

Kraft... ou quand le Tout-Montréal des affaires doit se mobiliser

PHILIPPE DUBUISSON

Le week-end du 13 mars, le nouveau président de Kraft General Foods Canada, M. Robert S. Morrison, un Américain parachuté du siège social de la société-mère de Chicago, effectuait un séjour incognito à Montréal.

Arpentant les artères du centre-ville le dimanche après-midi, M. Morrison a rencontré sur son chemin 60 000 manifestants qui défilaient dans les rues contre la loi 178.

Prolongeant son séjour dans la métropole le lendemain, probablement pour y voir plus clair dans le débat linguistique qui divise la province, M. Morrison devait connaître la grande noirceur alors que le Québec subissait l'une des plus importantes panne d'électricité de son histoire.

Or, cet Américain avait le mandat de choisir entre Toronto, Ottawa et Montréal pour établir le siège social de la filiale canadienne du géant de l'alimentation. Aussi, a-t-on craint que cette anecdote risquerait d'être l'un des facteurs déterminant du transfert de quelque 500 emplois en Ontario.

Mobilisation urgente

Ces craintes furent suffisamment grandes pour que toute la communauté des affaires de Montréal se mobilise en quelques heures pour projeter une toute autre image de la métropole.

En effet, selon des informations obtenues par *La Presse*, des représentants de la Chambre de Commerce de Montréal, du Bureau de Commerce de Montréal ainsi que des hauts dirigeants de plusieurs compagnies québécoises,

dont Provigo, Métro-Richelieu, Steinberg, Hudon et Deaudelin, Imasco et Seagram ont été réunis à quelques heures d'avis au bureau du maire de Montréal pour rencontrer M. Morrison.

Au cours de cette réunion tenue il y a deux semaines, la communauté des affaires a tenté de convaincre M. Morrison de ne retenir que des facteurs économiques pour fonder sa décision.

La Presse a de plus appris que la communauté des affaires de Montréal avait demandé au président et chef de la direction d'Imasco, M. Purdy Crawford, d'intervenir personnellement pour faire pression auprès de la direction de Kraft General Foods. On sait que par le biais de la chaîne des restaurants Hardee's, Imasco est un important débouché aux États-Unis pour les fromages Kraft... Sejoignant à l'extérieur de Montréal, M. Crawford n'a pu être rejoint hier.

Toutefois, plusieurs personnes ont confirmé la tenue de cette réunion au bureau de Jean Doré. Par l'entremise du directeur des relations publiques de la Ville de Montréal, M. Alain Leclerc, l'adjoint au chef du cabinet du maire, M. André Sencal, a confirmé que Jean Doré était intervenu personnellement dans ce dossier afin de vendre les mérites de la métropole.

Du côté du gouvernement du Québec, le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, M. Pierre McDonald, a également rencontré la direction de Kraft General Foods.

Fusion

L'an dernier, Kraft a réalisé l'acquisition de

General Foods et Kraft General Foods du Canada est née de la fusion des filiales canadiennes. Kraft Canada, dont le siège social est situé à Mont-Royal, emploie quelque 3 000 personnes, dont plus de 2 000 au Québec. General Foods du Canada, de Don Mills en Ontario, compte quelque 3 500 employés à travers la Canada, dont environ 700 à son usine de LaSalle.

Le déménagement du siège social de Kraft à Toronto ou à Ottawa serait un dur coup pour la région métropolitaine. En plus du transfert des emplois, c'est le prestige de la métropole qui en prendrait pour son rhume.

En outre, Montréal pourrait perdre indirectement plusieurs emplois dans le domaine des services aux entreprises. Par exemple, l'agence de publicité J. Walter Thomson (JWT) pourrait devoir transférer à son siège social de Toronto pas moins de 20 de ses 55 employés de son bureau de Montréal, selon nos informations. Près de 40 p. cent de la facturation de \$ 23 millions de JWT à Montréal provient du compte de Kraft.

À plus long terme, c'est l'industrie québécoise de l'agro-alimentaire qui pourrait être touchée, note M. Yvan Bussière, président de Provigo Distribution. Le Québec produit à l'heure actuelle 90 p. cent des fromages canadiens et Kraft s'approvisionne principalement dans la province.

En entrevue, M. Richard Bailey, vice-président et secrétaire de Kraft General Foods, déclare que la compagnie annoncera sa décision prochainement et que seuls des facteurs économiques seront retenus. Toutefois, il ajoute que plusieurs villes canadiennes sont dans la course, dont Toronto et Ottawa.



Vue du siège social actuel de Kraft à Mont-Royal.

Paul Desmarais ne croit plus à une récession

Il dit préparer une ou deux grosses acquisitions

LAURIER CLOUTIER

Paul Desmarais ne craint plus une récession et prévoit une baisse prochaine des taux d'intérêt.

Depuis deux ou trois ans, le président du conseil et chef de la direction de Power Corp craignait la venue d'une récession, tellement la croissance économique bouillonnait sans relâche, et prenait des décisions en conséquence. On se souvient des plus spectaculaires: la vente du contrôle de la Consol et du Montréal Trust, pour environ \$ 1,5 milliard.

Aujourd'hui, et contrairement à plusieurs encore une fois, Paul Desmarais, ne croit plus nécessairement à une récession. Selon lui, le budget Wilson entrainera une baisse prochaine des taux d'intérêt et une réduction d'importance du déficit fédéral. Le Canada s'en tirerait donc avec seulement un ralentissement économique.

Entre temps, Paul Desmarais, rencontré par *La Presse* à l'issue de l'assemblée annuelle de la Financière Power hier, a dit ne pas regretter d'avoir accumulé d'importantes liquidités. Ceux-ci profitent en effet des taux d'intérêt élevés actuels.

De 10 à 35% des banques

Son homme de confiance, James W. Burns, proteste de son côté contre la limite de 10 p. cent de propriété imposée au public investisseur dans les banques alors que la société où il occupe le

poste de président du conseil et chef de la direction, la Corporation Financière Power, prépare une ou deux grosses acquisitions.

James Burns estime que la limite de 10 p. cent n'est plus de mise alors que les banques se diversifient dans le courtage des valeurs mobilières et bientôt dans l'assurance et la fiducie. M. Arthur V. Mauro, président du Groupe Investors, une filiale à 71,8 p. cent de la Financière, avait servi un playdoyer semblable la semaine dernière souhaitant même que la limite grimpe à... 35 p. cent.

On se rappelle que les autorités fédérales soulaient récemment que le public investisseur

puisse se partager 35 p. cent des actions des sociétés de fiducie et d'assurances.

Il ne faudrait cependant pas conclure que Power s'approprie à prendre une participation majeure dans une banque. Ceci même si Paul Desmarais lance en riant qu'il ne se soucie plus de Domtar puisqu'il va acheter... la Banque Royale! Chose certaine, Power vit plus que jamais à l'heure des acquisitions.

Acquisitions en préparation

Aux actionnaires, Paul Desmarais fils, président, a d'ailleurs déclaré que la Financière est plus solide encore pour procéder à des

acquisitions. Pour lui, on peut « pratiquement affirmer avec certitude que la prochaine transaction de la Financière sera une acquisition », prochaine mais pas demain matin. James Burns renchérit qu'il n'a rien d'autre à vendre.

La Financière « est en train de préparer » une ou deux acquisitions aux USA ou en Europe, mais il ne faut pas en exclure une au Canada. Dans Pargesa, la Financière détient 19,4 p. cent et veut l'augmenter, sans se fixer d'objectif mais aussi sans se limiter comme auparavant à 25 p. cent.

C'est dans les services financiers que l'expansion se fera. Pas dans le courtage des valeurs et pas nécessairement dans les secteurs fiduciaire et bancaire, déclare Ted Johnson, secrétaire de la Financière. La restructuration de l'industrie financière offre beaucoup d'opportunités.

La Financière pourrait réaliser une acquisition « bien au dessus de \$1 milliard », conclut Paul Desmarais fils.

Dividende spécial

La Corporation financière Power a par ailleurs annoncé hier qu'elle versera un dividende spécial de \$1 par action le premier novembre prochain. Ce paiement, qui débordera \$85 millions de l'encaisse, représente une partie du gain extraordinaire réalisée par la Financière à la suite de la vente à BCE, pour \$547 millions, de son bloc de contrôle dans Montreal Trustco, en début d'année.



Le président de Power, Paul Desmarais (à droite), en compagnie de son fils, Paul « junior », président de la Financière Power.

Domtar: la parole est à Castonguay...

RUDY LE COURS et LAURIER CLOUTIER

C'est aujourd'hui seulement, en présence des actionnaires de la Laurentienne, que M. Claude Castonguay commentera la nouvelle parue hier en manchette de *La Presse* faisant état de ses démarches auprès de la Caisse de dépôt et placement en vue de mettre la main sur le bloc de contrôle de la papetière Domtar.

Le président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne donnera comme prévu une conférence de presse avant l'assemblée annuelle des actionnaires, précisait la société dans un communiqué où ne se trouvait pas la moindre nuance de démenti.

C'est M. Castonguay lui-même qui a confirmé à *La Presse* la nature de ses discussions avec la Caisse, discussions qu'avaient indirectement confirmées le premier ministre Robert Bourassa. La Caisse de son côté s'en était tenue à son sempiternel « pas de commentaires » de circonstance.

Parmi les autres groupes finan-

ciers capables de convoiter le bloc de 44,5 p. cent d'actions de Domtar détenues par le gouvernement, la nouvelle a fait soulever quelque peu.

À la blague, M. Paul Desmarais, président du conseil et chef de la direction de la Corporation Power, a voulu commenter en ces termes: « Ce n'est pas vrai que je n'ai pas offert assez d'argent pour Domtar car j'ai proposé un échange d'actions. »

M. Desmarais, qui répondait aux questions de *La Presse*, dont il est le propriétaire, en marge de l'assemblée annuelle des actionnaires de la Financière Power, faisait allusion à sa proposition faite en janvier à la Caisse, tout juste avant d'accepter l'offre de Stone Container pour toutes les actions de Consolidated Bathurst. Il offrait à la Caisse de former un partenariat dans lequel il aurait mis son bloc de 40 p. cent des actions de la Consol tandis que la Caisse et la SGF y seraient allées de leur 44,5 p. cent d'actions dans Domtar. Power aurait hérité du contrôle de cette nouvelle société de portefeuille.

La Caisse a décliné l'offre, soutenant qu'il n'était pas dans le meilleur intérêt de Domtar de fusionner avec la Consol et que Domtar valait plus cher que Consol. Du côté de Québec, on parlait même d'un écart de \$300 millions, des chiffres que n'a jamais commentés Power officiellement.

Sur le ton de celui qui reçoit beaucoup de propositions d'acquisitions intéressantes, M. Desmarais a ajouté que « si la Caisse veut mettre \$500 millions dans Power, je suis d'accord et je vais tout acheter Domtar ». Le projet caressé par M. Castonguay suppose que la Caisse investisse environ \$500 millions dans La Laurentienne pour lui permettre d'acquiescer les actions de Domtar... détenues par la Caisse.

Plus sérieusement, il a déclaré ne vouloir faire aucun commentaire sur Domtar.

Le président de Québecor, M. Pierre Péladéau, refusait d'accorder beaucoup d'importance à l'histoire. « En tout cas, nous, on n'ira pas dans les assurances demain, ça c'est sûr », a-t-il lancé. Il

a réaffirmé au cours d'une brève entrevue par téléphone toujours lorgner Domtar pour le compte de Donohue dont il est l'actionnaire principal.

Le pdg de Donohue, M. Charles-Albert Poissant, était plus loquace: « Je me demande à quel point c'est sérieux. Une telle nouvelle m'a surpris mais ce n'est pas impensable. » Il ajoute croire le gouvernement lorsqu'il affirme ne pas vouloir vendre ses actions de Domtar avant quelques mois.

Enfin, à Québec, le ministre délégué aux Finances et à la Privatisation, Pierre Fortier a affirmé et répété hier que Domtar n'était pas à vendre. Il a cependant reconnu que « beaucoup de courtisans s'intéressent à cette multinationale ».

« Qui plus est, je ne crois pas que La Laurentienne ait la capacité juridique de faire un investissement aussi important. En vertu de la loi des assurances, il serait plutôt difficile pour une compagnie d'assurance de prendre le contrôle d'une multinationale aussi importante que Domtar », a souligné M. Fortier.

Publicité marketing

La pub et la séduction

RICHARD DUPAUL



À force de regarder la télévision, il semble que beaucoup de gens se soient donné une indigestion de « peau », ces derniers temps.

D'abord, il y a cette surabondance d'athlètes — hockey et baseball — que la société Radio-Canada nous sert presque tous les soirs. Et comme si cela n'était pas suffisant, certains annonceurs ont décidé d'agréger le tout d'une publicité faite à partir de chair d'une autre espèce: les corps moulés.

Rarement, a-t-on entendu (à *La Presse*, comme ailleurs) autant de commentaires négatifs sur la publicité: on en veut surtout à certains brasseurs et embouteilleurs de boissons gazeuses dont le dernier cru publicitaire repose sur la séduction, voire sur de la « basse provocation » plutôt que sur des principes de communication efficaces.

Deux « annonceurs » sont particulièrement visés: *Seven-Up* et *Labatt 50*.

Le premier, à cause de sa série d'annonces axées sur un personnage fictif appelé « Scott », plus préoccupé par les conquêtes féminines que par les bulles de son 7-Up.

Quant à Labatt, il faut dire qu'elle n'est pas la seule brasserie accusée d'exploiter la sexualité; le nom de la « 50 » fait surface à cause d'une histoire de cubes de glace « subtilement » lancés dans le maillot de bain d'un homme... tous ceux qui l'ont vue s'en rappellent sûrement.

Aucune plainte

Curieusement, après vérification, le Conseil des normes de la publicité (CNP), chargé de surveiller l'exploitation de la sexualité et des stéréotypes dans la publicité, n'a reçu jusqu'à maintenant aucune plainte concernant les pubs de *Seven-Up* et de *Labatt 50*. Pourtant, la présidente du CNP, Mme Niquette Delage, rapporte une recrudescence de plaintes de ce type (la gomme *Bee-man's* en est un cas) depuis le début de 1989, après une année de sursis l'an dernier.

La réponse est la même chez les principaux intéressés, habitués à ce genre d'accusations. « Nous n'avons pas reçu de plaintes... au contraire beaucoup de gens disent aimer nos pubs », déclare M. Martin Brière, coordonnateur marketing de Pepsico (propriétaire de la marque *Seven-Up*). Il admet que des gens ont pu être choqués par les nouvelles annonces de *Seven-Up* — conçues par l'agence Léo Burnett, de Toronto — lesquelles marquent un changement de cap par rapport aux anciennes pubs nettement « plus sages » (« Averse de plaisir » et le « Capitaine Bonhomme »).

« Notre publicité est sexy, mais elle n'est pas de mauvais goût... Elle s'adresse aux jeunes (13-24 ans). Et comme la sexualité fait partie de leur vie, ils réagissent favorablement à nos annonces. C'est ce qu'on cherche », souligne M. Brière.

qui nie que *Seven-Up* ait voulu faire de la provocation. Toutefois, il admet que le dernier épisode de la série « Scott » — la fille en blanc dans la boîte téléphonique — « pousse un peu loin ».

La glace

Chez Labatt, on n'a rien à se reprocher. « On a reçu un seul commentaire négatif (de la part d'un anglophone) et une foule de réactions positives », soutient M. Louis Fortier, directeur de marque à la Brasserie Labatt. « Nos pubs sont sexy, mais elles ne sont pas sexistes », dit-il, compte tenu du fait que l'accent visuel est mis également sur l'homme et la femme. M. Fortier suggère aux détracteurs de « faire les tours des autres brasseries » avant de jeter le blâme unique sur Labatt.

Quant à la scène de la glace dans le maillot, « c'était voulu », dit M. Fortier. « On appelle ça un « hook » dans le métier. C'est un élément accrocheur qui nous permet de se différencier des autres publicités ». La commande de Labatt à son agence de publicité était claire: un dosage précis « de soif, de détente, de soleil et de « sex-appeal », aux dires de M. Fortier.

Mme Paulette Arsenault, vice-présidente à la création chez Palm publicité marketing, l'agence responsable de la campagne, explique qu'on a pris soin de ne pas choisir des comédiennes « avec des grosses poitrines » pour ne pas tomber dans le piège tendu par « d'autres annonceurs ».

Un début

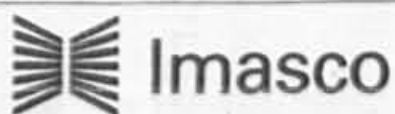
« Notre publicité est le reflet de la société », explique Mme Arsenault. « La tendance mondiale est à une plus grande acceptation de la sexualité. On le voit à la télévision comme dans la pub aux États-Unis et en Europe », dit-elle en soulignant que le Québec n'échappe pas à ce phénomène.

Du même avis, Mme Liza Hébert, directrice générale de CKAC, qui a une longue expérience des milieux publicitaires (dont chez Labatt), n'est pas choquée par ce qu'elle voit dans « la plupart des pubs ». Elle croit que le phénomène de la sexualité ne fait que commencer au Québec. « L'humour, c'est presque fini. On sens que notre pub va s'européanniser » en incorporant plus de sensualité », prédit-elle, prenant comme exemple la publicité « fort bien réussie » de magasins Le Château, gagnante d'un Coq d'Or en fin de semaine.

Mais il y a plus. Selon Mme Hébert, la concurrence et les coûts de la publicité sont devenus tellement importants que les annonceurs exigent des « pubs percutantes ». « Ils (les annonceurs) veulent que leurs annonces aient un impact immédiat sur les ventes », dit-elle.

Pour sa part, Mme Delage lance un avertissement. « Le Québec n'est pas l'Europe ». Les gens, dit-elle, sont très sensibles à propos de trois sujets: la religion, le troisième âge et l'amour. « Les créateurs sont mieux de se méfier car certaines de leurs oeuvres ne passeront pas la rampe », dit-elle en conclusion.

MONTRÉAL	TORONTO	DOW JONES	L'OR (NEW YORK)	DOLLAR CANADIEN
1819,01 (-7,74) (-0,42%)	3568,93 (-11,02) (-0,30%)	2371,33 (-5,14) (-0,22%)	\$378,80 (+1,90) (+0,50%)	-14 / 100 \$0,8426



Brian Levitt



Russell Palmer

M. Purdy Crawford, président du Conseil, président et chef de la direction d'Imasco Limitée, a le plaisir d'annoncer que Me Brian Levitt et M. Russell Palmer ont été élus membres du Conseil d'administration d'Imasco lors de l'assemblée annuelle de la Société tenue le 4 mai 1989. Me Levitt est associé principal du cabinet d'avocats Osler, Hoskin & Harcourt de Toronto et M. Palmer est doyen de la Wharton School de l'Université de la Pennsylvanie.

Imasco Limitée est une importante société canadienne de produits et services de consommation qui exerce ses activités au Canada et aux États-Unis. Ses opérations en propriété exclusive sont Imperial Tobacco; Imasco USA, dont le principal actif est Hardee's Food Systems; Shoppers Drug Mart / Pharmaprix; Peoples Drug Stores; Les Groupes UCS; et Entreprises Imasco. Entreprises Imasco détient environ 98,4% des actions ordinaires de Services financiers CT Inc., la société mère d'Hypothèques Trustco Canada.

10^e anniversaire

Meeting Planners International - Montréal

Cocktail Spécial Soirée Mystère

Jeu le 18 mai 1989

Prix par personne: 43\$

À tous les membres actuels, anciens et futurs.

Renseignements et inscription: 287-1070

PLUS DE 100,000 PIEDS CARRÉS
DE BUREAUX PRESTIGIEUX
À LOUER



PLACE MONTRÉAL TRUST

VOICI QUELQUES UNS
DE NOS LOCATAIRES

TOWERS, PERRIN, FORSTER & CROSBY INC.
JOSEPH E. SEAGRAM & FILS LTÉE
MERRILL LYNCH (CANADA) INC.
BANQUE CHASE MANHATTAN DU CANADA
STEELCASE CANADA LTÉE
LE GROUPE CANAM MANAC LTÉE
CATHCAN EQUIPMENT INC.
PARCAP MANAGEMENT INC.
PICTET (CANADA)
JETRO

ACCÈS INTÉRIEUR AU MÉTRO MCGILL



Place Montréal Trust est une réalisation de la
Corporation Cadillac Fairview Limitée
POUR LOCATION 514-845-7111

L'actif de l'Institut du cuir sera vendu aux enchères

PAUL DURIVAGE

■ L'actif de l'Institut canadien du cuir et de la chaussure, mis en faillite en avril dernier, sera bientôt mis aux enchères. Les créanciers en ont décidé ainsi en réunion générale hier matin.

Des appels d'offre seront donc publiés d'ici quelques semaines au Québec et en Ontario afin de trouver preneur pour les deux centres de recherche en conception assistée par ordinateur, qu'exploitait depuis peu l'Institut à Québec et à Cambridge en Ontario.

« Nous souhaitons tous que ces centres soient vendus comme entité opérante. Mais, si cela s'avère impossible, ils pourraient être cédés pièce par pièce », commente M. Gilles Robillard du bureau de syndic Richter et Associés.

L'Institut a été créé en 1975 pour aider l'industrie du cuir et de la chaussure à accroître sa productivité. Le 13 avril dernier, faute de revenus suffisants pour combler les subventions décroissantes du gouvernement fédéral, l'organisme sans but lucratif se voyait forcé de déposer son bilan.

Selon M. Robillard — dont la firme travaillait comme consultant auprès de l'Institut avant même sa faillite — les services rendus par l'Institut ne répondaient pas adéquatement aux besoins de l'industrie. L'organisme avec seulement une quinzaine d'employés, offrait pas moins de 40 services différents dont l'aide à l'exportation et le design.

Un sondage mené à ce sujet auprès des fabricants de chaussures et autres participants de l'indus-

trie afin de mesurer leur intérêt n'a d'ailleurs reçu qu'un faible taux de réponse. Seulement 36 des 140 questionnaires ont été retournés à l'expéditeur dûment complétés, soit moins de 26 p. cent.

Mises au point

Rolls-Royce: \$ 170 millions

■ Dans notre édition d'hier, le titre coiffant le texte sur Rolls-Royce du Canada aurait dû se lire: **Rolls-Royce à Montréal: un chiffre d'affaires de \$ 170 millions.**

Les pensions et l'impôt

■ Également, dans notre mise au point d'hier sur les pensions, il est vrai que le seuil de \$ 50 000 établi par le ministre des Finances Michael Wilson pour ne pas avoir à retourner une partie ou la totalité de sa pension de vieillesse représente bien un **revenu net**. Toutefois, aux fins de l'impôt, ce revenu net représente le revenu total moins différentes déductions comme la pension alimentaire, les pertes de placement dans une entreprise, les frais financiers et autres déductions comme les abris fiscaux. Il ne s'agit pas du revenu total moins les crédits d'impôt comme nous l'indiquions hier.

Occasion Unique!
**VENTE
D'ENTREPOT**
de
**TÉLÉPHONES
CELLULAIRES**
à partir
de **\$695***

MITSUBISHI
Panasonic

AUDIOFOX

MEI
NEC



Modèle à
\$495
aussi
disponible,
installation
incluse

- Installation incluse
- Antenne incluse
- Garantie incluse

• Jusqu'à 1200 minutes
gratuites sur plan
tarifaire 950

*Jusqu'à épuisement des stocks.

Un seul endroit:

9055, boul. PIE-IX

2e étage, Montréal, 327-2422

**G. Lebeau
COMMUNICATIONS**
DIVISION DU GROUPE T.C.G. (Québec) INC

CENTRE DE SERVICE CANTEL

Econo-flashes

BESTAR fabriquera des meubles pour NINTENDO

■ Le fabricant de meubles Bestar de Lac-Mégantic a annoncé hier la signature d'une entente exclusive avec le fabricant de jeux électroniques Nintendo, de Redmond dans l'État de Washington. Bestar aura les droits de fabrication d'une ligne de meubles prêts-à-assembler portant les couleurs et le nom Nintendo et pouvant servir à loger et déposer le fameux jeu électronique. L'entente à long terme porte exclusivement sur l'ensemble du marché américain et prévoit la fabrication de quatre meubles différents dans un premier temps. Le président de Bestar, M. Paulin Tardif, a souligné que l'entreprise avait déjà pour plus de \$ 5 millions de commandes en carnet « et nous avons à peine commencé à parler aux plus gros distributeurs du jeu Nintendo ».



Mises à pied chez PROGRESS LIGHTING

■ Des mises à pied massives ont été annoncées hier à l'usine Progress Lighting de Saint-Laurent, vendue l'automne passé à la société américaine Hanson. Quarante-vingt des 115 employés que compte l'entreprise au Québec ont été mis à pied. La compagnie invoque les coûts d'opération moindres dans ses installations américaines. L'entreprise, spécialisée dans les appareils d'éclairage conserve une seule ligne de production à Saint-Laurent, celle dite « de cristal ».

MINNOVA ouvre trois nouvelles mines

■ La société minière Minnova prévoit ouvrir trois nouvelles mines d'ici la fin de l'année. L'entreprise, dont Kerr Addison Mines détient 50 p. cent des actions, a consacré \$ 160 millions à des projets miniers au cours des quatre dernières années. La prochaine mine à entrer en production sera le gisement de cuivre Ansil près de Rouyn, vraisemblablement en juillet. Une étude de faisabilité sera par ailleurs entreprise sur la propriété aurifère de Donalda près de Rouyn-Noranda.

CAMBIOR: de bonnes nouvelles pour Gold Cliff

■ La société minière Cambior confirme des réserves minières à la mine de Gold Cliff en Californie. Cambior a acquis une participation de 50 p. cent dans le projet en octobre dernier. Cambior a complété depuis la première phase d'exploration pour un total de 14 500 pieds de forage de surface sur la zone minéralisée. Une première analyse des fosses à ciel ouvert montre des réserves de minerai de l'ordre de 2,1 millions de tonnes avec une teneur de 0,067 once d'or par tonne. Cambior a par ailleurs procédé à l'ouverture d'un bureau d'exploration à Reno dans le Nevada. « Nous pourrions ainsi assembler plus efficacement un parc de propriétés d'exploration en plus de réagir rapidement aux opportunités d'affaires », commente le président, M. Louis Gignac.

CAMBIOR

COTT s'entend avec TRICOPACK BEVERAGES

■ Les Brevages Cott ont conclu un accord avec les actionnaires et certains créanciers de Tricopack Beverages par lequel Cott a acquis toutes les actions de Tricopack, moyennant des actions privilégiées rachetables d'une filiale de Cott. Cott a consenti à acquiescer certaines dettes garanties de Tricopack en contrepartie totale d'un montant de \$ 3,2 millions. Tricopack est une compagnie privée qui possède des installations d'embouteillage et de mise en canette de boissons en Ontario et en Alberta. En vue de faciliter cette transaction, Cott a conclu des emprunts à terme d'un montant total de \$ 3,5 millions.



SPORTSCÈNE restructure son capital

■ Les Restaurants Sportscène annoncent que la résolution visant à convertir ses actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote en actions privilégiées a été approuvée, lors d'une assemblée extraordinaire de ses actionnaires. La résolution a été endossée par 99,5 p. cent des porteurs d'actions de catégorie A et par 98,9 p. cent des porteurs d'actions de catégorie B. Les actions de catégorie B seront inscrites à la Bourse de Montréal à titre d'actions privilégiées à compter du 18 mai 1989. Lors de l'assemblée, les actionnaires ont approuvé une émission d'actions subalternes de catégorie C. Sportscène n'a pas l'intention, pour l'instant, d'émettre ces actions.

MODES SHIRMAX va se racheter

■ Modes Shirmax a l'intention de faire une offre publique de rachat dans le cours normal des activités, sujet à l'approbation des autorités réglementaires. L'offre de rachat, qui commencera le 11 mai 1989 et se terminera dans un an, sera faite par l'intermédiaire de la Bourse de Montréal et touchera un maximum de 500 000 actions ordinaires qui représentent 4,97 p. cent des titres en circulation. La société croit qu'en raison de son tout dernier rendement, le prix courant de l'action est faible et représente une excellente possibilité d'investissement des réserves de caisse excédentaires de la société.



Hausse du bénéfice du groupe ALGO

■ Le Groupe Algo de Montréal a connu une hausse de ses ventes et profits au cours du premier trimestre de 1989 malgré la conjoncture difficile qui persiste sur le marché de détail. Le fabricant d'articles de mode et de vêtements de sport a vu son chiffre d'affaires augmenté de 30 p. cent à \$ 80,6 millions. Le bénéfice net s'est d'autre part élevé à \$ 4,1 millions ou 22 cents l'action, alors qu'il atteignait \$ 3,8 millions ou 21 cents au cours de la même période de l'année dernière. Le président, M. Joseph Schaffer, s'est dit particulièrement encouragé par l'amélioration des activités de l'entreprise aux États-Unis.

BCE MOBILE et TÉLÉSAT MOBILE s'entendent

■ Télésat Mobile et Radiocommunication BCE Mobile ont annoncé la signature d'une entente en vertu de laquelle BCE Mobile participera à la mise en place d'un service de radiocommunications mobiles par satellite. Ce service sera disponible partout sur le continent éventuellement. L'entente prévoit que BCE Mobile souscrira des débentures de Télésat Mobile pour \$ 30 millions. BCE Mobile deviendra également un dépositaire pancanadien des produits et services de MSAT. Cette transaction représente une autre étape importante dans le financement du système MSAT. En 1988, Télésat Mobile a réuni des capitaux de \$ 100 millions et elle a vendu en services MSAT pour \$ 126,5 millions au gouvernement fédéral canadien.

RADIOCOMMUNICATION
BCE MOBILE

OGILVY RENAULT s'internationalise

■ Ogilvy Renault et Osler, Hoskin & Harcourt, deux des plus importants bureaux d'avocats du Canada, ont conclu une entente en vue de former une société internationale chargée d'exploiter leurs bureaux respectifs de Paris et de Londres. Le nouveau bureau international sera appelé Osler Renault. Les deux bureaux d'avocats continueront d'oeuvrer indépendamment au Canada. Ogilvy Renault est le plus important bureau d'avocats de Montréal et compte plus de 140 avocats. Osler, Hoskin & Harcourt, de Toronto, est un des principaux bureaux d'avocats au Canada et compte plus de 240 avocats.



NABISCO vend cinq filiales européennes

■ Le groupe alimentaire américain Nabisco a annoncé hier qu'il mettait en vente cinq filiales européennes, soit trois en Grande-Bretagne (division des biscuits de Nabisco Group Ltd, Walker's Crisps et Smith Crisps), une en France (Belin) et une en Italie (Saiwa). L'ensemble de ces filiales a enregistré l'an dernier un bénéfice imposable de \$ 137 millions sur un chiffre d'affaires de \$ 1,2 milliard et elles ont effectué au total environ \$ 370 millions d'investissements sur cinq ans depuis 1984. Ces firmes ne représentent toutefois que 15 p. cent des intérêts alimentaires de Nabisco à l'échelle mondiale et un pourcentage encore plus faible de ses activités totales, qui s'étendent aussi au tabac (marques de cigarettes Camel, Winston, Dorchester).





Michel Rhéaume & Associés Ltée



Me Daniel Riopel

Michel Rhéaume, président et chef de la direction de la firme Michel Rhéaume & Associés Ltée et de ses compagnies affiliées, est heureux d'annoncer la nomination de Me Daniel Riopel au poste de vice-président.

Me Riopel aura dorénavant la responsabilité de gérer l'ensemble des opérations de la compagnie.

Avantageusement connu depuis tout près d'une décennie auprès des assureurs et des dirigeants d'organismes professionnels, Me Riopel qui est licencié en droit et membre du Barreau du Québec, est à compléter une formation universitaire en administration et marketing.

Les compétences de notre nouveau vice-président seront un atout précieux pour la firme Michel Rhéaume & Associés Ltée, laquelle est déjà reconnue comme étant chef de file au Québec dans le domaine de l'assurance collective pour membres d'organismes professionnels.

Afin de poursuivre son ascension vertigineuse dans ce domaine spécialisé, la firme Michel Rhéaume & Associés Ltée offrait récemment à sa vaste clientèle les produits I.A.R.D. ainsi que les groupes employeurs/employés.

Cascades se fait encore fermer la porte par la direction de Rolland

JACQUES BENOIT

■ Cascades, qui détient 35,4 p. cent des actions votantes de Rolland sans y avoir de représentant au conseil, a tenté en vain, hier, d'y faire élire son principal vice-président, M. Laurent Lemaire. Les 13 candidats élus ont été ceux du président et chef de la direction, M. Lucien Rolland, qui dispose, directement ou indirectement, de plus de 57 p. cent des voix.

«On pense qu'on pouvait fort probablement s'attendre à ceci», a déclaré, après l'assemblée des actionnaires, le secrétaire général de Cascades, M. Jacques Aubert, qui avait soumis la candidature de M. Lemaire.

À ses dires, Rolland ne pourrait faire autrement que de bénéficier de l'apport de Cascades au conseil, sur le double plan de «la synergie et de l'expertise». «Il y aurait intérêt à ce que nos deux entreprises fusionnent», a-t-il ajouté à l'issue de l'assemblée.

Son espoir: la réaction des détenteurs de classe A (sans droit de vote), qui, selon lui, verraient le cours de leurs titres grimper si une place équivalente à sa participation était faite à Cascades chez Rolland. «Quand on a acheté des A en 86, elles valaient \$ 20. Maintenant, c'est \$ 12», a-t-il dit, Cascades détenant également 30 p. cent des actions sans droit de vote.

Après un résultat très satisfaisant en 1988 —plus de \$ 6 millions de bénéfice net avant poste extraordinaire, contre près de \$ 3,6 millions un an plus tôt—, Rolland, qui fabrique et distribue des papiers fins, a enregistré au premier trimestre un recul de son bénéfice, passé de \$ 1,775 million l'année dernière, à \$ 906 000 cette année, avec un chiffre d'affaires de \$ 116,5 millions, en hausse

de 1,7 p. cent. Malgré ce mauvais départ, estime néanmoins M. Lucien Rolland, le bénéfice de l'ensemble de l'exercice devrait atteindre le même niveau qu'en 1988.

Pour ce qui est du chiffre d'affaires (\$ 445 millions en 1988, en hausse de 14,8 p. cent), «je pense qu'on pourra le hausser mais pas dans la même proportion que de 87 à 88», a-t-il indiqué au cours de la conférence de presse d'hier matin, laquelle a précédé l'assemblée annuelle des actionnaires.

Problème important auquel fait face dans le moment l'industrie des papiers fins non couchés (ce sont des papiers qui ne sont pas enduits d'une couche fine de plâtre ou d'une autre substance similaire, contrairement aux papiers couchés): la capacité de production canadienne, qui était d'environ 1 million de tonnes métriques l'année dernière, a grimpé depuis ce temps à 1,3 millions de tonnes, et devrait augmenter encore. D'où, pour Rolland, une baisse des expéditions au premier trimestre, et «une pression à la baisse sur les marges».

«L'inflation diminue, mais les commandes sont moins fortes, et tout indique que les imprimeurs sont moins occupés.»

Bien des choses pourraient changer chez Rolland dans les années qui viennent, et même au cours des prochains mois, a fait savoir celui-ci en substance, l'entreprise ayant engagé des pourparlers avec une autre firme en vue de la constitution d'une coen-

treprise. «Ça serait une participation dans nos activités, et qui devraient nous faire prendre de l'expansion —dans les produits qu'on fabrique déjà.»

En même temps, Rolland entend recentrer ses activités, en abandonnant les secteurs des produits de grande consommation («Le papier à photocopies, par exemple»), sujets à des hauts et des bas, pour se tourner vers des créneaux plus spécialisés, exigeant une technologie sophistiquée et à l'épreuve des variations cycliques. Déjà, la firme offre un produit de ce type, un papier de luxe renfermant 25 p. cent de fibres de coton, et devrait mettre en marché «deux ou trois autres produits en 89».

Dans le secteur des papiers décor —utilisés dans les dessus de stratifiés d'Arborite—, Rolland, qui fabrique jusqu'ici uniquement des papiers pour laminés haute pression, se propose d'en fabriquer aussi pour les laminés basse pression, des produits de bas de gamme par rapport aux premiers, mais qui «en Europe se vendent 2 ou 3 fois plus que les laminés haute pression», a indiqué M. Alphonse Saint-Jacques, vice-président projets spéciaux.

Rolland, dont le président et chef de l'exploitation, M. Marcel Beaudoin, a remis sa démission en juin dernier, devrait avoir sous peu un nouveau président, qui, selon M. Saint-Jacques, sera vraisemblablement «l'héritier présomptif», et devrait donc finir par succéder à M. Lucien Rolland à titre de chef de la direction.

La consommation de bière a encore diminué

Chaque Canadien a bu en moyenne un litre de moins en 1988

■ Les Canadiens boivent moins de bière. Selon des statistiques de l'Association des brasseurs du Canada, la consommation par habitant a diminué d'un litre en 1988, passant de 82,47 à 81,46 litres.

Le volume des ventes totales a baissé de 0,6 p. cent à 21,1 millions d'hectolitres.

Le président de l'Association, R.A. Morrison, explique que le volume des ventes est resté stable ces dernières années en raison du vieillissement de la population et du changement dans la façon de vivre.

Les taxes fédérales et provinciales ont eu aussi un impact important sur la stabilisation des ventes, estime l'association. Les taxes ont monté de 40 p. cent au cours des quatre dernières années et compte pour 52 p. cent du prix de la bière.

La production, la distribution

et la vente de bière ont contribué à l'économie canadienne pour un chiffre record de \$ 10 milliards en 1988, ce qui représente 1,7 p. cent du produit national brut.

Au Québec, la bière est responsable d'un chiffre d'affaires de \$ 2,8 milliards ou 2 p. cent du produit intérieur brut. Au Québec, les ventes ont diminué de 0,3 p. cent en 1988, moins que la baisse de 0,6 p. cent de l'ensemble du Canada. Par contre, par habitant, la consommation québécoise a augmenté, passant de 81,46 litres à 83,01 litres. Parmi les provinces canadiennes, le Québec vient au troisième rang, derrière Terre-Neuve et l'Ontario.

LES INDUSTRIES PANTORAMA INC.

PAIEMENT DE DIVIDENDE

Un dividende annuel de 7¢ par action ordinaire a été déclaré par le conseil d'administration le 4 mai 1989 et sera payable le 5 juin 1989 aux actionnaires immatriculés à la clôture des affaires le 31 mai 1989.

Dollard-des-Ormeaux, Québec
Le 4 mai 1989

Larry Wexler
Vice-président directeur
et secrétaire



SUCCÈS CORPORATIF...

ASSUREZ LE VÔTRE. CHOISISSEZ LA MAISON TRUST ROYAL

La Maison Trust Royal, au 630 ouest, boulevard René-Lévesque offre en location un étage complet d'une superficie de 19 000 pi², 7 500 pi² à l'étage du penthouse ainsi que d'autres espaces divisibles en aires de 1 000 à 10 000 pi². Ces locaux sont disponibles pour occupation immédiate.

Pour visiter les lieux ou pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec CANDEREL au 842-8636.

Courtiers protégés.

CANDEREL

MONTREAL - OTTAWA
TORONTO - CALGARY

Vos impôts

Le remboursement des pensions et allocations

MICHEL LANTEIGNE, C.S.,
associé de Caron Belanger Clarkson Gordon

Poursuivons cette semaine notre revue des mesures fiscales du dernier budget fédéral, et plus particulièrement, le remboursement des transferts sociaux, qui a d'ailleurs suscité une certaine controverse depuis le dépôt du fameux budget Wilson, ainsi que les modifications apportées aux régimes de retraite.

Prestations d'allocations familiales et pensions de sécurité de la vieillesse

Actuellement, les Canadiens de 65 ans et plus ont droit à une pension de sécurité de la vieillesse et les familles ayant des enfants à charge de moins de 18 ans, à des paiements d'allocations familiales, peu importe l'aide dont ils ont réellement besoin. Ces prestations sont assujetties à l'impôt sur le revenu des particuliers. Il est proposé dans le budget de récupérer les paiements en question lorsqu'ils bénéficient à des Canadiens à revenu supérieur.

A compter de cette année, les particuliers dont le revenu net dépasse \$50 000 seront assujettis à une taxe spéciale sur les prestations d'allocations familiales et les pensions de sécurité de la vieillesse. Cette taxe a pour but d'obliger les particuliers visés à rembourser une partie ou la totalité de leurs prestations d'allocations familiales et de sécurité de la vieillesse. Elle correspondra au moindre des prestations incluses dans le revenu et de 15 p. cent du revenu net en excédent de \$50 000. Cette mesure sera mise en application progressivement sur trois ans à partir de 1989, de sorte que seulement le tiers des prestations seront taxées en 1989, et les deux tiers en 1990. Les particuliers payant cette taxe pourront déduire de leur revenu un montant équivalent.

Voyons dans le tableau ci-dessous deux exemples, celui de Benoit qui a deux enfants et celui de Jean-François qui a 65 ans, de sommes remboursées relativement aux allocations familiales (AF) et aux prestations de sécurité de la vieillesse (SV):

	Benoit ayant deux enfants et recevant \$784 d'AF	Jean-François âgé de 65 ans et recevant \$3 928 de SV
	(en dollars)	
1) Revenu net respectif	60 000	60 000
2) Moins: seuil de revenu exonéré	50 000	50 000
3) Excédent du revenu sur le seuil	10 000	10 000
4) Montant brut à rembourser (moindre des AF ou de la SV et de 15% de la ligne 3)	783	1 500
5) Remboursement pendant la période transitoire (1/3 de la ligne 4 en 1989)	261	500

Ces remboursements viendront s'ajouter aux impôts à payer par le particulier.

Le mécanisme mis en place par le ministre Wilson pour récupérer certains des transferts sociaux comportent des iniquités. D'abord, les particuliers âgés de 65 ans ou plus qui résident à l'extérieur du Canada ne seront pas assujettis au remboursement mentionné plus haut. Il y a de quoi frustrer même le plus serein des payeurs de taxe. Ensuite, dans le cas d'un couple ayant deux enfants et dont les deux conjoints gagnent \$30 000 chacun, il n'y a pas d'assujettissement au remboursement relatif aux allocations familiales, tandis qu'un particulier, comme Benoit, ayant deux enfants et un revenu de \$60 000, se voit assujettir au remboursement en question. Comme on peut le constater, budget après budget, c'est toujours du pareil au même!

D'après les estimations faites pour 1990, lorsque le système sera parvenu à maturité, on prévoit que 368 000 familles à revenu supérieur rembourseront la totalité des allocations familiales reçues et que 167 000 en rembourseront une partie. De même, 54 000 bénéficiaires de la SV à revenu élevé rembourseraient la totalité des prestations reçues et 74 000 en rembourseraient une partie.

Régimes de retraite

Les régimes de retraite ont également été touchés d'une certaine manière par le budget Wilson. L'augmentation des cotisations en vertu du système proposé d'aide fiscale à l'épargne-retraite a de nouveau été reportée, cette fois-ci à 1991. Conséquemment, en 1989 et 1990, le plafond des cotisations à un REER sera maintenu à \$7 500 (\$3 500 dans le cas des participants à un régime enregistré de pensions (REP) et à un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB). En 1991, les plafonds applicables aux cotisations à des régimes enregistrés seront les mêmes que ceux proposés à l'origine dans l'avant-projet de loi du 28 mars 1988: \$11 500 pour les REER et \$12 500 pour les RPDB et les REP.

Les autres changements annoncés antérieurement à l'égard de l'agrément des régimes et des transferts entre régimes n'ont pas été reportés. Après 1988, les transferts entre divers régimes de retraite peuvent uniquement être effectués de manière directe, d'un régime à l'autre. En outre, le revenu de retraite périodique ne pourra généralement pas être transféré à un REER après 1989. Une exception permettra toutefois de transférer jusqu'à \$6 000 par année à un REER de conjoint entre 1989 et 1994.

La semaine prochaine, nous passerons à l'analyse des changements touchant les sociétés.

INVITATION

Vous êtes cordialement invité à une soirée en compagnie de

John M. Templeton

fondateur de "The Templeton Group of Funds".

"Le doyen des gestionnaires de fonds mutuels."

— Forbes Magazine

"L'investisseur doté d'une méthode globale la plus importante des cinquante dernières années."

— Louis Rukeyser, Wall Street Week

"Le plus connu et respecté des gestionnaires actuels de fonds mutuels."

— Outstanding Investor Digest



Le mercredi,
17 mai 1989,
à 19 heures, au
Centre Sheraton
— à la salle de bal,
1201, boul. René
Lévesque ouest,
Montréal.

Pour réserver, veuillez composer : (514) 981-5148, ou 5149, ou 5150 (24 heures sur 24, tous les jours); ou encore, sans frais, aux heures d'affaires : 1-800-387-0830

TEMPLETON
INTERNATIONAL

Traduction française simultanée.

L'EXPERT-COMPTABLE EN GESTION DES AFFAIRES



LA CORPORATION PROFESSIONNELLE
DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS
DU QUÉBEC



LUC BASTIEN, c.g.a.

Vice-Président, Finances
PRO-Optic
Division d'Actived Inc.

«Assumer la gestion des finances d'une PME en plein essor est aussi grisant que terrifiant. C'est à force d'ingéniosité et de persévérance, à partir de connaissances pertinentes et de planification avisée que l'on arrive à parfaire son expertise.

Être C.G.A., c'est posséder les compétences reconnues qui nous permettent de croître et d'aller de l'avant.»

Fier
d'être...

445, boul. St-Laurent, bureau 450, Montréal (Québec) H2Y 2Y7 - Tél.: (514) 861-1823 - Fax: (514) 861-7661

Les manufacturiers ne voient pas l'avenir en rose

Presse Canadienne
OTTAWA

■ L'optimisme des manufacturiers canadiens serait à la baisse depuis janvier, selon un sondage trimestriel sur la situation des affaires au pays, dont les résultats ont été publiés hier par Statistique Canada.

Seulement 27 p. cent des manufacturiers interrogés pendant les deux premières semaines d'avril s'attendent à une hausse de leur production d'ici les trois prochains mois. Lors du dernier sondage de Statistique Canada, en janvier dernier, 34 p. cent des personnes consultées prévoyaient une telle croissance de leur production.

«La tendance générale indique que l'industrie commence à être sérieusement inquiétée par les taux d'intérêt élevés», a expliqué Robert Denomé, économiste en chef à l'Association canadienne des manufacturiers. «Les nouvelles commandes ne sont pas là sur la table comme avant. Les carnets de commandes se dégarnissent. A ce moment-là, le taux de production suit.»

La baisse de confiance des manufacturiers est plus importante encore au Québec et en Ontario, mais la tendance est généralisée à toutes les provinces. Cette morosité se rencontre aussi dans tous les secteurs de l'industrie, selon Statistique Canada.

Seulement 12 p. cent des manufacturiers canadiens prétendent que leur carnet de commandes a augmenté, alors

que 21 p. cent avouaient plutôt une baisse. Ces données sont bien sûr ajustées pour tenir compte des variations saisonnières.

Dix-huit p. cent des manufacturiers estiment que leur carnet de commandes non exécutées était plus mince que d'habitude, une hausse par rapport aux 13 p. cent enregistrés en janvier.

Selon un porte-parole de Statistique Canada, le carnet des commandes non exécutées constitue l'indicateur le plus fiable des changements économiques.

Vingt-deux p. cent des manufacturiers estiment que leur inventaire était trop chargé, comparativement à 18 p. cent en janvier.

M. Denomé précise que le sondage de Statistique Canada a été effectué avant le dépôt du budget fédéral, qui devrait, selon plusieurs analystes, ralentir la croissance économique.

Le sondage indique aussi une augmentation du nombre de compagnies qui éprouvaient des difficultés de production, passant de 31 à 40 p. cent. Le problème le plus fréquent semble être le manque de commandes.

La pénurie de main-d'œuvre qualifiée continue à poser problème pour 12 p. cent des manufacturiers canadiens. Les autres problèmes mentionnés par les participants à la consultation comprennent les conflits de travail, les taux d'intérêt élevés et la valeur croissante du dollar canadien.

La SCHL aura épongé son déficit en moins d'un an

RUDY LE COUR

■ Malgré une baisse sensible des mises en chantier et des transactions immobilières dans le secteur résidentiel, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aura épongé au plus tard l'hiver prochain le déficit actuariel de son Fonds d'assistance hypothécaire qui s'élève à \$ 116 millions.

C'est du moins l'opinion du vice-président assurance de la SCHL, M. Gilles E. Girard, de passage à Montréal hier pour commenter devant la presse spéciale

le rapport annuel de la société d'Etat déposé aux Communes il y a quelques jours.

«Nous avons connu une augmentation de 8 p. cent des demandes d'assurance au premier trimestre, expliquait-il hier. Les gens ont devancé leurs achats pour se prémunir contre la hausse des taux d'intérêt. Il est vrai cependant qu'on enregistre un ralentissement au deuxième trimestre, généralement le plus actif de l'année. Nous demeurons persuadés que le déficit actuariel aura disparu au plus tard au début de l'an prochain.»

Ce déficit s'élevait à \$ 786 mil-

lions en 1984 alors que prenait forme la reprise économique. Fin 1987, il avait été ramené à \$ 258,1 millions.

Autre fait qui témoigne de la santé de l'activité immobilière à travers le pays l'an dernier, le Fonds a payé \$ 127,8 millions en indemnités, soit 27 p. cent de moins qu'en 1987.

Des quelque 148 000 unités assurées par la SCHL en 1988 dont la valeur totale atteint \$ 9,7 milliards, Québec en compte 36 446, ou 24,6 p. cent qui correspond assez bien à son poids démographique.

En revanche, le Québec enre-

gistrait en 1988 une baisse de 21,7 p. cent des mises en chantier de logements par rapport à 1987. On en a dénombré 58 062 toutes catégories contre 74 179 en 1987. Les maisons individuelles se taillent la part du lion avec 27 724, suivies de près par les appartements avec 26 678 et, loin derrière, par les maisons jumelées 2 400 unités et les maisons en bande 1 260 unités.

Le nombre de logements achevés en 1988 (chiffre qui inclut les mises en chantier de 1987 complètes l'an dernier) est toutefois plus élevé: 65 224 unités en tout avec les appartements en tête (31 717 unités) suivis des maisons individuelles (28 980 unités), des jumelées (2 809 unités) et des maisons en bande (1 718 unités). Seule cette dernière catégorie est en hausse par rapport à 1987.

Un coup d'oeil des mises en chantier par région urbaine permet aisément de constater le grand recul qu'a connu Montréal en 1988: seulement 29 164 unités contre 42 024 en 1987. Dans la vieille capitale le recul est important là aussi: 6 133 mises en chantier contre 8 646 en 1987. A Sherbrooke, le recul est considérable: 1 308 contre 2 116 unités; à Trois-Rivières de 1 511 à 1 180 unités. En revanche, à Hull, on enregistre une légère hausse: 2 294 contre 2 263 unités.

Le nombre de logements achevés dans la région de Montréal s'établissait à 35 591 unités, soit légèrement moins que les 36 634 unités de 1987. A Québec, les chiffres sont de 7 146 unités contre 8 630; à Hull de 2 033 contre 2 700; à Sherbrooke de 1 599 contre 1 900 et à Trois-Rivières de 1 172 contre 1 657 unités.

Hausse de 32 % du prix des maisons à Toronto

Presse Canadienne
OTTAWA

■ C'est à Toronto et à Vancouver que le coût des maisons neuves a le plus augmenté en mars, a rapporté hier Statistique Canada.

À Toronto, le prix moyen des maisons était supérieur de 32,6 p. cent à son niveau du mois correspondant, l'an dernier; à Vancouver, il a bondi de 14,4 p. cent au regard de son niveau du même mois, il y a un an.

À l'échelle nationale, le prix des maisons neuves a grimpé de 1,7 p. cent au regard de son niveau de février et de 16,7 p. cent au regard de son niveau, un an plus tôt.

La progression de la valeur des terrains a de son côté continué à surpasser la progression du coût réel des maisons. A l'échelle nationale, la valeur des terrains a été en mars de 32,3 supérieure à son niveau de mars 1988; à comparer à une augmentation de 11 p. cent pour les maisons neuves considérées seules.

De février à mars, la valeur des terrains a progressé de 3,6 p. cent à l'échelle nationale.

À Toronto et Vancouver la valeur des terrains a grimpé de 11,8 p. cent, puis suivent Kitchener-Waterloo et London, avec une augmentation de 11,5 p. cent.

À Toronto, a noté l'agence fédérale, la valeur des terrains est demeurée élevée alors que les constructeurs ont reflé la hausse de la valeur des terrains aux acheteurs de maisons neuves.

Des chiffres publiés la semaine dernière par la Commission des valeurs immobilières de Toronto a cependant démontré que le volume des ventes commençait à diminuer et que le prix des maisons neuves semblait suivre la même direction.

À Toronto, le volume des ventes de maisons neuves en avril a diminué de 54 p. cent au regard du mois correspondant, l'an dernier; et a diminué de 43 p. cent

au regard de son niveau de mars. Le coût moyen d'une maison neuve en avril a été de \$ 280 122 dans cette ville.

Ventes lentes au Québec

La commission avait expliqué que la hausse des taux d'intérêt pouvait être la principale cause de cette diminution du nombre des ventes.

Un analyste du secteur de l'habitation, M. Frank Clayton, a affirmé récemment que le marché des maisons neuves avait atteint sa pleine capacité, à Toronto. Il prévoyait en outre que le volume des ventes et le prix des maisons demeureraient stables ou diminueraient légèrement au cours de l'an prochain.

Au cours de l'an dernier, le coût moyen d'une maison a bondi de 31 p. cent, à Toronto.

À Vancouver, même si le prix des maisons a augmenté de 45 p.

cent, le volume des ventes a continué à augmenter.

Des chiffres de la Société canadienne d'hypothèques et de logement indiquent que les maisons nouvellement construites sont demeurées invendues durant plus de temps dans certaines provinces, particulièrement au Québec.

Dans les villes de 50 000 habitants et plus, une maison détachée nouvellement construite demeurait inhabité durant 6,7 mois à la fin de mars. Ce temps d'attente entre la construction et l'acquisition était de 6,1 mois en février.

Jamais, cette période n'a été si longue depuis la récession de 1981-82, où elle a atteint 6,8 mois.

M. Clayton a souligné hier que la mise en chantier d'un trop grand nombre de maisons pouvait expliquer la grande lenteur des ventes au Québec.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES...

705 HYPOTHEQUES A IERE 2e, balance de vente, notaire Loberge 729-4334 ACCEPTATION 48 HRES 1ère, 2e et 3e hypothèque Taux concurrentiel Jusqu'à 85% de l'évaluation Mauvais crédit bancaire, avis 60 jrs CREDIT-VIA 253-3354 Argent en 1er ou 2ème hypothèque. Particulier. 468-6319 ARGENT à prêter, 2e hypothèque, achat balance de vente, tous à discuter. Guy Goyette notaire, 97-2277 jour. ARGENT à prêter 2e-3e, escompte de balance de vente, 221-3513 ESCOMPTE Meilleure offre, Réponse 24h. R. Landry 283-9322 HYPOTHEQUES (1ère, 2e, balance de vente). Notaire Rive 389-5464 PRETONS 1ère et 2e hyp., service rapide, frais minime, 628-4121 PRET hypothécaires, personnels, consolidations. 729-2148 PROBLEME DE FINANCEMENT? Hypothécaire et commercial Dossier complexe CONTACTEZ-NOUS IMMEDIATEMENT Aucun dépôt - résultats garantis ABBA INC. 723-7250 1RE ET 2E HYPOTHEQUES prêt bateau, auto, balance de vente, prêt personnel. Savoyeur 385-0709 1RE - 2E HYPOTHEQUE Résidentiel/Commercial/Industriel PLACEMENTS SEVILLAS INC. 282-8812 1RE - 2E HYPOTHEQUE JUSQU'A 85% Imm. Montréal International crtr 849-7057 741-4329 710 OCCASIONS D'AFFAIRES \$ \$ \$, nouveau, termes partiel ou temps plein. Messagerie enregistrée 24h (314) 338-0095. A ECHANGER 13 logs, pour auto, bateau, moto/ski. 466-2773 A LOUER 1 Station Libre Service avec 2 boîtes de service - mécanique générale (secteur: Ville d'Anjou, Rive-Sud.) Nous sommes à la recherche de candidats ayant une expérience en affaires principalement dans le domaine pétrolier. Le candidat doit faire preuve de dynamisme, d'entreprenariat et avoir l'esprit d'initiative. Nous offrons des emplacements présentant diverses possibilités commerciales. Capital requis: 75,000 \$ à 100,000 \$ Tél.: 1-514-594-8059 A SECRETARIAT particulier et services de qualité. 874-9007 A TOUS LES COURTIERES et agents d'immobilier qui ont de l'ambition, vous aimeriez avoir votre propre compagnie, l'al ce qu'il vous faut. Marie-Paule Lohrie, 727-1459, 374-2315, St-Marc cr. A VENDRE 2 magasins de location vidéo-cassettes bien équilibrés, est de Montréal, chiffre d'affaires + de 400,000, 1000 membres, inventaire + 8000 cassettes, excellente opportunité. Pour informations: 644-4904 FRANCHISE OPPORTUNITE UNIQUE dans le courtage immobilier (financement) possible minimum requis 25 000 \$. Le Groupe Homelife Int'l 745-4255 Richard Pratt dir. 1184-944-718	710 OCCASIONS D'AFFAIRES A VOUS DE VOUS INFORMER Recherche investisseurs pour formation d'un petit groupe (maximum 25 personnes) pour l'achat d'une résidence pour personnes âgées. Comptant non requis. Très haut rendement. Profit d'exploitation jusqu'à 30% par an. Jusqu'à 445-8485 M. Rheume. A 100% réception près métro 7000 p. air climatisé idéal club privé ou spectacles divers à louer 385-5332, 385-4939 soir 488-7384. ACCÉDEZ à votre indépendance financière. Routes de distribution exclusives concernant l'hygiène et la santé publique. Financement disponible. Pour informations M. Lebel (418) 623-0445. ACHAT et vente. Ameublement de bureau. Equipement. Filles. Balance de production. Fourniture commerciale. Gros et détail. 849-7184 AGENTS DISTRIBUTEUR PRODUIT EXCLUSIF Radios flottants pour piscine Territoires exclusifs protégés Profitez en Martech Inc. André Marlin, 444-2406 ARRÊTEZ DE CHERCHER. Offres aujourd'hui, le produit de demain. Domains, Domains, Concept Networking. Succès assuré, si dynamique et déterminé. Investissement minime. Possibilité jusqu'à 500 \$ + par jour. Preuve à l'appui. Formation fournie. Demandez Louis 526-1162. ASSOCIE OU INVESTISSEUR POUR PROJET DE RESTAURANT 20 000 \$ +. — 327-2204 ASSOCIES, actifs (retraites ou semi-retraites), libérés de voyager dans le monde, occasionnel ou plein temps. Domaines touristiques et géographiques. Possibilité de revenus illimités. Capital requis 20,000 \$ et plus. 514-279-1002. ATTENTION IMMIGRANTS INVESTISSEURS. Notre compagnie spécialisée dans le placement immobilier et la gestion d'immobilier est à votre disposition pour l'achat, la vente ou l'administration d'immobilier à revenus. N'hésitez pas à nous contacter sans obligation. Placement Optimisé 5000 Inc., M. Lavigne 525-1295. 710 OCCASIONS D'AFFAIRES \$ \$ \$, nouveau, termes partiel ou temps plein. Messagerie enregistrée 24h (314) 338-0095. A ECHANGER 13 logs, pour auto, bateau, moto/ski. 466-2773 A LOUER 1 Station Libre Service avec 2 boîtes de service - mécanique générale (secteur: Ville d'Anjou, Rive-Sud.) Nous sommes à la recherche de candidats ayant une expérience en affaires principalement dans le domaine pétrolier. Le candidat doit faire preuve de dynamisme, d'entreprenariat et avoir l'esprit d'initiative. Nous offrons des emplacements présentant diverses possibilités commerciales. Capital requis: 75,000 \$ à 100,000 \$ Tél.: 1-514-594-8059 A SECRETARIAT particulier et services de qualité. 874-9007 A TOUS LES COURTIERES et agents d'immobilier qui ont de l'ambition, vous aimeriez avoir votre propre compagnie, l'al ce qu'il vous faut. Marie-Paule Lohrie, 727-1459, 374-2315, St-Marc cr. A VENDRE 2 magasins de location vidéo-cassettes bien équilibrés, est de Montréal, chiffre d'affaires + de 400,000, 1000 membres, inventaire + 8000 cassettes, excellente opportunité. Pour informations: 644-4904 FRANCHISE OPPORTUNITE UNIQUE dans le courtage immobilier (financement) possible minimum requis 25 000 \$. Le Groupe Homelife Int'l 745-4255 Richard Pratt dir. 1184-944-718	710 OCCASIONS D'AFFAIRES COMPAGNIE spécialisée dans nouveau produit révolutionnaire breveté. Domaine du plein air. Bon vendre. Ecrire C.P. 444, succ. gouvernement canadien. CONCEPT REVOLUTIONNAIRE Si vous êtes choisis vous travaillerez comme un cheval, et mangerez beaucoup d'avoine. 644-1158 Antoinette. CREDIT CONSEIL INC. Financement disponible 85% pour les gens qui veulent partir en affaires prêts commerciaux. 727-9521 Road. CREEZ un chambre et petit-déjeuner (bed and breakfast) et joignez un réseau profitable. Pour informations gratuites: Les éditions Janson C.P. 1346, Succ. B. Hull, Qué. J8X3X1. DEPANNAGEUR à Ste-Dorothée de Laval, bien situé, chiffre d'affaires 300,000 approx., centre de validation Loto-Québec, permis d'achat, prix de vente 70,000 \$ + inventaire. Contactez Jean Garcia: 591-3131 DIRECT DU MANUFACTURIER, concept éprouvé, produit en demande au Québec, appui publicitaire national, financement disponible. Capital demandé: \$5,000. AL 1-800-354-272-8735. ECRAN SOLAIRE contrôle d'énergie unique DISTRIBUTEUR avec investissement de 30,000 \$ approx., centre de validation Loto-Québec, permis d'achat, prix de vente 70,000 \$ + inventaire. Contactez Jean Garcia: 591-3131 GARAGE 12,000 mécanique, carrosserie, location, vente. 849-6452 HAUTE MODE Cie manufacturière, vêtements style, prestigieuse réputation, possédant ses propres magasins (Hwy Toronto), haute diffusion. Cherchez acquiescer, prix négociable pour vente rapide, déménagement. 845-4864, 288-7079, 274-9621. 714 FRANCHISES ATTENTION! MEILLEUR QU'UNE FRANCHISE Nouveau concept en Imprimerie offset au cœur des affaires. Appeler John Auger: 642-2121. Century 21 Cie d'Or. AUBAINE lots chausseurs pour la famille. 620-7499. AVEC seulement 3,500 \$, devenez propriétaire de votre commerce, produit exclusif breveté, canadien et U.S.A., profit 1,000 \$ et plus par semaine, entièrement financé par la vente, soutien de la Cie. Demandez Richard, 677-2849, 524-3366 AVIS DE 60 JOURS A vendre liste de propriétés en instance de récession. Info T. G. 2001 Inc. - 654-9501. BOUTIQUE cadeaux & décoration int. rive-sud o. clientèle établie, bon emplacement. Claude 592-2282 CHEQUE EXPRESS Service financier exclusif, rendement supérieur, \$25,000 comptant +. 385-6698 CLUB INVESTISSEUR pour condos/hôtels/Hotels/Ventures. Int. M. Auger, 374-3312 Sud-Am Inc. STARCELL COMMUNICATIONS CELLULAIRES TÉLÉPHONES CELLULAIRES et FAX Meilleurs prix en ville Agents demandés 327-1510 117806-4-718 SANTÉ Pour associés-investisseurs, nous avons une technique révolutionnaire à vous présenter dans le domaine de la médecine alternative. Diffusion nationale et internationale. Cette technique est approuvée par un scientifique reconnu. Possibilités illimitées. Belle opportunité (petits investissements acceptés). 278-1898 627786-4-718	710 OCCASIONS D'AFFAIRES N°1 ESTHESIE CHEVEUX COURSE A BILLES BONNETS, SANS RISQUE Minimum 25,000 \$, garanti par banque de New-York et assuré par gouvernement canadien. - 20% intérêt ou 49% profit net - Absis fiscal, 7,500 \$. Prov. et féd. (514) 449-1994 Entre 12h et 17h MANUFACTURE de cadran et table en miroir, Coudréville. A vendre ou échanger. Pour informations: 581-3390. MINE D'OR: vêtements rétro, introuvables. Authentiques, entièrement neufs, 1940 - 1950 - 1960. Equipement commercial d'époque: mannequins, showcases, casseroles. En prime liste de fournisseurs. Plateau Mont-Royal. 45.000 \$ 598-5155, 598-2909 MONSIEUR RINCE TOUT, possibilité jusqu'à 500 \$/se, temps plein, partiel, investissement nécessaire, formation complète. 662-9222. NOUVEAU CONCEPT BREVETE Au Canada et aux U.S.A. A la recherche d'investisseurs. O VAG, 442-4424 OCCASION UNIQUE, restaurant rapide haut de gamme, sur St-Denis. Appeler John Auger, Century 21 Cie d'Or 642-2121 OCCASION UNIQUE, entreprise pièces d'auto, avec bâtisse, établie 15 ans. C. Gagnon 398-8231 Grand Prix cr. PLATEAU MONT ROYAL, local commercial à louer 4,224 p. car., complètement renové, Immo-Pro courtier, François Blanchard, 521-2175 PRETS COMMERCIAUX RE-FINANCEMENT ACHATS-FUSION-PROJETS de 7h à 23h Central York 385-4112 PROJET condos à vendre rue St-Denis \$1,100,000 pour vente rapide, intérêt 10 3/4%. 276-1502. PROJETS A VENDRE Financement disponible pour personnes sérieuses, seulement ceux qui veulent partir en affaires. (418) 623-0443. RESTAURANT et salle à manger, à 8 mois d'opération, bon état, situé de 100 135 places, revenu potentiel \$475,000 et plus; prix \$180,000. 443-1510; 692-3699. 714 FRANCHISES CELLULAND a des franchises disponibles à Mt. et à travers le Canada, pour vente de téléphones cellulaires et fax. Conditions et termes excellents. 481-8453, 594-4533, 591-7958. 714 FRANCHISES URGENT QUEBEC ET MAURICIE Associés/chercheurs avec mise de fond de 50,000 \$ + dans le domaine de l'immobilier et la construction. Valeur de la compagnie 3,000,000 \$. Profits à réaliser rapidement. Personnes dynamiques. Jour: 418-811-9257 714 FRANCHISES ENTREPRISE de promotion immobilière à la recherche de partenaires financiers. Contactez Robert Cosentino 259-3454.	710 OCCASIONS D'AFFAIRES ROUTE distributive, liquors, à St-Eustache et Laval, 8,800 \$, 10,000 \$ profit par an, à hressim, 29,950 \$, 627-5331. Investissement complet TU VEUX devenir entrepreneur-électronicien? Je peux qualifier ton entreprise. 468-2003 URGENT: RIVE SUD Nous avons un terrain à St-Luc, multi zonage, venez nous contacter. Affaire exceptionnelle, vous pouvez doubler votre capital en 2 ans. Appeler 392-9220. USINE de meubles (à vendre ou à louer) 1-587-2318. 712 ASSOCIES DEMANDES CENTRE de jardin plus paysagiste en croissance, région sud-ouest de l'Aln, nécessite porteur d'investissement. Participation financière environ 100,000 \$. Principaux investisseurs commerciaux en croissance à La Presse, rdt. 24%. C.P. 6041, Succ. A, Montréal H3C 3E3. COMPAGNIE déjà établie avec place d'affaires, cherche un associé à part égale (aucun investissement requis). La personne choisie devra posséder un potentiel de réussite. 670-5213 ou 670-5211. ENTREPRISE de promotion immobilière à la recherche de partenaires financiers. Contactez Robert Cosentino 259-3454. URGENT QUEBEC ET MAURICIE Associés/chercheurs avec mise de fond de 50,000 \$ + dans le domaine de l'immobilier et la construction. Valeur de la compagnie 3,000,000 \$. Profits à réaliser rapidement. Personnes dynamiques. Jour: 418-811-9257 714 FRANCHISES CELLULAND a des franchises disponibles à Mt. et à travers le Canada, pour vente de téléphones cellulaires et fax. Conditions et termes excellents. 481-8453, 594-4533, 591-7958.
--	--	---	---	--

montréal oblige

notre développement industriel

notre engagement social

notre environnement

une question d'attitude

Du 8 au 11 juin 1989
Manoir Richelieu
Nombre de places limité
Renseignements:
Entrée Martel
288-9090

La Chambre de commerce de Montréal

39^e Congrès annuel de La Chambre de commerce de Montréal

REMBOURRAGE • LOCATION • LE N° 1 INCONTESTÉ • VENTE • REMBOURRAGE

MONTRÉAL

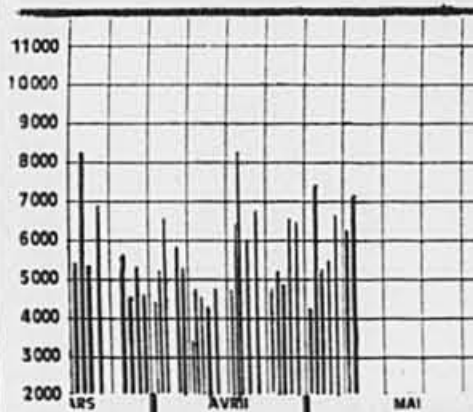
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut: 1831,28
Fermeture: 1819,81
Bas: 1819,11

(Indice canadien 25 titres)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 7 375 000



INDICES DE MONTRÉAL

Marché	Valeur	Diff.
MARCHÉ CANADIEN (XXM)	1819.01	-7.74
MARCHÉ BANCAIRE (XCB)	1828.99	-16.08
MINES MÉTALLIQUES (XCM)	1855.58	+1.98
HYDRO CARB. (XCO)	1806.87	-7.76
PROD. FORESTIERS (XCF)	3078.09	+29.04
BIENS D'ÉQUIP. (XCI)	1577.79	-13.27
SERV. PUBLICS (XCU)	1498.22	inch.

NOTE
Cotes en cote sans lorsque indiqué \$; f=actions non votantes, a=votes limités ou restreints; u=titre négocié en dollars US; Z=lot irrégulier.

Valeurs	Ventes	Heut	Bas	Form.	Net	Valeurs	Ventes	Heut	Bas	Form.	Net
A/B						C/D					
ACS-Bio	10000	16	16	16	+1	ACS	1000	100	100	100	+1
AD	2000	76	76	76	+1	AD	2000	100	100	100	+1
AMCA	2000	475	475	475	+1	AMCA	2000	100	100	100	+1
AMCA25	2000	240	240	240	+1	AMCA25	2000	100	100	100	+1
AMCA35	2000	275	275	275	+1	AMCA35	2000	100	100	100	+1
AMCA45	2000	275	275	275	+1	AMCA45	2000	100	100	100	+1
AMCA55	2000	120	120	120	-5	AMCA55	2000	100	100	100	+1
AMCA65	2000	175	175	175	+1	AMCA65	2000	100	100	100	+1
AMCA75	2000	175	175	175	+1	AMCA75	2000	100	100	100	+1
AMCA85	2000	22	22	22	-3	AMCA85	2000	100	100	100	+1
AMCA95	2000	175	175	175	+1	AMCA95	2000	100	100	100	+1
Alcan	17700	250	250	250	+1	Alcan	17700	250	250	250	+1
Alcan Al	1333	10	10	10	-1	Alcan Al	1333	10	10	10	-1
Alcan S&P	430	225	225	225	-5	Alcan S&P	430	225	225	225	-5
Alcan S&P	2000	175	175	175	+1	Alcan S&P	2000	175	175	175	+1
Alcan S&P	5000	1275	1275	1275	+1	Alcan S&P	5000	1275	1275	1275	+1
Alcan S&P	500	100	100	100	-1	Alcan S&P	500	100	100	100	-1
Alcan S&P	1500	440	440	440	-10	Alcan S&P	1500	440	440	440	-10
Alcan S&P	7275	100	100	100	+1	Alcan S&P	7275	100	100	100	+1
Alcan S&P	1000	460	460	460	-10	Alcan S&P	1000	460	460	460	-10
Alcan S&P	1600	140	140	140	+1	Alcan S&P	1600	140	140	140	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	275	275	275	+1	Alcan S&P	2000	275	275	275	+1
Alcan S&P	2000	2									

De nombreuses plaintes contre le bureau saguenéen de la ScotiaMcLeod

PAUL DURIVAGE

■ Le Dr Jacques Couture, qui a déposé une déclaration de poursuite en Cour supérieure la semaine dernière, n'est pas le seul investisseur à se plaindre du présumé penchant de certains représentants de la succursale de Chicoutimi de la maison de courtage ScotiaMcLeod pour les titres miniers du Groupe Ariel.

De nombreuses plaintes ont en effet été soumises à la Bourse de

Montréal visant ce groupe de représentants et ces mêmes titres, confirme M. Marcel Barthe, directeur de l'information, qui refuse cependant d'en préciser le nombre. La Bourse fait enquête sur le dossier depuis près d'un an. Celle-ci se prolonge d'ailleurs en raison des informations nouvelles qui s'ajoutent constamment.

M. Maurice Montpetit, directeur, et d'autres représentants de ScotiaMcLeod Chicoutimi, auraient été de connivence pour

exercer un certain contrôle sur les titres du Groupe minier Ariel de Val d'Or, selon la déclaration de poursuite déposée jeudi par le Dr Couture. Il s'agit essentiellement des sociétés Sphinx, Mimiska et Aumine.

Me Ghislain Lord, qui représente le Dr Couture, a affirmé hier à La Presse être en mesure de prouver que l'un des courtiers en cause possédait au moins dix p. cent des actions d'une des sociétés minières du Groupe Ariel, en

propre et par personne interposée. D'où les accusations de conflit d'intérêts.

M. Couture réclame \$ 432 000 de Scotia MacLeod et son directeur de succursale pour les pertes, dommages et intérêts qu'il aurait subi lors de transactions touchant les titres du Groupe minier Ariel. Il accuse en outre son courtier d'avoir usé de subterfuges et d'avoir employé des moyens abusifs pour l'empêcher de vendre ses actions en plus d'avoir effec-

tué des achats non autorisés.

La Cour Supérieure a par ailleurs accepté de prolonger l'ajournement provisoire muselant la station de radio CJMT de Chicoutimi et son animateur-vedette Louis Champagne qui avaient fait grand bruit des présumés agissements du bureau régional de ScotiaMcLeod la semaine dernière. Scotia McLeod exige pas moins de \$ 7 millions en dommages et intérêt de la station du groupe Télémedia.

Les affaires de la succursale régionale auraient en effet fortement déclenchées depuis la publication de l'affaire à la radio. « Il faut voir dans quel état se trouvent ses chiffres de rentabilité », commente M. Gilles Archambault, vice-président aux ventes provinciales de ScotiaMcLeod. Celui-ci affirme que rien de reprochable n'a été commis par les représentants du bureau de Chicoutimi qui sont d'ailleurs toujours à l'emploi de ScotiaMcLeod.

Provigo et ses fournisseurs seront reliés par ordinateur

Presse Canadienne
QUÉBEC

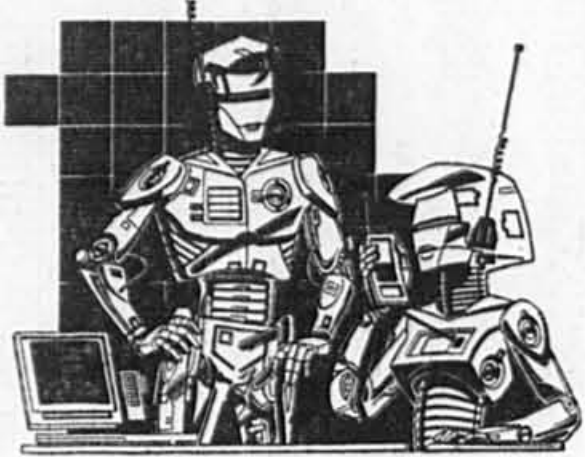
■ Le président-directeur général de Provigo Distribution, M. Yvan Bussières, a annoncé hier l'implantation d'un réseau d'échange électronique de données entre sa compagnie et ses quelque 250 fournisseurs.

Le système, en éliminant environ un million de bons de commande, de factures, de reçus et d'avis de changements de prix, permettra à l'entreprise de réaliser une économie de quelque \$ 2 millions par an. Les fournisseurs devront adhérer au système d'ici la fin de 1990.

Provigo Distribution a choisi de recourir au réseau de GE du Canada, qui a conçu un logiciel français, pour le réseau de télécommunication, la formation et le matériel nécessaire. Le Groupe CGI, importante firme de services-conseils en informatique, conseillera les fournisseurs sur le plan de travail à adopter. Le système, qui coûtera quelque \$ 2 millions à Provigo, entraînera une dépense de \$ 50 par mois pour le fournisseur qui devra aussi déboursier au moins \$ 1 500 pour l'ordinateur.

Provigo Distribution devient la première entreprise nord-américaine de distribution à intégrer un système EED dans l'environnement de tous ses fournisseurs, à obtenir un logiciel de communication en français et à avoir trouvé une solution très avantageuse pour les fournisseurs, grands et petits, a souligné M. Bussières.

C'est aussi la première fois qu'une entreprise conçoit un logiciel totalement en français pour implanter la technologie EED. Le logiciel est conçu de telle façon qu'il permet de recevoir en français toutes les informations provenant d'un fournisseur anglophone, canadien ou américain.



10-12 mai 1989
PLACE BONAVENTURE
MONTREAL (QUEBEC)

Gardez le contact avec les communications

Le seul Salon au Canada entièrement consacré aux radiocommunications mobiles

SÉMINAIRES GRATUITS

Des informations de première importance sur certains des sujets les plus brûlants dans le monde des radiocommunications mobiles.

Mercredi 10 mai — 14 h

M.S.A.T., une nouvelle ère en radiocommunications mobiles.

Jeudi 11 mai — 14 h

Gendarmerie Royale du Canada — La confidentialité dans les radiocommunications mobiles.

Jeudi 11 mai — 14 h

Les effets de l'implantation d'un système de communications au Service de police de la Communauté urbaine de Montréal.

Nouvelles idées — Nouvelles techniques — Nouveaux produits

- Le premier Salon commercial au Canada consacré aux radiocommunications mobiles.
- Voyez les dernières nouveautés en téléphones cellulaires, téléavertisseurs, émetteurs-récepteurs et la gamme complète des appareils de radiocommunications mobiles.

- Salon tenu de concert avec le 20e congrès annuel de la CRCCA
- Apprenez comment augmenter vos profits en gardant le contact avec vos clients: au bureau, dans votre voiture, peu importe où vous allez.

SOYEZ-Y!

ENTRÉE 5\$

RENSEIGNEMENTS: 397-4974

Commandite de la Canadian Radio Common Carriers' Association, présentation de Southex Exhibitions

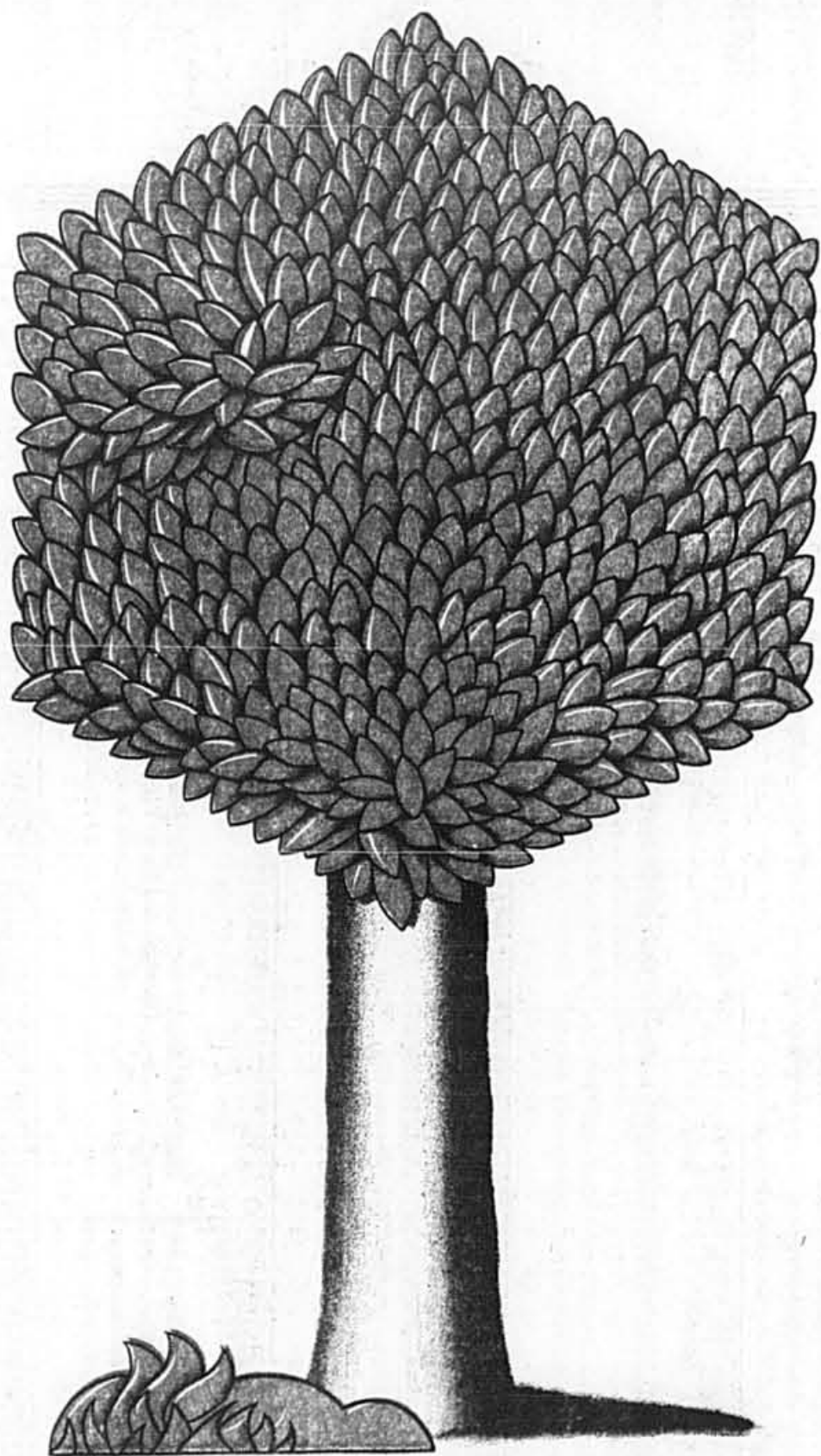


SOUTHAM BUSINESS INFORMATION & COMMUNICATIONS GROUP INC.

SOUTHEX EXHIBITIONS

LE PORTEFEUILLE DESJARDINS:

de l'épargne à terme, taillée pour vous.



DÉPÔT À TERME DESJARDINS

11 $1\frac{1}{2}\%$ *
1 AN
Non remboursable
Intérêts versés annuellement

Des dépôts à terme très concurrentiels... mais plus encore!

C'est vrai que les dépôts à terme de la caisse populaire Desjardins se comparent très avantageusement à ceux de la concurrence. Et c'est vrai aussi qu'ils vous offrent une grande flexibilité, puisque vous choisissez le terme qui vous convient, entre 30 jours et 5 ans, ainsi que les modalités de versement des intérêts. De plus, le taux d'intérêt est garanti pour toute la durée du terme choisi.

Mais, si vous voulez plus encore, votre caisse populaire Desjardins vous propose un excellent moyen de maximiser le rendement de vos épargnes: il s'agit du Portefeuille Desjardins.

Le Portefeuille Desjardins, c'est un agencement de produits d'épargne à terme, tels les dépôts à terme et les régimes enregistrés d'épargne-retraite, sélectionnés parmi une vaste gamme de produits, et qui vous permet de répartir avantageusement vos épargnes selon vos ressources et vos objectifs. Ainsi, il vous est possible de mieux gérer votre portefeuille à court comme à long terme. Et puis, la diversification de vos épargnes permet un rendement des plus profitables.

Quels que soient vos besoins en matière d'épargne à terme, les conseillers, à la caisse populaire Desjardins, sauront vous aider à vous constituer le portefeuille d'épargne à terme idéal.

Renseignez-vous dès aujourd'hui à votre caisse populaire Desjardins sur les dépôts à terme et le Portefeuille Desjardins. N'attendez plus, car l'épargne, c'est la liberté.

*Ce taux est sujet à changement sans préavis et est offert dans les caisses populaires participantes affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.

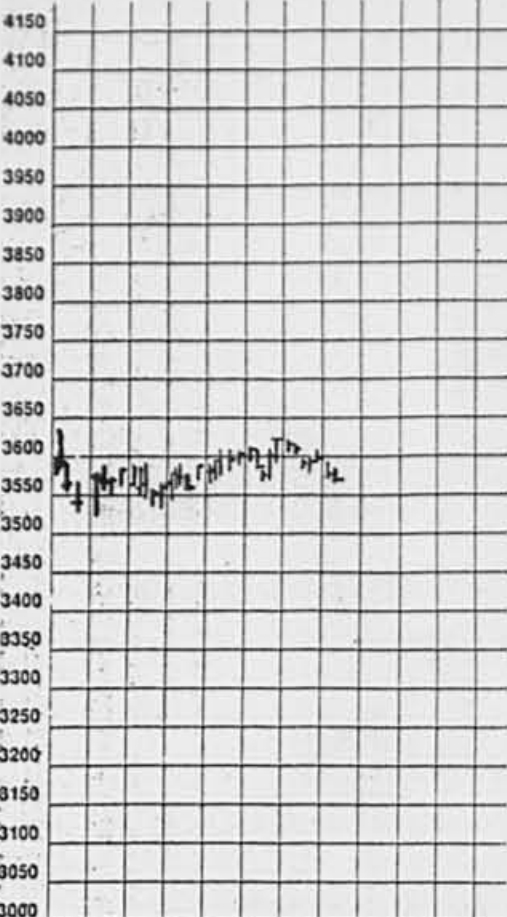
La caisse populaire  Desjardins

TORONTO

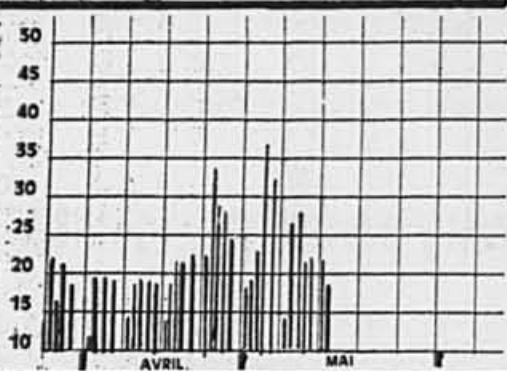
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut: 3583,71
Fermeture: 3580,95
Bas: 3567,88

(Indice composé 300 titres)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 17 734 000



INDICES DE TORONTO

	Ferm.	Var.
300/COMPOSÉ	3568,93	-11,02
SERV. FINANCIERS	2699,48	-17,61
MINÉRIE ET MÉTAUX	3309,46	-15,99
PÉTROLES ET GAZ	3961,33	-10,97
INDUSTRIELLES	2052,61	-18,67
TSE 35	191,12	-0,69

SOUS INDICES DE TORONTO

	Ferm.	Var.
AURIFÈRES	5260,83	+10,52
PAPÉTIÈRES	4097,51	+24,73
CONSUMMATION	4713,73	-28,83
IMMOBILIER	14968,58	-19,25
TRANSPORT	6928,48	-48,03
PIPELINES	3328,58	+8,37
SERV. PUB.	2862,39	+4,51
COMMUNICATIONS	8081,12	-7,49
DÉTAIL	4029,72	+2,80
GESTION	5016,46	+2,46
HAUTE TECHNOLOGIE	746,20	+10,40

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

VANCOUVER

VOLUME: 11 800 000
INDICE GÉNÉRAL FERMETURE: 784,70 - 5,97

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Heut	Bas	Ferm.	Net
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000
AAA	1000	1000	1000	1000	AAA	1000	1000	1000	1000

[illegible]