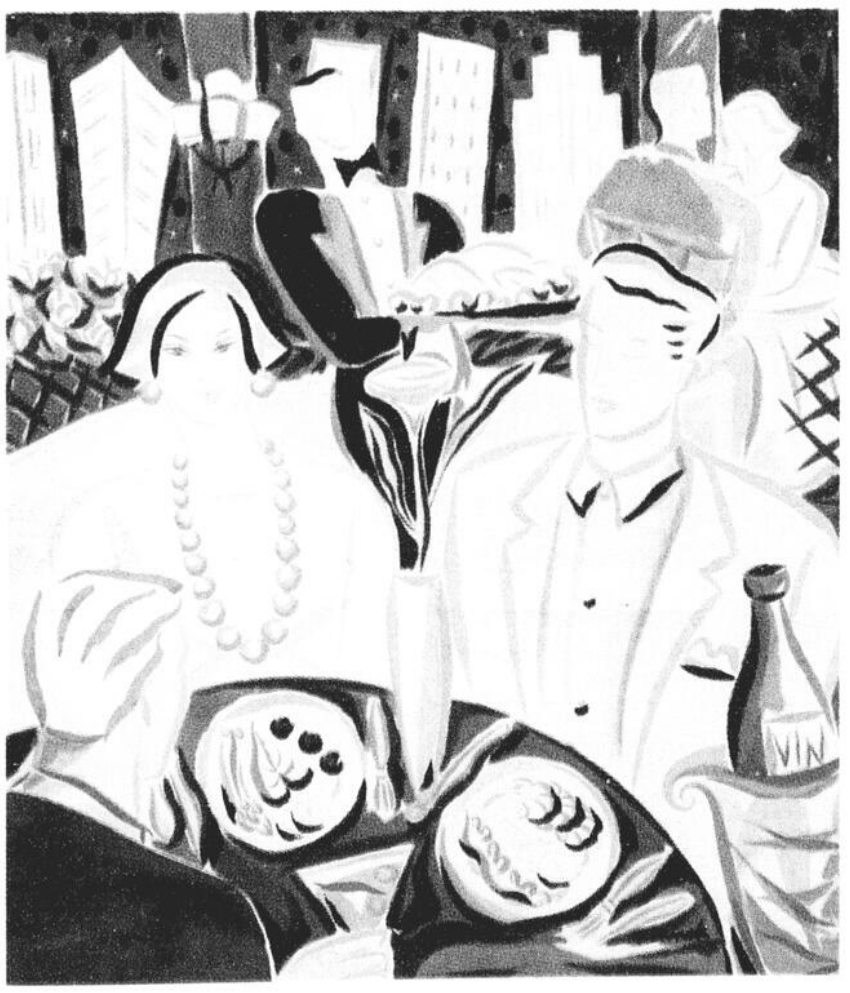
DATE DE PARUTION: 8 FÉVRIER 1992
DATE DE TOMBÉE: 24 JANVIER 1992

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 842-6491
TORONTO: (416) 324-2789
VANCOUVER: (604) 984-7176

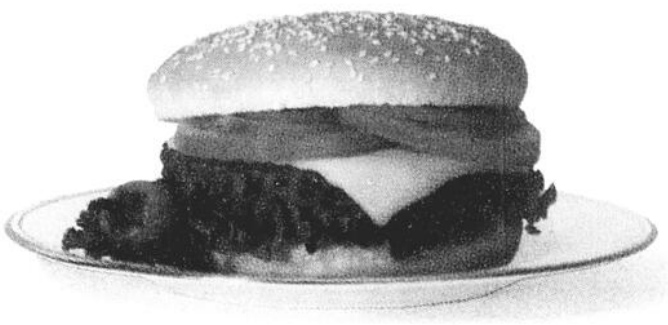
GUADALAJARA · GUATEMALA CITY · HAMBURG · HILTON HEAD ISLAND · HOUSTON · INDIANAPOLIS · IXTAPA · KANSAS CITY · KAUAI · KYOTO · LOS ANGELES · MANILA · MANZANILLO · MAUI · MAZATLÁN · MÉXICO CITY · MONTERREY · NEW ORLEANS · NEW YORK · ORANGE COUNTY · ORLANDO · OTTAWA · PHOENIX · PITTSBURGH · PUERTO VALLARTA · PUSAN · RANCHO MIRAGE · RIO DE JANEIRO · ACAPULCO · ATLANTA · BOSTON · CALGARY · CANCUN · CENTURY CITY · CHICAGO · CINCINNATI · DALLAS · DENVER · DETROIT · EDMONTON · EL PASO · FORT LAUDERDALE ·

L'excellence DANS UN CADRE SOMPTUEUX



© 1992 Westin Hotels & Resorts

Nous prenons le luxe au sérieux, et lorsque vous y aurez goûté, vous ne pourrez plus vous en passer. Que vous décidiez d'emmener un client faire un dîner bien arrosé dans un cadre somptueux, ou que vous désiriez simplement souper d'un hamburger, nous ferons tout



pour vous satisfaire. Pour faire vos réservations au Westin, au Caesar Park ou au Camino Real, communiquez avec votre agent de voyages ou composez le 800-228-3000.

WESTIN. HOTELS & RESORTS

· WINNIPEG · WASHINGTON, D.C. · VITÓRIA · VANCOUVER · VAIL · TULSA · TUCSON · TORONTO · TOKYO · TIKAL · TAIWAN · SINGAPORE · SHANGHAI · SEOUL · SEATTLE · SÃO PAULO · SAN SALVADOR · SAN FRANCISCO · SALTILLO ·

L'excellence dans l'équité en matière d'emploi

Les récipiendaires du prix d'excellence de 1991



Warner-Lambert Canada Inc. : engagement envers l'atteinte d'une main-d'oeuvre représentative.



Saint John Shipbuilding Limited : un chef de file dans l'embauche des femmes à des emplois non traditionnels.



Association canadienne de normalisation : les initiatives dans le cadre des programmes de formation apportent une main-d'oeuvre plus représentative.

Le trophée "Vision" est conçu et créé par M. David M. General, artiste autochtone canadien de la réserve indienne des Six nations.

L'ÉQUITÉ EN MATIÈRE D'EMPLOI MARCHE! Le Programme de contrats fédéraux d'Emploi et Immigration Canada a reconnu depuis 1986 les efforts particuliers de plusieurs entrepreneurs fédéraux canadiens ainsi que leurs réalisations au-delà des exigences de conformité dans le cadre de l'équité en matière d'emploi. Des prix d'excellence "Vision" sont remis tous les ans aux organismes sélectionnés en reconnaissance de leur vigilance dans la suppression des obstacles et de leurs efforts dans le but d'accroître la prospérité. Emploi et Immigration Canada aimerai saluer les gagnants du prix d'excellence : l'Association canadienne de normalisation, le Saint John Shipbuilding Limited et le Warner-Lambert Canada Inc.

Emploi et Immigration Canada | Employment and Immigration Canada

Équité en matière d'emploi