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

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 30 janvier au 5 février 1988 Vol. LX Nº 5 96 pages 1,25 $

REER
EN DÉPÔTS
GARANTIS
JUSQU'À 10½%
FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Les Trois Arches
RESTAURANT FRANÇAIS



RÉSERVATIONS 683-8200
11131, boul. Gouin ouest
Pierrefonds

PLUSIEURS BONS ACHATS PARMI LES TITRES QUÉBÉCOIS

Les experts estiment que les titres de plusieurs PME à forte croissance constituent présentement des aubaines **pp. 2 à 5**



Source : Sodarcan



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

C'EST LE KRACH QUI A INCITÉ UNIGESCO À VENDRE NOVERCO

Bertin Nadeau est catégorique : la CVMQ n'a pas ordonné à Unigesco de faire une offre aux autres actionnaires de Noverco *p. 8*



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

LES HAUSSES DE LOYERS FREINÉES PAR LE TAUX DE VACANCE

Le taux d'inoccupation a doublé en un an et les propriétaires cherchent surtout à garder leurs locataires *p. 74*

L'ACTUALITÉ

Publications LES AFFAIRES change de nom. Place à Publications TRANSCONTINENTAL *p. 6*

Votre carte d'affaires. enRoute 1 800 363-3333

LE POINT

Les grands gestionnaires américains se tournent vers les PME dynamiques

Titres de sociétés québécoises à forte

L'investisseur averti devrait profiter du climat négatif entourant actuellement les titres québécois pour commencer à garnir son portefeuille des meilleures entreprises de croissance au Québec.

En effet, selon les gestionnaires de portefeuille les plus prestigieux et les plus efficaces dans le monde, c'est lorsque personne ne veut des titres de croissance qu'il faut les acheter. Telle est d'ailleurs la philosophie de **John Templeton** des fonds du même nom, **Peter Lynch** des fonds **Fidelity Magellan** et de l'investisseur réputé **Warren Buffet.**

Depuis l'automne 1987, la plupart des observateurs de la scène financière au Québec ont pris un plaisir fou à décrier les titres québécois, en particulier les titres qu'on appelle communément les titres REA. Ce climat, qu'a amplifié le krach, a littéralement chassé le petit investisseur du parquet boursier, qui risque de retourner pour longtemps à son bas de laine. Or, cela serait une erreur grave à long terme.

C'est ce qui ressort clairement d'une étude menée par les AFFAIRES dans le but de répondre à des questions comme: la performance des titres québécois est-elle si moche? La qualité des entreprises publiques québécoises laisse-t-elle à désirer? Le réflexe des analystes financiers de recommander à l'unisson d'investir quasi-aveuglément dans les *blue chips* est-il fondé? Quelle devrait-être l'attitude des investisseurs?

Les titres québécois sont comme les autres

Après avoir étudié minutieusement ces questions, on a obtenu les réponses suivantes:

- la performance des titres québécois depuis octobre 1987 est très semblable à celle de titres comparables à Toronto et aux États-Unis;
- à long terme, les titres des petites et moyennes entreprises (PME) réalisent une performance de loin supérieure à celle des *blue chips*;
- selon des maîtres du placement, les titres de croissance, tels ceux de plusieurs compagnies qui ont émis des actions dans le cadre du REA ces dernières années, n'ont jamais été à des cours aussi bas depuis 1974;
- à en croire ces mêmes maîtres de l'investissement, c'est maintenant, alors que l'horizon déborde de nuages, qu'il faut commencer à identifier et à acheter les meilleurs titres de croissance, qui se vendent à des prix d'aubaine actuellement. En fait, c'est dans une perspective de placement à long terme, la seule qui soit rationnelle, qu'il faut se situer pour acheter de telles actions.

Le fameux krach a fait peur à beaucoup de monde. Toutefois, le côté le plus positif de cet événement historique, c'est qu'il a frappé autant les bonnes entreprises que les mauvaises. C'est pourquoi l'investisseur ingénieux et patient doit considérer la présente dépression boursière comme une occasion unique d'investissement.

Buffet, Lynch et Templeton

L'exemple passé le plus notoire à cet effet est l'expérience de l'investisseur américain Warren Buffet. Lors de l'écroulement →

Vous aussi pouvez apprendre à

PARLER EN PUBLIC

aisément en 3 jours intensifs

5-6-7 février 88

de 9h à 18h

Réservez tout de suite

(514) 277-2117

JGL
Institut Jean-Guy Lebeuf
depuis 1954

5277, Avenue du Parc, Montréal H2V 4G9

FRANCHISES DISPONIBLES

Les actions de compagnies juniors n'ont jamais été aussi déprimées depuis 1974

Les titres de croissance offrent une occasion unique d'achat à long terme

Deux des plus prestigieux gestionnaires de portefeuille au monde prétendent que c'est le temps ou jamais d'acheter des titres de croissance dans une perspective à long terme. En effet, selon ces grands maîtres du placement, le cours des titres boursiers appelés aux États-Unis *emerging growth companies* n'a jamais été aussi déprimé depuis 1974 et représente pour cette raison une occasion unique d'achat.

John M. Templeton, fondateur de **The Templeton Funds**, est reconnu comme l'un des plus grands gestionnaires de tous les temps. Depuis plus de 33 ans, le rendement de ses fonds a constamment enrichi les investisseurs. Un dollar investi dans son **Templeton Growth Fund** il y a 33 ans, vaut maintenant plus de 80$. Sa spécialité: découvrir les aubaines boursières avant tout le monde et revendre à prix d'or aux retardataires ces titres une fois qu'ils ont été découverts.

« Les titres de croissance sont des aubaines actuellement. En fait, ils sont presque aussi peu chers qu'en 1974», affirme M. Templeton. Pour donner une idée de ce que cela signifie, l'indice des 30 titres industriels **Dow Jones** avait alors atteint un creux d'environ 570. Aujourd'hui, cet indice surpasse les 1 900 et cela après un krach dont les proportions ont été historiques.

John Templeton explique la défaveur des titres de croissance de plusieurs façons. « Les titres de croissance sont relativement impopulaires depuis plus de quatre ans en partie en raison des investisseurs étrangers qui se concentrent sur les plus grandes entreprises, qui sont également mieux connues. » L'existence des fonds reliés aux indices boursiers favorise également les investissements dans les titres qui composent ces indices.

Toutefois, et c'est là que le discours de M. Templeton devient intéressant, cette situation est selon lui temporaire. « C'est pourquoi, c'est le temps de faire la chasse aux aubaines. »

Même si 1988 pourrait s'avérer une année difficile pour le marché boursier, **Peter Lynch**, vice-président exécutif de **Fidelity Management & Research**, croit lui aussi que les titres de croissance représentent des aubaines à long terme. « Comme John Templeton, je crois que les titres de croissance n'ont jamais été aussi attrayants depuis 1974», avance celui qui gère plusieurs milliards de dollars.

D'ailleurs, en date du 31 octobre 1987, le fonds mutuel **Fidelity Magella** est celui qui détenait le meilleur rendement des dix dernières années parmi 401 fonds aux États-Unis, cela après une chute de plus de 30 % lors du krach..

Il est important de souligner que ces gestionnaires investissent uniquement pour le long terme. Par exemple, Peter Lynch confie qu'il détient le titre **ServiceCorp** (NY, 23,88$ US) depuis 11 ans. « Tant que la compagnie poursuit sa croissance, je n'ai pas de raison de vendre. »

Aussi, ces deux génies de l'investissement ont leur propre définition de titres de croissance. Ce sont des entreprises de taille modeste, qui connaissent une forte croissance et qui ne sont pas encore connues. Voilà une définition qui sied à merveille à plusieurs compagnies québécoises.

À titre d'exemple, Peter Lynch mentionne comme achats intéressants les compagnies américaines **Carnival Cruises** (AMEX, 12,63$ US), **Student Loan Marketing** (NASDAQ, 60,63$ US), **Pitney Bowes** (NY, 35,25$ US) et **Pic'n Save** (NASDAQ, 15,25$ US).

De son côté, M. Templeton cite **First Executive Life Insurance** (NASDAQ, 11$ US) et **Robert Half** (NASDAQ, 25$ US), une entreprise de placement de personnel temporaire. Les deux gestionnaires recommandent de plus certaines banques régionales américaines.

BERNARD MOONEY

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

André Perry (Gr.).....57	Cont. Pharma.....68	Hees International 73	Merck.....2-3	Provigo.....3	Student Loan Marketing2
Armandale Ent. 10-11	Datamark 3	Hoffmann La Roche...65	Métal Déployé.....57	Pub. Transcontinental 19	Sumner Sports.....63
Atkinson Tremblay 20-21	Digital Equipment 65	Hydro-Québec..... 58,59	Midland Doherty 59	Quebecor.....3	Syntex..... 36-37
Avon Products.....2-3	Disque Américc 10-11	IBM.....65	Miron.....3	Radio-Nord 52	Technologies Asyst20-21
Bart Resources 66	Disques A&M 10-11	ICEM.....32	Motorola.....65	Rexfor 26	Tembec 47,52
Belmoral.....51	Distillerie Meagher's..72	Imasco 32	Moul.de l'ouest 10-11	Richard.Greenshields..66	Templeton Growth Fund2
Beriatrix Int. 26	Distilleries Corby.....72	Inco 48	Mouv. Desjardins 52	Robert Haft.....2	Tia Maria 72
Bombardier 3	DMR 63	Inco Gold 51	Mux Lab.....35	Robert MacNish & Co72	Transcont. GTC (Gr.)3,19
Caisse de dépôt 8	Domco..... 57,68	Intercan.....59	New Horizon Fund 4-5	Ste-Geneviève 51	Trans-Can. mus. ... 10-11
Cambior.....51	Eastman Kodak.....65	Inter. Pagurian 73	Noverco.....8	ServiceCorp.....2	T. Rowe Price.....4-5
Campeau 9	Ébén.Claude Goyette 26	I. Thibault inc. 26	Ogivar.....57	Shermag.....3	Tye Explo. 66
Canadian Express 73	Enfield Corp. 73	Ivanhoe 79	Olco.....44	Sigma.....51	Uniboard Canada 26
Canam Manac (Gr.)...3,8	Falconbridge 48-49	Jean-Coutu 3	Osler 59	SNC..... 10-11	Unigesco 3,8
Canarim Investments.66	Federated Stores.....9	Kaufel.....3	Oxdon Investment.....9	Société des alcools...72	Union Carbide 65
Carnival Cruises.....2	Fidelity 2	Kunz.....26	Pagurian Corp. 73	SODICC..... 10-11	Uni-Sélect.....72
Cascades.....3	Finasca.....13	La Laurentienne (Gr.)...3	Panfibre 26	Sodisco 3	United Services Fund 66
CB Pak.....68	Finor.....51	LGS 59	Panval 26	Soficorp (Gr.) 57,68	United Westburne 58
CGI (Gr.)..... 42-43	First Executive.....2	Man. Leader.... 57,58,68	Pic'n Save.....2	Soquip.....8	Val Royal..... 57,68
Cinram 10-11	Fonds immobilier Exar79	Matra 65	Pitney Bowes.....2	Sport Maska 13	Vassan.....51
Citadelle (Gr.)..... 14-15	Fonds solidarité FTQ .52	Matrox (Syst. électr.).26	Polygram 10-11	Sportscène Rest. . 38-39	Vidéotron.....3,12
Consol.-Bathurst... 59,72	Foresbec 57	McGuinness Distillers. 72	Praxis Tech.s 10-11	Steinberg 9,68,79	Vior 51
Cont. Carlisle Douglas66	Forpan.....26	Memotec 3	Prelco.....26	Sterling Drug 65	Visway.....59

croissance: c'est le moment d'acheter

boursier de 1973-74, M. Buffet a acheté des blocs importants de ses titres favoris à des cours de vente de feu. À ce moment, personne ou presque ne voulait de ces titres. Depuis, ces titres ont triplé ou quadruplé de valeur, si bien que Warren Buffet passe maintenant pour un génie.

« Pour moi, le marché boursier ça n'existe pas. Ce que je fais, c'est investir dans une entreprise. » Telle est la philosophie qui guide M. Buffet. Et, curieusement, c'est l'attitude que l'on rencontre chez ces investisseurs qui, année après année, font de l'argent dans le marché boursier.

La clé est double: investir à long terme et investir dans un titre boursier comme si on achetait l'entreprise au complet. « J'achète présentement des titres de compagnies de croissance de grande qualité dont les perspectives sont excellentes qui ont connu d'importantes baisses », a déclaré récemment Peter Lynch, gestionnaire des fonds d'investissement Fidelity Magellan. M. Lynch recherche activement des titres de croissance, des situations spéciales et des titres de grande valeur à des prix attrayants.

Pourquoi cette attitude? Parce que Peter Lynch ne se soucie guère de ce que fera le marché boursier dans cinq ou six mois. Ce qui l'intéresse: la performance de la compagnie sur cinq et 10 ans. « Nous ne devons pas craindre la poursuite de ce marché baissier. Ce que nous devons craindre plutôt c'est de manquer le début du prochain marché haussier qui fort probablement poussera les cours à des niveaux beaucoup plus élevés que le sommet de 1987 », constate pour sa part John Templeton, fondateur des fonds d'investissement du même nom.



Les experts estiment que les titres de croissance, tels ceux de plusieurs compagnies qui ont émis des actions dans le cadre du REA ces dernières années, n'ont jamais été à des cours aussi bas depuis 1974. C'est donc, disent-ils, le moment d'acheter.

M. Templeton dirige ses fonds depuis 33 ans. Il a donc vécu plusieurs cycles économiques et boursiers. L'épisode de 1987 n'est qu'un autre chapitre à son encyclopédie de sagesse et d'expérience. Ce n'est pas le cas de nombreux investisseurs du Québec qui en sont à leurs premiers pas dans l'univers boursier.

La réaction de panique des derniers mois de ceux-ci est donc bien compréhensible (la panique des journalistes et des analystes financiers l'est cependant beaucoup moins!). Toutefois, une fois la panique disparue, l'investisseur a avantage à réfléchir. Ce faisant, il peut se poser la question suivante: est-il préférable de suivre les conseils d'un courtier-vendeur ou les conseils de maîtres comme John Templeton, Peter Lynch ou Warren Buffet?

Si ces génies de l'investissement étaient québécois, il y a fort à parier qu'ils considéreraient la situation des titres québécois comme une occasion extraordinaire pour s'enrichir à long terme. En fait, les titres québécois ne souffrent pas d'une maladie rare exclusivement québécoise. Ils sont boudés exactement comme le sont les titres du même genre ailleurs dans le monde.

John Templeton se dit convaincu que ce phénomène est temporaire et qu'il faut, au lieu d'en pleurer, chercher à en profiter. Dans cette ordre d'idée, il devient donc évident que la dépression boursière québécoise représente pour les investisseurs une occasion unique.

La clé: identifier les gagnants

C'est en effet l'occasion rêvée de se construire un portefeuille constitué des futurs *blue chips* québécois, soit ces compagnies qui se distinguent par leur croissance, leur valeur fondamentale, leur équipe de direction et leurs perspectives.

Lorsqu'on demande à Peter Lynch de définir ce qu'est une entreprise de croissance, il le fait en donnant un exemple: « Le géant pharmaceutique **Merck** (NY, 148$ US) a quadruplé ses bénéfices en quatre ans. Le cours du titre a aussi été multiplié par quatre. Voilà un titre de croissance. Par contre, les profits d'**Avon Products** (NY, 24,75$ US) sont à peu près stables depuis quelques années. Le titre est environ au même cours qu'il y a cinq ans. Ce n'est pas un titre de croissance. »

La clé du succès dans l'investissement boursier est dans la capacité d'identifier les compagnies qui se distinguent par leur croissance et leur capacité à générer toujours davantage de croissance.

Même si vous avez toujours intérêt à faire vous-mêmes vos recherches, LES AFFAIRES a compilé une liste, très partielle, de compagnies québécoises dont la croissance ravirait les Peter Lynch, John Templeton, etc. Cette liste, qui met en lumière la qualité extraordinaire de l'entrepreneurship québécois, peut servir de point de départ au lecteur dans sa recherche des futurs *blue chips* québécois et canadiens.

BERNARD MOONEY

ExpoSystèmes CANADA
DESIGN ET FABRICATION DE KIOSQUES MODULAIRES
ACHAT OU LOCATION
MONTRÉAL (514) 875-6271
QUÉBEC (418) 647-2014

Les futurs *blue chips* québécois

Des exemples de compagnies québécoises à forte croissance

Voici, par secteurs, une liste de sociétés québécoises à forte croissance.

Commerce

Groupe Jean-Coutu (Mtl, 7,25$): de 1982 à 1987, ventes multipliées par 3,3 (de 73,3 M$ à 239 M$); profits multipliés par 4,8 (de 2,3 M$ à 11,1 M$).

Sodisco (Mtl, 7$): de 1982 à 1987, ventes multipliées par 5,1 (5,7 M$ à 56,2 M$); profits multipliés par 7,3 (0,9 M$ à 6,6 M$).

Communications

Groupe Transcontinental GTC (Mtl, 6,25$)): de 1981 à 1987, ventes multipliées par 9,1 (28,6 M$ à 261,4 M$); profits multipliés par 36,6 (0,3 M$ à 11 M$).

Quebecor (Mtl, A 14$): de 1980 à 1987, ventes multipliées par 3,8 (179,2 M$ à 682,6 M$); profits multipliés par 6,3 (3,7 M$ à 23,2 M$).

Vidéotron (Mtl, 8,88$): de 1980 à 1987, ventes multipliées par 7,7 (37,5 M$ à 289,6 M$); d'une perte de 1,1 M$ en 1980 à un bénéfice net de 18,2 M$ en 1987.

Consommation

Provigo (Mtl, 9,25$)): de 1982 à 1987, ventes multipliées par 1,6 (3,3 milliards à 5,4 milliards); profits multipliés par 3,3 (19,6 M$ à 65,2 M$).

Shermag (Mtl, 2,50$): de 1981 à 1987, ventes multipliées par 13,8 (2,0 M$ à 27,6 M$); profits multipliés par 18,5 (0,2 M$ à 3,7 M$).

Industriel

Bombardier (Mtl, B, 8,25$): de 1983 à 1987, ventes multipliées par 2,0 (551,1 M$ à 1,1 milliard); profits multipliés par 7,6 (46,1 M$ à 6,1 M$).

Canam Manac (Mtl, 7,50$): de 1983 à 1986, ventes multipliées par 3,3 (116 M$ à 384 M$); profits multipliés par 15,9 (2,1 M$ à 33,3 M$).

Datamark (Mtl, 3,70$): de 1983 à 1987, ventes multipliées par 10 (3,7 M$ à 37 M$); profits multipliés par 10 (0,2 M$ à 2 M$).

Kaufel (Mtl, B, 7$): de 1981 à 1987, ventes multipliées par 9,9 (5,7 M$ à 56,2 M$); profits multipliés par 34,5 (0,2 M$ à 34,5 M$).

Technologie

Memotec (Mtl, 13,25$): de 1981 à 1986, ventes multipliées par 23,8 (2,4 M$ à 57,2 M$); d'une perte de 2,8 M$ en 1981 à un bénéfice net de 3,4 M$ en 1986 (cela avant l'acquisition de **Teleglobe**).

Produits forestiers

Cascades (Mtl, 6$): de 1982 à 1986, ventes multipliées par 12,8 (34,5 M$ à 440,1 M$); profits multipliés par 13,4 (2,5 M$ à 33,8 M$).

Compagnies qui représentent une valeur fondamentale solide:

Groupe La Laurentienne (Mtl, 9,63$): le titre se transigeait récemment à 9,63$, tout en ayant une valeur comptable de 14,46$ par action. Son ratio cours-bénéfices était de 9,1.

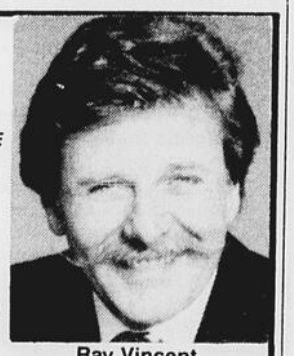
Miron (Mtl, 5,50$): au cours récent de 5,50$, ce titre se transigeait nettement sous sa valeur comptable de 12,50$. Son ratio cours-bénéfices était de 4,1.

Unigesco (Mtl, B, 3,10$): avec une valeur comptable de 4,75$, il se vendait récemment à 3,10$, avec un ratio cours-bénéfices de 8,8.

SOMMAIRE

Affaires et la loi	33
Ass. des actionnaires	63
Bourses	68 à 72
Carrières	24-25
De bonnes sources...	12
Dividendes	63
Éditorial	6
Émissions en cours	52
Fiscalité	30-31
Fonds mutuels	53 à 55
Gagnants et perdants	68
Immeuble	74 à 79
Investissements	26
Management	22-3
Marché du travail	16-17
Marketing	14-15
Mines et métaux	48 à 51
Monde du travail	29
P. de Montréal	67
P. de Vancouver	66
Portefeuille	73
Pouls de l'économie	34
REA	56 à 58
Ress. humaines	25
Résultats financiers	63
Revue des marchés	65
Taux d'intérêt	64
Technologie	20-21
Votre impôt	46

Courrier de la deuxième classe Enregistrement nº 0923

Ray Vincent
LE GRAND MAÎTRE MOTIVATEUR
LORSQUE VOUS PENSEZ MOTIVATION - COMMUNICATION - VENTE, PENSEZ RAY VINCENT

Ray Vincent
Cours et conférences privés, sur mesure, adaptés selon vos besoins et ceux de votre entreprise
"Also available in English"
Granby (514) 372-7764
Représentation Pierre Gravel imprésario
Vendez plus et augmentez votre productivité dans votre entreprise par des techniques de motivation subliminale.
CONSULTATION SUR RENDEZ-VOUS SEULEMENT

LE POINT

Après le krach, la ruée vers les *blue chips* a été générale

La chute des titres REA s'apparente à celle de

Il n'y a pas qu'au Québec que les actions de PME sont en difficulté. L'observation des comportements boursiers de titres similaires sur d'autres parquets boursiers, démontre que ce phénomène est généralisé à l'Amérique du Nord.

LES AFFAIRES a compilé, à titre de comparaison, les comportements boursiers comparatifs de titres à faible capitalisation — à liquidité restreinte, juniors ou de second ordre, selon l'appellation qu'on leur donne — à Montréal, Toronto et New York, vis-à-vis leur contrepartie, les *blue chips*, du 1er octobre 1987 au 15 janvier dernier.

Sur les parquets de Montréal, Toronto et New York, du 1er octobre au 4 décembre 1987, les titres à faible capitalisation ont moins bien fait que l'Indice canadien du marché: le XXM (formé de 25 titres de grandes compagnies canadiennes), le TSE 300 (formé de 300 titres) et la moyenne des 30 titres industriels **Dow Jones** (voir tableau en p. 5).

Alors que les indices XXM, TSE 300 et Dow Jones perdaient respectivement 25,4 %, 22,5 % et 30,1 % du 1er octobre au 4 décembre 1987, l'Indice Québec (170 titres québécois) compilé par **Deragon Langlois**, les 67 titres juniors du *Financial Times* à Toronto et le fonds américain **New Horizon** chutaient de 31,2 %, 39,2 % et 38,5 % respectivement.

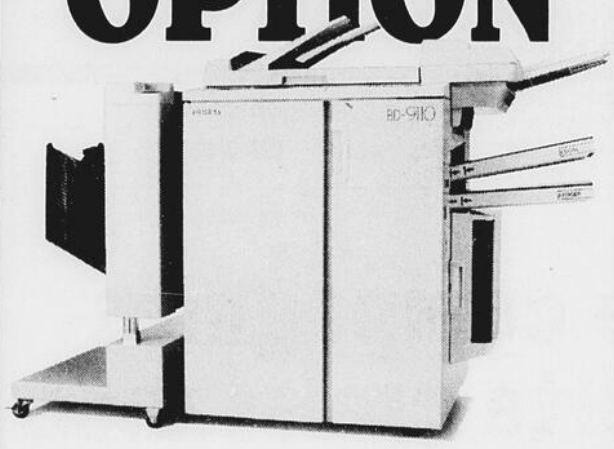
Selon cette comparaison, la chute des titres québécois a été moins brutale que celle d'autres titres juniors nord-américains.

On observe ainsi que la meilleure performance relative en cette période troublée appartient aux deux indices canadiens, le XXM et le TSE 300. Cette protection à la baisse peut s'expliquer en fait par l'impact positif de la présence des titres des ressources naturelles dans ces deux indices. Le Dow Jones, qui n'a perdu que 1,1 % de moins que l'Indice Québec, ne contient aucun de titres de ressources naturelles.

Reprise moins soutenue

Depuis, la valeur des titres à faible capitalisation →

UN COPIEUR TOSHIBA SANS OPTION



Le nouveau photocopieur à console **BD 9110 de Toshiba** est muni de caractéristiques tellement extraordinaires, qu'il n'y a pas de frais supplémentaires à débourser pour les obtenir.

Le **BD 9110 de Toshiba** vous donnera 55 copies par minute. Elle est d'une grande rapidité! Et elle possède un plateau d'alimentation automatique de papier allant jusqu'à 2,500 feuilles. Vous aurez ainsi plus de temps pour travailler!

Le **BD 9110** fait des copies recto et verso, réduit ou agrandit vos originaux et vous assure une grande qualité d'impression.

Le **BD 9110** est le maître incontesté de la photocopie professionnelle.

Venez nous voir pour une démonstration de tous nos photocopieurs et autres produits de bureau. Peu importe les besoins de votre entreprise, nous avons l'équipement qui répond exactement à vos attentes.

VENTE, ENTRETIEN, LOCATION À COURT OU À LONG TERME

ADMACO

Equipement de bureau

4988 Place de la Savane, Montréal, Québec H4P 1Z6

341-3020

FAX: 341-3167

« C'est chez RoyNat qu'il faut aller... Nos comptables avaient bien raison, » déclare Robert Schram.



Robert Schram, President, Les Industries Lynx Inc., Saint-Lambert, Quebec

«Notre fabrication intégrée nous permettait non seulement de produire des portes de garages mais aussi des opérateurs électriques et quincaillerie pour distribution auprès d'installateurs et autres fabricants partout au Canada. Notre chiffre d'affaires nous plaçait déjà parmi les chefs de file de notre industrie lorsque l'opportunité s'est présentée au début de 1987 d'acquérir un concurrent de taille.

«L'affaire s'annonçait audacieuse, et extrêmement complexe. En outre, nous ne disposions que de quelques semaines pour la conclure avant la fin de notre exercice, le 31 janvier. C'est alors que nos comptables nous ont dit : C'est chez RoyNat qu'il faut aller. Et les événements leur ont donné raison.

«Dès nos premiers contacts avec RoyNat, nous avons constaté avec plaisir que nous avions affaire non seulement à des spécialistes, mais aussi à des gens qui savaient écouter... et comprendre. Ils se sont d'abord donné la peine d'étudier avec nous tous les aspects de nos activités. Ensuite, en étroite liaison téléphonique, ils ont su réagir intelligemment et rapidement à toutes les péripéties des négociations. Nous n'avons jamais eu besoin de leur faire de dessins. De jour en jour, parfois même d'heure en heure, ils trouvaient les solutions. Parce qu'ils savaient mesurer les risques et s'y adapter. En un mot, ils se sont avérés de parfaits associés.

«Nous sommes persuadés qu'aucun autre prêteur n'aurait su répondre à nos besoins en si peu de temps.

«Six mois plus tard, lorsque nous avons eu la possibilité de faire une autre acquisition, aux États-Unis cette fois, c'est encore à RoyNat que nous nous sommes adressés. Et là encore ses gens ont su relever le défi, même si c'était la première fois qu'on leur demandait de s'engager dans une opération aux États-Unis.

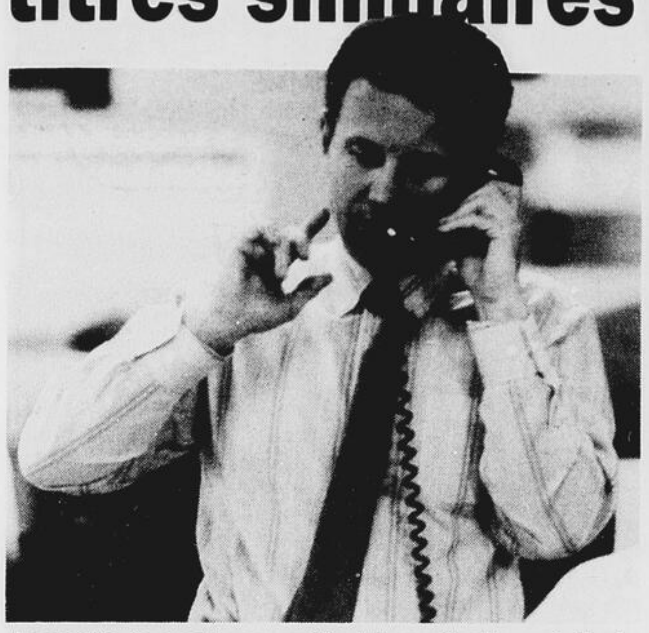
«Quel dynamisme !»

RoyNat

FINANCER VOS AFFAIRES, C'EST NOTRE AFFAIRE.

Brossard (514) 465-7520 Drummondville (819) 477-3801 Laval (514) 668-3131 Montreal (514) 861-5761 Quebec (418) 683-2177

titres similaires à Toronto et New York



La vente de quelques petits blocs d'actions à liquidité restreinte suffit parfois à faire plonger le titre.

s'est raffermie, entraînée dans la reprise haussière de fin d'année. Cette hausse a cependant été moins soutenue que pour les titres des grandes compagnies, dits les *blue chips*, sur les trois bourses.

Du 4 décembre 1987 au 15 janvier dernier, le XXM a gagné 9,8 % à Montréal, contre 4,7 % pour l'Indice Québec; le TSE 300 a progressé de 8,7 %, contre 8,5 % pour les 67 titres industriels juniors; les 30 titres industriels Dow Jones ont avancé de 10,7 %, contre 1,2 % pour le fonds New Horizon.

En période d'incertitude, plusieurs investisseurs se tournent vers les *blue chips* et délaissent les titres à liquidité restreinte. Ce phénomène explique en partie pourquoi les *blue chips* ont moins souffert en octobre et en novembre et se sont mieux comportés en décembre et depuis le début de l'année 1988, que les titres «juniors». Les investisseurs européens et asiatiques ont également été actifs sur le marché des actions de grandes compagnies.

De plus, comme les titres à faible capitalisation ont un nombre beaucoup moins important d'actions en circulation — d'où leur appellation «à liquidité restreinte» — la vente de quelques petits blocs d'actions détenus par des particuliers suffit parfois à faire plonger le titre.

La liquidité restreinte des titres de petites et moyennes entreprises s'amplifie du fait que ces titres sont détenus principalement par des investisseurs individuels. Les investisseurs institutionnels achètent peu de cette catégorie de titres et ne sont pas là pour prendre la relève lorsque les particuliers liquident leurs actions.

Les institutions profitent des périodes de retrait des indices boursiers pour faire la chasse aux *blue chips* lorsque le cours des actions tombe à des prix d'aubaine. Ce n'est généralement pas le cas pour les titres à faible capitalisation transigés à Montréal, Toronto, New York et sur le **NASDAQ.**

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Titres équivalents à Toronto et New York

Comme il n'existe pas ailleurs d'indice de sociétés à faible capitalisation comparable à l'**Indice Québec Deragon Langlois-LES AFFAIRES** composé de 170 titres québécois, nous avons choisi des groupes de titres «équivalents» transigés sur les marchés de Toronto et de New York pour comparer le comportement des titres à faible capitalisation sur les différents marchés.

Pour le marché torontois, nous nous sommes tournés vers 67 «titres industriels juniors actifs» auxquels le **Financial Times** faisait référence récemment. Les titres sont considérés comme spéculatifs en raison «du stade peu avancé de développement des sociétés en question».

Pour ce qui est de New York, nous avons porté notre choix sur un fonds d'investissement américain, **New Horizon Fund**, géré par **T. Rowe Price Associates**, un gestionnaire de fonds d'investissement qui dispense également des conseils de placement.

T. Rowe Price existe depuis 1937. Cette société a une longue expérience de l'observation des titres à faible capitalisation (*small emerging growth companies*), le fonds New Horizon ayant été mis sur pied il y a 20 ans.

Ce fonds est composé d'environ 200 titres «juniors» américains dont la capitalisation varie entre 5 et 10M$ et oeuvrant dans 15 à 20 différents types d'industrie.

COMPORTEMENTS BOURSIERS COMPARATIFS
Titres à forte et à faible capitalisation (variation en %)

	1er oct. au 4 déc.	30 oct. au 4 déc.	4 déc. au 15 janv.
Indice Québec	- 31,2	- 7,9	+ 4,7
Indice canadien du marché (XXM)	- 25,4	- 6,8	+ 9,8
67 titres titres juniors industriels	- 39,2	- 13,5	+ 8,5
TSE 300	- 22,5	- 3,6	+ 8,7
New Horizon Fund	- 38,5	- 12,0	+ 1,2
30 titres industriels Dow Jones	- 30,1	- 11,4	+ 10,7

Tableau: LES AFFAIRES

Les titres de PME font mieux que les blue chips à long terme

Une étude réalisée par **James Hatch** et **Robert White** de l'**Université de Western Ontario** de 1956 à 1983 et reprise par **First Canadian Capital Management** de 1984 à 1986, démontre qu'à long terme, un portefeuille composé d'actions de petites compagnies diversifiées génère des rendements sensiblement plus élevés qu'un portefeuille composé uniquement de *blue chips*.

Fondées sur le classement des titres transigés à Toronto en fonction de leur capitalisation, les études révèlent que les titres de la portion inférieure du classement ont mieux fait que les titres de la portion supérieure de la liste. Le rendement des titres à plus faible capitalisation surpasse de 15 % en moyenne, celui des *blue chips* sur une période de 30 ans.

Les études relèvent également que les titres à plus faible capitalisation ont enregistré des gains globaux supérieurs aux *blue chips* au cours de 24 des 30 années étudiées, entre 1956 et 1986.

Les études soutiennent que l'inclusion de titres de petites compagnies dans un portefeuille d'investissement tend à améliorer le taux de rendement et réduit la volatilité de la performance du portefeuille. C'est-à-dire que plus le portefeuille contiendra de titres à faible capitalisation, moins sa performance s'apparentera à celle du TSE 300.

Plus précisément, calculent les études, chaque dollar investi en 1956 dans un portefeuille composé de titres de petites compagnies, aurait valu 186$ en 1986, contre seulement 17$ pour un portefeuille composé strictement de *blue chips* détenu pendant la même période.

composition inc. contact
Membre du Groupe Transcontinental GTC Ltée
C'est l'équipe qu'il vous faut pour vos prospectus et autres documents financiers.
433, boul. Lebeau
St-Laurent (Québec)
(514) 337-5560

VENDEUR - REPRÉSENTANTS - CONSEILLERS - GÉRANTS DE VENTE
VOTRE STRATÉGIE DE VENTE EST-ELLE À POINT?

Roger St-Hilaire Instructeur
Vente stratégique
Vous apprendrez comment:
• conclure des ventes
• répondre aux objections
• planifier vos entrevues
• accroître votre clientèle
• traiter les plaintes
• disposer de votre temps
• structurer votre territoire
• vendre votre personnalité
• vous motiver à vendre
Gérance de vente
Vous apprendrez comment:
• recruter des vendeurs à succès
• les entraîner et les former
• les motiver et les stimuler
• évaluer leurs performances
• structurer des territoires
• organiser des concours de vente
• rémunérer vos vendeurs
• organiser des réunions stimulantes
• établir des stratégies de vente
• choisir votre style de gestion
• disposer de votre temps
VENTE STRATÉGIQUE
QUÉBEC: 4-5 FÉV.
MONTRÉAL: 11-12 FÉV.
TROIS-RIVIÈRES: 18-19 FÉV.
SHERBROOKE: 25-26 FÉV.
QUÉBEC: 10-11 MARS.
GÉRANCE DE VENTE
MONTRÉAL: 22-23-24 FÉV.
QUÉBEC: 9-10-11 MAI
INSCRIPTION EN NOMBRE LIMITÉ.
TÉLÉPHONEZ MAINTENANT
Cours de vente Roger St-Hilaire (418) 626-7498

ambaq
DÉJEUNER-RENCONTRE

M. Jean Gaulin
Président
Ultramar Canada Inc.
Le mercredi 10 février, 1988
À midi
Grand Hôtel,
rue Université
Salon Cartier
"Ultramar déjà toute une présence"
L'un des leaders les plus dynamiques du monde des affaires, M. Gaulin nous parlera du rôle déterminant des valeurs corporatives et de la stratégie d'entreprise qui ont fait d'Ultramar le chef de file de son secteur au Québec.
30.$ par personne
Réservations:
Ginette St-Jean
(514) 866-2916
L'ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC

REÉR CPG 9 1/4% 1 an 10 1/4% 3 ans
Semaine du 25 janvier 1988
Taux sujets à changement sans préavis
Donnez-nous un coup de fil pour avoir le REÉR facile!
878-8181
Rendement, variété et souplesse répondent à l'appel
1253, avenue McGill College, Mtl 878-8181
6633, rue Sherbrooke Est, Mtl 253-1720
132, boulevard Labelle, Rosemère 437-0710
1450, rue Ste-Catherine Ouest, Mtl 861-3664
TRUST LA LAURENTIENNE DU CANADA

ÉDITORIAL

Nouvelle réalité, nouveau nom



Publications Les Affaires inc. prendra désormais le nom de Publications TRANSCONTINENTAL inc.

Ce changement de dénomination sociale était devenu nécessaire pour deux raisons principales. La première découle de la diversification considérable de la compagnie ces dernières années. Chapeautant à l'origine un seul journal, LES AFFAIRES, notre société édite aujourd'hui quinze titres, dont certains n'ont aucune affinité avec le secteur des affaires.

La seconde raison répond à notre désir de mieux identifier l'appartenance de notre entreprise de presse au Groupe Transcontinental G.T.C. ltée, une société ouverte dont les actions sont inscrites aux bourses de Montréal et de Toronto et qui fait affaires partout en Amérique du Nord dans le secteur de l'imprimerie.

Les ambitions de Publications TRANSCONTINENTAL sont également de s'implanter graduellement, au cours des prochaines années, à l'extérieur du Québec. Déjà avec The Hockey News, un hebdomadaire, et Inside Hockey, un magazine, tous deux publiés à partir de Toronto, nous servons les marchés du Canada anglais et des États-Unis. La moitié du tirage de ces publications (120 000 exemplaires pour The Hockey News) s'écoule chez nos voisins du Sud.

Cela ne veut pas dire que notre expansion au Québec soit terminée. Bien au contraire, nous voulons consolider notre position de leader dans les secteurs que nous occupons déjà et développer de nouveaux créneaux pour accroître notre présence comme principal éditeur de la presse spécialisée au Québec.

Les acquisitions et lancements faits au cours des derniers mois illustrent cette stratégie de développement axée, pour le moment, autour de deux pôles: l'économie et les loisirs.

Acquis en octobre dernier, Le temps de vivre, un magazine visant le nouveau marché des 50 ans et plus, a été intégré à notre division des publications de loisirs, qui regroupait déjà Tourisme +, Voyages plus et Québec Yachting. The Hockey News et Inside Hockey s'inscrivent évidemment dans ce même secteur.

La division des publications économiques compte maintenant neuf titres, avec les acquisitions, en novembre, du magazine PME et, en décembre, du journal Finance; et avec le lancement, la semaine dernière, de This Weeek in Business, un hebdomadaire s'adressant à la communauté d'affaires anglophone du Québec.

Cette activité fébrile des derniers mois a permis de consolider quelque peu le secteur de la presse financière et d'affaires au Québec. Participant pleinement au cycle haussier des cinq dernières années, ce secteur a connu depuis 1982 une floraison riche en initiatives originales, mais, comme c'est toujours le cas en période d'expansion rapide, une floraison un peu désordonnée eu égard aux réalités à long terme du marché de l'édition.

Le magazine PME, qui s'adresse aux dirigeants des petites entreprises, sera complémentaire à la Revue Commerce, un mensuel se penchant davantage sur les besoins de la grande entreprise et les grandes questions économiques. De même, Finance, plus spécialisé, concentrera ses énergies sur le monde de la finance et du placement à côté de LES AFFAIRES qui, avec son tirage approchant les 100 000 exemplaires, demeure le journal du monde des affaires au Québec.

Les autres publications économiques de notre groupe sont A+, Le magazine Affaires+, qui s'adresse aux individus dans leurs finances personnelles, leur carrière et leur mieux-être matériel, le magazine Informatique & bureautique, le bi-hebdomadaire Québec Construction et Québec Construction édition mensuelle.

Tous ces récents investissements, en particulier dans le secteur de la presse économique, démontrent notre foi dans le dynamisme des gens d'affaires et des entreprises québécoises. Le krach d'octobre a rappelé aux investisseurs sérieux, axés sur le long terme, qu'une information de qualité leur est plus nécessaire que jamais.

Ils peuvent compter sur Publications TRANSCONTINENTAL inc.

Claude Beauchamp,

président et éditeur



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: ***Claude Beauchamp***
Éditeur adjoint et rédacteur en chef: ***Jean-Paul Gagné***
Chef de pupitre: ***Michel Clermont*** *Adjoint au chef de pupitre:* ***Gilles Gagnon***
Directeur des cahiers et projets spéciaux: ***Normand Saint-Hilaire***
Coordonnateur de la section placement: ***Bernard Mooney***
Journalistes: ***Claude Chiasson, Dominique Beauchamp, Yan Barcelo (technologies et informatique), Gilles Des Roberts, Martin Vallières, Philippe Dubuisson***
Collaborateurs: ***Robert Rivard, Georges Gratton, Jean H. Gagnon, Dominique Froment, Jacques Henri, Raymond Théoret, Guy Lord, Roger Page, Paul-A. Girard, Daniel Bussières, Céline Beaudet, Michel De Smet***
Photographe: ***Jean-Guy Paradis***

Publicité: *vice-président* ***Marvin Boisvert***
Gérant des ventes: ***Pierre Goyer*** *Coordonnateur de production:* ***Donald Wells***
Coordonnateur des cahiers spéciaux: ***Normand Bergeron***
Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-5914
Londres: F.A. Smith & Associates 340-5058
Immeuble, occasions d'affaires, carrières & professions: (514) 842-1780

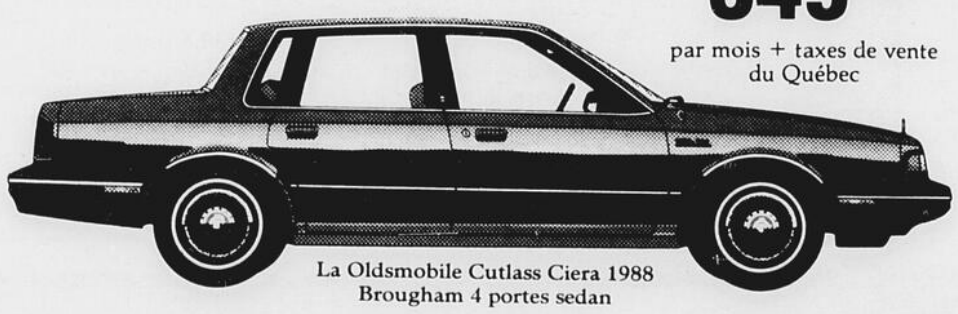
Tirage: *Directeur* ***François Blondin*** ***Promotion:*** *Directeur* ***Normand G. Gravel***
Abonnement: *(514) 842-3131* ***1 an: 35,95$ 2 ans: 53,95$ Au numéro: 1,25$***
Autres pays: 1 an: 75,00$ 2 ans: 130,00$

Publié 50 fois par année par PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Transmag inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens
(Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923. (Dépôt légal - bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

Président du conseil d'administration: ***Rémi Marcoux***
Membre du ***Groupe Transcontinental G.T.C. ltée***

LA LOCATION À SON MEILLEUR CHEZ PLAZA!

349,98$ par mois + taxes de vente du Québec



La Oldsmobile Cutlass Ciera 1988
Brougham 4 portes sedan

309,98$ par mois + taxes de vente du Québec



La Chevrolet Celebrity 1988
4 portes sedan

- Prix très avantageux sur le plus grand choix de voitures en ville;
- Aucune obligation de rachat;
- 100,000 km gratuits pour 48 mois de location;
- AIR CLIMATISÉ GRATUIT

PROFITEZ-EN MAINTENANT!
Venez chez Plaza Chevrolet Oldsmobile Cadillac!

LOCATION PLAZA 332-1673
10 480 Henri-Bourassa ouest, St-Laurent

L'industrie du verre plat demande au ministre Paradis de signer son décret de convention

■ **L'Association de l'industrie du verre plat et du fenêtrage du Québec** (AVPFQ) demande au ministre du **Travail, Pierre Paradis**, de signer le projet de décret de convention collective qui traîne sur son bureau depuis deux ans.

L'AVPFQ, qui réunit 130 fabricants de verre plat, de portes, de fenêtres et d'autres produits utilisant du verre plat, a négocié et signé il y a maintenant deux ans une convention collective avec le local 1135 de l'**Union internationale des vitriers**.

Or, elle veut faire extensionner les conditions salariales de cette convention en décret de convention collective dans les entreprises non-membres de l'association.

Les entreprises québécoises des industries du verre plat et du fenêtrage d'aluminium emploient 6 000 personnes. Quatre-vingt pour cent de ces emplois sont fournis par les membres de l'association.

Cela signifie donc que la convention collective multipatronale signée par l'AVPFQ et l'Union des vitriers vise les conditions de travail de toutes les entreprises membres de l'Association.

Jusqu'à il y a deux ans, c'était une coutume bien établie que les conditions salariales négociées entre l'association et le local 1135 soient extensionnées dans les entreprises non-membres de l'association par la voie d'un décret de convention collective.

Or, le ministre Pierre Paradis n'a toujours pas signé la proposition de décret qui lui a été présentée il y a deux ans. S'il ne l'a pas fait, c'est surtout parce que l'**Association québécoise de l'industrie du bois ouvré** (APIBOQ), qui réunit les principaux fabricants de portes et fenêtres de bois, a demandé au ministre d'éliminer les obstacles empêchant ses membres de fabriquer d'autres produits et principalement des fenêtres de vinyle.

L'APIBOQ attend elle aussi que le ministre signe son décret. Le ministre a répondu aux deux associations d'en venir à une entente sur leurs problèmes de juridiction, après quoi il signera volontiers les deux décrets.

Juridiction

Le problème majeur vient du fait que les salaires payés dans l'industrie du bois ouvré sont d'environ 3$ l'heure inférieurs à ceux payés par les membres de l'AVPFQ.



Georges Potvin: «On est prêt à signer un protocole d'entente demain matin avec l'industrie du bois ouvré.»

Pour cette raison, l'AVPFQ ne veut pas que les fabricants de portes et fenêtres de bois obtiennent le droit de fabriquer des produits tombant sous la juridiction de ses membres. Si c'était le cas, les fabricants de portes et fenêtres de bois feraient en effet une concurrence sévère aux membres de l'AVPFQ.

Selon son président **Georges Potvin**, l'AVPFQ a fait plusieurs concessions dans le but de préciser les juridictions respectives des deux industries. Alors que le décret actuel de l'industrie du bois ouvré restreint la juridiction des fabricants de portes et fenêtres aux seuls produits de bois, l'AVPFQ est prête à éliminer certains irritants.

Elle est ainsi prête à concéder aux membres de l'APIBOQ le droit de couper et de poser du verre dans des portes et fenêtres de bois, de poser du moustiquaire dans des cadres de bois et d'offrir un service après vente de réparation et d'entretien de ses produits.

Selon **Pierre Blain**, directeur général de l'AVPFQ, le décret de l'industrie du bois ouvré est très restrictif, limitant les membres de l'APIBOQ à la seule transformation du bois.

Il n'en va pas ainsi, selon lui, du décret du verre plat qui n'est pas restrictif et qui donne aux membres de l'AVPFQ le droit de fabriquer d'autres produits que du verre, y compris des fenêtres et portes d'aluminium (mentionnées au décret) et de vinyle (non mentionné expressément dans le décret).

Or, l'APIBOQ ne veut rien de moins que le droit de fabriquer des fenêtres de vinyle, un marché en expansion, quitte à laisser aux membres de l'AVPFQ le droit de fabriquer des portes et fenêtres d'aluminium.



Pierre Blain: «Certains fabricants de portes et fenêtres de bois font aussi des fenêtres d'aluminium même s'ils n'en ont pas le droit.»

L'APIBOQ demande au ministre Paradis de trancher, ce que refuse l'AVPFQ, dont les membres ne pourraient pas soutenir bien longtemps la concurrence des membres de l'APIBOQ.

Selon M. Potvin, le décret a été utile à son industrie et lui a permis d'investir massivement. Il en veut le maintien pour protéger les entreprises membres de son association.

M. Blain estime de son côté que le ministre pourrait quand même signer le décret même si la question de champs de juridiction n'est pas réglée entre les membres des deux associations. «M. Paradis pourrait signer tout de suite le décret, quitte à intégrer plus tard aux décrets l'entente qui pourrait survenir entre les parties.»

JEAN-PAUL GAGNÉ

DÉCIDEURS!
Avec nos REÉR autogérés, vous aurez décidément de quoi décider.

Obligations, actions, Certificats de placement garanti (CPG), Fonds de placement, etc... avec nos REÉR GESTION PERSONNELLE, vous aurez toute la liberté et la souplesse souhaitées pour viser des rendements supérieurs.

De plus, vous pouvez bénéficier d'un service de courtage à prix réduit qui vous fera économiser jusqu'à 50% des coûts.

Si vous possédez déjà un portefeuille de valeurs que vous désirez transférer à un REÉR tout en continuant à faire affaires avec votre courtier, notre REÉR GESTION AUTONOME est tout à fait approprié. Si vous êtes un décideur dans l'âme, vous verrez qu'il est avantageux de transiger avec le plus grand fiduciaire de REÉR au Québec.

Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen de prospectus disponibles dans nos succursales.
Institution inscrite à la Régie de l'Assurance-dépôts du Québec.

Fiducie du Québec
Plus qu'un Reér

Anjou: 355-2050 *1-800-361-5808* **Brossard:** 445-3224 *1-800-361-4436* **Chicoutimi:** 549-5746 *1-800-463-9657*
Hull: 777-9119 *1-800-567-6886* **La Salle:** 366-1175 *1-800-361-6633* **Laval:** 668-5223 *1-800-361-3803*
Longueuil: 679-2810 *1-800-361-5058* **Montréal:** 286-3225 *1-800-361-2680* **Québec:** 647-4742 *1-800-463-5026*
Sainte-Foy: 653-6811 *1-800-463-4792* **Sherbrooke:** 566-5667 *1-800-567-6920*

Desjardins

La CVMQ n'a jamais demandé à Unigesco de faire une offre aux autres actionnaires de Noverco

Bertin Nadeau: on est sorti de Noverco à cause du krach, non de la Commission

Bertin Nadeau, le président du conseil et chef de la direction d'**Unigesco** est catégorique: «Unigesco avait le choix de conserver ses actions de Noverco. La Commission des valeurs mobilières nous a tout simplement donnés l'occasion de revendre nos actions et c'est ce qu'on a fait», a-t-il affirmé aux AFFAIRES.

«Contrairement à ce qui a été rapporté, la Commission ne nous a pas ordonné de faire une offre d'achat aux autres actionnaires de **Noverco**. Elle a plutôt manifesté sa volonté de convoquer une audience publique pour examiner la légalité de notre transaction avec le **Groupe Canam Manac**.

«Nous aurions pu aller en audience, se soumettre au verdict de la Commission et en appeler au besoin devant les tribunaux supérieurs. Étant donné ce qui est arrivé aux marchés financiers, nous avons préféré reconsidérer la transaction. La Commission a même donné à Canam une dispense pour défaire la transaction», a encore affirmé M. Nadeau.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Bertin Nadeau: «Contrairement à ce qui a été rapporté, la Commission ne nous a pas ordonné de faire une offre d'achat aux autres actionnaires de Noverco. Elle a plutôt manifesté sa volonté de convoquer une audience publique pour examiner la légalité de notre transaction avec le Groupe Canam Manac.»

Ce dernier soutient que l'entente initiale entre Unigesco et Canam Manac avait été examinée par les avocats de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et de **Soquip**, qui détiennent 16% et 15% respectivement dans Noverco et que tout le monde était d'accord pour dire qu'elle était parfaitement légale. Bien entendu, cette entente avait également été considérée légale par les avocats d'Unigesco (**Gérard Coulombe** de **Desjardins Ducharme**) et de Canam.

Rappelons brièvement la transaction. Canam et Unigesco ont formé en décembre 1986 **2425-4526 Québec inc.** qui a acquis 19,99% des actions de Noverco. L'entente entre les deux partenaires donnait à Canam une option de vente de son bloc de 50% de 2425-4526 à Unigesco exerçable le 15 septembre 1987 tandis qu'Unisgesco obtenait une option d'achat du bloc de Canam exerçable le 15 décembre 1987. Le prix d'exercice des deux options était basé sur le prix d'achat des actions de Noverco, auquel s'ajoutaient les profits réalisés pendant la période de détention et une prime.

Le 15 septembre dernier, Canam a exercé tel que prévu son option de vente. Unigesco a acquis le bloc de 50% de 2425-4526 Québec que détenait Canam et est devenue détentrice de 19,99% des actions de Noverco, tel que prévu. Unigesco avait précédemment négocié une entente avec la Caisse et Soquip, prévoyant les modalités d'exercice du contrôle de Noverco.

C'est une fois la transaction complétée que la CVMQ s'est finalement manifestée. La loi n'oblige pas les parties à consulter la Commission avant une pareille transaction, sauf s'il s'agit de demander une dispense.

Le krach

Le krach a eu trois conséquences.

1 - L'action d'Unigesco est passée de 5,50$ à un peu plus de 3$, si bien que les bons de souscription permettant l'achat d'actions d'Unigesco à 5$ n'ont pu être exercés. L'exercice des bons aurait rapporté 30M$ à Unigesco.

2 - Les lignes de crédit bancaire d'Unigesco sont liées aux actifs détenus par Unigesco. Puisque le krach a fait tomber la valeur des actions de **Provigo** (de 12,50$ à 7,50$ à un moment donné), dont elle détient un bloc de 20%, Unigesco a perdu à un certain moment 75M$ de pouvoir d'emprunt.

3 - Le marché des titres REA s'est effondré, si bien qu'il est devenu impossible de faire une émission d'actions à un prix acceptable. M. Nadeau ne peut se résigner à émettre du capital d'Unigesco à 3,15$ quand la valeur comptable de l'action est de 4,75$.

«L'achat du bloc détenu par Canam avait laissé à Unigesco une marge de manoeuvre de 25M$, mais le krach nous a amené à remettre en cause notre investissement, a déclaré M. Nadeau. Je savais que Canam Manac était encore intéressée par Noverco. Les interrogations de la Commission m'ont fourni l'occasion d'aller voir **Marcel Dutil** (le président de Canam) pour lui offrir le bloc de Noverco.

«On a donc revendu le tout à Canam pour 151,6M$, incluant un dividende de 3M$ représentant les trois mois pendant lesquels Unigesco a détenu seule le bloc de 19,99% de Noverco. L'affaire n'était pas mauvaise puisque nous avons revendu au prix d'avant le krach (à environ 14,60$ l'action) un bloc d'actions qui n'en valait plus que 114M$ (environ 11$ l'action).»

Commission

Antoni Dandonneau, conseiller juridique en chef de la Commission, a confirmé aux AFFAIRES que la CVMQ n'avait jamais ordonné à Unigesco de faire une offre aux autres actionnaires de Noverco. De fait, la CVMQ n'a jamais publié de communiqué sur cette affaire. Sa seule décision a été la dispense accordée à Canam pour lui permettre de racheter le bloc de 50% des actions de 2425-4526 Québec que Canam venait de vendre à Unigesco.

«Nous avons examiné la transaction et la convention d'actionnaires liant Unigesco, la Caisse et Soquip, a dit Me Dandonneau. Nous en sommes venus à la conclusion que cette transaction comportait des irrégularités et nous avons informé Unigesco de notre désir de convoquer une audience publique pour en examiner la légalité. Je n'avais pas imaginé que ça allait finir comme cela», a encore dit le chef du contentieux de la CVMQ en parlant du rachat par Canam du bloc d'actions de Noverco détenues par Unigesco.

Me Dandonneau estime que la transaction était incorrecte pour la raison suivante: parce qu'elle avait acquis une position de contrôle sur Noverco de concert avec ses alliés, la Caisse et Soquip, Unigesco devait étendre l'offre aux autres actionnaires de Noverco puisque le prix payé pour le bloc de contrôle excédait de 15% le prix de référence établi pour les actions de Noverco.

À cela, Me Gérard Coulombe, conseiller juridique d'Unigesco, répond qu'Unigesco était exemptée de faire l'offre à tous les actionnaires parce que la compagnie à numéro détenait moins de 20% des actions de Noverco (en fait 19,9999%); en outre, la Caisse et Soquip ne sont pas de véritables alliées parce que chacun conservait ses propres droits de vote; enfin, la prime pour l'achat des actions n'est pas supérieure à 15% si l'on enlève la valeur des actifs incorporels (intangibles) acquis en même temps que les actions, dont le droit de premier refus sur les actions de Noverco détenu par la Caisse et Soquip.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Unigesco après le retrait de Noverco: 26M$ à la banque et 175M$ de marge de crédit

La revente au **Groupe Canam Manac** de son bloc d'actions de **Noverco** a laissé **Unigesco** avec 26M$ d'argent liquide à la banque et une marge de crédit bancaire intouchée de 175M$. De plus, toutes les dettes bancaires de la compagnie ont été remboursées.

La vente du bloc d'actions de Noverco nuira à court terme à la rentabilité d'Unigesco. Chaque action de Noverco détenue par Unigesco lui rapportait 0,08$ nets, après les frais d'emprunt, l'impôt et l'amortissement de l'achalandage. Comme Unigesco détenait 10 355 000 actions de Noverco, c'est 828 000$ de bénéfice net de moins sur une base annuelle.

Par contre, les fonds autogénérés d'Unigesco s'en trouvent améliorés de 7,25M$ sur une base annuelle. En outre, Unigesco pourrait faire un bénéfice de 3 à 3,5M$ de la revente d'emprunts négociés pour l'achat de Noverco (*swaps*).

Bertin Nadeau, président du conseil et chef de la direction d'Unigesco, estime que les 151,6M$ obtenus dans la transaction pourront être mieux utilisés qu'ils l'étaient dans Noverco. «Le marché boursier a baissé, ce qui crée des occasions d'achat, a affirmé M. Nadeau aux AFFAIRES. Il se peut qu'il y ait une récession, ce qui pourrait encore faire baisser le prix des actions sur le marché.»

M. Nadeau se dit prêt à saisir toute bonne occasion qui se présentera. «On regarde de petites compagnies qu'on pourrait greffer à **Excelco** (la filiale de produits alimentaires d'Unigesco s'achemine vers un bénéfice de 6M$) et aussi de plus gros dossiers. M. Nadeau regarde des dossiers d'investissements hors Québec pour diversifier son entreprise géographiquement.

«On aime investir dans les domaines où on peut prédire notre avenir. C'est important, surtout dans les périodes où les marchés financiers sont instables.» M. Nadeau reconnait que la distribution et l'alimentation sont des secteurs de prédilection, mais il dit mettre «l'emphase sur les entreprises stables plutôt que sur les secteurs».

Du côté des grandes entreprises, M. Nadeau cherche des sociétés où Unigesco peut jouer un rôle déterminant au niveau de la direction même si elle n'est pas actionnaire majoritaire, exactement comme dans **Provigo**, où elle détient 20% des actions et où elle participe à la gestion aux côtés de la **Caisse de dépôt et placement** et les frères **Sobeys** de la Nouvelle-Écosse.

«On veut s'associer à des gagnants», de dire M. Nadeau. Dans ses ententes de participation dans les grandes entreprises, Unigesco veut avoir son mot à dire sur cinq variables: le choix du chef de la direction, les grandes orientations, la structure financière, les investissements majeurs et la politique de dividendes.

Oxdon Investments dépose la première offre publique d'achat

Un consortium torontois ouvre le bal pour l'achat de Steinberg

La société torontoise **Oxdon Investments** vient de déposer la première offre publique d'achat pour les actions de **Steinberg**. Rappelons que l'entreprise de commerce de détail de Montréal est secouée par une lutte familiale qui a poussée la direction de Steinberg à solliciter des offres d'achats.

Oxdon est détenu à parts égales par **Oxford Development, Gordon Investments** et **Unicorp Canada**. Il offre 50$ pour chacune des six millions d'actions votantes détenues en majorité par la famille Steinberg. L'offre est conditionnelle à l'obtention d'un minimum de 51% des actions votantes.

Par ailleurs, si Oxdon réussit à acquérir au moins 90% des actions votantes, la compagnie fera une offre de pas moins de 40$ pour chacune des 10 772 376 actions non votantes de classe A inscrites aux bourses de Montréal et de Toronto. Oxdon devra régler une facture finale de plus d'un milliard de dollars si l'entreprise réussit à consommer sa transaction avec Steinberg.

STEINBERG Inc.

Un porte-parole de Oxdon Investments, **James W. Leach**, a affirmé aux AFFAIRES que sa société a répondu à l'appel d'offre lancé par Steinberg la semaine dernière. «Unicorp a déposé le 25 janvier au matin une offre auprès de la famille Steinberg et d'autres détenteurs d'actions votantes, dont la **Caisse de dépôt et placement du Québec**. Les parties concernées n'ont pas encore répondues à notre offre.»

Oxdon espère mettre la main sur Steinberg et faire des activités immobilières le nouvel objectif stratégique du géant québécois du commerce de détail. La société torontoise n'écarte pas la possibilité que certains actifs non immobiliers de Steinberg soient vendus.

Campeau Corporation: offre de 4,2 milliards de $ US pour Federated Departement Stores

Campeau Corporation (Mtl, 18$) vient de rendre publique une offre de 4,2 milliards de$ US, ou 47$ US par action, pour toutes les actions ordinaires de la société américaine **Federated Department Stores** (NY, 35,88$ US).

La soumission de Campeau représente une prime approximative de 34% sur le prix des actions de Federated avant l'annonce de Campeau.

L'offre de Campeau est conditionnelle à l'obtention d'un financement bancaire suffisant et à l'acceptation de l'offre de Campeau par le conseil d'administration de Federated Department Stores.

Campeau a déjà débuté sa recherche de financement auprès d'institutions financières et l'entreprise espère former d'ici peu un syndicat bancaire qui pourra lui avancer les fonds nécessaires pour conclure la transaction.

Federated Department Stores, dont le siège social est à Cincinnati en Ohio, exploite des magasins de détail dans 36 états. La compagnie regroupe les bannières **Abraham & Strauss, Bloomingdales, Bullock's-Bullock's Wilshire, Burdines, Filene's, Foley's, Goldsmith's, Lazarus** et **I Magnin.**

Rappelons que Campeau Corporation a pris le contrôle de la société américaine **Allied Stores** à la fin de 1986, une opération qui a coûté plus de trois milliards de$ US à l'entreprise torontoise. Allied Stores exploite des chaînes de commerce de détail complémentaires à celles détenues par Federated Department Stores.

L'offre de Campeau pour les titres de Federated se termine le 22 février à minuit.

GILLES DES ROBERTS

GODIN, RAYMOND, HUDON & CHAREST



Me MARCEL GERBEAU

Les associés de Godin, Raymond, Hudon & Charest sont heureux d'annoncer que Me Marcel Gerbeau s'est joint à leur étude légale le 1er janvier 1988.

Me Gerbeau occupait jusqu'alors le poste d'assistant-directeur au service du contentieux de la Ville de Montréal, à titre d'avocat de la Ville. Me Gerbeau orientera plus particulièrement sa pratique en droit immobilier et en droit municipal.

GODIN, RAYMOND,
HUDON & CHAREST
Avocats
630, boulevard
René-Lévesque Ouest
11e étage
Montréal, Québec
H3B 1S6
(514) 871-1398

McLeod Young Weir... c'est tout dire!

McLEOD YOUNG WEIR



Le R·É·R INVESTISSEURS de McLeod Young Weir

Des décideurs qui agissent

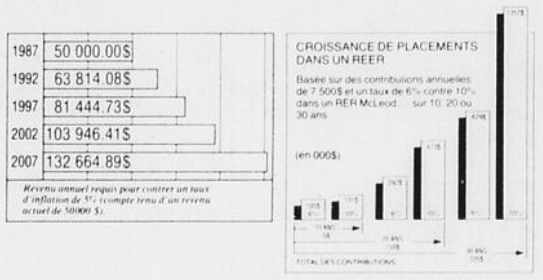
Pour ceux qui en veulent toujours plus pour leur argent.

Un Régime d'Épargne Retraite, c'est une liasse de billets de banque à qui on demande de grandir au maximum en prévision du moment où nous cesserons de travailler. C'est un placement pour l'avenir: son rôle est de gonfler votre avoir en défiant l'inflation et en vous faisant économiser de l'impôt.

Au moment de votre retraite, votre placement devient un revenu qui vous permet de mieux vivre.

Chez McLeod Young Weir, nos gens savent comment vous pouvez obtenir le maximum de chaque «dollar RÉR». Des gens qui savent écouter et comprendre vos attentes financières. Des gens qui, pour le bénéfice des investisseurs sérieux, ont consenti à regrouper des informations de première importance sur une cassette et dans une brochure que nous avons intitulées **Le RÉR Investisseurs.**

Les réflexions et les conseils que ces gens ont regroupés devraient vous permettre de réaliser à quel point **Le RÉR Investisseurs** de McLeod Young Weir est un outil financier de toute première importance. Surtout pour les investisseurs qui, comme vous, en veulent toujours plus pour leur argent.



Demandez notre cassette ou notre brochure. Soit en téléphonant, soit en retournant le coupon à l'adresse indiquée. Mais n'attendez pas trop: toute bonne chose a une fin et il y a une date limite pour contribuer.



J'aimerais recevoir ☐ la cassette ☐ la brochure sur le RÉR Investisseurs de McLeod Young Weir.

Nom: _____

Adresse: _____

Ville _____ Province _____ Code postal _____

Téléphone au bureau _____ à la maison _____

Si vous êtes l'un de nos clients, veuillez s'il vous plaît indiquer le nom de votre représentant en placements _____

Service du marketing, McLeod Young Weir, 760, rue Sherbrooke ouest, Montréal, Québec H3A 1G1

1-800-361-1858 • (514) 287-3600

AF 300188

L'ACTUALITÉ

En un an, le revenu par disque compact produit par les trois usines canadiennes est

Disques compacts: la surcapacité

L'excédent de capacité de production de disques compacts à l'échelle mondiale menace la survie de certains manufacturiers canadiens de disques audionumériques. Ceux-ci tentent tant bien que mal de survivre, malgré une baisse marquée de leurs revenus.

À l'échelle mondiale, la capacité de production de disques compacts (DC) excède de presque deux fois la demande. Les usines existantes peuvent produire 400M d'unités par année alors que les ventes furent de l'ordre de 225M d'unités en 1987.

Au Canada, où trois fabricants affichent une capacité de production de 27M de DC par an, les ventes ont atteint 7M d'unités en 1987.

Les deux fabricants ontariens, **Praxis Technologies** (Tor., 0,55$) et **Cinram** (Mtl, 5,50$) ont une capacité de fabrication annoncée de 10M et 8M d'unités par an respectivement. Pour sa part, le seul fabricant québécois, **Disque Américc** de Drummondville, peut produire 9M de disques par an.

Or, pour 1988, les prévisions de ventes au Canada sont de l'ordre de 10 à 12M d'unités, un peu plus du tiers de la capacité totale de fabrication.

En 1987, moins du quart des 7M de DC vendus au Canada étaient de fabrication canadienne. En 1986, tous les 3,3M de DC vendus au Canada avaient été importés.

Devant une telle situation, s'ils ne réussissent pas à rafler des contrats à leurs concurrents internationaux en coupant les prix, les fabricants canadiens de DC se voient contraints de faire tourner leurs coûteuses usines au ralenti.

Ils ne sont pas désespérés pour autant. Tous anticipent en effet au cours des prochains mois une baisse notable du prix de détail des DC, ce qui pourrait fouetter la demande.

Entre temps, ils doivent traverser la guerre de prix engagée entre manufacturiers japonais, européens et nord-américains. Depuis un an, au Canada seulement, cette guerre économique a fait chuter de moitié, de 4$ à quelque 2$ CA, le revenu des trois usines canadiennes par disque produit.

« Nos prévisions, en termes d'unités produites, se sont réalisées, déclare **Pierre Boivin**, directeur de la commercialisation chez Disque Américc. Le problème, c'est le prix. On ne s'y attendait pas. À 2$ par disque, on produit pratiquement au prix coûtant.

« Pour le moment, il y a peu de possibilité de rentabiliser les nouvelles usines. On verra sans doute des fusions de manufacturiers, des acquisitions et même des fermetures. »

« Situation temporaire »

« La situation de surcapacité de production est temporaire », soutient pour sa part le P.d.g. par intérim de Disque Américc, **Frank Burry**.

Ce dernier est également vice-président au sein du groupe **SNC**, actionnaire à 36% de Disque Américc. En décembre dernier, SNC annonçait qu'elle prenait une provision pour pertes éventuelles de 7,5M$ relative en partie à la « réduction de valeur de certains éléments d'actif non profitables » dans trois compagnies associées, dont Disque Américc de Drummondville.

« Plusieurs nouvelles usines sont entrées en production au cours des deux dernières années, ajoute M. Burry. Nous croyons toujours que Disque Américc pourrait franchir le seuil de rentabilité au cours de 1988, mais ça dépendra beaucoup des prix que l'on peut obtenir. »

M. Burry refuse de divulguer davantage les résultats financiers de l'entreprise, mais il écarte pour le moment des mises à pied parmi les 165 employés.

Si une telle décision devait être prise, elle incomberait au nouveau P.d.g. de Disque Américc, **Pierre-A. Deschênes**, qui entrera en fonction le 1er mars prochain.

M. Deschênes était jusqu'à récemment P.d.g. de la **Société de développement des industries de la culture et des communications** (SODICC), une société d'État québécoise détenant 28% de Disque Américc.

SNC partage la propriété de l'usine drummondvilloise avec la SODICC et **Moulages plastiques de l'ouest** (MPO), l'un des principaux fabricants européens de disques compacts, actionnaire à 36%.

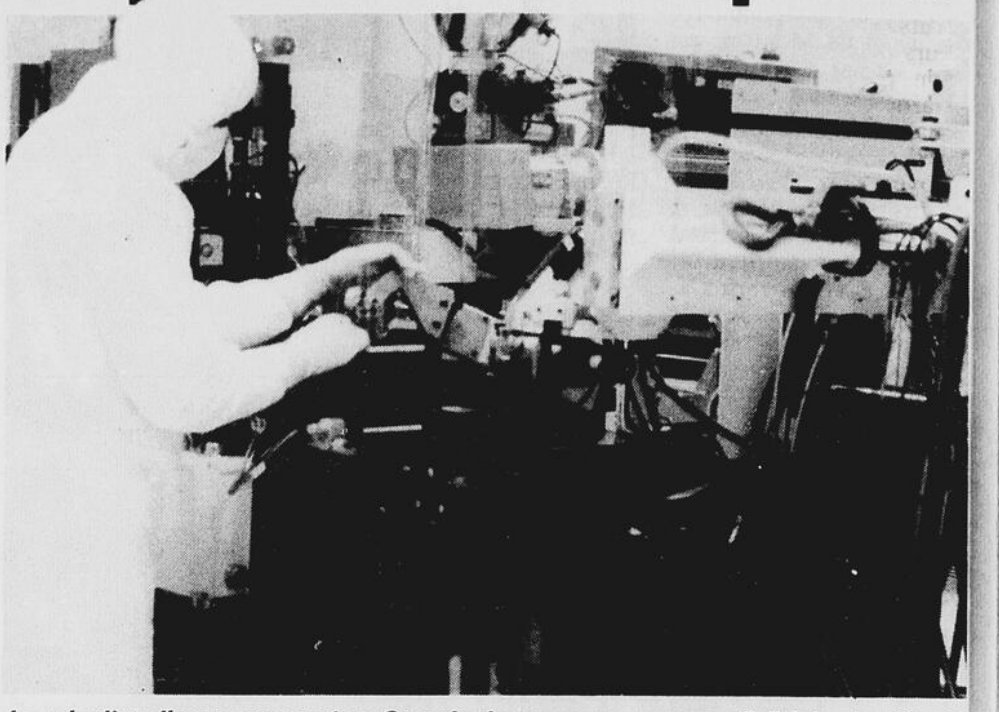
« On croit toujours en Disque Américc, a indiqué pour sa part **Michel D'Astous**, directeur de la planification à la SODICC. La situation peut être redressée, mais l'entreprise doit nécessairement faire des efforts supplémentaires de commercialisation.

« Disque Américc deviendra rentable malgré les bas prix actuels, soutient-il, mais ça se fera plus tard que prévu. La surcapacité de production est temporaire car il y a toujours croissance des ventes dans ce secteur. »

Pendant ce temps, Praxis Technologies de Mississauga, Ontario, accumule les pertes alors que sa voisine, Cinram, réussit tant bien que mal à éponger les difficultés de sa division de DC avec les profits de la fabrication de cassettes et de microsillons.

Pour le trimestre terminé le 30 septembre 1987 (derniers résultats disponibles), Praxis a déclaré une

→



Le prix d'un disque compact au Canada demeure en moyenne 2,5 fois plus élevé que celui des cassettes ou microsillons. Une baisse de quelques dollars pourrait faire bondir la demande et hausser le taux de pénétration de cette technologie.

Disque Américc veut diversifier sa production

Frappée par la guerre de prix entre les fabricants de disques compacts (DC), **Disque Américc** de Drummondville envisage la diversification de sa production à moyen terme afin d'assurer la rentabilité de son usine de 28M$ inaugurée il y a moins d'un an.

Au niveau mondial, plusieurs usines concurrentes sont détenues par de grandes entreprises diversifiées en électronique et musique préenregistrée, dont **CBS Records-Sony** et **Philips**, pionnière du DC.

Au Canada, seule **Cinram** (Mtl, 5,50$) parmi les trois fabricants de DC peut compter sur une telle diversification hors de l'audionumérique. Depuis une décennie, l'entreprise de Scarborough en Ontario fabrique des cassettes et microsillons pour les principales étiquettes internationales.

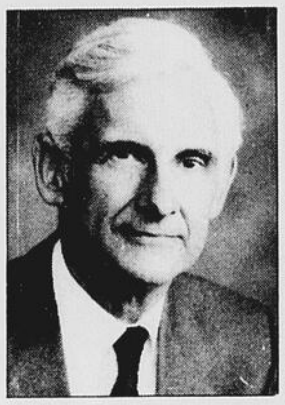
Pour sa part, Disque Américc entend profiter de l'expertise de son actionnaire français, **Moulages Plastiques de l'Ouest** (MPO), pour s'introduire dans le marché des nouveaux types de disques numériques à usages spécialisés, « probablement dès les prochains mois ».

« On envisage la fabrication d'autres formats de disques numériques comme les vidéo-disques, qui combinent son et image de haute qualité. Par ailleurs, nous voulons devenir le n° 1 du CD-ROM au Canada, ces nouveaux disques compacts avec banques de données pour mini-ordinateurs, explique **Pierre Boivin**, directeur de la commercialisation chez **Disque Américc**.

« Notre équipement pourrait facilement produire ces disques. Selon mes prévisions personnelles, les disques compacts audionumériques actuels pourraient ne représenter que la moitié du chiffre d'affaires de Disque Américc dans cinq ans. »

BUREAU CANADIEN DE SOUDURE

NOMINATION



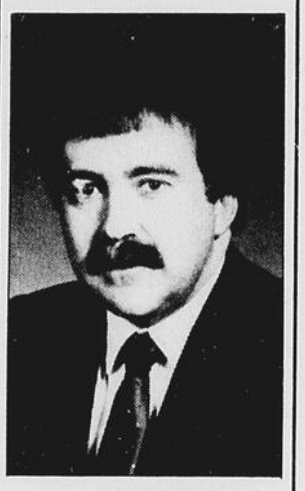
DAVID E.H. REYNOLDS

M. D.M. Cameron, Président du Conseil d'administration du Bureau canadien de soudure, est heureux d'annoncer la nomination de M. David E. H. Reynolds, P. Eng., au poste de Directeur général du Bureau canadien de soudure.

M. Reynolds détient une maîtrise du "Cranfield Institute of Technology" en Sciences de la technologie du soudage et est membre "fellow" de l'Institut des ingénieurs en structure. M. Reynolds possède également 30 années d'expérience dans l'industrie de la fabrication de l'acier au sein de laquelle il a occupé divers postes de responsabilité tant au niveau de la conception, de la fabrication ainsi que des services techniques. Durant les 10 dernières années, il a travaillé en tant que Directeur d'un laboratoire de recherche spécialisé dans les domaines de la soudure, de la métallurgie, de la corrosion et du revêtement, reliés à la fabrication de produits en acier. M. Reynolds joue un rôle actif au sein de comités de développement de codes et de normes destinés à l'industrie de la fabrication.

Le Bureau canadien de soudure est une division de l'Association canadienne de normalisation (CSA) qui administre les exigences de certification de certaines normes de soudage pour la fabrication, le montage et l'inspection de produits soudés, ainsi que les produits d'apport et les procédés de soudage. Le Bureau fournit également aux fabricants, aux organismes de contrôle et aux utilisateurs, l'assistance nécessaire pour l'application des normes de soudage.

San Francisco



GUY CHARRON, C.A.

Monsieur Paul D. Roberge, président et chef de la direction de Les Boutiques San Francisco Incorporées a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Guy Charron au poste d'adjoint au président de la Société.

À ce titre, Monsieur Charron aura comme responsabilité de planifier et coordonner la croissance financière et administrative du groupe San Francisco.

Bachelier en administration des affaires (B.A.A.), de l'Université de Sherbrooke et membre de l'Ordre des Comptables Agréés du Québec, il a accumulé depuis plusieurs années ces fonctions au cabinet de comptables agréés Samson Bélair.

Le Groupe San Francisco est aujourd'hui le plus important détaillant québécois de vêtements pour dames, quant aux points de vente, il entend poursuivre son expansion en Ontario dès l'automne prochain. La compagnie, dont le siège social est situé à St-Hubert (Québec) exerce également des activités de conception, de fabrication, de distribution et de franchisage relié au secteur du vêtement.

Les actions de Les Boutiques San Francisco Incorporées se transigent à la Bourse de Montréal.

CARTES D'AFFAIRES



Aline Hooper

POUR CÉLIBATAIRES
• Club de gourmet et de voyages
• Souper hebdomadaire
• Demandez notre bulletin d'activités

Gourmet Rendez-vous

(514) 335-1494

AGENCE DE RENCONTRES
«LA VIE À DEUX» but sérieux seulement

Reconnue personnelle, efficace, discrète et compréhensive.
La meilleure façon de rencontrer une belle classe de gens sérieux, seuls et ayant les même buts et affinitées. Les couples heureux sont la preuve de nos huit années de succès.
(514) 935-3389 935-1874 LAVAL 661-5210

passé de 4$ à 2$

mondiale menace la survie des fabricants canadiens

perte de 1,2 M$ sur 758 000$ de revenus bruts. Elle vient par ailleurs d'annoncer la réduction prochaine de sa semaine de production à quatre jours et la mise à pied de 30 de ses 100 employés.

Inscrit à la **Bourse de Toronto** en 1986, le titre de Praxis, émis à 8$, se transige actuellement à 0,55$. Certains de ses actionnaires, dont **Armandale Enterprises**, discutent actuellement de la vente de leurs actions de Praxis. L'acheteur éventuel n'est pas connu.

Profits substantiels des grands distributeurs

Selon Pierre Boivin de Disque Américic, la guerre des prix qui sévit parmi les fabricants de DC permet aux grandes entreprises internationales de production et de distribution d'encaisser des « profits substantiels ».

« Un disque compact d'un nouvel enregistrement coûte aux distributeurs en moyenne 6$ en incluant tous les frais; ceux-ci le revendent aux détaillants environ 13$, selon la quantité achetée.

« Ceci représente une marge bénéficiaire de 1,00% dans certains cas. Quant aux détaillants, ils se prennent une marge minimale de 25 à 30% sur les disques compacts. »

Le prix moyen d'un DC au Canada demeure en moyenne 2,5 fois plus élevé que celui des cassettes ou des microsillons. Or, de l'avis général dans l'industrie, une baisse de quelques dollars pourrait suffire à faire bondir davantage la demande; mais surtout, elle augmenterait le taux de pénétration de cette technologie. Présentement, un foyer sur 20 au Québec et un sur 13 pour l'ensemble du Canada possèdent un lecteur de disques audionumériques.

En raison du coût élevé des DC, estime-t-on, la disponibilité de lecteurs à un prix pourtant comparable à celui des magnétocassettes et tourne-disques, soit 250-300$, semble insuffisante à faire augmenter rapidement le taux de pénétration.

Baisse de prix au détail

« Les prix de détail baisseront au cours de 1988. Aux États-Unis, la mise en marché de certains enregistrements en réédition sur disques compacts à prix réduit a stimulé davantage la demande et fait baisser le prix des nouveaux enregistrements, déclare **Leo Da Silva**, coordonnateur national des ventes de DC chez **Polygram**. Le même phénomène de balle de neige se reproduira vraisemblablement cette année au Canada. »

« Selon les ventes de Noël 1987, on a constaté qu'une réduction de prix des disques compacts pouvait avoir un effet marqué sur les ventes, estime **Guy Campeau**, directeur des **Disques A&M** au Québec. Un concurrent a baissé ses prix peu avant Noël et ses ventes ont rapidement augmenté aux dépens des autres.

« D'ici à la fin de 1988, le prix moyen des nouveaux titres devrait passer de 23-25$ à environ 16-20$. Dans le cas des titres en réédition sur disques compacts, les prix moyens devraient se situer autour de 10-15$. »

Par ailleurs, le plus important grossiste de disques au Québec, le **Groupe de musique Trans-Canada**, une filiale de **Quebecor**, entend tirer parti de la baisse du coût de fabrication des DC pour enrichir son catalogue de nouveaux titres et de rééditions en musique francophone.

« Il y a un an, alors que la fabrication d'un disque compact nous coûtait au moins cinq fois celui d'un microsillon ou d'une cassette, nous n'aurions pas diffusé certains titres, explique **Pierre Rodrigue**, directeur général de Trans-Canada. Actuellement, un disque compact nous coûte environ trois fois le prix d'une cassette ou d'un disque. »

MARTIN VALLIÈRES

Si vous cherchez rendement et sécurité, choisissez un Fonds d'obligations qui excelle.

Le Fonds d'obligations AGF Excel de Wood Gundy : admissibilité au REÉR, rendement et sécurité.

Vous pouvez obtenir la sécurité sans bloquer votre argent dans des certificats de placement garanti. Tout en bénéficiant du versement mensuel des dividendes.

Renseignez-vous auprès de Wood Gundy sur le Fonds d'obligations Excel AGF.

Ce fonds est entièrement constitué d'obligations publiques qui vous donnent à la fois un taux d'intérêt élevé et tous les avantages d'un portefeuille *garanti par le gouvernement.*

Il est même admissible aux REÉR autogérés.

Découpez et postez le coupon ou téléphonez dès aujourd'hui à (514) 879-2600.

Offre uniquement disponible en prospectus.

Partez gagnant!

Je veux en savoir plus long sur le Fonds d'obligations Excel. LA-1-30-88

Postez à : Wood Gundy Inc., 1, Place Ville-Marie, bureau 3625, Montréal (Québec) H3B 3P2. À l'attention de Nicole Roy.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Code postal _____

Téléphone _____
Bureau Maison

Si vous avez déjà un compte chez Wood Gundy, veuillez inscrire le nom de votre représentant :

_____

WOOD GUNDY

DE BONNES SOURCES...

Participation possible dans British Cable Services

Vidéotron veut s'attaquer à la câblodistribution en Angleterre

■ Le **Groupe Vidéotron** (Mtl, 8,88$) convoite le marché britannique de la câblodistribution et envisage une transaction de plus de 200 M$ impliquant plusieurs partenaires. C'est ce qui a transpiré d'un entretien des AFFAIRES avec **Marc Cantin**, secrétaire du groupe.

M. Cantin commentait la nouvelle parue dans l'édition du 20 janvier du quotidien britannique *Financial Times*. Selon cette nouvelle, Vidéotron aurait conclu une entente de 100M de livres anglaises (environ 240 M$ CA), pour prendre une participation dans **British Cable Services,** une filiale du **Groupe Maxwell**.

M. Cantin n'a pas voulu confirmer cette nouvelle, ajoutant que « nous n'avons pas de nouvelles à annoncer ». Par contre, le secrétaire a confirmé que le groupe « ...regardait la situation en Angleterre dans l'industrie du câble. » M. Cantin a aussi laissé tomber que l'ordre de grandeur de la transaction mentionnée dans le quotidien « n'est pas idiot », mais avec des partenaires.

Bref, Vidéotron travaille en Angleterre dans le but d'acquérir une participation dans une entreprise de câblodistribution, de préférence avec des partenaires, car une entreprise étrangère n'a pas le droit d'être propriétaire à 100% d'une telle compagnie.

Le Groupe **Vidéotron ltée**



Danielle Robitaille.

Danielle Robitaille, présidente du conseil de la PdA

■ **Danielle Touchette-Robitaille** a été nommée présidente du conseil de **La Place-des-Arts** de Montréal pour un mandat de quatre ans. Elle remplace à ce poste **Guy Joron**.

Mme Touchette-Robitaille est vice-présidente de **Geoffrion, Leclerc** et également vice-présidente de la **Chambre de commerce de Montréal**.

Nouveau président chez les hôteliers

■ L'**Association des Hôtels du Grand Montréal** vient de s'élire un nouveau président. Il s'agit de **William A. Brown**, directeur du **Sheraton Le St-Laurent** à l'île Charron, en face de Boucherville.

Il remplace **C. Dino Vondjidis**, directeur général du Grand Hôtel dans le centre-ville de Montréal.

Colloque sur les incubateurs d'entreprises à Montréal

■ Le premier colloque international sur les incubateurs d'entreprises se tiendra les 3 et 4 mars prochain à Montréal. Organisé en collaboration avec la **Jeune Chambre de Commerce de Montréal**, l'événement est coprésidé par **Daniel Turgeon** du **Centre Entreprise Jeunesse du YMCA** et **Daniel Boily** de l'hebdomadaire **Finance**.

La rencontre réunit 26 conférenciers de réputation internationale et vise tous les intervenants impliqués dans le démarrage et la gestion d'incubateurs d'entreprises.

Le colloque se penchera sur quatre thèmes: le bilan des incubateurs d'entreprises, le rôle des gouvernements dans le développement des incubateurs, le capital de démarrage et les mécanismes requis pour exécuter une étude d'implantation d'incubateur.

PRÉCISION

■ Dans un article portant sur l'industrie agro-alimentaire publié dans notre cahier spécial sur les Bois-Francs le 16 janvier, le nom de **Denis Jalbert** était mentionné comme président de **Croustilles Yum Yum** de Warwick.

En fait, M. Jalbert est chef de l'exécutif de cette compagnie, dont le véritable président est **Pierre Villa**. Nous nous excusons de cette imprécision auprès de nos lecteurs et auprès des intéressés.

LA CLEF DES GENS D'AFFAIRES À MONTRÉAL



69$ par jour
occupation simple ou double
incluant:

STUDIO DE LUXE

STATIONNEMENT INTÉRIEUR

APÉRO 5 à 7

PETIT DÉJEUNER CONTINENTAL

ACCUEIL V.I.P.
à notre restaurant-spectacle MUSIC HALL

Offre valable du lundi au vendredi jusqu au 30 avril 1988

LE NOUVEL HÔTEL

1740 boulevard Rene-Levesque ouest
Montreal (Quebec) H3H 1R3
RESERVATIONS SANS FRAIS
1-800-567-2737
Montreal (514) 931-8841
Affilié à LE NOUVEL HÔTEL SEVAL INC

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

Radiocommunication BCE Mobile Inc.

a complété son offre d'échange d'actions pour

National Pagette Ltée

Les soussignés ont agi à titre de conseillers financiers auprès de Radiocommunication BCE Mobile Inc. dans cette transaction.

Wood Gundy Inc.

Lévesque, Beaubien Inc.

Décembre 1987

DPI International, spécialiste de la prise de décision stratégique

pp. 22-23

Jacques Guevremont



Une loi qui empêche un accidenté du travail de poursuivre son employeur respecte la *Charte*

p. 29



Grâce à Sport Maska, CCM a repris sa place parmi les leaders mondiaux de l'équipement de hockey

Denis Côté, président de **Sport Maska** de St-Hyacinthe, a relevé le pari de **CCM**, métamorphosant en quelques années un fabricant d'équipement de hockey moribond en un centre de profit au marketing agressif.

« Ça a coûté cher, très cher, a-t-il confié en entrevue aux AFFAIRES. Mais on ne travaille pas pour rien. On va devenir le numéro un mondial dans l'équipement de hockey. C'est une question de temps. »

Pour le fondateur de Sport Maska, l'acquisition de CCM en 1982 avait signifié rien de moins que la vente de toutes ses actions à des investisseurs, **David** et **Michael Zunenshine** du groupe immobilier **Belcourt**, via la société **Finasca**. Néanmoins, explique-t-il sans regret, cette cession a permis de financer une transaction digne de la fable de la grenouille et du boeuf !

Du haut de ses 9M$ de ventes annuelles en 1982, Sport Maska s'emparait d'un nom prestigieux avec un bilan démontrant 25M$ de revenus, mais aussi beaucoup d'encre rouge.

Depuis ce temps, au rythme où renaît le nom CCM dans le marché de l'équipement de hockey, Denis Côté n'a plus à s'armer de patience s'il aspire à diriger le « numéro un ». Et il a d'ailleurs l'expérience d'une telle situation !

Selon son président, Sport Maska occupe confortablement le premier rang mondial des fabricants de gilets de hockey, avec 70% du marché mondial. La *griffe* Sport Maska se retrouve dans de nombreux vestiaires de ligues professionnelles et



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Denis Côté : « Je ne crois pas à la planification stratégique sur 5 ou 10 ans, mais il faut progresser. Il y a deux façons de le faire : rentabiliser au maximum les éléments d'actif existants ou grossir par diversification et acquisition. »

tournois internationaux ainsi que des *petites ligues*.

Quant à CCM, elle occupe présentement le deuxième rang mondial des fabricants d'équipement de protection et de patins, derrière **Cooper** et **Bauer** respectivement pour chaque produit.

En 1987, les ventes de Sport Maska-CCM ont crû de 33% à 50 M$ par rapport à 1986 alors que le marché total de l'équipement de hockey tend à stagner.

L'entreprise emploie 600 personnes à ses trois usines de St-Hyacinthe, St-Jean sur Richelieu et Bradford au Vermont, ainsi que ses deux entrepôts à Winnipeg et Toronto.

L'usine de Bradford dessert le marché américain, qui représente le quart du chiffre d'affaires global, contre 7% pour l'Europe et le Japon.

« CCM refait de A à Z »

L'innovation et l'importance du service à la clientèle qui, en vingt ans, ont propulsé Sport Maska en tête du marché mondial des gilets ont aussi soutenu la renaissance de CCM, explique son président.

« Il a fallu refaire la division de hockey CCM de A à Z, revoir tant le design et la qualité des produits, et changer la mentalité des employés et de la direction.

« En 1982, CCM menaçait de fermer son usine de St-Jean. Or, le principal problème n'était pas les employés de production, mais la direction, un *monstre de bureaucratie*.

« Les détaillants étaient tous insatisfaits du service. Le bouche à oreille est très rapide dans cette industrie, tant pour les bons que les mauvais coups. »

En cinq ans, la remise sur pied de la division hockey de CCM a inclu le chambardement complet de son service de commercialisation sous la direction de **Ron Yager**, un ex-distributeur CCM de Winnipeg.

Dès son arrivée à St-Hyacinthe, le nouveau directeur des ventes a supprimé toute la publicité radio et télévision (1M$ par an) et fait rouler plusieurs têtes. « En peu de temps, raconte Denis Côté, le personnel du département de marketing est passé de 11 personnes à une seule, son directeur... »

Ron Yager occupe désormais le poste de vice-président, marketing, et confère presque quotidiennement avec son président.

« Nous devons livrer une réponse rapide aux demandes de nos clients, les détaillants, souligne M. Côté. De plus, ce sont eux qui peuvent nous indiquer ce qui se passe dans le marché, et la façon d'améliorer nos produits. »

« On ne peut pas demeurer immobile comme entreprise, et se contenter de 50M$ de chiffre d'affaires », répond sans hésiter Denis Côté aux interrogations sur les projets de Sport Maska-CCM.

« Je ne crois pas à la planification stratégique sur 5 ou 10 ans, mais il faut progresser. Il y a deux façons de le faire : rentabiliser au maximum les éléments d'actif existants ou grossir par diversification et acquisition. »

Or, « Sport Maska a connu en 1987 la meilleure année de son histoire. » Quant à CCM, qui frôlait la faillite en 1982 lors de son acquisition, elle a contribué aux profits pour une deuxième année consécutive en 1987.

La rentabilité de Sport Maska bien assise, son président lorgne maintenant la diversification de la gamme de produits.

« Nous sommes l'un des deux seuls fabriquants d'équipement de hockey qui habillons les joueurs au complet. Notre concurrent à ce niveau, **Cooper**, fabrique en plus des bâtons, une activité que CCM a abandonnée au lendemain de son acquisition. »

Le président de Sport Maska estime à 5-10M$ par an les ventes additionnelles qu'irait chercher CCM en reprenant la fabrication des bâtons, un marché dominé par le groupe européen **Karhu-Titan** et **Sherwood** de Sherbrooke.

« Il faut être certain de rentabiliser au maximum nos activités avant de courir à la croissance. Si on retourne dans la fabrication de bâtons, on va y retourner solide. »

MARTIN VALLIÈRES

Un marketing axé sur la commandite de prestige

Afin de soutenir l'effort marketing de ses produits **CCM**, **Sport Maska** a délaissé la publicité traditionnelle au profit de commandites de prestige dans les principaux circuits du hockey international, professionnel et semi-professionnel.

« On ne peut pas imposer nos idées aux consommateurs, il faut créer la demande, explique le président, **Denis Côté**. Dans le cas des jeunes hockeyeurs, ils veulent porter les mêmes marques que leurs vedettes. »

Avec la **Ligue nationale de hockey** (LNH), CCM a conclu une entente évaluée à 750 000$ et qui prévoit la fourniture gratuite aux équipes des casques, patins, chandails, gants, bas et culottes en échange d'une entente exclusive de fabrication de produit portant le logo *NHL*.

Au Canada, Sport Maska-CCM a étendu sa présence dans de nombreuses villes de moyenne importance par le biais d'ententes commerciales avec la **Ligue de hockey junior majeur du Québec** (LHJMQ), la **Ligue de hockey de l'Ontario** (OHL) et la **Ligue de hockey de l'Ouest** (WHL).

Fournisseur officiel d'**Équipe Canada**, équipe gagnante du tournoi international de la *Coupe Canada* en septembre dernier, Sport Maska-CCM fournit également l'équipement de protection aux membres de l'équipe canadienne des prochains Jeux olympiques d'hiver de Calgary.

Le marketing international de CCM passe aussi par le Japon, où l'entreprise profite d'une entente commerciale avec la principale ligue de hockey nationale.


Murielle Angers Turpin
Placements Geoffrion Leclerc inc.

MERCIGRAMME

Au nom de tous mes clients, je remercie ProVente de m'avoir aidé à bien comprendre leurs besoins pour mieux les servir.

Longue vie à votre organisation.

Murielle Angers Turpin, Adm. A.
Courtier en fonds d'investissement et assurance vie

PLACEMENTS GEOFFRION LECLERC INC.

Si la performance vous intéresse...

3 cours intensifs pour les professionnels de la vente.

- **La vente** (basé sur la méthode «Tom Hopkins»)
- **Techniques modernes de gestion professionnelle de la vente** (conçu et animé par deux professeurs des H.E.C.)
- **Télépro** - prospection téléphonique - réception d'appels

LAVAL: (514) 688-6240 MTL: (514) 334-3648 QUÉBEC: (418) 657-1510

LES SYSTÈMES DE FORMATION PRO VENTE

«Marché aussi important que celui des piscines», selon le président Réjean Robert

Le Groupe Citadelle s'attaquera au

Le **Groupe Citadelle**, dont les 22 établissements franchisés au Québec ont réalisé des ventes de 80 M$ en 1987, lancera ce printemps ses *spas domestiques*, «un marché potentiellement aussi important que les piscines, en termes d'unités vendues», a confié aux AFFAIRES **Réjean Robert**, président du Groupe Citadelle.

«Déjà en Californie et, depuis peu, à Vancouver, il se vend plus de spas que de piscines. Pour nous, ce nouveau marché pourrait représenter des ventes de l'ordre de 50 M$ dans cinq ans.

«Nous avons vendu 10 000 piscines en 1987. Elles sont devenues un mode de vie, les gens investissent de plus en plus dans leur cour arrière. Avec les spas, nous offriront une solution de rechange à ceux qui recherchent un moyen de se détendre mais n'ont pas l'espace nécessaire pour l'installation d'une piscine.»



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Réjean Robert: «Nous voulons contrôler toutes les extrémités de notre marché. Cependant, le caractère saisonnier des ventes de piscines ne justifierait pas d'exploiter nos propres usines.»

Sous-traitance

Le Groupe Citadelle confie présentement à une vingtaine de sous-traitants la fabrication de ses modèles exclusifs de meubles de patio et piscines en résine de synthèse. Ces dernières représentent la presque totalité (95 %) des piscines creusées vendues par Citadelle.

Réjean Robert envisage d'étendre la sous-traitance de fabrication aux futurs spas «aussitôt que possible».

«Nous voulons contrôler tous les segments de notre marché. Cependant, le caractère saisonnier des ventes de piscines ne justifierait pas d'exploiter nos propres usines.»

Dans la même philosophie, l'entreprise de Boucherville s'apprête par ailleurs à mettre en marché des produits chimiques de piscine sous une marque de commerce maison, *Cita-Chlore*. Le groupe Citadelle achètera les produits en vrac de fabricants japonais et américains (il n'existe aucun fabricant canadien) et les emballera sous sa propre marque pour la vente au détail.

«De qualité égale aux grandes marques, les produits Cita-Chlore coûteront moins chers aux consommateurs tout en étant mieux adaptés au climat québécois.»

Hors-Québec

Le Groupe Citadelle vient d'ouvrir une 22e franchise à Pointe-Gatineau dans l'Outaouais, et prépare l'inauguration d'une 23e à Saint-Jean d'Iberville. Avec un tel réseau, «le Québec sera couvert», estime le président du Groupe, dont les efforts d'expansion géographique se concentrent désormais vers la province voisine, l'Ontario. À moyen terme, Réjean Robert vise des ventes de 2 000 piscines par an hors des frontières québécoises.

«On ne veut pas y entrer par la porte arrière, mais bien par la porte avant. Toutefois, nous croyons qu'il sera préférable de s'associer à des firmes établies pour lancer notre concept de produits exclusifs plutôt que d'y créer un nouveau nom.»

Ce concept des produits exclusifs a d'ailleurs fait ses preuves au Québec, permettant à Citadelle de s'emparer de près de 50 % du marché des piscines, un chiffre que confirme une récente étude économique sectorielle de la **Banque Nationale**. De 6,5 M$ en 1980, le chiffre d'affaires du groupe a atteint 80 M$ en 1987, et devrait approcher 90 M$ pour 1988, prévoit-on.

Diversification

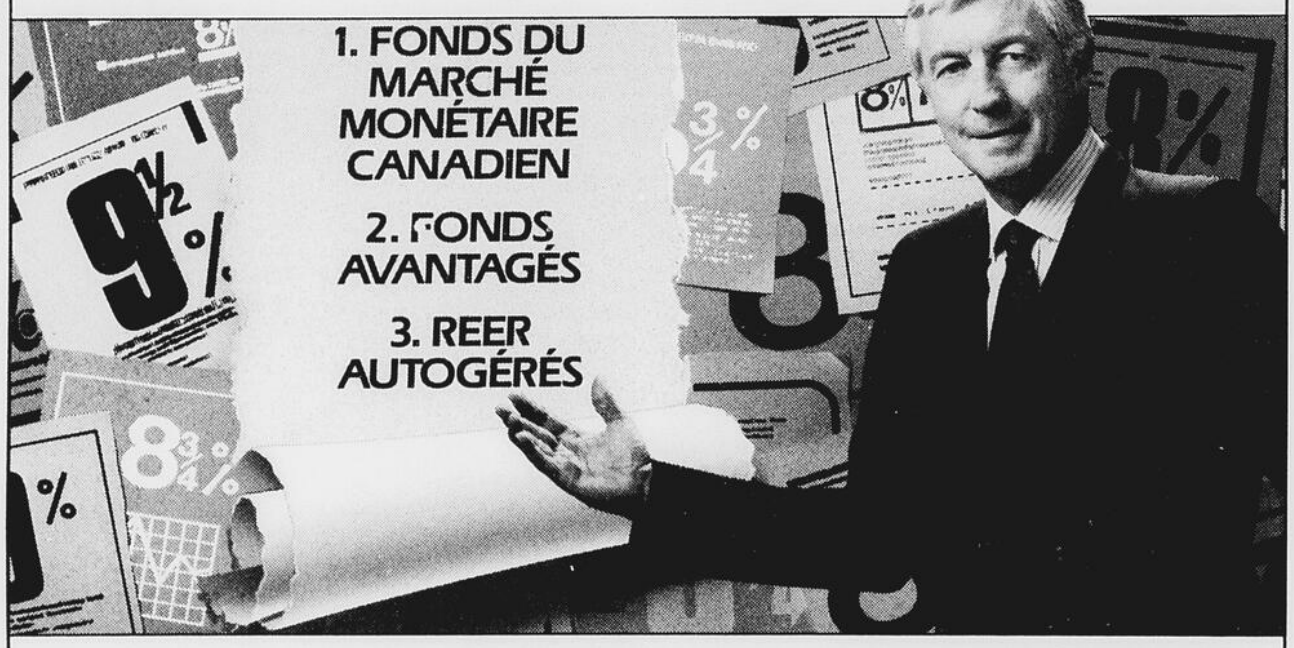
Outre les piscines et meubles de patio, les 80 M$ de revenus bruts réalisés par Citadelle en 1987 comprennent 6 M$ réalisés en novembre et décembre, traditionnelle saison morte, par la transformation des magasins en autant de supermarchés d'articles de Noël.

Citadelle appuie la diversification de ses produits et de sa clientèle avec une publicité soutenue à la radio, à la télévision et dans les médias imprimés. Avec ses 11 associés-franchisés (certains détiennent jusqu'à quatre magasins), le groupe Citadelle a investi 4 M$ en publicité l'an dernier.

Par ailleurs, promet Réjean Robert tout en refusant de divulguer le détail, Citadelle projette de diversifier davantage sa gamme

→

3 formules de REER qui vous permettent de mieux atteindre vos objectifs



"Dans le domaine complexe des REER, le Trust Royal vous propose un choix clair"

Jean Belisle

1. Le Fonds du marché monétaire canadien

Le Fonds du marché monétaire canadien du Trust Royal est un placement qui allie rendement élevé, sécurité et accès immédiat à votre argent. Les titres de placement qui le composent, soit les bons du Trésor à court terme, les certificats de dépôt des banques et les titres d'emprunt de sociétés, dégagent un intérêt élevé sans les risques habituels. En fait, vous avez accès à une gamme de titres beaucoup plus variée que si vous agissiez à titre personnel. Cette variété vous permet de réaliser un rendement plus élevé en toute sécurité.

2. Le REER Fonds avantagés

Le REER Fonds avantagés sans frais d'acquisition du Trust Royal vous offre la possibilité d'obtenir des rendements supérieurs tout en vous assurant la meilleure tranquillité d'esprit. En effet, la gestion des fonds est confiée à des professionnels du Trust Royal qui choisissent parmi une gamme diversifiée de fonds communs du Trust Royal, dont le nouveau fonds du marché monétaire canadien. Vous profitez de l'expérience considérable d'un gestionnaire de portefeuilles, sans aucun souci pour vous.

3. Le REER autogéré, avec service AccèsBourse

Le REER autogéré du Trust Royal convient à ceux qui veulent administrer eux-mêmes leur portefeuille. Et grâce à la formule AccèsBourse offerte par le Trust Royal, vous pouvez économiser en frais de courtage jusqu'à 85% sur chaque opération. C'est une façon sûre d'obtenir de meilleurs rendements de votre REER autogéré. À long terme, ça fait toute une différence.

Reçu d'impôt immédiat

Il y a 18 succursales dans la région de Montréal.

le TRUST ROYAL porte conseil

AU QUÉBEC DEPUIS PRÈS DE 100 ANS

PASSEZ À UNE SUCCURSALE DU TRUST ROYAL OU COMPOSEZ 876-3099.

marché des spas domestiques dès le printemps

de produits saisonniers l'automne prochain.

« Nous voulons occuper notre personnel de vente à l'année », souligne le président du Groupe Citadelle, qui emploie jusqu'à 1 000 personnes en période de pointe.

« Cette façon de procéder (supermarchés de Noël) nous permet de maintenir 400 emplois à longueur d'année, et par le fait même de compter sur un personnel plus fidèle et satisfait. Cela nous permet également de mieux rentabiliser nos frais fixes d'exploitation. »

MARTIN VALLIÈRES

Des dames de coeur et de REER...



Le **Mouvement Desjardins** lance sa campagne publicitaire pour les REER 1988 sous le signe de l'innovation.

Alors que les institutions financières tentent d'attirer leur clientèle avec des bonis et des taux d'intérêt favorables, Desjardins opte pour une stratégie différente.

Ce groupe financier qui accapare 32 % du marché des REER au Québec met de l'avant une campagne institutionnelle qui vise à endosser et à symboliser la popularité du REER Desjardins.

Pour ce faire, on utilise un groupe de porte-parole composé des personnages féminins de la série *Des Dames de coeur* qui s'adressent à la clientèle féminine et masculine (une part 50 % de l'auditoire de cette émission est formée d'hommes), du comédien **Paul Hébert** qui s'adresse aux gens d'expérience, et du patineur de vitesse **Gaétan Boucher** qui s'occupe des gens d'action.

Desjardins utilise un second groupe qui correspond à des segments précis du marché. On retrouve le président de **CFCF**, **Jean Pouliot**, dans les pages financières des quotidiens, alors que le promoteur **Alain Simard** et le critique **René Homier Roy** sont présents dans les sections arts et lettres des quotidiens québécois. La campagne imprimée sera appuyée par une campagne radio qui utilisera les voix de Paul Hébert et d'Andrée Boucher.

« L'utilisation de porte-parole permet de donner un caractère humain et chaleureux à cette campagne. Comme notre produit est très connu, nous considérons que l'éducation de notre clientèle est terminée.

« Nous utilisons donc une stratégie plus institutionelle », a affirmé aux AFFAIRES **Pierre Lamothe**, le directeur adjoint de la publicité et de la promotion de la **Fédération des caisses populaires de Montréal et de l'Ouest-du-Québec**.

Cette campagne est dotée d'un budget qui frise le million de dollars et le mandat a été confié à l'agence **P.N.M.D.** de Montréal.

Découvrez...

La Magie d'un Monde en Mouvement au Château Montebello.

Tenez votre prochaine réunion d'affaires dans le confort unique de l'un des centres de villégiature les plus réputés au pays. 210 chambres accueillantes et 16 salles de réunion pourvues de tout le nécessaire pour que votre réunion se déroule avec efficacité. Nous offrons même de NOUVELLES SUITES LUXUEUSES pour nos délégués les plus distingués. Succès garanti !

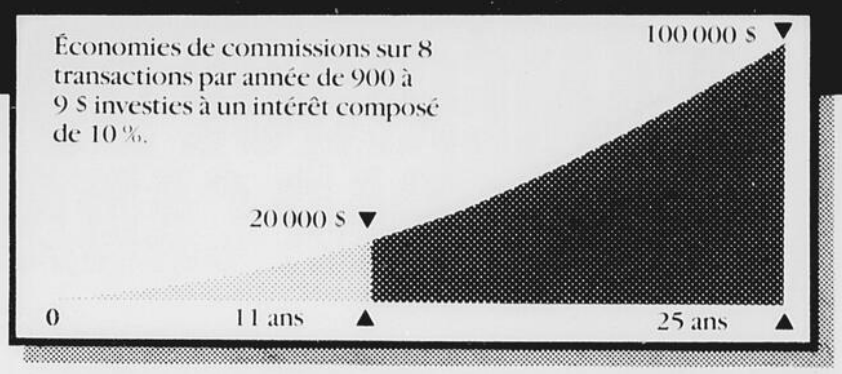
Profitez de notre fabuleux forfait réunion d'affaires comprenant trois repas par jour, offert aux groupes occupant au moins 10 chambres, à partir de 92,50 $* (du 2 janvier au 26 mars 88), et 99 $* (du 27 mars au 14 mai 88).

*Par personne, par nuit ; deux personnes par chambre.

Le Château Montebello
Hôtels Canadien Pacifique

Montebello (Québec) Canada, J0V 1L0
Pour en savoir davantage, appelez-nous au (819) 423-6341 ou composez sans frais le 1 800 268-9420 ou encore, communiquez avec notre service des ventes au (514) 288-1146 à Montréal ou au (613) 231-5824 à Ottawa.
Fax : (819) 423-5283

TRANSFÉREZ VOTRE REÉR CHEZ MARATHON BROWN



AJOUTEZ 100 000 $ OU PLUS À VOTRE REÉR

Économisez jusqu'à 85 % sur vos frais de courtage* et réinvestissez la différence dans votre REÉR autogéré MARATHON BROWN.

Modifiez vos placements conformément à l'évolution de vos objectifs stratégiques.

Choisissez parmi une vaste gamme de moyens de placement: actions, options, obligations d'épargne du Canada, CPG, bons du Trésor, obligations d'État, obligations municipales, obligations de société, et plus de 30 fonds mutuels admissibles, etc.

Transférez votre REÉR chez MARATHON BROWN, ou ouvrez-en un nouveau.

Appelez-nous 24 heures sur 24, tous les jours, pour vous renseigner sur les cours du jour, passer un ordre ou obtenir un renseignement sur votre compte.

SERVICE 24 h

Le centre REÉR Marathon Brown est à votre service... toute l'année ! Pourquoi ne pas nous appeler dès aujourd'hui ?

CENTRE REÉR Marathon Brown

*Comparativement aux commissions à plein tarif (étude menée en décembre 1987)

☐ Veuillez m'envoyer les renseignements sur le REÉR autogéré MARATHON BROWN
J'aimerais aussi obtenir des renseignements sur
☐ les actions ☐ les options ☐ les fonds mutuels ☐ autres

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Prov. _____ Code postal _____
N° de tél. (jour) _____ N° de tél. (soir) _____

MARATHON BROWN, Édifice Sun Life, 1155, rue Metcalfe, Bureau 2160, Montréal (Québec) H3B 2X8

MONTRÉAL 875-7481
1-800-361-8497

LAF-01-30-88

MARATHON BROWN
COURTIER À ESCOMPTE VÉRITABLES

MONTREAL OTTAWA TORONTO HALIFAX HAMILTON
LONDON WINNIPEG REGINA CALGARY VANCOUVER

LE CHEF DE FILE CANADIEN DU COURTAGE À ESCOMPTE

ENTREPRISE *Le marché du travail*

L'emploi au Québec a franchi de nouveau la marque des trois millions en décembre

L'emploi désaisonnalisé a franchi de nouveau la marque des trois millions en décembre après avoir fléchi à 2 977 000 en novembre. La performance de décembre représente une augmentation de 30 000 postes par rapport à novembre, pour une hausse de 1%.

Ces données, publiées par la direction de la recherche du ministère de la **Main-d'oeuvre** et de la Sécurité du revenu soulignent que pour le mois de décembre, l'Ontario et le Canada ont connu des augmentations respectives de leur emploi de 39 000 (0,8%) et de 76 000 (0,6%).

En se référant à décembre 1986, on se rend compte que 108 000 nouveaux emplois se sont ajoutés au Québec depuis un an, ce qui se traduit par une croissance non-désaisonnalisée de 3,8% dans l'emploi. Ce sont les femmes qui ont le plus profité de cette expansion de la main-d'oeuvre en accaparant 69 000 emplois pour une augmentation de 5,8%.

L'emploi chez les jeunes a connu une augmentation marginale de 8 000 postes (1,5%) alors que les hommes subissaient une diminution de 10 000 emplois à temps partiel.

La population active désaisonnalisée a suivie la courbe de l'emploi en progressant de 40 000 (1,2%) en décembre, ce qui entraîne un taux d'activité à la hausse. Cette donnée s'établit à 63,6%, ce qui représente une augmentation de 0,7 point sur novembre 1987.

En termes annuels non-désaisonnalisés, la croissance de la population active québécoise atteint 92 000 en décembre 1987 par rapport à décembre 1986. Ce sont les femmes qui contribuent le plus à cette augmentation avec un apport de 67 000.

L'Ontario comptait pour sa part 10 000 citoyens actifs de plus (0,2%) sur le marché du travail pour un taux d'activité se situant à 69,4%. Pour l'ensemble du Canada, l'augmentation du nombre de personnes actives progresse de 65 000 (0,5%).

Augmentation du taux de chômage

Malgré la progression dans la main d'oeuvre, le taux de chômage désaisonnalisé du Québec s'est accru de 0,2% de novembre à décembre pour atteindre 9,7%. Cette hausse s'explique par la croissance de la population active qui, pour cette période, s'est avérée supérieure à celle de l'emploi.

En décembre, le Québec comptait 10 000 chômeurs de plus (3,2%) alors que l'Ontario et le Canada enregistraient une baisse respective de 29 000 (9,7%) et de 11 000 (1,0%) chômeurs.

L'estimation annuelle non-désaisonnalisée indique une baisse de 16 000 chômeurs au Québec, dont 14 000 hommes. Le chômage chez les 25-44 a chuté de 19 000 alors que le groupe des 45-64 ans subissait une augmentation de 19 000 chômeurs. Le groupe des 45-64 ans a vu augmenter son nombre de chômeurs de 8 000 en décembre 1987, par rapport à la même période de l'année précédente.

C'est l'Ontario qui a connu la meilleur performance de l'emploi en décembre avec une baisse de 0,6 points qui se traduit par un taux de chômage de 5,3%.

Secteurs d'activité

Sur une base annuelle, c'est le secteur de la construction qui obtient la plus forte croissance de l'emploi en décembre avec une hausse de 25 000 postes (18,4%). Le secteur des finances, assurances et affaires immobilières poursuit sa bonne performance avec une progression annuelle de 28 000 emplois qui se traduit par une augmentation de 17,4%.

Le secteur agricole et les autres branches du secteur primaire ont enregistré une perte respective de 2 000 et de 3 000 postes en décembre 1987 par rapport à décembre 1986.

Le secteur de l'administration publique clos la boucle de l'emploi sectoriel avec un croissance de 23 000 nouveaux postes pour la même période.

GILLES DES ROBERTS

L'AMÉRIQUE DU SUD REVUE PAR CANADIEN.



Le nouveau service de Canadien vers l'Amérique du Sud surpasse ceux de toute la concurrence. Rien d'étonnant. Voilà 35 ans que les voyageurs peuvent profiter de notre service exceptionnel vers l'Amérique du Sud.

Bien entendu, notre service en vol est dans la note. Accueil chaleureux et petites attentions en Première Classe comme en Classe Affaires Canadien, toutes deux maintenant offertes sur tous nos vols vers l'Amérique du Sud.



Pour souligner nos récentes améliorations à l'horaire, d'ici le 29 février 1988, nos membres Canadien Plus obtiendront jusqu'à 6 000* points-milles en prime par aller-retour en Amérique du Sud. Pour visiter la nouvelle Amérique du Sud, appelez votre agent de voyages ou les Lignes aériennes Canadien International.

Lignes aériennes Canadien International
PARTOUT AU CANADA ET DANS LE MONDE

*6 000 points-milles en Première Classe, 4 000 en Classe Affaires Canadien et 2 000 en Classe Économique.

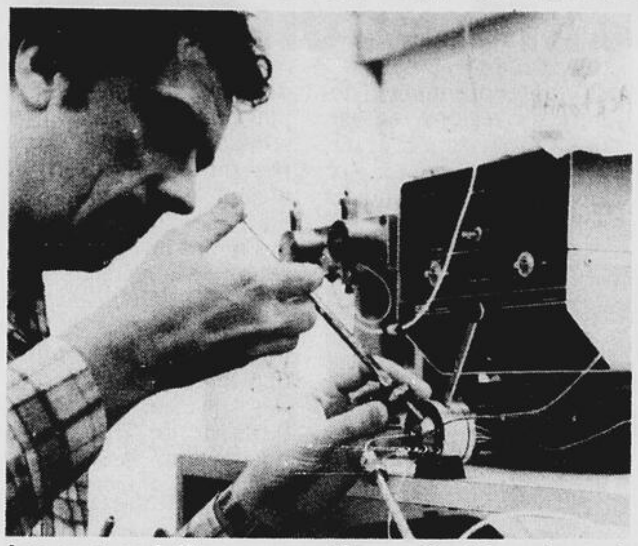
Les hausses de salaires ont été moins fortes au troisième trimestre de 1987

Les augmentations moyennes de salaires accordées par les grandes conventions collectives ont été de l'ordre de 3,8 % au troisième trimestre de 1987.

Selon le **Bureau de renseignements sur le travail**, cette performance représente une baisse marginale de 0,2 % par rapport à la moyenne de 4 % enregistrée au cours des deux premiers trimestres de l'année dernière.

L'Ontario accorde les augmentations de salaires les plus généreuses avec des hausses salariales moyennes de 4,8 % au troisième trimestre. Le Québec suit de près avec des augmentations de 4,2 % tandis que les régions de l'ouest et de l'Atlantique enregistrent des hausses respectives de 3,4 % et de 2,8 %.

Les secteurs relevant de la compétence fédérale occupent la dernière place avec une hausse moyenne de 2,6 %.



Les augmentations consenties au 3e trimestre ont été de 4,2 % au Québec, 0,6 % de moins qu'en Ontario.

Le secteur public accuse une baisse

Au troisième trimestre, les conventions collectives conclues dans les secteurs public et privé prévoient en moyenne une augmentation annuelle de 3,8 %.

Il s'agit d'un recul pour le secteur public, qui avait connu une augmentation de 4,2 % au premier et au second trimestre de l'année dernière. Pour le secteur privé, cette augmentation de 3,8 % représente une hausse par rapport au 3,3 % enregistré pour les six premiers mois de 1987.

Dans l'administration publique, huit conventions collectives visant 30 900 employés prévoient une augmentation de 4,7 %. Cette performance est toutefois tempérée par les conventions collectives des employés de compétence fédérale qui ne reçoivent qu'une augmentation annuelle de 2,6 %.

Grands secteurs d'activité

Le secteur primaire a accordé une augmentation annuelle de 3,5 %, avec trois conventions collectives signées touchant 4 600 employés. Ce secteur connaît une hausse par rapport au taux de 2,1 % enregistré au deuxième trimestre de 1987.

Pour le secteur manufacturier, 32 conventions collectives conclues au nom de 41 100 employés prévoient une augmentation moyenne de 4 % par année. Ceci représente une hausse par rapport au taux de 3 % enregistré au trimestre précédent.

Le secteur des transports, communications et services publics accorde une hausse de 2,9 %, moyenne de 17 conventions collectives qui touchent 48 500 employés. Cette augmentation représente une baisse par rapport au taux de 3,2 % enregistré au deuxième trimestre.

Dans le secteur des services communautaires, commerciaux et personnels, 27 conventions collectives touchant 36 500 employés accordent une hausse moyenne de 3,9 % par année.

GILLES DES ROBERTS

AUGMENTATION DES TAUX DE SALAIRE DE BASE
TROISIÈME TRIMESTRE 1987

Durée	Nombre de conv.	Toutes les conventions: Nombre de trav. (000$)	1er trimestre %	2ième trimestre %	3ième trimestre %	Aug. annuelle composée
Toutes les industries						
1ère année	19	38,3	4,3	—	—	4,1
2ième année	28	46,2	3,9	3,9	—	3,9
3ième année	40	77,2	3,4	3,9	3,1	3,6
Toutes	87	161,7	3,7	3,9	3,1	3,8
Secteur commercial						
1ère année	3	2,2	2,7	—	—	2,7
2ième année	16	24,3	3,8	3,6	—	3,6
3ième année	37	70,6	3,1	3,7	3,0	3,4
Toutes	56	97,1	3,2	3,7	3,0	3,4
Secteur non commercial						
1ère année	16	36,1	4,4	—	—	4,2
2ième année	12	21,9	4,0	4,3	—	4,1
3ième année	3	6,6	6,6	5,6	3,8	5,3
Toutes	31	64,5	4,5	4,6	3,8	4,3

Source: Travail Canada

FINIE LA CORRIDA...



LE FONDS D'INVESTISSEMENT EXAR:
UN PLACEMENT À L'ABRI DES CHOCS BOURSIERS

Huit raisons d'acheter :

1. Admissible au REÉR : enfin du solide.
2. La stratégie pour tirer profit de la vigueur du secteur immobilier.
3. Un rendement sûr : 17,5% en 1985, 13,8% en 1986, 15,0%* en 1987. (53,8% sur 3 ans).
4. Une façon de diversifier ses investissements.
5. Un seuil minimal accessible à tous : 1 500 $.
6. Des placements gérés par des professionnels.
7. Un investissement qui réagit favorablement aux caprices de la Bourse.
8. Et surtout, une liquidité : les unités du Fonds EXAR sont rachetables en tout temps, à leur juste valeur établie par l'évaluation continue du portefeuille.

* Estimation préliminaire du rendement en 1987

LE FONDS EXAR : DU SÉRIEUX DANS VOTRE REÉR...

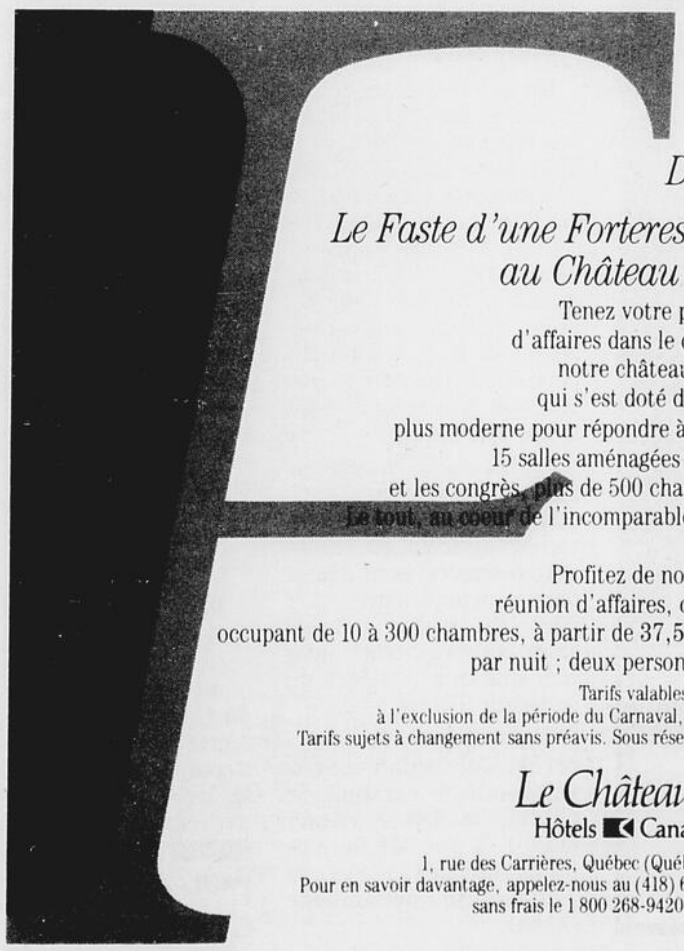
EXAR est une fiducie gérant un portefeuille diversifié de placements immobiliers de première qualité. Plus de 400 investisseurs dont plusieurs fonds de pension importants sont clients d'EXAR.

Pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec nous au (514) 289-9291 1-800-363-7709, à frais virés au (819) 758-0669 ou retournez ce coupon à:

FONDS IMMOBILIER EXAR
1171, rue Notre-Dame ouest
Victoriaville (Québec)
G6P 7L1
à l'attention de M. Yves Boisjoli

NOM
ADRESSE
VILLE PROVINCE
CODE POSTAL TÉL. RÉS.: ( )
TÉL. BUR.: ( )

J.L.A. 30/1/88



Découvrez...

Le Faste d'une Forteresse Féérique au Château Frontenac.

Tenez votre prochaine réunion d'affaires dans le charme unique de notre château du XVIII[e] siècle, qui s'est doté de l'équipement le plus moderne pour répondre à tous vos besoins. 15 salles aménagées pour les réunions et les congrès, plus de 500 chambres spacieuses. Le tout, au coeur de l'incomparable ville de Québec. Succès garanti !

Profitez de notre fameux forfait réunion d'affaires, offert aux groupes occupant de 10 à 300 chambres, à partir de 37,50 $ par personne, par nuit ; deux personnes par chambre.

Tarifs valables jusqu'au 31 mars 88, à l'exclusion de la période du Carnaval, du 4 au 14 février 88. Tarifs sujets à changement sans préavis. Sous réserve des disponibilités.

Le Château Frontenac
Hôtels Canadien Pacifique

1, rue des Carrières, Québec (Québec) Canada, G1R 4P5
Pour en savoir davantage, appelez-nous au (418) 692-3861 ou composez sans frais le 1 800 268-9420. Fax.: (418) 692-1751

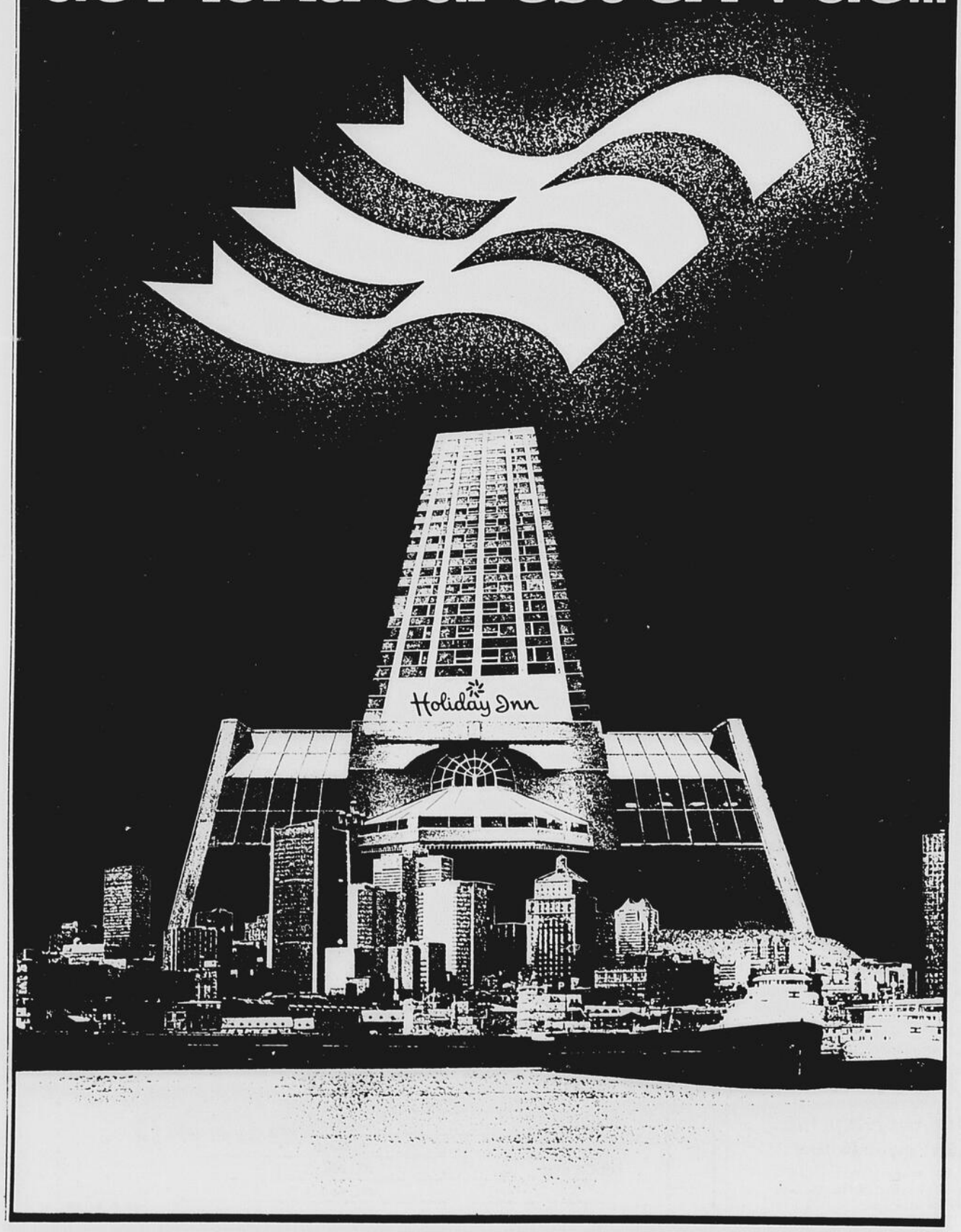
Motivés par la détermination et le goût du risque

Les jeunes entrepreneurs sont présents dans les principaux secteurs économiques

Les jeunes entrepreneurs du Québec sont présents dans les principaux secteurs de la vie économique. Une enquête du ministère de l'**Industrie et du Commerce** révèle en effet que 47% d'entre eux se retrouvent dans le secteur manufacturier, 43% dans le commerce et les services et 10% dans le secteur agricole. De plus, la proportion homme/femme en pourcentage est de 61/39%.

Cette enquête, réalisée en 1987 auprès de 60 jeunes entrepreneurs de toutes les régions, est en fait un profil du rôle et du comportement de ceux-ci dans l'activité économique québécoise. Bien que les données du rapport ne puissent s'appliquer à l'ensemble des jeunes entrepreneurs, l'échantillon n'étant pas assez important, elles n'en constituent pas moins une bonne indication de la réalité.

Le couronnement du centre-ville de Montréal est en vue...



Intitulée *Profil des jeunes entrepreneurs du Québec*, l'enquête démontre que les jeunes gens d'affaires présentent un profil différent de leurs aînés; notamment, il sont plus scolarisés. Parmi les 60 personnes interviewées, 54% ont un diplôme universitaire, 36% un diplôme collégial, 5% un diplôme secondaire et 5% seulement n'ont aucun diplôme.

S'il est vrai que les gens investissent d'abord dans ce qu'ils connaissent, dans un secteur d'activité où ils ont acquis de l'expérience, l'enquête apporte un tout autre point de vue quand il s'agit des jeunes entrepreneurs: 10 sur 60 ont fondé leur entreprise dans un secteur où ils avaient déjà travaillé; cinq dans un domaine qu'ils connaissaient déjà par leurs études; et 13 autres ont connu les deux situations.

En moyenne, pour les jeunes entrepreneurs, le nombre d'heures de travail par semaine dans le secteur manufacturier se situe entre 46 et 60 heures. Pour le secteur commercial, il est au-dessus de 40 heures alors que pour le secteur agricole, le nombre d'heures de travail se situe entre 55 et 80 heures sur une base de sept jours.

Préférences

Ce que les jeunes entrepreneurs aiment par-dessus tout, ce sont les relations avec les clients, les négociations bancaires, le développement, la conception. Ce qu'ils trouvent plus difficile ou aiment moins, a trait à la comptabilité (travail trop routinier) et à la gestion du personnel (les employés sont soit plus vieux soit du même âge qu'eux).

Qu'ils soient du secteur manufacturier, du commerce et des services ou du secteur agricole, les jeunes entrepreneurs considèrent tous la détermination et le goût du risque comme étant les principales qualités que doit posséder un dirigeant d'entreprise.

Leurs principales sources de satisfaction sont la valorisation personnelle (29%), le défi à relever (25%), le goût de faire ce qu'ils aiment (25%) et la satisfaction personnelle (22%).

Les principaux obstacles rencontrés par les entrepreneurs, tant hommes que femmes oeuvrant dans les PME, vont de la difficulté à déléguer au manque de liquidités, en passant par la réticence à consulter des experts, l'absence de formation et d'expérience en gestion, le mauvais emplacement de l'entreprise, etc.

Pour les jeunes entrepreneurs, cela ne semble pas être le cas. La difficulté de trouver du financement est plutôt le principal obstacle, en raison du manque de crédibilité auprès des institutions financières qui provient de leur jeune âge et de leur manque d'expérience.

Le démarrage d'entreprise

Quant à la mise de fonds initiale, elle se situe entre 31 000$ et 45 000$ pour le secteur manufacturier, 21 000$ et 30 000$ pour le secteur commerce et services, 8 000$ et 30 000$ pour le secteur agricole. Le capital de départ provient en majorité de bourses d'affaires, sauf pour le secteur agricole où les sources identifiées sont l'**Office du crédit agricole** et les économies personnelles.

Quant à l'avenir, la majorité des jeunes entrepreneurs interrogés voit leur entreprise évoluer de la façon suivante d'ici cinq ans: une expansion au Québec et hors du Québec (dans la cadre du libre-échange) et une amélioration du chiffre d'affaires et du fonds de roulement.

Voici en vrac quelques renseignements additionnels:

- L'âge des entreprises varie entre quelques mois et un maximum de huit ans.
- La grande majorité d'entre elles ont un conseil d'administration et n'ont pas de syndicat.
- Leur marché et leurs fournisseurs se trouvent au Québec.
- Elles font partie d'une association ou d'un regroupement.

Par la publication de cette recherche et par diverses autres actions, le ministère de l'**Industrie et du Commerce** entend présenter des modèles d'entrepreneurs afin d'intéresser les jeunes à devenir entrepreneurs.

PAUL-A. GIRARD

Lancement de *This Week in Business* par Publications Transcontinental

■ **Publications Transcontinental**, filiale du **Groupe Transcontinental G.T.C.**, a lancé le 22 janvier *This Week in Business*, un hebdomadaire économique et financier de langue anglaise destiné principalement au marché québécois. Toutefois, le nouvel hebdomadaire est également distribué dans la région d'Ottawa et à Toronto.

Publications Transcontinental est le nouveau nom de Publications Les Affaires, qui publie 15 journaux et magazines, dont le journal LES AFFAIRES.

THIS WEEK IN Business

This Week in Business se concentrera sur l'économie québécoise et ses acteurs. Il couvrira également les marchés financiers et assistera les lecteurs dans le choix de leurs placements et les éclairera en matière fiscale et de finances personnelles. Bref, même s'il est le frère du journal LES AFFAIRES, *This Week in Business* aura sa personnalité propre.

« *This Week* sera le miroir de la communauté d'affaires anglophone du Québec, mais rendra compte également de ce qui se passe dans la communauté francophone, a affirmé **Claude Beauchamp**, président de Publications Transcontinental. En un mot, il va refléter, stimuler et promouvoir l'économie québécoise dans son entier. » Il devrait donc pour cette raison intéresser les Canadiens des autres provinces qui veulent suivre le développement des affaires au Québec, a dit en substance M. Beauchamp.

Le nouvel hebdomadaire sera distribué à 75 000 exemplaires pendant les quatre premières semaines, après quoi, il sera distribué à 30 000 exemplaires.

Direction autonome

Le nouvel hebdomadaire est dirigé par **Tim Forsythe**, un Montréalais d'origine qui a été vice-président-directeur général de CHOM-CKGM et directeur général de **Newfoundland Herald Publishing** et de **NTV**, la station terreneuvienne affiliée du réseau de télévision **CTV**. La direction de la rédaction a été confiée à **Ronald Lebel**, rédacteur en chef, et **Richard Conrad**, gérant de la rédaction.

Ronald Lebel a été tour à tour chef du bureau du *Globe and Mail*, correspondant du *Toronto Star* à Montréal, éditeur adjoint de *Reader's Digest* et directeur adjoint de *Canadian Press* (réseau anglophone de l'agence *Presse Canadienne*) à Montréal.

Richard Conrad est un journaliste financier de grande expérience, ayant été tour à tour, journaliste à la section *Report on Business* du *Globe and Mail*, éditeur financier du *Toronto Star* et éditeur financier de *The Gazette*.

La direction des ventes publicitaires a été confiée à **David Griffins**, qui a 15 ans d'expérience dans ce domaine dans la communauté montréalaise. Il était directeur adjoint de la publicité nationale à *The Gazette* avant de se joindre à *This Week in Business*.

Découvrez...

La Classe au Coeur du Centre-ville au Château Champlain.

Tenez votre prochaine réunion d'affaires dans l'atmosphère unique d'un hôtel de grande classe, situé en plein coeur de Montréal. Salles de réunion et chambres luxueuses. Service attentionné. Accès à notre Spa. Le tout, à deux pas des nombreux points d'intérêt que vous offre le centre-ville. Succès garanti ! Profitez de notre fameux forfait réunion d'affaires offert aux groupes occupant de 15 à 40 chambres, à partir de 89 $ par personne, par nuit ; deux personnes par chambre.

(Jusqu'au 30 avril 88)

Tarifs sujets à changement sans préavis. Sous réserve des disponibilités.

Le Château Champlain

Hôtels Canadien Pacifique

Place du Canada, Montréal (Québec) Canada, H3B 4C9

Pour en savoir davantage, appelez-nous au (514) 878-9000 ou composez sans frais le 1 800 268-9420.

Fax.: (514) 878-6761

INCO LIMITÉE



MICHEL BÉLANGER

Michel Bélanger a été élu au conseil d'administration d'Inco Limitée lors de la réunion du conseil, à Toronto, le 11 janvier.

M. Bélanger est président du conseil et chef de la direction de la Banque Nationale du Canada. Il était auparavant président et chef de la direction de la Banque Provinciale du Canada et de la Bourse de Montréal.

Membre de divers conseils d'administration de sociétés et même d'organismes sans but lucratif, M. Bélanger est vice-président du Conseil d'entreprises sur les questions d'intérêt national.

« Un prospectus provisoire portant sur les titres proposés a été déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif. On peut se procurer le prospectus provisoire auprès de notre maison ou des courtiers autorisés à placer ces titres au Québec. »

BENNETT FLEET INC.

« Un abri fiscal pour 1987 et un placement de qualité »

La direction de Bennett Fleet Inc. désire informer le public que la compagnie poursuit son appel public à l'épargne dans le cadre du RÉA et que les investisseurs peuvent encore souscrire à l'achat d'unités admissibles à une déduction fiscale de 100% pour l'année 1987.

Avantages de l'émission

- Depuis sa fondation en 1956, Bennett Fleet Inc. a démontré une rentabilité en constante progression.
- La compagnie possède déjà une solide structure financière, avec un fonds de roulement de 3,1 millions $ et un avoir des actionnaires de 5,2 millions $.
- Le ratio cours/bénéfice calculé sur des prévisions pour 1988 est conservateur.
- Le ratio cours/valeur aux livres est avantageux pour l'investisseur.

Les perspectives de croissance de Bennett Fleet sont très favorables : cette croissance viendra notamment de sa stratégie de développement du marché américain déjà bien amorcée.

Résumé de l'offre

- Chaque unité comprend une (1) action ordinaire et un demi-bon (1/2) de souscription.
- Deux (2) bons de souscription donnent droit à l'achat d'une (1) action ordinaire de la compagnie au prix de l'émission et ce, jusqu'au 30 janvier 1991.

BRAULT, GUY, O'BRIEN INC.

Un marché en pleine ébullition: les outils de productivité en conception de logiciels

Technologies Asyst, filiale d'Atkinson

■ Sûre de disposer d'un produit capable d'affronter la plus vive des concurrences, **Technologies Asyst** de Montréal, filiale du **Groupe Atkinson Tremblay**, vient d'ouvrir son premier bureau corporatif aux États-Unis, à Chicago plus exactement.

Elle entend ainsi prendre de vitesse un marché fort peu developpé encore, mais en pleine ébullition: celui des outils de productivité en conception de logiciels.

Pourquoi avoir ouvert le premier bureau de vente américain dans la capitale du Mid-West? Essentiellement, a expliqué aux AFFAIRES **Normand Tremblay**, le président du Groupe, à cause de sa localisation géographique. «Chicago est à moins de deux heures d'avion de toutes les grandes villes nord-américaines, sauf Los Angeles, et elle est située dans le deuxième fuseau horaire.»

À cause de cet avantage horaire, la maison américaine pourra réaliser plus facilement sur toute l'étendue des États-Unis le télémarketing qu'elle projette.

Pour l'instant, le bureau compte deux employés: **Michael Lyons**, le président US d'Asyst, et **Joseph Ganley**, le vice-président, ventes. Le premier bénéficie d'une longue expérience dans le secteur spécifique d'Asyst, ce qu'on appelle les outils d'*Ingénierie des Systèmes Assistés par Ordinateur* (ISAO ou, l'acronyme anglais courant: *CASE*).

Avant d'être partenaire et responsable des outils de cette nature dans la grande firme comptable **Peat Marwick**, il avait été président-fondateur d'une entreprise, **Catalyst**, spécialisée dans ces produits.

Cette première assignation n'est toutefois qu'un premier pas. **Asyst U.S.** n'entend pas en rester là. Les plans prévoient que le nombre d'employés passera à 12, dont trois à Los Angeles, au deuxième bureau que le Groupe entend inaugurer au printemps.

Un troisième s'ouvrira probablement sur la Côte est, possiblement à Boston, où la firme de consultation **Atkinson Tremblay** dispose déjà de locaux. À l'automne, la firme compte en ouvrir trois autres, «à la condition que d'ici là le plan se réalise comme prévu», précise M. Tremblay.

L'aventure coûtera environ 5M$ US sur une période de deux ans, investissement que la compagnie compte recouvrir avec des ventes qui auront atteint 10M$ US à ce moment. À la fin de 1987, Asyst avait réalisé 1,8M$ US de ventes.

Valeur du produit

Le raisonnement qui incite Asyst a tenter maintenant sa percée, nous dit M. Tremblay, est très simple. D'une part, le marché des outils de productivité en mise au point de logiciel est en pleine ébullition. La grande firme américaine d'analyse de marché, **Gartner Group**, prévoit un marché de 1,5 milliard de dollars en 1991, l'équivalent d'un million d'unités vendues, en croissance de 100% par année.

Pour l'instant, seulement 3% de ce marché a été entamé. Or, avantage majeur, «bien qu'il y ait des meneurs à l'heure ac-

→



M. François Aubin

M. Gaëtan Couture, premier vice-président, Ressources humaines, Marketing et Communications de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, a l'honneur d'annoncer la nomination de M. François Aubin au poste de vice-président, Affaires publiques de la Fédération.

Au cours des quinze dernières années, M. Aubin a fait carrière au sein de deux grandes entreprises canadiennes où il a occupé des postes de direction en relations publiques et communications. Il avait auparavant fait du journalisme durant dix ans.

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec offre des services conseils aux 330 caisses populaires affiliées. Ces dernières desservent plus de 2 millions de membres sur le territoire et détiennent des actifs de plus de 10 milliards de dollars.

Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

PRÈS DE
285 000
LECTEURS
lisent
chaque
semaine
LES AFFAIRES
ABONNEMENT
(514) 842-3131

Émission supplémentaire

200 000 000 $

Ontario Hydro

Garantie quant au principal et aux intérêts par la

Province de l'Ontario

en obligations, 9¾%, série CY3, échéant le 15 janvier 1993

Datée le 2 fevrier 1988

Prix: 98,875 et intérêts courus, donnant un rendement approximatif de 10,04% (portant intérêt à compter du 15 janvier 1988)

Nous offrons, pour notre compte, ces obligations sous les réserves d'usage quant à leur vente antérieure et quant à tout changement de prix, à leur émission et à leur approbation par nous, ainsi que sous réserve de l'approbation des conseillers juridiques.

On prévoit que les certificats d'obligations pourront être remis vers le 2 fevrier 1988.

Les intéressés pourront obtenir sur demande une circulaire décrivant l'émission.

Dominion Securities Inc.

Wood Gundy Inc.

McLeod Young Weir Limitée

Burns Fry Limitée

Merrill Lynch Canada Inc. — Richardson Greenshields du Canada Limitée — Midland Doherty Limitée — Nesbitt Thomson Deacon Ltée

Pemberton Securities Inc. — Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée — Lévesque, Beaubien Inc. — Société de courtage Prudential-Bache Canada Ltée

McLean McCarthy Limitée — Tassé & Associés, Limitée — Geoffrion, Leclerc Inc. — Andras Research Capital Inc.

First Marathon Securities Limitée

Banque Canadienne Impériale de Commerce — La Banque Royale du Canada — La Banque de Nouvelle-Écosse

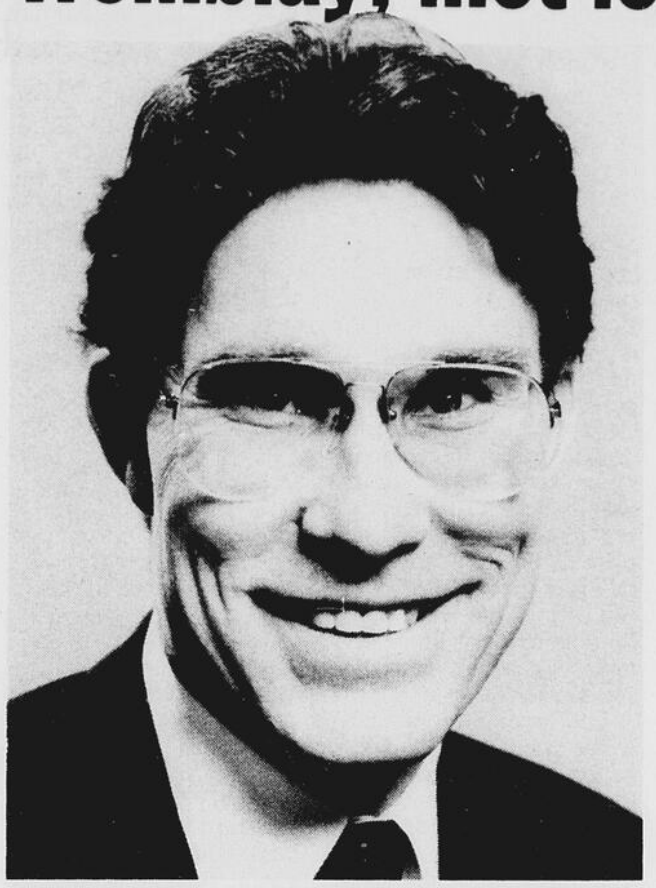
Université du Québec à Montréal



Josette Guimont

Le vice-recteur aux communications de l'Université du Québec à Montréal, monsieur Gilbert Dionne, est heureux d'annoncer la nomination de madame Josette Guimont à titre de directrice du Service de l'information et des relations publiques de l'UQAM. Spécialiste en relations publiques et possédant une expérience de plusieurs années dans le domaine, madame Guimont dirigeait précédemment les relations publiques de la Société du Palais des Congrès de Montréal.

Tremblay, met le cap sur les USA



Michael Lyons, le président de Technologies Asyst U.S. s'active depuis des années dans le secteur dans lequel s'inscrit Asyst: les outils d'automatisation de la conception de logiciels.

tuelle, il n'y a pas de gagnant assuré».

D'autre part, Asyst est confiante que son produit est à la mesure de la concurrence. Gartner Group, encore une fois, situe la compagnie en bonne position parmi les *dark horses* que sont des firmes fort bien connues comme **Index** et **Netron**.

La firme d'analyse situe Asyst parmi un groupe de compagnies comme **Texas Instruments, Knowledgeware** et **Cadre** qui disposent de produits très performants comparativement au produit d'**IBM**, par exemple, qui mène le bal, mais qui s'avère plus faible.

Selon Gartner, l'avantage principal du *Développeur*, le produit d'Asyst, tient au fait qu'il s'intègre totalement à l'univers des systèmes informatiques d'IBM. Tout projet de mise au point de logiciel réalisé à l'aide du Développeur est traité comme un simple fichier IBM compatible avec la base de données DB2 d'IBM et avec le langage SQL.

Cela veut dire qu'un acheteur corporatif déjà équipé avec de la machinerie IBM n'a pas à dépenser davantage pour intégrer le produit d'Asyst à son environnement informatique.

De plus, tout l'arsenal d'utilitaires qu'IBM entretient sur ses systèmes est utilisable sur les fichiers du Développeur, faisant en sorte qu'Asyst s'épargne le labeur nécessaire à la mise au point d'outils similaires.

Or, étant donné ces deux facteurs — marché ouvert et produit performant — Asyst n'avait plus qu'à faire le grand saut, ce que Gartner lui recommandait d'ailleurs de faire. Toutefois, Gartner conseillait à la firme de Montréal de passer par le réseau d'un distributeur américain déjà implanté.

Asyst a décidé de gérer sa propre distribution, tout en prévoyant, ultérieurement, de réaliser des alliances stratégiques avec d'autres producteurs et distributeurs.

YAN BARCELO

Les fruits de l'expérience américaine d'Atkinson Tremblay

Pour s'implanter aux États-Unis, Asyst bénéficie des lumières de la firme conseil **Atkinson Tremblay**, qu'une expérience de quelques années en terre américaine a aguerrie aux exigences du marché de nos voisins du sud.

Ainsi, quelques leçons très simples ont instruit toute l'équipée présente de la firme de logiciels.

D'abord, Atkinson Tremblay a constaté qu'un facteur majeur aux États-Unis est la visibilité. Les compagnies américaines achètent les produits de firmes dont le nom *flotte* dans l'air, même si elles sont conscientes, très souvent, qu'il existe par ailleurs un meilleur produit, qui a toutefois la malchance de n'être pas connu.

Asyst va donc se doter d'un programme de relations publiques, de relations de presse et de publicité important.

Deuxièmement, on assiste aux États-Unis à l'émergence d'une mentalité sensibilisée aux alliances et au *réseautage*. Les firmes réalisent que les marchés auxquels elles s'attaquent sont trop complexes pour un seul joueur, d'où des liens stratégiques et des liens d'aide nombreux entre les entreprises. Asyst entend jouer ce jeu à fond.

Ensuite, Atkinson Tremblay s'est rendue compte, comme plusieurs avant elle d'ailleurs, qu'il est presque impossible de vendre aux États-Unis à partir du Canada. Il faut absolument posséder une adresse américaine. D'où le bureau de Chicago.

Enfin, malgré notre proximité des Américains, il reste que leur culture est différente de la nôtre, ne serait-ce qu'au niveau des sensibilités.

« Je pouvais dire une chose à un interlocuteur, et le message ne passait pas, explique **Normand Tremblay**, le président du **Groupe Atkinson Tremblay**. Par contre, le même message, s'il était transmis au même individu, mais par un compatriote américain, passait. »

Asyst s'est donc assurée d'embaucher des Américains pour mener son bureau de Chicago.

STAGIAIRES EN INFORMATIQUE
(Gestion ou développement de logiciels),
DE JEUNES PROFESSIONNELS-LES
À VOTRE SERVICE.

Université du Québec
à Montréal

Roger Harvey
Agent de stage
Service de la formation externe et des stages

Case postale 8888, succursale A
Montréal (Québec) H3C 3P8
Téléphone : (514) 282-3357

Découvrez...

L'Ambiance
d'un Atrium Accueillant
au Château de l'Aéroport.

Tenez votre prochaine réunion d'affaires dans l'ambiance unique de notre atrium tropical, à seulement 35 minutes de Montréal. 17 salles de réunion, 361 chambres luxueuses, et l'accès à la piscine, au bain tourbillon, aux saunas et aux courts de squash. Succès garanti ! Profitez de notre fameux forfait réunion d'affaires, à partir de 69 $* par personne, par nuit ; une personne par chambre. Nous offrons également le forfait réunion d'affaires PENSION COMPLÈTE, incluant trois repas par jour (petit déjeuner, déjeuner et dîner), à partir de 83 $* par personne, par nuit ; deux personnes par chambre.
*(Jusqu'au 31 décembre 88)
Forfaits offerts aux groupes occupant au moins 10 chambres.

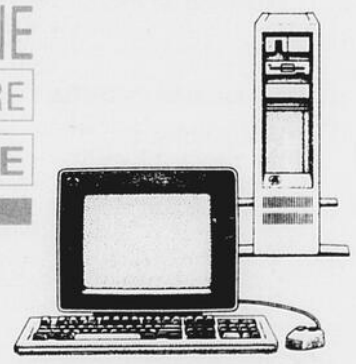
Le Château de l'Aéroport
Hôtels Canadien Pacifique
Aéroport international de Mirabel
C.P. 60, Mirabel (Québec) Canada, J7N 1A2
Pour en savoir davantage, appelez-nous au (514) 476-1611 ou composez sans frais le 1 800 268-9420. Fax.: (514) 476-0873

ACHETEZ OU LOUEZ

LOCATION
QUOTIDIENNE
HEBDOMADAIRE
MENSUELLE

IBM Authorized Dealer Advanced Products

LE NOUVEAU SP/2MC IBMMD MODÈLE 80, LE CHEF DE FAMILLE



IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corporation
Système personnel 2 est une marque d'International Business Machines Corporation

Montréal 332-4755
Numéro sans frais 1-800-268-2106
Québec • Montréal • Ottawa • Toronto • London • Edmonton • Calgary • Vancouver

Le plus puissant des membres de la famille des SP/2, le Système Personnel/2 IBM modèle 80 est en mesure de répondre aux besoins des usagers les plus exigeants.

Grâce à son microprocesseur 80386 et sa mémoire de 80 nanosecondes, le modèle 80 comble le fossé qui existait entre les micro et les mini-ordinateurs. Il a toute la puissance nécessaire pour les applications multi-tâches et multi-usagers et sert à mille et une autres fins.

Vous avez le choix de mémoires vives de 1 mO ou 2 mO et de disques rigides de 44, 70 ou 115 mO. Quel que soit celui que vous choisirez, vous saurez apprécier le rendement exceptionnel du modèle 80 pour toutes les tâches que vous lui confierez.

Qu'il s'agisse de l'achat, du crédit-bail ou de la location d'un ordinateur, y compris toute la famille des Systèmes Personnels/2 IBM, Hamilton n'a pas d'égale pour répondre à vos besoins.

10 ANS D'EXCELLENCE

HAMILTONMD
VENTE ET LOCATION D'ORDINATEURS

Mille et une façons de mieux vous servir.

«Il faut gérer par processus pour mieux décider» - Jacques Guevremont

DPI International: des spécialistes de la qualité de décision

■ «Si vous demandez aux cadres supérieurs efficaces comment ils prennent leurs décisions, ils seront incapables de vous l'expliquer, et encore plus comment ils pourraient transmettre leur savoir-faire décisionnel à leurs subalternes. Chez **Decision Processes International** (DPI), nous leurs montrons de quelle façon se réalise le processus de prise de décision, pour qu'ils en prennent conscience et qu'ils améliorent leur façon de décider.»

C'est ainsi que **Michel Moisan** et **Jacques Guevremont**, tous deux associés principaux chez DPI résument ainsi la fonction de leur entreprise.

Avec **Michel Robert** et **Craig Bowers**, ils mettaient sur pied en 1981 à Montréal la firme DPI, spécialisée dans la prise de décision stratégique et opérationnelle, l'orientation stratégique et l'innovation. Leur entreprise exploite maintenant des bureaux dans 15 pays, dont les États-Unis, la France, l'Angleterre, l'Allemagne, le Japon et l'Australie.

Des décisions de qualité

La raison d'être de DPI est de fournir aux organisations privées et publiques les moyens d'améliorer la qualité de leurs décisions. «Dans les années 1970, la quantité d'informations a triplé dans le monde. La recherche, la récolte et l'organisation des données sont des tâches beaucoup plus complexes qu'auparavant», explique Jacques Guevremont.

L'emploi croissant de la haute technologie et son évolution presque quotidienne ne permettent plus à un cadre de se baser uniquement sur son expérience ou ses connaissances techniques pour prendre une décision. «Parce qu'aussi plus de gens veulent participer au processus de prise de décision, il s'est développé un besoin d'une approche commune de prise de décision», poursuit M. Moisan, qui estime que «la seule façon de faire face à cet environnement toujours changeant, c'est d'être conscient de son processus de prise de décision. Ce n'est qu'après avoir réalisé cette prise de conscience que l'on pourra améliorer ses aptitudes et la qualité de ses décisions».

DPI propose une méthode orientée vers l'application d'un outil que constitue la connaissance du processus de prise de décision.

La méthode se divise en six modules, qui peuvent être employés séparément ou en diverses combinaisons: l'analyse de situation, l'analyse de problème, l'analyse de décision, le processus de créativité, l'analyse de problème potentiel et l'analyse d'opportunité potentielle.

Elles amèneront le cadre à examiner toutes les facettes d'un problème, à établir des critères d'évaluation des solutions, à évaluer les risques des solutions, etc.

«Les cadres doivent revenir à la base. Ils prennent pour acquis que leur méthode de prise de décision est encore la meilleure, la plus moderne. Cependant, sans s'en rendre compte, leur façon de procéder est devenue routinière, malgré l'évolution de la gestion», estime M. Moisan. Il se dit d'avis que les entrepreneurs nord-américains ont beaucoup trop confiance en leurs expériences passées.

«Saviez-vous qu'au *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), on estime que les connaissances d'un nouveau diplômé ne sont plus valables trois ans plus tard? On ne peut jamais espérer en connaître autant que l'ensemble de ses subordonnés. Le gestionnaire qui gère par contenu est vite dépassé par les événements, sans compter que ses subordonnés seront rapidement démotivés par l'attitude de leur supérieur», affirme M. Guevremont.

Autrement dit, un gestionnaire ne doit pas s'attarder qu'aux seules solutions brutes proposées par ses subordonnés pour régler un problème, mais il doit voir le cheminement suivi pour en arriver à proposer ces solutions: comment le problème a-t-il été défini? Quels ont été les critères de sélection de solutions et ont-ils été res-

→

LE PLUS POPULAIRE AUPRÈS DES GENS D'AFFAIRES



Jean Pouliot, président du conseil et chef de la direction de CFCF et fondateur de Télévision Quatre Saisons

REER DESJARDINS

Pour monter ou diriger une entreprise et la faire prospérer, il faut du talent, de la détermination et du dévouement. Les gens d'affaires connaissent la valeur de l'argent et veulent protéger leurs acquis. Au moment de choisir un REER, ils optent pour Desjardins.

Desjardins offre des REER qui répondent à vos besoins, qu'il s'agisse de maximiser le rendement sur vos épargnes ou de diversifier vos placements.

LE PLUS GRAND

Parce que Desjardins est le chef de file en matière de REER au Québec, chaque caisse peut offrir une gamme complète de produits de retraite pour répondre aux besoins de ses membres.

Modalités des plus souples, choix des termes, contributions au REER du conjoint, REER par versements ou prêt pour un REER... vous êtes assuré de trouver chez Desjardins la formule d'épargne-retraite qui convient à vos ressources et à vos besoins financiers.

LE PLUS PROCHE

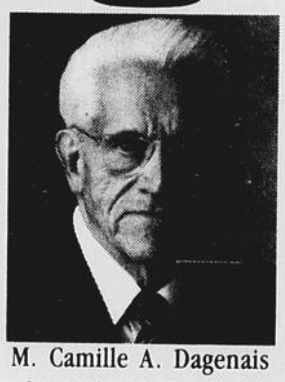
Avec plus de 1 600 points de service, Desjardins est aussi le plus vaste réseau financier au Québec. À chaque caisse, vous pouvez compter sur des conseillers éclairés et attentifs à vos besoins financiers.

Au moment de choisir votre REER, passez à votre caisse et renseignez-vous sur les avantages des REER Desjardins. Nos conseillers n'attendent que l'occasion de vous aider.

La caisse populaire Desjardins

La date limite pour contribuer à un REER est le 29 février 1988 si vous désirez profiter d'une réduction d'impôt sur vos revenus de 1987.

COGECO



M. Camille A. Dagenais

Le président du Conseil d'administration et chef de la direction du Groupe COGECO, Monsieur Henri Audet est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Camille A. Dagenais au sein du Conseil d'administration du Groupe.

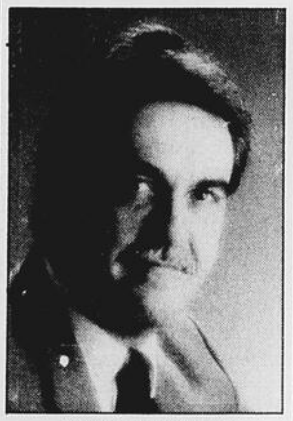
Compagnon de l'Ordre du Canada, M. Dagenais est diplômé de l'École polytechnique de Montréal et des Hautes Études Commerciales. Il a été président du Conseil du Groupe SNC dont il est aujourd'hui un des administrateurs.

Détenteur de nombreux doctorats honorifiques de différentes universités canadiennes, M. Dagenais siège aussi aux conseils d'administrations de plusieurs entreprises: Air Liquide Canada Ltée, La Banque Royale du Canada, Spar Aérospatiale Ltée, l'Industrielle-Alliance compagnie d'assurances sur la vie, Canam-Manac inc. et Sandwell Swan Wooster inc.

Il a aussi présidé le Conseil du Centre des études de gestion de l'Université Concordia de 1982 à 1984.

Le Groupe COGECO inscrit aux Bourses de Montréal et de Toronto est une entreprise diversifiée dans le domaine des communications particulièrement de la radio, de la télévision et de la câblodistribution.

C-I-L INC.



GUY B. WILSON

C-I-L Inc. annonce la nomination de M. Guy B. Wilson au poste de directeur, Ressources humaines et Communications, Secteur forestier dont le siège administratif est situé à Montréal. M. Wilson apporte dans ses nouvelles fonctions, une vaste expérience acquise dans le domaine de la gestion des ressources humaines et des communications.

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

la prise de décision stratégique



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Michel Moisan: «Les cadres doivent revenir à la base...sans s'en rendre compte, leur façon de procéder est devenue routinière, malgré l'évolution de la gestion .»



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jacques Guevremont: «Dans les années 1970, la quantité d'informations a triplé dans le monde. La recherche, la récolte et l'organisation des données sont des tâches beaucoup plus complexes qu'auparavant.»

Des associés dans 22 bureaux

Decision Processes International (DPI) a maintenant pignon sur rue dans 15 pays aux quatre coins du globe. Près de 70 associés y exploitent 22 bureaux.

Les quatre fondateurs ont recruté leurs associés en annonçant leur organisation dans des revues spécialisées.

«La plupart du temps, raconte **Jacques Guevremont,** un des fondateurs de DPI, les intéressés voulaient greffer nos produits à ceux qu'ils offraient déjà. Il a fallu les convaincre de laisser ce qu'ils faisaient et d'ouvrir un bureau sous la bannière DPI.»

Chaque associé peut devenir lui-même actionnaire de DPI. Il doit cependant faire ses preuves. Présentement, les quatre actionnaires du début possèdent 80% des actions. Quatre autres associés se sont joints à eux, se partageant le reste des actions. Et en décembre, d'autres associés ont reçu une autre tranche de 10%.

«Nous voulons que d'ici à deux ans, nous soyons formés de 10 actionnaires ayant chacun 10% des parts de la compagnie», précise M. Guevremont, expliquant qu'il préférerait avoir un petit pourcentage d'une grosse organisation plutôt qu'un grand pourcentage d'une organisation plus restreinte.

pectés? Comment a-t-on comparé les options? Quels sont les risques des diverses solutions?

«Un bon gestionnaire ne posera pas directement de questions sur les idées véhiculées, mais sur la méthode qu'on a utilisé pour avoir ces idées», note encore Jacques Guevremont.

La méthode mise au point par les quatre fondateurs de DPI fait à la fois appel à la rationalité et à la créativité. «C'est l'interaction des deux qui fait les meilleures décisions», ajoute-t-il. De plus, en implantant une méthode décisionnelle commune à tous les cadres d'une même entreprise, les décisions seront prises sur la même base, ce qui améliore l'efficacité.

DPI procède aussi au transfert de sa technologie, en formant des animateurs-maisons qui pourront donner le programme. «Chaque entreprise peut ainsi le marier avec sa chimie organisationnelle», de dire M. Moisan. DPI assure aussi le suivi du candidat. Trois cents animateurs, dont 200 au Québec, ont présentement été formés pour animer le programme dans leur propre compagnie.

Marché international

Dès la mise sur pied de l'entreprise, DPI a visé le marché international.

«Nous étions, individuellement, déjà intervenus en Europe, en Asie et même en Afrique. Pour faire notre marque, il fallait devenir des leaders mondiaux. Ce choix nous a obligé à investir 1M$ pour se doter de documentation écrite, de matériel audio-visuel maintenant disponibles dans cinq langues (français, anglais, suédois, allemand, et portuguais). Nous voulions développer une clientèle d'envergure internationale pour nous donner de la visibilité à ce niveau», raconte M. Moisan.

De fait, la récession que l'on vivait au Québec en 1981 a forcé en quelque sorte DPI à s'internationaliser dès le début. La formule a du succès. Les **Ciba-Geigy** et **3M** aux États-Unis, **Philips** en Angleterre, **IBM, Gulf, BFD, Alcan,** le **Club de hockey Canadien, Petro-Canada, Domtar** du Canada, pour n'en nommer que quelques-uns, comptent parmi les clients de DPI. Le chiffre d'affaires de la compagnie devrait dépasser 10M$ en 1988, dont 2M$ pour le bureau de Montréal.

LOUIS-PIERRE CÔTÉ
(Collaboration spéciale)



M. Jacques Dignard

M. Réjean Dufault, vice-président senior, Ressources humaines, à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec est heureux d'annoncer la nomination de **M. Jacques Dignard** au poste de vice-président, Relations de travail.

À l'obtention de son baccalauréat en sciences sociales, spécialisation relations industrielles, de l'Université de Montréal, en 1976, M. Dignard entrait au service de la Fédération à titre de stagiaire, responsable d'analyse et de recherche en relations industrielles. Il devait poursuivre sa carrière en relations industrielles à la Fédération comme analyste puis coordonnateur administratif et directeur adjoint jusqu'en 1983, date de son départ pour assumer un poste de directeur de la Rémunération et des Relations professionnelles dans une entreprise du secteur financier.

La nomination de M. Dignard au poste de vice-président, Relations de travail, marque son retour à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec qui offre des services conseils aux 330 caisses populaires affiliées. Ces dernières desservent plus de 2 millions de membres sur le territoire de la Fédération et détiennent des actifs de plus de 10 milliards de dollars.

Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

Bien-être. Efficacité.
La nouvelle adresse du succès: 6363, rte Transcanadienne.

Le choix de nouveaux locaux est une décision importante pour une entreprise. De nos jours, les chefs d'entreprise avisés savent qu'une ambiance agréable et stimulante est synonyme d'un rendement quotidien élevé.

Voici enfin venu pour vous le temps de découvrir un magnifique centre pour entreprises et professionnels, qui met en pratique cette philosophie. Le 6363, rte Transcanadienne, la nouvelle adresse à Montréal qui en dit long sur le prestige de votre entreprise.

De l'élégante façade de miroirs à l'imposant hall de marbre, du jardin d'hiver au magnifique site boisé, chaque détail de votre nouvel emplacement témoignera du succès de votre entreprise.

Mais vous y trouverez bien plus encore.



Le centre de conditionnement physique "Club Or", exclusivement réservé aux locataires.

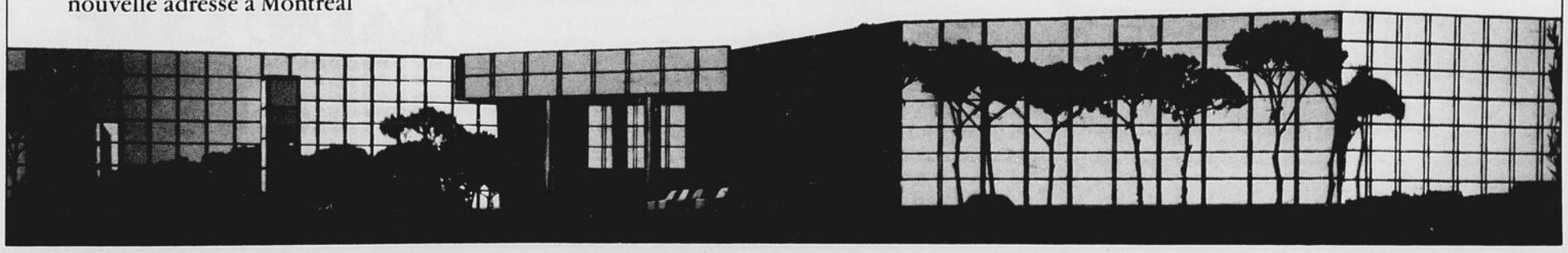
Un sentier de jogging extérieur, pour vous permettre de canaliser vos surplus d'énergie. Et enfin, un accès direct au transport en commun pour vos employés.

Tous ces avantages font du 6363, rte Transcanadienne le nouveau centre d'affaires de l'ouest de Montréal.

Un milieu de travail unique, vous offrant ses nombreux services à des tarifs des plus compétitifs.

Appelez-nous pour en savoir davantage sur le bien-être et l'efficacité accrus que vous apportera un emménagement au bon endroit. Nous analyserons vos besoins, sans aucune obligation de votre part au 931-5811.

A JOINT VENTURE OF
MONIT
TOULON DEVELOPMENT CORPORATION



CARRIÈRES

Le Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée un leader Nord-Américain oeuvrant dans les domaines de l'impression, l'édition et la distribution d'imprimés recherche un(e):

Planificateur(trice) des cédules de production

Relevant du Directeur de la planification, l'individu en poste sera responsable des cédules de production au sein d'un réseau intégré comportant plusieurs usines au Canada et aux États-Unis. En plus d'assigner les commandes d'impression, le planificateur verra à optimiser les disponibilités des ressources des différents centres de production tout en tenant compte des prix de revient et des délais de livraison.

La personne recherchée possède un D.E.C. en techniques administratives appuyé de trois à cinq ans d'expérience en planification ou ordonnancement de la production, ou encore est nouvellement graduée en génie industriel. Méthodique et autonome, le candidat idéal est aussi bon communicateur en français comme en anglais. Ce défi fera appel à votre dynamisme et votre engagement.

Faites parvenir votre curriculum vitae en mentionnant le numéro de dossier **J-802 au:**

Services des ressources humaines
Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée.
375, boul. Lebeau
St-Laurent (Québec) H4N 1S2

Groupe Transcontinental G.T.C. ltée

LE FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

LE FONDS *Créateur* D'EMPLOIS

INVESTISSEMENT

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.), une société à capital de risque solidement établie et en pleine expansion, requiert les services de professionnels en investissement qui pourront jouer un rôle de relève au sein d'une entreprise dynamique.

CONSEILLERS EN INVESTISSEMENT

Vos fonctions principales seront de recruter une clientèle de partenaires financiers potentiels et d'évaluer les dossiers d'investissement selon les aspects économiques, financiers, administratifs et humains.

Vous détenez une formation supérieure en comptabilité ou en administration, doublée de huit années d'expérience dans l'analyse ou la gestion de dossiers d'investissement, de liquidation, de financement, d'acquisition, de fusion, de reprise ou de redressement d'entreprises. Habile négociateur, vous possédez le jugement, l'objectivité et le sang-froid nécessaires au poste. Des qualités de promoteur, de preneur de décision et d'entrepreneur côtoient une facilité à travailler en équipe.

ANALYSTES FINANCIERS EN INVESTISSEMENT

Vous aurez à analyser et à constituer les dossiers d'investissement, à en apprécier le risque, à faire l'évaluation des résultats obtenus par les entreprises et à effectuer le suivi de gestion requis.

Vous détenez un baccalauréat en comptabilité ou en administration, doublé de trois années d'expérience dans l'analyse ou la gestion de dossiers financiers.

La rémunération de ces postes est avantageuse et le milieu de travail est très stimulant.

Si l'un ou l'autre de ces défis vous intéresse, veuillez faire parvenir votre candidature avant le 5 février 1988 à l'attention de **Denis Dionne, vice-président exécutif, tél.: (514) 285-8700.**

500 Sherbrooke ouest, suite 1450, Montréal, Qc. H3A 3C6

PAUL L'ANGLAIS INC., une importante maison de représentation de stations de télévision, est à la recherche d'une personne pouvant occuper l'emploi de:

AGENT DE RECHERCHE, MARKETING

Relevant du directeur du service de la recherche, vous aurez à conceptualiser des plans d'action afin de stimuler l'augmentation des budgets publicitaires de la clientèle existante.
Titulaire d'un diplôme universitaire en marketing, vous possédez au moins 5 ans d'expérience dans le domaine et vous avez déjà excellé dans le développement de matériel d'approche devant servir à des représentants. Vous êtes reconnu comme possédant un excellent sens de l'analyse et un sens de la création élevé. Cet emploi commande une excellente connaissance du français et de l'anglais.

Si vous êtes intéressé, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae en spécifiant l'emploi désiré à:

PAUL L'ANGLAIS INC.
Service des ressources humaines
1600, boul. de Maisonneuve est
8ième étage
Montréal (Québec)
H2L 4P6

L'entreprise souscrit aux principes d'équité en matière d'emploi.

Paul L'Anglais inc.

REPRÉSENTANT(E)S
Investissement immobilier

Si vous êtes une personne autonome ayant un sens de l'organisation, une facilité de communiquer et un désir accru de réussir, nous vous offrons la possibilité de vous joindre à une jeune équipe dynamique dans un domaine en pleine expansion et très rémunérateur.

Le cours sur le commerce des valeurs mobilières sera un atout.

Pour profiter de cette opportunité, veuillez expédier votre c.v. à:

C.P. 116
Ile des Soeurs
Verdun, Québec H3E 1J8

Les spécialistes en publicité de recrutement

CALA H.R.C. Ltée
666, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)
H3A 1E7
(514) 288-9004

Cala

Marie et Pierre, diplômés universitaires, impliqués socialement, informés, ambitieux.

Vos candidats idéals?

Justement, notre rubrique **CARRIÈRE du Journal** LES AFFAIRES rejoint ces personnes, directement et efficacement.

- 60% sont à des postes de direction
- Plus de 7 sur 10 sont allés à l'université
- La moyenne d'âge de nos lecteurs est de 39.5 ans.

Des Marie et des Pierre, nous en comptons près de **285 000 !**

Pour annoncer dans la rubrique **CARRIÈRES**
(514) 842-6491 poste 299

CITÉ *à la recherche d'un emploi...*

RADIO CITÉ 107 FM

CARRIÈRES ET PROFESSIONS À L'ÉCOUTE, en exclusivité à RADIO CITÉ-FM, le jeudi à 8h50 et 16h50

"DIRECTEUR FINANCES ET ADMINISTRATION"

Un organisme sans but lucratif est à la recherche d'un directeur des finances et de l'administration.

Sous l'autorité du directeur général, cette personne, membre de l'équipe de cadre de l'organisation, a la responsabilité pleine et entière de la planification et de la gestion financière et administrative de l'organisation.

Plus particulièrement, cette personne aura la responsabilité du contrôle de toutes les opérations d'achats et de dépenses, ainsi que l'implantation de système, de contrôle et de gestion de la comptabilité.

EXIGENCES:
- La personne recherchée devra être détentrice d'un BAA et être membre de l'ordre professionnelle C.A. ou C.G.A., ou avoir une expérience pertinente à l'emploi offert.
- Le bilinguisme est un atout majeur pour occuper cette fonction.
- Une expérience d'au moins deux (2) ans dans un emploi similaire est également essentielle.

TRAITEMENTS:
Le traitement comprend une gamme complète de bénéfices sociaux ainsi qu'une rénumération selon la compétence et les qualifications.

DISPONIBILITÉ
Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae avant **le 10 février 1988 à: Réf. 1355**
Journal Les Affaires
465 rue St-Jean,
9e étage, Montréal,
H2Y 3S4

Notre organisation offre des chances égales à tous.

La Caisse populaire Saint-Benoit de Granby possède un actif de 70 millions de dollars et gère un portefeuille de prêts s'élevant à 71,6 millions, dont 35,5 millions en prêts personnels et commerciaux et 36,1 millions en prêts hypothécaires.

Nous recherchons actuellement une personne possédant une expérience pratique du financement aux entreprises ainsi que de la sollicitation de nouveaux clients, à titre de

Conseiller principal,
services aux entreprises

Relevant du directeur, secteur Conseil, vous verrez à la promotion et à la vente de services financiers spécialisés, d'épargne et de crédit, à des entreprises commerciales et industrielles ou à des institutions. Vous rencontrerez les clients potentiels, identifierez leurs besoins et les informerez sur nos services; conformément aux normes établies, vous analyserez à fond leurs demandes de prêts, ferez des recommandations à ce sujet, suivrez l'évolution des dossiers et, éventuellement, traiterez les cas litigieux.

En plus d'un D.E.C. en techniques administratives, vous avez quatre ans d'expérience en financement et services aux entreprises (une formation supérieure compensera une expérience moindre, mais toute combinaison équivalente de scolarité et d'expérience sera considérée). Vous savez préparer et présenter des offres de services complètes et judicieuses, et vous possédez une solide connaissance des principes, méthodes et procédés relatifs à ce secteur d'activité. Vous alliez jugement sûr, esprit d'analyse et de synthèse, fortes aptitudes pour la vente et facilité d'expression tant à l'oral qu'à l'écrit.

Votre rémunération sera située entre 27 000 $ et 35 000 $, selon votre expérience et vos compétences, et s'accompagnera d'avantages sociaux concurrentiels.

Faites parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 8 février 1988 et en indiquant le numéro de référence C87-130/00150-48 à :

Denis Tétrault
Analyste en gestion des ressources humaines
Fédération des caisses populaires
Desjardins de Richelieu-Yamaska
C.P. 2000
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 7C3

Cette offre s'adresse également aux femmes et aux hommes.

ENTREPRISE *Ressources humaines*

La prolifération de MBA diminue la valeur de ce diplôme

Un sondage remet en question les capacités d'entrepreneurship des MBA

Le diplôme de MBA (maîtrise en administration des affaires) est un outil efficace pour faire son entrée dans le monde des affaires. Mais la prolifération de ce titre convoité n'assure plus son titulaire de joindre les rangs corporatifs.

Selon un sondage effectué par **Saine Marketing** pour le compte de l'**Association des MBA du Québec** (AMBAQ), 89% des cadres interrogés considèrent que le MBA demeure un diplôme prestigieux. Mais dans un même souffle, 54% de ceux-ci notent que l'on forme trop de MBA, ce qui hypothèque la valeur du titre.

L'AMBAQ évalue à 3 500 le nombre de MBA entrés sur le marché du travail québécois depuis les 10 dernières années.

«Le diplôme de MBA a conservé son prestige auprès des employeurs», a affirmé aux AFFAIRES **François Gohier**, le vice-président, gestion et stratégies publicitaires de **Publicité Martin**, qui siège au comité des communications de l'AMBAQ. «Il ne faut toutefois pas penser que les MBA sont des administrateurs parfaits. Les membres et les non-membres de l'AMBAQ sont préoccupés par les habilités humaines des MBA qui demandent une bonne mise au point.»

Harnacher les habilités humaines

Saine Marketing a réalisé le sondage auprès de 474 cadres répartis également en trois échantillons; des MBA membres et non-membres de l'association et des cadres non-MBA.

Les répondants remettent en question les capacités d'entrepreneurship des MBA. Dans une proportion de 79%, ils soulignent que le programme MBA forme avant tout des gestionnaires et non des entrepreneurs. L'étude de Saine Marketing pointe du doigt les capacités de leadership, de communication, de motivation et de loyauté des MBA qui, selon les participants, sont déficientes.

Ce sont les cadres non-MBA qui sont les plus critiques. Ils n'acquiescent que dans une proportion de 35% à la capacité de leadership des MBA. Cette marque passe à 39% quand on les interroge sur les aptitudes de communication des MBA et monte à 44% quand vient le temps d'évaluer les facultés de restructuration d'entreprises en difficultés.

Dans une économie où on affirme que la bonne gestion des ressources humaines est essentielle à la réussite d'une entreprise, ces lacunes peuvent peser lourd dans la balance des MBA.

«On perçoit souvent les MBA comme étant des robots froids et calculateurs. Cette vision découle peut-être du programme de formation qui est fortement axé sur l'analyse quantitative. Mais les MBA et l'AMBAQ sont conscients qu'il faut accorder plus d'importance à l'aspect humain.

«L'AMBAQ exercera d'ailleurs des pressions sur les facultés universitaires pour que les nouveaux programmes MBA corrigent ces lacunes», explique **Nicole Mireault**, coordonnatrice aux communications de la **Société Canadienne du Cancer**, qui siège au comité des communications de l'AMBAQ.

Même si le diplôme semble présenter certaines lacunes, 89% des cadres interrogés par Saine Marketing considèrent que les MBA sont généralement de bons investissements pour les entreprises. Les cadres interrogés affirment aussi dans une proportion de 69% qu'ils engageraient un MBA s'ils en avaient l'occasion.

Harvard domine

Les participants à l'étude avaient aussi à évaluer les diplômes MBA selon l'université qui les décernent. Pour ce faire, ils accordaient une note sur 10 aux diverses institutions.

C'est l'université américaine Harvard qui a reçu la note la plus élevée, avec 9,25 sur 10. Elle est suivie par Western Ontario (8,08), l'École des HEC de Montréal (7,30), McGill (7,14), Sherbrooke (6,81), Laval (6,36), Concordia (6,06) et l'UQAM (6,04).

Notons que l'université Harvard fait figure de pionnière dans l'enseignement du programme MBA et a influencé les programmes de la majorité des autres universités nord-américaines. Elle est toutefois la cible de critiques importantes de la communauté d'affaires américaine.

Comme leur contrepartie québécoise, les gens d'affaires américains lui reprochent son programme trop quantitatif et une approche très lourde dans la gestion des ressources humaines.

GILLES DES ROBERTS



Matrox consacre 10 M$ à l'augmentation de la superficie de son usine de Dorval

■ La société **Systèmes électroniques Matrox** de Dorval, un fabricant de systèmes de vidéodisques interactifs profitant d'importantes commandes militaires américaines, investit 10M$ afin d'agrandir ses installations et tripler à moyen terme sa capacité de production.

L'investissement prévoit l'ajout de 110 000 pi² en espace de fabrication et de bureaux, au coût de 2M$, ainsi que l'acquisition d'équipements pour une valeur de 8M$, à raison d'au moins 2M$ par année au cours des quatre prochaines années.

Les travaux de construction débuteront en avril afin de permettre l'occupation du nouvel édifice dès septembre prochain, prévoit la direction de Matrox.

Au chapitre de la main-d'oeuvre, l'agrandissement devrait permettre d'au moins doubler le nombre d'employés de 400 à quelque 800 d'ici trois ans, a précisé **Vesa Koponen**, vice-président, exploitation, des Systèmes électroniques Matrox.

Contrat militaire américain

« Nous augmentons nos ventes de 30 à 40% par an depuis quelques années, et nous prévoyons une croissance soutenue de l'ordre de 40 à 50% en 1988. De plus, nous sommes sur le point de débuter la production des systèmes vendus à l'armée américaine tout en poursuivant la mise au point d'autres produits très avancés en vidéo interactif. »

Alors qu'elle s'apprête à passer le cap des 50M$ de chiffre d'affaires en 1988, Matrox vient de se voir confirmer une deuxième année d'option d'un contrat pour la fourniture de 50 000 systèmes vidéo interactifs à l'armée américaine en cinq ans, évalué à quelque 220M$ US.

La première tranche du contrat de ses systèmes *EIDS (Electronic Information Delivery Systems)* de l'armée américaine, qui comprend la livraison de 2 000 appareils pour une valeur de 12,5M$ US, avait été accordée à Matrox en novembre 1986.

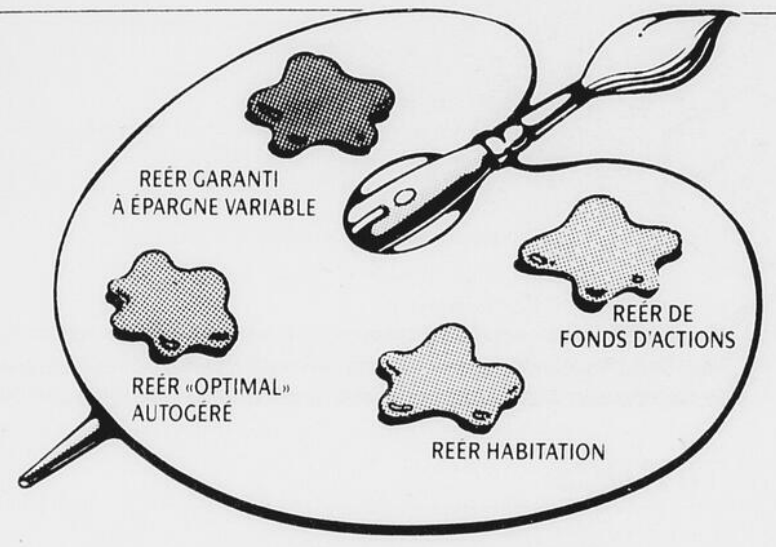
INVESTISSEMENTS

Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Beriatrix Products International (suppléments protéiques médicaux)	1 675 000$	relocalisation et agrandissement	87-88	n.d.	Lachine
Prelco (verre trempé)	1 600 000$	modernisation et ajout d'équipement	1988	20 emplois créés	Rivière-du-Loup
I. Thibault Inc. (moules pour injection de plastiques)	840 500$	agrandissement et modernisation	1988	6 emplois créés	St-Damien de Buckland (Bellechasse)
Ébénisterie Claude Goyette	75 000$	agrandissement	1988	n.d.	St-Paul (Joliette)

Tableau: LES AFFAIRES

En décembre dernier, l'entreprise de l'ouest de Montréal obtenait la confirmation de la seconde tranche du contrat, d'une valeur de 18M$ US.

Alliant la vitesse et l'accessibilité de la micro-informatique à la précision du vidéodisque, les appareils de vidéo interactif de Matrox constituent de puissants systèmes de formation. Le succès de l'entreprise auprès du Pentagone, obtenu malgré la guérilla judiciaire menée par le géant japonais de l'électronique **Sony**, lui a permis de s'introduire avec force dans un marché estimé à un milliard de dollars au cours des prochaines années.



L'ART DE PLANIFIER VOTRE AVENIR

REÉR GARANTI À ÉPARGNE VARIABLE
- Touchez de l'intérêt quotidien élevé ou achetez des certificats de placement garantis d'une durée de 30 jours à 5 ans
- Aucuns frais

REÉR «OPTIMAL» AUTOGÉRÉ
- Achetez et vendez vos titres comme bon vous semble
- Ayez recours à nos services de courtage à escompte ou à tout courtier en valeurs mobilières
- Intérêt quotidien sur le solde en espèces

REÉR HABITATION
- Votre REÉR vous sert d'hypothèque
- Votre régime pourrait éventuellement détenir la totalité de votre hypothèque et générer des fonds impressionnants
- Hypothèses de prêts et versements produites par ordinateur

REÉR DE FONDS D'ACTIONS
- Supervisé par des gestionnaires professionnels qui investissent pour vous dans des compagnies canadiennes de premier choix

Pour en savoir plus long, communiquez avec nous

618, rue Saint-Jacques
842-7161

950, rue Sainte-Catherine
875-5600

3090, boul. Le Carrefour (Laval)
682-6622

Nous acceptons les dépôts faits par l'entremise d'un agent.
Pour de plus amples renseignements: 842-7161, poste 148.

FIDUCIE GUARDIAN
Une entreprise du Groupe
Coopérants

Kunz-Uniboard construit une usine de résine de 11 M$ à Val d'Or

■ **Uniboard-Canada**, associée au groupe allemand **Kunz**, entreprend la construction d'une usine de résine et formaldéhyde de 11M$ à Val-d'Or, en Abitibi, afin d'approvisionner les usines de panneaux gaufrés et panneaux-particules de filiales et sociétés affiliées.

L'usine hautement automatisée aura une capacité de production de 33 700 tonnes de formaldéhyde et de 22 500 tonnes de résine par an, et emploira 20 personnes.

La société **Forpan** de Val-d'Or, une filiale d'Uniboard-Canada, supervisera la construction de l'usine et en assumera la gestion. Les installations seront toutefois propriété d'**Unires,** une nouvelle filiale à part entière d'Uniboard-Canada.

Uniboard-Canada, elle-même détenue à 51% par le groupe allemand Kunz et à 49% par la société d'état québécoise **Rexfor**, possède les deux tiers du capital-actions de Forpan; l'autre tiers appartenant à la **Société de développement industriel du Québec** (SDI).

Premier producteur en importance de panneaux-particules au Canada, Forpan utilisera toute la résine produite par la future usine pour alimenter ses propres installations de Val-d'Or, d'une capacité de 250 000 m³ de panneaux par an.

Par ailleurs, la formaldéhyde alimentera les usines de résine de deux autres filiales d'Uniboard-Canada; **Panval** à Sayabec en Gaspésie, un fabricant de panneaux-particules fini détenu à 100%; et **Panfibre** de Mont-Laurier, un fabricant de panneaux de fibres de moyenne densité détenu à 78%.

« Notre stratégie vise exclusivement l'approvisionnement de nos propres usines, a indiqué aux AFFAIRES **Claude P. Arcand**, vice-président exécutif de Forpan. D'une part, nous sécuriserons nos approvisionnements de résine et de formaldéhyde, au lieu d'effectuer des achats auprès de différents fournisseurs. D'autre part, nous contrôlerons notre technologie et nous pourrons l'adapter à nos besoins spécifiques, tout en limitant l'usage d'additifs à la résine pour son transport. »

MARTIN VALLIÈRES

L'EXPÉRIENCE A UN NOUVEAU NOM:

starber
INTERNATIONAL INC.

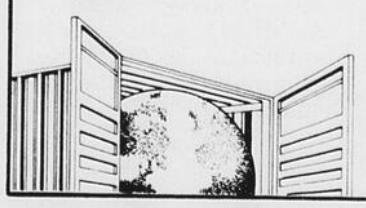
Forts de plus de 60 années d'expérience comme courtiers en douane et transitaires internationaux, **ST-ARnaud & BERgevin Ltée, Courtage Blackpool Ltée** et **Claude Dauphin Inc.** se donnent un nouveau nom: **STARBER INTERNATIONAL INC.**

Ce changement s'inscrit dans une stratégie d'internationalisation de ses opérations.

STARBER, un nouveau nom... toujours la même bonne expérience, peu importe vos besoins:
- Conseils en douane
- Dédouanement aux différents ports d'entrée au Canada
- Fret aérien et consolidation
- Emballage pour exportation
- Service de conteneurs
- Assurances transport
- Groupage maritime et aérien, import-export

Tout cela, partout à travers le monde!

Depuis plus de 60 ans nous ouvrons les portes du monde!



Siège social
410 St-Nicolas, Montréal, (Québec) H2Y 2P5
Tél.: (514) 285-1500 • Service 800: 361-5147 •
Télex: 05-25176 • Télécopieur: (514) 845-1581
Filiales et succursales à travers le Canada

Elle joue pendant 20 minutes, mais elle pourrait se faire entendre pour le reste de votre vie.



L'écoute de la cassette Walwyn sur le REÉR pourrait très bien vous apporter l'un de ces rares moments d'inspiration dont vous vous souviendrez avec beaucoup de satisfaction pour le reste de votre vie. Avec la cassette Walwyn sur le REÉR, il n'a jamais été aussi facile de comprendre ce qui se passe aujourd'hui... ce qui va probablement se passer dans un proche avenir... et ce qui devrait se passer avec votre REÉR là où cela importe – à long terme.

La cassette Walwyn sur le REÉR est simple et spécifique quant à là où retrouver la réelle valeur en matière de REÉR actuellement. Elle explique pourquoi les placements-REÉR composés d'actions sélectionnées judicieusement semblent toujours le meilleur choix pour valoir à votre REÉR ses meilleurs gains. Un tel REÉR est constitué après consultation avec plusieurs portefeuillistes chevronnés des milieux financiers. Il bénéficie donc de la clarté et de la perspective de quelques-uns des meilleurs cerveaux à évoluer dans le domaine.

Offrez-vous une perspective facile, spécifique et sensée sur le REÉR. Obtenez la cassette Walwyn gratuitement en nous téléphonant ou en nous retournant le coupon ci-dessous.

De bons conseils pour la vie en un format de 20 minutes.

Composez le 1-514-842-2818
ou complétez ce coupon

Nom: _____

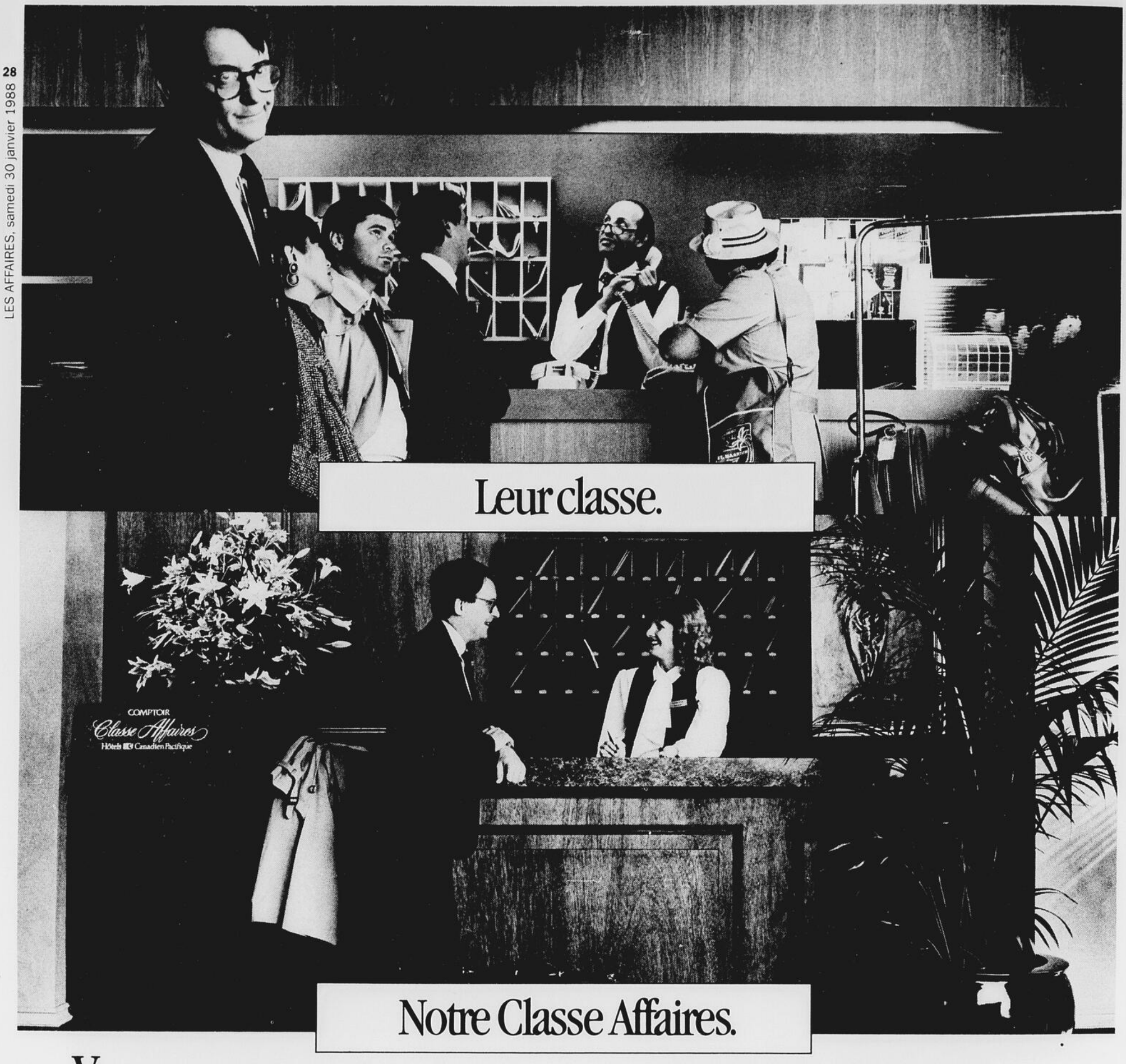
Adresse: _____

Code postal: _____ *Téléphone:* _____

Retourner à: Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée
2000 McGill College Ave.,
Suite 900,
Montréal, Québec H3A 3H3

Si vous traitez avec un(e) représentant(e) Walwyn, veuillez indiquer son nom _____

Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée



Leur classe.

Notre Classe Affaires.

Vous avez fait la queue pour obtenir votre carte d'embarquement. Pour monter à bord de l'avion. Pour récupérer vos bagages.

Pour prendre un taxi.

Et maintenant, vous allez devoir faire la queue une fois de plus à la réception de votre hôtel.

Eh bien, nous croyons que vous avez assez attendu. Aux Hôtels Canadien Pacifique, nous avons décidé de remédier à cette situation.

Notre nouveau service Classe Affaires vous garantit votre propre comptoir exclusivement réservé à la Classe Affaires, pour les formalités d'arrivée et de départ.

Et un personnel prévenant pour prendre soin de vous.

Sinon, nous vous remettrons 100 $ en argent comptant.* Sans discussion.

Mais ceci n'est qu'un début.

LA GARANTIE DE 100 $ SIGNIFIE BIEN PLUS.

La Classe Affaires vous remettra également 100 $ en argent comptant, si nous manquons à une seule des promesses suivantes. Nous vous garantissons le privilège de notre salon "Petit Déjeuner Continental" où nous vous offrons gracieusement un petit déjeuner à l'européenne.

(Les samedis, dimanches et jours fériés, vous n'avez qu'à nous aviser et votre petit déjeuner continental vous sera apporté à votre chambre.)

Confort et satisfaction, dans une luxueuse chambre Classe Affaires, quelle que soit l'heure de votre arrivée. Nous garantissons toute réservation effectuée avec une carte American Express, MasterCard, Diners Club ou enRoute. Votre propre mini-bar bien garni, un service des chambres en soirée et des petites attentions particulières.

Voilà pour les garanties.

*Un seul montant de 100 $ contre dédommagement sera remis par séjour.

MAIS LA CLASSE AFFAIRES, C'EST BIEN PLUS ENCORE.

Votre luxueuse chambre Classe Affaires vous réserve encore bien des surprises. Vous y trouverez un peignoir de bain. Des articles de toilette de qualité. Des journaux gratuits vous seront apportés. Et il y a bien plus encore.

Nos chambres non-fumeurs sont réservées en permanence aux non-fumeurs.

Et vous aurez accès à toutes sortes de services pour votre travail, en plus bien sûr, de retrouver un service courtois et personnalisé vous assurant confort et satisfaction, en tout temps.

La prochaine fois que vous voyagerez, choisissez la Classe Affaires des Hôtels Canadien Pacifique. Vous n'avez qu'à nous appeler sans frais et à demander la Classe Affaires.

Nous savons que vous serez enchanté. En fait, nous vous le garantissons.

Pour chaque séjour effectué d'ici le 30 avril 1988, les clients de la Classe Affaires reçoivent 2 000 points-milles en boni, applicables au programme pour grands voyageurs Canadien Plus.

au Québec :	dans les autres provinces :	aux États-Unis :
1 800 268-9420	1 800 268-9411	1 800 828-7447

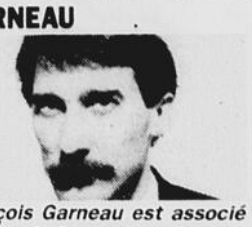
Classe Affaires

Hôtels Canadien Pacifique

VICTORIA – THE EMPRESS • CALGARY – THE PALLISER • CALGARY – CHATEAU AIRPORT • TORONTO – THE ROYAL YORK
MONTRÉAL – LE CHÂTEAU CHAMPLAIN • QUÉBEC – LE CHÂTEAU FRONTENAC • HALIFAX – CHATEAU HALIFAX • CHARLOTTETOWN – THE PRINCE EDWARD HOTEL

Une loi qui empêche un accidenté du travail de poursuivre son employeur respecte la *Charte*

FRANÇOIS GARNEAU



François Garneau est associé de l'étude Desjardins, Ducharme, Desjardins et Bourque.

Un travailleur n'a aucun droit d'action à l'encontre de son employeur pour tout dommage résultant d'un accident de travail.

Telle est l'essence d'une disposition de la loi sur les accidents du travail de Terre-Neuve, la *Workers Compensation Act*, dont la Cour d'appel de Terre-Neuve vient de confirmer la validité.

Cette décision pourrait avoir des répercussions au Québec puisqu'on retrouve dans la *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles* du Québec une disposition analogue à celle de la loi terre-neuvienne.

Électrocution sur les lieux du travail

Dans l'affaire soumise à la Cour, un travailleur, **Samuel Piercey** décédait après avoit été électrocuté à l'occasion du travail qu'il exécutait pour son employeur, la société **General Bakeries Limited**. Son épouse intenta alors un recours en dommages-intérêts contre General Bakeries, alléguant que le décès de son époux avait été causé par la faute de l'employeur.

Comme on pouvait s'y attendre, General Bakeries demanda le rejet de l'action en invoquant les dispositions de la *Workers Compensation Act*.

La demanderesse faisait valoir que, dans le cas sous étude, l'indemnité accordée par une cour de justice, en application des règles ordinaires de la responsabilité civile, aurait été supérieure à l'indemnité prévue en cas de décès par la réglementation adoptée par la **Commission des accidents de travail**.

Puisque le salarié ayant subi des dommages par suite d'un accident de travail n'était pas traité sur le même pied d'égalité que toute autre victime d'un dommage causé par la faute d'autrui, il en résultait, selon les avocats de Mme Piercey, une discrimination interdite par l'article 15 de la *Charte des droits et libertés de la personne*, qui garantit à tous le droit à la même protection et aux mêmes avantages prévus par la loi.

Devant la Cour d'appel, tous les intervenants du milieu du travail, les syndicats, les associations d'employés ainsi que les commissions d'accidents de travail de diverses provinces, soutinrent la validité de la disposition dans un rare geste de solidarité. Ils firent valoir que cette disposition constituait un élément essentiel du pacte qui était consacré par les différentes lois sur les accidents de travail.

Suivant cette entente, les salariées avaient renoncé à leur droit d'action individuel contre leurs employeurs et ceux-ci, pour leur part, avaient accepté d'indemniser les salariés victimes d'accidents de travail, qu'ils en soient ou non responsables.

Analyse des avantages et désavantages

Dans un premier temps, la Cour d'appel procéda à une analyse exhaustive des avantages et désavantages respectifs du recours de droit commun et du régime d'imdemnisation mis en place par la *Workers Compensation Act*.

La Cour en vint à la conclusion que dans certains cas un travilleur aurait effectivement obtenu d'un tribunal de droit commun une compensation supérieure à celle prévue par le régime. La Cour reconnut donc qu'il existait une certaine inégalité de traitement entre le travailleur subissant des dommages corporels par suite d'un accident de travail et toute autre victime de dommages causés par la faute d'un tiers.

Toutefois, la Cour précisa que l'article 15 de la *Charte* ne prohibait pas toutes les formes de distinction. Une distinction sera discriminatoire au sens de l'article 15 de la *Charte* s'il en découle un effet préjudiciable par suite de l'application de critères de distinction injustes ou déraisonnables tels la race, le sexe, la couleur, etc.

En l'espèce, bien que les salariés accidentés aient été privés du droit d'exercer un recours en responsabilité civile devant les tribunaux ordinaires, ce droit avait cependant été remplacé par un autre droit, soit celui de recevoir une compensation sans égard à la faute de l'employeur.

Il est à noter qu'avant l'adoption de cette législation, seulement une faible proportion des salariés réussissaient à poursuivre avec succès leurs employeurs. Par ailleurs, les salariés victimes d'un accident qui ne résultait pas de la faute de leur employeur ne recevaient aucune compensation.

Le législateur avait donc fait en sorte que la minorité de salariés qui, en temps normal, auraient pu recevoir une indemnité plus substantielle, voient leurs indemnités réduites dans le but d'assurer que tous les travailleurs puissent être indemnisés des dommages subis dans le cadre d'un accident de travail.

La Cour conclut donc qu'en voulant atteindre ce résultat le législateur n'avait pas agi de façon discriminatoire au sens de l'article 15 puisque la distinction retenue était fondée sur des critères justes et raisonnables dans les circonstances.



À Québec, au coeur d'un parc magnifique, venez découvrir un oasis de calme et de fraîcheur.

DÉCOUVREZ

L'Autre Château





Découvrir l'Autre Château, c'est découvrir un coin de paradis entièrement rénové, agrandi et plus spacieux. 170 chambres et suites avec ouverture sur la beauté d'un vaste parc plein de verdure et de fleurs.



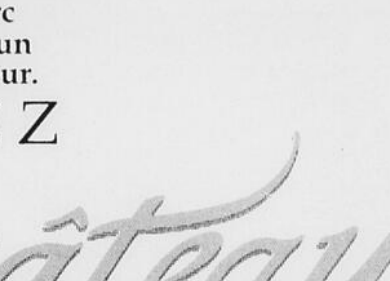
Une section réservée pour les femmes d'affaires, de vastes suites exécutives, des suites nuptiales et des chambres pour les handicapés.



Découvrir l'Autre Château, c'est découvrir plus de 25 salles pour la tenue de réunions, congrès, banquets ou colloques pouvant accommoder de 10 à 250 personnes.

Découvrir l'Autre Château, c'est découvrir la nouvelle cuisine québécoise du restaurant Le Pailleur, la haute gastronomie à base de gibier de la nouvelle salle à manger Le RV, le nouveau bar-croissanterie La Rosée et un service de garderie.

Découvrir l'Autre Château, c'est découvrir un personnel accueillant, déférent et toujours à votre service.



En bref, découvrir l'Autre Château, c'est découvrir une foule de petites choses qui vous rendent la vie tellement plus belle et toujours à des prix des plus compétitifs.

DÉCOUVREZ LE NOUVEAU CHÂTEAU BONNE ENTENTE

CHÂTEAU BONNE ENTENTE

VOTRE hôte À QUÉBEC

3 400, Chemin Sainte-Foy, Québec, G1X 1S6. Pour recevoir notre brochure, pour plus d'informations ou pour réservations, composez sans frais le 1•800•463•4390 ou le 1•418•653•5221.



LA CAMPAGNOLA

Le Goût De L'Italie

866-3234 RÉS. 866-6022

Ristorante

1229, Rue de la Montagne

Revenu Canada pourrait porter la cause en appel

Un jugement étend les activités commerciales

Les organismes de charité doivent satisfaire plusieurs exigences pour être enregistrés par le ministère du Revenu national. Il existe des règles qui restreignent la possibilité pour ces organismes d'exploiter des entreprises commerciales. Cependant, une cause récente de la Cour d'appel fédérale pourrait leur laisser toute latitude à cet égard lorsque les fonds recueillis par ces activités sont utilisés à des fins charitables.

Pour être admissible à l'enregistrement à titre d'organisme de charité, une société doit avoir été constituée exclusivement à des fins charitables. Une fin charitable est définie comme étant soit le soulagement de la pauvreté, l'avancement de l'éducation, l'avancement de la religion, ou les autres oeuvres de bienfaisance profitant à l'ensemble de la collectivité.

L'enregistrement permet à l'organisme de ne pas être imposable et de pouvoir émettre des reçus officiels pour dons de charité.

Les organismes de charité sont divisés en trois catégories: les oeuvres de charité, les fondations publiques et les fondations privées.

Une oeuvre de charité est un organisme qui mène lui-même des activités de bienfaisance alors que la fondation est constituée principalement pour recueillir des fonds qui seront remis à des oeuvres de charité. Les fondations publiques se distinguent des fondations privées suivant les liens qui existent entre leurs administrateurs et la provenance des fonds qu'elles possèdent.

Seules les oeuvres de charité et les fondations publiques peuvent, en vertu de la loi, exercer des activités commerciales. Des restrictions sont toutefois prévues afin que ces organismes non imposables n'entrent pas en concurrence avec les véritables entreprises commerciales. Pour être admissibles, les activités commerciales doivent être complémentaires à l'organisme.

En plus des activités reliées aux objectifs charitables, ce terme comprend des activités qui sont complètement étrangères à l'organisme si presque toutes les personnes qui s'en occupent sont des bénévoles. Lorsque les personnes sont rémunérées, on a longtemps cru qu'il fallait que les activités commerciales soient accessoires aux activités charitables pour être complémentaires. Les exemples classiques utilisés pour définir de telles activités sont la cafétéria d'un hôpital, la librairie d'une université ou la boutique de souvenir d'un musée.

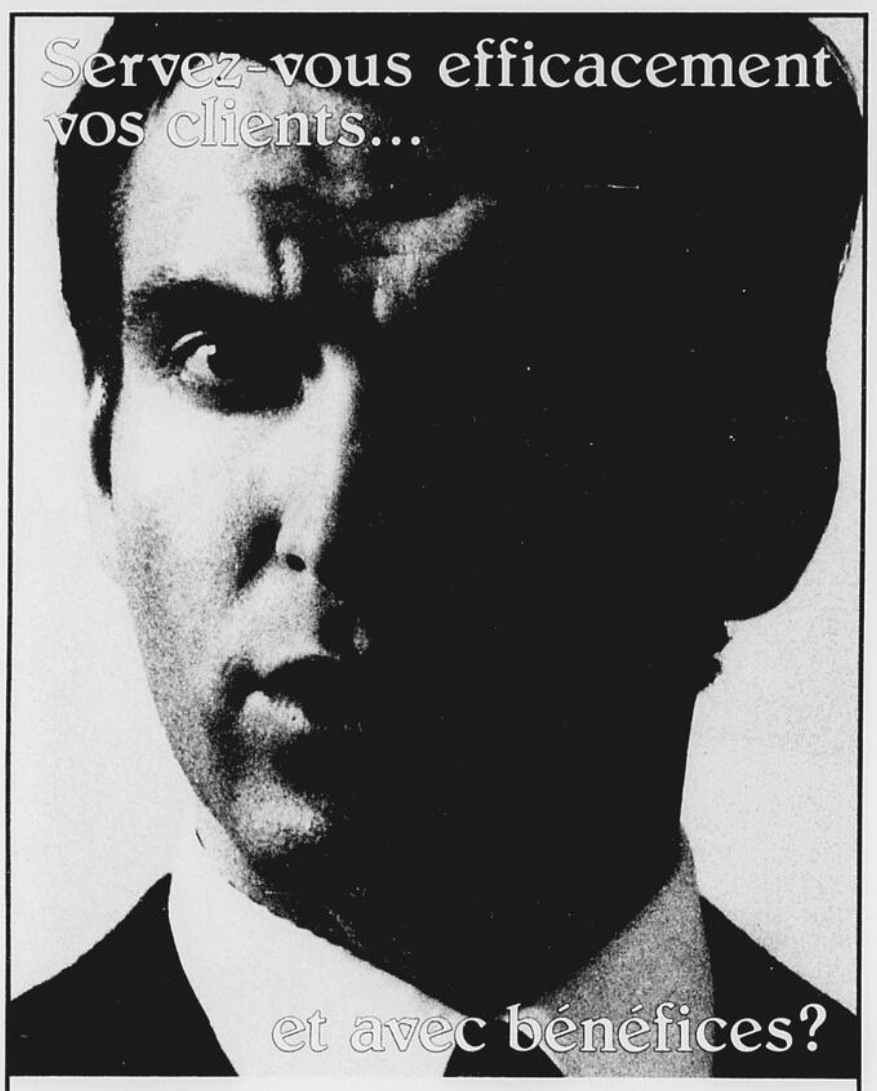
Décision récente

Un arrêt récent de la Cour d'appel fédérale modifie la définition généralement acceptée d'activité commerciale complémentaire.

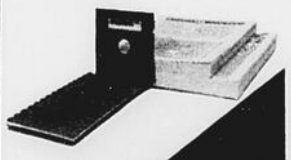
La société **Alberta Institute on Mental Retardation,** créée afin de recueillir des fonds devant être distribués à divers organismes oeuvrant auprès de personnes handicapées mentalement, s'est vue refuser sa demande d'enregistrement comme fondation de charité publique par le ministre du Revenu national. Elle a fait appel de cette décision auprès de la Cour d'appel fédérale.

Le refus du ministère reposait sur deux motifs: l'organisme n'avait pas été constitué exclusivement à des fins charitables et le véhicule que la société voulait utiliser pour recueillir des fonds consistait en l'exploitation d'une entreprise commerciale inadmissible. La société entendait recueillir des objets usagés pour les revendre par l'intermédiaire d'un détaillant et distribuer l'argent ainsi recueilli à des oeuvres de charité. Le personnel de la société était rémunéré.

La Cour d'appel fédérale, dans un jugement →



TAXCALC vous permet de confirmer maintenant fructueusement votre autorité comme expert fiscal.



Ensemble complet
379 $

Comptables et préposés aux rapports d'impôt, votre succès dépend de la qualité de vos services. Aussi, IBS et la firme d'experts comptables POITRAS & ASSOCIÉS ont uni leurs efforts afin de créer **TAXCALC**, un progiciel d'impôt des particuliers conçu selon vos besoins et à la fine pointe de l'efficacité.

TAXCALC est performant; en quelques secondes, il exécute automatiquement tous les calculs et transferts.

TAXCALC est simple d'utilisation; aussitôt introduit dans votre ordinateur, il est prêt à traiter et vous également.

De plus, IBS vous assure d'un service inégalé par un suivi et des conseils sans limite et surtout, sans aucune redevance. **Faire de vous un utilisateur satisfait et prospère est notre priorité!**

Ensemble **TAXCALC** incluant:

- TAXCALC sur disquette 5 1/4"
- 50 formulaires officiels d'impôt en forme continue et en 3 copies (25 fédéral et 25 provincial)
- Service téléphonique illimité et sans frais (renseignements et conseils)
- Manuel d'instructions

Pour de plus amples renseignements et pour commander, composez sans frais:
1-800-363-9911
ou écrire à: IBS Technologies inc.
630, boul. Guimond
Longueuil (Québec) J4G 1P8

Le service intégral IBS INC TECHNOLOGIES

REÉR
CERTIFICAT DE PLACEMENT
GARANTI 5 ANS
INCLUANT DOUBLE BONI

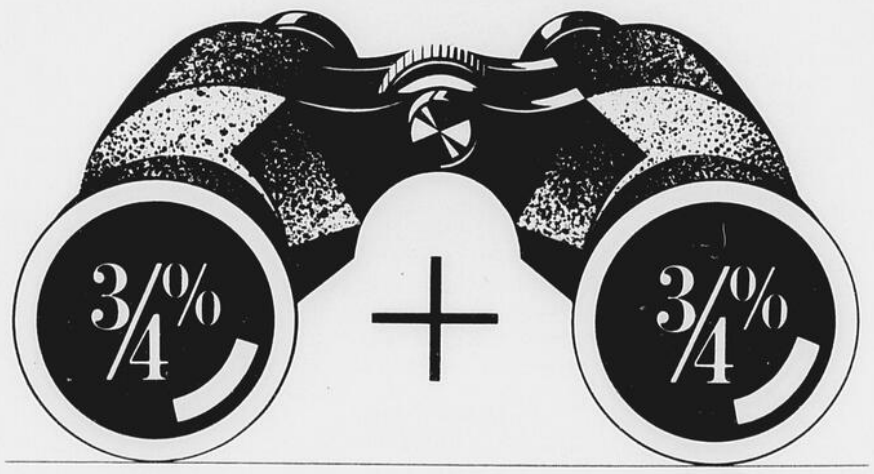
Reçu d'impôt instantané.

**Taux en vigueur sujet à changement.*

12%*

DOUBLE BONI REÉR AVANT LE 8 FÉVRIER

Voyez de plus près!



Effectuez une contribution REÉR de plus de 2 000$ avant le 8 février 1988 et obtenez un boni de +¾% pour un terme de 1 à 5 ans.
Pour une contribution de moins de 2 000$, le boni est de +½%.

Transférez chez nous vos REÉR et obtenez un boni de +¾% sur votre contribution annuelle, pour un terme de 1 à 5 ans, si votre solde est de 35 000$ et plus. Avec un solde de 10 000$ et plus, le boni est de +½%.

BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA

des moyens pour l'avenir

permises aux organismes de charité

partagé, a décidé que la société se qualifiait à l'enregistrement à titre de fondation publique.

D'après cette Cour, la société a été constituée exclusivement à des fins charitables puisqu'elle servira à financer les activités d'oeuvres de charité. Pour la majorité des juges, en effet, le but de la société n'était pas d'exploiter un commerce pour en tirer des bénéfices pour elle-même, mais plutôt d'utiliser ce moyen pour atteindre son but principal qui, quant à lui, est charitable.

D'autre part, l'entreprise exploitée par la société est une entreprise complémentaire admissible, étant donnée que les profits réalisés par l'entreprise commerciale serviront uniquement à réaliser ses objectifs. Ainsi, cette entreprise commerciale peut être qualifiée d'entreprise complémentaire même si, dans les faits, elle constitue la seule activité de la société.

Le milieu philanthropique a favorablement accueilli cette décision qui abolit pratiquement toute limite quant aux genres d'entreprises pouvant être exploitées commercialement par des organismes de charité. Pour que l'entreprise soit admissible, il suffit en effet de démontrer que les profits serviront à des fins charitables. Toutefois, le ministère du Revenu a exprimé son désir de porter cette cause en appel auprès de la Cour suprême du Canada.

Conséquences

Même si Revenu Canada se prévaut de son droit d'appel et en supposant qu'il obtienne gain de cause, la décision de la Cour d'appel démontre que la jurisprudence a tendance à évoluer de façon à favoriser l'élargissement des activités autorisées pour les organismes de charité enregistrés.

À la lumière du jugement de la Cour d'appel, Revenu Canada hésitera sûrement dans l'avenir avant de refuser d'enregistrer un organisme dont les activités commerciales seraient importantes.

GILLES VEILLETTE



Gilles Veillette, c.a. est associé en fiscalité au bureau de Samson Bélair à Montréal.

LE LIVRE DU MOIS

COLLECTION LES AFFAIRES



Découvrez L'UTILITÉ de l'Annuaire téléphonique des affaires du Québec

- Vous cherchez le numéro de téléphone ou l'adresse d'un confrère?
- Vous voulez connaître la liste des professionnels de votre ville?
- Vous désirez obtenir une information gouvernementale et vous ne connaissez pas les coordonnées du ministère?
- Vous cherchez un courtier en valeurs mobilières?
- Vous aimeriez connaître les programmes d'aide aux entreprises?
- vous êtes prêt à acheter de la publicité dans un média du Québec?

Grâce à l'*Annuaire téléphonique des affaires du Québec* vous économiserez **temps** et **argent.** Sa conception graphique claire et précise facilite **toutes** vos recherches. Ses **douze sections** permettent un repérage **rapide** de l'information et une utilisation **plus efficace** de votre *Annuaire téléphonique des affaires du Québec.*

COLLECTION LES AFFAIRES

465, rue St-Jean, 9e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

Je désire commander: _____ **X #106 @ 25,00 $**

*Veuillez ajouter 1,50 $ pour frais de poste et de manutention.

Nom _____ Prénom _____

Nom de la compagnie _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone ( ) _____

☐ chèque carte de crédit ☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ AMERICAN EXPRESS

numéro de carte _____ total de l'achat _____ $

Date d'expiration: _____

Signature: _____

N.B. TOUTE COMMANDE DEVRA ÊTRE ACCOMPAGNÉE D'UN CHÈQUE, D'UN MANDAT POSTE OU D'UN NUMÉRO DE CARTE DE CRÉDIT.

Commandez-le dès maintenant!

MAINTENANT

Chez DISNAT vous épargnez jusqu'à 85%

Mais il y a PLUS...

Commissions plus avantageuses

Tout compte fait, DISNAT offre à l'investisseur autonome le système de commissions le plus concurrentiel au Canada. Mais il y a **plus**...

Formalités plus simples

Une fois votre crédit établi, DISNAT exécute vos transactions sans exiger que les montants ou les valeurs soient déposés à votre compte au préalable. En **plus**, vous avez 5 jours ouvrables pour régler votre compte!

Exécutions plus efficaces

DISNAT offre l'accès instantané à toutes les grandes bourses d'Amérique du Nord, et des exécutions sur actions et options informatisées, (toutes les commandes sont enregistrées pour assurer à nos clients une exécution impeccable).

De **plus**, toutes les commandes au marché sur les valeurs canadiennes sont confirmées sur le champ ou en moins d'une heure. Les cotes sont disponibles à tout moment en composant un numéro particulier, tout comme les services à la clientèle.

Des comparaisons plus éloquentes!

SÉLECTION DE TRANSACTIONS TITRES CANADIENS	VALEUR MARCHANDE	COMMISSION MOYENNE COURTIER RÉGULIER*	COMMISSION CHEZ DISNAT	CHEZ DISNAT VOUS ÉPARGNEZ	% ÉPARGNÉ
5000 actions à 0,84 $ par action	4 200,00 $	159,57 $	60,00 $	**99,57 $**	**62%**
500 actions à 8,75 $ par action	4 375,00 $	121,78 $	52,50 $	**69,28 $**	**57%**
500 actions à 37,75 $ par action	18 875,00 $	299,11 $	67,50 $	**231,61 $**	**77%**
500 actions à 72,00 $ par action	36 000,00 $	437,54 $	67,50 $	**370,04 $**	**85%**

*Établie en faisant la moyenne des commissions de 6 grandes firmes de courtage pour une transaction comparable.

Plus d'expérience

DISNAT est le pionnier du courtage à escompte au Canada. Aujourd'hui plus de 20000 investisseurs actifs utilisent nos services. Vous êtes en bonne compagnie.

Disnat pousse le service toujours plus loin

Appelez à Montréal: **(514) 842-8471** ou **1-800-361-1845**
À Québec: **(418) 682-8240** ou **1-800-463-1887**
À St-Hyacinthe: **(514) 771-0850**

S.V.P. veuillez m'envoyer sans frais votre brochure et des formules d'ouverture de compte.

Je désire votre documentation sur
☐ le courtage à escompte
☐ les options
☐ les REÉR autogérés
☐ les fonds mutuels

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____ Code Postal _____
Tél. (jour) _____ Tél. (soirée) _____

Les Investissements Disnat Inc.

Les Investissements Disnat Inc., 2020, rue Université, 9e étage, Montréal (Québec) H3A 2A5
Affiliés à McNeil, Mantha, Inc. membre de la Bourse de Montréal, du TSE, du VSE et de l'ASE. J.L.A. 30/1/88

ENTREPRISE

ICEM veut créer 1 000 emplois permanents à Montréal d'ici 1990

Initiative Création d'emplois de Montréal (ICEM) veut stimuler l'entrepreneurship des Montréalais et créer 1 000 emplois permanents d'ici la fin de 1991. Pour réaliser cette tâche, la **Fondation d'entreprises Imasco** a doté ICEM d'un fonds de 7 M$. Cette somme permettra à une équipe multidisciplinaire d'encadrer gratuitement de jeunes entreprises dans leur phase de démarrage.

Le mandat de gestion de ICEM a été confié à la firme-conseil **Job Creation**. Les profits de cette entreprise privée sont liés directement au nombre d'emplois permanents créés. Les honoraires de Job Creation de Montréal sont pris en charge par la Fondation d'entreprises Imasco.

« Le rôle d'ICEM est d'appuyer les petites entreprises qui ont une bonne idée de création ou d'expansion d'entreprises. Il n'y a pas de limite d'âge ou de scolarité pour être admissible au programme ICEM. Seuls les projets relevant de la restauration, du commerce de détail et de l'hôtellerie ne sont pas couverts par ICEM. Tous les autres projets sont bienvenus, il faut seulement une volonté de réussir et bien entendu, établir son projet à Montréal, » a affirmé aux AFFAIRES **Gérald Bourque**, le directeur général de ICEM.

ICEM évalue la viabilité commerciale des projets qui lui sont soumis sur la base d'un plan d'affaires. Les entreprises sélectionnées par ICEM disposent d'un encadrement de deux ans. L'organisme assiste les entrepreneurs dans leurs requêtes financières auprès des banques et des sociétés de capital de risque en plus d'identifier les subventions accessibles aux projets.

ICEM prend toute son importance dans sa dimension consultation. Une équipe d'experts reconnus en marketing, production, administration, fiscalité et droit sont à la disposition des entreprises sélectionnées. Cette ressource vise à aider les jeunes entreprises à résoudre leurs problèmes quotidiens et à accélérer les procédures liées au démarrage ou à l'expansion des entreprises.

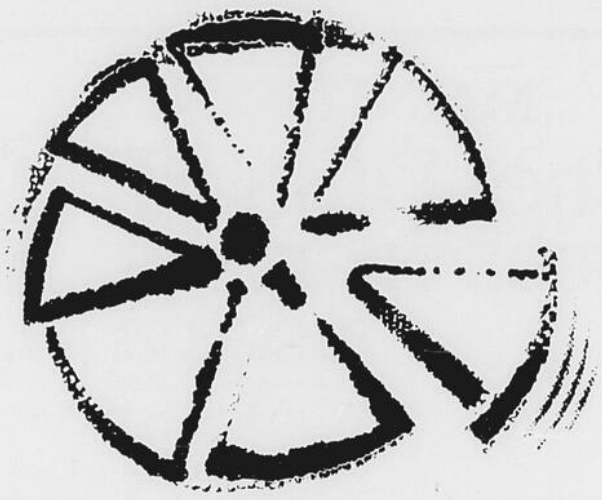
L'organisme offre aussi des espaces dans l'un de ses deux centres d'entreprise et ce, à des conditions raisonnables. Elle peut aussi assister les entreprises dans la recherche de locaux extérieurs.

Le défi des jeunes entreprises

« L'élaboration du plan d'entreprise est le grand défi des nouveaux entrepreneurs. Ils arrivent avec beaucoup d'idées et des talents énormes dans des secteurs particuliers. Le but de ICEM est de dresser une carte de route pour atteindre les objectifs. Notre rôle est d'aider les entrepreneurs, pas les remplacer, » souligne Gérald Bourque.

Jusqu'à maintenant, ICEM a reçu 625 demandes d'aide. De ce nombre, 85 représentent un potentiel de survie. Selon M. Bourque, si ces 85 projets d'entreprises se rendent à terme, ils créeront 490 emplois permanents.

GILLES DES ROBERTS



Organisez votre portefeuille-REER avec une prime d'intérêt sur vos CPG

Vous recherchez des rendements plus élevés sur vos placements REER/dépôts à terme. Montréal Trust a ce qu'il vous faut.

Une prime d'intérêt pouvant atteindre **1/2 %** sur les transferts et les nouvelles cotisations.

Un REER/dépôts à terme du Montréal Trust vous offre la sécurité et la souplesse dont vous avez besoin en plus du rendement additionnel de la prime d'intérêt.

1/4 % Prime d'intérêt

Si votre portefeuille-REER a plus de 10 000 $ avec la cotisation de cette anneé.

1/2 % Prime d'intérêt

Si votre portefeuille-REER a plus de 25 000 $ avec la cotisation de cette année.

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec.

Appelez-nous dès maintenant pour connaître les taux en vigueur et nos heures d'ouverture prolongées.

Ligne télé-taux: 397-7908

Montréal: 1, Place Ville-Marie: Rez-de-chaussée, 397-7111, Galerie des boutiques, 397-6600 612, rue Saint-Jacques, 392-1880
Pointe-Claire: Centre Fairview Pointe-Claire, 695-5230 **Saint-Lambert:** 425, avenue Victoria, 465-3265
Ville Mont-Royal: 1335, chemin Canora, 735-1314 **Westmount:** 1245, avenue Greene, 932-6000

Montréal Trust

L'accréditation d'un syndicat peut s'appliquer à une activité octroyée en concession

■ Le fait d'accorder une concession à l'intérieur d'une vaste entreprise syndiquée n'empêche pas nécessairement l'accréditation des employés de la concession.

Les entreprises commerciales envisagent parfois l'octroi d'une concession à une personne de l'extérieur pour l'exploitation d'une activité précise afin de minimiser l'impact d'une accréditation syndicale sur certaines activités.

L'un des buts visés par cette concession, les objectifs commerciaux mis à part, peut être d'éviter qu'une accréditation existante pour l'ensemble d'une entreprise ne s'applique aux activités accordées à un concessionnaire.

Cependant, il est possible que, suivant les critères que nous verrons ci-après, le syndicat existant puisse faire extensionner son accréditation pour couvrir, en vertu de l'article 45 du *Code du travail*, les activités du concessionnaire. Cet article permet à un syndicat de faire déclarer que son accréditation et sa convention collective s'appliquent automatiquement à une nouvelle personne qui prend le contrôle d'une entreprise existante.

Blue Bonnets

Le jugement rendu par le juge **Bernard Lesage** du Tribunal du travail dans l'affaire de l'**Hippodrome Blue Bonnets** c. le **Syndicat des travailleurs de Blue Bonnets (CSN)** est éloquent à cet égard.

L'hippodrome avait décidé de former, à l'intérieur de ses cadres, un bar spécialisé haut de gamme. Pour l'exploitation de ce bar, l'hippodrome avait exécuté un contrat avec un concessionnaire qui possédait des connaissances et une expérience particulières dans ce domaine.

Le contrat de concession prévoyait cependant une supervision très serrée de la part de l'hippodrome et une coordination rigoureuse entre les activités de ce bar et les autres services alimentaires offets à l'intérieur de Blue Bonnets. Le contrat exigeait un rapport hebdomadaire et la possibilité pour l'hippodrome de mettre fin au contrat sur préavis de sept jours.

Le syndicat, plus de deux ans après la mise en place de ce nouveau bar, a fait une demande pour que l'article 45 du Code du travail s'applique à cette situation et que les employés du bar soient couverts par son accréditation syndicale et sa convention collective.

Outre le débat juridique qui a eu lieu sur le délai, le tribunal devait se pencher sur la question de fond, à savoir si le bar constituait une activité faisant partie des activités de l'hippodrome Blue Bonnets pour lesquelles l'article 45 devait s'appliquer.

Pour décider de cette question, le tribunal a établi le critère reconnu suivant lequel «même si un employeur n'a jamais exercé certaines activités, il se peut que celles-ci se situent dans l'évolution normale de l'entreprise, donc doivent être vues comme partie de l'entreprise pour fins de l'article 45, advenant qu'on en confie l'exercice à un autre».

Pour illustrer ces propos, le tribunal a d'ailleurs donné l'exemple suivant fort intéressant pour plusieurs commerçants: «Si un supermarché visé par une accréditation générale décide de fabriquer ses propres pâtisseries, alors qu'auparavant il ne faisait que du pain, il n'y pas de doute que ce sera englobé dans la portée de l'accréditation. Cependant, alors qu'il n'offrait pas de pâtisseries à ses clients auparavant, s'il décide de les acheter d'une entreprise spécialisée à cette fin, il n'y a également aucun doute que l'accréditation du supermarché ne va pas rechercher son fournisseur».

Après avoir établi ce principe et après avoir également établi que l'hippodrome Blue Bonnets ne recourait pas normalement à des concessionnaires indépendants pour exercer des activités à l'intérieur de ses cadres, et après avoir également souligné qu'il n'y avait aucune pratique reconnue ou prouvée dans le sens que tout restaurateur s'adresse normalement à un sous-traitant pour agrandir le champs de ses activités dans un même local, le tribunal a considéré que le bar s'intégrait dans les activités de l'hippodrome.

«Gérance glorifiée»

De plus, le tribunal a également, après examen du contrat de concession, conclu que le contrat exécuté était beaucoup plus ce qu'il a qualifié de «gérance glorifiée» qu'un contrat d'entreprise indépendant. Le contrat ne laissait en effet que fort peu de latitude au concessionnaire même quant à l'embauche de son personnel, qui était sujet à approbation.

Dans ces circonstances, le tribunal de travail a maintenu la décision du commissaire du travail à l'effet que l'accréditation s'appliquait à ce bar.

JEAN H. GAGNON



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

Ampco Marine le plus grand importateur de bateaux Taiwan, avec ses bureaux à Montréal, Toronto, Pompano Beach, Kingston, Lac Simcoe, vous invite à venir visiter les sept marques de bateaux (Jefferson, Angel, Aztech, Montery, DeFeever, Sea Ranger, Trawler) comprenant quelques 40 modèles de grandeur 37' à 65' qui seront tous en démonstration au Miami boat show du 11 février au 16 (et en kiosque au Toronto boat show le 7 janvier)

Ampco marine

12053 Laurentien
Montréal, Qc, Canada
H4K 1N3
Tél.: (514) 332-4880
Fax: (514) 332-3325

601 N. Federal Hwy
Pompano Beach
Fl 33062
Off.: (305) 941-1240

Toronto:
(416) 367-0484

CARTES D'AFFAIRES

L'Elite Inc.

Rencontres personnalisées

Lundi - Vendredi 13h - 21 h
Samedi 13h - 17h

(514) 286-9196

DOMINION SECURITIES EST À LA RECHERCHE D'UN ASSOCIÉ.



Voici le REÉR *Associé* de la Dominion Securities.

Le régime enregistré d'épargne retraite (REÉR) est l'un des outils les plus efficaces pour accumuler du capital en prévision de l'avenir. Combiné à l'expérience des meilleurs représentants en placement, il n'a pas son pareil.

Voilà pourquoi le REÉR ASSOCIÉ de la Dominion Securities mérite toute votre considération. Ce régime autogéré des plus dynamiques vous épaule dans vos décisions de placement grâce aux conseils de professionnels. Pratique, il vous offre le contrôle et la souplesse dont vous avez besoin pour réaliser des économies d'impôt maximales et obtenir un rendement optimal de vos placements.

Que vous désiriez composer votre REÉR d'obligations gouvernementales, d'actions, de fonds mutuels, de certificats de placement garantis ou d'autres formes de placements, les représentants de la Dominion Securities sauront vous aider à établir un programme de placement solide en mettant à contribution l'expérience et le savoir-faire d'une des plus importantes sociétés de placement au pays.

Jetez les bases d'un avenir financier solide. Renseignez vous et demandez un guide de planification fiscale GRATUIT. Communiquez avec un représentant de la Dominion Securities, postez ce coupon ou téléphonez sans frais au : **1 800 361 5089**
Les titulaires actuels de REÉR de la Dominion Securities recevront également le guide de planification fiscale.

DS Dominion Securities

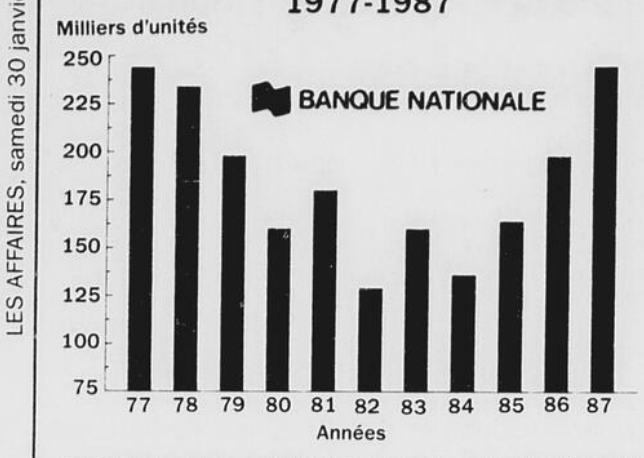
GUIDE DE PLANIFICATION FISCALE GRATUIT
Obtenez ce guide pratique de 66 pages sur la planification fiscale personnelle, préparé par Touche Ross. Demandez-le dès aujourd'hui.
☐ Oui, je désire en savoir davantage sur le REÉR ASSOCIÉ de la Dominion Securities

Nom _____
Rue _____
Ville _____ Prov. _____ Code postal _____
Nº de tél. (Bur.) _____ (Rés.) _____
Le nom de mon représentant de la Dominion Securities (le cas échéant) _____

Postez à : REÉR ASSOCIÉ, Dominion Securities Inc., C.P. 21, Commerce Court South, Toronto (Ontario) M5L 1A7

AFP-1-30-88

LE POULS DE L'ÉCONOMIE



À 245 000 unités en 1987, les mises en chantier ont atteint un niveau inégalé depuis 10 ans.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois	Variation en % mois préc. (1)	mois ant. (2)	depuis 12 mois (3)
Ventes au détail	déc.	0,7	0,1	– 0,6
Nouv. commandes	nov.	0,1	1,3	10,3
Ratio stocks/livraisons	nov.	1,51	1,49	1,44
Mises en chantier (000)	nov.	1,637	1,523	1,637
Production industrielle	déc.	0,2	0,5	5,1
Solde commercial (M$)	oct.	-13,218	– 17,631	– 14,713
Prix à la consommation	nov.	0,3	0,4	4,4
Prix à la production	déc.	– 0,3	0,0	2,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	5,8	5,9	6,7
Revenu personnel	nov.	– 0,4	1,8	6,8
Crédit à la consommation	nov.	0,4	0,5	5,2

CANADA

Éconoflash (Banq. Nationale)	oct.	0,2	1,1	5,3
Indicateur avancé (Stat. Canada)	oct.	0,6	0,9	7,4
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	oct.	1,7	0,7	12,1
Ventes de voitures (000)	nov.	1105	1084	994
2. Livraisons manufacturières	oct.	1,9	2,7	8,9
Nouvelles commandes	oct.	– 0,5	4,1	8,1
dont: biens durables	oct.	– 0,5	6,2	8,7
3. Inventaires manuf. (M$)	oct.	0,3	0,1	2,0
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,50	1,52	1,60
4. Mises en chantier (000)	déc.	202	234	207
- Québec	juil.	65	65	46
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	0,5	0,7	6,3
Production industrielle	oct.	0,2	1,2	8,1
dont: manufacturière	oct.	0,0	2,1	7,7
Construction	oct.	– 0,5	– 0,4	8,2
Services	oct.	0,8	0,6	5,7
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	nov.	1,9	5,3	10,4
Importations de marchandises	nov.	6,8	1,8	14,4
Solde commercial (M$)	nov.	677,5	1138,6	954,5
INFLATION				
Prix à la consommation (4)	déc.	0,1	0,4	4,2
Prix industriels (4)	nov.	0,4	0,4	4,2

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	déc.	8,1	8,2	9,4
- Québec	déc.	9,7	9,5	10,4
Rémunération hebdomadaire	oct.	1,2	1,5	4,0

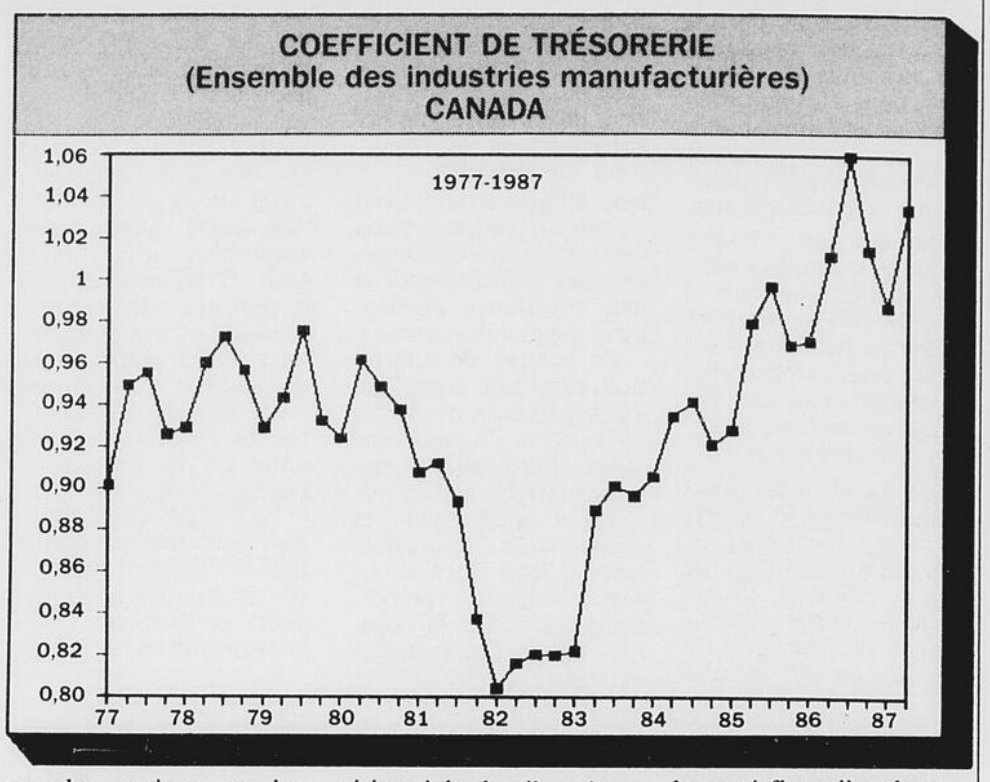
STATISTIQUES BANCAIRES

	Date	Variation en % dern. sem.	sem. préc.	moyen. 13 dern. sem.
Excédents des réserves-encaisse (%)	31-12-87	0,059	——	0,064
Ratio d'avoirs liquides libres (%)	13-01-88	4,5	4,4	6,8
Avances aux banques (M$)	13-01-88	378,2	562,7	835,5
Avoirs nets en monnaies étrangères des banques	06-01-88	– 9676	-9442	-1253

1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédent, celui qui est indiqué et le mois antérieur
3) Variation entre le mois de référence et le même mois un an plus tôt
4) Non désaisonnalisé

Source: Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Les ratios financiers des sociétés ont cessé de s'améliorer



Les entreprises canadiennes ont fait d'énormes progrès sur la voie de l'assainissement de leur situation financière depuis le début de la présente reprise économique. Mais l'analyse de leurs ratios financiers révèle que ceux-ci ont eu tendance à se stabiliser depuis le début de 1986 après s'être inscrits en forte hausse auparavant.

L'industrie des combustibles minéraux a certes beaucoup à voir avec ce freinage au plan de la rationalisation des bilans. Suite à la baisse du prix du pétrole en 1986, les ratios financiers de cette industrie ont perdu tout le terrain gagné depuis 1984.

Il reste que l'amélioration des ratios financiers des industries manufacturières a montré des signes d'essoufflement depuis la fin de 1986. Le krach n'était pas de nature à renverser la vapeur.

La plupart des industries canadiennes n'en sont pas pour autant en mauvaise posture, il s'en faut de beaucoup. Pour nombre d'entre elles, les ratios financiers se comparent avantageusement aux cotes antérieures à la dernière récession économique. Elles seront d'attaque si un éventuel ralentissement économique apparaît.

Un secteur manufacturier sain

Il existe plusieurs ratios pour mesurer la santé financière des entreprises. Nous en considérerons trois ici: le ratio du fonds de roulement, le ratio de trésorerie et finalement le ratio de capitalisation.

Le ratio du fonds de roulement est le rapport entre les disponibilités (actif à court terme) et les exigibilités (passif à court terme). Plus ce ratio est élevé, plus une entreprise a ses coudées franches.

À la mi-année 1986, ce ratio avait complètement récupéré le terrain perdu depuis la dernière récession dans le secteur manufacturier, mais il s'est inscrit en forte baisse depuis. Les entreprises ont en effet liquidé beaucoup de stocks — un de leurs éléments d'actif à court terme — et ont réalloué les fonds ainsi libérés à l'achat d'équipement et même à une expansion de leurs capacités.

Le coefficient de trésorerie paraît plus significatif. Il se calcule de la même façon que le ratio du fonds de roulement, sauf que l'on exclut les stocks des disponibilités. Ce ratio est plus pertinent car les entreprises gèrent maintenant leurs stocks au plus serré.

Cette mesure semble avoir terminé sa phase d'expansion au début de 1986, fluctuant dans une bande relativement étroite depuis, mais son niveau excède celui ayant prévalu avant la dernière récession. À n'en pas douter, la santé des industries manufacturières canadiennes est reluisante.

Finalement, le ratio de capitalisation est le rapport entre l'avoir des actionnaires et l'actif total. Plus il est élevé, plus l'entreprise met à contribution ses propres fonds pour se financer.

À l'instar du ratio de trésorerie, il excède présentement son niveau antérieur à la dernière récession quoiqu'il ait eu tendance à baisser depuis la fin de 1986.

Le krach n'a sans doute pas aidé, d'autant plus que plusieurs entreprises se sont mises en devoir de racheter une partie de leurs actions et que les émissions d'actions se sont taries.

Combustibles minéraux: un état de santé chancelant

Les ratios financiers du secteur des combustibles minéraux ont par ailleurs renoué avec les planchers qu'ils avaient touchés lors de la chute du prix du pétrole en 1983.

En effet, le prix du pétrole a de nouveau fait machine arrière en 1986, ce qui a fortement attaqué la santé financière du secteur canadien des combustibles minéraux.

Signe des temps, leur ratio de capitalisation est aussi bas que 33 %, après avoir frappé les 52 % en 1978! Et, si besoin est de le mentionner, le recul récent du prix du pétrole n'est pas de nature à renforcer ledit secteur.

RAYMOND THÉORET



Raymond Théoret, Ph.D., est économiste.

CAPSULES

Baisse du contrôle étranger sur les sociétés canadiennes

En 1985, le contrôle étranger des sociétés non financières canadiennes a baissé, après avoir connu de faibles variations au cours des quelques années précédentes, lit-on dans la revue hebdomadaire *Infomat* de **Statistique Canada**.

La plus grande partie de cette diminution était due à des acquisitions canadiennes de sociétés sous contrôle américain dans les secteurs des mines et du pétrole.

La part des actifs sous contrôle étranger a baissé de 0,8 %, pour passer à 23,4 %. Elle avait atteint un sommet de 37 % en 1971.

Ventes de véhicules autos: 2e hausse mensuelle consécutive

En novembre, les ventes de véhicules automobiles neufs, corrigées en fonction des variations saisonnières et du nombre de jours ouvrables, ont totalisé 134 876 unités. Ce nombre représentait une augmentation de 1,9 % par rapport à octobre.

Ces ventes augmentaient ainsi pour un deuxième mois consécutif, poursuivant la faible et fluctuante tendance à la hausse qu'elles avaient amorcée en janvier 1987.

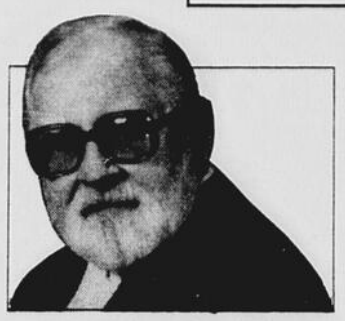
Indicateur précurseur composite en hausse de 0,6 % en octobre

En octobre, l'indicateur précurseur composite a augmenté de 0,6 %, après avoir connu cinq augmentations mensuelles consécutives d'au moins 0,8 %.

Huit des 10 composantes de cet indicateur ont augmenté, mais la hausse globale a été modérée par une baisse de l'indice des prix des actions à la **Bourse de Toronto** et par un ralentissement de l'activité dans le secteur de la construction résidentielle.

Sportscène concentrera ses efforts sur les Cage aux Sports

pp. 38-39



Georges Durst

Profits de CGI en hausse: le mauvais trimestre de l'an dernier a fouetté les troupes

pp. 42-43

BOWNE
Bowne de Montréal
Votre Imprimeur Financier
(514) 337-3311

Le nouveau président est confiant en l'avenir de la compagnie

L'avenir de Mux Lab repose entre les mains de ses créanciers

■ C'est le 28 janvier prochain que la compagnie de haute technologie de Saint-Laurent **Mux Lab** (Mtl, A, 1,05$) présentera à ses créanciers une proposition modifiée qui vise à sauver l'entreprise de la faillite.

En attendant ce jour fatidique, la nouvelle direction a pris plusieurs mesures correctives visant à retrouver le sentier de la rentabilité.

« Les chances de survie de Mux Lab sont excellentes, si les créanciers acceptent notre proposition », a déclaré aux AFFAIRES **Gilles André Bouchard**, président de la compagnie depuis le 13 octobre dernier.

Son optimisme, M. Bouchard l'appuie sur le niveau des ventes depuis le début des difficultés. « Malgré la mauvaise publicité et l'incertitude entourant la compagnie, le chiffre d'affaires est très acceptable. »

Ventes de 2,2 M$ contre 1,8 M$ au 1er trimestre

Pour son premier trimestre terminé le 31 octobre dernier, Mux Lab a réalisé des ventes de 2,2 M$ par rapport à 1,8 M$ pour ce trimestre en 1986.

Selon le président, depuis cette date les ventes ont conservé un niveau fort acceptable. « Maintenant, la base de notre exploitation est rentable. »

Pour arriver à ce résultat, somme toute impressionnant après des pertes de 6,3 M$ pour l'exercice 1987, M. Bouchard a dû prendre des mesures correctives importantes.

D'une part, le nombre d'employés est maintenant de 85. Le 31 mars 1987, au sommet de sa gloire, Mux Lab employait 147 personnes. Au début d'octobre, l'ancienne direction avait remercié 50 personnes.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Gilles André Bouchard: « Nous concentrerons nos activités dans les secteurs les plus rémunérateurs. »

Par la suite, le nouveau président a coupé 15 autres emplois.

De plus, la nouvelle direction a rationalisé les dépenses d'exploitation et procédé à d'importantes coupures. Ainsi, elle fermait les locaux que Mux Lab louait (plusieurs bureaux) à Saint-Laurent pour rassembler toutes ses activités sous un seul toit. Elle fermait ensuite ses laboratoires de recherche dont les travaux ne devaient pas déboucher sur des activités commerciales rentables dans un avenir prévisible.

D'autre part, Mux Lab a coupé de moitié son personnel de vente, principalement du personnel de soutien, sans vraiment diminuer sa capacité de vente. Enfin, toute la stratégie de la société a changé: dorénavant, Mux Lab agira comme une entreprise de petite taille et non comme un géant.

« Nous concentrerons nos activités dans les secteurs les plus rémunérateurs, soit les convertisseurs de signaux, les multiplexeurs et les modems de courte distance de la division Popcorn », a mentionné M. Bouchard. Le président désire poursuivre des efforts de recherche et développement pour la gamme des cartes de communication Access.

MUX LAB

Activités:
Conception et fabrication de produits destinés à l'interconnexion et au raccordement de processeurs informatiques ainsi que d'une carte de communication.

Cours récent: 1,05 $
Haut (52 sem.): 9,88 $ Bas (52 sem.): 0,40 $

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1er trim. 1988	2,2	(0,2)	(0,02)
1er trim. 1987	1,8	(0,2)	n.d.
1987	6,0	(6,3)	(0,53)
1986*	2,5	0,4	0,07

L'exercice financier se termine le 31 juillet.
* période de sept mois

Tableau: LES AFFAIRES

Toutefois, l'approche pour commercialiser l'Access sera très différente de celle de l'ancienne direction. « Nous confierons la production de ces cartes à l'extérieur, a affirmé l'ancien vice-président de **National Pagette**. Cette approche a le double avantage pour nous d'être moins coûteuse et moins risquée. » La direction précédente voulait fabriquer elle-même l'Access.

Mise au point de nouveaux produits

Mux Lab travaille par ailleurs à la mise au point de certains nouveaux produits, dont le modem de 9 600 bauds qui devrait être prêt au printemps. Là encore, Gilles André Bouchard veut modifier la politique de commercialisation prévue pour ce produit.

« Ce modem sera commercialisé par l'intermédiaire de partenaires commerciaux, par exemple, des distributeurs de produits similaires. »

Du côté stratégie marketing, Mux Lab visera à développer les possibillités de commandes à long terme. En outre, M. Bouchard veut baser son marketing sur les ventes en lot économique, c'est-à-dire des escomptes uniquement en fonction des quantités.

L'ancienne direction avait la curieuse habitude de concéder des escomptes à de grandes entreprises bien connues dans « l'espoir » que la quantité viendrait par la suite.

La nouvelle direction veut donc par son approche capitaliser sur les forces de Mux Lab qui seraient, selon elle, la proportion des ventes à l'étranger (États-Unis et Europe) qui atteint 85 % et ses excellents produits.

« Je crois possible la réalisation d'une croissance prudente en faisant de Mux Lab une compagnie rentable, liquide et crédible. »

L'approche de M. Bouchard est d'abord et avant tout celle d'un administrateur. Il mise ainsi sur des contrôles rigoureux à tous les niveaux de l'exploitation et favorise la prudence dans toutes ses décisions.

Cela ne l'empêche pas d'être optimiste: « Notre marché est gigantesque, nos marges bénéficiaires sont bonnes et nous avons de bons produits. Il n'y a donc pas de doute que nous pouvons faire de Mux Lab une compagnie rentable. »

La première étape de ce revirement de position sera l'acceptation de la proposition que l'entreprise de Saint-Laurent fait à ses créanciers. Si ces derniers refusent catégoriquement, Mux Lab ne sera plus qu'un rêve déchu. La date cruciale est le 28 janvier.

Cependant, peu importe l'issue des négociations entre les créanciers et Mux Lab, les difficultés de cette compagnie portent un message: « Pour les investisseurs, la leçon à tirer des mésaventures de Mux Lab c'est de baser ses décisions sur des faits et non pas des spéculations arbitraires. Pour Mux Lab, la leçon à tirer est de ne pas dépenser l'argent qui n'est pas gagné. »

Le message pourrait même s'adresser à tous les individus et à toutes les compagnies...

BERNARD MOONEY

JUSQU'À 10 5/8 % SUR LES C.P.G.

1 AN	9 7/8 %
2 ANS	9 3/4 %
3 ANS	10 1/4 %
4 ANS	10 3/8 %
5 ANS	10 5/8 %

COMPAREZ. Les taux SNF sur les certificats de placement garanti sont concurrentiels. Et vous pouvez les obtenir pour des placements aussi minimes que 500 $.

Taux sujets à changement sans préavis. Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec.

+ 1/4 %

Si vous avez 60 ans et plus, la SNF donne 1/4 % DE PLUS que le taux publié sur les certificats de placement garanti.

Terme: 1 à 5 ans. Minimum: 5 000 $

Libérez-vous
Confiez-nous votre avenir

snf AU SERVICE DES QUÉBÉCOIS DEPUIS 70 ANS

Société Nationale de Fiducie
425, bd de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3G5
(514) 844-2050 1-800-361-8625

1307, av. Maguire
Sillery (Québec)
G1T 1Z2
(418) 681-1550

PLACEMENT

Préférence aux obligations et au comptant

Les analystes croient que 1988 ne sera

Après des performances remarquables de 1982 à 1986, les titres boursiers ont considérablement ralenti en 1987, en raison principalement du krach d'octobre. Si l'on en croit certains experts, la performance des titres boursiers en 1988 pourrait bien être encore plus décevante.

Les analystes préfèrent conseiller la prudence aux investisseurs en favorisant les titres obligataires et tout simplement l'argent comptant.

Steven G. Einhorn de Goldman Sachs

« Le marché boursier n'est pas un endroit intéressant où placer son argent en 1988 », prétend **Steven G. Einhorn**, coprésident du comité responsable de la stratégie d'investissement chez **Goldman Sachs**. Selon M. Einhorn, les titres boursiers sont loin d'être sous-évalués, autant du point de vue des bénéfices, et du rendement des dividendes que de celui de la valeur comptable.

« Un marché à la baisse dans les titres boursiers ne se termine pas avant que les titres n'atteignent des cours beaucoup plus déprimés », soutient-il. L'analyste américain base son scénario négatif sur la croissance monétaire anémique et les nombreuses incertitudes concernant l'économie. À son avis, un ralentissement économique ne serait pas surprenant dans les prochains trimestres.

Dans ce scénario, les taux d'intérêt pourraient baisser. « Le meilleur investissement en 1988 selon moi, ce sont les obligations, particulièrement celles de cinq à sept ans », avance M. Einhorn.

Pour les investisseurs qui désirent absolument détenir des titres boursiers, l'analyste recommande les titres des grandes banques américaines, certaines compagnies pharmaceutiques comme **Syntex** (NY, 34,50$ US) et les compagnies d'assurance-vie et générale.

John D. Connolly de Dean Witter

Un autre analyste américain très prudent par les temps qui courent est **John D. Connolly**, président du comité responsable de la stratégie d'investissement chez **Dean, Witter, Reynolds.** « La prudence est certes de mise, car des problèmes économiques ne font que poindre à l'horizon, croit M. Connolly. La croissance économique semble atteindre un sommet. »

Selon M. Connolly, parmi les indices de ce sommet prochain de l'économie figure la réaction des marchés financiers face aux bonnes nouvelles. « Lorsque les marchés transforment les bonnes nouvelles en mauvaises nouvelles, c'est qu'ils anticipent des problèmes économiques. » Récemment, par exemple, les marchés financiers ont très mal réagi à une baisse du taux de chômage.

→

BTM

BRUNELLE, TRUDEL, MONETTE & LAFONTAINE INC

COURTIERS D'ASSURANCES

10000, rue Lajeunesse, Montréal, (Québec) H3L 2E1

(514) 384-7950

LE FONDS HORIZON INDUSTRIEL:

UN ACTIF DE 500 MILLIONS DE DOLLARS. UNE BASE SOLIDE POUR ÉLARGIR VOS HORIZONS.

Le Fonds Horizon Industriel a été lancé il y a à peine un an.

Son appel public à l'épargne initial a été le plus important dans l'histoire de fonds communs au Canada. Aujourd'hui, l'actif de ce Fonds approche les 500 millions de dollars. Et les ventes se poursuivent.

Avant la baisse du 19 octobre 1987, nos gestionnaires subissaient toutes sortes de pressions pour investir cet actif. Ils ont su y résister, car ils estimaient que le prix de nombreuses valeurs était excessif.

Le 19 octobre, le portefeuille était constitué à 70% de réserves liquides.

Cette situation s'est révélée très bénéfique pour ceux qui avaient placé l'an dernier leur argent dans un REÉR du Fonds Horizon Industriel, car ils ont ainsi été mieux protégés de la baisse du marché.

Et cette situation est encore meilleure pour le REÉR de cette année. La Corporation Financière Mackenzie a su profiter de l'instabilité de ces derniers mois pour se porter acquéreur, à chaque nouvelle baisse, de valeurs de qualité proposées, à son avis, à des prix excellents.

En fait, Mackenzie pense que le Fonds Horizon Industriel se trouve aujourd'hui dans une position idéale pour profiter de la reprise des valeurs sélectionnées, qui va se confirmer au cours des prochaines années.

Tout ceci pour vous dire que, sans frais d'acquisition, vous pouvez placer votre argent dans un REÉR en fonds commun dont l'actif approche les 500 millions de dollars.

Et dont le portefeuille est parfaitement positionné pour élargir vos horizons.

Le rendement passé n'offre aucune garantie pour l'avenir. Frais de rachat: 4½% la première année, diminuant de 0.5% chaque année pour atteindre 0 la dixième. Les offres ne sont faites que par prospectus, dans lesquels se trouvent tous les détails sur les frais et honoraires. Veuillez les lire attentivement avant de prendre votre décision et les garder en référence.

☐ Je voudrais de plus amples renseignements sur les possibilités d'élargissement de mes horizons de REÉR grâce au Fonds Horizon Industriel. Veuillez m'envoyer la documentation pertinente, notamment la liste des valeurs constituant son portefeuille.

NOM :

ADRESSE :

VILLE : PROV : CODE POSTAL :

TÉLÉPHONE : (domicile) (affaires)

JLA300188

Placements Geoffrion, Leclerc Inc.

1981 Avenue McGill College, bureau 1390, Montreal H3A 2X9

(514) 289-9009

LE REÉR MULTIFONDS: REÇU D'IMPÔT IMMÉDIAT

Le Groupe de fonds Industriel

Nous regardons des deux côtés. Pour mieux gérer votre REÉR.

RAMADA®



GAGNEZ* Des vacances de luxe pour deux personnes!

Choisissez l'une de ces trois excitantes destinations;

1. HONG-KONG et GUILIN, CHINE
2. ÉGYPTE et ISRAËL
3. SAN FRANCISCO et LONG BEACH, CAL.

Comprend les billets d'avion aller-retour pour deux personnes et l'hébergement de luxe pour 10 nuits dans les hôtels Ramada Renaissance, PLUS 2 500 $ en argent de poche.

VOUS POURRIEZ AUSSI GAGNER* L'UN DES 450 SÉJOURS DE FIN DE SEMAINE D'UNE NUIT

Au cours des 3 prochains mois, Ramada décernera mensuellement 150 séjours. Faites fi des longueurs de l'hiver et profitez de l'hébergement gratuit pour une nuit, que ce soit vendredi, samedi ou dimanche, à n'importe quel hôtel Ramada au Canada. (Selon la disponibilité des chambres.)

POUR GAGNER, INSCRIVEZ-VOUS À TOUT HÔTEL RAMADA AVANT LE 31 MARS 1988.

* Détails complets à tout hôtel Ramada participant au Canada.

Informez-vous sur les spéciaux Ramada pour les

"séjours de fin de semaine"

D'un océan à l'autre...Ramada vous en donne encore plus

Auberges et hôtels Ramada

Ouest: Victoria, Ft. McMurray, Winnipeg.
Ontario: Toronto (4), London, Niagara Falls, Trenton, Belleville, Kingston, Timmins, Sault-Ste-Marie, North Bay, Thunder Bay.
Québec: Montréal (4), Hull/Ottawa, Québec.
Est: Sydney (Nouvelle-Écosse).

Hôtels Ramada Renaissance

Vancouver, Edmonton, Regina, Saskatoon et Montréal.

Réservations: **Appelez sans frais**

Région de Toronto **(416) 485-2610**
En Ontario et au Québec **1-800-268-8930**
Autres provinces **1-800-268-8998**

ou appelez votre agent de voyages.

pas une bonne année pour les titres boursiers

À partir de son scénario, M. Connolly recommande aux investisseurs de favoriser d'abord l'argent comptant et ensuite les obligations. « Dans un portefeuille équilibré, je garderais un excès d'argent comptant, j'aurais une position légèrement sous la normale en obligations et encore davantage sous la normale pour les titres boursiers. »

M. Connolly favorise, pour la partie de son portefeuille investie dans des titres boursiers, les compagnies industrielles qui pourraient profiter d'une augmentation éventuelle dans les dépenses pour les biens d'équipements et d'une augmentation du prix des matériaux industriels. « Les compagnies qui fabriquent des produits chimiques par exemple, pourraient connaître de fortes croissances dans leurs profits. »

Par contre, l'analyste de Dean Witter recommande d'éviter à tout prix les secteurs boursiers qui dépendent des consommateurs, notamment les titres des grands fabricants automobiles et ceux des commerces au détail.

Gérald Gariepy de Placements SNF

« Les investisseurs devraient se préparer pour un ralentissement économique », a déclaré pour sa part aux AFFAIRES **Gérald Gariépy**, président de **Placement SNF**.

Ce gestionnaire recommande donc la prudence en 1988 anticipant certains problèmes touchant la croissance économique. Un ralentissement économique signifie des bénéfices moindres pour les entreprises, un développement très négatif pour le marché boursier.

LES MEILLEURS INVESTISSEMENTS...

...depuis 10 ans:

• pièces de monnaie	+ 163 %
• titres boursiers	+ 139 %
• timbres	+ 118 %
• céramique chinoise	+ 113 %
• bons du trésor	+ 102 %

...depuis 5 ans:

• titres boursiers	+ 121 %
• obligations	+ 99 %
• pièces de monnaie	+ 57 %
• diamants	+ 51 %
• tableaux de grands maitres	+ 48 %

...en 1987:

• argent	+ 24,6 %
• or	+ 21,9 %
• devises étrangères	+ 20 %
• tableaux de grands maitres	+ 15,2 %
• céramique chinoise	+ 13,3 %

LES PIRES INVESTISSEMENTS...

...depuis 10 ans:

• terres agricoles	+ 15 %
• pétrole	+ 30 %
• devises étrangères	+ 41 %
• immobilier résidentiel	+ 74 %
• diamants	+ 89 %

...depuis 5 ans:

• pétrole	- 59 %
• terres agricoles	- 39 %
• timbres	- 7 %
• céramique chinoise	+ 17 %
• argent	+ 20 %

...en 1987:

• pétrole	- 6,9 %
• diamants	- 3,4 %
• obligations	- 2,5 %
• terres agricoles	+ 1,1 %
• titres boursiers	+ 5,3 %

Source: Salomon Brothers
Tableau: LES AFFAIRES



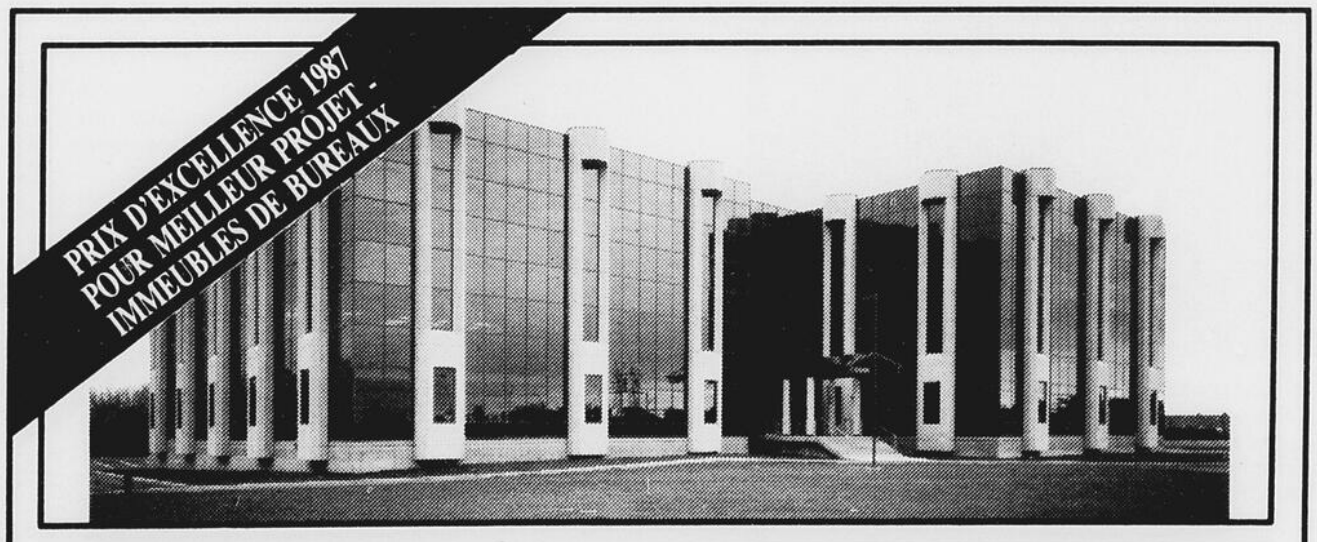
Photo Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

Gérald Gariepy, président de Placements SNF, estime que «les investisseurs devraient se préparer à un ralentissement économique». Il recommande donc la prudence en 1988.

« Il faut donc se tourner vers des placements plus défensifs, plus prudents », d'expliquer Gérald Gariépy. Pour ce faire, il a structuré son portefeuille de la façon suivante: 15% en argent comptant; 50% en obligations avec des échéances courtes d'une moyenne de deux à trois ans; 35% en titres boursiers défensifs.

Parmi les titres boursiers défensifs, le gestionnaire recommande ceux des services financiers, en particulier les titres bancaires et les titres des services publics qui paient de bons dividendes. En outre, M. Gariépy recommande aux investisseurs de diminuer leurs placements dans les mines et métaux pour favoriser les titres du secteur de l'alimentation.

BERNARD MOONEY



CENTRE CORPORATIF CAVENDISH
9900 BOULEVARD CAVENDISH
(près de La Transcanadienne)
Le Groupe Alexis Nihon
737-3344
La croissance à votre portée

BANQUE DE MONTRÉAL
Établie en 1817

AVIS DE DIVIDENDES

AVIS est par les présentes donné que les dividendes par action en circulation de la Banque de Montréal pour le trimestre courant sont déclarés payables aux actionnaires inscrits à la clôture des livres, le 2 février 1988, selon les modalités ci-dessous:

1. Dividende nº 517, au taux de $0.50 par action ordinaire entièrement libérée, payable à compter du 26 février 1988;
2. Dividende nº 25, au taux de $0.625 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie A, série 2, à dividende de $2.50, payable à compter du 25 février 1988; et
3. Dividende nº 16, au taux de $0.53125 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie A, série 3, payable à compter du 25 février 1988.

Au lieu de recevoir leur dividende en argent, les actionnaires de la Banque de Montréal peuvent le recevoir en actions ordinaires de la Banque conformément au Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions pour les actionnaires et au Programme de dividende an actions. À cet égard, les actionnaires qui voudraient participer à ces programmes doivent faire parvenir leur formule d'adhésion à la Compagnie Trust Royal, Service aux sociétés, 630, boul. Dorchester ouest, Montréal (Québec) H3B 1S6 avant la clôture des livres le 2 février 1988.

Cette offre s'adresse également aux détenteurs d'actions immatriculées au nom de prête-noms. Pour de plus amples renseignements, téléphoner à frais virés à la Compagnie Trust Royal au numéro (514) 876-2737.

Par ordre du Conseil
Me PIERRE G. BOURGEAU, LL.B.
Secrétaire
Montréal, le 18 janvier 1988

PLACEMENT

Lancement d'une troisième société en commandite

Sportscène concentrera ses efforts sur

■ **Restaurants Sportscène** (Mtl, 2,75$) concentrera ses efforts au cours des prochains mois sur ses restaurants *Cage aux Sports*. **Georges Durst**, président, s'est engagé auprès du conseil d'administration à ouvrir cinq restaurants par année d'ici deux ans. Les Cage aux Sports sont reconnus par les amateurs de sports pour leurs écrans de télévision qui diffusent les matches et... leurs côtes levées au menu.

Après avoir reçu des critiques à l'effet qu'il courait plusieurs lièvres à la fois — à la suite des acquisitions de **Café Christophe Van Houtte**, de **La Croissanterie** et des **Restaurants Frits** en 1987 — M. Durst a renforcé les rangs de la direction au cours de 1987 afin d'assurer son expansion future. Il s'est adjoint quatre vice-présidents aux finances, à l'exploitation, au marketing et aux communications.

« Jusqu'à maintenant, Sportscène a principalement été l'oeuvre d'un seul homme. Je suis allé sur le marché public en 1985 sur la base de ma réputation dans le milieu », a confié M. Durst aux AFFAIRES.

Ses efforts ont porté fruits. En deux ans, Sportscène a réussi à lever 5,6M$ par le biais d'une émission d'unités en 1985 (1,5M$), de l'exercice de bons de souscription en 1986 (1,5M$), des sociétés en commandite Cage aux Sports I (1,4M$), puis II (1,15M$), et par l'émission de droits de souscription (50 000$).

Prévisions: deux fois plus de profits en 1988

■ Les **Restaurants Sportscène** (Mtl, 2,75$) devraient afficher des revenus d'au moins 10M$, un bénéfice net de près de 1M$ ou environ 0,40-0,50$ par action pour son exercice financier qui prendra fin le 31 août 1988. C'est ce que projette **Georges Durst**, président de la société.

Ces résultats se comparent avantageusement aux revenus de 5,7M$ et au bénéfice net 405 000$ ou 0,18$ par action enregistrés en 1987. « Nous doublons presque nos profits chaque année. »

Cette amélioration des ventes et bénéfices s'explique par la consolidation des états financiers des restaurants **Cage aux Sports** de la rue Guy au centre-ville de Montréal et de la Rive-Sud de Montréal, ainsi que de la mise sur pied de **Frits Stadium**.

Ces deux restaurants sont actuellement propriété de la société en commandite Cage aux Sports II. Comme ce fut le cas pour la première société en commandite, dès que les restaurants sont rentables, ils sont vendus à Sportscène. La société en commandite ne veut en effet présenter que des pertes d'exploitation.

La société procédera de la même façon avec la troisième société en commandite et trois nouveaux restaurants Cage aux Sports.

Frits Stadium exploite 34 kiosques de frites et hot dogs au Stade olympique en vertu d'un contrat de concessions.

RESTAURANTS SPORTSCÈNE

Activités:
Exploitation des restaurants et bars nommés Cage aux Sports, Biddles Jazz & Ribs, Les Serres, Le Bijou, Le Zhivago, Frits et Café Christophe Van Houtte.

Cours récent: 2,75$
Haut (52 sem.): 7,50$ Bas (52 sem.): 2,75$

	Ventes (M$)	Bénéfice net (000$)	Bénéfice par action ($)
1er trim. 88	2,4	197	0,08
1er trim. 87	1,1	105	0,06
1988 (p)	10,0	1 000	0,40-0,50
1987	5,7	• 405	0,19
1986	4,0	154	0,10

L'exercice financier se termine le 31 août.
(p) prévisions

Tableau: LES AFFAIRES

Premier trimestre

Sportscène vient de faire connaître ses résultats financiers du premier trimestre de l'exercice 1987-88 terminé le 29 novembre. Les revenus ont plus que doublé, grimpant de 1,1 à 2,4M$ alors que le bénéfice net a bondi de 88%, passant de 105 000$ ou 0,06$ par action à 197 000$ ou 0,08$ par action.

Troisième société en commandite

Fort de ces succès, Sportscène vient de lancer une troisième société en commandite par l'entremise du courtier **Midland Doherty**. Cette fois, on espère recueillir 2,5M$ par le biais d'unités à 1 000$ chacune. Cette somme financera les futurs Cage aux Sports à Laval et sur deux autres sites non déterminés.

Ces trois nouveaux Cage aux Sports, en plus de celui qui ouvrira ses portes à la mi-février sur le boulevard Saint-Laurent nord à Montréal, portera le nombre de ces restaurants à huit. Il en coûte de 600 000$ à 1M$ pour aménager un restaurant Cage aux Sports.

La direction a l'intention de ne conserver que trois ou quatre restaurants corporatifs. Sportscène est donc mûre pour s'associer à des partenaires d'affaires et octroyer des franchises.

« Nous avons embauché une personne pour s'occuper essentiellement du concept de franchisage des Cage aux Sports. Nous recevons régulièrement des appels de gens d'affaires intéressés. Le *package* est maintenant prêt pour la vente. »

Larry Robinson, capitaine du club de hockey **Canadiens**, détient une option pour acquérir 50% du restaurant de Pointe-Claire, dès que la propriété du restaurant sera transférée de la société en commandite à Sportscène. M. Durst compte signer d'autres ententes de ce genre.

Le restaurant sur le boulevard Taschereau, Rive-Sud de Montréal, sera le prochain à être vendu, en partenariat ou en franchise.

Sportscène veut également développer le concept *Jazz & Ribs* et *Sports & Ribs*. Le premier de ces restaurants jumelés verra le jour sur le boulevard Saint-Laurent à Montréal le mois prochain. Une moitié de l'immeuble sera occupé par une Cage aux Sports et l'autre par **Biddles Jazz & Ribs**.

On prévoit ce même jumelage pour le futur restaurant de Laval en 1988. « Nous voulons ainsi garder plus longtemps nos

→

Un comportement boursier décevant

■ Le titre des **Restaurants Sportscène** se transigeait récemment à 2,75$, son niveau plancher des 52 dernières semaines. **Georges Durst**, président de la société ayant pignon sur rue dans le Vieux-Montréal, attribue cette chute de l'action à la faillite d'**Osler**, le courtier ayant pris ferme ses émissions.

« Notre action s'est bien défendue pendant le krach. Elle a réussi à se maintenir au niveau de 4,50-5$. Cependant, aussitôt que les problèmes financiers d'Osler ont fait surface, notre action s'est mise à tomber. Nous associant au courtier, les actionnaires craintifs se sont sans doute départi de leurs actions de Sportscène. »

Les résultats financiers de la société sont bons, insiste M. Durst, le titre devrait donc mieux se comporter en bourse. Les services de courtage sont assurés par **Midland Doherty** depuis que **Michel Côté**, vice-président, financement corporatif, au bureau de Montréal d'Osler s'y est joint.

En 1986, le titre a également connu des soubresauts importants, vivotant entre un sommet de 12,75$ et un niveau plancher de 1,90$.

Une voiture à votre mesure

Vous pouvez louer la voiture que vous désirez
— Américaine, Japonaise ou Européenne —
chez Lalonde Location



Chez Lalonde, depuis 21 ans un des leaders dans le domaine de la location d'automobiles au Québec:
— plus de 1,600 voitures sur la route;
— des conseillers spécialement formés en location d'automobiles;
— des paiements taillés sur mesure, s'échelonnant sur 24, 36, 48 ou 60 mois.

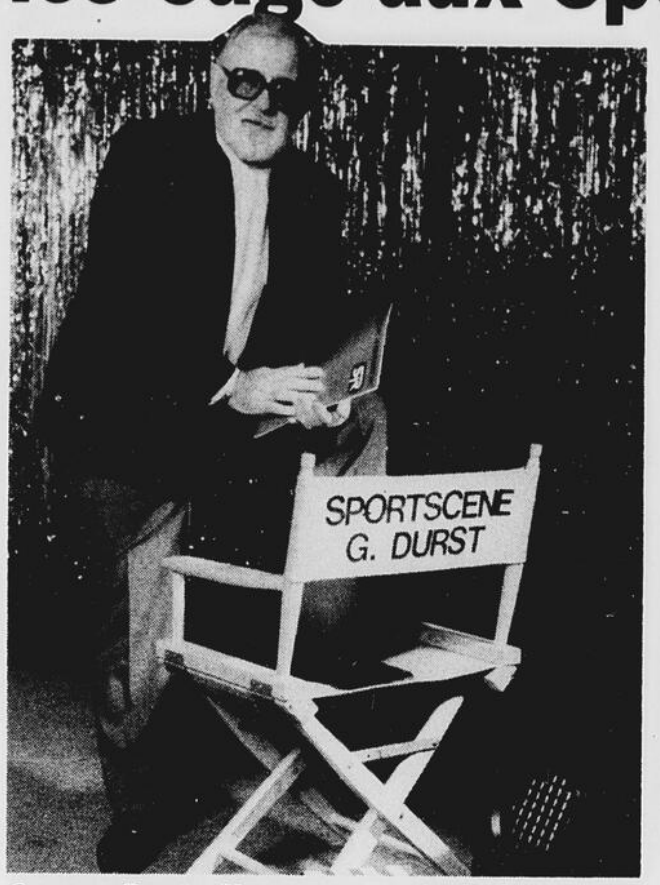
LALONDE
CHEVROLET / OLDSMOBILE / CADILLAC LTÉE

Des mensualités taillées sur mesure

LALONDE

4411 de la Concorde
St-Vincent-de-Paul, Québec
H7C 1M4
(514) 324-4411

les Cage aux Sports



Georges Durst: «Nous avons embauché une personne pour s'occuper essentiellement du concept de franchisage des Cage aux Sports.»

clients-amateurs de hockey qui quittent généralement la Cage aux Sports après la diffusion de la partie à la télévision», a expliqué M. Durst.

Sportscène a également mis sur pied un plan de développement de franchises Café Van Houtte.

Au printemps 1987, Sportscène a également fait l'acquisition de La Croissanterie, qui comprend une boulangerie et trois cafés casse-croûte. La société a cependant l'intention de s'en défaire graduellement. Le café de la rue Saint-Denis à Montréal a déjà été vendu.

Frits

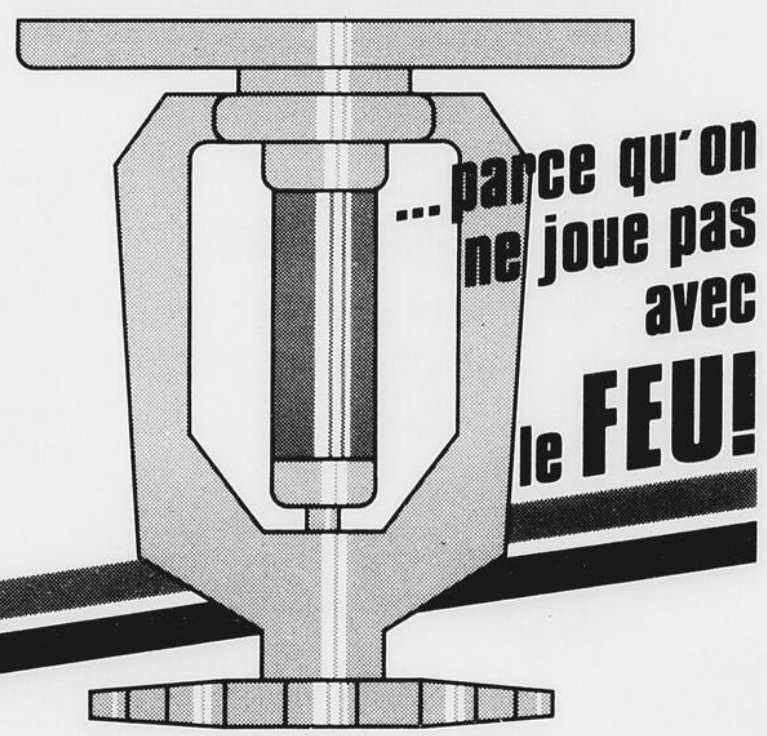
Pour ce qui est des Restaurants Frits, acquis en août 1987, le nombre de points de vente a été réduit de 43 à 37. Sportscène a fermé les restaurants non rentables et quelques franchisés ont quitté le réseau.

Après l'octroi de concessions au stade olympique — et la création de **Frits Stadium** qui exploite 34 kiosques et emploie 300 personnes pendant l'été — l'expansion de cette chaîne se fera sans doute par l'ouverture de petits kiosques ou *mini-Frits* dans les centres commerciaux.

Enfin, le restaurant russe le **Zhivago**, ouvert dans le Vieux-Montréal il y a six mois, fonctionne à une bonne vitesse de croisière, estime-t-il.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Les extincteurs automatiques à eau...



...parce qu'on ne joue pas avec le FEU!

L'efficacité et la fiabilité à toute épreuve des extincteurs automatiques à eau contribuent à :

- ☐ diminuer les risques d'arrêt des affaires et de pertes économiques importantes pouvant survenir à la suite d'un incendie;
- ☐ obtenir des réductions importantes des primes d'assurance dans la plupart des cas;
- ☐ réduire les risques de perte de vies et de blessures importantes lors d'un incendie, autant chez les occupants du bâtiment incendié que chez les pompiers;
- ☐ diminuer les coûts de construction des bâtiments neufs et augmenter les conditions de sécurité et la qualité de vie de leurs occupants.

Il existe une foule d'autres avantages qu'il vous importe de connaître.

RELEVEZ VOUS AUSSI LE DÉFI DE LA PROCHAINE DÉCENNIE

INFORMEZ-VOUS AU 514.629.0305

La Corporation des maîtres entrepreneurs en installations contre l'incendie
dans la province de Québec



Comment Canon a-t-elle réussi à incorporer aux copieurs personnalisés compacts de la série NP-3000, toutes les caractéristiques évoluées des appareils haut de gamme?

Les nouveaux copieurs personnalisés de la série NP-3000 : une superbe gamme de copieurs qui offrent des caractéristiques ingénieuses telles que le zoom 200 %, la reproduction recto verso, la reproduction bicolore, l'édition d'image et une liste inépuisable de fonctions automatiques pratiques.

Tout ça, dans un copieur à prix abordable, facile à utiliser, et probablement plus compact que votre appareil actuel.

Pour obtenir de plus amples renseignements, composez sans frais le 1-800-387-1241, ou faites-nous parvenir le coupon.

Comment avez-vous réussi à incorporer tant de fonctions dans un copieur si compact? Je veux en savoir plus.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ N° de tél. _____

Envoyez à : Canon Canada Inc.,
Division des copieurs
6390, chemin Dixie
Mississauga (Ontario)
L5T 1P7

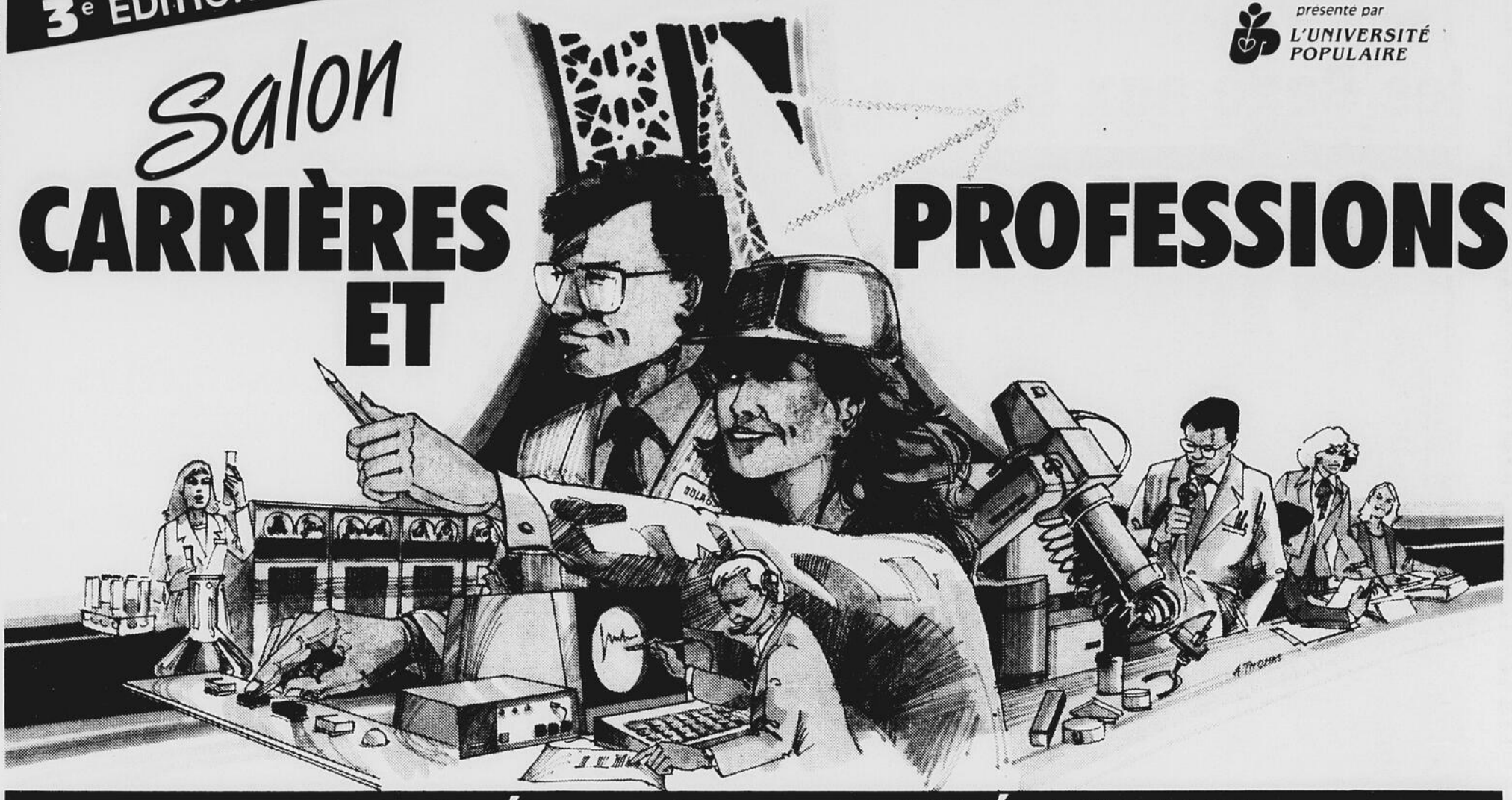
Canon
COPIEURS SUR PAPIER ORDINAIRE
NP 3000 Custom SERIES

D012

3e ÉDITION

présente par
L'UNIVERSITÉ POPULAIRE

Salon CARRIÈRES ET PROFESSIONS



ACTIVITÉS DU SALON... ACTIVITÉS DU SALON...

CHOIX DE CARRIÈRE ET ORIENTATION

Venez consulter des spécialistes qui vous aideront à vous orienter ou à vous recycler en fonction de vos aptitudes, de vos goûts et des perspectives d'emploi.
Choix de cours de niveau collégial, professionnel, universitaire et post-universitaire.

LE MARCHÉ DE L'EMPLOI

Évaluez les perspectives d'emploi technologique et scientifique ou considérez un emploi dans la coopération internationale.
Venez rencontrer des représentants de l'industrie minière, forestière, agro-alimentaire à la recherche d'employés qualifiés.

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

PLUS...

- formation sur mesure en entreprise: une présentation de L'APCFP
- les techniques d'entrevue sur vidéo interactif
- une nouvelle carrière à la retraite

CONFÉRENCES SUR:

- le marché de l'emploi
- la planification de carrière

AUSSI SOUS LE MÊME TOIT

SALON DE L'ÉPARGNE-PLACEMENTS

DEUX SALONS POUR LE PRIX D'UN!

BILLETS À MOITIÉ PRIX EN VENTE DÈS MAINTENANT!
dans les succursales participantes des
- Caisses Populaires Desjardins
- Banque Canadienne Impériale de Commerce
- Banque de Montréal
- Banque Nationale
- Banque Nouvelle-Écosse
- Banque Toronto-Dominion

29 JANVIER AU 2 FÉVRIER
PLACE BONAVENTURE

VENDREDI AU MARDI: 12H00 À 22H00 — HALL EST

PLACEMENT

Un parquet boursier réservé aux PME québécoises pourrait être une solution de rechange au REA

Selon une étudiante de l'**Université de Sherbrooke**, les autorités de la **Bourse de Montréal** auraient avantage à jeter un regard du côté de l'Europe pour favoriser le financement des petites et moyennes entreprises québécoises dans l'ère *après-REA*.

En effet, en France et surtout en Angleterre, l'expérience de parquets boursiers réservés aux entreprises de plus petite taille connaît un franc succès.

Ces marchés boursiers, situés entre le parquet officiel et le marché hors-cote, se distinguent par une réglementation moins sévère et mieux adaptée à la réalité d'une PME et par des coûts d'inscription moins élevés. De plus, le pourcentage minimum de l'avoir des actionnaires qui doit être offert au public est de 10% au lieu de 25% à la bourse officielle.

Selon **Marie-Claude Rousseau**, étudiante en Finance à Sherbrooke et membre de l'**Association Internationale des Étudiants en Sciences Économiques et Commerciales** (AISEC), ces avantages pourraient faire du second marché une solution de rechange heureuse au régime enregistré d'épargne-actions du Québec (REA) qui connaît des problèmes depuis plusieurs mois.

«Les titres de PME inscrits à la Bourse de Montréal dans le cadre du REA doivent concurrencer ceux d'entreprises géantes à fortes capitalisations, a déclaré Mme Rousseau aux AFFAIRES. Un des attraits d'un marché second, c'est d'inclure sur un seul parquet des compagnies qui ont sensiblement la même taille.»

Il importe de préciser ici la différence majeure entre *marché secondaire* et *second marché*. Cette dernière expression vise uniquement une bourse autonome consacrée aux PME à forte croissance. Ces compagnies, en poursuivant leur croissance, peuvent d'ailleurs accéder à la cote officielle dès qu'elles satisfont aux exigences.

Mme Rousseau a séjourné en France et en Angleterre pour étudier de près le fonctionnement de ces marchés boursiers spécialisés. Elle en revient enthousiasmée, et s'affaire maintenant à étudier comment cette innovation pourrait représenter une solution de rechange au REA et à déterminer s'il est possible de l'implanter au Québec.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Marie-Claude Rousseau: «Un des attraits d'un marché second, c'est d'inclure sur un seul parquet des compagnies qui ont sensiblement la même taille.»

En Angleterre, l'**Unlisted Securities Market** (USM) a été créé en 1980 par la **Bourse de Londres**. «Ce marché offre une structure d'accueil plus souple aux sociétés de taille moyenne, en principe jeunes et en phase de développement», a expliqué Mme Rousseau. Après trois mois de recherches et d'enquêtes, l'étudiante a constaté que cette formule connaissait un vibrant succès.

L'USM s'adresse d'abord et avant tout aux entreprises qui ne peuvent accéder immédiatement à la cote officielle et à celles qui s'estiment incapables de satisfaire aux exigences et d'en assumer les coûts. Voilà qui rappelle drôlement le type de compagnies qui ont réalisé des émissions publiques dans le cadre du REA.

«L'USM a permis depuis sa création à plus de 500 compagnies d'accéder à la bourse. De plus, environ 20% des entreprises inscrites à la cote officielle au 30 juin 1986 provenaient de l'USM.» La Bourse de Londres a donc atteint ses objectifs.

Mme Rousseau a été à même de constater sur place que l'expérience anglaise a aussi connu du succès en France. En effet, sur le modèle de l'USM, la **Bourse de Paris** a créé au début de 1982 le **Second marché**. Après plus de quatre années, 147 compagnies étaient inscrites au Second marché et on prévoit atteindre le nombre de 300 d'ici deux ou trois ans.

À la lumière de ces expériences fructueuses, Marie-Claude Rousseau demeure prudente. «À l'heure actuelle, on ne peut pas démontrer que les formules anglaise et française connaîtraient le même succès au Québec. Toutefois, les organismes visés auraient certainement avantage à étudier ces expériences.»

BERNARD MOONEY

CARTES D'AFFAIRES

CLUB PROFESSIONNEL NOUVELLE AMITIÉ Inc.

Savez-vous que votre efficacité au travail dépend, entre autres, de votre capacité de combler vos besoins sociaux et affectifs?

Si vous désirez faire de nouvelles rencontres, partager avec des gens autres que vos collègues de travail qui comme vous, sont cultivés, libre d'attaches tout en participant à des activités sociales, culturelles, sportives, de plein-air.

Téléphoner à Québec.

(418) 522-2237

D'EXTRAORDINAIRES
PHOTOCOPIES COULEUR
AU LASER
DE VOS DESSINS, PHOTOS, DIAPOSITIVES, CATALOGUES, ALBUMS CHEZ
SCRIBEC
45, rue Jarry est, Montréal, 385-9400
Semaine 8h30 à 20h - Samedi 10h30 à 16h

PVI L'INDISPENSABLE

INVESTISSEZ **9¢** PAR COMPAGNIE

POUR VOTRE INFORMATION

"The key conclusion to be drawn (...) is the need for increasing selectivity and the importance of fundamentals."
Marie-Josée Drouin, Financial Times

«Mais avant d'acheter assurez-vous qu'il s'agit bien de PME qui ont fait leurs preuves et qui présentent de belles perspectives d'avenir.»
Michel Girard, La Presse

PVI va au fond des choses, et vous procure une information objective et factuelle. C'est l'outil d'information indispensable pour suivre de près l'évolution de 70 entreprises québécoises dynamiques. 1500 spécialistes de l'investissement le reçoivent déjà. Vous pouvez être du nombre, si vous êtes prêt à investir 24,84$ par année POUR VOTRE INFORMATION, soit 9¢ par compagnie par mois!

Chaque mois, vous y trouverez

- les derniers résultats financiers
- la performance boursière
- les récents développements
- les prévisions et commentaires de la direction
- des données **inédites**: stratégies corporatives, indices de liquidité...

PVI va pour vous directement **aux sources**

Dans le 1er numéro:
- Acier Leroux Inc.
- Groupe Algo Inc.
- Alimentation Couche-Tard Inc.
- Artopex International Inc.
- Groupe Canam Manac Inc.
- Cascades Inc.
- Les formules d'affaires Datamark Ltée
- Foresbec Inc.
- Goodfellow Inc.
- Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée
- Groupe Vidéotron Ltée
- Héroux Inc.
- Le Groupe des compagnies Idéal Inc.
- Impertex Inc.
- IPL Inc.
- Mémotec Data Inc.
- Métro Richelieu Inc.
- Micro Tempus Inc.
- Normick Perron Inc.
- Shermag Inc.
- Sico Inc.
- Simon Lemaire Inc.
- Sodisco Inc.

Pour recevoir le premier exemplaire **GRATUITEMENT** ainsi qu'un formulaire d'abonnement, retournez ce coupon à:

P.V.I. Pour Votre Information
Mensuel d'information financière et boursière

Pour Votre Information
Marcel Knecht & Associés Inc.
360, rue Saint-Jacques
Bureau 1910
Montréal (Québec)
H2Y 1P5

NOM: _____ PRÉNOM: _____
ADRESSE: _____ VILLE: _____
PROVINCE: _____ CODE POSTAL: _____

Je serais également intéressé à recevoir de l'information portant spécifiquement sur:

une industrie donnée: _____ (S.V.P. Précisez)
une entreprise donnée: _____ (S.V.P. Précisez)

J.L.A. 30/1/88

Le mauvais trimestre de l'an dernier a fouetté les troupes

Groupe CGI: forte croissance des profits

Après avoir subi l'an dernier pour la première fois de son histoire une perte trimestrielle, le **Groupe CGI** (Mtl, 1,75$) a repris le chemin de la rentabilité solide. C'est du moins ce que soutient **Serge Godin**, son président.

« La perte de 0,03$ par action que nous avons subie au premier trimestre de l'an dernier résultait des dépenses associées à l'émission publique d'actions, l'acquisition du **Groupe BST** et à l'ouverture de bureaux à l'étranger.

« BST est maintenant bien intégrée à CGI et nous avons rationalisé nos activités à l'étranger. Nous avons repris pour de bon la route de la croissance de nos bénéfices », a dit M. Godin au cours d'une entrevue.

De fait, CGI a obtenu un bénéfice net de 395 000$, soit 0,06$ l'action à son premier trimestre de 1987-88.

M. Godin ne veut pas faire de prévision de bénéfice pour l'exercice qui a débuté le 1er octobre 1987, mais avance que la rentabilité continuera de s'améliorer.

Il a affirmé que les ventes de l'entreprise devraient atteindre l'an prochain les 50M$, une croissance de 25 % sur les 40M$ obtenus au cours de l'exercice 1986-87.

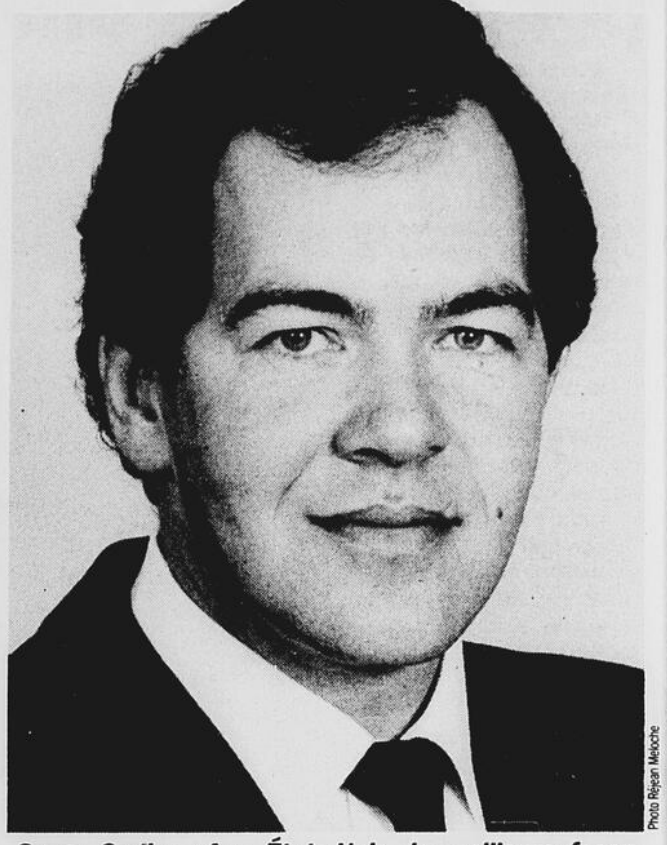


Photo Réjean Meloche

Serge Godin: « Aux États-Unis, la meilleure façon de pénétrer le marché est l'acquisition d'une firme. C'est pourquoi nous avons fermé notre bureau de New York. »

Le dernier exercice s'est soldé par un bénéfice net après poste extraordinaire de 560 671$, en regard de 1,5M$ l'année précédente. La compagnie a radié en 1986-87 pour 1,17M$ d'actif à la suite de la fermeture de ses bureaux en Afrique et à New York.

Réorienter l'international

« Nous avons pris le mauvais chemin dans nos affaires à l'étranger. Nous savons maintenant que pour faire de l'argent en Afrique nous devrons nous en tenir aux contrats importants de la **Banque Mondiale** et de la **Banque Inter-Africaine**.

« Or, nous pouvons obtenir et gérer ces contrats du siège social à Montréal. Nous n'avons pas besoin d'avoir des bureaux à l'étranger pour cela. Il coûte de trois à quatre plus cher de développer un contrat à l'international que ce qu'il en coûte pour un projet en région industrialisée.

« Aux États-Unis, la meilleure façon de pénétrer le marché est l'acquisition d'une firme. C'est pourquoi nous avons fermé notre bureau de New York. Les coûts de départ d'un bureau à l'étranger sont très élevés. Les contrats que nous réalisons là-bas sont gérés à partir de nos bureaux de Toronto et de Montréal », a encore affirmé Serge Godin.

CGI est actuellement à la recherche d'une firme américaine de services-conseils en gestion et informatique. « Nous voulons faire une acquisition aux États-Unis ou en Ontario d'ici la fin de 1988. Nous préférerions faire notre acquisition aux États-Unis. Mais il se peut que ce soit plutôt en Ontario, s'il se présente une occasion. »

CGI n'entend pas toucher à l'Europe à court terme puisqu'il y a déjà tellement à faire en Amérique du Nord. Le marché de l'informatique en Amérique du Nord s'élève à 65 milliards de dollars; sur cela, une part de 18 % va aux services. En 1992, le marché devrait atteindre les 145 milliards, dont 20 % pour les services.

« Avec un tel potentiel de marché, nous pourrions croître de 20-25 % par année, sans même faire d'acquisition. Mais nous voulons plus que cela, d'où notre volonté de faire des acquisitions. »

La compagnie a fait l'an dernier 75 % de ses revenus au Québec et le reste en Ontario. Le marché de l'Ontario est de loin le plus important du Canada et CGI compte y consacrer beaucoup d'énergie. La compagnie a quadruplé ses revenus en Ontario l'an dernier et M. Godin estime qu'elle les doublera cette année.

Le marché du Québec augmente de 20-25 % par année et M. Godin pense que les revenus de sa firme

→

Le couronnement du centre-ville de Montréal est bien en vue!



Le Holiday Inn centre-ville, qui dessert Montréal depuis plus de 20 ans, change de règne et de nom.

Pour vos voyages d'affaires ou d'agrément; pour l'espace, le confort et la commodité; pour le site, le nouveau décor, la même proximité; pour ajouter à l'enchantement de vos vacances... ou pallier aux arias de l'entre-deux-valises: laissez-vous tenter par la halte tout confort. Ici vous régnez en voyageur comblé.

Alors n'hésitez pas: appelez sans tarder le nouveau Holiday Inn centre-ville... par son nom! Mais lequel?

Ouvrez l'oeil...

Holiday Inn

CR CENTRE-VILLE CENTRE-VILLE

et projet d'acquisition aux États-Unis

au Québec croîtront au même rythme. La croissance viendra essentiellement de la région de Montréal. Le marché de Québec est très difficile. Le gouvernement du Québec, qui domine ce marché, se refuse toujours à accorder au secteur privé la gestion complète de projets importants, préférant atomiser les contrats entre plusieurs fournisseurs.

Restructuration

CGI s'est également restructurée. Au lieu d'avoir sept ou huit filiales, la compagnie a maintenant trois divisions qui sont autant de centres de profits: **Services-conseils en management** fait du conseil en gestion et de la direction générale intérimaire (d'hôpitaux, par exemple); **Services-conseil en informatique et télécommunications** fait de la consultation et de la gestion d'installations (ex-Groupe BST) dans les domaines susmentionnés; **Investissements et diversification** s'occupe des investissements du Groupe CGI dans ses domaines d'expertise et dans les secteurs complémentaires.

En matière d'informatique, CGI s'oriente vers l'offre de solutions informatiques globales. «Ce qui s'en vient de plus en plus, c'est la sous-traitance à un tiers de toute la fonction informatique, y compris la gestion des installations. C'est l'intégration des systèmes. On sera un joueur là-dedans. Ça va amener bien des transformations dans l'industrie, fusions, regroupements de fournisseurs, etc.»

CGI a acheté en cours d'année toutes les actions de ses filiales qu'elle ne possédait pas. Les actionnaires minoritaires de ces filiales sont devenus actionnaires du Groupe CGI.

Le dernier élément de cette restructuration est la vente imminente de l'intérêt de CGI dans **Communications Marsy**. «Nous n'avons pas obtenu la synergie que nous pensions avoir en faisant cet investissement», de dire Serge Godin.

La bourse

CGI est devenue une société ouverte à l'automne 1986 à la suite d'une émission de 800 000 actions à 6$ l'unité. L'action de la compagnie a perdu beaucoup de sa valeur, à l'instar des titres d'autres compagnies du secteur. M. Godin dit n'y rien comprendre parce que ces firmes connaissent une très forte croissance, s'activent dans une des industries les plus dynamiques et sont bien gérées.

«On s'est demandé ce que nous pouvions faire pour revaloriser nos actions, a affirmé M. Godin. On s'est dit qu'il y avait trois choses: 1. accroître la rentabilité, ce sur quoi nous travaillons très fort et ce qui se réflétera dans les résultats de l'an prochain; 2. soigner la réputation de la compagnie; 3. se tenir à la fin pointe des tendances du marché.

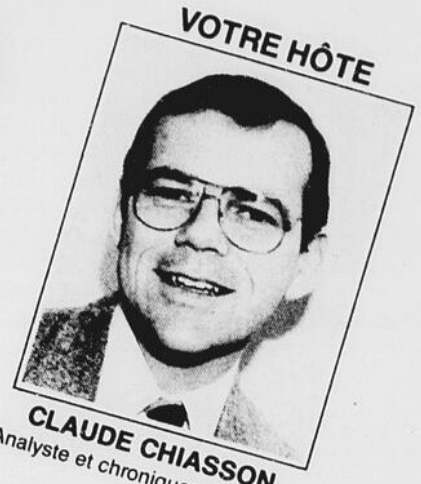
«Le fait d'être devenue une compagnie ouverte nous oblige à travailler plus fort. On se sent plus engagé. Cela crée des obligations, mais c'est positif pour le développement et le succès de l'entreprise.»

JEAN-PAUL GAGNÉ

Photo Réjean Meloche

SÉMINAIRES LES AFFAIRES

PRENEZ VOS FINANCES EN MAIN



CLAUDE CHIASSON
Analyste et chroniqueur financier

- **7 séances sur le monde du placement**
- **5 experts et plus à votre disposition durant la session**
- **plus de 200 pages de documentation**

Le mercredi de 19h à 22 h, du 2 mars au 13 avril

AU CEGEP ROSEMONT
6400, 16ième avenue (coin Beaubien) Salle B 537

''Banques, fiducies et autres institutions financières vous promettent un million de dollars avant impôt en 30 ans si vous investissez dans un REÉR. Balivernes. Il vous faudra 2 millions de dollars après impôt pour vous assurer une retraite raisonnable en l'an 2016''.

- **Apprenez à faire des gains faciles (séance 1)**
  Les économies d'impôt, un monde fascinant qui peut vous permettre d'épargner deux fois plus.
- **Incorporez-vous et abaissez votre taux d'imposition de 45 % à 18 % (séance 1)**
  Oui. Vous verrez comment, en formant une petite corporation, vous pouvez rabattre votre taux d'imposition personnel.
- **Comment acheter 100 000 $ d'obligations sans argent, ni dette. (séance 5)**
  Incroyable mais vrai. Les faiblesses techniques du monde du placement peuvent vous enrichir.
- **Enrichissez-vous avec l'immeuble! (séance 3)**
  Les propriétaires de cottage dans Montréal-ouest ont fait 50 000 $ de gains non taxables de mai à juillet 1987.
- **12 trucs pour jouer avec l'argent des autres. (séance 5)**
  Pour devenir riche, il faut savoir utiliser la dette (l'argent des autres) ou les actifs des autres.
- **La gestion internationale de vos épargnes (séance 6)**
  Avoir investi en 1985 dans les devises fortes vous aurait rapporté 50 % et plus en gain de capital. Vous apprendrez comment y investir de chez vous.
- **Gérer votre argent après 50 ans. (séance 6)**
  Votre REÉR: une proie facile qu'il faut protéger. Vous y verrez l'Après-REÉR, ses subtilités et ses dangers.
- **Développer le sens de l'argent**
  Avec Action-Placement, vous découvrirez comment les bons investisseurs font de l'argent.

Et plus encore...

CONTENU DES SÉANCES

Séance 1: 2 mars
Votre planification financière et fiscale. REÉR, REÉR-Hypothèque, RÉA, Actions accréditives (l'or à rabais), immeubles, le mixte de votre portefeuille. La réforme fiscale et votre argent. La synergie fiscale d'une corporation sur vos revenus.

Séance 2: 9 mars
Comment gérer la partie sûre de vos actifs. Quoi investir dans le REÉR. Revenus d'intérêt ou revenus de dividende. Les obligations négociables. Les fonds mutuels. Investir dans les hypothèques. Comment gérer l'encaisse de votre portefeuille. Obtenez du 10 % sur vos placements à terme au lieu de 7 % ou 8 %.

Séance 3: 16 mars
Le gain de capital: un abri fiscal en soi. Le gain de capital mieux que le REÉR. Investissement immobilier: comment mettre le bon prix sur un immeuble.

Séance 4: 23 mars
Le gain de capital (suite): le marché boursier: son fonctionnement. Les actions ordinaires et votre portefeuille. Comment choisir les titres gagnants. Les situations à profit. Les mauvais placements. Comment analyser une compagnie. Les titres miniers, une situation spéciale. Les obligations négociables.

Séance 5: 30 mars
Le gain de capital (suite): comment se bâtir un portefeuille d'actions. Échantillonnage de titres. Le suivi méthodique. Le concept des valeurs relatives.

Séance 6: 6 avril
Apprenez à jouer avec l'argent des autres et à multiplier ainsi vos gains. 12 avenues possibles pour le faire.

Séance 7: 13 avril
Gérer votre argent après 50 ans. Votre REÉR: une proie facile. Comment sortir l'argent du REÉR. Aller vivre dans un autre pays: ça se prépare. Comment se bâtir un portefeuille sûr en devises étrangères. Les pays et leurs secrets fiscaux. Votre planification successorale.

INSCRIPTION

Appelez dès maintenant pour vous inscrire: (nombre limité d'inscriptions)

514-331-0763

Service téléphonique de 9 h à 17h, du lundi au vendredi

LES AFFAIRES

OU ÉCRIVEZ À
Séminaires Les Affaires
att.: Claude Chiasson
12 255, De Serres
Montréal, Qc H4J 2G8

Votre nom _____

Adresse _____

Votre tél.: _____

Date limite: 2 mars 1988
Prix: 295$
FAITES VOTRE CHÈQUE À L'ORDRE DE PRO-PLACEMENT INC.

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT — NOMBRE LIMITÉ D'INSCRIPTIONS

PLACEMENT

Des acquisitions dans le marché du détail

Olco poursuivra son expansion d'abord au Québec et en Ontario

■ « Nous anticipons une croissance rapide de nos activités d'abord au Québec et en Ontario, où nous avons déjà une présence importante. Nous voulons concentrer notre expansion dans les secteurs où les marges bénéficiaires sont les plus élevées, soit la vente au détail de produits pétroliers.

« Ces marchés offrent un très fort potentiel. En fait, la seule limite à notre croissance future, c'est notre capacité de financer nos acquisitions. »

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **David Blakely**, vice-président, expansion des affaires, pour le **Groupe pétrolier Olco** (Mtl, A, 2,35$). M. Blakely a toutefois insisté sur le fait qu'Olco avait bien l'intention de demeurer une compagnie très diversifiée.

Olco est engagée dans les activités en aval de l'industrie pétrolière. Par l'intermédiaire de ses divisions et filiales, ses activités comprennent l'approvisionnement, la commercialisation, le stockage et la distribution de produits pétroliers raffinés. Au niveau de la vente au détail d'essence, par exemple, Olco assure l'approvisionnement de 260 points de vente, dont 150 sites lui appartiennent.

Du côté du mazout domestique, Olco exploite un commerce au détail en Ontario sous la marque **DX Oil** et au Québec sous le vocable **Huiles Montcalm**, une récente acquisition. Plus de 30 000 clients sont ainsi desservis. De plus, Olco exerce d'importantes activités dans le commerce de gros de produits pétroliers et l'approvisionnement d'entreprises industrielles.

« Nous avons choisi de privilégier les secteurs dont les marges bénéficiaires sont plus intéressantes, a précisé M. Blakely. Ainsi, notre effort d'expansion visera d'abord les secteurs de la vente au détail d'essence et de mazout au détriment du commerce de gros. » Selon M. Blakely, le commerce au détail, en plus d'être plus rentable, comporte moins de risques.

OLCO

Activités:
Distribution et commercialisation de produits pétroliers raffinés.
Cours récent, A: 2,35$
Haut (52 sem.): 4,15$ Bas (52 sem.): 1,75$

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1988 (6 mois)	146,7	1,2	0,16
1987 (6 mois)	125,1	0,1	n.d.*
1987	300,2	2,4	0,17
1986	377,5	1,7	n.d.*

L'exercice financier se termine le 30 avril.
* n.d.: non disponible

Tableau: LES AFFAIRES

Acquisitions de petites compagnies

Au détail, le client paie immédiatement, ce qui favorise les fonds autogénérés d'une entreprise comme Olco. Par contre, dans le secteur industriel ou dit « de gros », Olco doit faire crédit à ses clients, ce qui représente un facteur de risque additionnel.

Olco cherche donc à faire l'acquisition d'entreprises qui commercialisent au détail le mazout et l'essence, mais pas n'importe quelle compagnie. « Nous visons de petites compagnies, par exemple, les propriétaires de cinq ou six stations d'essence », a avancé le vice-président. Ces petites compagnies ont l'avantage de s'intégrer plus facilement.

Olco prévoit financer ces acquisitions à même ses fonds autogénérés. En décembre 1986, la compagnie montréalaise a réalisé une émission publique qui lui a rapporté 12,4 M$. Cet argent a servi à rembourser une importante portion de la dette à court terme de l'entreprise. Le 30 avril 1987, Olco n'avait pratiquement plus d'endettement à court terme, situation avantageuse pour continuer son expansion.

Ce changement d'orientation chez Olco a déjà donné des résultats. Ainsi, dans son rapport aux actionnaires à l'occasion de la publication des résultats du premier semestre, le président d'Olco, **Mark S. Kaneb**, fait remarquer que, malgré une baisse du volume des ventes de 29 % par rapport à l'exercice précédent, la rentabilité de l'entreprise a augmenté.

Pour les six premiers mois de son exercice 1988 terminés le 31 octobre dernier, Olco a réalisé un profit net de 1,2 M$ à partir de revenus de 146,8 M$. Ces chiffres se comparent à des ventes de 125,1 M$ et à un bénéfice net de 94 000$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse des revenus, obtenue en dépit d'une baisse du nombre de litres vendus, s'explique par des prix pétroliers en hausse.

Au niveau du bénéfice net par action, le profit net de la compagnie équivaut à 0,16$ pour les actions ordinaires de catégorie A et à 0,06$ pour les actions de catégorie B.

Il faut préciser que les actions A sont celles émises au public en 1986; elles comportent le privilège de recevoir un dividende annuel de 0,31$. Ainsi, les premiers 0,31$ de bénéfice annuel reviennent aux actionnaires A. Tout surplus est ensuite divisé entre les actionnaires A et B, les actions de catégorie B assurant à leurs porteurs le contrôle de la société.

M. Blakely a refusé de faire des prévisions financières pour l'exercice en cours, ce qui serait contre la politique de la compagnie. Il s'est contenté de dire que les résultats de la première moitié de l'année sont très supérieurs aux prévisions de la compagnie. Olco pourrait ainsi surpasser ses résultats de 1987 où elle avait réalisé un profit net de 2,4 M$.

De son côté, l'analyste financier **David Stenason** de la firme **Lévesque, Beaubien** (le preneur ferme de l'émission publique d'Olco), recommande l'achat du titre, « surtout pour son rendement en dividende ». Avec son dividende annuel de 0,31$, le titre Olco procure un rendement au prix récent de 3,25$ de plus de 9,5 %.

Par ailleurs, M. Stenason prévoit un bénéfice net de 4 M$ ou 0,26$ par action en 1988 en comparaison avec les 2,4 M$ et 0,17$ de 1987. Les fonds autogénérés de l'entreprise, selon cet analyste, devraient atteindre 6,7 M$ ou 0,44$ par action.

BERNARD MOONEY

Une décision d'affaires

UN PLACE ALEXIS NIHON

Il ne devrait pas y avoir de compromis pour les choses que vous aimez.



REER collectifs et régimes enregistrés de pension: des distinctions à considérer

■ En cette saison des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), de nombreuses institutions financières présentent le REER collectif comme la meilleure solution de rechange à un régime enregistré de pension (REP).

Toutefois, avant d'opter pour l'un ou l'autre de ces régimes de retraite, l'employeur aura avantage à analyser ce qui les différencie car le REER collectif et le REP répondent à des besoins très distincts.

Dans le but d'informer nos lecteurs sur ces deux régimes de retraite, LES AFFAIRES a rencontré **Daniel Desautels**, conseiller en rentes collectives de **L'Industrielle-Alliance**. Nous résumons ici les caractéristiques distinctives du REER collectif et du REP.

Cotisation de l'employeur

Un employeur, avant d'opter pour le REER collectif ou le REP, doit d'abord et avant tout déterminer s'il tient ou non à cotiser au régime de retraite de ses employés. Dans le cas d'un REP, l'employeur s'engage à cotiser au régime selon une formule prédéterminée. Un REER collectif offre à l'employeur le loisir de cotiser ou non au régime.

Il est important de noter que la cotisation de l'employeur à un REER collectif est considérée par les ministères du **Revenu** comme une augmentation de la masse salariale alors que ce n'est pas le cas pour une cotisation à un REP.

Cette distinction est importante puisque la facture de l'employeur en ce qui a trait au coût des programmes sociaux (assurance-chômage, **Régie des rentes du Québec** (RRQ), **CSST**, vacances, etc.) augmentera à la suite d'une cotisation à un REER collectif, mais ne sera pas influencée par une cotisation à un REP.

Selon M. Desautels, la facture d'un employeur reliée aux coûts des programmes sociaux augmentera approximativement de 180$ pour une cotisation de 1 000$ au REER d'un employé.

Enregistrement

Un REP doit être enregistré auprès de la Régie des rentes du Québec et sera sujet aux lois des régimes supplémentaires de rentes et aux lois fiscales. Un REER collectif, pour sa part, doit être enregistré auprès des ministères du **Revenu**.

L'administration d'un REP demandera ainsi plus de temps à l'employeur que celle d'un REER, estime M. Desautels, puisqu'il devra fournir à la Régie des rentes un rapport détaillé annuellement.

OBSERVATIONS SUR LES RÉGIMES

REP	• assure une retraite; • rigide comme règlement (enregistré à la RRQ); • programme continu d'année en année (difficile à annuler); • obligation formelle de l'employeur; • frais plus élevés.
REER	• formule d'épargne pour la retraite; • très souple quant à la participation et aux cotisations; • participation facultative d'une année à l'autre; • participation facultative de l'employeur; • frais minimums.

Source: L'Industrielle Alliance

En outre, un REP exigera des coûts plus élevés puisque l'employeur doit verser annuellement à la RRQ 5$ par participant ou un minimum de 100$ et devra assumer le coût de la vérification comptable.

Entente collective ou programme personnel

Le REP est une entente collective contrôlée, c'est à dire qu'un contrat est enregistré auprès de la RRQ et que toute modification au contrat doit être acceptée par la RRQ. En ce sens, le REP protège les intérêts du participant contre les décisions faites par le groupe.

L'enregistrement du contrat auprès de la RRQ pré-déterminera l'adhésion et la cotisation des employés et de l'employeur. À ce titre, le REER collectif est plus souple puisque l'individu a le choix d'y adhérer ou non.

De plus, la participation d'un individu est facultative d'une année à l'autre et sa cotisation peut également varier d'une année à l'autre.

Rente de retraite

En ce qui concerne un REER collectif, le participant peut disposer de ses fonds comme bon lui semble.

Ainsi, il a la possibilité de racheter son REER en tout temps, c'est-à-dire ses propres cotisations et celles de son employeur effectuées en son nom, en cas de besoin monétaire. Un individu peut ainsi racheter ses parts d'un REER collectif tout comme s'il s'agissait d'un REER individuel.

À l'opposé, le REP ne permet aucun retrait tant que l'individu demeure employé. En cas de cessation d'emploi, la loi permet à l'individu de toucher au comptant 25% des sommes accumulées dans le fonds de pension s'il est âgé de plus de 45 ans et s'il compte plus de 10 années de service chez l'employeur.

Le REER collectif est ainsi un régime beaucoup plus souple pour l'employé. Du point de vue de l'employeur, cependant, le REP permet un plus grand contrôle sur l'actif de la caisse de retraite.

L'employeur peut ainsi mieux s'assurer que ses cotisations serviront à financer la retraite de son employé puisque le REP prévoit l'achat d'une rente de retraite.

Quant à un REER collectif, il offre la possibilité d'acheter une rente de retraite. Mais puisque le participant peut disposer de ses fonds comme il le désire, l'employeur n'est pas assuré que ses cotisations serviront à financer la retraite de l'employé.

En effet, l'employé peut utiliser les sommes accumulées dans son REER pour financer l'achat de biens à la consommation plutôt que pour financer ses vieux jours.

Par ailleurs, un REP peut s'avérer un outil de gestion efficace, estime M. Desautels. L'employeur qui désire effectuer des mises à pied pourra recourir à l'attrition pour réduire ses effectifs, par exemple, en encourageant certains employés à recourir à la pré-retraite.

Un REP pourra de plus procurer un avantage concurrentiel à l'employeur en permettant d'attirer du personnel compétent lors de l'embauche ou en réduisant la roulement du personnel.

Un REER collectif, puisque l'employeur n'a aucun contrôle sur les sommes accumulées, ne peut s'avérer un outil de gestion aussi efficace.

PHILIPPE DUBUISSON

SPÉCIAL GENS D'AFFAIRES
PAPETERIE *en Thermogravure*
199$* 1000 CARTES D'AFFAIRES
1000 EN-TÊTES DE LETTRES
1000 ENVELOPPES
* (ENCRE NOIRE - CARTON BLANC)
Cité Copie (514) 323-4099

NOMINATIONS

AIR CANADA



DENIS J. GROOM



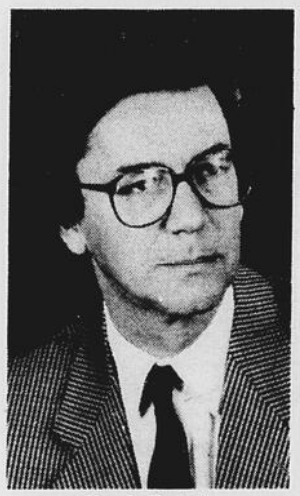
LÉO S. DESROCHERS

Pierre J. Jeanniot, président-directeur général, a le plaisir d'annoncer la nomination de Denis J. Groom, B. Comm., C.A. au poste de vice-président général - Finances et de Léo S. Desrochers au poste de vice-Président général - Secteurs autonomes connexes.

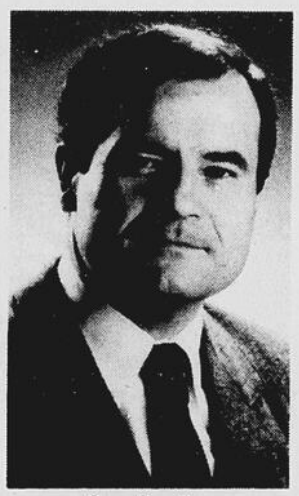
Monsieur Groom, précédemment vice-président général - Secteurs autonomes connexes, sera responsable des fonctions Planification financière, stratégique et de la flotte, Placements de la caisse de retraite, Trésorerie, Comptabilité et Contrôle financier, Expansion de l'entreprise et Vérification. Monsieur Desrochers, précédemment premier vice-président - Finances et Planification, sera chargé de la gestion et de la croissance rentables des secteurs autonomes connexes de la Société, dont le Fret, la Carte enRoute, l'Informatique et l'Organisation de voyages.

Ils continueront tous les deux à travailler au siège social de la compagnie aérienne, à Montréal.

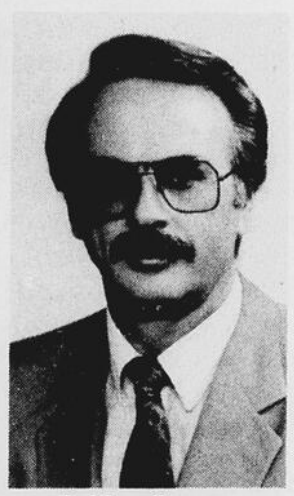
Groupe Transcontinental G.T.C. ltée



Claude Dubois



Cam Gentile



Rodrigue Gagnon

Monsieur Rémi Marcoux, président du conseil et chef de la direction du Groupe Transcontinental G.T.C. ltée, est heureux d'annoncer les nominations suivantes.

Monsieur Claude Dubois est nommé au poste de vice-président, marketing de G.T.C. L'un des trois fondateurs du Groupe, monsieur Dubois est membre de son conseil d'administration. Il a fait carrière successivement dans l'industrie du papier et dans celle de l'imprimerie; il était auparavant président d'Imprimerie Trans-Continentale inc.

Monsieur Cam Gentile est nommé au poste de président d'Imprimerie Trans-Continentale inc., la filiale du Groupe oeuvrant principalement dans l'impression de circulaires publicitaires et de journaux spécialisés. Ingénieur diplômé, monsieur Gentile a fait carrière dans l'industrie des papiers et produits connexes. Avant de se joindre à G.T.C., il occupait des postes de direction supérieure au sein d'une entreprise canadienne d'envergure internationale.

Monsieur Rodrigue Gagnon est nommé au poste de vice-président, ressources humaines du Groupe. Monsieur Gagnon était auparavant associé principal d'une importante entreprise de conseillers en ressources humaines de Montréal. Au cours de sa carrière, il occupé des postes de responsabilité supérieure en gestion des ressources humaines au sein de plusieurs grandes entreprises canadiennes.

Fondée en 1976, G.T.C. publie des journaux hebdomadaires, des magazines et des revues spécialisées. Elle est engagée dans la conception et dans l'impression de circulaires publicitaires, dans l'impression de journaux spécialisés et dans la distribution d'imprimés à domicile. G.T.C. exploite dix ateliers d'imprimerie localisés à Montréal, à Saint-Hyacinthe, à Beauceville, à Cornwall, à Toronto, à Calgary, à Vancouver, à Dayton (Ohio) et à Orlando (Floride). Elle dispose en outre de trois ateliers de services complémentaires à l'imprimerie et vend ses produits et services au Canada et aux États-Unis.

Les actions de G.T.C. sont inscrites à la cote des bourses de Montréal et de Toronto.

PLACEMENT *Votre impôt*

Le choix de la bonne date de fin d'exercice financier peut permettre un report d'impôts

Si vous avez commencé à exploiter une entreprise en 1987, vous avez une occasion en or de profiter d'une certaine forme de prêt sans intérêt, tant des autorités fédérales que provinciales.

Cette occasion, qui ne reviendra plus, à moins que vous n'ayez une raison d'affaires valable pour changer la date de la fin de l'exercice financier de votre entreprise, s'offre à ceux qui ont commencé l'an dernier à exploiter une entreprise: que ce soit en se lançant en affaires ou en commençant à pratiquer comme professionnels à leur compte ou en société. Comment devez-vous arranger vos affaires pour profiter de tels prêts?

Lorsque vous exploitez une entreprise, vous êtes tenu de déclarer chaque année les revenus et les pertes de l'exercice financier de votre entreprise qui s'est terminé au cours de l'année. L'exercice financier d'une entreprise ne coïncide pas nécessairement avec l'année civile. Le début de l'exploitation d'une entreprise vous permet de choisir la fin d'exercice financier qui vous convient le mieux.

Toutefois, l'exercice financier d'une entreprise ne peut excéder 12 mois. La plupart de ceux qui se lancent à leur compte ne profitent malheureusement pas de la possibilité qu'ils ont de choisir la fin d'exercice financier qui leur convient le mieux.

Plus de 90% de ceux qui commencent à exploiter une entreprise choisissent le 31 décembre comme la fin du premier exercice financier de leur entreprise.

En choisissant une fin d'exercice financier en janvier 1988 pour une entreprise que vous avez commencé à exploiter en 1987, les revenus que vous retirerez de l'exploitation de cette entreprise jusqu'à la fin de 1987 n'auront pas à être inclus dans votre revenu de l'année civile 1987.

Ces revenus n'auront pas à être déclarés avant la production de vos déclarations pour l'année civile 1988 puisque ce n'est qu'alors que vous serez tenu de déclarer les revenus de votre entreprise pour son exercice financier terminé en janvier 1988. Le même phénomène de report des revenus de 11 mois sur l'année suivante se produira ensuite d'année en année.

Un choix judicieux de fin d'exercice financier au début de l'exploitation d'une entreprise peut entraîner l'élimination complète ou presque des acomptes provisionnels d'impôt pour les deux premières années de l'exploitation de l'entreprise.

Les acomptes provisionnels représentent le prépaiement trimestriel des impôts auquel sont assujettis ceux dont au moins un quart des revenus ne sont pas sujets à une retenue à la source. Ils sont payables trimestriellement, tant au fédéral qu'au provincial: les 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre.

Le calcul des acomptes peut se fonder sur le moindre des impôts effectivement payés pour l'année précédente et des impôts que l'on s'attend à devoir payer pour l'année en cours.

Un autre facteur qui rend encore plus attrayant la stratégie de reporter la fin d'une première année d'imposition d'une entreprise à 1988 est la baisse des taux, au niveau fédéral, qui a été annoncée dans le cadre de la réforme.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. fisc. et c.a., fait partie de l'étude Lapointe Rosenstein

Pierre Lessard
BYERS CASGRAIN
et
Yves Renaud, c.a.
FISC-AIDE INC.

NOUVELLES STRATÉGIES FISCALES 1988

L'essentiel
de la planification fiscale
au Québec

BIBLIOTHÈQUE FINANCE

Cet ouvrage est un document unique quant à son approche, sa simplicité et sa présentation. Il s'adresse principalement aux gens d'affaires, professionnels ou cadres.

Nouvelles Stratégies Fiscales n'en reste pas moins très complet et précis ; il est d'ailleurs utilisé par les spécialistes en fiscalité eux-mêmes.

NOUVELLES STRATÉGIES FISCALES 1988

Lessard/Renaud 328 pages **29,95 $**

Adressez votre chèque à
Bibliothèque *FINANCE*
449, rue Ste-Hélène, bureau 300
Montréal H2Y 2K9

BIBLIOTHÈQUE FINANCE

Pour un service rapide : (514) 845-7734 sans frais : 1-800-363-6737
Nouvelles stratégies fiscales — 29,95 $
VEUILLEZ AJOUTER 1,25 $ POUR LES FRAIS POSTAUX

Nom Prénom
Nom de la compagnie
Adresse
Ville Province
Code postal Téléphone ( )

☐ chèque carte de crédit ☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ AMERICAN EXPRESS ☐ EN ROUTE

numéro de carte date d'expiration

AFF.1

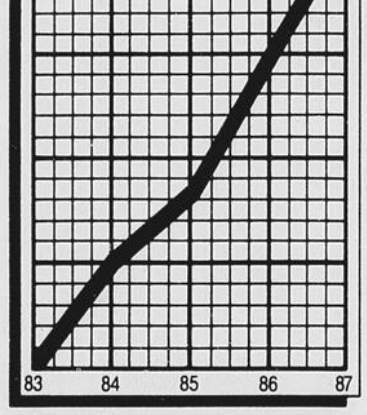
JAGUAR
L'ACCORD PARFAIT DE L'ART ET DE LA TECHNIQUE

Un succès vertigineux

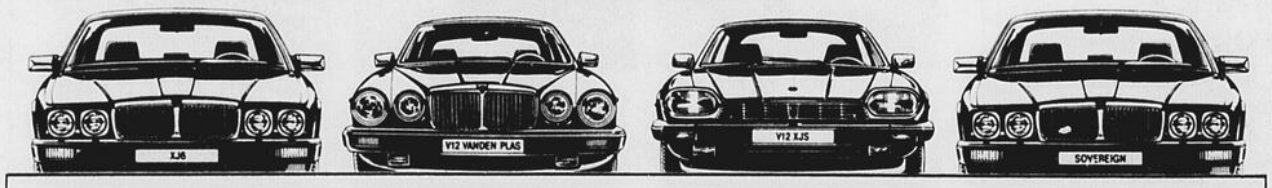
Le bon goût doublé du bon sens.

Il y a une foule de raisons pour lesquelles les Jaguar deviennent les voitures préférées des automobilistes les plus avertis du pays. Sobre élégance, technique de pointe, style classique et fiabilité performante sont autant de bons motifs. Mais il y a plus, et c'est le simple fait qu'à caractéristiques et à prix égaux, une Jaguar neuve est l'un des meilleurs placements automobiles du monde.

Nous avons donc l'avantage de vous informer que pour la sixième année consécutive, les ventes de Jaguar ont surpassé une fois de plus le chiffre record précédent, cette fois de 31 pour cent.



Lorsque la pure élégance se fait aussi pure valeur, le processus de sélection s'en trouve singulièrement simplifié. Avant de conclure l'achat d'une voiture de luxe, vous devriez peut-être envisager plutôt un bon placement automobile. Contactez le concessionnaire Jaguar le plus près, pour tous détails et une randonnée d'essai.



Montréal:
Automobiles Élégante
4747, est Jean-Talon
St-Léonard, Qué.
(514)374-6550

Montréal:
Les Moteurs Décarie
55, rue Gince
Ville St-Laurent, Qué.
(514)334-9910

Montréal:
Jaguar de Montréal
277, rue Duke
Montréal, Qué.
(514)393-1711

Ottawa:
Jaguar of Ottawa
1450 ch. Merivale
Nepean, Ontario
(613)723-0300

En plus des concessionnaires indiqués ici, Jaguar dispose d'un réseau national d'autres professionnels de la vente et du service après-vente.

1988 sera une année record pour les expéditions de pâtes et papiers

■ « Les expéditions totales de pâtes et papiers de l'industrie canadienne atteindront près de 25 M de tonnes en 1988 », affirme **David Wilson** de l'**Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers**. Si ce niveau record dans les expéditions est atteint, ce qui représenterait une augmentation de 3 % sur 1987, cela signifierait pour l'industrie un taux global d'exploitation de 98 %.

Les prévisions de David Wilson sont basées sur l'hypothèse que, cette année, la croissance économique se poursuivra dans la plupart des pays industrialisés. « L'on s'attend à une augmentation de 2 % du PIB aux États-Unis et sensiblement la même chose au Canada, soutient-il, alors que la croissance en Europe devrait se situer entre 1 et 2 % et celle du Japon autour de 3 %. »

Selon M. Wilson, la plus forte croissance aura lieu dans les expéditions des papiers d'impression et d'écriture et des papiers hygiéniques avec une augmentation de 9 % pour un volume de 3,4 M de t. La demande pour ces produits demeure très forte au Canada et aux États-Unis alors que la capacité de production canadienne est toujours à la hausse.

À elles seules, les expéditions de papier journal atteindront probablement 9,9 M de t en 1988, soit une augmentation de 2 % sur l'année précédente. Quant à la pâte de bois, elle est en forte demande sur les marchés outre-mer. « On s'attend à ce que les exportations de pâte de bois augmentent jusqu'à 8,4 M de t, soit 200 000 t de plus que l'an dernier. »

À l'opposé, ce sont les expéditions de papiers et de cartons d'emballage qui auront la plus faible augmentation, soit 1 % sur l'année précédente, ce qui portera le volume à 3,3 M de t.

Modernisation

Par ailleurs, le **Conseil des sciences du Canada** met en garde l'industrie des produits forestiers pour son manque d'expérience dans le traitement des questions de technologie. Le Conseil ajoute que l'industrie des produits forestiers n'a pas encore commencé à diversifier ses méthodes de production et est considérée comme technologiquement non sophistiquée.

Le vice-président, service de production, de l'Association des producteurs, **R.A. Joss**, a nié ces affirmations, mais il reconnaît toutefois que la question des progrès technologiques est loin d'être chose réglée.

Tembec vise un profit de 20 M$ en 88

■ La compagnie forestière **Tembec** (Mtl, 7,63 $) a réalisé un premier profit de 9,2 M$ ou 0,77 $ par action en 1987, sur des ventes records de 181,4 M$. Le président de Tembec, **Frank Dottori**, s'est dit satisfait de cette performance ajoutant même « qu'en dépit de la hausse du dollar canadien, les prévisions pour 1988 sont de 20 M$ en bénéfice net. »

Pour l'année en cours, Tembec a prévu le début de la construction d'une nouvelle cartonnerie au coût de 265 M$ au Témiscamingue. Toutefois, il est fort probable que la construction de cette usine ultra-moderne, de conception finlandaise, soit retardée si Tembec n'obtient pas une aide financière de 60 M$ des deux paliers de gouvernement.

M. Dottori a ajouté que l'usine pourrait produire un carton de haute qualité au rythme de 110 000 t par année et créer 130 nouveaux emplois.

PAUL-A. GIRARD



Reproduction d'une image telle que transmise par un téléfax de Toshiba

L'image et les 1000 mots! Passez tout le message avec Toshiba!

Ces petits tape-à-l'oeil vous font une démonstration d'un sérieux outil de communication d'affaires: le téléfax de Toshiba.

Quand il s'agit de faire passer le message, un FAX de Toshiba, ce n'est pas de l'enfantillage. Il arrive clair et net en aussi peu que 11 secondes à l'autre bout de la ville ou du monde!

Toshiba vous offre cinq modèles qui pourront améliorer l'image, ou plutôt les images, de votre compagnie. Graphiques, lettres, factures ou dessins, ils peuvent transmettre tout ce que vous pouvez mettre sur papier.

Pour obtenir une démonstration claire de ce que peuvent vous apporter les 15 années d'expérience de Toshiba avec les téléfax, appelez le 1-800-387-3388 dès maintenant.

TOSHIBA

NOUS PRENONS LES AFFAIRES AU SÉRIEUX.

GROUPE TÉLÉFAX

Plusieurs analystes croient que l'URSS a accumulé des stocks durant 5 ans

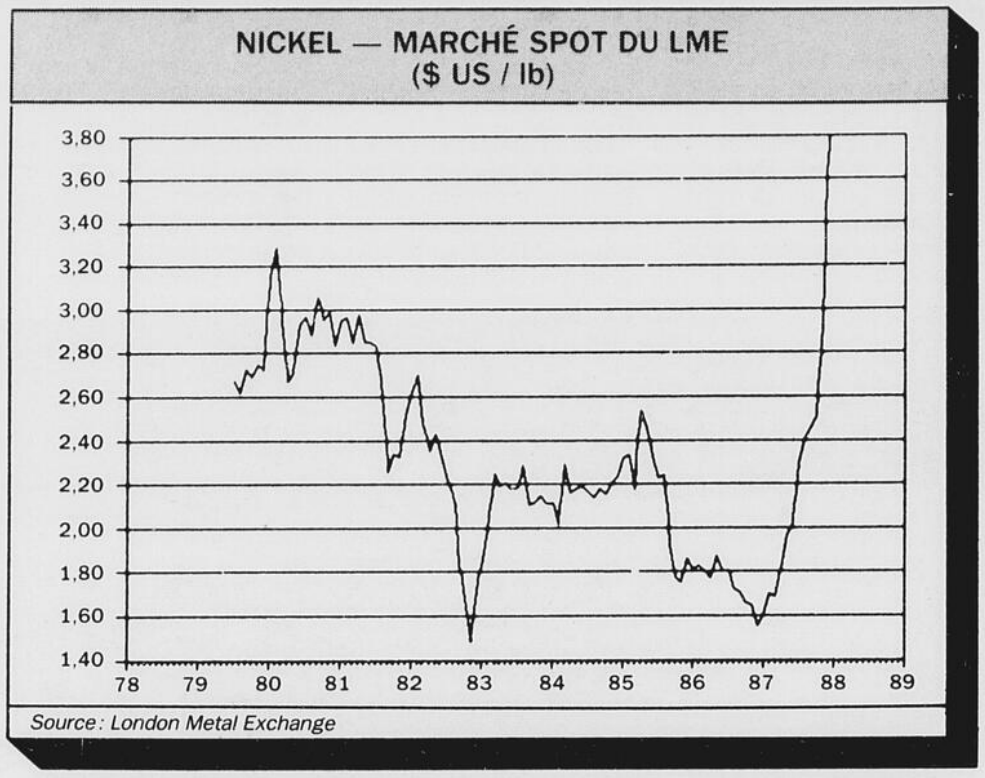
Après une léthargie de 5 ans, la situation

■ Quoique secoués par une forte baisse du prix du nickel en début d'année (première semaine de janvier 1988), les négociateurs du **London Metal Exchange** (LME) demeurent fondamentalement optimistes quant aux perspectives de ce métal.

Au cours des trois derniers mois (octobre 1987 à mi-janvier 1988), le prix du nickel a en effet bondi de 2,40$ US la livre à un sommet de 4,10$ US pour ensuite reculer à 2,96$ US, avant de se fixer à 3,18$ US.

« Nous avons atteint le point de vente le plus fort depuis les huit dernières années, souligne **Mick Brackenbury**, dirigeant de la firme de négociants **M.C. Brackenbury** de Londres.

« L'hystérie des consommateurs, la spéculation et l'analyse technique ont fait en sorte que les prix du nickel se sont redressés après la première semaine de janvier. Et à mon avis, le nickel constitue le meilleur achat parmi les métaux de base. »



Trois facteurs expliquent la hausse de prix

Selon **First Marathon Securities** de Toronto, trois facteurs expliquent la montée des prix du nickel : la rupture des stocks de nickel sur le marché mondial ; la baisse de la valeur du dollar US ; et l'arrêt des livraisons de **Falconbridge** (Mtl, 21$) en provenance de son gisement de ferronickel situé en République Dominicaine.

Dans le premier cas, des situations similaires ont été remarquées en 1973-74 et en 1979-80 alors que les prix du nickel avaient grimpé de façon très rapide au moment où les stocks ont commencé à diminuer.

Dans le deuxième cas, la baisse de la valeur du dollar US a pour conséquence une exagération de la demande (par rapport à l'offre), contribuant ainsi à une chute rapide des stocks.

Finalement, la décision de Falconbridge fait suite à l'imposition d'une taxe de 25% de la République Dominicaine sur l'exploitation de métaux et d'une taxe douanière de 20% de la Chine sur les importations de nickel.

À cela, il faut ajouter une demande extrêmement forte de nickel par les producteurs d'acier inoxydable des États-Unis et du Japon. Entre 55% et 60% de la production mondiale de nickel sert à la fabrication de cet acier.

De son côté, **Neil Buxton**, spécialiste du nickel à la firme **Shearson Lehman**, est d'avis que « le mouvement de panique engendré par l'arrêt des livraisons de nickel de Falconbridge depuis son gisement situé en République Dominicaine, a été excessif. C'est ce qui explique que le prix du métal a bondi de 3,20$ US à plus de 4$ US dans une courte période de temps. »

Prix sous les 4$ US au premier semestre

Pour la première moitié de 1988, Neil Buxton prévoit que les prix se maintiendront sous la barre des 4$ US. À titre de point de repère, les producteurs canadiens de nickel ont fixé à un prix de 2,50$ US la livre la position dite rentable pour l'industrie.

Reste maintenant à interpréter, pour l'année 1988, le comportement de l'Union soviétique. En 1985 et en 1986, l'URSS a été un producteur de nickel très actif sur le LME, alors qu'en 1987 il a été pratiquement absent du marché à la suite des problèmes de production à la mine Norilsk d'où origine 80% de son nickel.

Plusieurs analystes pensent que le vrai problème pour l'URSS se situe plutôt dans les cinq années antérieures à 1987. On pense en effet qu'il y a eu accumulation des stocks soviétiques sur une base de quatre ou cinq ans pour ensuite vendre le tout sur le marché mondial, entraî- →

Nickel : le Canada au 2e rang

■ De toute la production minérale canadienne, le nickel représente environ 6,9% des livraisons pour une valeur globale (en dollars de 1987) de 1,1 milliard de dollars.

L'an dernier, en raison des prix très bas, la valeur de la production a chuté de 10% alors qu'il y a eu un accroissement d'environ 6% de la quantité produite.

Au Canada, les exploitations de nickel se trouvent en Ontario et au Manitoba dans une proportion respective de 76% et 24%. Le Québec est absent de cette industrie bien qu'il y ait des lentilles de nickel connues sur son territoire, mais à des valeurs économiques peu intéressantes.

Ce sont les compagnies **Falconbridge** (Tor., 20,88$) et **Inco** (Mtl, 26$) qui sont les deux seuls producteurs de nickel au pays. Dans les deux cas, les exploitations canadiennes se trouvent dans les camps miniers de Sudbury (Ontario) et Kid Creek (Manitoba).

Toutefois, la forte hausse des prix du nickel au cours des trois derniers mois pourrait mener au développement d'un gisement situé dans l'Ungava (nord du Québec) par la compagnie **New Québec Raglan Mines**.

Ce gisement a été exploré en 1981 par Falconbridge qui a décelé des réserves de 12M de tonnes ayant des teneurs de 3,11% de nickel, 0,79% de cuivre ainsi que des valeurs appréciables en platine et de palladium. Le seul handicap connu est l'éloignement du site.

Le Canada au 2e rang

Le Canada occupe le deuxième rang des producteurs de nickel dans le monde, après l'URSS. Les données les plus récentes indiquent qu'en 1985 le Canada a produit 170 000 t de nickel, soit 21,9% de la production mondiale. À titre de comparaison, l'URSS en a produit 175 000 t cette même année (22,5%).

Selon l'**Association minière du Canada**, les exportations canadiennes de nickel brut se sont chiffrées à 63 836 t en 1986 pour une valeur de 388,7M$. Dix années auparavant, les exportations étaient de 75 190 t pour une valeur de 323,5M$.

Enfin, du côté des entreprises inscrites en bourse, l'analyste **Bruce Reid** de la firme **McNeil Mantha**, dans la dernière édition du bulletin minier de sa firme, recommande le titre d'Inco en raison de la hausse des prix du nickel et de la performance financière de l'entreprise.

Chez **McLeod Young Weir**, l'analyste **Thomas P. Byrne** recommande pour sa part le titre de Falconbridge pour les possibilités avantageuses qu'il offre à moyen terme dans une perspective haussière des prix du nickel et du cuivre.

Ordre des comptables agréés du Québec
AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

Lemieux, Cantin & Cie
COMPTABLES AGRÉÉS / CHARTERED ACCOUNTANTS
8822, Boul. Langelier, Bureau 210
Montréal (St-Léonard), Québec H1P 3H2
(514) 322-3870

Poirier Bourassa
Comptables Agréés
455, boul. Roche
Vaudreuil, Québec J7V 2M9
(514) 455-6135
955, boul. St-Jean Suite 403
Pointe-Claire, Québec H9R 5K3
(514) 694-0254

LEVY PILOTTE
COMPTABLES AGRÉÉS
CHARTERED ACCOUNTANTS
5115 Ave Trans Island
Suite 200
Montréal, Québec H3W 2Z9
Téléphone (514) 487-1566
Une longue expérience, toujours à la recherche d'idées nouvelles

Michael, Behna, Cormier & Associés
Comptables Agréés
50 boulevard Crémazie ouest, suite 811
Montréal, Québec H2P 2T5 (514) 383-4970
TÉLÉCOPIEUR: (514) 389-3205
Romain Audet, c.a.
Galal Benha, c.a.
Marc Brouillette, c.a.
Joseph Kassis, c.a.
Michel Bayouk, c.a.
Gianni M. Boldarin, c.a.
Robert Cormier, c.a.
Joseph Michael, c.a.

Richter, Usher & Vineberg
COMPTABLES AGRÉÉS
2, Place Alexis Nihon
Montréal, Québec H3Z 2C2
(514) 934-3400
90 Eglinton Ave. East
Toronto, Ontario M4P 2Y3
(416) 486-6161

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles ■ Joliette
(514) 845-9253

Ordre des comptables agréés du Québec
680 rue Sherbrooke ouest
7e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

fondamentale du nickel s'annonce positive

nant ainsi un effondrement des prix. Et c'est d'ailleurs ce qui s'est produit (voir le graphique) lors de la période active de l'URSS.

Dans cette perspective, les analystes sont unanimes: si l'Union soviétique revient en force sur le LME, ce ne sera pas avant deux ou trois ans, le temps d'accumuler à nouveau des stocks de nickel... en laissant croire que la mine Norilsk a des problèmes de production.

Chez **Lévesque, Beaubien**, les analystes miniers **Jean Demers** et **Stephen Kibsey** sont optimistes quant aux perspectives du nickel pour ce trimestre et neutres en ce qui concerne les neuf mois suivants. «En 1988, la consommation diminuera et l'écart entre l'offre et la demande se comblera.»

Le négociateur Mick Brackenbury voit la situation sous un tout autre angle. «La première moitié de 1988 pourrait voir le déficit de production se maintenir à environ 13 000 t (la consommation annuelle du monde occidental est de 313 000 t).

Cette situation pourrait gruger encore plus les stocks de nickel qui sont tombés sous le seuil des huit semaines de provision alors qu'ils étaient à 12 semaines l'automne dernier.»

PAUL-A. GIRARD



Voici le livre qui explique non seulement les dessous du Krach du 19 octobre 1987, mais qui vous permettra de mieux comprendre la jungle économique et financière dans laquelle nous vivons.

LE KRACH DÉMYSTIFIÉ
Ruben J. Dunn **18,95 $**

Adressez votre chèque à
Bibliothèque *FINANCE*
449, rue Ste-Hélène, bureau 300
Montréal H2Y 2K9

BIBLIOTHÈQUE *FINANCE*

Pour un service rapide : (514) 845-7734 sans frais : 1-800-363-6737
Le Krach démystifié — 18,95 $
VEUILLEZ AJOUTER 1,25 $ POUR LES FRAIS POSTAUX

Nom _____ Prénom _____
Nom de la compagnie _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code postal _____ Téléphone ( ) _____

☐ chèque carte de crédit ☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ AMERICAN EXPRESS ☐ EN ROUTE

_____ _____ _____ / _____
numéro de carte date d'expiration

AFF.1

AGF

VOTRE RETRAITE EST EN JEU



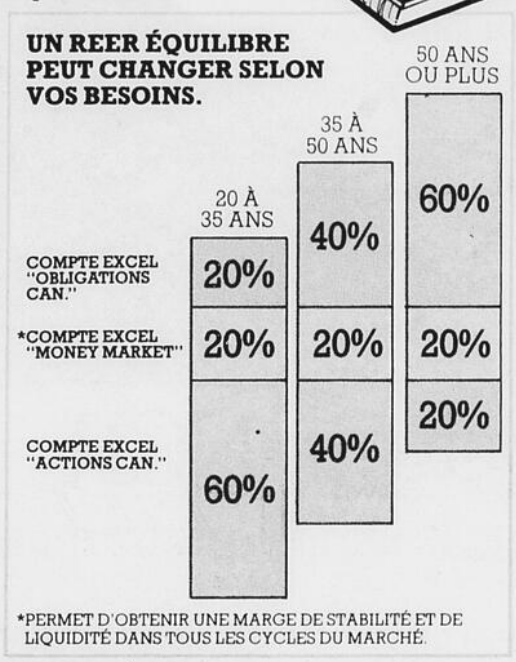
Un REER équilibré "EXCEL" change selon votre âge. Puisqu'il n'y a pas de commissions de chargement, tout votre argent travaille pour vous à partir du premier jour.

DES REER QUI CHANGENT SELON VOS BESOINS

Vos besoins de capital et de placement changent selon votre âge. C'est pourquoi un REER équilibré "EXCEL" a la souplesse requise pour vous permettre de créer un REER qui répond à vos besoins.

Pendant la vingtaine et les premières années de la trentaine, votre REER doit vous assurer les meilleurs rendements possibles. Au milieu de la trentaine, votre REER doit mettre en équilibre l'augmentation et la conservation du principal. Après l'âge de cinquante ans, votre REER doit mettre l'accent sur des investissements solides et conservateurs.

UN REER ÉQUILIBRE PEUT CHANGER SELON VOS BESOINS.



*PERMET D'OBTENIR UNE MARGE DE STABILITÉ ET DE LIQUIDITÉ DANS TOUS LES CYCLES DU MARCHÉ.

UN RENDEMENT ÉPROUVÉ EST TRÈS IMPORTANT

Le groupe Excel offre aux investisseurs un dossier impeccable au point de vue du rendement. Puisqu'il n'y a pas de commissions de chargement initiales†, vous disposez d'une transférabilité totale entre les divers comptes Excel. Vous choisissez parmi les trois comptes impliqués afin d'obtenir un REER qui répond à vos besoins individuels.

UN REER QUI RÉPOND À VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

Pourquoi immobiliser vos fonds de retraite dans des certificats garantis de placement quand le groupe de comptes Excel pourrait travailler pour vous? Lorsque vous prendrez votre retraite, vous observerez la différence. Pour de plus amples informations, consultez votre courtier, votre spécialiste de fonds mutuel, ou encore, postez ce coupon. Nous nous occuperons du reste.

†Parailleurs, des frais de sortie dégressifs en fonction du temps diminuant à partir d'une valeur initiale de 4.2% pour s'annuler au terme d'une période de sept ans, seront perçus en cas du rachat des parts par AGF.

30 ANS EN TÊTE DES SERVICES REER

LE REER ÉQUILIBRÉ EXCEL DE AGF

LE REER ÉQUILIBRÉ EXCEL D'AGF

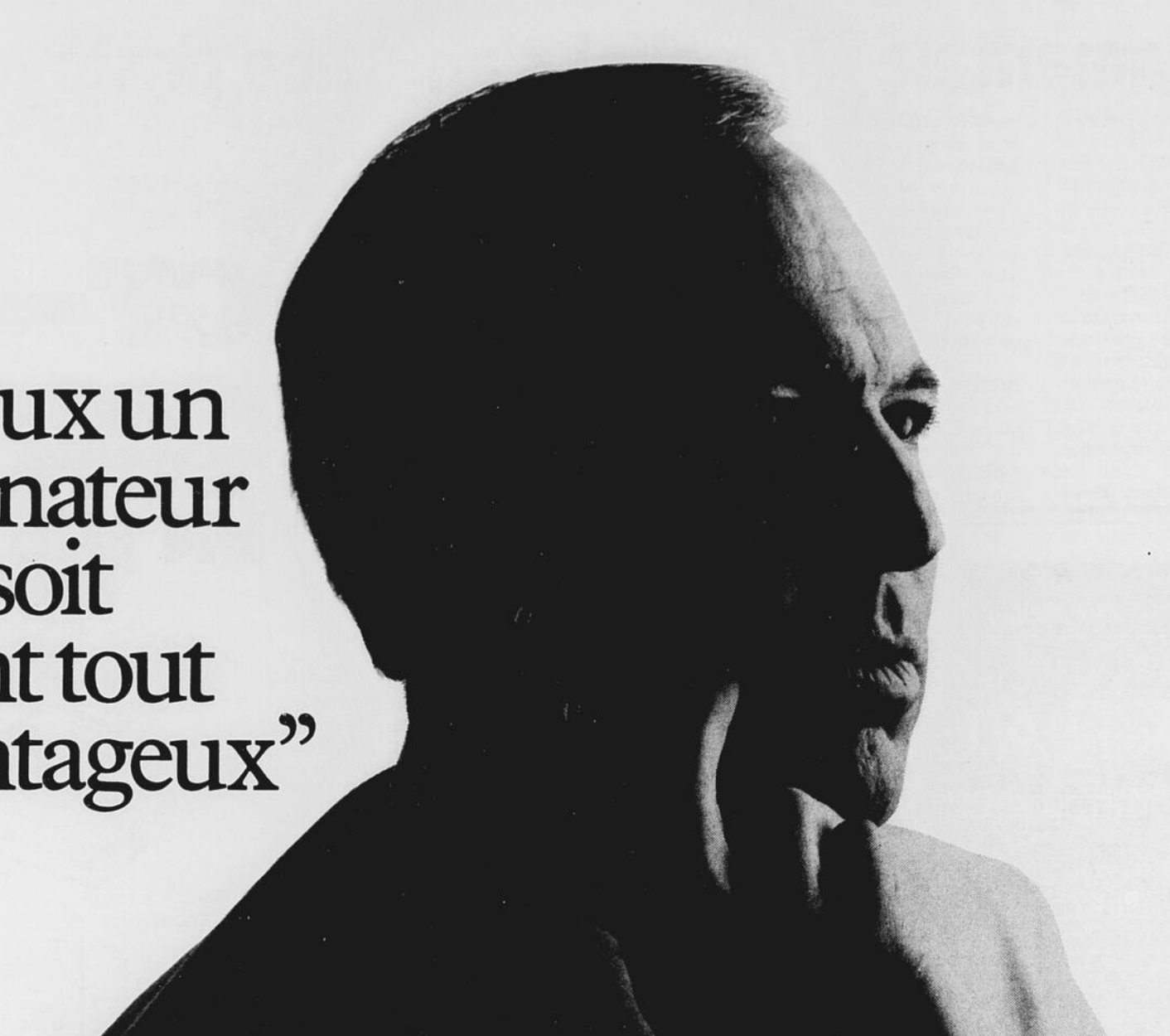
OUI, j'aimerais acheter le bon REER. Veuillez m'expédier plus d'informations sur les REER équilibrés Excel de AGF.

Nom _____
Adresse _____
Ville _____
Province _____ Code Postal _____
N° tél.: domicile _____ bureau _____

Expédier à:
AGF EXCEL BALANCED RRSP
C.P. 50
Centre Toronto Dominion
Toronto, Ontario, M5K 1E9

Voici les noms des personnes ou des entreprises qui possèdent une participation soit directe ou indirecte, à au moins 5% des capitaux donnant droit de vote dans la compagnie AGF Management Limited: Charles Goldring et William Robert Farquharson. La présente publication ne constitue pas une offre publique, qui se fait uniquement par voie de prospectus. Des copies de prospectus peuvent être obtenues auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un spécialiste en fonds mutuels ou directement auprès de AGF Management Limited.

"Je veux un ordinateur qui soit avant tout avantageux"

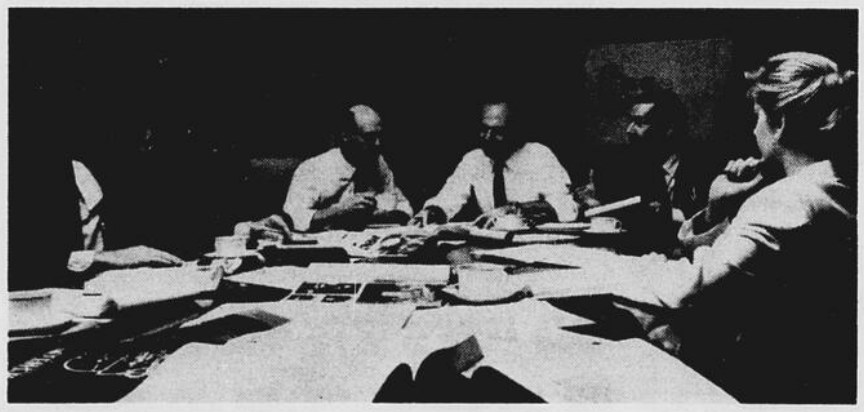


Ordinateurs NCR

Au-delà de la simple performance technologique.

NCR partage la même optique que vous: l'ordinateur est le moyen qui vous permettra de parvenir à vos fins. Pour réussir en affaires, votre système informatique doit contribuer de façon substantielle à l'excellence de vos résultats. Toute considération technique mise à part, c'est d'ailleurs pour cette raison que vous achetez un ordinateur.

La fiabilité figure en tête des caractéristiques dont NCR dote ses produits, pour la plus grande satisfaction de sa clientèle. La fiabilité va bien au-delà de l'absence de problèmes techniques — la fiabilité, c'est tenir la promesse qui vous a été faite à savoir, l'amélioration de vos opérations.





Qu'il s'agisse de l'application novatrice, sur l'ensemble de notre vaste gamme de produits, de la meilleure technologie d'aujourd'hui, du respect des normes prévalant dans le secteur pour l'architecture de systèmes ouverts; ou de l'amélioration de nos normes au chapitre de la qualité, en donnant à nos employés le droit d'interrompre le processus de fabrication en présence du moindre défaut — notre objectif est immuable: offrir des produits dont le rapport qualité/prix est exemplaire.

Nous estimons que l'ordinateur ne doit pas être confiné au seul traitement des données. Il doit fournir des résultats. Il doit contribuer à la qualité et au rendement de vos activités. Tout le secret de la performance est là. Pour de plus amples informations, rencontrez votre représentant ou votre distributeur NCR dès aujourd'hui.

NCR CANADA LTD
6865 Century Avenue
Mississauga, Ontario
L5N 2E2
Ou téléphonez: 1-800-387-8489

NCR

Ordinateurs performant
en tout temps à tout moment.

Le Fonds de solidarité investit 510 000 $ dans Ste-Geneviève

Le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (FTQ) vient de réaliser son premier investissement dans le secteur minier en prenant une participation de 510 000$ en capital-actions dans la compagnie **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, 3,20$).

L'un des arguments qui a joué en faveur de cet investissement repose sur le fait que Ste-Geneviève va contribuer à créer de nouveaux emplois sur le site Duverny, près d'Amos, où un programme d'exploration est imminent. Ressources Ste-Geneviève, qui contrôle **Louvem** (Mtl, 1,51$), emploie près de 150 travailleurs en majorité membres du syndicat des Métallos (FTQ).

Depuis son lancement en 1984, le Fonds de solidarité a réalisé 38 investissements. Le Fonds a actuellement un actif de 135M$ et près de 50 000 actionnaires.

Sigma achète 50 000 actions de Vior

La société d'exploration minière **Vior** (Mtl, 1,02$) a reçu un avis à l'effet que **Mines Sigma** (Mtl, 16,50$) se portera acquéreur de 50 000 actions au prix de 6$ chacune le 4 mars 1988. Cet achat d'actions est fait conformément à l'entente du 4 mars 1985 par laquelle Sigma peut acquérir un intérêt de 50% dans la propriété Ligneris appartenant à Vior.

Par ailleurs, Vior détient maintenant un intérêt de 35% dans la propriété Douay, intérêt qu'elle partage avec **Inco Gold** (40%) et **Cambior** (les 25% restants, Mtl, 17,14$). Les travaux d'exploration de l'automne ont permis de doubler les réserves indiquées par forage. Celles-ci atteignent maintenant 557 000 t titrant à 0,23 oz d'or.

Finor fait une offre de droits

Par le biais d'une offre de droits, les détenteurs d'actions ordinaires d'**Exploration Finor** (Mtl, 0,33$) peuvent maintenant souscrire un total de 967 376 unités au prix de 0,30$ l'unité; chacune de celles-ci comporte une action ordinaire et un bon de souscription à une action accréditive.

Chaque porteur d'actions ordinaires recevra en effet un droit par action. Deux droits permettront de souscrire, au prix d'exercice, une unité comportant une nouvelle action ordinaire et un bon de souscription à une action accréditive de Finor au prix de 0,40$, au plus tard le 1er avril 1988.

L'utilisation du produit de l'offre servira à constituer un fonds de roulement et à entreprendre un programme d'exploration dès ce printemps.

Belmoral s'intéresse à Michano

Mines Belmoral (Mtl, 2,95$) a pris une option pour se porter acquéreur de 50 claims miniers sur la propriété Michano, située à 50 km à l'ouest du camp minier Hemlo (Ontario). Belmoral peut porter son intérêt à 100% sur la propriété Michano si elle complète un programme de 300 000$ en exploration d'ici les trois prochaines années.

Des échantillons en vrac ont donné des teneurs de 0,14 oz d'or la t.

Résultats pour Vassan

Afin de délimiter la largeur d'une zone aurifère découverte à l'automne sur la propriété Vassan, **Ressources Vassan** (Mtl, 0,31$) a effectué 10 trous de sondage dont les résultats indiquent des teneurs autour de 0,02 oz d'or sur une moyenne de 3,8 pi. Deux autres trous indiquent des teneurs de 0,19 et 0,17 oz d'or sur des longueurs respectives de 61 pi et 12 pi.

PAUL-A. GIRARD

Le cercle finance et placement du Québec

LISTE DES DÉJEUNERS-CAUSERIES À VENIR:

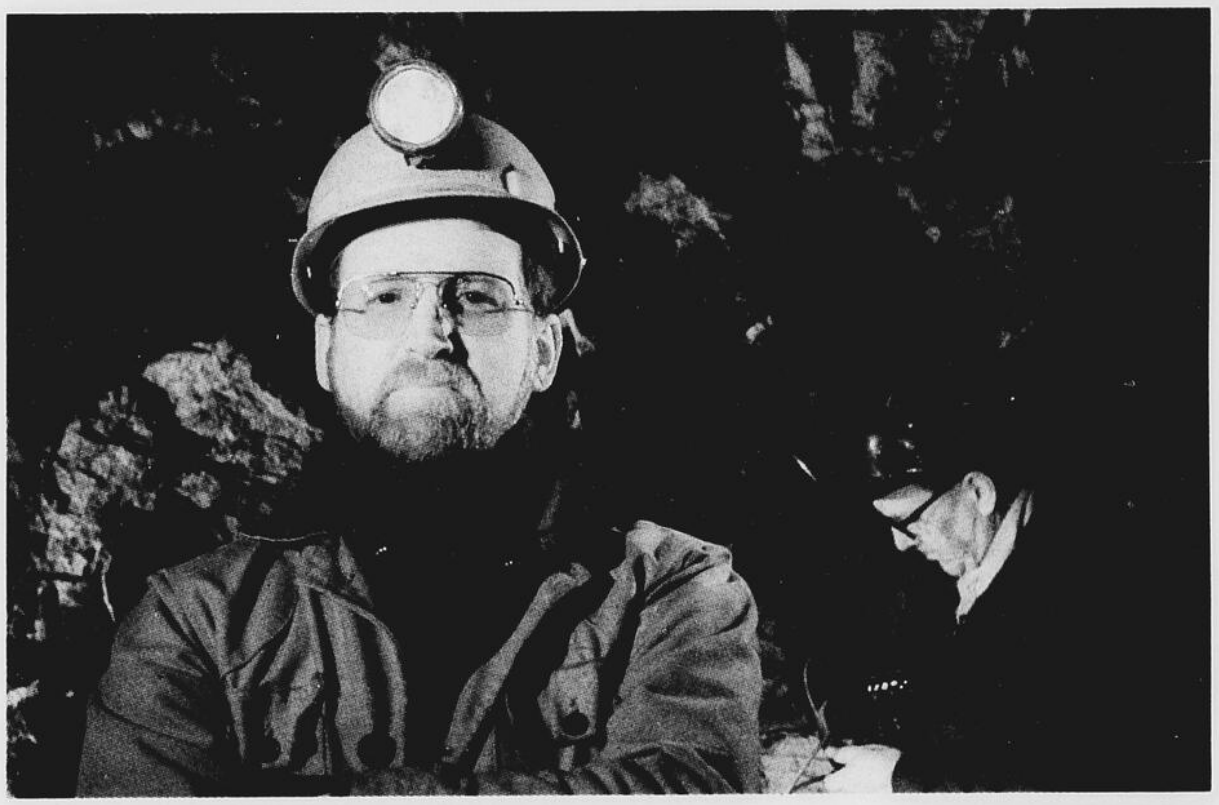
4 fév. 1988	GROUPE DMR INC. M. Pierre Ducros Président Grand Hôtel, Salon St-Laurent
3 mars 1988	BOURSE DE MONTRÉAL M. Bruno Riverin Président Le Centre Sheraton, Salon 6 et 7
24 mars 1988	POCO PETROLEUMS M. Alan Markin Président M. Lyle Dunkley Vice-président finance Grand Hôtel, Salon St-Laurent

Pour informations, veuillez vous adresser à Betty Lynch au (514) 499-6703

(Membres: 20$; non-membres: 25$)

L'expertise exceptionnelle de CANMET nous aide à augmenter notre rentabilité en nous permettant d'optimiser la récupération du minerai sous terre.

Michel Rodrigue, directeur, La Mine Niobec, SAINT-HONORÉ (Québec)



CANMET, une direction d'Énergie, Mines et Ressources Canada, offre des technologies innovatrices et des services de recherche d'avant-garde aux industries canadiennes d'exploitation des ressources et aux manufacturiers de produits tirés des minéraux et des combustibles fossiles.

La Mine Niobec, une des nombreuses sociétés bénéficiant de l'aide de CANMET, se classe au deuxième rang dans le monde pour la production du niobium. Comme l'acier allié au niobium est hautement résistant, on utilise cet alliage principalement pour la construction de pipelines, d'ouvrages architecturaux spécialisés, ainsi que dans les industries aérospatiale et automobile. Grâce à ses exportations élevées au Japon, aux États-Unis et au Luxembourg, Niobec s'est approprié 15 % du marché mondial du niobium.

Niobec a travaillé de pair avec CANMET dans les domaines du génie géomécanique et de la recherche en métallurgie. CANMET, en collaboration avec le Centre de recherches minérales du gouvernement du Québec, a entrepris une série d'études géomécaniques à La Mine Niobec. Les ingénieurs de Niobec consultent fréquemment leurs collègues de CANMET qui, au dire de M. Michel Rodrigue, sont «les experts les plus fiables dans le domaine et ont la meilleure réputation professionnelle au Canada et partout dans le monde».

La collaboration entre CANMET et Niobec remonte à 1980; elle a contribué à faire un succès de cette remarquable entreprise dans le secteur minier. «Avec l'aide de CANMET, qui fournit les meilleurs spécialistes, aucun défi technique n'est impossible à relever», affirme M. Rodrigue.

Canada

Energie, Mines et Ressources Canada / Energy, Mines and Resources Canada

L'Hon. Marcel Masse, Ministre / Hon. Marcel Masse, Minister

CANMET

La technologie au service de l'industrie.

Pour plus de renseignements sur la façon dont CANMET peut contribuer aux progrès de votre technologie, veuillez communiquer avec :

M. Jim Kanasy, CANMET
555, rue Booth, OTTAWA (Ontario)
K1A 0G1 (613) 995-4059

PLACEMENT

Société de création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue

SOCCRAT fait une levée de fonds de 5 M$ auprès du public et des commanditaires

Un groupe de promoteurs de l'Abitibi-Témiscamingue s'apprête à lancer officiellement une Société en commandite d'investissement dans les entreprises privées de la région.

À la tête de ce nouveau concept, deux administrateurs tentent de mener à terme le projet. Il s'agit de **Yves Plouffe**, de l'étude **Raymond, Chabot, Martin, Paré**, et de **Richard Provencher**, avocat associé à l'étude **Bourassa, Provencher, Barette**.

La Société déjà formée a été baptisée **SOCCRAT** (Société de création d'entreprises en Abitibi-Témiscamingue). L'objectif est d'apporter une aide financière puis technique aux PME qui lui présenteront un projet d'expansion rentable.

Dans un premier temps, les PME admissibles à l'aide de SOCCRAT devront oeuvrer dans les quatre secteurs suivants:

- manufacturier;
- tertiaire-moteur;
- exportation et
- touristique.

À court terme, les étapes à franchir sont la nomination, à la mi-février, d'un directeur général et une levée de fonds de 2,5 M$ auprès du public. Cette émission de capital-actions sera admissible au RÉA avec déduction fiscale à 125 %.

Lorsqu'elle sera acceptée par la **Commission des valeurs mobilières**, la Corporation à capital de risque à vocation régionale, dans laquelle seront placées les souscriptions du public, deviendra l'un des commanditaires majeurs de SOCCRAT sans toutefois dépasser 50 % de la valeur de l'actif.

Au même moment, une levée de fonds de 2,5 M$ aura lieu auprès des grands commanditaires, et sera identifiée sous le volet **Mouska**. Jusqu'à maintenant, quatre commanditaires ont fait valoir leur intérêt: **Tembec, Radio-Nord,** le **Mouvement Desjardins** et le **Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ**. Les promoteurs sont confiants de pouvoir atteindre le nombre idéal de 10 commanditaires majeurs.

Le projet SOCCRAT ressemble en plusieurs points à Soccrent, organisme créé au Saguenay-Lac Saint-Jean en septembre 1986.

PAUL-A. GIRARD

ÉMISSIONS EN COURS

Actions REA

- **Cabano Expéditex:** 1,2 M$ d'actions ordinaires à 4,50$ chacune; 75 % au REA. Preners fermes: **Saumier Morrisson** et **Lévesque.**
- **Fidutech:** 625 000 actions ordinaires de catégorie A à environ 4$ chacune; 100 % au REA. Preneur ferme: **Soficorp.**
- **T.C.G.**: 1,5-2 M d'actions ordinaires à 4,75$., div. de 0,02$ par trimestre; 75 % au REA. Placeurs pour compte: **Geoffrion, Lévesque** et **McNeil**.
- **Océan** : 1 M d'unités à 3,50$ chacune composée d'une action ordinaire et d'un bon de souscription; les actions seront rachetées dans 2 ans à 2,75$. Preneur ferme: **Deragon**.
- **Ress. Aunore** : 6 M$ d'unités à 1,75$ composées chacune d'une action ordinaire et d'un bon de souscription; 100 % au REA. Placeurs pour compte: **Pemberton, Lévesque** et **Wood Gundy**.
- **Bennett Fleet**: 4 M$ d'unités à 2,50$ composées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription; 100 % au REA. Preneur ferme: **Brault Guy**.
- **Nouvel Hotel Seval** : 15-17 M$ d'actions ordinaires à environ 5$; dividende de 8 %; 100 % au REA. Preneur ferme: **Soficorp.**
- **Avcorp** : 10 M$ d'actions ordinaires à 4-5$ chacune; 75 % au REA. Preneurs fermes: **Lévesque, Richardson** et **Wood Gundy**.
- **Hancan** : 1 M d'unités à 3$ composées chacune d'une action ordinaire et d'un bon de souscription; 100 % au REA. Preneur ferme: **Osler.**
- **Sani Mobile**: 1,5 M d'unités à 2$ composée chacune d'une action et d'un bon de souscription; dividende annuel préférentiel de 0,08$; 100 % au REA. Preneur ferme: **Geoffrion**.

Actions accréditives

- **Expl. MVP 88:** 50 000 unités à 1 000$ composée chacune d'une part de la soc. en com. et de 100 bons de souscription de catégorie A de **MVP Capital Corp.** Mandataire: **Merit Investment** et **Lévesque.**
- **Q-Vest 88** : 5 000 à 20 000 parts à 1 000$ chacune. Souscription minimale: 3 000$. Placeur pour compte: **Osler.**
- **CMP 88**: 3 M de parts à 100$ chacune. Souscription minimale: 5 000$. Mandataires: **Wood Gundy, Merrill, McLeod, Nesbitt, Lévesque, Walwyn** et **Loewen.**
- **QME 88:** 17 M$ d'unités à 1 000$. Minimum: 5 000$. Placeur pour compte: **Geoffrion.**
- **Gr. Aur:** parts à 1 000$. Minimum: 10 000$. Placeur pour compte: **Omni Capital.**
- **Orilya 88:** 3 000 unités de la soc. com. Orilya 88 composée chacune d'une part de la soc. en com. 88 à 940$, de 100 actions d'**Orilya Expl.** à 0,60$ et de 100 bons de souscription. Autre placement de 400 000 actions de catégorie A. 1 000$ l'unité 1988. Placeur pour compte: **Osler.**

Autres émissions

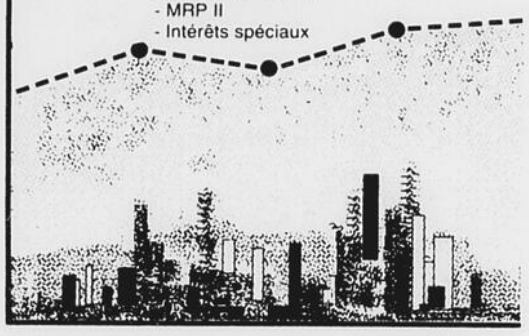
- **Soc. com. Cage aux Sports III:** 2,5 M$ d'unités à 1 000$ chacune. Minimum: 5 000$. Placeur pour compte: **Midland.**
- **Soc. com. Chemin de la montagne - Hull:** 340 parts à 5 000$ chacune. Minimum: 10 000$. Placeur pour compte: **Courtiers FO.I.S.I.**
- **Soc. com. St-Lambert:** 2 575 parts à 1 000$ chacune. Minimum: 1 000$. Placeur pour compte: **Veilleux, Charlebois.**
- **Thornmark Equities:** débentures échangeables contre des actions ordinaires de **Dofasco**, échéant le 31 janvier 1998. Preneurs fermes: **Dominion** et **Prudential.**
- **Falconbridge:** 6 M d'actions ordinaires et 3 M de bons de souscription offerts sous formes d'unités composées d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription; 23,75$ l'unité. Preneurs fermes: **Gordon Capital, Dominion** et **Wood Gundy.**

CAPIC / ACGPS

CONFÉRENCE ANNUELLE 88

RELEVER LE DÉFI DE L'EXCELLENCE MANUFACTURIÈRE

- 40 Conférenciers
- Jeu simulation "Juste à temps" "JIT"
- Salle d'exposants
- Thèmes: - Gestion de la demande
  - Gestion productivité
  - Automatisation - Simulation
  - Stratégie manufacturière
  - Juste à temps "JIT"
  - MRP II
  - Intérêts spéciaux



7-8 MARS
CENTRE SHERATON MONTRÉAL

Renseignements: DINA (514) 878-4651

UN OUTIL À VOTRE MESURE



OBJECTIF PDG d'ICEM

POUR VOUS LANCER EN AFFAIRES

POUR PRENDRE DE L'EXPANSION

ICEM, Initiative création d'emplois de Montréal, a pour but de vous aider à lancer votre propre entreprise ou favoriser son expansion.

Organisme privé parrainé par la Fondation d'Entreprises Imasco, ICEM vous offre, par le biais du programme OBJECTIF PDG, les services de conseillers en gestion et développement d'entreprises afin de vous soutenir dans vos démarches et vous guider dans l'élaboration de vos projets d'affaires. ICEM offre ces services sans frais.

ICEM

- Des gens d'expérience, efficaces et dynamiques
- Le soutien et les conseils éclairés de professionnels
- Un réseau de contacts d'affaires et d'agents économiques
- Des Centres d'entreprises adaptés à vos besoins

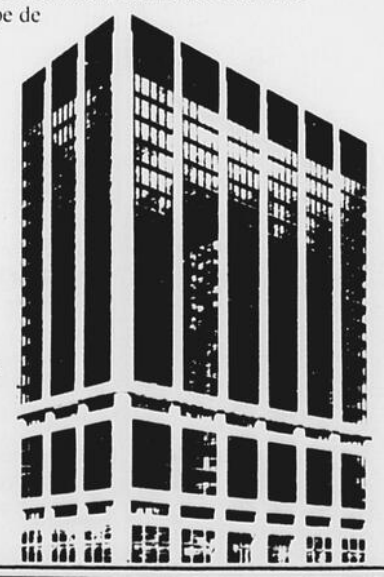
INITIATIVE CRÉATION D'EMPLOIS DE MONTRÉAL

3601, rue Saint-Jacques
Montréal (Québec)
H4C 3N4
(514) 933-7765

MAISON LA PRUDENTIELLE

1080 • BEAVER • HALL

Situés à deux pas du boulevard Dorchester, au coeur du quartier des affaires, nous bénéficions d'une situation géographique privilégiée. L'accès direct au métro Square Victoria nous permet également d'être en contact avec l'ensemble de la ville. Cet édifice moderne et fonctionnel est géré par une équipe de professionnels – la Corporation Première, Québec.



LA CORPORATION PREMIÈRE, QUÉBEC

Pour tous renseignements sur la location, appelez le: **284-9115**

L'année financière de la plupart des fonds se termine le 31 décembre

La distribution des gains par les fonds diminue la valeur de leur actif

Vous avez peut-être reçu récemment un état de compte du gestionnaire du fonds d'investissement dont vous détenez des unités. En l'étudiant, vous avez sans doute remarqué que la valeur d'actif net par action (VANPA) de votre fonds a baissé par rapport au mois précédent. Ne vous en inquiétez pas.

La grande majorité des fonds d'investissement terminent leur année financière le 31 décembre. Afin d'éviter de payer de l'impôt, ils procèdent à la distribution des gains en capital, des revenus en intérêts et dividendes réalisés en cours d'année par le fonds, a expliqué aux AFFAIRES **Gordon Gibson**, directeur de produits chez **Lévesque, Beaubien**.

La somme nécessaire à la distribution de ces gains est prélevée à même la valeur d'actif du fonds. Même si 98 % des porteurs d'unités choisissent de réinvestir ces gains, le réinvestissement est effectué à la même date que la distribution, a pour sa part précisé **Marcel Vachon**, président de **Planification Plus**, une maison de courtage en fonds d'investissement de Montréal.

En conséquence, votre état de compte devrait afficher une valeur d'actif net par action réduite, mais un nombre plus grand d'unités de fonds (souvent des fractions d'unités).

Si vous êtes l'une des rares personnes qui recevez un chèque de distribution, ce dernier devrait indiquer clairement, pour des raisons de traitement fiscal, quelle portion du montant constitue des intérêts, des gains en capital ou des dividendes.

En ce qui concerne les investisseurs qui auraient acheté des parts de fonds d'investissement pour leur REER autogéré, sur marge ou par le biais d'un courtier en valeurs mobilières, l'état de compte sera souvent envoyé au courtier ou à la fiducie. C'est à ces derniers qu'incombe la tâche de remettre à jour votre compte en fonction de la distribution des gains.

Comme ce processus de mise à jour se fait généralement manuellement — c'est-à-dire en passant en revue chaque compte de client — le processus peut prendre de deux à trois mois. Vous aurez donc à attendre vos prochains états de compte mensuels de votre courtier ou le prochain état trimestriel de votre fiducie, avant que la valeur exacte de vos unités de fonds apparaisse à l'état de compte, a indiqué M. Vachon.

Si vous êtes de ceux dont les unités de fonds sont enregistrées chez le courtier et que vous voulez savoir à quoi vous en tenir, M. Gibson recommande d'appeler votre courtier directement.

Quelques fonds d'investissement tiennent deux listes d'adresses, l'une au nom du courtier et l'autre au nom du détenteur d'unités, mais cette pratique n'est pas encore courante.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Rendement annuel des fonds mutuels sur 12 ans

Ce tableau est protégé par des droits d'auteurs. Toute reproduction en tout ou en partie est interdite sans le consentement écrit du Financial Times et du journal LES AFFAIRES.
copyright Financial Times of Canada, 1987

Fonds d'actions — Admissibles aux REER

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
AIC Advantage Fund	5.1	10.7										
AMD Cdn Blue Chip Growth Fd	4.3	11.7										
All-Canadian Compound Fund	2.0	10.9	20.2	2.4	25.9	10.3	14.9	26.5	10.4	25.9	10.7	20.7
All-Canadian Dividend Fund	2.0	10.8	20.3	1.8	24.7	8.5	15.0	26.9	10.4	26.0	10.9	19.1
Allied Canadian Fund	-18.8	14.5										
Associate Investors Ltd.	0.4	5.5	27.6	9.2	34.6	9.5	-8.2	32.7	27.4	24.5	17.9	13.8
Bissett Canadian Fund	3.6	14.4	19.6	1.4								
Bullock Growth Fund	0.9	7.8	17.7	-15.7	24.9	-2.3	-22.1	63.3	42.3	11.0	22.2	21.4
CDA RSP Balanced Fund	3.1	13.4	21.5	7.2	21.4	8.1	-6.8	9.7				
CDA RSP Common Stock Fund	3.5	17.0	29.6	3.1	26.5	17.9	-3.8	22.2	19.6	27.3	4.4	9.0
CGF Fund 4000	4.8	8.8	35.8	-3.9	22.3	8.8	4.5	27.8	12.7	15.7	18.3	13.4
CGF Venture Fund	-13.1	-15.7	-7.7	-6.5	8.2	12.4	-9.9	6.4	24.4	15.7	19.6	17.7
CMA Investment Fund	9.5	8.7	31.1	7.5	28.1	23.9	-1.8	22.7	23.2	20.3	5.4	6.6
Caisse de Sec du Spectacle	1.4	9.2	21.8	6.2	15.4	27.2	7.5					
Cambridge Balanced Fund	3.4	24.0	25.4	7.2	12.2	19.8	9.9	9.5	9.5	11.7	7.2	13.7
Cambridge Growth Fund	10.4	25.4	37.3	5.8	35.0	8.8	-10.6	29.1	9.4	19.3	11.2	5.4
Cambridge Resource Fund	1.2	14.2	16.3	0.8	27.3	14.1	-9.0	3.2	22.1	10.4	15.3	16.1
Can Trust Inv Fund Equity Part	3.9	8.6	23.2	-4.8	27.9	8.3	0.1	27.4	29.7	31.9	8.1	6.7
Can Trust RSP Equity Sect	2.7	5.7	24.5	-2.9	28.5	4.9	-1.7	27.0	34.8	25.9	7.8	7.9
Canada Cumulative Fund	5.2	7.4	18.8	-5.6	36.2	4.5	-4.8	44.3	26.8	31.3	18.2	36.4
Canadian Gas & Energy Fund Ltd	17.8	-2.3	10.9	-19.4	19.4	-14.0	-29.4	46.1	82.3	15.2	45.4	27.0
Canadian Investment Fund Ltd.	0.0	2.9	22.2	2.3	23.8	17.2	-4.9	21.6	21.4	20.9	6.7	6.4
Canadian Protected Fund	15.1	8.8	18.4									
Canadian Security Growth Fund	3.1	13.6	33.6	4.5	39.8	9.2	-5.5	46.0	23.3	35.6	18.3	10.1
Capital Growth Fund Ltd.	6.2	1.3	20.6	-5.7	27.2	26.5	0.3	32.2	29.6	30.4	15.4	9.4
Capston- Investment Trust	2.6	14.7	24.8	1.2	15.2	21.5	8.3					
Cda Life Bal Eqty Income E-2	3.7	12.4	29.1	5.2	31.2	10.2	-3.2	28.4	31.2	24.0	12.7	
Cda Life Cdn&Intl Equity S-9	3.8	10.6	27.4	4.2	30.5	9.0	-4.1	27.6	31.4	23.1	10.1	7.1
Cda Life Managed Fund S-35	4.3	11.3	22.3									
Cdn Anaesthetists Mutual Accum	3.3	13.2	24.8	1.2	32.7	5.7	-3.7	44.6	45.7	31.5	11.2	12.3
Cdn Convertible Preferred Fd	1.8											
Central Trust RSP Equity	2.0	7.9	23.1	1.2	22.3	20.5	-3.4	28.1	49.4	25.0	5.9	2.9
Chou RRSP Fund	8.2											
Citadel Premier Fund	5.0	9.2	19.6	-0.7	24.4	15.1	1.4	22.3	45.3	21.5	10.8	14.5
Corporate Investors Ltd.	1.3	4.5	19.7	6.2	28.3	18.9	-8.6	21.6	16.8	19.9	11.9	13.3
Corporate Investors Stock Fund	22.8	33.1	30.6	-4.0	39.5	-2.8	-24.7	70.6	40.7	32.6	21.4	14.3
Counsel Trust Real Estate Fd	14.8	15.0	21.8									
Crown Life Commitment Fund	1.8											
Crown Life Pensions Balanced	4.3											
Crown Life Pensions Equity	2.7	16.1	33.4	-0.4	17.0	11.3	-17.1	21.2	26.1	26.9		
Cundill Security Fund	7.5	11.9	25.5	7.0	34.7	0.4	-1.7					
DK All Seasons Fund	15.9	7.6	23.3	-26.3	28.7	-13.6	-7.9	25.3	61.5	26.3	8.7	15.1
DK Enterprise Fund	11.8	18.9	16.1	-23.3	28.3	-7.1	-13.8	44.0	82.1	17.2	27.4	11.0
Dynamic Fund of Canada Ltd.	9.8	7.3	28.1	-6.1	26.8	5.9	-7.7	39.1	30.9	41.5	26.6	21.9
Dynamic Managed Portfolio	9.0											
Dynamic Precious Metals Fund	33.6	23.5	11.8									
Ethical Growth Fund	9.4											
Everest Special Equity Fund	0.0											
F.M.O.Q. Fonds de Placement	8.7	7.8	19.1	11.0								
F.M.O.Q. Omnibus	6.5	11.7	21.5	8.0	14.6	29.0	6.1	22.5				
Fds Reer St-Laurent-Actions	14.4											
Fds Reer St-Laurent-Diversif.	1.6											
Ficadre Actions	4.2	24.8										
Ficadre Equilibre	1.6	13.3										
Fiduciaires Fonds Actions	5.7											
Fiducie Pret Revenu Retraite	1.0	12.3	15.8	6.7	14.3	23.6	-4.8	9.6	12.0	23.0	6.6	12.7
Fiducie Pret Revenue Canadien	4.4	7.3	11.2	-4.9	23.0	15.6	-13.5	3.9	40.6	26.4	9.4	11.0
First City Realfund	14.3	13.0	13.3	9.7								
Fiscon Investment Fund-Balance	7.7	8.3	18.1	18.9	15.2	25.8	-1.9	14.8	13.8	25.4	8.6	
Fond SNF-Section Equilibree	8.3	16.8	22.8	7.1	19.6	21.1	1.2	14.1	8.9	10.4	11.1	11.6
Fonds Desjardins Actions	6.5	0.8	25.9	-5.5	25.7	15.8	-6.7	27.4	32.8	23.2	12.5	12.0
Fonds Desjardins Equilibre	1.5											
FoodFund	2.6	22.5										
Global Strategy Corp	2.9	41.9										
GoldenFund	21.0	20.7										
Goldtrust	17.0	28.6	32.9	-20.1	-2.0	39.1	-37.5	43.0	90.7	7.6	28.6	-10.4
Green Line Cdn Index Fund	4.9	8.1										
Growth Equity Fund Ltd.	7.5	16.7	37.0	-8.1	31.6	-3.6	-25.6	68.5	60.2	40.7	35.8	19.5
Guaranty Tr Investors Equity	7.4	12.9	24.1	5.9	29.3	14.2	0.3	24.4	34.5	24.3	12.3	12.9
Guaranty Tr Managed RSP Equity	7.5	10.3	27.8	5.9	31.6	18.2	-0.7	25.4	29.0	26.8	18.8	16.8
Guardian Canadian Fund	1.8	17.8	26.5	0.6	21.0	7.5	-3.8	32.3	23.4	26.2	11.5	9.4
Guardian Enterprise Fund	0.2	8.6	25.4	2.5	35.7	18.7	-5.7	35.6	40.4	18.0	15.3	10.2
Hallmark Canadian Fund	5.4	15.1	18.6									
Hume RRSP Growth&Income Fund	7.7	7.8										
Imperial Realty Growth Fund	19.1	16.3	9.9									
Industrial Dividend Fund Ltd.	17.6	3.5	32.8	8.2	39.0	14.9	-3.7	12.5	16.8	17.4	29.1	17.4
Industrial Equity Fund Ltd.	11.7	10.0	26.3	-4.6	39.0	22.2	-15.2	24.6	29.6	24.9	30.5	26.5
Industrial Growth Fund	11.7	7.6	28.1	5.5	25.2	33.4	-7.8	22.0	32.9	16.9	33.0	15.9
Industrial Pension Fund	14.3	4.3	37.5	-0.7	37.6	28.0	-8.7	9.9	9.6	33.2	22.3	15.9
International Trust Cdn Equity	5.7	16.5	28.1	2.5	35.3	6.5	-5.4	25.1	35.8	30.2	11.0	7.4
Investors Cdn Equity Fund	4.7	15.2	25.1	2.4								
Investors Gr Tr Pooled Equity	2.5	4.6	23.3	2.3	27.0	8.4	-5.6	27.3	38.5	25.2	2.6	8.7
Investors Real Property Fund	11.2	9.6	9.5									
Investors Retirement Mutual	8.9	2.2	28.0	2.3	22.6	7.6	6.3	26.3	39.1	24.9	1.3	7.9
Jones Heward Fund Ltd.	5.1	15.3	27.2	0.6	31.8	-0.1	-4.1	44.5	38.9	32.2	25.3	5.5
Keltic Investment Trust	5.3	18.5	13.9	-7.7	32.4	-16.8	-59.0	103.4				
LifeFund	8.4	19.9										
London Life Equity Fund	6.2	12.7	26.4	1.8	34.7	12.8	3.2	23.4	36.5	27.9	7.9	5.9
Lotus Fund	1.2	11.2	17.9									
MER Equity Fund	2.4	13.0	23.8	14.4								
MONY Canadian Growth Fund	10.6	10.7	34.4	1.0	28.2	37.6	-9.8	26.4	31.1	24.1	9.6	5.4
Mackenzie Equity Fund	12.3	4.7	36.0	1.4	31.4	15.6	-6.6	34.6	38.2	28.6	2.8	1.7
Maritime Life Balanced Fund	0.8											
Maritime Life Growth Fund	0.1	11.5	24.5	8.4	26.2	11.0	-11.1	31.0	27.8	30.9	12.2	6.2
Marlborough Fund	10.8	15.5	21.7	4.2	32.3	4.3	-9.2	27.3	33.8	37.4	23.6	26.1
McLean Budden Balanced Fund	3.2	13.1	24.2	5.1	19.9	21.1	-4.3	27.1	18.9	11.6	5.0	
Metrcpolitan Cdn Mutual Fd	8.4	13.9										
Metropolitan Growth Fund	8.8	9.6	20.5	1.7	18.7	4.4	5.7	20.6	34.0	24.0	20.8	19.5
Montreal Trust Equity Fund	6.7	10.0	17.2	-3.6	28.2	8.3	-7.1	23.7	33.4	30.3	7.4	8.3
Morgan Growth Fund	3.6	21.2	25.0									
Morgan Resource Fund	41.1											
Mtl Trust RRSP-Equity Sectn.	4.1	12.8	18.8	3.4	27.5	9.5	-6.7	23.9	33.4	27.9	7.3	9.4
Multiple Opportunities Fund	17.5	45.6										
Mutual Diversifund 25	2.2	6.7										
Mutual Diversifund 40	0.0	8.1										
Mutual Diversifund 55	0.1	6.8										
Mutual Equifund	3.1	6.2										
NW Canadian Fund Ltd.	0.1	18.0	33.4	0.4	36.6	6.1	11.2	39.2	29.8	34.5	0.5	8.4
National Trust Cdn Common Shar	9.5	14.4	18.3	3.0	22.1	6.3	1.7	32.4	29.8	27.0	3.7	3.3
National Trust RSP Equity Fund	0.3	10.9	23.0	3.4	25.3	7.4	4.3	33.6	28.8	26.6	3.9	3.0
Natl Trust Feb Pro Fund	8.1	11.4	7.7									
Natl Trust Jan Pro Fund	4.8	7.9	12.0									
Natural Resources Growth Fund	19.3	1.9	15.9	-20.0	13.7	12.7	1.9	26.1	20.1	19.2	16.9	8.0
One Decision Fund	0.8											
Ont Teachers Grp Aggr Equity	3.7	13.1	30.6	5.7	29.6	9.4	-4.9	34.1	31.7	23.9	4.4	3.3
Ont Teachers Grp Balanced	5.2	9.7										
Ont Teachers Grp Diversified	4.2	9.8	28.5	3.2	30.2	9.1	-5.0	30.7	30.7	22.1	8.7	8.3
Ordre Ingenieurs Actions	7.3	10.1	27.4	-0.7	32.1	2.7	-13.1	40.2	24.9	26.5	9.0	11.0
Ordre Ingenieurs Equilibre	6.1	12.2	23.1	5.4	23.0	11.4	2.7					
PH&N Canadian Fund	4.3	13.6	29.4	2.1	41.3	-6.8	-4.9	38.5	31.5	37.1	14.8	13.3
PH&N Pooled Pension Trust	4.1	11.7	25.7	4.6	32.1	8.9	-10.0	31.1	23.0	21.4	11.4	13.5
PH&N RRSP Fund	0.6	13.4	28.5	1.2	38.7	-3.6	-4.3	30.0	21.1	29.5	9.8	12.4
Pacific Growth Fund	5.9	3.5	22.8	-11.0	27.2	6.1	8.9	28.3	26.3	27.0	14.9	14.4
Pacific Retirement Bal Fund	5.7	5.9	16.2	1.0	17.9	20.1	-2.3	18.0	14.8			
Planned Resources Fund Ltd.	6.2	9.2	15.0	-6.7	33.6	1.7	-10.1	39.9	59.7	24.9	26.9	15.9
Prudential Growth Fund Canada	0.4	19.0	20.8	1.0	30.0	3.5	-10.6	27.4	33.0	30.7	8.2	7.6
Rabin Budden Capital Fund	14.5	53.8										
Rabin Budden Income Fund	1.1											
Realgrowth Cdn Equity Fund	14.3	54.5	21.3	3.9								
Royal Trust Adv Balanced Fd	1.3											
Royal Trust Cdn Stock Fund	1.7	3.7	19.4	-0.8	24.8	9.8	-10.2	30.3	37.1	26.6	4.4	9.8
Royal Trust Energy Fund	9.8	11.5	10.9	-13.4	17.1	-18.1	-10.1					
Royfund Equity Ltd.	1.8	19.5	31.9	6.2	35.7	2.4	-14.1	49.6	42.9	30.2	8.4	6.8
Saxon Balanced Fund	15.7	10.9										
Saxon Small Cap	6.1	12.9										
Saxon Stock Fund	13.5	7.1										
Sceptre Balanced Fund	7.7	14.5										
Sceptre Equity fund	22.7											
Sentinel Cda Equity Fund	2.8											
SilverFund	17.6	8.7										
Sunset Fund	0.1	18.8										
Talvest Diversified Fund	6.8											
Talvest Growth Fund	8.0	9.5	27.1	1.2	28.3	2.7	3.7	26.8	27.4	28.8	6.5	8.2
TechnoFund	19.6	-7.7										
Templeton Canadian Fund	4.2	12.5	26.9	-10.4								
Trans-Canada Equity Fund	13.8	30.6	40.6	7.7	31.8	7.6	-16.3	23.3	13.1	11.1	10.2	4.7
Trans-Canada Shares Series C	6.8	22.6	31.9	7.0	18.0	8.3	8.5	12.5	10.0	14.5	3.7	14.0
Trimark Canadian Fund	6.6	5.3	30.2	4.0	41.9	13.5						
Trust General Canadian Equity	0.4	8.1	22.9	1.3	27.2	1.3	-11.7	23.4	38.2	32.0	12.2	8.5
United Accumulative Retirement	5.3	11.0	29.3	13.1	32.8	-1.3	-5.7	41.5	38.6	35.2	11.5	3.5
United Venture Retirement Fund	8.7	17.1	33.7	2.0	38.5	4.1	26.3	67.1	60.3	33.9	12.5	14.1
Universal Svgs Equity Fund Ltd.	17.1	7.7	30.9	2.7	27.5	19.2	-2.8	20.1	35.3	24.3	27.1	6.4
Universal Svgs Natural Resourc.	30.7	-10.9	15.9	-13.9	19.3	13.2	-24.5	34.3	54.3			
Univest Growth Fund	0.3	9.4	30.3	-8.2	23.3	6.2	3.5	39.7	8.9	16.7	17.4	-1.1
ValueFund	9.0	18.8										
Viking Canadian Fund Ltd	1.7	4.5	24.2	3.6	28.8	8.5	-5.9	27.8	38.3	24.8	4.0	4.9
Vintage Fund	2.2											
Waltaine Balanced Fund	7.6	6.6	18.0	9.2	15.8	21.7	2.4	25.0	22.4	19.5	6.1	11.4
Waltaine Conv Preferred Fund	3.9	6.5										
Walwyn Cdn Equity Fund	6.7	8.2										
Walwyn Venture Fund	8.1											
RENDEMENT LE PLUS ELEVE	41.1	54.5	40.6	18.9	41.9	39.1	15.0	103.4	90.7	41.5	45.4	36.4
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE	-22.8	-15.7	-7.7	-26.3	-2.0	-18.1	-59.0	3.2	8.9	7.6	-0.5	-10.4
MOYENNE	2.0	11.9	23.5	0.3	27.0	10.1	-6.6	30.2	31.7	24.8	13.4	11.3

PLACEMENT — Fonds d'investissement

Fonds d'actions — Non admissibles aux REER

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
AGF HiTech Fund Ltd	8.3	16.0	23.5	-9.9								
AGF Japan Fund Ltd	27.0	54.7	45.1	11.8	33.3	1.4	14.7	45.7	-17.3	56.2	10.6	32.6
AGF Option Equity Fund	-5.7	4.4	26.5	4.6	15.5	15.9	-2.6	28.7				
AGF Special Fund Ltd	2.4	9.7	34.9	-0.9	33.3	38.2	-11.4	53.0	53.5	30.9	23.6	33.7
AMD Amer Blue Chip Growth Fd	3.3	13.1										
Allied International Fund	24.3	43.9										
American Growth Fund Ltd	2.5	5.5	32.1	9.3	21.5	29.6	6.0	52.7	30.2	18.8	-3.0	18.1
Bolton Tremblay International	7.9	24.4	41.3	8.1	29.4	27.8	7.9	31.7	17.8	24.4	-1.6	35.4
Bullock Amer Fund	2.3	29.1	34.2	-10.4	25.1	2.9	4.6	64.1	8.1	4.8		
CGF Int'l Growth Fund	6.2	13.4	27.4	2.1	29.9	9.5	20.5	20.1	10.0	8.2	7.0	5.8
Can Trust American Equity Fund	12.0	23.5	36.6	1.6	16.9	11.9	-9.9	39.2	14.7	16.7	3.9	18.8
Can Trust Pooled Equity Fund	8.3	7.7	23.8	-3.7	29.1	7.6	1.1	30.0	35.1	29.3	9.7	9.5
Cda Life U.S.&Intl Eqty S-34	1.5	15.2	25.2									
Cda Trst North American Fund	5.6	10.6	25.2	1.1	35.5	12.3	-10.6	28.6	39.8	24.0	0.7	9.3
Cda Trst Pooled Foreign Equity	11.7	20.2	38.3	0.3	32.7	29.9	-13.0	39.0	14.4	16.2	-5.2	6.1
Chou Associates Fund	4.9											
Crown Life Pen Foreign Equity	7.5	14.4	28.0	7.1	14.5	24.1						
Cundill Value Fund Ltd	12.9	6.8	22.2	6.0	44.1	25.6	18.5	16.7	29.9	41.6	21.1	31.5
DK American Fund	-3.0	7.6	38.5	-10.3	10.7	-3.6	-1.4	34.2	45.9	10.4	20.7	16.4
Dynamic American Fund	9.1	11.4	29.7	7.8	32.7	20.5	-1.6	44.3				
Dynamic Global Fund	1.1											
Fiducie Pret Revenu American	8.3	17.1	33.3	4.3	9.2	18.3	-5.5	25.9	11.2	17.6	-1.1	27.4
Fonds Desjardins International	2.5	19.0	26.2	4.1	2.1	32.6	-9.8	28.8	8.0	22.7	8.2	17.2
Global Strategy Fund	14.1	34.0										
Goldfund Ltd	22.6	34.0	16.1	-20.9	-5.1	41.8	-38.7	80.7	158.1	-5.2	40.8	-31.2
Green Line U.S. Fund	2.3											
Guardian Growth Fund	3.3	1.3	18.3	-5.4	13.0	19.4	-5.9	39.6	32.1	29.1	15.3	19.0
Guardian North American Fund	25.6	9.8	19.8	-3.0	15.0	22.2	-2.0	34.9	36.1	28.5	18.3	19.4
Guardian World Equity Fund	10.9	32.6	38.9	3.3	14.5	5.3	-3.2	61.1	9.6	39.2	8.3	16.2
Hume Growth & Income Fund	15.5	3.1										
Industrial American Fund	1.1	12.4	31.7	4.7	23.2	37.4	4.2	26.9	18.2	27.5	18.2	24.0
Industrial Global Fund	12.1	17.2										
International Trust Int'l Equi	0.4	20.9	38.2	1.2	19.9	27.7	-4.1	20.1	15.9	16.1	-9.3	7.4
Investors Global Fund Ltd	2.6											
Investors Growth Fund of Cda	1.5	11.2	28.2	0.0	25.3	14.8	-5.8	30.2	33.4	26.0	-2.0	8.6
Investors International Mutual	2.9	11.7	34.1	-3.8	21.8	23.3	-14.5	40.3	20.6	16.1	4.9	17.3
Investors Japanese Growth Fund	26.9	61.2	35.2	-0.2	37.4	6.1	24.3	30.6	-25.0	62.7	10.2	25.9
Investors Mutual of Canada Ltd	4.7	5.3	19.7	-2.4	29.9	17.8	-4.4	21.8	26.3	19.8	4.7	11.4
Jones Heward American Fund	1.0	6.1	39.1	5.5								
MD Growth Investments Ltd	3.6	23.6	42.3	4.5	35.3	28.3	-1.3	40.3	27.3	33.2	36.6	44.1
MER Growth Fund	9.7	1.3	11.2	14.4								
Metropolitan Collective Mut	16.4	7.2	25.1	0.4	27.3	33.3	-7.4	36.8	25.8	31.5	5.9	22.7
Metropolitan Speculators	14.7	19.9										
Metropolitan Venture Fund	5.9	15.7	24.1	-8.7	17.5	24.2	0.0	27.7	35.3	12.3	28.7	41.6
Morgan Worldwide Fund	1.7	16.8	14.1									
Mutual Amerifund	1.9											
NW Equity Fund Ltd	10.2	6.5	27.1	6.3	12.2	26.3	-7.5	40.8	17.0	27.2	12.8	19.9
National Trust Pooled Non-Cdn	3.7	14.4	45.8	-1.9	15.1	24.5	-12.2	41.9	14.4	8.8	1.2	9.1
Natl Trust Global Fund P	4.8	35.4	63.8	3.2								
Natrusco Common Share Fund	1.3	8.4	20.3	-1.5	36.9	7.4	-19.2	32.5	29.5	25.2	3.3	0.8
Noram Convertible Securities	21.5	7.8										
PH&N Fund	3.8	6.8	32.2	3.5	18.7	40.4	-5.5	43.1	20.6	23.3	16.7	20.2
PH&N U.S. Pooled Pension Fund	2.9	6.6	33.5	5.6	23.4	39.3	-1.8					
Pacific U.S. Growth Fund	12.3	11.2	18.6	-16.5	4.8	14.6	-16.2	27.1	28.1	14.1	9.4	22.1
Provident Stock Fund Ltd	1.5	7.5	28.0	-12.2	27.5	19.6	-18.1	46.5	37.5	23.9	4.8	8.4
Realgrowth Amern Trend Fund	7.1											
Royal Trust A Fund	2.1	14.1	28.6	0.7	13.5	20.7	-10.2	32.9	16.1	28.2	-8.1	21.4
Royal Trust Adv Growth Fund	0.5											
Royal Trust J Fund	16.9	63.5										
Salamander Trust	1.1	6.8	36.7									
Saxon World Growth	1.2	16.6										
Sceptre International Fund	18.6											
Sentinel Global Fund	9.6											
Talvest American Fund	0.3											
Taurus Fund Ltd	15.7	1.2	25.5	-2.5	16.4	32.9	5.5	36.3	35.0	44.4	25.2	55.0
Templeton Growth Fund	5.1	19.7	35.1	8.6	34.5	15.0	-0.9	28.6	24.5	29.3	30.7	44.6
Trans-Canada Shares Series B	10.3	24.1	29.4	8.7	19.3	15.2	-3.9	10.2	12.0	13.9	7.3	11.9
Trimark Fund	2.3	10.3	37.3	1.3	35.6	38.0						
Trust General U.S. Equity	5.5	20.4	35.1	3.7								
United Accumulative Fund Ltd	5.3	16.4	34.9	15.5	24.4	6.4	-4.2	44.8	39.8	20.8	-1.6	9.0
United American Fund Ltd	14.4	10.8	34.5	10.7	27.7	19.8	-2.6	23.4	28.2	7.6	13.7	26.4
United Venture Fund Ltd	18.1	6.4	37.2	-0.9	31.6	4.3	-17.7	62.5	46.2	24.7	13.2	9.8
Universal Savings American	4.1	10.7	39.2	2.2	19.0	37.4	22.2	12.3				
Universal Savings Global Fd	0.0											
Universal Savings Pacific Fd	3.8	68.0	38.0	7.9	22.0	8.1						
Viking Commonwealth Fund	3.1	21.3	28.0	5.0	22.8	25.5	10.8	22.5	0.3	28.4	4.2	25.5
Viking Growth Fund Ltd	3.8	27.3	28.6	4.4	22.3	14.2	1.0	29.4	12.7	30.9	11.5	31.5
Viking International Fund	3.5	15.5	25.9	3.3	34.7	15.5	17.1	23.3	14.8	27.6	19.9	39.6
Walwyn International Fund	5.9	4.4										
Walwyn Option Equity Fund	5.2	-1.1										
RENDEMENT LE PLUS ELEVE	27.0	68.0	63.8	15.5	44.1	41.8	24.3	80.7	158.1	62.7	40.8	55.0
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE	-25.6	-1.1	11.2	-20.9	-5.1	-3.6	-38.7	10.2	-25.0	4.8	-9.3	-31.2
MOYENNE	0.1	17.0	30.9	1.4	23.1	20.6	-2.9	35.5	25.4	24.4	10.5	20.1

Fonds d'obligations et d'hypothèques

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
AGF Global Government Bd Fd	20.0											
AMD Fixed Income Fd	2.9	9.8										
All-Canadian Revenue Grwth Fnd	7.5	4.5	16.4	8.9	12.9	18.5	11.6	11.5	7.8	20.6	11.7	13.3
Allied Income Fund	10.9	16.9										
Altamira Income Fund	3.7	9.4	14.3	12.0	11.7	27.1	10.5	10.6	7.1	6.9	4.6	20.3
Bisset Fiduciary Fund	3.5											
Bullock Income Fund	1.7	8.4	9.4	11.0	8.7	9.6	1.5	6.6				
CDA RSP Fixed Income Fund	4.3	11.9	16.2	12.9	12.2	29.6	8.6	8.0	2.6	5.9	9.3	16.3
Can Trust Conv Mtge Pool	9.7	11.5	13.5	11.9	15.0	22.9	15.2	11.0	7.8	8.3	11.1	15.2
Can Trust Inv Fund Income	3.1	13.0	19.2	15.6	11.5	26.9	7.0	6.8	1.7	6.8	5.5	18.4
Can Trust Pooled Income Fund	5.6	13.8	22.1	18.7	11.6	30.3	6.6	6.5	2.3	5.8	9.2	18.7
Can Trust RRSP Income Sect	3.6	13.0	18.2	17.1	12.1	27.6	5.0	6.8	1.6	5.0	8.4	17.8
Can Trust RSP Mortgage Sect	9.1	8.6	12.5	11.3	13.3	20.4	13.3	9.5	6.0	6.6	10.3	13.3
Canadian Trusteed Income Fund	0.9	14.8	23.0	17.0	12.6	28.0	9.0	5.6	1.3	5.6	9.1	18.7
Cda Life Fixed Income S-19	2.7	11.6	16.9	13.5	10.4	33.3	5.8	5.0	0.5	5.1	9.1	17.3
Cda Trust Income Investments	3.3	10.0	16.0	13.7	10.7	25.1	9.1	11.8	4.8	5.8	10.0	13.2
Cdn Convertible Debenture Fd	2.2											
Central Trust Mortgage Fund	8.6	7.1	18.2	11.3	9.1	17.3	14.4	8.6	6.4	6.8	12.8	13.1
Crown Life Pensions Bond Fund	0.3	11.8	8.5	7.4	12.4	27.2	-1.3	9.0	-1.8	3.8		
Crown Life Pensions Mortgage	7.1	12.1	14.8	13.2	18.4	30.5	8.4	2.4	2.1	5.4		

IMMEUBLE DE PRESTIGE + SITE INCOMPARABLE = PLACEMENT À SUCCÈS

le manoir MANRÈSE

(phase 1)

Résidences pour personnes préretraitées et retraitées disponible pour investissement

700, avenue Murray, STE-FOY (Québec)
Voisin du Parc des Braves, quartier Montcalm

Mise en marché par: La Société en Commandite Manoir Manrèse

Souscription minimale: 10 000,00$
Durée du projet: 7 ans
Emprunt disponible

Soirée d'information les lundi et mercredi à 19h30

Nos bureau sont ouvert
du lundi au vendredi de 8h30 à 21h00
et le samedi de 9h00 à 16h00

Massé et Associés
courtiers en contrats d'investissement inc.

LAVAL
Edifice Les Coopérants
3090, boul. Le Carrefour, bureau 501
Chomedey, Laval (Québec) H7T 2J7
1 (514) 682-6262 / 1-800-361-3606

QUÉBEC
Place Iberville IV
2954, boul. Laurier, bureau 680
Ste-Foy (Québec) G1V 4T2
1 (418) 657-6586 / 1-800-463-5650

ALMA
510 ouest, rue Collard
Alma (Québec) G8B 1N2
1 (418) 668-3093

Trois-Rivières (819) 371-1200

On trouvera dans le prospectus visé une information sur les titres proposés.
On peut se procurer ce prospectus auprès de notre maison.

CITÉ



RADIO CITÉ 107 FM

Pour l'AMOUR de la Musique

PLACEMENT — *Fonds d'investissement*

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
Dynamic Income Fund	5.5	12.7	16.5	16.3	9.7	29.0	4.1	11.2				
Everest Bond Fund	13.3											
Fds Reer St-Laurent-Obligatn	4.4											
Ficadre Obligations	5.3	12.3										
Fiduciaires Fond Obligations	5.3											
First Canadian Mortgage Fund	8.1	9.9	13.2	12.1	13.7	23.0	11.7	8.9	6.3	7.7	9.8	13.4
Fonds Desjardins Hypotheques	8.7	9.9	13.6	10.8	13.4	23.8	12.7	8.6	6.1	6.6	11.5	12.0
Fonds Desjardins Obligations	1.5	11.9	18.5	11.2	7.9	37.7	-4.0	4.0	-1.8	4.8	10.4	20.0
Guaranty Tr Investors Income	-2.4	12.3	16.9	12.3	11.3	30.8	9.1	3.6	4.4	4.9	11.2	13.2
Guaranty Tr Managed RSP Income	0.5	10.7	19.0	12.8	9.4	30.9	6.4	5.1	2.9	4.1	9.8	14.7
Guaranty Tr Mortgage Fund	12.0	8.3	11.0	9.8	11.7	20.5	15.0	8.6	6.8	6.6	10.1	12.4
Hallmark Bond Fund	3.5	12.6	16.1									
Imperial Mtge & Income Fund	6.9	9.0	11.0									
Industrial Income Fund	14.1	10.3	28.2	13.5	11.0	32.4	-3.4	4.9	-3.7	4.4	15.4	10.0
Int'l Trust Fixed Income	4.5	14.1	21.0	13.3	12.2	29.7	4.8	6.9	3.8	5.4	9.8	16.4
Investors Bond Fund	2.7	12.0	20.1	12.5	10.1	25.8	2.9	2.4				
Investors Gr Tr Fixed Income	8.9	11.0	14.3	11.8	15.6	23.7	10.1	7.1	4.2	6.4	12.7	14.1
Investors Group Trust Bond	4.7	13.3	21.9	11.8	12.0	27.4	5.3	2.4				
Investors Mortgage Fund	7.4	10.2	13.2	10.9	14.8	21.9	12.6	8.5	5.7	7.0	11.5	12.8
London Life Bond Fund	-4.4	19.9	25.1	18.4	12.3	30.3	7.8	4.6	1.8	5.5	8.2	
London Life Mortgage Fund	7.1	12.2	14.5	12.3	17.3	34.9	6.8	0.1	0.2	4.1	12.4	16.9
MONY Bond Fund	-2.3											
Mackenzie Mortgage & Income Fu	13.4	9.9	24.6	14.3	11.1	26.3	10.5	7.6	5.1	6.2	9.1	14.3
Metropolitan Bond Fund	-5.0	10.2	19.0	8.5	7.6	26.1	-4.9	4.9				
Montreal Trust Income Fund	2.7	16.9	20.9	7.2	12.0	27.7	2.3	6.5	0.9	4.8	9.7	17.4
Montreal Trust Mortgage Fund	7.5	9.6	11.9	11.2	13.9	19.5	13.3	9.8	6.0	6.0	11.2	13.7
Morgan Income Fund	6.6	10.5	13.1									
Mtl Trust RRSP-Income Sectn	4.9	15.6	19.7	10.4	11.7	35.3	2.0	6.1	1.1	4.3	9.4	16.7
Mtl Trust RRSP-Mortgage Sect	7.3	9.3	11.9	11.0	13.7	18.9	13.1	9.7	5.9	5.9	10.9	13.3
National Trust Pooled Bond &Pr	2.1	12.7	18.3	13.2	11.2	31.0	5.6	8.7	2.0	5.1	9.6	18.2
National Trust Pooled Mortgage	9.3	11.7	12.1	13.2	15.0	21.3	14.5	9.5	6.5	8.0	11.6	13.9
Ordre Ingenieurs Obligations	3.4	12.5	18.0	14.0	9.7	41.9	-2.2	3.2	-0.7	5.5	8.3	15.1
PH&N Bond Fund	5.8	14.8	21.9	14.0	8.1	37.1	0.7	4.0	-0.2	5.8	8.5	16.5
Protected Bond Fund	2.2	10.5										
Prudential Income Fund Canada	5.2	10.7	16.6	13.0	11.5	29.5	6.3	5.9	1.6	4.4	8.0	17.7
Realgrowth Active Income	-4.2											
Royal Trust Adv Income Fd	0.4											
Royal Trust Bond Fund	1.9	12.2	20.7	13.9	11.6	31.2	4.9	5.6	1.5	4.8	9.3	18.6
Royal Trust Mortgage Fund	8.0	10.2	12.7	11.8	13.8	20.8	14.7	9.3	6.1	7.2	10.6	13.4
Royfund Bond Fund	4.4	11.4	19.2	10.3	8.7	20.7	6.9	9.2	8.1	4.9	8.6	15.9
Sceptre Capital Protection	7.7	15.9										
Sentinel Cda Bond Fund	2.0											
TD's Green Line Mtge Fund	8.3	9.9	11.0	10.7	12.9	22.4	14.8	8.8	6.8	6.9	10.3	14.6
Talvest Bond Fund	4.3	12.8	21.1	15.5	10.8	37.2	9.6	7.4	1.9	7.2	10.3	15.4
Talvest Income Fund	4.4	10.4	13.9	11.4	12.2	21.9	16.3	9.9	4.8	7.3	10.5	12.4
Trust General Bond Fund	1.4	13.4	24.1	13.9	11.9	30.5	5.2	5.2	1.5	6.5	11.4	13.8
Trust General Mortgage Fund	8.3	10.1	15.6	14.7	13.1	22.7	10.6	7.2	3.7	7.4	11.7	11.8
United Mortgage	7.7	8.5	10.6	11.0	11.7	17.7	14.3	9.3	9.4	7.8	11.4	
United Security Fund	3.2	11.5	20.0	11.3	11.5	18.5	5.3	8.4	0.0	5.2	8.6	18.0
Universal Svgs Income Fund	8.2	10.7	24.9	12.6	10.4	40.2	-2.0	2.3	-2.8	3.5	7.8	17.2
Viking Income Fund	3.2	12.0	21.2	14.9	9.8	33.1	2.2	1.8	-2.1	2.9	6.9	19.3
Walwyn Bond Fund	-0.4	11.8										
RENDEMENT LE PLUS ELEVE	20.0	19.9	28.2	18.7	18.4	41.9	16.3	11.8	9.4	20.6	15.4	20.3
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE	-5.0	4.5	8.5	7.2	7.6	9.6	-4.9	0.1	-3.7	2.9	4.6	10.0
MOYENNE	5.0	11.6	17.1	12.6	11.9	26.9	7.4	6.9	3.2	6.1	9.9	15.4

Fonds de dividendes privilégiés

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
AGF Preferred Income Fund	0.7	6.4	14.6									
AMD Dividend Fund	-1.2	6.6										
Allied Dividend Fund	4.0	4.0										
Bolton Tremblay Pfd Income Fd	1.7	6.0	12.2	5.5	15.0	25.6	8.7	8.9	5.4	4.4	9.2	
Bullock Dividend Fund	3.6	6.3										
Dynamic Dividend Fund	3.4	7.0										
Guardian Pfd Dividend Fund	0.7	8.3										
Investors Dividend Fund	0.9	4.9	19.3	6.4	22.4	27.4	8.4	11.9	14.9	23.2	0.3	8.6
Montreal Trust Dividend Fund	3.8											
Morgan Dividend Fund	0.9											
Mutual Dividend Fund	1.5											
PH&N Dividend Income Fund	6.2	7.3	17.8	3.6	27.4	25.7	7.2	17.0	9.2	14.4		
Prudential Dividend Fund	3.8											
Royal Trust Preferred Fund	4.3	6.3										
Viking Dividend Fund Ltd	2.6	9.5	18.9	7.1	30.7	21.3	5.3	13.8				
Waltaine Preferred Income Fd	1.0	9.9										
Walwyn Preferred Fund	0.7	9.1										
RENDEMENT LE PLUS ELEVE	6.2	9.9	19.3	7.1	30.7	27.4	8.7	17.0	14.9	23.2	9.2	8.6
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE	4.3	4.0	12.2	3.6	15.0	21.3	8.4	8.9	5.4	4.4	0.3	8.6
MOYENNE	0.0	7.0	16.6	5.6	23.9	25.0	3.1	12.9	9.8	14.0	4.8	8.6

Fonds du marché monétaire

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
AGF Money Market Fund	7.9	8.7	9.7	10.6	9.3	15.2	19.3	13.2	11.6	7.9	7.3	
AMD Money Market Fd	7.9	9.1										
Allied Money Fund	7.7	8.8										
Bolton Tremblay Money Fund	8.1	9.2	9.6	10.6	9.0							
CDA Money Market Fund	7.6	9.3	9.5	11.0	9.3	14.3	16.2	12.7	8.4	8.3	8.0	8.3
CMA Short-Term Deposit Fund	7.3	8.4	9.1	10.5	9.1	14.4	17.8	12.7	11.8	8.5	7.8	8.4
Cda Life Money Market S-29	6.2	7.4	7.9	10.4	8.8	15.0	18.9	12.5	10.9	7.3	6.7	8.4
Central Cap Money Market Fd	9.1											
Crown Life Pen Short Term	7.8	9.6	9.7	10.6	8.7	14.6						
Dynamic Savings Fund	7.4	8.5	9.0									
Elliott & Page Money Fund	9.4	10.3	10.2									
Everest Short Term Asset Fd	8.1											
Fds Reer St-Laurent-Eprgne-P	8.5											
Ficadre Monetaire	7.2	8.4										
Guardian Short Term Money Fund	8.1	9.1	9.2	10.6	9.0	14.9	18.5	12.1	7.2	8.3	6.1	11.8
Industrial Cash Management Fd	7.9	9.0	9.4									
Investors Money Market Fund	7.7	8.4										
MER Money Market Fund	5.6	8.3	9.3	9.4								
MONY T-Bill Fund	6.6											
Mutual Money Market Fund	7.1	7.5										
Ordre Ingenieurs Revenu Var	7.9	9.0	10.0	11.0	10.3	16.1	17.0	12.8	9.2	7.5	7.4	9.5
PH&N Money Market Fund	7.7											
Prudential Money Market Fund	8.2											
RoyFund Money Market Fd	6.0											
Talvest Money Fund	6.5											
Trimark Interest Fund	8.0											
Viking Money Market Fund	7.9	9.7										
Walwyn Money Market Fund	7.1	6.8										
RENDEMENT LE PLUS ELEVE	9.4	10.3	10.2	11.0	10.3	16.1	19.3	13.2	11.8	8.5	8.0	11.8
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE	5.6	6.8	7.9	9.4	8.7	14.3	16.2	12.1	7.2	7.3	6.1	8.3
MOYENNE	7.6	8.7	9.4	10.5	9.2	14.9	18.0	12.7	9.9	8.0	7.2	9.3

Indices du marché

	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976
Bons du Trésor canadien à 91 jours	8.2	9.0	9.5	11.0	9.3	13.6	17.7	12.7	11.7	8.7	7.3	8.9
Indice des prix à la consommation	4.2	4.5	3.9	4.0	4.2	9.8	12.2	11.2	9.4	8.9	9.1	5.6
Indice pondéré de MYW à moyen terme	3.9	12.3	21.9	14.4	10.9	35.9	3.3					
Indice S & P 500	0.9	17.1	39.3	12.7	24.1	25.9	-5.5	35.1	17.0	15.1	-0.2	24.3
Indice composé du TSE 300	5.8	9.0	24.9	-2.4	34.8	5.5	-10.3	29.9	44.3	29.3	10.2	10.9

MYW : McLeod Young Weir, indice composé de 50 obligations.

PUBLI-REPORTAGE

Une nouvelle approche dans l'utilisation d'un nouveau guichet automatisé

"MAX" ou Profits automatiques!

L'ère du libre-service plus rapide et économique est en pleine croissance. Après les postes d'essence, les banques et les restaurants, l'industrie du film vidéo emboîte le pas.

C'est du moins l'analyse de marché faite par Roger Richard, le président de l'une des principales compagnie oeuvrant dans ce domaine depuis les tout débuts au Québec: Vidéopromax Inc.

L'entreprise de Blainville, selon M. Richard, possède le meilleur automate (surnommé "Max") sur le marché nord-américain, et pour cause:

ESPACE: Max occupe seulement quatre pieds carrés de plancher; s'installe partout et n'importe où, lobby d'hôtel, complexe d'appartements, cafétéria d'usine ou d'hôpital, dépanneur ou encore comme service 24 heures dans l'entrée d'un club vidéo.

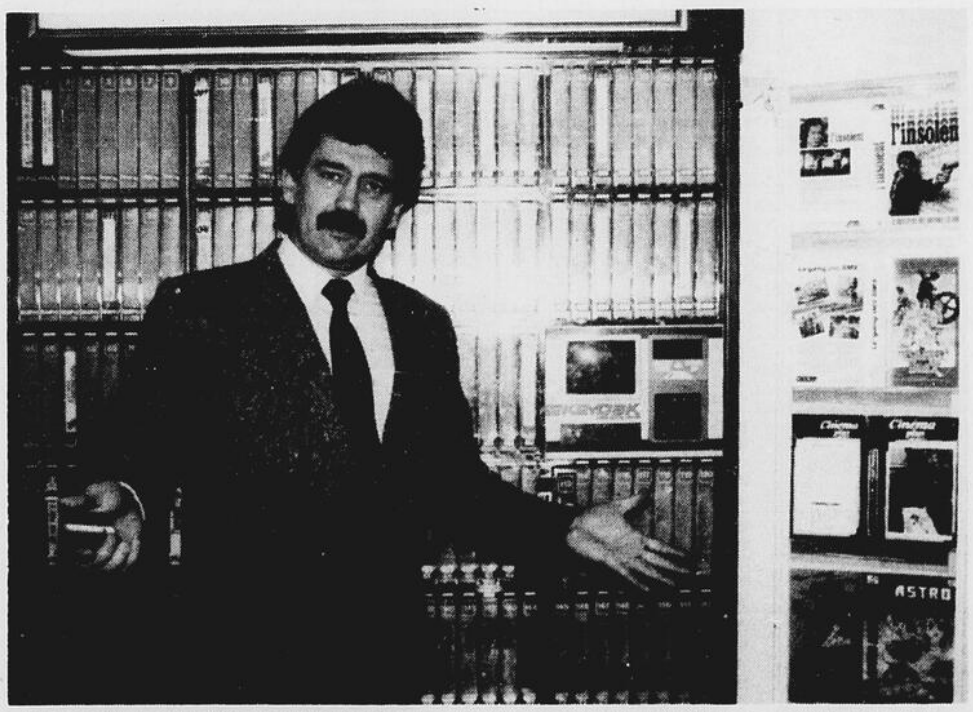
ENTRETIEN: Pratiquement nil du fait que Max est entièrement électronique et non mécanique. Un problème? On débranche le module défectueux et le remplace en 30 secondes, jamais de temps mort, jamais de clients frustrés.

SERVICE: Un technicien qualifié, un dépôt de pièces et un entrepôt d'automates sont à votre disposition ainsi qu'un bureau de ventes et marketing pour vous informer et vous aider à lancer votre entreprise. Support professionnel à tous les points de vue.

SÉCURITÉ: Max possède un système d'alarme interne qu'on peut relier à une centrale ou un poste de police. Le C.P.V. (cerveau de Max) reconnaît les cartes invalides ainsi que ses propres films, aucun vol ou substitution possible. Le fait que Max n'a pas d'argent en poche (fonctionne uniquement avec cartes de crédit ou carte pré-programmée), il n'y a pas de risque de vol ou vandalisme.

INSTALLATION: Vous branchez le fil d'alimentation à une prise ordinaire, c'est tout!

RAPIDITÉ: Après plusieurs essais, le temps de réponse moyen pour une location de film est de dix secondes; impressionnant surtout pendant les heures d'affluence.



Roger Richard: "C'est inévitable, les tendances sont déjà là! Les guichets vidéo automatiques apparaîtront partout sur le parcours quotidien des consommateurs".

INFORMATIQUE: Max est modulaire, il ne sera jamais discret. Du nouveau, on débranche l'ancien on remplace par le nouveau, ou encore on ajoute dans un autre module un nouveau service. Déjà vous trouvez un modem pour télécommunication, dispensatrice de reçus et même un téléphone relié à vos bureaux.

RENTABILITÉ: Si l'opérateur/ propriétaire obtient douze locations cassette par jour à deux dollars vous rencontrerez vos obligations d'emprunt ou crédit-bail avec option d'achat.

PROFITS: Plusieurs scénarios sont possibles et plausibles. Par contre nous retenons qu'en moyenne les revenus net de l'opération d'un "Max" en lieu d'achalandage normal seraient l'équivalent d'un salaire additionnel d'une famille de classe moyenne.

UN MARCHÉ EN PLEINE CROISSANCE: Les chiffres varient mais on s'accorde pour dire qu'environ 40% des foyers canadiens possèdent un magnétoscope vidéo et que le marché augmente d'environ 10% à 15% par année. Si on croit les chiffres, la cassette vidéo est le parfait complément de la télévision et la télé, demeure le passe-temps favori des québécois, et depuis longtemps.

CLIENTS CIBLES: M. Richard nous avoue que les premiers marchands (épicerie, dépanneur, pharmacie, etc.) à offrir ce service supplémentaire à leur clientèle appuyé d'une campagne de publicité augmenteront sensiblement leur achalandage, leurs profits directs et indirects et leur taux de nouveaux clients au frais de ses compétiteurs. Il en va de même pour les clubs vidéos conventionnels.

Aussi le fonctionnaire, le professionnel ou l'ouvrier possédant l'âme d'un entrepreneur pourra acheter et installer un Max dans un endroit de son choix: (usine, hôpital, hôtel, etc.) et avec les services de rotation de film de notre filiale grossiste, se faire un profit impressionnant.

P.S. Dans le but de mieux servir les gens désireux d'obtenir plus d'informations, veuillez communiquer avec le (514) 433-1060.

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date ** du visa	Déduction REA en %	Montant de l'émission vendu au Québec (millions $)	Valeur des actions: Prix à l'émission	Cours à la fermeture le 22 jan.	Cours de la semaine précédente	Variation en %	Dividende annuel prévu	Rendement (dividende sur le prix de l'action)	Fin du dernier exercice	Bénéfice par action *** au dernier exercice	Bénéfice par action *** depuis le dernier exercice	Ratio cours/ bénéfice 4 derniers trimestres	53 dern. semaines Haut	53 dern. semaines Bas
ÉMISSIONS DE 1987																	
Amisk (Corp. invest.rég.)	Amisk.A	Ordin.	18-11-87	125	2,0 (h)	1,00	0,25	0,40	-37,50	n.d.	--	06-87	-0,01	--	--	0,95	0,25
Bastien inc. *	Bastien	Ordin.	13-03-87	100	5,0 (h)	4,00	1,95	1,95	0,00	0,00	0,00	11-86	0,28	9m (0,06)	7,80	5,38	1,06
Biorex (Gr.-conseil) inc.*	Biorex	Ordin.	19-08-87	75	3,0 (h)	1,50	0,70	0,70	0,00	0,00	0,00	06-87	n.d.	3m 0,01	--	1,60	0,40
Bocenor BF (Groupe) inc.*	Bocenor	Ordin.	04-06-87	100	6,4 (h)	4,00	1,55	1,55	0,00	0,00	0,00	12-86	n.d.	9m 0,27	--	4,15	1,00
Bomem inc.*	Bomem	Ordin.	01-12-87	100	3,4 (h)	3,25	2,80	2,70	3,70	0,00	0,00	12/86	0,16	--	--	3,15	2,30
Brault, Guy, O'Brien inc.	--	Subalt.	06-10-87	75	4,4 (h)	4,00	0,00	0,00	--	--	--	--	--	--	--	0,00	0,00
Brault, Guy, O'Brien inc.	--	Priv. cv.	06-10-87	75	5,0 (h)	4,75	0,00	0,00	--	--	--	--	--	--	--	0,00	0,00
Cover (Industries) inc.*	Cover	Ordin. (b)	24-11-87	100	4,0 (h)	2,91	2,60	2,60	0,00	0,00	0,00	06-87	0,26	--	--	2,90	2,50
Deragon, Langlois Ltée *	Dera.Lg.U	Ordin. (b)	06-07-87	75	2,3 (h)	2,25	0,50	0,51	-1,96	0,00	0,00	08-87	0,22	--	2,27	1,75	0,45
Diabrasive intern'l Ltée *	Diabrasiv	Ordin.	23-10-87	75	3,0 (h)	3,75	2,65	2,90	-8,62	0,00	0,00	12-86	n.d.	--	--	3,50	2,35
Dorel (Industries) inc.*	Dorel	Ordin.	02-07-87	100	10,0 (h)	5,00	2,10	2,35	-10,64	0,00	0,00	12-86	0,34	9m 0,28	--	5,13	2,00
Equipement Denis inc.	EqDen.B	Subalt. (b)	28-07-87	75	4,5 (h)	4,50	1,50	1,55	-3,23	0,00	0,00	02-87	0,35	6m 0,18	4,05	3,75	1,50
Métal Déployé (Corp.) *	Expande.u	Subalt. (b)	03-09-87	75	4,5 (h)	4,50	1,00	1,25	-20,00	0,00	0,00	09-86	n.d.	--	--	4,60	1,00
Fiducie du Québec *	Fd.QuéA	Subalt.	20-01-87	50	20,0 (h)	7,00	3,85	3,85	0,00	n.d.	--	12-86	0,58	9m 0,46	6,31	8,50	3,50
Foratek Interna'l inc. *	Foratek	Ordin.	19-08-87	100	2,8 (h)	2,50	1,15	1,00	15,00	0,00	0,00	09-87	n.d.	--	--	2,20	0,80
Foresbec inc.	Foresbec	Ordin.	03-09-87	100	4,4 (h)	3,25	1,70	1,41	20,57	0,00	0,00	06-87	0,22	3m 0,13	5,86	3,85	1,35
Goyette (Groupe) *	Goyette	Ordin. (b)	08-10-87	100	2,3 (h)	2,91	2,45	2,55	-3,92	0,00	0,00	05-87	0,29	--	--	2,85	2,35
Guardian Trustco inc.	Guard. T.	Ordin. (j)	25-08-87	50	5,1 (h)	5,63	3,85	4,25	-9,41	0,28	7,27	12-86	0,42	9m 0,60	5,92	6,13	3,50
Harricana (Groupe) *	Harric,A	Subalt.	23-12-87	75	7,0 (h)	4,00	3,50	0,00	--	0,28	8,00	12-86	0,30	6m 0,25	8,75	3,50	3,00
Idéal (Groupe) inc.*	GrIdeal.a	Subalt.	17-07-87	50	14,0 (h)	8,00	4,75	4,70	1,06	n.d.	--	12-86	0,50	9m 0,70	5,86	8,25	2,50
Igloo Vikski inc.*	IglooVs	Ordin.	05-06-87	100	2,0 (h)	2,00	0,75	0,80	-6,25	0,00	0,00	12-86	n.d.	3m 0,01	--	1,90	0,50
Lassonde (Industries) inc.*	LassondU	Subalt. (b)	27-04-87	50	10,1 (h)	6,75	3,50	3,50	0,00	n.d.	--	12-86	0,39	9m 0,18	--	5,50	2,00
Lavalin Industries inc.*	LavalnInd	Ordin.	25-03-87	50	12,5 (h)	10,00	3,50	3,20	9,38	0,00	0,00	08-86	n.d.	9m 0,30	--	13,75	3,00
Lessard, Beaucage, Lemieux *	LBL.Inc	Ordin. (b)	08-05-87	100	5,5 (h)	2,75	1,15	1,20	-4,17	0,00	0,00	03-86	n.d.	3m 0,04	--	2,45	0,95
Logibec (Gr. informatique)	Log.G.Inf	Ordin.	23-11-87	100	2,1 (h)	2,75	1,85	1,90	-2,63	0,00	0,00	09-87	0,19	--	13,16	6,25	1,85
MAAX inc.*	Maax	Ordin.	04-06-87	100	3,5 (h)	2,50	1,25	1,10	13,64	0,00	0,00	02-86	0,22	6m 0,11	--	2,70	1,05
MaBaie inc.*	MaBaie	Ordin.	02-09-87	100	8,0 (h)	6,00	3,05	3,00	1,67	0,00	0,00	12-86	0,31	5m 0,26	--	5,75	2,25
Macyro (Groupe) inc.*	Macyro	Ordin.	05-06-87	100	14,0 (h)	5,00	3,35	3,75	-10,67	0,00	0,00	04-86	0,42	3m 0,08	--	5,00	2,50
Memotec Data inc.	Memotec	Ordin.	05-06-87	75	70,9 (h)	15,63	13,25	13,38	-0,97	0,00	0,00	12-86	0,28	9m 1,39	8,44	19,88	5,00
Muscocho (Exploration)	Muscocho	Ordin.	10-12-87	100	18,9 (h)	3,70	3,50	3,40	2,94	0,00	0,00	--	--	--	--	8,00	2,90
Premier CDN (Entrep) Ltée *	Premier.a	Ordin.	11-12-87	75	7,0 (h)	7,00	6,75	6,63	1,81	0,49	7,26	05-87	n.d.	--	--	7,00	6,38
Roctest Ltée *	Roctest	Ordin.	29-07-87	100	3,0 (h)	2,50	0,90	0,90	0,00	0,00	0,00	12-86	0,17	9m 0,05	--	2,50	0,75
Sani-Gestion inc. *	SaniGest	Ordin. (b)	04-05-87	100	2,2 (h)	2,18	1,90	1,90	0,00	0,00	0,00	12-86	0,11	9m 0,14	--	2,70	1,25
Soficorp (Groupe) inc.*	Soficorp	Ordin.	20-07-87	100	10,0 (h)	4,00	1,55	1,30	19,23	0,00	0,00	10-86	0,09	3m 0,08	11,07	4,45	1,30
Sportscene (Restaurants)	Sportscn	Ordin. (c) (i)	20-10-87	100	3,2 (h)	5,50	2,75	3,00	-8,33	0,00	0,00	08-87	0,19	--	14,47	7,50	2,75
Sumner Sports inc. *	SumnerSp	Ordin.	12-05-87	100	6,0 (h)	5,00	2,50	2,60	-3,85	0,00	0,00	11-86	0,19	9m 0,29	5,81	5,00	2,00
Systerm inc.*	Systerm	Ordin.	28-05-87	75	3,0 (h)	2,00	0,85	0,80	6,25	0,00	0,00	01-87	n.d.	9m 0,09	--	2,75	0,50
Taurus (Chaussures)	Taurus	Ordin.	30-06-87	100	15,4 (h)	7,00	2,85	2,90	-1,72	0,00	0,00	01-87	0,13	9m 0,21	--	12,00	2,50
Tecrad inc. *	Tecrad	Ordin.	10-07-87	100	3,5 (h)	3,00	2,16	2,25	-4,00	0,00	0,00	10-87	0,28	--	7,71	4,05	2,00
Tolgeco (Groupe) inc.*	Tolgeco	Ordin.	19-08-87	100	5,0 (h)	4,00	1,80	1,85	-2,70	0,00	0,00	11-86	0,38	3m (0,02)	--	4,10	1,80
Transat AT (Groupe) inc.*	GrTransat	Ordin.	29-05-87	100	8,3 (h)	3,00	0,90	1,00	-10,00	0,00	0,00	10-86	n.d.	--	--	3,60	0,90
UAP Inc.	UAP	Subalt. (f)	22-07-87	50	18,4 (h)	16,00	12,75	13,50	-5,56	0,40	3,14	12-86	1,06	9m 0,97	10,63	18,69	11,00
Van Houtte (A.L.) Ltée *	V.Houtte	Subalt. (b)	13-07-87	75	5,0 (h)	5,00	2,80	3,00	-6,67	0,00	0,00	03-87	0,23	6m 0,19	10,37	4,60	2,20
Total						201,96	110,96	113,08	-1,87								
ÉMISSIONS DE 1986																	
ACDS (Syst. graphique) *	ACDS	Ordin.	20-11	100	4,0	2,00	1,15	1,15	0,00	0,00	0,00	06-87	0,02	3m (0,02)	115,00	4,25	0,80
ADS Associés Ltée *	ADS	Ordin.	05-09	100	5,9	5,00	1,36	1,36	0,00	0,00	0,00	01-87	0,14	9m 0,00	45,33	5,38	1,31
Algo (Groupe) inc.*	Algo.A	Subalt. (b)	21-11	50	24,8 (h)	8,25	7,00	7,25	-3,45	0,25	3,57	12-86	0,71	9m 0,45	--	11,88	6,00
Alimentation Couche-Tard *	Alim.CT	Ordin. (b) (d)	07-08	100	2,7	2,12	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	04-87	0,19	6m 0,10	10,00	5,70	1,90
Amisco (Industries) Ltée *	Amisco	Ordin.	09-10	100	7,2	5,25	3,30	3,30	0,00	0,00	0,00	11-86	0,39	9m 0,25	8,25	6,63	2,25
Arden (Placements) inc. *	Arden	Ordin.	12-12	75	4,5 (h)	3,00	0,75	0,75	0,00	0,00	0,00	03-87	n.d.	--	--	4,30	0,55
Atlantique Image et Son *	Atlant.A	Subalt.	16-10	50	6,0	6,50	2,60	2,60	0,00	0 00	0,00	02-87	0,38	3m 0,02	5,53	5,88	2,30
Aub. des Gouverneurs inc.*	Auberges	Ordin. (b)	03-12	100	10,4	4,50	2,40	2,40	0,00	0,00	0,00	12-86	0,26	9m 0,41	5,71	3,90	1,90
Auto Point inc. *	Auto.Point	Ordin.	25-09	100	4,0	2,00	1,15	1,15	0,00	0,00	0,00	12-86	0,16	9m 0,13	7,19	3,15	1,00
Avcorp (Industries) inc.*	Avcorp	Ordin.	01-12	75	2,9	5,50	4,10	4,25	-3,53	0,00	0,00	09-87	0,14	--	29,29	11,00	3,50
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin. (f)	12-12	50	18,8	14,13	10,88	10,88	0,00	0,56	5,15	10-87	1,82	--	5,98	18,13	9,88
Banque Royale	Bq Royale	Ordin.	29-10	50	9,9	34,00	27,50	28,38	-3,10	2,00	7,27	10-87	3,83	--	7,18	39,38	2,50
Radio Comm. BCE Mobile	BCE Mbl	Ordin. (e)	27-11	75	15,3	10,00	8,63	9,38	-8,00	--	--	--	--	--	--	11,25	8,00
Bestar inc. *	Bestar	Ordin.	10-09	100	8,1	5,75	2,25	2,20	2,27	0,00	0,00	12-86	0,39	9m 0,16	7,26	6,38	1,25
Biochem (IAF) Intern'l *	Biochem	Ordin. (k)	18-12	75	13,2	5,00	6,38	7,00	-8,86	0,00	0,00	01-87	n.d.	9m (0,16)	--	19,63	4,50
Bois Franc Royal Ltée *	BF Royal	Ordin.	10-12	100	5,0	2,50	1,40	1,50	-6,67	0,00	0,00	10-87	0,27	--	5,19	2,99	1,30
Bombardier	Bomb B	Subalt. (f) (g)	30-10	50	38,1	6,88	8,25	7,63	8,13	0,13	1,58	01-87	0,64	9m 0,63	9,82	14,25	6,50
Cabano Expeditex *	Cabano	Ordin.	19-12	100	4,5 (h)	5,00	4,55	4,75	-4,21	0,00	0,00	04-87	0,68	6m 0,29	9,68	8,88	2,75
Cambior Inc. *	Cambior	Ordin. (b)	25-07	75	46,9	10,00	16,63	18,00	-7,61	0,00	0,00	12-86	--	9m 0,59	18,90	35,50	14,25
Canam Manac (Groupe)	Cmnac.A	Subalt.	21-05	50	47,9	15,50	7,50	7,75	-3,23	0,44	5,87	12-86	0,69	9m 0,62	8,72	13,75	6,25
Cantrex (Groupe) inc. *	CantrexA	Subalt. (a) (d)	12-11	75	12,6	3,80	2,70	2,75	-1,82	0,06	2,22	12-86	0,39	9m 0,34	5,63	6,38	2,55
CFS (Groupe) *	CFS	Ordin. (b)	18-12	100	3,5	3,00	1,85	1,90	-2,63	0,00	0,00	12-86	n.d.	9m 0,12	--	3,75	1,00
CGI (Groupe) inc. *	CGI Gr.A	Subalt.	27-11	75	3,8	6,50	1,80	1,75	2,86	0,00	0,00	09-87	0,40	9m 0,08	11,25	7,25	1,50
Champlain (Groupe) inc. *	Champlai	Ordin.	19-09	100	5,1	3,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	03-87	-0,08	6m 0,03	s.s.	3,90	0,85
Cogeco (Groupe) inc.	Cogeco	Subalt.	12-06	75	9,0	5,00	5,25	5,25	0,00	0,09	1,71	08-87	0,54	--	9,72	10,00	3,50
Computertime (Réseau) *	Comptime	Ordin.	08-12	100	2,7 (h)	1,50	0,41	0,40	2,50	0,00	0,00	07-87	n.d.	--	--	2,45	0,35
Cott (Breuvages) inc. *	Cott	Ordin.	03-12	100	10,0 (h)	7,00	5,13	5,50	-6,73	0,00	0,00	01-87	0,52	9m 0,46	9,87	8,50	4,00
Crédit ind. Desjardins	C I Desj.A	Subalt.	22-09	50	13,7	6,50	4,65	4,50	3,33	0,16	3,44	12-86	0,55	9m 0,44	8,61	9,00	3,75
Dionne (Textiles) *	Dionne	Ordin. (a)	30-09	100	5,0	5,00	2,85	2,80	1,79	0,00	0,00	09-87	0,63	--	4,52	5,38	2,60
Disnat (Invest) inc. *	Disnat	Ordin.	23-04	75	2,0	2,00	1,69	1,65	2,42	0,16	9,47	09-87	0,32	9m 0,32	5,28	4,60	1,00
DMR (Groupe) inc. *	DMR.grA	Subalt.	24-09	75	18,6	8,00	3,75	3,85	-2,60	0,00	0,00	05-87	0,38	3m 0,05	11,03	10,38	3,50
Domco (Industries) Ltée	Domco,lte	Ordin.	30-06	50	10,4	13,25	5,50	6,50	-15,38	0,50	9,09	10-87	0,55	--	10,00	10,38	5,50
Domicil inc. *	Domicil	Ordin.	14-11	100	2,0	2,50	0,50	0,45	11,11	0,00	0,00	07-86	--	--	--	3,75	0,35
Espadon-Peterborough inc.*	Espadon	Ordin. (b)	02-12	100	3,0	3,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	08-87	0,09	3m (0,02)	--	4,25	0,80
Espalau Inc. *	Espalau	Ordin.	19-12	100	0,6 (h)	3,00	4,00	3,85	3,90	0,00	0,00	08-87	0,60	3m 0,22	5,41	5,75	2,50
Espalau inc. Pr. cv.	Espalau.A	Pr.conv. ,	19-12	100	2,4 (h)	12,00	15,00	15,00	0,00	0,96	6,40	08-86	s.o.	--	s.o.	21,00	10,25
Fletcher (Groupe) inc. *	Fletcher	Ordin.	10-12	100	4,4 (h)	3,50	4,40	4,50	-2,22	0,00	0,00	10-87	0,32	--	13,75	6,25	2,75
Foresbec inc. *	ForesbecA	Ordin.	03-11	100	2,0	2,00	1,70	1,41	20,57	0,00	0,00	06-87	0,22	3m 0,13	5,86	3,85	1,35
Geoffrion, Leclerc, inc. *	GeofrioB	Subalt. (b)	08-05	75	10,4	6,00	1,80	1,75	2,86	0,04	2,22	08-87	0,77	3m 0,01	3,05	7,13	1,75
Grilli (Gr.Immob.) inc.*	Grilli	Ordin.	27-06	100	13,8	9,00	5,75	5,75	0,00	0,00	0,00	08-87	1,10	--	5,23	14,75	5,50
Gr. La Laurentienne	Gr.laur.b	Subalt.	29-05	50	55,2	14,00	9,63	9,75	-1,23	0,24	2,49	12-86	0,76	9m 0,70	9,08	17,25	9,25
Gr.Plastique Moderne inc.*	G.Plas.Md	Ordin.	15-12	75	4,5	4,00	3,00	2,80	7,14	0,00	0,00	09-87	0,35	--	8,57	7,25	2,50
G.T.C. (Groupe Trans.) Ltée	GTC.trans	Ordin.	20-06	75	20,1	12,88	6,25	5,88	6,29	0,00	0,00	10-87	0,56	--	11,16	15,13	5,25
Guillevin Intern'l inc. *	GuilvA	Subalt. (b)	13-11	50	4,7	6,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00	01-87	0,51	9m 0,43	--	9,38	3,50
Héroux inc. *	Héroux	Ordin.	18-11	100	9,0 (h)	5,00	7,75	7,88	-1,65	0,00	0,00	03-87	0,39	6m 0,21	16,49	13,88	6,13
Honco inc. *	Honco	Ordin.	19-12	100	2,7	3,00	1,06	1,10	-3,64	0,00	0,00	12-86	0,24	9m 0,08	3,53	3,50	0,80
Hubbard (Teinturiers) *	Hubbard	Ordin.	20-05	100	7,3	5,00	1,10	1,25	-12,00	0,00	0,00	10-86	0,37	3m 0,08	3,93	4,00	1,10
Hypocrat (Ordinateurs)	Hypocrat	Ordin.	18-12	100	2,9 (h)	3,20	0,70	0,79	-11,39	0,00	0,00	08-86	0,07	9m 0,04	17,50	4,60	0,65
Imasco Ltée	Imasco,ltd	Ordin.	03-06	50	171,1	34,50	24,63	25,13	-1,99	0,96	3,90	03-87	1,73	6m 1,17	12,44	39,50	23,00
Impertex inc. *	Impertex	Ordin. (b)	18-12	100	3,2	2,00	0,40	0,40	0,00	0,00	0,00	07-87	-0,07	--	--	2,00	0,35
Informatrix 2000 *	IFX 2000	Ordin.	16-12	100	9,7	4,00	2,05	2,01	1,99	0,00	0,00	08-87	0,28	--	7,32	4,60	1,90
Innotech Aviation (Ent.) *	Innotech	Ordin.	04-12	75	7,5 (h)	5,00	1,75	1,90	-7,89	0,06	3,43	12-86	0,15	6m (0,17)	s.s.	7,00	1,75
Intercan (Location) inc. *	Intercan	Ordin.	20-11	75	4,8	5,00	6,00	5,75	4,35	0,28	4,67	12-86	0,40	9m 0,28	14,29	6,75	4,00
Jean-Coutu (Groupe) inc.*	Jean.Ct.A	Subalt.	09-10	50	29,7	8,00	7,25	7,25	0,00	0,00	0,00	05-87	0,47	6m 0,27	12,72	11,63	5,00
J.-M. Saucier Ltée *	JMSaucier	Ordin.	12-11	100	3,6	4,50	1,00	1,10	-9,09	0,00	0,00	07-87	-0,16	3m 0,02	--	4,65	0,80
Kaufel (Groupe) Ltée	Kaufel.B	Subalt. (a)	29-08	75	9,4	6,25	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00	08-87	0,58	--	12,07	12,13	5,75
Lambert Intern'l inc. *	Lambert	Ordin.	17-07	100	5,0 (h)	5,00	1,70	1,70	0,00	0,00	0,00	12-86	0,28	9m 0,13	12,14	4,50	1,01
Laperrière & Verreault *	Lap&Ver	Ordin.	19-06	100	4,0	4,00	2,10	2,10	0,00	0,00	0,00	03-87	0,23	6m 0,21	7,00	7,88	2,00
Leader (Manufacture) inc.*	Leader M.	Ordin.	15-08	100	3,6 (h)	3,00	0,80	0,40	100,00	0,00	0,00	01-87	-0,31	9m (0,45)	s.s.	2,70	0,15
Lépine-Cloutier Ltée *	Lépine-cl	Ordin.	10-10	100	3,5	2,50	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	04-87	0,10	6m 0,05	9,09	2,82	0,80
Leroux (Aciers) inc.*	Leroux	Ordin.	11-07	100	5,0	5,00	2,25	2,50	-10,00	0,00	0,00	10-86	0,45	9m 0,27	4,50	5,25	2,25
Lévesque, Beaubien, et cie *	Lévesq.a	Subalt.	17-06	50	38,1	8,75	4,05	4,30	-5,81	0,10	2,47	05-87	0,89	6m 0,25	5,26	9,88	3,75
LGS (Cons. Informat.) inc. *	LGS.A	Subalt. (b)	25-11	75	6,2	3,75	1,28	1,26	1,59	0,00	0,00	03-86	0,10	6m 0,06	14,22	4,75	1,15
Logibec (Gr.informat.)Ltée *	Log.G.Inf.	Ordin.	14-11	100	2,0	2,00	1,85	1,90	-2,63	0,00	0,00	09-87	0,19	--	9,74	6,25	1,85
Logistec (Corp.)	Logis,Clb	Subalt.	10-06	50	12,0	9,25	7,00	7,00	0,00	0,44	6,29	12-86	0,24	9m 0,51	7,78	8,25	4,85
McNeil, Mantha inc.	McNeil M	Ordin.	11-09	100	6,9	6,88	2,25	2,40	-6,25	0,00	0,00	09-87	0,45	--	5,00	7,75	2,25
M-Corp. inc.	M Corp	Ordin.	31-10	100	9,2	14,25	8,50	8,88	-4,28	0,15	1,76	12-86	0,73	9m 0,61	10,90	16,75	7,00
Mémotec Data inc.	Memotec	Ordin.	30-09	75	11,4	5,25	13,25	13,38	-0,97	0,00	0,00	12-86	0,28	9m 1,39	8,44	19,88	5,00
Métro-Richelieu inc.*	MetroR.A	Subalt.	11-11	50	27,6	6,00	5,25	5,38	-2,42	0,00	0,00	09-87	0,58	--	9,05	13,25	5,00
Micro Tempus inc.*	M.Tempus	Ordin. (a)	03-12	100	2,4	2,00	0,90	1,05	-14,29	0,00	0,00	09-87	0,14	--	6,43	3,10	0,75
Miron inc. *	Miron.A	Subalt. (a)	12-06	50	30,0	12,00	5,50	6,00	-8,33	0,00	0,00	12-86	2,06	9m 1,31	3,82	15,75	4,00
Montco Ltée *	Montco	Ordin.	12-12	100	4,7	3,60	4,55	4,60	-1,09	0,00	0,00	09-86	n.d.	9m 0,15	--	7,60	2,60
Montréal Trustco	MTrustco	Ordin. (g) (i)	27-10	50	79,5 (h)	12,00	12,38	12,50	-0,96	0,48	3,88	12-86	0,94	9m 1,05	9,60	17,25	10,75
Multidev Immobilia	Multidv.A	Subalt. (a) (d)	23-12	50	6,0	2,75	0,39	0,35	11,43	0,00	0,00	11-86	0,11	--	3,55	2,50	0,30
Mux (Laboratoires) inc.*	Mux.labA	Subalt.	07-11	75	4,3	3,00	1,05	0,95	10,53	0,00	0,00	07-87	n.d.	3m (0,02)	s.s.	9,88	0,40
Nautilus Plus *	Nautilus	Ordin. (b)	19-09	100	11,1	3,00	0,56	0,60	-6,67	0,00	0,00	06-87	0,09	--	6,22	2,95	0,50
Normick Perron inc.	NormckA	Subalt.	10-09	50	22,5	5,25	3,80	3,95	-3,80	0,16	4,21	12-86	0,59	9m 0,28	9,50	8,50	3,20

Les titres REA perdent moins de terrain que l'indice XXM

JACQUES HENRI

Autre semaine de petite misère sur le parquet de la **Bourse de Montréal**. En cinq sessions peu actives, l'Indice canadien du marché, alias XXM, a en effet reculé de 39,93 points, passant de 1585,07 le vendredi 15 janvier à 1545,14 le vendredi suivant. Le recul équivaut à 2,52 %.

Mince consolation, les titres admissibles à déduction fiscale en vertu du régime d'épargne-actions (REA) du Québec ont perdu moins de terrain que l'indice boursier montréalais, limitant les pertes à 1,95 %.

En ne comptant que les actions proprement dites émises au cours de 1986 et 1987, la performance s'avère un peu meilleure, avec un recul limité à 1,63 %.

Un titre sur deux recule

Des 164 titres émis en vertu du REA au cours de 1986 et 1987, on en compte 79 en recul contre 42 qui ont enregistré un gain au cours de la semaine et 43 qui sont restés stables.

Parmi les titres en progrès, les actions du distributeur de matériaux de construction **Val Royal** (Mtl, 6,13$) sont celles qui ont connu la meilleure performance, leur valeur passant de 5,25$ à 6,13$ en cinq jours, soit un gain de 0,88$ ou de 16,73 %.

Les actions de **Foresbec** (Mtl, 1,70$) ont aussi causé quelque surprise, leur valeur s'accroissant de 0,29$ pour afficher une cote de 1,70$ au moment de la fermeture, le 22 janvier, soit un gain de 20,37 %.

Tous les autres titres REA qui ont affiché une performance positive supérieure à 10 % sont des titres très bon marché (d'une valeur inférieure à 1,50$), c'est-à-dire des titres dont la moindre variation se traduit par des pourcentages passablement élevés.

Deux surprises, pourtant, parmi ces petits titres. Dans le premier cas d'abord, la valeur des actions de **Manufactures Leader** (Mtl, 0,80$) a doublé, passant de 0,40 à 0,80$ dans la foulée d'une proposition de règlement que la compagnie a faite à ses créanciers sous l'empire de la loi des faillites.

L'autre surprise provient des actions de la société **Groupe Soficorp** (Mtl, 1,55$), dont la division **Placements Soficorp** est engagée dans le courtage de valeurs mobilières. Le titre a gagné 0,25$ pour afficher une valeur de 1,55$ au moment de la fermeture, soit une appréciation de 19,23 %, et cela à un moment où, en règle générale, les investisseurs boudent les actions de presque toutes les maisons de courtage inscrites en bourse.

Pendant ce temps, les pertes les plus fortes étaient enregistrées par les actions de **Domco** (Mtl, 5,50$), un fabricant montréalais de couvre-planchers dont les résultats financiers du dernier exercice ont déçu les investisseurs. On y déclare en effet un bénéfice par action de 0,55$ pour l'exercice terminé le 31 octobre dernier, en regard de 0,97$ par action pour la période correspondante de l'année précédente.

Deux autres titres que les investisseurs ont choyés depuis leur apparition en bourse ont aussi enregistré des reculs importants au cours de la semaine. Il s'agit des actions du **Groupe André Perry** (Mtl, 1,50$) (studios d'enregistrement hyper-perfectionnés) et de celles d'**Ogivar** (Mtl, 1,30$), un fabricant de matériel informatique.

Les premières ont reculé de 18,92 % et les secondes de 16,13 %. Les actions du groupe Perry atteignent ainsi leur niveau le plus pas depuis leur émission en 1986, tandis que celles d'Ogivar subissent une correction après une amorce de redressement qui s'est déclenchée dans le sillage du désastre boursier du 19 octobre.

Un autre recul important a surpris les observateurs de la scène boursière, soit une perte de 25 % enregistrée par les actions de **Métal Déployé** (Mtl, 1$). Émises au prix de 4,50$ en septembre dernier, celles-ci ne valaient plus que 1$ au moment de la fermeture, le 22 janvier, et cela même si les titres se transigent encore sous la forme d'unités comportant une action et un demi-bon de souscription.

Les associés de Godin, Raymond, Hudon, & Charest ainsi que Mes Rupert C.T. Harris, c.r., W. Desmond Thomas, c.r., Kathryn H. Mason, c.r., Arthur C. Schweitzer, Duncan I. McNeill et Joan D. Hazen sont heureux d'annoncer qu'ils exerceront ensemble leur profession en société, à compter du 1er février 1988, sous le nom Godin, Raymond, Harris, Thomas.

GODIN, RAYMOND, HARRIS, THOMAS

RONALD A. BERRY
SUZANNE R. CHAREST
LYNE CODÈRE
CATHERINE DUFF-CARON
MARCEL GERBEAU
JOAN D. HAZEN
DANIEL J. MARTIN
MICHEL MESSIER
DARLENE A. PEARSON
ARTHUR C. SCHWEITZER
MARIE SULLIVAN RAYMOND
RENÉ VALLERAND
NEIL L. BINDMAN
VIATEUR CHÉNARD
VERNA E. CUTHBERT
JOCELYNE DU VERGER-VILLENEUVE
ROBERT P. GODIN
JEAN-FRANÇOIS HUDON
KATHRYN H. MASON, c.r.
ARLENE NAVERAN
LOUISE PRÉVOST
LIEBA SHELL
W. DESMOND THOMAS, c.r.
NATHALIE BONNEAU
JEAN-MARC CLÉMENT
DANIEL DESJARDINS
CLAUDE GENDRON
R.C.T. HARRIS, c.r.
FRANÇOIS-T. LACHAÎNE
DUNCAN I. McNEILL
NICOLE NOBERT
JEAN PROULX
YVES A. SICARD
CONSTANTINE TROULIS

630, BOULEVARD RENÉ-LÉVESQUE OUEST
11e ÉTAGE
MONTRÉAL, QUÉBEC, H3B 1S6
TÉLÉPHONE: (514) 871-1398 — (514) 861-9613

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date ** du visa	Déduction REA en %	Montant de l'émission vendu au Québec (millions $)	Valeur des actions: Prix à l'émission	Cours à la fermeture le 22 jan.	Cours de la semaine précédente	Variation en %	Dividende annuel prévu	Rendement (dividende sur le prix de l'action)	Fin du dernier exercice	Bénéfice par action ***: au dernier exercice	depuis le dernier exercice	Ratio cours/bénéfice 4 derniers trimestres	53 dern. semaines: Haut	Bas
ÉMISSIONS DE 1986																	
Noverco inc. *	Noverco	Ordin.	18-09	75	75,2	12,75	11,25	11,50	-2,17	0,76	6,76	09-87	1,18	--	9,53	16,75	9,50
Ogivar inc.*	Ogivar	Ordin.	07-11	100	7,2	3,25	1,30	1,55	-16,13	0,00	0,00	06-86	--	9m 0,10	7,22	7,50	1,01
Olco (Groupe) inc. *	Olco.A	Ordin. (b)	15-12	100	3,0	4,50	2,35	2,35	0,00	0,31	13,19	04-87	0,17	6m 0,16	--	4,15	1,45
Pantorama (Ind.) inc. *	Pantoram	Ordin.	30-09	100	10,7	5,50	2,25	2,35	-4,26	0,00	0,00	07-87	0,31	3m 0,10	7,50	5,88	1,75
Paul Martin inc.*	P.Martin	Ordin.	23-09	100	6,0	5,00	2,35	2,50	-6,00	0,00	0,00	12-86	0,41	9m 0,38	5,22	5,25	2,25
Peerless (Tapis)	Peerless	Ordin. (l)	19-02	75	7,8	5,92	6,25	6,25	0,00	0,24	3,84	02-87	1,05	9m 0,1,07	4,46	10,38	5,75
Perry (Groupe André) *	Perry.B	Subalt. (a)	27-06	75	3,9	3,50	1,50	1,85	-18,92	0,00	0,00	04-87	0,12	6m (0,10)	s.s.	4,95	1,50
Plastibec Ltée *	Plastibec	Ordin.	17-10	100	9,0	3,00	1,95	2,00	-2,50	0,00	0,00	03-87	0,11	6m 0,17	10,26	4,25	1,25
Quebecor inc.	QuebecoB	Subalt. (a)	09-10	50	40,8	14,25	13,63	13,25	2,87	0,20	1,47	09-87	1,26	--	10,82	20,75	11,00
Radiomutuel inc.	Radio.A	Subalt.	24-04	75	8,1	8,50	4,30	4,45	-3,37	0,40	9,30	08-87	0,35	3m 0,11	11,62	7,88	4,00
Repap (Entreprises) inc. *	Repap	Subalt.	01-12	50	20,2	12,50	12,00	12,00	0,00	0,05	0,42	12-86	0,41	9m 0,81	10,91	19,38	8,88
RPM Tech inc. *	RPM tec	Ordin. (a)	18-11	100	4,8	3,00	1,50	1,60	-6,25	0,00	0,00	05-87	0,11	3m (0,00)	13,64	3,95	1,10
Robin International *	Robin Intr.	Ordin.	18-09	100	11,0 (h)	5,50	1,70	1,70	0,00	0,00	0,00	11-86	0,35	9m 0,30	4,72	4,95	1,70
Saint-Sauveur int'l (Mont)*	St.Sauv.a	Subalt. (b)	10-12	75	1,6	3,00	2,06	2,05	0,49	0,00	0,00	04-87	0,20	6m (0,03)	7,63	3,45	1,80
Saturne (Disq) inc. *	Satrn.Disq	Ordin. (b)	31-10	100	1,6	2,75	1,85	1,85	0,00	0,00	0,00	06-87	0,05	3m 0,02	26,43	3,10	1,65
Serv. tech.informat. (STI)*	S.T.I.	Ordin.	10-12	100	3,6	3,00	0,80	0,85	-5,88	0,00	0,00	11-86	0,22	6m 0,06	3,81	3,50	0,75
Shasper (Industries) Ltée *	Shasper	Ordin. (b)	12-11	100	4,6	5,50	1,50	1,75	-14,29	0,00	0,00	09-87	0,24	--	6,25	5,63	1,50
Shermag inc. *	Shermag	Ordin.	04-07	100	15,0	5,25	2,50	2,45	2,04	0,00	0,00	03-87	0,39	6m 0,14	6,58	7,00	2,20
Shirmax (Modes) inc. *	Shirmax	Ordin.	20-08	100	10,7	5,00	1,26	1,25	0,80	0,00	0,00	01-87	0,17	6m (0,04)	s.s.	3,25	1,01
Simard-Beaudry inc.*	S-Beaud.	Ordin.	29-08	100	10,3	4,50	3,00	3,20	-6,25	0,00	0,00	12-86	0,30	9m 0,30	9,68	6,88	2,00
Simon Lemaire inc. *	S.Lemaire	Ordin. (b)	20-11	100	2,1	3,30	1,15	1,16	-0,86	0,00	0,00	12-86	0,33	9m 0,16	--	3,65	1,00
SNC (Groupe) *	SNC	Subalt.	22-05	50	54,3	13,00	6,50	6,88	-5,52	0,28	2,07	12-86	0,71	9m 0,38	14,13	17,38	6,00
Socanav inc.*	SocanavA	Subalt. (b)	07-11	50	25,0 (h)	5,00	4,80	4,90	-2,04	0,35	5,83	06-87	0,49	3m 0,15	10,21	7,63	4,20
Sodarcan inc. *	SodrcanA	Subalt.	20-11	50	8,8	6,00	3,25	3,55	-8,45	--	--	12-86	0,45	9m 0,14	9,56	7,38	3,20
Sodisco *	Sodisco	Ordin.	15-09	75	15,0	6,75	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00	07-87	0,56	3m 0,23	11,11	10,50	4,75
SR Télécom *	SR.telcom	Ordin.	22-05	75	5,4	7,50	3,80	4,10	-7,32	0,12	1,85	12-86	0,43	9m 0,06	34,55	9,88	3,50
Sumabus inc.	Sumabus	Ordin.	19-12	75	6,9	7,25	7,38	7,38	0,00	0,00	0,00	06-87	0,73	--	10,11	8,25	5,63
Taurus (Chaussures) inc.*	Taurus.A	Ordin.	03-11	100	3,9	5,00	2,85	2,90	-1,72	0,00	0,00	01-87	0,13	9m 0,21	--	12,00	2,50
Tee-Comm. Electronique*	Tee.com	Ordin.	07-03	100	1,8	1,60	2,61	2,80	-6,79	0,00	0,00	12-86	0,04	9m 0,03	--	8,63	1,15
Télémédia inc. *	Tmedia.A	Subalt.	24-10	50	17,5	8,00	6,00	5,63	6,57	0,00	0,00	08-87	0,48	3m 0,16	12,77	8,13	4,00
Tembec Inc.	Tembec.A	Ordin. (k)	10-06	75	8,3	4,75	7,88	7,75	1,68	0,00	0,00	09-87	0,67	--	11,76	10,38	5,25
Total (Restauration) *	Total	Ordin.	12-12	100	1,8 (h)	2,50	1,50	1,64	-8,54	0,00	0,00	06-86	n.d.	--	--	2,94	1,25
Totec (Groupe)	Totec	Ordin.B (a) (d)	17-06	100	13,8	6,00	1,50	1,50	0,00	0,14	4,75	02-87	-0,18	9m 0,12	10,71	4,15	1,25
Transit (Fourgons) inc.*	Transit	Subalt.	01-10	75	4,0 (h)	4,00	2,60	2,60	0,00	0,00	0,00	06-87	0,43	3m 0,09	5,78	8,75	1,50
Triton (Industries) inc. *	Triton	Ordin.	08-07	100	11,1	7,75	0,86	1,00	-14,00	0,00	0,00	11-86	0,18	9m (0,02)	s.s.	5,00	0,86
Trustco Général	Trust Gén	Ordin. (i) (f)	15-09	50	44,4 (h)	9,00	7,50	7,75	-3,23	0,30	3,16	12-86	0,71	9m 0,62	9,26	12,00	6,25
Unigesco Inc.	Unigs B	Subalt.	17-06	50	26,0	6,25	3,10	3,15	-1,59	0,13	2,31	03-87	0,46	6m (0,02)	11,07	6,38	3,00
Val Royal (Groupe) inc. *	Val Royal	Ordin.	20-11	100	8,3 (h)	7,50	6,13	5,25	16,76	0,00	0,00	10-86	0,60	9m 0,54	6,74	11,50	4,75
Venmar inc.*	Venmar	Ordin.	29-10	100	4,1	3,00	1,20	1,10	9,09	0,00	0,00	12-86	--	9m 0,10	--	3,75	0,90
Vidéotron (Groupe) Ltée	Vidéotron	Subalt.	01-10	50	45,9 (h)	17,00	8,88	8,63	2,90	0,12	0,79	08-87	0,47	--	18,89	19,25	8,00
Visiontronique (Groupe) *	Visiontr,a	Ordin. (b)	15-12	75	2,8	2,00	0,31	0,30	3,33	0,12	10,81	11-86	n.d.	--	--	2,90	0,30
Visway Transport	Visway	Ordin. (a)	14-08	75	6,3 (h)	7,25	5,50	5,38	2,23	0,00	0,00	06-87	0,24	3m 0,08	22,00	7,63	4,50
Vittforge inc.*	Vittforge	Ordin.	24-09	100	4,5	2,25	0,85	0,75	13,33	0,00	0,00	03-87	0,05	6m 0,04	28,33	2,98	0,65
Wise (Magasins) inc. *	Wise.A	Subalt. (a)	26-11	75	7,3	5,00	1,60	1,60	0,00	0,00	0,00	01-87	0,19	6m 0,04	6,15	5,75	1,50
Total						753,81	514,91	523,13	-1,57								

** Premier appel public à l'épargne.*
*** Date du visa du prospectus définitif émis par la Commission des valeurs mobilières du Québec.*
**** Les parenthèses identifient un déficit plutôt qu'un bénéfice par action.*
(a) Vendues sous forme d'unités comportant chacune un bon de souscription.
(b) Vendues sous forme d'unités comportant chacune un demi-bon de souscription.
(c) La date inscrite s'applique à la notice d'émission de droits plutôt qu'au visa.
(d) Le prix d'émission indiqué exclut la valeur du bon de souscription.
(e) Emises en remplacement des actions de National Pagette.
(f) Fractionnement à deux actions pour une en 1987.
(g) Fractionnement à deux actions pour une en 1986.
(h) Le montant de l'émission vendu au Québec n'est pas encore disponible.
(i) Vendu par le biais de droits d'achats émis gratuitement aux détenteurs d'actions.
(j) Fractionnement à trois actions pour une en 1987.
(k) Vendues sous forme d'unités composées d'une action et d'un crédit d'impôt.
(l) Fractionnement à trois actions pour deux en 1986.
n.d. Non disponible.
s.o. Sans objet (le bénéfice par action ne s'applique pas aux actions privilégiées).
s.s. Sans signification (les chiffres sont trop infimes pour permettre un calcul ou encore il y a déficit et le ratio cours/bénéfice serait négatif).

PLACEMENT

En bref

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

SOCIÉTÉS D'EXPLORATION MINIÈRE

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date ** du visa	Déduction en % (b)	Montant de l'émission vendu au Québec (millions $)	Valeur des actions				53 dern. semaines	
						Prix à l'émis.	Cours à la fermeture le 22 jan.	Cours de la semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Augmitto (Explor.) 86	Augmitto	Ordin.	17-09-86	100	0,5	1,25	1,46	1,62	-9,88	2,60	0,90
Aunore (Ressources)	Aunore	Ordin. (a)	09-12-87	100	6,0	1,75	1,31	1,35	-2,96	3,55	0,90
Aur (Ressources) inc.	Aur Res.	Ordin.	02-05-86	75	1,9	2,40	5,75	5,75	0,00	15,50	4,50
Dumagami (Mines)	Dumag.U	Ordin. (a)(c)	23-03-87	100	22,4	16,00	11,13	12,00	-7,25	15,00	8,00
Goldex (Mines)	Goldex ltd	Ordin. (a)(c)	22-09-87	100	8,4	7,00	3,15	3,20	-1,56	8,63	2,80
Maufort (Ressources) 86	Maufort	Ordin. (a)(c)	18-08-86	75	1,1	0,75	0,93	0,90	3,33	1,93	0,50
Normétal (Exploration) *	Normetal	Ordin. (a)	06-05-86	100	0,2	0,90	0,50	0,50	0,00	1,15	0,40
Yorbeau (Ressources) 86	Yorbeau	Ordin.	15-07-85	100	2,5	0,70	0,65	0,74	-12,16	2,00	0,50
Total						30,75	24,88	26,06	-4,53		

BONS DE SOUSCRIPTION DES SOCIÉTÉS MINIÈRES

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Prix d'exercice	Déduction en %	Valeur du bon de souscription			53 dern. semaines	
						Fermeture le 22 jan.	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Dumagami	Dumag.wt	16-04-90	Un bon/action	16,00	n.d.	2,10	2,55	-17,65	5,88	1,70
Goldex	GoldxWt2	15-10-90	Un bon/action	7,00	n.d.	0,30	0,30	0,00	0,80	0,27
Total						2,40	2,85	-15,79		

** Premier appel public à l'épargne.*
*** Date du visa donné au prospectus définitif par la Commission des valeurs mobilières du Québec.*
(a) vendues sous forme d'unités comprenant un bon de souscription.
(b) la déduction REA ne s'applique qu'au prix d'exercice, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu.
(c) Le montant de l'émission vendu au Québec n'est pas encore disponible.
n.d. Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le budget provincial de 1986 donnent lieu au taux de déduction qui est en vigueur au moment de l'exercice.

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Coût à (a) l'émission	Prix d'exercice	Déduction en % (b)	Valeur du bon de souscription			53 dern. semaines	
								Fermeture du 22 jan.	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Algo (Groupe) inc.	Algo.W	27- 02-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,00	8,75	n.d.	0,35	0,40	-12,50	3,90	0,35
Alimentation Couche-Tard	Alim.ct.w	07-08-86	20-02-88	4 demi-bons/action	0,13	2,50	n.d.	0,10	0,10	0,00	1,40	0,10
Alimentation Couche-Tard	Alim.ct.w	07-08-86	20-11-88	4 demi-bons/action	0,13	3,00	n.d.	0,10	0,10	0,00	1,40	0,10
Auberge des Gouverneurs	AubergW	28-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,15	0,15	0,00	1,25	0,06
Banque Royale	Bq Ry Wt	18-12-85	09-06-88	2 demi-bons/action	0,00	40,00	50	0,14	0,20	-30,00	4,70	0,13
Biltrite Nightingale	Biltrite.Wt	08-07-85	31-12-88	4 bons/action	0,00	10,20	75	0,10	0,12	-16,67	1,30	0,10
Bombardier inc.	Bomb.w.B	20-06-86	30-06-89	Un bon/4 actions	0,00	24,00	n.d.	13,00	13,00	0,00	38,50	8,25
Cambior inc.	Cambio.w	26-22-86	15-01-90	2 demi-bons/action	0,00	12,50	n.d.	7,00	8,00	-12,50	25,13	5,00
Cantrex (Groupe) inc.	CantrexW	12-11-86	15-12-88	2 bons/action	0,20	4,80	n.d.	0,18	0,12	50,00	1,54	0,12
CFS (Groupe)	CFS.W	02-03-87	28-02-90	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	0,15	0,15	0,00	1,90	0,10
Cover (industries) inc.	Cover,w	24-11-87	31-01-91	4 demi-bons/action	0,09	2,91	n.d.	0,30	0,30	0,00	0,30	0,15
Dionne (Textiles)	Dionne.W	20-01-87	30-12-88	2 bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,10	0,15	-33,33	0,99	0,06
Equipement Denis	EqDenisW	01-04-88	30-11-88	Un bon/action	0,00	4,50	n.d.	0,20	0,20	0,00	0,60	0,10
Espadon Peterborough	EspadonW	18-03-87	15-08-89	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,20	0,20	0,00	2,20	0,20
Métal Déployé	Expande,w.a.	01-02-88	30-09-90	2 bons/action	0,00	4,50	n.d.	0,00	0,00	--	0,00	0,00
Geoffrion Leclerc inc.	GeofrionW	29-08-86	29-05-89	Un bon/action	0,00	6,00	n.d.	0,20	0,22	-9,09	3,80	0,15
Goyette (Groupe)	Goyette,w	27-11-87	31-01-91	4 demi-bons/action	0,09	2,91	n.d.	0,30	0,28	7,14	0,30	0,15
Gr. La Laurentienne	Gr.Laur.w	03-01-86	31-03-88	Un bon/action	0,00	10,00	50	0,25	0,41	-39,02	8,38	0,20
Guardcor	Gdcor.wt	06-06-85	29-03-90	Un bon/action	0,00	10,00	150	1,00	1,00	0,00	2,30	0,75
Guillevin intern'l inc.	GuilvW	17-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	6,00	n.d.	0,45	0,45	0,00	3,85	0,40
Impertex inc.	Impertx.w	27-03-87	15-07-89	2 demi-bons/action	0,00	2,00	n.d.	0,10	0,10	0,00	1,05	0,10
Ivaco inc.	Ivaco Wts	31-05-83	15-08-88	Un bon/action	0,00	18,75	50	0,19	0,25	-24,00	7,13	0,17
Kaufel (Groupe)	Kaufl.wB	19-12-86	28-02-89	4 bons/action	0,00	6,25	n.d.	0,45	0,58	-22,41	2,25	0,45
Lassonde (Industries) inc.	Lssnd.Wt	12-08-87	29-12-89	2 demi-bons/action	0,00	6,75	n.d.	0,36	0,36	0,00	2,05	0,31
Lavalin Tech	Lvltec.Wt	10-12-85	31-01-89	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	0,10	0,10	0,00	1,50	0,09
Lessard,Beaucage,Lemieux	LBL.inc.w	26-06-87	26-05-89	2 demi-bons/action	0,00	2,75	n.d.	0,12	0,12	0,00	0,75	0,03
LGS Cons. en informatique	LGS.Wa	10-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	4,25	n.d.	0,07	0,05	40,00	2,30	0,05
Louvem Inc. Sér.3	LouvmWt3	03-08-84	14-06-89	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,25	0,25	0,00	0,70	0,25
Mémotec Data	Memo.Wt	04-02-84	15-12-88	2 demi-bons/2 actions	0,00	8,50	100	18,25	17,88	2,07	31,00	3,95
Micro Tempus inc.	Mtemp.w	18-03-87	01-05-88	Un bon/action	0,00	2,00	n.d.	0,05	0,05	0,00	2,35	0,04
Miron inc.	Miron.Wt	25-09-86	19-01-89	Un bon/action	0,00	12,00	n.d.	0,46	0,52	-11,54	6,00	0,42
Multidev Immobilia	Multid.Wa	23-12-86	28-02-89	2 bons/action	0,25	3,50	n.d.	0,05	0,04	25,00	0,70	0,02
Nautilus Plus	Nautilus.w	01-01-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	0,08	0,09	-11,11	1,30	0,08
Olco (Groupe) inc.	Olco.W	31-01-87	31-01-89	2 demi-bons/action	0,00	4,50	n.d.	0,11	0,11	0,00	0,95	0,10
Perry (Groupe André)	Perry.W	02-08-86	31-12-88	Un bon/action	0,00	4,00	n.d.	0,21	0,26	-19,23	2,10	0,21
Petro Sun Int. inc.	Pt.Sun.w	12-12-84	15-01-90	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,10	0,05	100,00	1,80	0,03
RPM Tech inc.	RPM wt	18-11-86	15-05-88	4 bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,04	0,05	-20,00	0,75	0,04
St-Sauveur int'l (Mont)	St.Sauv.w	03-03-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,20	0,20	0,00	1,90	0,20
Sani-Gestion inc.	SaniGes.w	04-05-87	15-08-89	4 demi-bons/action	0,07	2,50	n.d.	0,20	0,20	0,00	1,00	0,15
Saturne (Disq) inc.	StrnDsq.W	03-01-86	30-06-88	2 demi-bons/action	0,00	3,25	n.d.	0,10	0,11	-9,09	0,90	0,10
Shasper (Industries) Ltée	Shasper.W	30-01-87	30-11-88	2 demi-bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,15	0,15	0,00	1,75	0,06
Socanav inc.	SocanavW	27-01-87	27-01-90	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	1,05	1,20	-12,50	4,00	0,81
Totec (Groupe) Sér. B	Totec.w.B	30-06-88	30-06-88	2 bons/action	0,50	7,50	n.d.	0,01	0,03	-66,67	0,50	0,01
Van Houtte (A.L.) Ltée	V.Hout.w	05-08-87	01-02-90	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,30	0,30	0,00	1,10	0,20
Visiontronique (Groupe)	Visiontr.w	20-01-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,00	2,20	n.d.	0,10	0,10	0,00	1,65	0,06
Wise (magasins) inc.	Wise Wt.a	03-02-87	30-12-88	2 bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,11	0,20	-45,00	1,45	0,08
Total								47,48	48,90	-2,90		

(a) Le coût d'acquisition indiqué s'applique à l'achat du demi-bon ou du bon entier, en concordance avec la colonne précédente.
(b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu.
n.d. Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le budget provincial de 1986 donnent lieu au taux de déduction qui est en vigueur au moment de l'exercice.

RÉGIMES DE RÉINVESTISSEMENT DES DIVIDENDES ET D'ACHAT D'ACTIONS

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Déduction en %	Prochaine émission	Date de versement	Achat * maximum $	Achat minimum $	Coût d'achat	Escompte Réinv.	Prix de l'action			Dividende annuel	Rendement **	Bénéfice/ action	Ratio cours/ bénéfice 4 derniers trimestres	53 dern. semaines	
									Fermeture le 22 jan.	Semaine précédente	Variation en %					Haut	Bas
Alcan	Alcan Alu	50	15 mars	11 mars	8 000/trim.	100 $	note (a)(c)	non	34,13	35,38	-3,53	0,80	2,35	1,97	11,84	49,50	21,75
Banque de Montréal	Bque Mtl	50	29 fév.	19 fév.	40 000/exerc.	aucun	note (b)	5%	26,13	26,75	-2,32	2,00	7,65	4,01	6,52	39,13	24,63
Banque Nationale	Bque Nat	50	29 fév.	26 fév.	5 000/trim.	1 000 $	note (b)	5%	10,88	10,88	0,00	0,64	5,88	1,82	5,98	18,13	9,88
Banque Royale	Bq Royale	50	24 fév.	23 fév.	7 500/trim.	300 $/trim.	note (b)	5%	27,50	28,38	-3,10	2,08	7,56	3,83	7,18	39,38	25,75
Bell Canada (Ent.)	BCE	50	16 fév.	15 fév.	20 000/exerc.	aucun	note (b)	non	36,50	36,63	-0,35	2,44	6,68	3,83	10,06	43,63	35,25
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	29 fév.	26 fév.	40 000/exerc.	aucun	note (b)	5%	21,88	21,88	0,00	0,60	2,74	0,50	12,43	30,13	18,38
Dominion Textiles	Domtex	75	19 fév.	22 fév.	4 000/trim.	aucun	note (b)	5%	15,63	16,00	-2,31	0,60	3,84	0,56	8,40	23,00	14,75
Domtar	Domtar	50	15 mars	11 mars	4 000/trim.	50 $/trim.	note (b)	non	13,25	14,25	-7,02	0,50	3,77	1,50	7,53	25,50	11,50
Total									185,90	190,15	-2,24						

** Maximum d'investissement accepté par l'émetteur. Pour 1987 toutefois, on ne peut inclure dans son REA une tranche de plus de 2 000 $ déductible à 50 %.*
*** Le rendement représente la valeur du dividende exprimée en pourcentage du cours hebdomadaire de l'action.*
(a) Cours moyen de fermeture aux bourses de Montréal, Toronto et New York pour les cinq jours ouvrables précédant les dates d'émission ou de versement des dividendes.
(b) Moyenne calculée comme ci-dessus mais en n'utilisant que les cours de fermeture aux bourses de Montréal et de Toronto.
(c) Les dividendes et les bénéfices par action sont donnés en devises américaines. Pour calculer le rendement et le ratio cours/bénéfices, nous les avons convertis en devises canadiennes.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction totale ou partielle est interdite sans le consentement écrit du journal LES AFFAIRES.
© Publications Les Affaires inc. 1987.

Leader: approbation des créanciers

Le fabricant d'équipement de sport pour la protection faciale **Manufactures Leader** (Mtl, 0,80$) a annoncé récemment que ses créanciers non garantis avaient accepté la proposition de la société présentée conformément à la loi des faillites.

Aux termes de la proposition, les créanciers non garantis recevront 0,50$ sur chaque dollar dû sur une période de deux ans, ce qui représente un paiement total estimatif de 450 000$ à 500 000$.

Rappelons qu'à la mi-janvier, Leader annonçait que 155757, une société à capital de risque, ferait l'acquisition, pour une contrepartie nominale, de 1,43M d'actions de Leader détenues par **Ronald L. Gilchrist**, son président et principal actionnaire.

Cette transaction représente 75% des actions que détenait M. Gilchrist. De plus, 155757 investira 500 000$ dans Leader. Cet investissement aura lieu par l'entremise d'actionnaires individuels de la société à numéro, sous forme de débentures à 12%.

Les débentures seront convertibles en actions ordinaires de Leader jusqu'en 1991 à raison d'une action ordinaire pour chaque tranche de 0,25$ du montant en principal des débentures.

Les investisseurs individuels sont **Roger Alexandre**, ancien président de **Datapharm**, **Jean Jolicoeur**, président d'**International Joliance**, **Jean-Paul Labelle**, président de **Labelle Pontiac Buick**, **Jean-Claude Bleau**, président de **Medicus**, **Luigi Liberatore**, président de **F.L. Métal**, **Pierre Simard**, président de **Sidmar**, **Robert Guay**, avocat, et **Alain Courville**, président de 155757 Canada.

Roger Alexandre occupera sans doute le poste de président du conseil d'administration de Leader alors que M. Gilchrist en demeurera le président.

Hydro-Québec: émission de 250M$

Hydro-Québec vient de lancer une émission de 250M$ de débentures aux États-Unis. Le syndicat de placement est composé de **Merrill Lynch**, **First Boston**, **Dominion Securities**, **Kidder Peabody** et **Shearson Lehman Brothers**.

La débenture série GW portera un intérêt de 9,75% et arrivera à échéance le 15 janvier 2018. Elle sera rachetable au pair à partir du 15 janvier 2003.

United Westburne acquiert Témispal

Westburne Québec, filiale détenue à 100% par **United Westburne**, vient d'acquérir la totalité des actions de **Témispal (Canada)**, un grossiste en produits municipaux de Val-d'Or desservant le nord-ouest québécois. Les détails de la transaction n'ont pas été dévoilés.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Intercan lance son offre sur Visway

Investissements Location Intercan, filiale en propriété exclusive de **Location Intercan** (Mtl, 6$), vient de déposer son offre publique d'achat (OPA) au comptant pour toutes les actions ordinaires émises et en circulation de **Visway Transport** (Mtl, 5,50$) au prix de 5,75$ l'action.

L'OPA s'adresse à tous les porteurs d'actions et peut être acceptée jusqu'à 17h le 18 février 1988. L'offre est conditionnelle au dépôt d'au moins 90% des actions ordinaires de Visway.

Nesbitt Thomson agira à titre de gérant d'un groupe de courtiers-sollicitants. Dans l'éventualité où toutes les actions seraient déposées, la transaction s'élèvera à 32M$.

Midland et Osler arrivent à un accord

La société de courtage en valeurs mobilières **Midland Doherty** (Mtl, 10,25$) a conclu un accord avec **Osler** pour l'acquisition des succursales de détail à Toronto, à Montréal et à Granby au Québec et de son service de financement corporatif.

Un certain nombre de représentants des ventes d'Osler à Calgary et à Vancouver viendront également joindre les rangs de Midland.

Depuis le 25 janvier dernier, toutes les transactions au détail d'Osler sont exécutées au nom de Midland. Environ 120 membres du personnel d'Osler, y compris certains cadres, passeront chez Midland. Les licences des représentants d'Osler leur permettant d'acheter et de vendre des actions font l'objet d'un transfert en bloc à Midland.

En majorité, les 23 000 clients-investisseurs d'Osler se rallieront à Midland. Le transfert des titres et des soldes créditeurs aura lieu pendant la fin de semaine du 30 et 31 janvier.

À Toronto, quatre des principaux cadres d'Osler, qui géraient des comptes dont la valeur atteignait plus de 65M$, se joignent à Midland. Il s'agit des administrateurs et premiers vice-présidents **John Sharpe**, **Ronald White**, **Michael Dopherty** et **Tim Nelson**.

LGS obtient un contrat de Transport Canada

LGS Conseillers en informatique (Mtl, 1,26$) s'est vu octroyer récemment un contrat de **Transport Canada** pour la livraison clé en main d'un nouveau système d'information aéroportuaire (S.I.A.) pour l'aéroport international de Montréal à Mirabel. La valeur du contrat s'élève à 850 000$.

La livraison du matériel et des logiciels achetés, ainsi que des logiciels d'application mis au point par LGS, est prévue pour le printemps 1988. Le contrat comprend également l'installation et le rodage des équipements et logiciels informatiques ainsi que la formation.

S.I.A. sera essentiellement un système intégré de gestion de l'exploitation terrestre de l'aéroport. En plus de gérer les ressources et véhicules aéroportuaires en fonction des besoins des compagnies aériennes, ce système doit planifier et afficher certaines informations de vol destinées au public.

En tant qu'intégrateur de systèmes, LGS a le mandat de fournir et installer le matériel informatique et d'implanter le logiciel S.I.A., et de concevoir et mettre en place les interfaces nécessaires au contrôle des moniteurs vidéo, des panneaux à volets électromécaniques, des courroies de bagages, etc.

Nouveau mensuel d'information financière

La compagnie de relations publiques **Marcel Knecht** a récemment lancé **PVI** (Pour Votre Information), un nouveau mensuel d'information boursière et financière.

Ce nouveau produit traite de 70 sociétés ouvertes québécoises (23 par mois, en alternance tous les trois mois) sous trois facettes. Une première partie visant les plus récents résultats financiers de la compagnie est complétée par des faits saillants sur les récents développements corporatifs et par un commentaire de la direction portant sur un thème précis.

PVI est destiné à la fois aux professionnels de l'investissement et au public investisseur. La firme de relations publiques veut en faire un outil de dialogue qui vise à créer un climat d'investissement favorable. Selon elle, cela pourrait stimuler le marché secondaire dans le contexte du développement des services de courtage à escompte.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Le RER économies, pensez-y!

RER AUTOGÉRÉ LIGNE VERTE

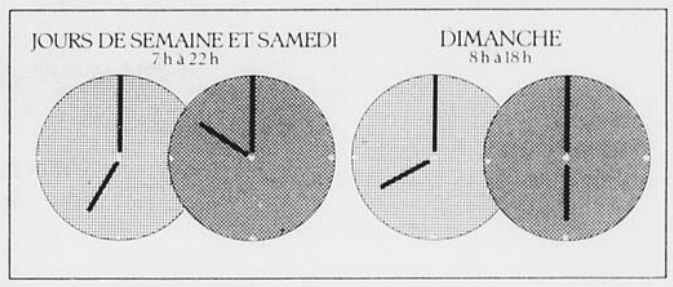
Comparez-le aux autres! Vous verrez que nous offrons :

- Plus de choix de placements, y compris les hypothèques.
- Des économies de commission allant jusqu'à 83 % à l'achat ou à la vente de titres pour votre régime.

- Des économies sur les obligations et les fonds mutuels.*
- Pas de frais de transaction à l'achat de placements à intérêt fixe admissibles par l'intermédiaire de la Banque TD.



- Une seule source pratique pour presque toutes vos transactions.
- Des frais annuels modiques de $100 quel que soit l'actif de votre RER.
- Des relevés concis et faciles à comprendre qui simplifient votre comptabilité.
- La possibilité de virer vos placements de RER facilement dans un FRR autogéré Ligne Verte – pour vous verser un revenu n'importe quand avant que vous atteigniez 71 ans – tandis que l'actif de votre RER reste à l'abri de l'impôt.
- Le service sept jours sur sept qui vous permet de parler à l'un de nos spécialistes de RER les jours de semaine et le samedi de 7 h à 22 h et le dimanche de 8 h à 18 h.



Vous prenez vos décisions de placement et nous faisons le reste! Pour obtenir tous les détails et notre brochure gratuite, renseignez-vous à la succursale TD la plus proche, postez le coupon ci-dessous ou appelez sans frais aujourd'hui au :

289-8452 *à Montréal*
1-800-361-2686 *partout ailleurs au Québec*
1-800-387-2090 *partout ailleurs au Canada.*

TD

SERVICES D'INVESTISSEMENT LIGNE VERTE

Au service de plus d'investisseurs que n'importe quel courtier à escompte au Canada.

Les Services d'Investissement Ligne Verte n'offrent aucun avis ni conseil de placement dans le cadre du service Transactions Directes. *Les opérations sur fonds mutuels ne sont offertes que dans les régions où la loi le permet.

SERVICES D'INVESTISSEMENT LIGNE VERTE
B.P. 9998, Succursale A,
Toronto, Ontario M5W 2J2

Oui, j'aimerais recevoir votre brochure gratuite et une formule de demande de RER autogéré Ligne Verte.

Nom

Adresse

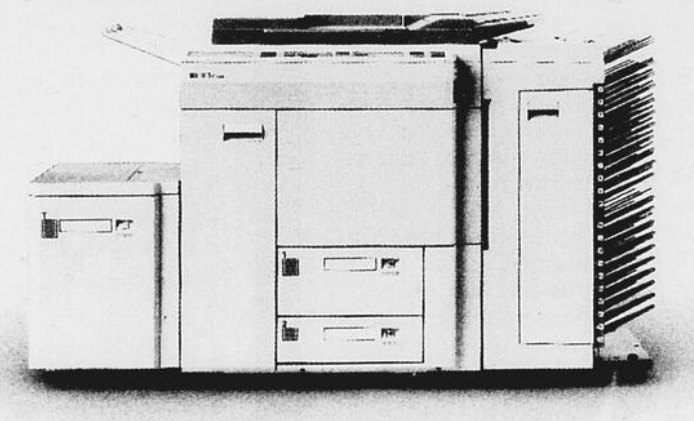
Ville/R.R.

Province Code postal

N° tél. à domicile N° tél. au travail

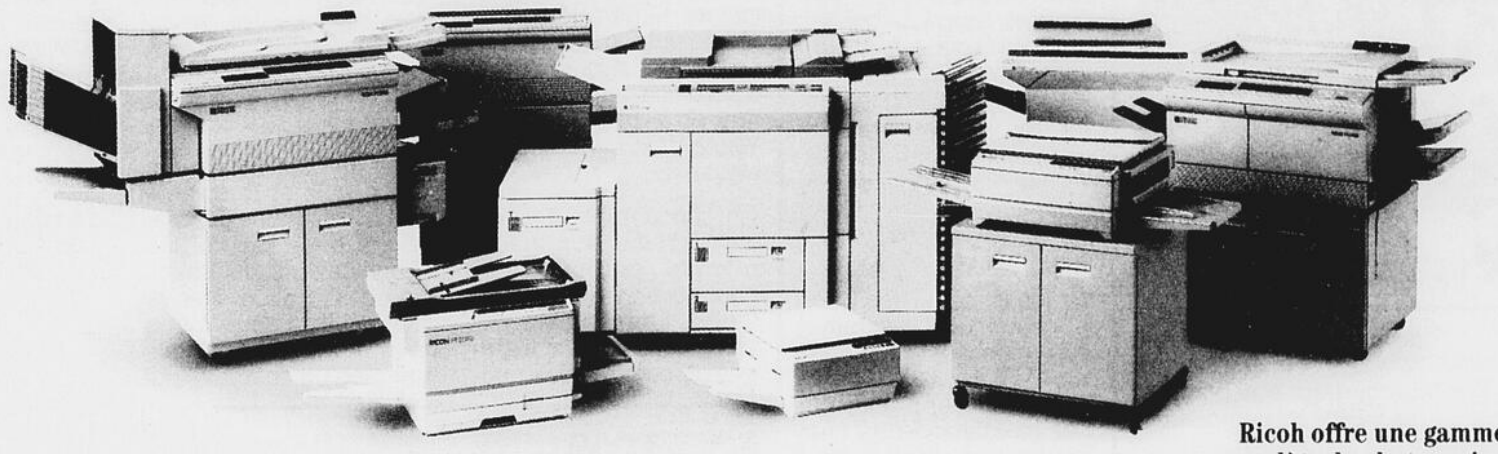
LA-1-30-88

LORSQU'ON VEND PLUS* DE PHOTOCOPIEURS QUE TOUS LES AUTRES, IL DOIT Y AVOIR UNE BONNE RAISON.



L'incomparable FT7060, le photocopieur le plus perfectionné de Ricoh

OU PLUSIEURS BONNES RAISONS.



Ricoh offre une gamme complète de photocopieurs de bureau.

Au Japon, le deuxième plus gros marché de photocopieurs au monde, Ricoh détient une part du marché beaucoup plus grosse† que toutes les autres compagnies dans l'industrie.

En effet, plus de un photocopieur sur trois installés au Japon porte le nom RICOH.

Ce phénomène se reproduit à travers le monde, où les photocopieurs fabriqués par Ricoh sont classés parmi les premiers en termes d'unités vendues.

Tout ceci se résume en un point: Lorsque vous achetez un photocopieur Ricoh, vous obtenez non seulement une conception et des fonctions ultra-modernes, mais vous obtenez aussi ce qui compte le plus pour vous — la fiabilité. Un photocopieur qui ne vous laissera pas tomber!

Avec 50 années d'expérience dans la recherche et le développement, la fabrication et la conception, les photocopieurs Ricoh font revivre le terme *"qualité"*.

Ricoh Canada offre une des gammes de photocopieurs de bureau les plus complètes sur le marché aujourd'hui. Vous trouverez donc un photocopieur Ricoh qui répondra *exactement* à vos besoins particuliers.

Alors si vous cherchez le photocopieur le plus propice pour votre entreprise, n'oubliez pas celui qui a fait ses preuves.

Pour plus de renseignements, communiquez avec nous dès aujourd'hui, au **1-800-263-4300.**

*†Étude annuelle de Nikkei Sangyo Shimbun sur les parts du marché de photocopieurs au Japon. Juin 1987.

PHOTOCOPIEURS QUI COPIENT...ET COPIENT...ET COPIENT. RICOH

Le Salon de l'Épargne-Placements

Pour comprendre le monde de l'économie et de la finance.

Les récents bouleversements sur le marché boursier ont ébranlé la confiance de plusieurs investisseurs et les ont amenés à se poser de nombreuses questions.

Lors de la septième édition du Salon de l'Épargne-Placements qui se tiendra à la Place Bonaventure du 29 janvier au 2 février prochains, ceux-ci auront l'occasion de venir puiser à diverses sources d'information pour mieux comprendre les règles qui doivent guider l'investisseur avisé.

La Bourse

Le parquet de la Bourse de Montréal déménagera encore une fois ses pénates à la Place Bonaventure pour le septième anniversaire du Salon. Cette attraction fort populaire sera sûrement perçue sous un jour nouveau cette année.

Les visiteurs intéressés pourront comprendre tous les rouages du mécanisme boursier lors des heures d'ouverture du parquet, le vendredi de 19h00 à 21h30, le samedi et le dimanche de 13h00 à 17h00 et de 19h00 à 21h30, le lundi et le mardi, de 19h00 à 21h30.



Le Salon: un supermarché financier

Par le biais d'une information adéquate, les visiteurs pourront mieux s'orienter dans ce monde complexe où tant de choix et d'options sont offertes pour faire profiter leurs économies. Les spécialistes en RÉA, REER, obligations, titres hypothécaires, options, actions accréditives, placements immobiliers, assurances, certificats, etc. seront sur place pour conseiller le public sur les diverses solutions à envisager pour diversifier leur portefeuille.

Des conférences

Les visiteurs pourront assister gratuitement à des conférences sur le marché boursier, la gestion de portefeuille, les titres et prêts hypothécaires, le courtage à escompte, les REER et l'immobilier.

Le Pavillon de l'industrie minière

L'industrie minière favorisera l'échange entre compagnies minières et investisseurs potentiels. Ces derniers pourront discuter des projets d'exploration et des récentes découvertes de gisements des entreprises présentes. De plus, des spécialistes expliqueront aux visiteurs le fonctionnement et les avantages fiscaux des actions accréditives pour fonds pétroliers ou miniers. De plus, on y expliquera les différentes façons d'investir dans l'or. En participant au concours organisé par l'Association des Mines de Métaux du Québec, les visiteurs pourront gagner des pièces d'or, de zinc ou de cuivre.

Comment investir dans l'immobilier

Investir dans l'immobilier représente un placement fort intéressant. Mais pour réussir dans ce domaine, il faut connaître les règles du jeu.

Des promoteurs, des maisons de courtage spécialisées en contrats d'investissement, des gestionnaires d'immeubles, des sociétés spécialisées en financement hypothécaires pourront répondre aux questions des visiteurs intéressés à investir dans le domaine de l'habitation.

Le grand concours RE/MAX offrira des prix totalisant 50 000 $ tout en apprenant aux Québécois et Québécoises à mieux comprendre et visualiser les bénéfices engendrés par l'investissement immobilier, à court, moyen et long termes.

La simulation boursière

Grâce à l'appui des Coopérants, une trentaine d'étudiants et étudiantes du Collège Marie-Victorin animeront une activité des plus captivantes: une simulation boursière. Pour y participer, aucune connaissance spécifique en économie n'est requise. La simulation est justement organisée pour démystifier les diverses étapes que comporte tout investissement boursier, par le biais du jeu! Celui-ci consiste à placer un portefeuille fictif de 50 000 $ de façon à le faire fructifier le plus possible.

Sur le parquet fictif, les étudiants en administration du Collège font office de courtiers, de conseillers en valeurs mobilières et de personnel de la Bourse. C'est donc le temps ou jamais d'apprendre à développer son portefeuille!

La sécurité à la retraite

De plus en plus de gens songent à prendre une retraite anticipée. Encore faut-il en avoir les moyens. De nombreux exposants spécialisés en planification financière seront sur place pour aider les visiteurs à évaluer les revenus dont ils disposent au moment de leur retraite.



Que faire de son REÉR à la retraite?

Des spécialistes pourront conseiller les futurs retraités sur les différentes alternatives proposées:

- rente viagère
- rente conjointe
- terme à 90 ans
- FERR

Le concours «Planifiez votre retraite», tout en étant instructif, permettra à un heureux gagnant de se mériter un certificat de dépôt garanti de 1 000 $ de la Banque Nationale.

Deux autres concours instructifs

Tous les visiteurs du Salon de l'Épargne-Placements pourront participer au concours «5 000 $ d'actions à gagner», commandité par McLeod Young Weir et la Banque Nationale.

Ce concours veut initier les visiteurs aux mécanismes entourant la construction d'un portefeuille. Les visiteurs devront sélectionner les titres de compagnies oeuvrant dans *trois* secteurs différents d'activités. Ils apprendront ainsi le principe de la diversification. Ils devront également bien calculer car la valeur de leur portefeuille devra obligatoirement se situer entre 900 $ et 1 000 $.

Dans le but d'inciter les Québécois et Québécoises à former une génération d'investisseurs, les organisateurs du Salon, en collaboration avec la firme Mc Leod Young Weir, ont également mis sur pied un concours qui s'adresse aux enfants. Tous les parents, grands-parents, oncles, tantes, parrains, marraines intéressés n'auront qu'à remplir le formulaire de participation, constituer un portefeuille d'actions d'une valeur de 100 $ et déposer le formulaire dans le baril prévu à cet effet.

Les gagnants à ces deux concours seront déterminés par tirage au sort.



L'UNIVERSITÉ POPULAIRE et la CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC présentent

SALON DE L'ÉPARGNE-PLACEMENTS

29 JANVIER au 2 FÉVRIER
PLACE BONAVENTURE
VENDREDI AU MARDI 12h À 22h

en collaboration avec le journal de montréal, CFTM 10 LA TÉLÉVISION DE MONTRÉAL, CKOI 97 fm

Au premier semestre de son année financière

DMR: revenus en hausse mais baisse de profits

Le bureau conseil en informatique, **Groupe DMR** (Mtl, 3,75$) a affiché des résultats financiers inégaux pour la moitié de son exercice 1987-88. Alors que ses revenus ont crû de 36,2 %, de 35,2M$ à 47,9M$, le bénéfice net a accusé un repli de 8,5 %, glissant de 1,4M$ à 1,3M$.

Le bénéfice net par action a fléchi de 32,8 %, de 0,15$ au 30 novembre 1986 à 0,10$ à pareille date en 1987. Cette baisse s'explique par une augmentation de 36,2 % de la moyenne pondérée d'actions en circulation.

La direction attribue sa baisse de rentabilité à l'intégration plus lente que prévue des récentes acquisitions en Belgique et en Australie. De plus, DMR a remanié sa structure organisationnelle et a investi 750 000$ afin de préparer des projets d'intégration de systèmes.

Sumner: bond spectaculaire des ventes et bénéfices

Le grossiste-distributeur d'articles de camping, de chasse et pêche et de vêtements de plein air, **Sumner Sports** (Mtl, 2,50$), a augmenté ses ventes de 158 % et son bénéfice net de 259 % pour l'année financière close le 30 novembre 1987.

Les ventes consolidées pour l'année ont en effet atteint 12,7M$ comparativement 4,9M$ l'année précédente. Le bénéfice net s'est quant à lui élevé à 1,4M$ ou 0,52$ par action en 1987 en regard de 392 000$ ou 0,19$ par action en 1986.

Ces bonds spectaculaires s'expliquent par les acquisitions réalisées par la société pendant l'exercice ainsi que par l'élargissement de la gamme de produits et des marchés couverts.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	Bénéfice (000 $)		Bénéfice par action (000 $)		Revenus bruts (000 $)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Alcan[1]	421 000	194 000	2,59	1,07	6 797 000	5 956	12 m.	31-12-87
Baton Broadcasting	7 130	6 663	0,26	0,24	62 784	61 210	3 m.	30-11-87
B.C. Telephone	147 200	130 500	2,68	2,46	1 438 600	1 340 500	12 m.	31-12-87
Cancom	445	171	0,04	0,02	9 588	8 926	3 m.	30-11-87
CFCF	4 740	4 087	0,43	0,37	28 399	25 380	3 m.	30-11-87
Comm. Radiomutuel	589	479	0,11	0,09	6 886	5 838	3 m.	29-11-87
Datagram	546	193	0,22	0,08	6 404	4 191	6 m.	30-11-87
Denison	27 250	18 792	(0,06)	(0,24)	442 220	412 285	12 m.	31-12-87
Deragon Langlois	108	s.o.	0,02	s.o.	1 598	s.o.	3 m.	30-11-87
DMR (Groupe)	1 268	1 386	0,10	0,15	47 984	35 231	6 m.	30-11-87
Hees Int.	151 780	117 097	1,93	1,60	269 101	171 608	12 m.	31-12-87
IBM Canada	231 000	223 000	n.d.	n.d.	3 104 000	2 924 000	12 m.	31-12-87
Inglis	4 495	2 181	0,85	0,41	423 277	355 919	12 m.	31-12-87
Nova	179 100	108 000	0,67	0,17	2 322 400	2 681 000	12 m.	31-12-87
Redpath	7 281	6 707	0,25	0,23	168 000	160 000	3 m.	31-12-87
Sportscene (Rest.)	197	105	0,08	0,06	2 359	1 141	3 m.	29-11-87
Sumner Sports	1 405	392	0,52	0,19	12 708	4 926	12 m.	30-11-87
Texaco Canada	320 000	283 000	2,65	2,34	2 800 000	2 800 000	12 m.	31-12-87
Val Royal	3 566	1 232	0,88	0,57	116 251	48 499	12 m.	31-10-87

Tableau: LES AFFAIRES
s.o.: sans objet
[1] : en $US

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Noverco
29 janvier 1988, 10h
Hôtel Bonaventure, Mtl

Placements Arden
1er février 1988, 10h
1505, Legendre o. Mtl

Groupe Espadon Peterborough inc.
3 février 1988, 20h
Manoir Princeville, Princeville

Informatrix 2000 inc.
9 février 1988, 17h
Club Social, Sherbrooke

Textile Dionnes inc.
9 février 1988, 11h30
Hilton International, Qué.

IPL
12 février 1988, 11h
Chât. Bon. Entente, Qué.

Fonds de solidarité
13 février 1988, 14h
Hôtel Méridien, Mtl

Dismat Investment inc.
16 février 1988, 17h
Hôtel Delta, Mtl.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Abitibi-Price**: div. trimestriel de 0,25$ par action ordinaire; payable le 29-01-88 aux actionnaires inscrits le 15-01-88.
- **Banque de Montréal**: div. trimestriel de 0,50$ par action ordinaire; payable le 26-02-88 aux actionnaires inscrits le 02-02-88.
- **Banque Royale**: div. trimestriel de 0,52$ par action ordinaire; payable le 24-02-88 aux actionnaires inscrits le 22-01-88.
- **Consolidated-Bathurst**: div. trimestriel de 0,16$ par action ordinaire de séries A et B payable le 14-03-88 aux actionnaires inscrits le 12-02-88; aussi déclaration d'un div. supplémentaire de fin d'exercice de 0,10$ par action ordinaire série A et B; payable le 09-02-88 aux actionnaires inscrits le 02-02-88.
- **Ford Motor**: div. trimestriel de 0,50$ US par action ordinaire; payable le 01-03-88 aux actionnaires inscrits le 29-01-88.
- **Hollinger**: div. trimestriel de 0,05$ par action ordinaire; payable de 10-03-88 aux actionnaires inscrits le 25-02-88.
- **Informatrix 2000**: div. trimestriel de 0,03$ par action ordinaire; payable le 15-01-88 aux actionnaires inscrits le 21-12-87.
- **Jean Coutu**: div. trimestriel de 0,02$ par action à droit de vote subalterne catégorie A et par action catégorie B; payable le 12-02-88 aux actionnaires inscrits le 29-10-88.
- **Laidlaw**: div. trimestriels de 0,05$ par action de classes A et B; payables le 15-02-88 aux actionnaires inscrits le 01-02-88.
- **Loewen Ondaatje**: div. trimestriel de 0,05$ par action ordinaire; payable le 29-01-88 aux actionnaires inscrits le 20-01-88.
- **Radiomutuel**: div. semestriel de 0,175$ par action subalterne catégorie A; payable le 31-03-88 aux actionnaires inscrits le 14-03-88.
- **Redpath**: div. trimestriel de 0,09$ par action ordinaire; payable le 01-03-88.
- **Repap**: div. trimestriel de 0,05$ par action à droit de vote subalterne et à droit de vote multiple; payable le 31-01-88 aux actionnaires inscrits le 31-12-87.
- **Sumner Sports**: div. annuel de 0,15$ par action ordinaire; payable le 19-02-88 aux actionnaires inscrit le 29 janvier 1988.
- **Walwyn Stodgell**: div. trimestriel de 0,05$ par action ordinaire payable le 24-02-88 aux actionnaires inscrits le 11-02-88.



Service par excellence

Chez Les Moteurs Décarie, où depuis plus de 40 ans on trouve le raffinement, clef de votre satisfaction.

55 rue Gince St.
St-Laurent, Qué.

les moteurs DECARIE motors inc.

(514) 334-9910

Le REÉR à 17,1 % sur 20 ans.

EST-CE LE MEILLEUR CHOIX AU CANADA POUR UN REÉR?

C'est à vous de décider. Existe-t-il d'autres REÉR en fonds communs au Canada qui peuvent se vanter d'un tel résultat à long terme: un rendement annuel moyen composé de 17,1 % sur vingt années complètes?

Ou même de ce rendement à court terme? Une croissance de 11,7 % au cours des 12 derniers mois... après l'une des baisses les plus spectaculaires de l'histoire des marchés boursiers!

Sans compter que les gestionnaires professionnels de la Corporation Financière Mackenzie restent très optimistes face à la croissance des marchés à venir.

Pourquoi vous contenter de moins quand il y a le REÉR du *Fonds de croissance Industriel?*

Nous pensons qu'il s'agit bien du *meilleur* fonds au Canada. À long terme, comme à court terme.

Pour de plus amples renseignements, renvoyez le coupon sans attendre!

À LONG TERME COMME À COURT TERME, TOUT COMPTE.

1 an	11,7 %
3 ans	15,4 %
5 ans	15,2 %
10 ans	16,9 %
20 ans	17,1 %

Tous les chiffres en date du 31 décembre 1987 correspondent au rendement annuel moyen composé basé sur le montant net placé, dividendes réinvestis. Le taux de rendement est calculé avant déduction des frais d'administration de REÉR (maximum de 75 $ par an). Le rendement passé ne garantit nullement les résultats à venir. Les offres ne sont faites que par prospectus, dans lesquels se trouvent tous les détails sur les frais et honoraires. Veuillez les lire attentivement avant de prendre votre décision et les garder en référence.

Le Groupe de fonds Industriel

LE CARREFOUR FINANCIER
Sogecar
LES INVESTISSEMENTS SOGECAR INC.

MONTRÉAL	(514) 875-5755
SAINT-LAURENT	(514) 744-8087
QUÉBEC	(418) 652-1155
SHERBROOKE	(819) 564-0388
ALMA	(418) 668-3002
LIGNE DIRECTE SANS FRAIS AU QUÉBEC	1-800-361-0733

LE CARREFOUR FINANCIER
Sogecar
LES INVESTISSEMENTS SOGECAR INC.

505, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 510
Montréal (Québec)
H2Z 1Y7

☐ Veuillez m'envoyer de plus amples renseignements sur le REÉR du Fonds de croissance Industriel, celui qui affiche le meilleur rendement à long terme au Canada.

NOM:
ADRESSE:
VILLE: PROVINCE: CODE POSTAL:
TÉLÉPHONE: (Affaires) (Domicile)

PLACEMENT — *Taux d'intérêts*

Taux d'intérêt en vigueur le 26 janvier 1988

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	DÉPÔTS À TERME (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES															
Banco Central du Canada	—	5	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	—	—	—	—	—	—
Commerce	4¾	4½	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	1 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7¼
Commerc. Ital. (Canada)	5½	5¼	5 000	5¾	5¾	6	6	6¼	6½	—	—	—	—	—	—
Crédit Suisse Canada	—	—	50 000	7	7	7	7	7¼	7¼	50 000	7½	—	—	—	—
Grèce	5	4½	5 000	6	6	6½	6½	7	7½	—	—	—	—	—	—
La Laurentienne	5	4½	3 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6¼	1 000	7	7	7	7¼	7½
Lloyds	5½	—	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	1 000 (A)	7	7¼	7¼	7½	7½
Montréal	4¾	4½	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	1 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7¼
Nationale	5	4½	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	1 000 (A)	6¾	6¾	6¾	7	7¼
Nouvelle-Écosse	5	4½	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	1 000	7	7	7	7	7½
Royale	4¾	4½	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6	6	1 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7¼
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	7¼	7⅜	7½	7¾	8	8¼	10 000	8½	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	5¼	50 000	7¼	7¼	7¼	—	7½	—	50 000	7¾	—	—	—	—
Toronto-Dominion	4¾	4½	5 000	5¾	5¾	5¾	5¾	6½	6½	1 000 (A)	6¾	6¾	6¾	7¼	7¾
COOPÉRATIVES															
Caisses d'écon. Desjardins(2)	4¾	4½	5 000	6	6¼	6½	6½	6¾	7	1 000	7¼	7½	7½	7½	7½
Caisses Pop. (Mtl)(2)	4¾	4½	5 000	5¾	6	6¼	6¼	6½	6¾	1 000	8½	—	—	—	—
Caisses Pop. (Qué.)(2)	4¾	4½	3 000	6¼	6¼	6¾	7	7¼	7¼	1 000	7	7	7	7¼	7½
Cais. d'Établissement(2)	6½	—	1 000	6½	6¾	7	7¼	7¾	7¾	1 000	8½	8¾	9	9¼	9¼
Soc. d'Entraide (4)	—	—	2 000	6	6¼	6½	—	7	—	1 000	8⅜	8¾	9¼	9¼	9½
FIDUCIES															
Canada Trust	5	4½	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Can. Italienne	4	—	5 000	7	7	7¼	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	6¼	6½	6¾	7¼	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Financial Trust	—	—	5 000	7¼	7¾	8	8¼	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—
First City	—	5	5 000	7¼	7¼	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—
Guaranty Trust	4¾	4	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Guardian	—	6¼	5 000	7¾	7⅞	8	8⅛	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—
Metropolitan Trust	—	—	5 000	7¼	7¼	7½	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	5	4½	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Morgan	—	—	5 000	6¾	7½	7¾	8	8	8	—	—	—	—	—	—
Prêt et Revenu	5¼	4¾	5 000	6½	6¾	7	7½	7½	7¾	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	—	—	5 000	6¼	6¼	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	2 000	6½	6¾	7¼	7⅜	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Trust Atlantique	—	—	5 000	8	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—	—
Trust Central	5¾	4½	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	—	5 000	6¼	6¼	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Trust La Laurentienne	—	—	5 000	7	7	7⅛	7⅛	7⅜	7½	—	—	—	—	—	—
Trust National	5½	4½	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	4½	4½	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Wellington	—	—	5 000	8¼	8¼	8½	8¾	8¾	8¾	—	—	—	—	—	—

	CERTIFICATS GARANTIS (1) (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES COMMERCIALES: 1 an	3 ans	5 ans	PRÊTS (3) PERSONNELS
BANQUES															
Banco Central du Canada	5 000	6¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	11¼ et +
Commerc. Ital. (Canada)	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	11¼	12¼	12¾	12 et +
Crédit Suisse Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grèce	1 000	9¼	9½	9¾	10	10½	10¼	10¾	11	—	—	—	—	—	—
La Laurentienne	1 000	9	9½	9¾	9¾	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¼	11½	12	11¼ et +
Lloyds	1 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal	1 000	8¾	9¼	9¾	9¾	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	11¼ et +
Nationale	1 000	9	9½	10	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¾	11¾	12¼	11 et +
Nouvelle-Écosse	1 000	9	9½	10	10¼	10¼	10½	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	10½ et +
Royale	1 000	9	9½	10	10	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	10¼ et +
Soc. Générale Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¾	12	12¼	11¼ et +
COOPÉRATIVES															
Caisses d'écon. Desjardins(2)	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10½	11	11½	11¾	12	—	—	—	10¾ et +
Caisses Pop. (Mtl)(2)	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10½	11	11½	11¾	12	—	—	—	11¼ et +
Caisses Pop. (Qué.)(2)	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	—	12	10¼ et
Cais. d'Établissement(2)	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	11	11½	11¾	12	10¾	12	12½	11½ et +
Soc. d'Entraide (4)	1 000	9⅛	9½	10	10	10¼	10½	11	11½	—	—	—	—	—	11¼ et +
FIDUCIES															
Canada Trust	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¼	11¼	11¾	12 et +
Can. Italienne	1 000	9¼	9½	9¾	10	10½	10½	—	—	—	—	11¼	—	—	12 et +
Fiducie du Québec	1 000	9¼	9⅝	10¼	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11¼	11¾	—
Financial Trust	500	9½	9¾	10¼	10½	10⅝	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First City	1 000	9⅜	9½	10	10¼	10⅝	—	—	—	—	—	11	11½	12⅛	—
Guaranty Trust	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11½	12	10¼ et +
Guardian	1 000	9¼	9½	10¼	10⅜	10⅝	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	—
Metropolitan Trust	1 000	9½	9¾	10¼	10¼	10⅝	—	—	—	—	—	10¼	11	11½	—
Montréal Trust	500	9¼	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¼	11¼	11¾	—
Morgan	1 000	9¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Prêt et Revenu	1 000	9¼	9⅝	10¼	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	10¾ et +
Sherbrooke Trust	1 000	9¼	9½	10¼	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11½	12	10¾ et +
Soc. Nat. de Fiducie	500	9⅜	9¾	10¼	10⅜	10⅝	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11½	12	—
Trust Atlantique	1 000	9½	9½	10⅛	10	10¾	10¾	11	11¼	11½	11¾	10¾	11¼	11¾	—
Trust Central	500	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¼	11¼	11¾	—
Trust Général	1 000	9¼	9½	10¼	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11½	12	10¾ et +
Trust La Laurentienne	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11¼	11¾	—
Trust National	1 000	9	9½	10	10¼	10½	9¾	10¾	11¼	11½	11¾	10	11½	12	—
Trust Royal	1 000	9	9½	10	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¾	11¼	11¾	10 et +
Wellington	1 000	9¼	9½	10	10¼	10½	10½	—	11¼	—	11¾	10½	11¼	11¾	—

A) Versement semi-annuel. *B) Minimum 5 000$*

(1) Les certificats de dépot garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
(2) Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
(3) Le taux minimal s'applique aux clients offrant les meilleures garanties.
(4) Intérêt progressif

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

REER: geler ses fonds pour 5 ans s'avère risqué

Chaque année, les mois de janvier et de février voient les institutions financières redoubler d'efforts publicitaires pour attirer l'épargne des particuliers dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Les épargnants n'ont plus en effet que quelques semaines pour cotiser à un REER et bénéficier d'une déduction applicable contre le revenu de l'année précédente.

Les certificats de dépôt représentent l'une des formes de placement les plus sûres. La facilité d'intégration de ce mode d'épargne dans un REER joue également en faveur de leur popularité.

En achetant des certificats de dépôt, le particulier n'a pas à ouvrir de REER autogéré. Il n'a donc pas à exercer un suivi de tous les jours de ses placements.

Le choix de l'échéance du certificat de dépôt présente toutefois certaines difficultés. Étant donné qu'il est impossible d'encaisser un certificat avant sa date d'échéance, il est primordial de bien choisir la durée du dépôt.

Le taux le plus élevé: pas nécessairement le plus payant

Il va de soi, dans le contexte actuel de l'offre et de la demande, que les échéances de cinq ans commandent les taux d'intérêt les plus élevés.

À prime abord, il serait donc tentant pour le retraité en devenir de geler ses fonds pour cinq ans. En pratique, le choix n'est pas si simple.

Ainsi, les taux offerts en février 1978 sur les certificats de cinq ans avoisinaient les 8,75%. À l'époque, ce taux était alléchant. Quelque trois ans et demi plus tard, en août 1981, les institutions financières offraient environ 17,25% pour l'échéance de cinq ans.

Donc, l'épargnant qui avait opté pour l'échéance de cinq ans en 1978 se voyait privé d'une différence de taux de 8,50% (17,25% - 8,75%) durant près de deux ans. Sur 20 ans, la différence se chiffre par plusieurs milliers de dollars.

Viser le sommet

Évidemment, l'exemple précédent fait partie de l'histoire. Mais que faire maintenant?

À moins d'être persuadé que les taux resteront relativement stables au cours des cinq prochaines années, l'épargnant ne devrait pas geler ses fonds pour une échéance de cinq ans.

Si les taux se mettaient à reculer au cours des cinq prochaines années, le titulaire d'un certificat de cinq ans pourrait se réjouir puisque le taux qu'il peut maintenant obtenir resterait supérieur à ceux qu'il obtiendrait au cours de ces cinq années.

Par contre, si les taux se mettaient à grimper, le titulaire d'un certificat de cinq ans regretterait son choix. Son argent serait en effet gelé pour cinq ans à un taux de 10,50% (le taux offert actuellement sur les certificats de cinq ans), alors que les taux pourraient retoucher la barre des 17% comme ce fut le cas en 1981.

Le terme de 3 ans

Puisqu'il s'avère à peu près impossible de prédire avec précision le niveau des taux d'intérêt à une date donnée, l'échéance de trois ans semble tout indiquée.

En choisissant une telle échéance, le déposant réduit le risque de se voir perdre des intérêts supplémentaires au cas où les taux s'emballeraient.

GILLES GAGNON

Marchés monétaires

	26-01	19-01	12-01	05-01
CANADA				
1. Taux d'escompte	8,63	8,73	8,70	8,66
2. Taux préférentiel	9,75	9,75	9,75	9,75
3. Bons du Trésor (3 mois) (1)	8,37	8,45	8,45	8,39
4. Papier commercial (90j.) (1)	8,75	8,70	8,80	8,80
5. Acceptations bancaires (90j.) (1)	8,57	8,63	8,65	8,73
6. Argent à demande (1)	8,62	8,50	8,62	8,37
7. Rendement des obligations				
Canada 15 oct. 88 - 10 ¾%	9,26	9,01	9,46	——
Hydro-Qué. 6 fév. 90 - 11%	9,82	9,96	10,10	——
Bell Canada, 15 oct. 2004	10,59	10,83	11,04	——
8. Taux de change				
$CA/US comptant	0,7824	0,7767	0,7776	0,7713
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	6,00	6,00	6,00	6,00
2. Federal Funds	6,93	7,25	6,88	6,75
3. Prime Rate	8,75	8,75	8,75	8,75
4. Bons du trésor				
13 semaines	5,85	5,85	5,85	5,73
26 semaines	6,19	6,33	6,33	6,32
5. Certificats de dépôts (90 jours)	6,43	6,24	6,40	6,45
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	6,90	6,85	6,95	6,95
7. Eurodollars (90 jours)	7,00	7,18	7,43	7,90

Tableau LES AFFAIRES
(1) Achat minimum de 1 M$

LES REÉR CROISSANTS du Trust Général

Enrichissez-vous avec les REÉR croissants du Trust Général!
- Comparez! Et bénéficiez de nos taux élevés!
- Renseignez-vous sur notre vaste gamme de véhicules de placement
- Consultez nos conseillers

10 1/2% 3 ans intérêt annuel et composé
10% 2 ans intérêt annuel et composé
9 1/2% 1 an intérêt annuel et composé

ENRICHISSEZ VOTRE REÉR!
TRUST GÉNÉRAL
Laval: 682-3200 • Pointe-Claire: 694-5670
Ville Mont-Royal: 341-1414 • Outremont: 739-3265 • Mtl/University: 871-7200
Mtl/Place Ville-Marie: 861-8383
Mtl/Carré Gouin: 745-1515 • Anjou: 355-4780 • LaSalle: 366-0730
Brossard: 466-2500 • St-Lambert: 466-8666 • Hull: 771-3227
Taux sujets à confirmation

PLACEMENT

Revue des marchés

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 22-01-88	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1987-88 Haut	1987-88 Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1545,14	– 39,93	11,59	2063,92	1435,94
Banques	1329,00	– 27,00	6,90	1707,06	1222,00
Mines et métaux	1483,98	– 52,68	25,13	2066,16	1276,01
Pétrole et gaz	1400,38	– 11,93	18,16	1963,69	1243,35
Prod. Forestiers	2978,20	– 92,67	10,24	3927,27	2470,12
Prod. industriels	1315,28	– 38,77	28,44	1693,58	1161,83
Serv. publics	1398,95	– 8,05	12,99	1622,71	1301,39
BOURSE DE TORONTO					
TSE 35	163,42	– 3,86	12,98	207,77	152,15
TSE 300	3102,04	– 61,18	13,68	4118,90	2783,30
Mines et métaux	2516,92	– 99,07	21,55	3532,34	1979,16
Or et argent	6678,49	– 379,09	40,05	10410,63	5331,01
Pétrole et gaz	3397,51	– 28,82	21,86	4777,38	2964,02
Pâtes et papiers	4118,28	– 116,76	10,32	5800,55	3393,58
Produits de consommation	3924,41	– 91,81	11,10	5715,06	3662,28
Prod. industriels	1848,35	– 66,81	17,26	2486,04	1658,34
Immeubles et construction	11680,60	– 82,56	n.d.	14076,31	9838,76
Transport	7542,09	– 334,23	16,49	9650,12	5966,56
Pipeline	2703,58	– 5,20	14,55	3228,64	2232,48
Services publics	2602,82	– 105,96	10,26	3059,99	2396,66
Communications	5943,21	23,37	19,79	7448,13	5016,83
Commerce	3132,02	14,35	18,96	4036,95	2788,27
Serv. financiers	1987,69	– 30,10	7,65	2720,94	1832,67
Sociétés de gestion	4791,86	– 41,48	12,76	6612,38	4070,76
Haute Technologie	733,30	– 42,97	19,13	1258,77	645,65
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	1903,51	– 52,56	13,8	2722,42	1738,41
DJ,transport	742,86	– 13,14	13,0	1101,16	674,92
DJ, serv. publ.	182,25	3,85	10,1	227,83	160,98
DJ, 65 actions	749,46	– 12,35	n.d.	992,21	664,26
NYSE, composé	138,69	– 2,47	n.d.	183,43	128,93
Amex	265,62	– 2,69	n.d.	365,01	255,72
S & P 500	246,50	– 5,55	15,30	328,07	229,91
NASDAQ	337,59	– 2,55	n.d.	455,26	328,45
AUTRES					
Londres F. Times	1421,00	– 15,70	n.d.	1926,20	1232,00
Tokyo Nikkei 225	22876,58	72,93	n.d.	26010,88	18544,05

	Ferm. 22-01-88	Ferm. 15-01-88	Var. en 1 sem.	1987-88 Haut	1987-88 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $US	78,16	77,62	0,54	78,16	69,13
OR					
New York en $US	477,25	473,75	3,50	477,25	326,30
ARGENT					
Londres en $US	6,70	6,82	– 0,12	9,13	4,90
PÉTROLE					
New York en $US	17,25	16,95	0,30	––	––

Les bonnes nouvelles économiques favorisent le marché obligataire

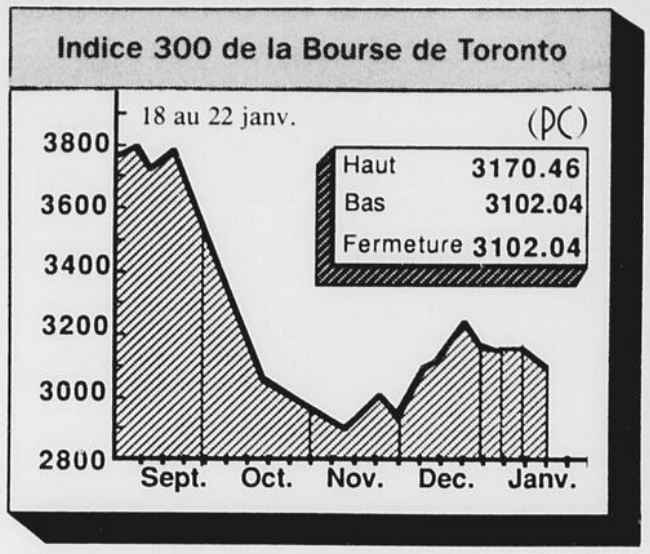
Depuis le fameux krach, un seul marché financier a vraiment connu une performance remarquable. Il s'agit du marché obligataire. En effet, en raison de la panique, de la peur et de l'incertitude, beaucoup d'investisseurs et d'institutions se sont tournés vers les titres obligataires, surtout vers la sécurité des obligations gouvernementales.

Encore une fois la semaine dernière, ce sont les titres obligataires qui ont volé la vedette avec des gains sensibles. Ainsi, les obligations de 30 ans du gouvernement américain de 8,88% ont gagné un dollar à 102,25$ US pour un rendement de 8,65%. Le 17 janvier dernier, ce rendement était de 8,77%.

Le marché obligataire a ainsi atteint un sommet inégalé depuis six mois, soit précisément depuis juillet 1987. Depuis le mémorable lundi noir, les obligations à long terme ont gagné 16$ pour ainsi faire descendre les taux d'intérêt de 1,8%.

Outre le réflexe de favoriser la qualité en période de crise, les craintes de ralentissement économique et même de récession favorisent les obligations depuis octobre 1987. Lors de la semaine du 18 au 22 janvier dernier, plusieurs nouvelles quant à la vigueur économique ont soutenu les cours obligataires.

Par exemple, l'indice des prix à la consommation aux États-Unis a réalisé une modeste hausse de 0,1% en décembre. Cela porte le taux d'inflation chez nos voisins du sud pour 1987 à 4,4%, soit le taux d'inflation le plus



élevé depuis 1981 et quatre fois plus que le 1,1% de 1986. Il faut se souvenir que 1986 a été l'année de l'effondrement pétrolier qui a nettement biaisé l'indice des prix à la consommation à la baisse.

Le chiffre de décembre révèle que les craintes inflationnistes de 1987, qui avaient poussé les taux d'intérêt sur les obligations à long terme à plus de 10%, n'étaient pas fondées. De plus, cette statistique appuie l'hypothèse que l'économie américaine n'est pas en train de surchauffer.

Une autre statistique qui a fait chanter le marché obligataire est la chute de 16% des mises en chantier en décembre aux États-Unis. Ce chiffre signifie que sur une base annuelle il y a 1,34M de mises en chantier, soit le plus bas niveau depuis 1982. Voilà un autre argument en faveur d'un ralentissement économique et peut-être aussi d'une poursuite de la baisse des taux d'intérêt.

Bourse en chute

Ces nouvelles positives pour le marché obligataire ont laissé les investisseurs boursiers relativement froids.

Ainsi, l'indice des 30 titres industriels **Dow Jones** a terminé la semaine à 1903,51, après un recul de 52,56 points ou 2,7%. La semaine boursière à New York a été caractérisée par le calme plat et le volume de transactions au ralenti.

Encore à New York, la baisse des taux d'intérêt a favorisé les titres boursiers qui offrent un bon rendement en dividendes. En effet, le sous-indice des services publics du Dow Jones a boudé la tendance à la baisse avec un gain de quatre points ou de 2,2%.

Au Canada, la performance boursière n'a pas été plus brillante. L'indice du TSE 300 de la **Bourse de Toronto** a en effet glissé de 61,18 points à 3102,04, pour une baisse de 1,9%. Parmi les secteurs boursiers torontois, 13 sur 15 ont terminé la semaine en baisse. À Montréal, l'indice principal, le XXM, a retraité de près de 40 points à 1545,14 après une chute de 2,5%. À la **Bourse de Montréal**, les six sous-indices ont baissé.

À Toronto, la plus importante baisse sectorielle revient au sous-indice de la haute-technologie en chute de 5,5%. Ce secteur a vécu des heures difficiles la semaine dernière après que des géants comme **IBM** (NY, 110,50$ US), **Digital Equipment** (NY, 119,63$ US) et **Motorola** (NY, 42$ US) aient rendu publics des résultats financiers qui ont déçu les analystes.

Les titres des ressources naturelles ont connu des difficultés. Ainsi, les titres aurifères ont chuté de 5,4% la semaine dernière, après un regain de vie du dollar américain. Le prix du métal a toutefois gagné près de 4$ US l'once, propulsant l'or à 477,50$ US à New York. Les titres des mines et métaux, de leur côté, ont chuté de 3,8% et ceux des pâtes et papiers de 2,8%.

Les deux seuls gagnants à Toronto ont été les communications et les titres du commerce, avec des hausses respectives de 0,4% et 0,5%.

À Montréal, les plus importantes baisses ont été réalisées par les mines et métaux (3,4%) et les produits forestiers (3%).

BERNARD MOONEY

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Le Japon abaisse ses taux à long terme

Des représentants du gouvernement japonais ont annoncé que les banques nationales réduiraient de 0,2% leurs taux d'intérêt à long terme. Cette réduction des taux devrait aider à stimuler l'économie japonaise pour l'année qui vient.

Union Carbide obtient un délai en Inde

Union Carbide vient de gagner une manche dans le conflit qui oppose cette société chimique au gouvernement indien à propos de la tragédie de Bhopal. Une cour supérieure indienne a accepté d'entendre l'appel d'Union Carbide à propos d'une amende de 270M$ qui lui avait été imposée par un tribunal provincial de ce pays.

La France poursuit son programme de privatisation

La France s'apprête à continuer son exercice de privatisation qui a été interrompu par le krach d'octobre. Dès le mois de février, le gouvernement français offrira au public une participation de 51% dans le groupe de défense et d'électronique **Matra**.

Kodak fait l'acquisition de Sterling Drug

Le géant américain de la photographie **Eastman Kodak** a annoncé l'acquisition du manufacturier pharmaceutique **Sterling Drug** pour 5,1 milliards de dollars US. L'offfre de Kodak a été préférée à celle de la société suisse **Hoffmann La Roche** qui offrait une somme de 4,7 milliards.

Baisse de la syndicalisation aux États-Unis

Selon le secrétariat américain du Travail, le mouvement syndical américain a enregistré une baisse de 62 000 membres en 1987. Le nombre de syndiqués est passé de 16,98M en 1986 à 16,91M en 1987.



M. Jacques A. Drouin

Monsieur Claude Castonguay, président du Conseil et chef de la direction du Groupe La Laurentienne a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Jacques A. Drouin au poste de président et chef des opérations de la compagnie.

Dans ces nouvelles fonctions, monsieur Drouin aura la responsabilité de l'ensemble des opérations et des filiales du Groupe La Laurentienne. Il relèvera de M. Castonguay qui, à titre de chef de la direction, continuera d'assumer la direction et l'orientation générale du Groupe.

Monsieur Drouin demeure également président du Conseil et chef de la direction de Laurentienne Générale, Compagnie d'Assurance inc., président du Conseil de Fonds F-I-C inc. et des Services financiers La Laurentienne ltée. Il est membre de plusieurs conseils d'administration dont ceux de La Laurentienne mutuelle d'Assurance, L'Impériale, compagnie d'assurance-vie, Unigesco, Onex Corporation, Domtar inc., Groupe DMR inc. et Banque Laurentienne du Canada.

La Corporation du Groupe La Laurentienne, un chef de file dans la distribution de services financiers diversifiés au Canada, est le holding qui détient les actions des compagnies membres du Groupe La Laurentienne. Elle oeuvre dans les quatre grands secteurs financiers soit l'assurance de personnes, l'assurance de dommages, les services bancaires et fiduciaires de même que la gestion de placements et les fonds d'investissement. Elle est présente sur les marchés canadien, britannique et américain de même qu'aux Bahamas, au Luxembourg et à Hong-Kong.

CORPORATION DU GROUPE LA LAURENTIENNE

Le procès débute en Cour suprême de Colombie-Britannique

L'affaire Prospector Fund: une poursuite de 20 M$ qui met en cause 42 personnes

La Cour suprême de Colombie-Britannique a commencé à entendre la semaine dernière une des plus importantes poursuites dans l'histoire de la **Bourse de Vancouver**, tant pour le nombre d'accusés que pour les montants en cause.

La poursuite intentée par un fonds d'investissement du Texas réclame 20 M$, soit à peine 1 M$ de moins que celle qui avait résulté du scandale des faux échantillons de **New Cinch** en 1984, une affaire qui fut finalement réglée hors cours pour 4 M$.

Pour le nombre d'accusés — 42 au dernier bilan — c'est sans doute la cause la plus importante qu'on ait vue à Vancouver. Parmi eux, on note bon nombre des plus importantes firmes de courtage de Vancouver, nommées comme tierces parties dans la poursuite.

Presque tous les accusés sont représentés par leur propre avocat et la moindre séance de la Cour prend des allures de mini-congrès du Barreau.

Le juge en chef **Allan McEachern**, a fait savoir que, compte tenu des 35 avocats, procureurs et clients, chaque jour de procès coûterait 50 000$.

La poursuite a été intentée par les fiduciaires du **United Services Fund**, un fonds d'investissement de San Antonio au Texas, au début de 1986. Les fiduciaires affirment que deux promoteurs boursiers, **Edward Carter** de Toronto, et **David Ward** de Vancouver, ont payé 2 M$ en commissions secrètes au gestionnaire du **United Services' Prospector Fund**, **Carl Lazzall**.

Accusations de conspiration

M. Lazzall aurait ensuite acheté, pour le compte du Prospector Fund, environ 27 M$ d'actions de 14 sociétés cotées à Vancouver contrôlées par MM. Carter et Ward, dont des titres aussi flamboyants que **Bart Resources** et **Tye Explorations**.

Les fiduciaires prétendent en outre que 18 M$ de ces actions ont été acquises par l'entreprise du fils de M. Carter, **Colin**, autrefois courtier pour **Richardson Greenshields du Canada**.

Dans certains cas, ajoutent les fiduciaires, le Prospector Fund a acquis plus de 10% des actions en circulation de compagnies, ce qui va à l'encontre des lois tant canadiennes qu'américaines.

La poursuite conclut que Richardson Greenshields savait ou aurait dû savoir que Colin Carter conspirait pour frauder le fonds.

La firme de courtage a répliqué en affirmant que le problème ne serait pas survenu si les fiduciaires avaient imposé des contrôles adéquats de la gestion du fonds.

Richardson Greenshields a également entrepris des procédures dites de tierces parties contre les 14 sociétés cotées à Vancouver et contre bon nombre de firmes de courtage de la ville, dont **Continental Carlisle Douglas** et **Canarim Investments**, alléguant que, s'il y avait bien eu conspiration, ces firmes en avaient fait partie.

Jugement de 3 M$

Des documents déposés devant la Cour suprême de Colombie-Britannique montrent que, au moment où la prétendue conspiration a été découverte, Ed Carter et David Ward ont signé une entente dans laquelle ils acceptaient de racheter les actions détenues par le fonds dans Tye Explorations. Ils refusèrent cependant de respecter cette entente par la suite et, en août 1987, le fonds obtint contre eux un jugement de 3 M$.

Depuis, la Gendarmerie royale en Ontario a porté des accusations contre Ed Carter, David Ward, Carl Lazzall et **Roger Shallow**, ce dernier étant un courtier à l'emploi de Continental Carlisle Douglas. Ils sont accusés d'avoir manipulé le cours des actions de Tye Explorations. Ils doivent aussi faire face à des accusations reliés à des commissions secrètes.

À l'exception de David Ward, ils ont été libérés sous caution en attendant leur enquête préliminaire, fixée au 18 avril. Quant à M. Ward, il a pris la fuite lorsque le jugement de 3 M$ a été rendu et a été repris en Alaska au mois d'août. Il a été extradé en décembre et attend depuis à la prison de Don à Toronto que les tribunaux statuent sur sa remise en liberté sous caution; l'audience a été fixée au 2 février.

La poursuite intentée par les fiduciaires du Prospector Fund est en réalité le regroupement de trois poursuites distinctes. À cause de la complexité de la cause, les parties se sont entendues pour trancher une question de droit essentielle avant d'en venir à la poursuite comme telle.

Cette question de droit a trait à la *négligence contributoire* et peut se résumer comme suit: si Richardson Greenshields faisait partie d'une conspiration et si les fiduciaires ont été négligents dans leur gestion du fonds, Richardson Greenshields peut-elle imputer une partie des pertes au fonds lui-même?

En tranchant ce litige au départ, on espère faire en sorte que les parties soient en meilleure posture pour négocier une entente à l'amiable.

Les plaidoiries ont débuté le 19 janvier. L'avocat **Rees Brock** représentant Richardson Greenshields a été le premier entendu. Il a plaidé que, assumant qu'il y ait eu fraude et négligence, on pouvait répartir le blâme entre les parties.

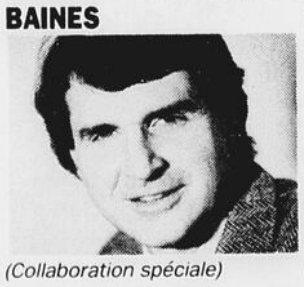
La juge **Mary Southin** a toutefois répliqué que cette façon de voir équivalait à prétendre que, si un propriétaire ne barre pas la porte de sa maison et se fait voler, les tribunaux devrait lui faire assumer une partie de ses pertes.

Me Brock de répliquer: «Si vous êtes assez naïf pour laisser des valeurs à la portée d'une foule, cela n'enlève pas le fait qu'il y ait eu vol, mais vous devez en porter une part de responsabilité.»

La juge Southin a clos le débat en affirmant: «Vous ne me convaincrez jamais de cette hypothèse, Me Brock, pas à ce point.»

Elle indiqua enfin qu'elle prendrait sa décision la semaine prochaine et que le procès reprendrait le 8 février.

DAVID BAINES



(Collaboration spéciale)

Banque fédérale de développement



Marc C. Vaillancourt

M. Guy A. Lavigueur, président de la Banque fédérale de développement, est heureux d'annoncer la nomination de M. Marc C. Vaillancourt au poste de vice-président principal, division du Capital de risque. Cette division de la BFD est une des plus importantes sources de capital de démarrage et de développement au Canada et a présentement des placements dans cinquante-sept petites et moyennes entreprises.

M. Vaillancourt possède une vaste expérience du domaine du capital de risque. Il était précédemment responsable de la gestion des placements de capital de risque de la caisse de retraite d'une importante compagnie aérienne canadienne et il est, à l'heure actuelle, administrateur et conseiller de plusieurs sociétés de capital de risque. M. Vaillancourt est diplômé de l'université Laval, de l'université de Vienne et du International Management Institute de Genève.

La Banque fédérale de développement est une société d'État dont le mandat consiste à promouvoir la création et l'expansion des entreprises au Canada, en particulier des petites et moyennes entreprises. Outre du capital de risque, la BFD offre des prêts à terme, des cautionnements de prêts et une gamme étendue de services de formation en gestion, de consultation, de planification et d'information.

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE
Faculté d'administration

Trimestre d'automne 1988

Programmes de maîtrise professionnelle

M.B.A. maîtrise en administration des affaires

Forme des gestionnaires généralistes aptes à travailler dans différents milieux.

Premier programme de M.B.A. offert au Canada selon le régime coopératif et encore le seul au Québec. Intègre la théorie et la pratique. Agencement de 4 trimestres d'études de 15 semaines chacun et de 2 stages de travail rémunérés de 4 mois chacun (environ 2000 $ / mois).

Conditions d'admission — Posséder un grade universitaire de 1er cycle et au moins 2 ans d'expérience de travail.

Renseignements — 819/821-7330

M.Fisc. maîtrise en fiscalité

Le seul programme multidisciplinaire du genre au Canada. Forme des fiscalistes qui connaissent à fond le système canadien d'imposition et sont capables d'en saisir toutes les conséquences légales, économiques, sociales, politiques, comptables et administratives.

Condition d'admission — Posséder un grade universitaire de 1er cycle en administration, en droit ou en économique.

Renseignements — 819/821-7331

M.Sc. maîtrise en administration

Forme des gestionnaires spécialisés aptes à travailler au sein d'équipes de gestion multidisciplinaires.

Étude et application des techniques d'analyse scientifique à la résolution de problèmes spécifiques de gestion.

Concentrations

- finance
- marketing
- sciences comptables
- systèmes d'information et de gestion
- gestion de la productivité humaine

Condition d'admission — Posséder un grade universitaire de 1er cycle en administration, en gestion des entreprises ou en sciences économiques.

Renseignements — 819/821-7333

Dates limites pour la demande d'admission
M.Fisc.: 30 avril **M.B.A. M.Sc.: 31 mai**

Les personnes intéressées sont invitées à remplir le coupon-réponse et à le faire parvenir au:

Bureau du registaire
Université de Sherbrooke
Sherbrooke (Québec) J1K 2R1

Veuillez me faire parvenir les documents suivants:

☐ brochure M.B.A.
☐ brochure M.Sc.
☐ brochure M.Fisc.
☐ formule "Demande d'admission"

NOM _____

ADRESSE _____

_____ (code postal)

TÉLÉPHONE _____

Surprenante hausse du secteur commerce

Les titres québécois reculent moins que les titres canadiens

Lors de la semaine du 18 au 22 janvier dernier, les titres québécois ont poursuivi leur chute de la semaine précédente, mais à un rythme nettement inférieur.

En effet, les titres des compagnies québécoises inscrits à la **Bourse de Montréal**, tels que mesurés par l'**Indice Québec** des **Indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES**, ont retraité de 6,29 points à 858,13 pour une baisse de 0,7%.

Cette baisse se compare avantageusement à la chute de 2,5% des 25 titres composant l'indice XXM de la Bourse de Montréal; à celle de 1,9% du TSE 300 de la **Bourse de Toronto**; et à celle de 2,7% de l'indice **Dow Jones** des 30 titres industriels.

En fait, il est intéressant de noter que les titres à plus petite capitalisation, autant aux États-Unis qu'au Québec, ont mieux fait dans la baisse que les valeurs sûres. Par exemple, l'indice des titres inscrits sur le marché hors-cote américain, le **Nasdaq**, n'a reculé que de 0,7%, quatre fois moins que le Dow Jones. Au Canada, l'Indice Québec a mieux fait que le XXM et le TSE 300.

Après cette performance relativement supérieure, les titres québécois semblent mûrs pour une reprise de leur tendance à la hausse. En effet, on remarque sur le graphique ci-contre que l'Indice Québec s'est replié exactement sur sa moyenne mobile de huit semaines. Techniquement, cette moyenne pourrait constituer un coussin et un tremplin pour un mouvement haussier.

Par contre, advenant que ce plancher soit défoncé à la baisse, les titres de l'Indice Québec pourraient retourner aux niveaux déprimés du début du mois de décembre, soit environ 40 points plus bas.

Parmi les sous-indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES, la performance remarquable des titres du secteur commerce saute aux yeux. Pendant que tous les autres sous-indices perdaient du terrain, ce secteur progressait de 2,8%.

En effet, les titres composant le sous-indice commerce ont gagné 20,71 points pour terminer la semaine à 761,62. À Toronto, le secteur correspondant a gagné 0,5%.

Depuis le début du dernier mois de 1987, ce secteur connaît une reprise haussière relativement vigoureuse.

En sept semaines, ces titres ont bondi de 8%, ceci après une performance décevante en 1987. On remarque de plus que ce sous-indice a fracassé à la hausse sa moyenne mobile de huit semaines, signe qu'une tendance à la hausse est bien amorcée.

Par contre, il faut mentionner un aspect pour le moins menaçant pour les détenteurs de ces titres. En effet, le ratio cours-bénéfices de ce sous-indice, à 22,65, est très élevé. Le même sous-indice à Toronto se transige sous les 19 fois ses bénéfices réalisés.

Parmi les sous-indices perdants, la pire performance a été réalisée par les titres industriels. Ce secteur a reculé de 30,29 points à 1160,89, soit une baisse de 2,5%. Ce sous-indice avait bondi sensiblement en décembre, mais a ralenti depuis trois semaines.

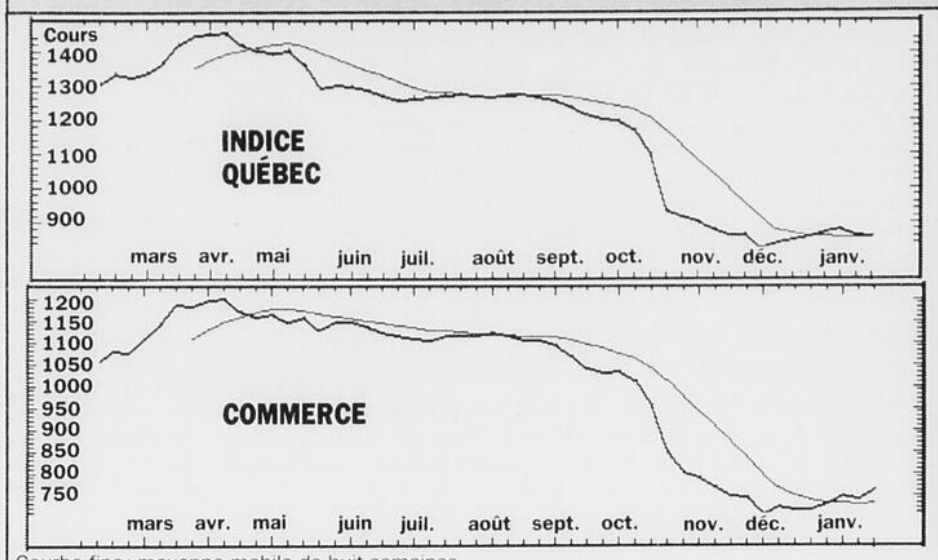
Aussi, les titres financiers poursuivent leur descente avec une perte de 21,57 points, ou de 2,1% à 1017,07. À la suite de cette baisse, le sous-indice finance se retrouve maintenant à un niveau plancher jamais atteint depuis le début de 1987.

Les deux autres secteurs qui ont réalisé des baisses importantes sont les pâtes et papiers et la technologie. Les titres des producteurs forestiers retraité de 21,69 points à 1228,35, pour un recul de 1,7%, et ceux de l'industrie technologique ont perdu 16,33 points ou 1,9%.

À noter cependant que les titres technologiques torontois ont perdu 5,5% de leur valeur la semaine dernière.

BERNARD MOONEY

INDICES DERAGON LANGLOIS — LES AFFAIRES



Courbe fine: moyenne mobile de huit semaines
Courbe grasse: valeur de l'indice

Une moyenne mobile hebdomadaire est une moyenne arithmétique des fermetures hebdomadaires d'une période donnée. Par exemple, une moyenne mobile de huit semaines (40 jours) est calculée en additionnant les fermetures des huit semaines. La moyenne est dite mobile parce qu'à chaque semaine on ajoute la plus récente donnée tout en soustrayant la plus ancienne. C'est un outil d'analyse technique qui permet d'indiquer des changements de tendance.

Source: Deragon Langlois

INDICES DERAGON LANGLOIS - LES AFFAIRES

Indices	Ferm. 22-01-88	Var. en 1 semaine	Ratio cours-bén.	1987 Haut	1987 Bas
Québec	858,13	- 6,29	10,65	1455,33	825,78
Consomm.	701,34	- 1,53	11,04	1018,33	680,40
Industriel	1160,89	- 30,29	15,09	1801,69	1110,50
Finance	1017,07	- 21,57	5,80	1536,10	1017,07
Pâtes et papiers	1228,35	- 21,69	10,60	1955,51	1171,01
Technologie	836,57	- 16,33	19,69	1628,59	792,46
Commerce	761,62	20,71	22,65	1204,04	704,04
Média-commun.	944,00	- 2,05	18,26	1602,31	879,52

Base: 1 000, le 3 janvier 1986

N.D.L.R. Créés par Deragon Langlois, les indices boursiers Deragon Langlois-LES AFFAIRES comprennent un indice général appelé Indice Québec, qui regroupe plus de 170 actions québécoises, et sept sous-indices sectoriels. Ils ont été créés dans le but de comparer l'évolution des actions des sociétés québécoises actives dans sept secteurs avec l'évolution des sociétés canadiennes actives dans les mêmes secteurs (sous-indices de la Bourse de Toronto).



Appuyez l'alphabétisation et l'éducation dans le Tiers-Monde

Pour offrir un don par téléphone ou plus d'information, veuillez composer sans frais

1-800-268-1121

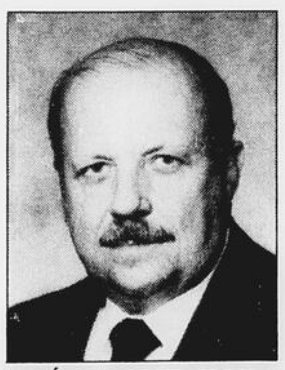
Votre don est déductible d'impôt

OCED Organisation Canadienne pour l'éducation au service du développement

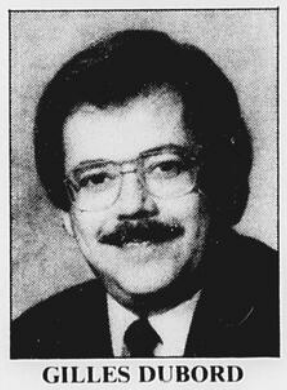
SERGAZ INC.

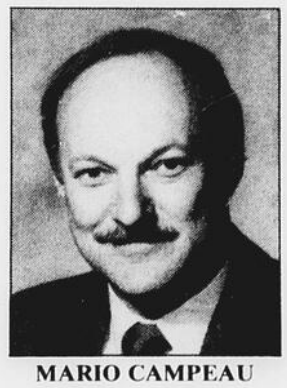
Une pétrolière de chez nous

NOMINATIONS


RÉAL ROBITAILLE


GILLES VACHON


GILLES DUBORD


MARIO CAMPEAU


MAURICE GAUTHIER

Monsieur Réal Robitaille, président du Conseil d'administration de Sergaz Inc., est heureux d'annoncer la nomination des membres du Conseil d'administration de Sergaz Inc.

Monsieur Gilles Vachon au poste de vice-président du Conseil.

Aux postes d'administrateurs:

Monsieur Gilles Dubord, vice-président exécutif de Sergaz Inc.

Monsieur Mario Campeau, c.a., président du Groupe Desjardins, Campeau et associé principal de Campeau, Paquin, Vachon, Richard, c.a.

Monsieur Maurice Gauthier, administrateur de diverses compagnies.

La société Sergaz est un distributeur important de produits pétroliers qui opère plus de 200 postes d'essence avec service au Québec. Fondée en 1966 et détenue entièrement par des Québécois, Sergaz est une pétrolière de chez nous qui génère plus de 1,000 emplois.

PLACEMENT — *Nos gagnants et nos perdants*

Le bénéfice de Val Royal bondit de 189 %

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs qui ont varié de manière sensible au cours de la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Manuf. Leader: + 0,40$ (100 %) à 0,80$

Les actions de ce fabricant d'équipement de sport pour la protection faciale ont doublé à la suite de la déclaration de la société annonçant l'acceptation par les créanciers d'une proposition de règlement en vertu de la loi sur les faillites. Le titre s'est transigé entre des cours limites de 0,15$ et 2,70$ au cours des 52 dernières semaines. En dépit de la variation spectaculaire à la hausse en pourcentage, le titre de **Leader** se négocie bien en deçà de son prix d'émission de 3$.

Soficorp: + 0,25$ (19,2 %) à 1,55$

L'augmentation du titre de **Groupe Soficorp** la semaine dernière serait attribuable à des changements au sein de **Placements Soficorp**, la filiale de courtage en valeurs mobilières. Le groupe aurait substantiellement accru sa participation dans un autre courtier, **Drapeau Capital**, et y aurait transféré les activités de financement corporatif de Placements Soficorp. Il n'a cependant pas été possible d'en apprendre plus sur cette transaction avant de mettre sous presse.

Steinberg A: + 6$ (17,9 %) à 39,50$

Dans le contexte de la querelle qui oppose différents membres de la famille **Steinberg** pour le contrôle de la société, le conseil d'administration du géant de l'alimentation a annoncé qu'il accepterait des offres d'achat pour le contrôle de Steinberg. Après une suspension des négociations d'une journée dans l'anticipation d'une annonce de la direction, les actions de Steinberg ont bondi de 6,62$ à l'ouverture des transactions le 19 janvier alors qu'analystes et actionnaires voyaient la liste d'acheteurs éventuels s'allonger et les scénarios possibles se multiplier.

Val Royal: + 0,88$ (16,7 %) à 6,13$

La société exploitant des centres de rénovation et de distribution de matériaux de construction a publié de bons résultats financiers pour son année financière terminée le 31 octobre. Le bénéfice net a fait un bond spectaculaire de 189 %, de 1,2M$ ou 0,57$ par action en 1986 à 3,6M$ ou 0,88$ par action en 1987. Les revenus ont plus que doublé, grimpant de 48,5M$ à 116,3M$.

Cont. Pharma A: + 0,35$ (14 %) à 2,85$
Cont. Pharma B: + 0,15$ (6 %) à 2,65$

Cet important fournisseur de plasma et propriétaire de centres de soins à domicile vient de conclure une entente de principe en vue de l'acquisition d'un bloc de contrôle (67 %) dans les sociétés **Landerlan S.A.**, **Compania Internacional de Farmica** et **Laboratorios Landerlan S.A.E** dont les sièges sociaux sont situés à Madrid en Espagne. Ces sociétés qui vendent des produits biologiques et pharmaceutiques étaient des clients de CPCI. Cette acquisition s'inscrit dans le programme d'intégration verticale et d'expansion géographique de CPCI.

CB Pak: + 1,88$ (11,7 %) à 17,88$

Des rumeurs veulent que **CB Pak** soit de nouveau la cible d'une tentative d'acquisition. Le principal actionnaire de la société, **Consolidated-Bathurst**, a indiqué que plusieurs offres ont été présentées depuis le 9 décembre dernier pour l'achat de toutes les actions de CB Pak, mais que les pourparlers avaient été interrompus puisque l'acheteur ne pouvait dénicher le financement. Un autre scénario plausible verrait une acquisition par endettement (*leveraged buy-out*) de la part des cadres de la société.

NOS PERDANTS

Domco: - 1$ (15,4 %) à 5,50$

Le fabricant de revêtements de sol a fait connaître ses résultats financiers pour l'exercice clos le 31 octobre 1987. La société a essuyé un recul de sa rentabilité, le bénéfice net se repliant de 5,5M$ ou 0,97$ par action en 1986 à 3,6M$ ou 0,55$ par action en 1987. Le chiffre d'affaires s'est cependant raffermi, passant de 113M$ à 188,8M$.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 22 janvier 1988

NOTE
Cotes en cents sauf lorsque indiqué $; f = actions non votantes, à votes limités ou restreints; u = titre négocié en dollars US; z = lot irrégulier wt = warrant

A / B

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	52 sem. Haut	Bas
Abti Prce	38645	$26¼	25¾	25¾	–	¼	$42¼ 20
Abitibi.Wt	23600	$5⅞	485	5⅛	–	⅞	$15½ 300
ACDS	11050	125	110	115		425	80
ACSI	2500	120	115	115	–	10	$5¼ 115
ADS	1600	136	136	136		$5⅜	131
Agnico E	3204	$22	20⅝	20¾	–	⅞	$45 18
Agrivest	6500	100	75	95	–	5	185 75
fAgromex	12415	140	118	140	+	21	280 117
fAkers.md	14000	18	13	18	+	8	129 10
Alta.energ	2803	$17⅛	16⅞	17⅛	+	¼	$46⅞ 14⅞
Alta N Gs	400	$14⅝	14½	14⅝	+	¼	$15⅞ 10½
Alcan.sr.E	1400	$22½	22½	22½	+	½	$26¼ 21¾
Alcan.sr.F	400	$24¾	24¾	24¾			$26⅛ 24¾
Alcan.84.C	1400	$21⅛	21	21⅛	–	⅜	$25½ 20½
Alcan Alu	701081	$37	33½	34⅛	–	1¼	$49½ 27½
Alcan 2.31	3000	$25½	25⅜	25⅜	–	⅛	$26⅞ 24¼
Aldona M	296	22	22	23		75	12
Alex.F7.4	1000	$24½	24½	24½		$26⅛	23¾
Algo,A	16775	$7¼	7	7	–	¼	$11⅞ 6
Algo.W	4200	40	35	35	–	5	390 35
Algoma St	1915	$14⅞	14¾	14¾	–	⅜	$22⅛ 10¼
Algoma 8	2400	$20½	20¼	20½	+	1⅛	$21⅝ 12¾
Algma2.00	4847	$18¼	17⅞	18	–	⅝	$21½ 13½
Alim.CT	5600	205	190	200		440	190
Alim.ct.w	16550	10	10	10		130	10
Alubec	5475	260	250	260	+	40	400 200
AMCA int	9137	$9⅛	8⅞	9		$14	8⅝
AMCA8.84	500	$23¼	23¼	23¼	–	⅛	$24⅝ 21½
AMCAsr3	1530	$22⅞	22¾	22¾	+	⅛	$25 21¼
Amca9.5	1900	$19¾	19	19	+	¼	$25¼ 16¾
Am.Barric	90240	$27⅞	25⅛	25¼	–	⅞	$40 12¼
A.Barr.wt	600	$8⅜	8⅜	8⅜	+	⅛	$14 340
Amr.rs.A	1283000	98	85	90	–	8	370 45
Amisco	7700	335	310	330		$6⅝	225
Amisk.A	6800	25	25	25	–	15	95 25
Arden	400	85	85	75		430	55
Artopex	11340	$5¾	5	5⅜	–	½	$11⅞ 5
Asamera	7700	$8½	8⅜	8½	–	¼	$15¼ 6⅞
Asamra.W	17100	80	68	80		480	70
Asamera.8	4700	$22½	22	22	–	¾	$30¼ 20
Asa Minw	500	80	80	80	–	5	285 65
Asbestos	1850	$7	6½	6½	–	½	$8⅞ 350
fAstral A	2110	$6½	6	6	–	¼	$13⅜ 5
fAstral B	590	$6⅞	6⅞	6⅞	+	¼	$13⅜ 5¼
fAtco I	14200	$10¼	10	10	+	¼	$14⅝ 7¾
fAtlant.A	1151	260	260	260		$57	230
Auberges	9450	240	235	240		390	210
AubergW	1550	9	9	15		125	20
Auto.Point	1620	115	110	115		315	100
Avcorp	36925	435	380	410	–	15	$11 350
Bcshare.p	2200	$18¾	18½	18⅝	+	⅜	$23 18¼
Bank NS	398038	$13½	12⅝	12¾	–	⅝	$21⅝ 11½
B NS sr1	300	$19¾	19¾	19¾	–	⅛	$25⅛ 19⅝
Bque Cont	4176	335	325	325		$17¾	290
Bque Mtl	255628	$26⅞	25¾	26⅛	–	⅜	$39⅛ 24⅝
BMO Wts	225450	102	62	79	–	19	$8⅛ 62
BMO $2.50	3000	$26⅜	26⅛	26¼	+	⅛	$27⅜ 24
Bq.Laur	3790	$12⅞	12½	12⅝	–	⅛	$25 11¼
BqLau2.62	2400	$26¾	26½	26½		$28½	26
Bque Nat	219902	$10⅞	10⅝	10⅞		$18⅛	8½
Bq Nat s8	3400	$20⅝	20½	20⅝		$25½	20½
Bq Nat s7	2800	$23¼	22⅞	22⅞	+	⅛	$27⅜ 19¾
Bq Royale	194221	$28⅛	27⅜	27½	–	⅞	$38¼ 25¾
Bq Rv Wt	202450	20	13	14	–	6	470 13
BqRy 1.45	3400	$16⅝	16⅜	16⅜	–	⅜	$19⅛ 15
BqRy 1.88	200	$22½	22½	22½	–	⅛	$24⅞ 21
BqRy 2.75	15050	$29⅛	28¾	28¾	–	⅝	$33¾ 28
Bastien	5410	195	195	195		$5⅜	106
Baton	66800	$12¾	12⅝	12¾		$15	10½
BCE Cap1	2200	$23¾	23½	23¾	+	½	$25⅜ 21½
BCED	99781	289	258	265	+	5	495 190
BCED Sr1	1120	$24¼	23¾	23¾	–	¼	$27⅛ 21½
BCED.Wt	23000	79	72	74	–	1	248 72
Bced8.625	1000	$9¼	9¼	9¼	–	¼	$10¾ 8½
BCED9.5	1000	10	10	10		$11⅜	9
BCE Inc.	345493	$36⅞	36¼	36½	–	⅛	$43⅝ 25¼
BCE 2.70p	5857	$36¾	36¼	36½		$44⅛	33⅜
BCE Mbl	9975	$9	8⅛	8⅜	–	¾	$11¼ 8
B C Forst	58170	$19	18¼	18⅝	–	⅜	$25¾ 14¼
B Corp.A	9200	$29⅞	29	29¼	–	½	$31½ 26¾
BC Phone	5403	$26¾	26¼	26¾	+	⅛	$29⅞ 21⅛
Beaugarte	179100	171	150	170	+	20	370 75
Belmoral	16500	325	285	285	–	35	$10 240
Belmorl.w	875	325	300	300	–	30	$6⅜ 240
Belm.W.a	9500	45	40	40	–	7	175 43
Berkey	8500	405	405	405		$5	390
Bestar	7500	230	210	225	+	5	$6⅜ 125
Bgr.pm.A	7000	$11⅜	10¼	10¾	–	1⅛	$15⅝ 8⅞
BGR.wt.A	1000	275	240	240	–	35	$5 170
Biltrite	12250	495	485	490	–	5	$9⅜ 350
Biltrite.Wt	14625	12	10	10	–	2	130 10
Biochem	37400	$7¼	6⅛	6⅜	–	⅜	$19⅝ 450
Biomira	4900	300	280	280	–	20	$5⅜ 200
Biorex	9000	70	70	70		160	40
Biotech	13875	275	245	255	–	10	475 150
Bocenor	3551	165	155	155		415	100
BF Royal	3800	150	140	140	–	10	299 130
Bomb A	12995	$8	7⅝	8	+	½	$14¼ 7
fBomb B	318730	$8¼	7⅝	8¼	+	⅝	$14¼ 6½
Bomb.Sr1	20300	$21¾	21⅜	21½		$26¾	20
Bomb.w.B	12525	$13¼	12⅜	13		$38½	8¼
Bomem	28005	285	270	280	+	10	315 230
Bow Val	449388	$15	14½	14¾		$22	11⅜
BowVl2.02	950	$29	29	29	+	⅛	$44 25
BowVl2.05	2300	$20½	20	20¼	+	⅛	$26¾ 20
Bow.p.2.12	200	430	430	430	–	15	$11 400
Bow V Rs	6500	55	50	50	–	4	150 50
BP Can	28400	$18	17¾	18	+	¼	$28 15
fB.Brick.A	3600	$7⅝	7⅛	7⅛	–	⅜	$16½ 5
BrasdPr.A	753	$39⅝	39⅜	39⅜	–	¼	$41¾ 38½
BrasdPrB	263	$38¾	38¾	38¾	–	½	$43¾ 38¾
Brascan.A	67310	$25½	24⅛	24⅛	–	⅞	$42⅜ 23¾
Brcan 1.87	200	$24½	24½	24½	+	¼	$26¼ 23¾
BrCon Oil	4000	36	35	35	+	5	45 28
Bruncor	12166	$17	16¾	17		$20⅜	15½
Brunc7.25	100	$24¼	24¼	24¼	+	¼	$25⅞ 24
Brunswick	2500	$12½	11⅞	11⅞	–	⅝	$19½ 10⅞

C / D

Cabano	2400	470	440	455	–	20	$8⅞ 275
Cad Fw a	1000	$9½	9½	9½	+	¼	$10¼ 8½
CadFw B	2100	$10¼	10⅛	10⅛		$11⅜	8½
CAE Ind	192814	$7⅛	6½	6½	–	⅝	$13¼ 5⅜
Cambior	76735	$17⅞	16⅝	16⅝	–	1⅜	$35¼ 13¾
Cambio.w	136300	$7⅞	6⅞	7	–	1	$25⅛ 5
Cambridg	2400	$25	24	24	–	1	$30¾ 19¼
Camb.PrA	600	$29	28	28	–	1	$34⅜ 23½
Camp Res	31666	200	190	190	–	10	400 170
Camp.R.w	36691	17	15	15	–	5	340 10
Cmpbel.Sp	23200	$19	18⅜	18⅝	+	⅛	$23⅜ 16½
fCampeau	43800	$18¼	17¾	18		$30¼	10¾
Camp.sr.C	500	$22	22	22	+	½	$23¾ 19⅜
Camp.p.D	6450	$21½	20⅛	21½	+	¾	$24 17
Can.In.Un	500	$8⅞	8⅞	8⅞	+	⅜	$11¼ 8
Can Malt	400	$23⅜	23¼	23⅜	+	⅛	$26¼ 19⅞
Cda Pack	6302	$16⅜	14¼	14¼		$18½	12¼
C Imp Bk	77948	$20	19¼	19¼	–	⅝	$24¼ 8⅞
CIBC wB	40150	175	125	130	–	40	495 125
Cdn Tire	1800	$31	30⅝	30⅞	–	3⅛	$65 28
fC Tire A	21895	$13⅜	13⅛	13¼	–	¼	$16⅞ 9
fC Utilit.A	11100	$19⅝	19⅛	19⅝	+	⅜	$21⅜ 16⅛
C Utilit B	4697	$19½	19¼	19⅜	+	⅛	$21⅝ 16
C Util Srl	200	$25½	25½	25½		$27⅜	25⅜
C Util.srL	6000	$24½	24½	24½	–	½	$26⅝ 24½
CP Ltee	763621	$23⅜	21¾	21⅞		$30⅛	17¾
Canamax	7450	$8⅝	8	8	–	⅞	$14⅜ 6⅛
fCmnac.A	28834	$8	7¼	7½	–	¼	$13¾ 6¼
Canron.A	1080	$13	12⅜	12⅜	–	⅜	$19⅜ 10¼
Canrn.w.A	3000	42	40	40	–	3	300 25
fCantrexA	11640	275	270	270	–	5	$6⅜ 255
CantrexW	18800	20	18	18	+	6	150 12
Cara Oper	17825	$11¾	11½	11¾	–	⅛	$13½ 7¾
CaraOp.A	700	$11	10⅝	11	–	¼	$13⅜ 8
Carena	200	$25	25	25	+	½	$35¼ 22½
Cascades	82579	$6½	6	6	–	½	$15¼ 5¼
CB Pak	48550	$19½	15½	17⅞	+	1⅞	$25 12¼
CCL ind.A	2200	$7⅞	7½	7½	–	¼	$16¼ 7½
CCL.In.B	1230	$7⅜	7⅜	7⅜	–	⅛	$15⅜ 6⅞
CDC Life	2650	$22	21	21⅛	–	1	$31 16
Celanese	2800	$19⅛	18½	18¾	–	¼	$23⅞ 13
C.Capital	30100	$11¼	11¼	11¼	–	⅛	$18½ 9¼
fC.Cap A	35055	$9⅞	9½	9⅝	–	¼	$18¾ 7½
Central.Tr	600	$16	15¾	15¾	+	⅛	$24¼ 14
fCFCF.Inc	23650	$16½	16⅛	16¼	–	¼	$20¾ 13
CFS	1410	185	185	185	–	5	375 100
CGC Inc.	1660	$11¼	10¾	10¾	–	¾	$16¼ 9¼
fCGI Gr.A	2900	180	150	180	+	5	$7¼ 150
Champlai	16000	115	100	100		390	85
Charan	223250	325	300	305	–	20	$9⅛ 300
fChateau	3400	450	440	440	–	15	$13 450
Cheni	2150	395	380	380	–	15	$7¼ 300
Cheni.W	2200	150	140	140	–	20	400 110
CIL	2500	$29⅜	29	29⅜	+	1⅛	$34½ 25
fCimStL.a	19600	$11⅛	10½	10⅝	–	⅜	$16⅛ 9
Cinram	1750	$5¼	5⅛	5¼	–	¼	$9⅞ 410
Cinram.W	2000	$5¾	5½	5¾	+	1½	$18 360
Circo Crft	8125	390	375	380	+	10	$9½ 275
fCogeco	14507	$5½	5¼	5¼		$10	350
CohoRs.A	2000	145	145	145	–	5	275 97
ColortchA	200	305	305	305		$5¾	255
Cominco	49030	$14¼	13⅝	14	+	⅜	$23½ 11
Comi.Sr.H	1100	$11	10¾	11	+	⅜	$11½ 8
Comin.wt	12400	$26¼	22½	22½	–	¼	$26¼ 350
Comin3.25	800	$25⅛	25⅛	25⅝		$27¼	25
Cancom	600	$12¾	12½	12¾	–	¼	$18⅛ 9¾
Cmp Inv	8100	168	163	167	–	1	355 160
Comptime	5500	41	40	41	+	1	245 35
Comterm	67403	62	56	56	–	4	160 46
CBath. A	148618	$18¾	17¼	18¼	–	¼	$23¾ 13½
Cons Gas	1605	$23¾	23	23	–	¼	$28½ 22½

E / F

East Bak	10000	$10	10	10		$15¼	9¼
Echo Bay	80180	$27¾	25½	25½	–	1⅞	$39⅝ 17⅞
Elder7.75	16565	$23¼	23⅛	23¼		$24⅞	23⅛
Encor	1209	$9⅛	9	9	–	⅛	$9⅜ 5⅜
EnerplusB	13650	$9¾	9⅜	9¾	+	½	$11¾ 7½
Enrpls.Un	1200	$10¼	10¼	10¼	–	⅛	$16⅛ 9½
fEnheat.A	700	$16¼	16¼	16¼	+	¼	$16¼ 8½
Enheat.B	200	$16	16	16		$16	9¾
fEqDen.B	3825	159	150	150	–	5	375 150
Eq.D.wtB	250	10	10	20		60	20
EqDenisA	4000	169	155	160		495	155
Eq Pres	1966	270	260	260	–	10	$7⅛ 260
Espadon	9100	100	95	100		425	80
EspadonW	4824	20	20	20		220	20
Espalau	4300	400	360	400		$5¾	250
Expande.u	8600	135	100	100	–	25	460 115
FalLtee	83900	$22	20¼	20¾	–	1¼	$31⅝ 16½
FCA Inter	84000	$10⅞	10½	10⅝	–	⅛	$20⅞ 9⅜
F.armt.6.5	7150	60	55	60	+	4	155 40
fFid.QueA	11150	395	380	385		$8½	350
Fd.Que.s1	1000	$22½	21¼	21¼	–	¼	$26 20½
Finan E.C	28923	185	175	175	+	5	400 160
Finning	1840	$19¼	19¼	19¼	–	1	$23¼ 15⅜
FCtyTco	11600	$6½	6⅜	6½	+	⅛	$9⅞ 495
FCtyTcoW	2550	85	75	75	–	15	285 80
Flet.Can	20950	$21	20¾	21	+	⅜	$21⅛ 17⅛
Fletcher	4200	450	440	440	–	10	$6¼ 275
FdCr.Que	14071	460	440	440	–	45	$10⅜ 250
F.Europ.w	39200	32	30	30		85	22
Foratek	2900	115	115	115	+	15	220 80
ForesbecA	6885	170	155	170	+	29	385 135
Forex	23100	135	130	130	–	5	310 63
Fortis Inc	10067	$17⅞	17⅜	17⅝	–	¼	$21½ 17¼
fFourSeas	100	$13¾	13¾	13¾	–	1¼	$22¾ 11¾
FPI Ltd	28850	$16⅛	15⅞	16		$21¼	12¼

G / H

Galactic	25600	$10⅞	9⅜	10⅜	+	⅜	$11¼ 7⅛
Gaz SrD	1200	$21½	21½	21½		$25¾	20½
GBC Ltd	12850	205	200	200	+	5	250 86
GBC.Wts	1000	50	50	50		110	35
Gen Motr	1100	$81¼	77½	77½	–	4	$123¾ 73
fGeofrioB	12400	200	175	180	+	5	$7⅛ 175
GeofrionW	16350	22	20	20	–	2	380 15
Gldcrp.A	1500	$8⅜	8⅛	8⅜		$12¾	7
Goodfellw	2600	385	370	385	+	10	$6¾ 335
Govette	4600	245	235	245	–	10	285 235
Govette.w	4250	30	25	30	+	2	30 15
Grma Lee	3000	27	23	23	–	6	52 21
Gr.Lk.For	20100	$46½	46	46	–	1	$54 39⅞
Gr.Wst7.70	1700	$24⅞	24¾	24¾	+	⅛	$26½ 24⅜
G.W.lifeco	2900	$11¼	10⅞	10⅞	–	¼	$20 9½
fGrForest	1000	430	425	425	–	5	$5¼ 390
GrFores.w	500	55	55	55		73	40
Grilli	12070	$6⅛	5½	5¾		$14⅝	5½
fGr.laur.b	54450	$9¾	9½	9⅝	–	⅛	$17¼ 9¼
Gr.Laur.w	94150	41	20	25	–	16	$8⅜ 20
Gr.L.1.875	8285	$23½	23¼	23½	+	⅛	$26¾ 22½
G.Plas.Md	41100	310	250	300	+	20	$7¼ 250
GTC.trans	84112	$6¼	6⅛	6¼	+	⅜	$14⅞ 5¼
Guardcor	7150	$6¾	6½	6½		$9¾	6⅜
Gdcor.wt	12250	100	100	100		230	75
G.Inter.U	500	$8⅜	8⅜	8⅜	+	⅛	$10½ 6¾
Guard. T.	2060	415	385	385	–	40	$6⅛ 350
Guard.p.B	1800	$8½	8⅜	8⅜	–	⅛	$9⅞ 7¾
GuilvA	3500	405	395	400		$8¾	350
Guilv.W.a	5650	45	45	45		385	45
Gulf Res	12840	$17¼	16⅞	17	–	½	$27¾ 13
Gulf.R.p.a	407	425	420	425		480	420
GW Util	3	$22⅜	22⅜	23		$27	18
Harric.A	51320	350	300	350		350	300
Hartco	7400	370	350	350	–	15	460 300
Hawker	300	$21¼	21¼	21¼	+	¾	$30¼ 19
Hees.Int	27100	$19⅜	19	19¼	–	¼	$26 17⅜
Hees.wt	35800	$7	6⅝	6⅝		$16¼	450
Hemlo	11076	$18	16½	16⅜	–	1	$31½ 14½
Henlys Gr	215	$10½	10½	10½	+	¼	$15⅜ 8⅜
Heroux	6600	$8¼	7¾	7¾	–	⅛	$13⅞ 6⅛
Hollin Inc	2900	$10	10	10		$12½	7
Honco	7200	106	105	106	–	4	330 80
H.Brook	3800	$6¼	5⅞	6¼		$11	450
H.Brook.w	500	275	275	275	–	45	55 265
Hubbard	24800	135	110	110	–	15	400 110
Hypocrat	14400	75	70	70	–	9	460 65
fGrIdeal.a	5500	480	470	475	+	5	$8¼ 250

I / J

Ideal Mtl	18700	210	201	205		$5⅝	190
IglooVs	8300	85	75	75	–	5	190 50
Im.Fi.2.25	500	$25¼	25¼	25¼	–	1¼	$26½ 25¼
Imasco.ltd	169822	$25¼	24⅜	24⅝	–	½	$39½ 23
Imasco7.3	14700	$24	23⅞	24	+	½	$26⅞ 23½
Imp Mtls	5800	100	96	96	–	1	135 86
Imp Oil A	25820	$58	55½	55⅝	–	1⅞	$81½ 48½
Impertex	3900	40	35	40		200	40
Impertx.w	500	0	0	10		105	10
Inco Ltd	108863	$27½	25	25½	–	1¾	$31⅛ 16½
Inco 10pr	6500	$41	37½	37½	–	3⅞	$41¾ 25¾
Indal	2700	$11¼	10½	10½	–	½	$15⅞ 8¼
IFX 2000	9700	206	201	205	+	4	460 190
Inlnd NG	2550	$12¾	12	12¾	+	⅝	$16⅜ 10
Innopac	9700	$8	7⅜	7⅝	–	⅜	$15⅜ 7⅜
Innotech	4150	190	175	175	–	15	$7 175
Intercan	7170	$6	5½	6	+	¼	$6¾ 400
IBM	1190	$143	140½	141	–	13	$231 130
Int Epitek	550	126	126	126	–	14	$7½ 115
Inter Pipe	2482	$43⅜	42½	42½	–	¾	$55⅜ 39½
Int.rk.oil	5000	15	10	15	+	3	35 10
Inverness	126	420	420	420		$6¼	340
Inv Grp	1300	$13¼	13	13	–	⅜	$27 12⅛
IPL INC	6225	410	400	400	–	15	$9½ 300
Irwin Toy	820	$5¾	5½	5½	–	⅜	$9½ 5⅝
Irwin A	700	380	380	380		$7⅞	380
Island Tel	1693	$14½	14¼	14½		$18½	14¼
IU Inter	5787	$25	24	25	+	2⅛	$26½ 13⅞
Ivaco A	2661	$10	9¾	9¾	–	⅜	$19⅛ 9⅝
Ivaco.sr4	3800	$31¼	30¾	30¾	–	½	$35¾ 26¾
Ivaco Wts	22000	25	17	19	–	6	$7⅛ 17
Ivaco.sr1	3350	$17½	17⅛	17⅛	–	⅛	$28½ 16¼
Ivaco.sr2	2310	$17½	17¼	17¼	–	¼	$28 16½
Janock	292258	$18¼	17½	17½	–	½	$25¾ 14⅜
fJean.Ct.A	26885	$7⅜	7⅛	7¼		$11⅝	5
JMSaucier	2200	110	100	100	–	10	465 80
J.forsyth	500	$6⅛	6⅛	6⅛		$8⅛	5
Jordan.A	4500	55	55	55		155	55
Jordan.C	12000	4	1	4	–	1	10 1
fJrny End	16600	$9⅞	9¼	9¾	+	⅜	$11½ 7

K / L

Kaufel.A	149086	$7⅝	7¼	7½	+	¼	$12½ 6
Kaufel.B	108950	$7¼	7	7		$12⅛	5
fKaufl.wB	22800	55	45	45	–	13	225 45
Labatt	36094	$24⅝	24	24½	+	¼	$29¾ 20½
Lacana	5200	$12¼	11½	11½	–	⅞	$23⅜ 9¼
Lac Min	18093	$12⅞	12⅛	12

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 22 janvier 1988

(suite de la page 68)

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	52 sem. Haut	Bas
Noramco	39300	$6 1/8	5 1/4	6	+ 5/8	$14 1/2	345
Noramc.W	100	200	190	175		$8	95
Nor.Forst	34960	$18 3/4	17 7/8	18 3/8	– 1/4	$26 1/2	13 1/2
Noranda	84785	$23 7/8	22 1/2	22 5/8	– 7/8	$38	19 1/8
Noran pb	1300	$27 1/2	27 1/4	27 1/4	+ 1/4	$29 7/8	24 1/2
Noran.7.75	4775	$30 3/8	29 1/4	29 3/4	– 3/4	$44 1/2	26
Norcen.En	9896	$19 1/4	18 1/8	18 1/8	– 1 1/8	$28 1/2	15 3/4
NoreNv	20519	$16 1/2	15 1/4	15 1/4	– 1	$25 5/8	13 7/8
fNormckA	55471	400	380	380	– 15	$8 1/2	320
NormickB	7000	450	440	440	– 10	$8 1/2	375
Nor.can.O	2200	$17 3/8	17 1/4	17 1/4	+ 1/4	$23 5/8	11 1/2
NC oil.sr3	200	$25 1/8	25 1/8	25 1/8	– 3 3/8	$28 1/2	24 3/4
NC oil.sr6	2900	$18 5/8	18 1/8	18 1/8	– 5/8	$23 1/8	17 3/4
Nor Tel	173149	$24 1/4	22	22 3/4	– 1 3/8	$32 1/8	18 3/4
Northgate	11940	$8 3/8	7 3/4	7 7/8	– 1/2	$13	5 1/2
Nortgte.wt	2300	330	325	325	– 5	$5 1/4	225
NWest Spt	100	$6 3/8	6 5/8	6 5/8	– 3/8	$7 1/8	6 3/8
NovaA.Wa	100	$29 1/2	29 1/2	29 1/2	+ 1/2	$32 1/4	20 3/4
fNova Al	282008	$10 1/4	9 7/8	10	+ 1/8	$11 1/2	7
Nova11.24	1640	$26 3/8	26 3/8	26 3/8	– 1/8	$27 3/4	25 3/4
Nova9.125	2400	$25 3/4	25 1/8	25 1/8	– 1/8	$27	21 1/2
Novatron	21320	275	225	275	+ 50	400	166
Noverco	307672	$11 1/2	11 1/8	11 1/4	– 1/4	$14 7/8	9 1/2

O / P

Oakwood	4200	$5	480	5			$5 1/2	200
OakwdA	176	320	320	320	– 30	400	100	
Oak Pr A	2800	$8 3/4	8 1/8	8 3/8	+ 1/8	$9 3/4	5	
Ocelot A	500	$8	8	8	+ 1/4	$8 1/4	450	
fOcelot B	2000	$7 1/2	7 1/4	7 1/2	– 1/4	$8 1/4	400	
OE INC	10740	$10 1/2	10	10 1/2	+ 1/2	$14 1/8	8 1/4	
Ogivar	53450	155	125	130	– 25	$7 1/2	101	
Olco.A	11650	239	235	235		415	175	
Olco.W	3175	11	11	11		95	10	
fOnexCorp	4250	$10 3/4	9 1/4	9 1/4	– 1 1/2	$20	8 1/2	
fONP	2800	$5 1/2	5 1/4	5 3/8	+ 1/8	$16 3/4	475	
Onyx PeT	3000	385	380	385	+ 20	$5 7/8	260	
fOsha A	6912	$20 3/8	20 1/4	20 3/8	– 1/4	$23 7/8	17 1/4	
Pancdn.Pf	9240	$26 1/2	25 1/2	26 1/2	+ 1/2	$36 3/4	22 3/4	
Pantoram	3400	230	215	225	– 10	$5 7/8	175	
Paperbord	1750	$11 3/4	11 5/8	11 3/4	+ 1/8	$17 3/8	6	
Parmnt.A	4200	220	200	200	– 25	$6	135	
Pathonic.a	21140	$5 3/8	5 1/8	5 1/8	– 3/8	$12 1/4	425	
P.Martin	9800	260	225	235	– 15	$5 1/4	235	
Peerless	11800	$6 3/8	6 1/4	6 1/4		$10 3/8	450	
Perkins.P	1950	$6 1/8	6	6		$11 7/8	5	
pPerry.B	3050	180	150	150	– 35	495	150	
Perry.W	14650	25	21	21	– 5	210	21	
Pet Sun	284605	35	20	32	+ 14	390	10	
Pt.Sun.srI	19300	50	35	50	+ 19	400	25	
Pt.Sun.w	6800	9 1/2	6	9 1/2	+ 4 1/2	180	3	
Pla.Dome	217155	$18 1/4	16 3/8	17	– 1	$28 1/4	14 3/8	
Pla.D.wt.g	5000	290	275	280	– 55	440	235	
Pla.D.wt.d	203400	420	305	330	– 90	$13 3/8	200	
Pla.D.wt.p	96300	$10 1/4	7 7/8	8 1/8	– 1 7/8	$27 3/8	5 1/4	
Plastibec	10460	210	195	195	– 5	425	125	
Polysar	44569	$12	11 3/8	11 3/8	+ 1/8	$16 1/4	7 7/8	
Polys7.60	6720	$18 3/8	17 7/8	18 3/8	+ 3/8	$20 7/8	15 3/8	
Pow Sr86	2590	$43 1/2	42 7/8	43 1/8	– 1/8	$52	42	
fPowr Cr	135690	$13 3/4	13 1/8	13 1/2	– 1/8	$21 7/8	10 3/4	
Power.Fin	155400	$12 3/4	12	12 1/8	– 3/8	$25 1/2	10	
Prefac	1100	$5 7/8	5 3/4	5 7/8	– 1/8	$7 1/4	275	
fPremdor	2000	440	435	435	– 10	$9 1/8	420	
Premier.a	13380	$6 3/4	6 1/2	6 3/4	+ 1/8	$7	6 3/8	
Pr.Choix.a	11200	455	450	450	– 5	$8 7/8	400	
Prnor Gr	250	$35	35	35		$40 1/2	18	
Promatek	7225	195	165	165	+ 5	325	150	
Prooptic	4200	110	102	102	– 13	274	100	
Provigo	313126	$9 5/8	9 1/4	9 1/4	– 1/8	$13 1/2	7	

Q / R

QuebecoA	116160	$14 1/4	13 3/4	14	+ 1/8	$21 7/8	11	
fQuebecoB	16510	$13 7/8	13 1/4	13 3/8	+ 3/8	$20 3/4	11	
Que Tel	28876	$13 1/4	13	13 1/8		$16	11	
Q–Vest f	1700	310	310	310		330	305	
fRadio.A	27894	450	420	430	– 15	$7 7/8	400	
Redpath	10400	$10 1/8	9 7/8	9 7/8		$15 3/8	7	
Reed Cl1	500	$25	24 1/2	24 1/2	+ 2 3/4	$41 1/4	21 3/4	
Reitman	988	$19	19	19		$28 3/4	15	
fReitmn A	3100	$17 3/4	17 1/2	17 1/2	– 1/4	$28	16 1/4	
fRepap	10660	$12	11 1/4	12		$19 3/8	8 7/8	
Rio.Algom	73250	$19	18 3/8	18 3/8	+ 1/8	$25 1/2	15 1/2	
RPM wt	6800	4	4	4	– 1	75	4	
Robin Intr	2400	170	170	170		495	170	
Roctest	4500	90	90	90		250	75	
RogersC.A	60200	$26 1/2	26 1/2	26 1/2	+ 2	$27 7/8	17 1/4	
fRogerC.B	76591	$24 1/4	23 5/8	24 1/4	+ 3/8	$27 1/2	16 3/8	
Rogr.Pr.A	100	$36	36	36	+ 1 3/8	$40 7/8	28	
fRollnd A	3250	$10 1/2	10 1/4	10 1/4	– 1/2	$19 1/2	10	
Ro–na.p.1	800	$9 3/4	9 3/4	9 3/4	+ 1/4	$10 1/2	9 3/8	
Ro–na.p.2	3000	$10 1/4	10	10 1/8	+ 1/8	$11 1/8	9 1/2	
Rothman	175	$41	41	41	– 1/8	$81	36 1/2	
Royal.Lpg	519	$8 1/4	8 1/8	8 1/8	– 1/8	$16 1/4	7	
RyTrco.A	11750	$13 5/8	13 3/8	13 1/2	+ 1/2	$18 7/8	12 3/8	
RTrst G.fl	1625	$22 7/8	22 5/8	22 3/4	+ 1/8	$26	20 3/4	
RyTrc2.68	1100	$21 1/8	21	21		$25 1/4	20 3/4	

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	52 sem. Haut	Bas
Rvtrc.Wt	2500	$9 3/8	9 1/8	9 1/8	+ 1/8	$23 1/2	8 1/2
Royex.gld	3972	$5 1/2	5 1/8	5 1/4	– 3/8	$8 3/4	400
Royx PrA	45	$7 3/4	7 3/4	7 3/4		$10	7
Royx SrC	200	$20	20	20	– 7 1/2	$27 1/2	19 1/2
Royex.WT	3699	310	280	280	– 25	$7 1/2	250
RoyexWtA	1800	190	175	175	– 10	350	170
RPM Tec	4400	160	150	150	– 10	395	110
RvII.F.pr	1000	$22	22	22	+ 3/8	$25 3/4	20 7/8
fSt.Sauv.a	700	206	206	206	+ 1	345	180

S / T

St.Sauv.w	3000	20	20	20		190	20	
San Fran	6304	360	345	345	– 15	$9 1/2	345	
SaniGest	1500	190	190	190		270	125	
SaniGes.w	3650	20	20	20		100	15	
Sanivan	7335	320	300	310	– 5	$7 1/4	250	
Saskoil	700	$6 7/8	6 7/8	6 7/8	– 1/8	$9 7/8	6	
SasOil.7.25	7100	$8 3/4	8 5/8	8 5/8	– 1/8	$11 7/8	6 3/8	
Satrn.Disq	30000	200	185	185		310	165	
StrnDsq.W	1700	10	10	10	– 1	90	11	
Sceptre	14970	425	390	400	– 15	$5 3/8	310	
Scept 7p	291	$15 1/4	15 1/4	15 1/4	– 1	$18	13	
Scot.paper	3263	$17 1/2	16 1/4	16 1/4	– 1 1/8	$21 1/2	14	
fScott Hos	930	$11 1/4	11	11 1/4	+ 1/2	$15	8 3/4	
Seabrit.A	3924	$8 3/8	8 1/4	8 3/8		$11 3/4	490	
Seabrit.W	5000	295	290	295		$8 3/8	190	
Seagram	95628	$72	66 3/4	67 1/4	– 4	$109 3/8	64 1/2	
Sears Can	45965	$10	9 1/2	10	+ 1/2	$13 7/8	7 3/8	
fSelkirk A	19737	$21	20 1/4	21		$33 7/8	18 3/8	
Selkirk.wt	5840	435	350	400	+ 5	$15	275	
Sensormat	3200	235	220	235	+ 20	$5 1/4	205	
S.T.I.	3100	85	80	80	– 5	350	75	
Shasper	500	150	150	150	– 25	$5 3/8	150	
Shasper.W	250	6	6	14 1/2		175	14 1/2	
Shell Can	123002	$39 3/8	37 1/2	38 1/4	– 3/4	$52 3/4	28 1/2	
Shermag	9300	260	225	250	+ 5	$7	220	
Shirmax	13700	130	125	126	+ 1	325	101	
SHL Syst	8100	$22 1/2	22 1/8	22 1/8	– 7/8	$32	15 1/2	
Sico	23429	$12 3/4	12 1/2	12 1/2	– 1/4	$23 1/4	10	
Sigma Mn	700	$16 1/2	16	16 1/2	+ 1/4	$25 3/8	13	
S–Beaud.	19150	330	290	300	– 20	$6 3/4	200	
S.Lemaire	1900	115	115	115	– 1	365	100	
fSNC	23766	$7 1/8	6 3/8	6 1/2	– 3/8	$16 1/2	6	
fSocanavA	17500	495	470	480	– 10	$7 3/8	420	
SocanavW	11572	120	105	105	– 15	400	81	
SEEvld'or	132	380	380	380		$6 1/2	355	
fSodrcanA	6430	350	325	325	– 30	$7 3/8	320	
Sodisco	9900	$7	6 7/8	7		$10 1/2	475	
Soficorp	19100	165	140	155	+ 25	445	130	
Southam	51048	$17 3/8	16 1/2	16 1/2	– 3/4	$26 1/4	15	
fSpar Aer	2030	$15 3/4	15 3/4	15 3/4		$24 1/4	12 3/4	
Sportscn	2369	285	275	275	– 25	$7 1/2	275	
SR.telcom	12380	400	380	380	– 30	$9 1/8	350	
fSteinb A	235046	$39 7/8	31 1/4	39 1/2	+ 6	$43 1/4	26 3/4	
Stnbrg.Sr1	36445	370	345	365	+ 15	370	320	
Stbg Pr C	4000	$22	22	22		$24 1/2	21 1/2	
Stbg Pr D	100	$26 3/8	26 3/8	26 3/8		$28 1/2	23 3/4	
Stelco A	28400	$22 3/4	21 1/8	21 1/8	– 1 1/2	$29 1/4	17 1/4	
Stel 1.94	1320	$23	22 3/4	23	+ 1/8	$25 3/4	20	
Stelc 3.625	3000	$26 1/8	26 1/8	26 1/8	– 3/8	$29	26 1/8	
Sumabus	3800	$7 1/2	7 1/4	7 3/8		$8 1/4	5 3/8	
SumnerSp	3400	265	240	250	– 10	$5	200	
Synergs.A	7560	465	455	460	– 5	$11	450	
SynergisW	500	60	60	60	– 15	380	60	
Systerm	6100	90	85	85	+ 5	275	50	
Taurus.A	11450	290	280	285	– 5	$12	250	
TCC Bev	279050	$6 3/8	5 7/8	5 7/8	– 3/8	$8 1/2	450	
Techmire	4850	70	65	70	+ 14	240	50	
fTeck B	254833	$35 1/2	33 7/8	34 1/8	– 3/4	$48	26 1/8	
Teck.Wb	31500	$9 3/8	8 3/4	8 3/4	– 1/2	$20	5 3/8	
Teck.SerE	2100	$25 7/8	25 3/4	25 7/8	+ 1/8	$27 1/2	25 1/4	
Tecrad	9500	239	215	216	– 9	405	200	
Tee.com	18000	275	250	261	– 19	$8 3/8	115	
Telebc.s.3	2400	$23 1/2	23 1/2	23 1/2	+ 3/8	$26 3/8	22 1/4	
Telebc.s.4	3000	$23 1/8	23	23		$25 1/2	22	
fTmedia.A	5450	$6 1/8	5 3/8	6	+ 3/8	$8 1/8	400	
fTel Mt B	8300	$20 1/8	19 1/4	19 1/2	– 3/4	$35	19 1/4	
Tembec.A	67840	$8	7 3/8	7 7/8	+ 1/8	$10 3/8	350	
fTerNoir.a	15500	85	65	76	+ 16	100	60	
Texaco	16200	$30 7/8	29 1/2	30	– 1/4	$42 1/4	24 3/4	
Thomsn A	50650	$26 3/4	26 1/4	26 1/2		$35 1/4	19	
TIE.teleco	2800	215	210	210	– 20	$5 1/2	210	
Tolgeco	3900	190	180	180	– 5	410	180	
Tor.dm.bk	56888	$27 7/8	27 3/8	27 3/8	– 1/8	$33 3/8	23 3/8	
TDm 1.83	1300	$23 3/8	23 1/2	23 1/2	– 1/8	$25 7/8	20 1/2	
TrDm 2.37	1400	$25 3/8	25 1/2	25 3/8		$27	24 1/2	
fTorstr B	16970	$24 3/8	24	24		$35 3/4	22	
Torst 1.70	5800	$48 1/4	48	48		$67 1/2	44	
Total Pete	13400	$17 7/8	17 1/2	17 1/2	– 1/4	$32 3/4	15 1/4	
Tot.pet2.88	2400	$33 3/8	33 1/4	33 3/8	+ 3/8	$50	32 1/2	
Total	2300	159	148	150	– 14	294	125	
Totec	7850	150	145	150		415	125	
Totec.w.B	31700	3	1	1	– 2	50	1	
TAIRs.prB	200	$24 5/8	24 3/8	24 7/8	– 1/2	$25 1/2	24 5/8	
TrAlta A	61285	$29 1/2	28 1/2	29 1/2	+ 1/2	$31 1/4	25	
TrAlta 7.2	200	$23 7/8	23 7/8	23 7/8	+ 1/8	$26 1/4	23 3/4	
TrnsAlta.9	200	$25 3/4	25 3/4	25 3/4	+ 1/4	$27 1/4	25 1/4	
GrTransat	25500	100	90	90	– 10	360	90	

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	52 sem. Haut	Bas
TrCan Pl	88668	$14	13 3/8	13 3/8	– 1/4	$21 1/2	13 1/2
TrCan.w	24050	103	85	90	– 8	$5	85
TrCan 2.8	370	$32 1/2	32 1/2	32 1/2	+ 1/2	$38	32
TrCan pre	300	$52	52	52	– 1/2	$53 1/4	49 3/4
TrCan4.35	700	$50	49 7/8	49 7/8	+ 1/8	$54	49 3/4
Tran.finan	500	$7 1/8	7 1/8	7 1/8		$12 1/2	6 1/2
fTransit	2550	270	260	260		$8 3/4	150
Trs mount	589	$11 1/8	10 3/4	10 3/4	– 3/4	$18	10 3/4
Trilogy.rs	500	91	91	91	– 1	170	69
Trilon Fin	9414	$15 1/4	15 1/8	15 1/8	– 1/4	$24 1/4	14 7/8
Trilon Sr3	700	$20 3/4	20 1/2	20 1/2	– 3/8	$24 7/8	20 1/2
Trilon Sr2	15000	$100	100	100		$100 3/8	98 1/4
Trilon.w.c	1530	$7 5/8	7 1/2	7 3/8	+ 7/8	$22 5/8	5 1/2
Trimac	4100	345	330	335	– 10	$6 1/2	305
Trit.Cda.R	20500	278	267	270		445	160
Triton	13750	100	86	86	– 14	$5	90
fTrizec A	560	$25 7/8	25 1/2	25 7/8	+ 3/8	$34 7/8	22 1/2
Trizec B	1785	$27 3/4	27	27 3/4		$36	23 1/2
Trizec.prC	3850	$22	21 3/4	21 3/4		$26 3/8	21 1/8
Trizec.pre	175	$19 7/8	19 7/8	19 7/8	– 1/8	$25	19 7/8
Trust Gen	9450	$7 3/4	7 1/2	7 1/2	– 1/4	$12	6 1/4
TrGen.pA	1150	$20 3/4	20 1/2	20 1/2	– 1/4	$25 3/4	19
fTkho A	500	425	425	425	– 5	$6 1/8	425
fTurbo Rs	31150	63	57	57	– 2	120	55
fUAP.In.A	2975	$12 3/4	12 3/4	12 3/4	– 3/4	$31 7/8	11

U / Z

Ultra Ser2	16800	$100	99 3/8	99 3/8	– 5/8	$100 3/8	99 3/8	
Ultra Ser1	3250	$25	24 3/4	25	+ 1/4	$26 7/8	24 3/4	
Ultrmar	9500	$5 1/4	480	5 1/8	+ 1/8	$6 3/4	330	
Unican.A	4200	$8	8	8		$14	7 1/2	
fUnican.B	1100	$7 3/8	7 5/8	7 3/8	– 1/8	$13 3/4	6 7/8	
fUnicrp A	5100	$5 5/8	5 1/2	5 1/2	– 1/8	$10 1/4	475	

PARTOUT AU CANADA
ET DANS LES GRANDS CENTRES
INTERNATIONAUX

Maheu Noiseux
Comptables agréés
Les associés de votre gestion

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	52 sem. Haut	Bas
Unicorp B	600	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	– 1/8	$11	5 1/2
Uniges A	7500	430	425	425	– 25	$7 1/4	400
fUnigs B	98125	320	310	310	– 5	$6 3/8	300
UnigesprB	9400	$8 1/2	8 1/4	8 1/4		$11 3/8	6 1/2
Un Carbid	2900	$15 1/2	15 3/8	15 3/8	– 3/8	$20 3/8	13 1/2
Union.Ent	3700	$9	8 7/8	8 7/8	– 1/8	$13 3/8	8 3/8
Uni–Selct	2900	415	400	400		$9	400
Univ Exp	6598	65	61	61	– 4	320	55
US.Stl.cdn	3200	$25 1/8	25	25	+ 3/8	$25 7/8	21 5/8
Val Royal	17451	$6 1/4	475	6 1/8	+ 7/8	$11 1/2	475
fV.Houtte	3650	285	280	280	– 20	460	220
V.Hout.w	875	40	30	30		110	25
Varity Co.	18489	350	330	330	– 15	440	265
Velcrolnd	1250	$16 7/8	16 1/2	16 1/2	– 1/2	$42	13
Venmar	2225	120	110	120	+ 10	375	90
fVideotron	37142	$8 7/8	8 1/2	8 7/8	+ 1/4	$19 1/4	8
fVisiontr.a	2000	31	31	31	+ 1	345	30
Visiontr.w	1100	8	6	10		165	6
Viswav	42742	$5 1/2	5 1/4	5 1/2	+ 1/8	$7 3/8	450
Vittforge	8500	85	75	85	+ 10	298	65
Volcano	19510	210	190	190	– 15	$8	190
fWaferbrd	1175	$14	13 1/2	13 1/2		$20 1/2	10 1/4
Wiax A	13420	$12	10 1/2	11	– 1/2	$17	9 1/2
Walwyn	1364	420	420	420	– 15	$9 1/2	420
Wargton	15500	55	51	55	+ 2	98	40
Wcst.TrnC	200	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/2	$26 3/4	23
Wcst.TrnB	4300	$28 1/4	27 1/2	28	+ 5/8	$30	24
Wcst Trn	20100	$16 5/8	16 1/2	16 1/2	+ 1/8	$19 7/8	13
Westmin	600	$8 3/4	8 3/4	8 3/4	– 1/8	$14 3/4	8 3/8
Westm.sr1	400	$19 5/8	19 3/8	19 3/8	+ 3/8	$26 1/4	18 1/2
Weston	7200	$32 1/4	31 1/2	31 1/2	– 1/4	$46 1/2	28 1/4
Westn.srA	50	$23 7/8	23 7/8	26		$26 7/8	26
Wise Wt.a	10300	15	8	11	– 9	145	8
fWise.A	4600	165	160	160		$5 3/4	150
Woodward	1500	470	465	470	– 20	$7 3/4	465
WrldEg.A	100	$8 1/8	8 1/8	8 1/8	+ 5/8	$10 1/4	6 3/4
Wrld wt.B	300	75	75	81		240	70
Xerox Cn	10239	$16	15 1/4	16	+ 1/2	$28 3/4	13 1/2
Total	**sales:**		**18,858,934**				

Négociées en fonds US

Alcan.2.18	200	$26	26	26	+ 1	$26 1/2	25	
BowVe200	200	$21 3/4	21 3/4	21 3/4	– 3	$24 3/4	21 3/4	
IBM	30600	$119 1/8	109 1/4	110 7/8	– 8 1/2	$174 1/4	109 1/4	
Total	**sales:**		**31,000**					

Actions partiellement payées

Bcshare.r	6000	$7 1/4	6 7/8	6 7/8	– 1/2	$13	6 3/8	
B Corp r	28200	$7 3/8	7	7 3/8		$13 1/2	6 1/2	
Ry.Fin.Ir	2400	$7 1/4	7	7	– 1/4	$14 1/4	5 7/8	
Total	**sales:**		**36,600**					

Unités de fiducie

BIG.Fnd.u	6225	$8	7 3/4	8	+ 1/4	$10 1/8	250	
EnpFnd.u	8650	$9 3/4	9 3/8	9 3/4	+ 1/2	$11 3/4	7 1/2	
First.Tr.u	3000	$20 7/8	20 7/8	20 7/8	+ 1 1/8	$20	19 1/2	
F.Europ.u	2700	$6 3/4	6 1/2	6 1/2	– 1/8	$8	5 1/8	
Ryt.EIF.u	4500	$10 1/4	9 7/8	10 1/4	+ 3/8	$11 7/8	8 1/2	
Jn Carb.u	15100	$26 3/8	26 1/8	26 1/8	– 1/8	$26 1/2	24 7/8	
Total	**sales:**		**40,175**					

Petites minières et pétrolières

Abbey	5083	35	34	35		60	28	
Abcourt	60473	92	76	76	– 8	229	40	
Abort.wt	500	15	15	15	– 5	145	15	
Abcou.p.A	7395	$5	485	485	– 15	$10 7/8	450	
Abermin	5100	123	115	115	– 25	345	109	
Ab.Met	1282441	24	19	19 1/2	– 2	29	12	
AbitibiRes	65346	16	14	14		45	13 1/2	
Achates	26100	40	38	40	– 2	115	20	
Arbor	10500	100	90	90	– 5	440	90	
Armeno	7325	100	90	90	– 10	100	95	
Armistc	22275	120	105	105	– 16	134	113	
Aster.A	35600	25	25	25		77	25	
Audrey	45825	340	310	340	+ 20	$57 7/8	125	
Augmitto	63430	190	146	146	– 16	260	93	
Aumine	5750	295	280	280		$9 1/2	225	
Aumisk.A	6500	42	40	42	+ 2	43	35	
Aunore	12100	149	126	131	– 4	355	90	
Aur Res	6933	$5 7/8	5 1/2	5 3/4		$15	455	
Barexor	9300	37	35	35	– 2	125	20	
Bateman	24000	13	13	13	– 1	36	8	
Beaucp.r	3614	127	122	125		195	53	
Beaufield	13854	170	150	164	– 6	295	80	
Boralex.A	12686	35	35	35		45	20	
Boralex.C	1186	40	40	40		55	30	
Bresea	28000	65	63	65	– 3	75	50	
Brosnr.E	29300	20	18	20		84	15	
Bruneau	77600	26	22	24	– 1	85	20	
Cache.Or	63952	24	20 1/2	20 1/2	– 1/2	41	20	
Cache Ex	4100	53	49	50	+ 1	150	35	
Canstat	20930	12	10	10	– 3	60	10	
Cartier.R	80000	7	6 1/2	6 1/2	– 1/2	15	6	
Chabela	56500	40	34	40	+ 4	200	30	
Chesbar	2400	135	125	125	– 15	425	100	
Coniagas	2865	260	250	250	– 10	$7 3/4	250	
Cntl.Exp	10000	35	35	35	+ 5	35	30	
Denn'Or	14500	24	23	24	+ 2	89	21	
D'Or Val	25151	139	115	117	– 21	$6 3/8	123	
Dufresnoy	27500	72	65	67	– 5	210	33	
Dumagmi	11000	$11 1/2	11 1/8	11 1/8	– 7/8	$16 1/4	8	
Dumag.wt	9350	210	200	210	– 45	$6 1/8	170

TORONTO

(suite de la page 69)

		Volume	52 sem. Haut	Bas	Clôt.	Var.	52 sem. Haut	Bas
Calgary 1 p		1700	$25	24½	25		27¼	24¼
California o		1100	130	110	130	+ 10	455	100
Cambior		24100	$17⅜	16¾	16⅞	−⅜	35½	14
Cambior w		81675	$7⅜	6⅞	7	−1	25¼	5
Cambridg		21856	$25	24	24	−1¼	30¾	18
Cambrdg 1 p		9700	$29¼	27⅜	27⅜	−1⅜	34¾	22
Camco Inc		35000	$8¼	7⅝	7⅝	− ¼	13½	6¼
Camndx o		64000	61	60	60		92	40
Camp Res		22304	200	185	185	−8	400	169
Camp R w		40487	18	15	18	−1	81	8
Camp R u		200	225	217	217	−3	275	208
Camp Soup		9481	$19	18⅜	18⅜	− ⅛	23½	16⅛
Campeau f		183568	$18¼	17⅝	18	− ⅛	30⅜	10¾
Campeau B		6300	$21½	21⅛	21½	+ ½	23½	19½
Campeau C		2300	$22¼	21⅜	22¼	+ ¼	24	18½
Campeau D		2650	$21	20	21	+ ¾	24	18½
Camreco o		14880	40	33	34	−2	80	33
Canacord o		33625	94	85	94	−1	200	60
Cancrd w		154820	15	8	10	−2	135	8
C Income u	see below							
CIncm 86 u	see below							
CIncm 87 u	see below							
Can Lease		2150	475	425	475	+ 25	8¾	425
C Nor West		39768	$17¼	16⅜	17	− ¼	28	15
CNor Wst B		10554	$25¼	25	25¼	+ ⅛	26½	23
CNor Wst C		2750	$26½	26	26½	+ ½	36⅛	23
CNor Wst w		10862	175	155	175	+5	6⅛	100
C Packrs		191495	$14½	14¼	14¼		18½	12
CS Pete f		10366	270	255	260	+ 10	6¼	180
C Trust un	see below							
C Trsco C		4325	$19½	19	19½	+ ½	22¼	19
C Trsco G		5100	$23	22½	22¾	+ ⅜	24¾	21⅞
C Tung		406	$5⅛	450	5⅛	+ 22	10⅛	420
Canadex o		6500	140	125	130	+ 20	175	70
C Arrow o		11750	55	42	50	+8	89	40
CDolar A f		500	$13⅞	13⅞	13⅞	+ ⅛	13⅞	13⅜
C Energy		500	250	250	250		470	225
CForms A f		400	260	260	260	− 10	425	250
CG Invest		5539	$40	38¼	39¼	+ ¼	56½	35
C Home o		21532	$8½	7	7½	−¼	22	6½
CI Bk Com		310531	$20	19¼	19⅜	− ½	23⅜	15¾
CIBC 3 p		100000	$96¾	96¾	96¾		100½	96¾
CIBC 5 p		500	$19⅛	19⅛	19⅛	+ ⅛	25	19
Cibc w B		77160	175	127	130	− 40	495	127
Cdn Jorex		29752	200	200	200		330	155
C Manoir		81121	280	270	270	− 30	5⅛	250
C Manoir f		45920	210	200	205	− 10	440	200
C Marconi		48100	$17¾	17⅜	17⅜	+ ⅛	23¾	12½
Cdn Nat Res		52717	17	15	15	−1	40	10
C Nth Star		100640	375	375	375	− 25	8	205
C Occental		148727	$17¼	16½	16⅞	− ⅛	22	13½
CP Ltd		h29649	$23⅜	21¾	21⅞		30¼	17¼
CPL Cdn p		z6	101	101	101		145	95
CPL UK p		1514	95	95	95	− 17	140	92
Cdn Roxy		12080	$8	8	8		13	6½
Cancom o		1300	$12¾	12½	12½	− ¼	18⅛	9
C Spooner		4967	41	41	41		73	34
Cdn Tire		1855	$31¼	30¼	31¼	+ ¼	66	28½
CTire A f		257665	$13⅜	13	13	− ⅜	16⅞	8½
CUtil A f		72844	$19½	19⅛	19½	+ ⅜	21⅜	15
C Util B		30103	$19⅜	19⅛	19¼	+ ⅛	21¾	16
C Util 7.30		500	$23	22½	22½	− ¾	25	22½
CUtil 2nd I		3500	$25⅛	25⅜	25½	− ⅛	27½	25⅛
CUtil 2nd K		8300	$25½	25⅜	25⅜	+ ⅛	26⅞	24¾
CUtil 2nd L		37000	$24½	24½	24½	− ¼	26¾	24½
CUtil Ser M		500	$24½	24½	24½	+ ¼	26⅛	23¾
CWN G 4 pr		1200	$9⅜	9⅜	9⅜		10½	8¾
CWN 5½ p		z50	$11⅞	11⅞	11⅞		14	11½
Cnamax o		37862	$8⅝	7¾	8⅛	− ½	14⅜	6
Canam A f		3300	$7¾	7⅜	7½	− ⅜	13½	6¼
Canrchon		z1	290	290	290		5⅛	240
Canbra		301	$7¾	7¾	7¾		14	6
CanCapIl		36009	$5⅞	5¼	5½	− ¼	8¾	435
Candol D o		15000	60	49	60	+ 15	125	45
Canfr Cp Ip		9700	$24¾	24	24¾	+ ¾	25½	24
Canfor		293900	$25⅜	23¼	24¾	− ¾	36½	16
Canfor pr		11150	$22⅝	21½	22⅜	+1	24¾	18⅛
Canhorn o		8833	225	200	200	− 26	8½	200
Canron A		450	$13	12¼	12¼	− ¾	19¼	10½
Canron B f		221	$12	12	12	− ½	15	10½
Canrn A w		4100	42	40	40	−2	300	25
Canuc o		36200	28	26	26	−1	43	20
Capsule T		17600	365	320	365	+5	5½	275
Cara		37450	$11⅞	11⅜	11⅞	+ ½	14¼	7¼
Cara A f		56500	$11	10½	11	+ ½	13⅜	7⅜
Carena		8650	$25¼	25	25¼	+ ¼	35¼	21
Carl A p		110	$25½	25½	25½	− ½	36¼	25
Carl B p		495	$32	32	32	− ⅜	40¼	30
Carlyle o		12505	17	16	16	−1	31	10
Carolian o		32700	125	105	105	− 15	355	50
Carpita C		1300	$5½	5⅛	5¼	+ ⅛	9	5
Cartier o		55910	7	6	7		15	5½
Cascades		6200	$6⅜	6⅛	6⅛	− ¼	15¼	5¼
Cassiar		103516	200	200	200	−5	280	115
Cathedrl o		12500	275	250	275	+ 15	350	200
Celanese		4438	$19¼	18¼	18½	−1	24	13
Celanes 2 p		200	$13¾	13¾	13¾	− ¾	15⅜	12¼
Celanes 1 p		400	$22⅛	22⅛	22⅛	+ ¾	27	20¼
Cntrl Cap		17541	$11½	11	11½	+ ⅜	18¾	9½
Cnt Cap Af		68770	$10	9¼	9½	− ⅜	17¾	7¾
Cnt Cap Ap		200	$23⅜	23⅜	23⅜	+ ⅛	25¾	22½
Cnt Cap Cp		7440	$22½	22	22	− ½	25	22
CFund A f		85200	$7⅜	6⅜	7	− ⅜	10¾	6½
Centrl Tr		400	$15¾	15¾	15¾	− ½	24	14½
Cntrl Tr p		1000	$25½	25	25	− ½	27⅛	24½
Chalngr A f		2400	175	175	175	− 25	7½	150
Chancelor o		5110	23	20	20		44	20
Charan		4000	325	305	305	− 25	9¼	225
Chateau A f		2000	450	440	440	− 15	13	440
Chauvco A o		83600	450	430	445	+5	8⅛	350
Cheni Gld o		29145	400	380	380	− 15	7	235
Cheni Gld w		12690	160	140	140	− 20	395	105
Chesbar o		6500	140	125	140	+ 10	385	100
Chieftan		44271	$9⅜	9	9⅛	− ⅛	16½	8¼
Chieftan B		1984	$45	43¾	45		52	42½
Chieftain C		200	$38	38	38	+ ½	48½	35
Chieftan w		600	$9¾	9⅛	9¾	− ⅛	16⅛	8⅞
Chrysler		1288	$34⅛	31¼	31¼	−1	63	26½
CHUM		500	$20	20	20		23¼	15
CHUM B f		17125	$18	17½	17½		18	13¾
Cimaron o		6400	$5¼	5	5⅛	− ¼	8⅜	425
Cineplex		76235	$14¼	13¾	14⅛	+ ¼	22¾	12¼
Cinram		6200	$5⅜	5⅛	5¼	+ ⅛	9⅞	395
Cinram w		13200	$5¾	480	5⅜	+ ⅜	18½	350
Circo Crft		1550	390	375	375	+ 15	9⅜	280
Citadel G o		50000	310	245	300	+ 30	8	200
Claiborne A		100	495	495	495	− 17	5¼	450
Claude R o		18850	445	425	430	− 10	7¼	375
Cly Mil Af		14150	180	135	149	− 31	7½	90
Clay Mil w		3100	47	45	45	−2	260	16
Cliff o		16500	102	100	102		140	70
Cliff w		13000	18	16	18	+1	55	9
Co Steel f		99107	$13¼	13	13¼	− ¼	17⅜	12
Cobi Food		12240	105	100	104	+3	200	80
Cogeco f		1000	$5¼	5¼	5¼		9⅝	470
Cognos		52190	$6⅜	5¾	6¼		25	5
Coho A		26401	160	140	140	− 20	270	90
Coin Lake o		22908	166	160	160	−6	345	145
Coleco		2600	$5	5	5	+ ¾	15¾	425
Colin Enr o		z300	23	23	23		85	15
Colonial o		21000	79	76	76	−2	90	32
Colony P o		21650	125	110	120	+5	240	75
Cirtech A of		8718	310	300	300	− 10	5⅛	300
Colray R o		7000	66	63	63	−5	130	55
Cominco L		h14717	$14⅜	13½	14¼	+ ⅝	23⅝	11
Cominco L A		2200	$22¼	21½	22¼	+ ¾	25	21
Cominco L D		5916	$25¾	25½	25¾	+ ⅛	27½	25
Comnco H p		71295	$11	10⅜	10⅞	+ ¼	11⅜	8⅛
Comnco I w		121200	$26⅜	22½	22½	− ⅛	26⅜	300
Comnco R		171200	238	220	235	− 10	405	125
Comnco R w		477000	53	50	53		120	30
Cmrcl Fin		4250	425	425	425		6	360
Cml Fin w		2200	32½	32	32½	−7½	135	25
Cmrcl OG		2200	90	85	85		170	70
Compu H o		159650	95	69	80	−5	365	15
Computlog		h11236	450	380	390	− 30	9⅝	380
Cmp Inov		161640	170	160	165	−1	360	155
Comstate o		26000	55	55	55		220	40
Comtech		1501	275	275	275	− 25	450	200
Comterm		5500	61	60	60		150	45
Coniagas o		2300	260	250	250	− 15	8	225
Conpak S o		53000	116	100	100	− 10	130	100
Con Bath A		354077	$18¾	17⅛	18¼	− ½	23½	13½
Con Bath B		z99	$18⅜	17½	17½		22¼	15⅝
C Bath 575		1000	$51¾	51½	51¾		56	51
Con Bath 6		3800	$18½	18½	18½	− ½	21½	17
Cons Bath C		900	$20⅜	20⅜	20⅜	− ⅛	25⅛	20⅜
C Brinco Ao		6460	400	390	390	− 10	7¼	230
C Carma A		58049	190	150	190	+ 25	220	10
C HCI Af		3500	$7½	7	7½	− ½	13	6
C HCI B		1036	$8¾	8¾	8¾		12⅞	7
C Mercntl o		4001	105	102	102	+2	450	100
C Mercntl p		2550	52	50	50		450	50
C Norex		16206	$5	5	5	+ ¼	7¾	200
Cons Pipe		1800	$8	7½	7½	−1	11	6¾
Con Prof o		45951	142	120	130	− 15	345	95
C Rambler		400	$8	7¾	8	+ ⅜	8¼	6½
C TVX o		246680	$10½	8	10⅜	+2¼	20⅜	6⅜
C Talcorp		7460	315	280	315	+ 25	475	250
C Thomsn o		6940	76	76	76	−4	145	60
Consoltex		200	$18	18	18	− ¼	24	15¼
Cons Gas		14973	$23⅜	23	23¼		28½	22⅛
Con Gas B		z85	$69¾	69¾	69¾		73	68
C Gas 13½		2600	$28¼	28	28		30½	26½
C Gas 9¼		100	$25⅜	25⅜	25⅜	− ⅜	27⅞	25¼
Con Pkg		8500	$23½	23	23¼	− ¾	27¼	18
CTL Bank		29834	335	320	325	+5	17⅞	290
CTL Bk II		900	$12½	12¼	12½	+ ¼	1290	12¼
Contour B o		36000	160	150	150		340	150
CPhrma A f		28802	305	250	290	+ 60	8⅛	230
Contrns A f		9000	$7¾	7	7⅛	− ⅜	10⅜	6¾
Contrns A p		1100	$20¼	20	20	+ ¼	26¾	19
Conwest A		2710	$11	10½	11	+ ¼	15¾	9
Conwst B f		175378	$11	10⅞	11		15⅞	8½
Conwst 12		19823	$32½	32	32	−1	47⅛	27
Co enerco A		20138	410	405	405	− 10	6⅜	300
Corby		12491	$17½	17	17⅛	+ ⅛	23¾	15¾
Corby B f		4000	$14½	13½	14½	+1	19½	13
Cor Mark f		71450	175	155	175	+9	5½	125
Cor Mrk A		6800	$12¼	12⅛	12⅛	− ⅛	25¾	8½
Core Mrk w		51300	4	3½	3½	+ ½	135	3
Coronet C		21650	310	270	310	+ 40	7⅛	255
Corp Food		58525	$7⅜	7	7½	+ ½	7⅝	5¼
Coscan D		115200	$9	8¾	9		15¾	7¾
Coscan A p		600	$25	25	25		26½	24½
Coscan w		5200	65	56	65	− 10	7	25
Coseka R		56960	52	47	50	+4	150	43
Counsel		23251	$8⅛	7⅞	8	+ ⅛	13⅛	6½
Counsel w		5500	90	80	90	−5	7⅞	75
Courvan o		1000	35	35	35		75	28
Coxhetn o		104642	125	116	122	+2	295	100
Crain RL f		6400	$7¾	7¼	7¼	− ⅜	12¼	6¾
Crestbrk		1350	$18¾	18¼	18¼	+ ⅛	30	13½
Crwn Life I		z55	$195	189¾	189¾		351	195
CLife I A		5300	$25⅝	25⅜	25⅝	+ ½	27⅛	24¼
Crownx		12950	$10½	10⅛	10¼		27⅝	9⅛
Crownx A f		h11362	$5⅛	475	5		11¼	440
Crownx 1 p		15500	$21½	20¾	21¼	+ ½	32¾	17¼
Crownx 2 p		4950	$20½	20⅛	20¼	− ¼	26¾	19¾
Crownx 3 p		55300	$18⅜	18⅛	18⅜	+ ⅜	24	18
Crownx A w		28300	40	30	32	−9	8⅜	30
Crownx B w		64265	$11⅜	10¾	11¼		16¼	10½
Cuvier o		42500	48	43	44	−1	115	29
Cuvier w		25000	4	4	4		13	3
Cyberm B f		15041	$6¾	6⅜	6¾	+ ¼	8¾	5
Cymric o		22000	40	40	40	− 10	51	25
Czar Res		12700	130	128	128	−2	259	120
DMR A f		3650	380	375	375		10⅜	375
Dor Val o		126361	139	117	125	− 15	6¾	117
Dale Prz p		500	$7	7	7	+ ½	7½	6½
Datatech o		20500	70	60	63	−6	105	30
Davidson o		5000	125	115	125		6⅜	100
Davis B f		1000	275	275	275	+ 10	455	260
Davis w		2400	20	20	20		115	20
Dejour o		19350	27	26	26	−3	59	20
D Eldona o		16681	47	47	47		85	40
Denison A p		30908	$5¼	5	5⅛		9½	470
Denison B f		44568	485	470	470	− 10	9⅛	445
Denison p		17100	$22½	21⅜	22½		23⅞	19¾
Denison B p		20050	$19⅜	18¾	19¼	+ ⅛	23	16
Denison w		15700	25	22	22	−6	99	21
Derlan		209825	$10¼	9⅜	9⅜	− ⅞	15½	8
Develcon		2700	175	165	170		495	110
Devtek f		3500	$9¾	9⅜	9⅜	− ¼	12½	7¾
Dexleigh		8490	200	190	190	−8	360	140
Dabrasve o		24800	290	245	260	− 35	350	235
Dicknsn A f		102765	$8	7½	7½	− ⅜	17	6⅜
Dicknsn B		2650	$11	10¼	10¼	− ½	17	8
Dicon Sys		3300	350	325	350		9½	325
Discov W		27419	133	120	130	+5	270	100
Discovy f		500	125	125	125	−5	270	125
Dofasco		506557	$26¾	25⅝	25⅞	− ⅞	31	21
Dofasco 4¾		200	$60	59	60	+2¼	64	57
Dofasco 260		19125	$35	33⅜	33½	− ⅞	37⅝	30½
Doman A		13747	$5⅜	5¼	5½	− ¼	8½	465
Doman B f		21943	$5¾	5¼	5¾	+ ⅛	8½	440
Doman 2 p		1475	$22¼	22	22¼	+ ¼	27⅜	17¾
Dome Pete		462720	100	95	98	−2	205	75
DPete A p		105901	$6¾	6⅜	6½	− ⅛	8½	265
DPete B p		4228	$6⅜	6¼	6⅜	− ⅛	7¾	255
D Expl fo		61056	30	26	27	−6	64	22
Dom Sec		57900	$22¼	21¾	21⅞	− ¼	28⅜	14
D Textile		23034	$16¼	15⅜	15⅜	− ⅜	22⅞	14¾
Domtar		191402	$14¼	12⅞	13⅛	− ⅞	25¾	11⅝
Domtar 225		504	$26½	26⅛	26½	+ ⅜	28¼	25⅜
Domtar B		3800	$21⅛	20⅞	21⅛	+ ¼	25⅞	20⅜
Domtar pr		250	$16¼	16⅛	16⅛	− ⅛	16½	15
Donohue		47200	$28¼	27¾	27⅞	− ⅜	41	24½
Dore Nbsk		52417	68	45	60	+ 15	68	40
Dover Ind		3700	$13¼	13	13¼		21	13
Dumagmi o		35134	$11⅜	10¾	10¾	−1⅛	16¼	8
Dumagmi w		11750	230	195	200	− 30	6¼	150
Dunde Pal o		6895	64	60	60	−5	146	50
Dune A o		42000	24	16	17	−9	80	16
Dunraine o		5000	61	57	57	−6	149	30
Du Pont A		7962	$29¾	28	28	−1¼	34¼	20½
Duration o		128600	125	108	115	− 10	245	90
Dylex Ltd		347	$10¼	9¾	9¾	− ¾	24	9½
Dylex A		268841	$8	7⅛	7½	− ½	17⅜	7
Dynamar		27105	14	13	14	−2½	44	10½
Dynmr 105		3300	90	90	90		195	25
Dynamic C		1370	$6¼	6	6	− ¼	11	5
Dynmic A f		7580	460	440	450		9¾	380
Dynex A		11600	23	23	23	−2	55	15

E / F

		Volume	52 sem. Haut	Bas	Clôt.	Var.	52 sem. Haut	Bas
E-L Fin		135500	$48	45	45	−3	68	41
E-L Fin p		12200	$45	45	45	−3	66	44½
ERG Res o		51783	295	275	295	+ 20	7¾	230
Eagle P		8000	470	395	395	− 80	5½	325
Eagle P w		19850	29	24	24	− 10	40	10
Eaglet o		50931	75	52	70	+ 15	100	29
Est Bakrie		100	$10	10	10	+ ½	15¼	9⅛
Estmain o		2000	58	57	58		175	45
Eastmag o		22000	$7⅜	6½	6½	− ¾	13¾	5¼
Echo Bay		559899	$27⅞	25¼	25¼	−2⅛	39⅝	17⅜
Echo 1988 w		12084	$6⅞	6⅜	6⅜		6⅞	5¾
Echo 1989 w		10130	$6⅜	6	6⅛		7½	5½
Eclipse C		3500	150	145	150		305	100
Eco Corp		12980	$7¾	6½	6⅞	+ ⅛	20½	300
Econ Inv p		140	$30	30	30	+ ¾	32	29¼
Ego Res o		225150	135	105	106	− 24	340	37
Eider A o		11000	25	24	24	−2	103	24
Elders A		207080	$23¼	23⅛	23¼		25	23
Elcthorn X		5250	$7½	7	7	− ½	10⅜	5¼
Elcthm Y f		48900	$7⅛	6¾	7		9½	375
Elite Ins o		3100	$6⅛	5⅞	5⅞	− ¼	9⅞	5⅞
Elks		1000	355	355	355		5⅛	345
Emco		13400	$12¼	12¼	12¼	− ⅛	15½	11⅝
Empire A f		682058	$11	10½	10¾	− ⅛	17½	9
Empire Ip		700	$25¾	25	25	+ ½	28	24
Empire 3 p		7100	$24¼	24⅛	24¼		26	24⅛
Encor		33104	$9⅛	9	9	− ⅛	9½	5¼
Energx o		77521	78	70	74	+2	200	55
Enrpls C u		2000	$10½	10	10⅜	+ ⅛	16⅜	9½
Enrpls C B		6000	$9½	9¼	9½		11¾	7½
Enrpls Fd u	see below							
Enfield		65700	$7⅜	6⅝	6¾	− ⅜	13⅛	5
Enfield 1 p		10500	$19¼	18⅞	19	− ¼	28	17
Ennistel A f		6200	480	475	480	− 10	5¾	415
Enserv C		4800	350	350	350		7	330
Env Saf o		8600	450	430	450	+ 25	9½	300
Env Saf w		4100	200	180	180	+ 10	7½	32
Epic Data o		1400	$5¼	5⅛	5¼	+ ⅛	10	450
Eplett D		7750	200	170	200	+ 30	395	140
Eplett D p		1750	$7½	7	7½	+ ½	10¾	6
Equinox o		6900	375	350	355	− 35	5½	240
Equty Pres		3649	270	260	260	− 10	7¼	255
Equty Svr A		75820	$5⅜	5¼	5½		16	460
Equity Svr p		3250	$18½	18¼	18½	+ ¾	32	15½
Etac Sals		15700	$12½	12¼	12½	+ ¼	21½	11½
Etac w		2800	350	330	350	+ 25	12½	265
Euro Nev o		107436	$6½	5⅛	5½	− ⅜	8	330
Euro Nev w		87524	440	300	400	− 15	6½	200
Euro Pete o		8000	40	40	40	−2	149	38
Evergren o		72000	10	9	9	− ½	28	6
Exador o		2850	39	39	39		70	39
Exador w		7449	7	7	7		29	7
Exall o		6125	85	83	83		250	45
Exall w		1000	10	10	10	−3	48	5
Excel o		12343	135	125	127	+5	280	100
Excel w		11560	15	12	12		55	8
Exco Tec		1100	180	180	180		5¼	150
FCA Intl		16850	$10⅞	10⅝	10⅝		21	7
FPI Ltd		220435	$16¼	15¾	16		21¼	12¼
Fairfax f		88450	$12⅝	12⅜	12⅝	+ ⅛	17½	10½
Ficnbrdge		h10379	$22⅛	20⅜	20¾	−1¼	31¼	16⅜
Far West		22900	260	250	259	+4	335	145
Faradv R		3583	485	440	440	− 55	7	360
Faradv A p		z83	$15⅞	15⅞	15⅞		17	15
Fed Ind A		788917	$14¼	13½	13½	− ½	20	10½
Fed Ind C		8200	$26⅜	25½	25½	− ⅝	32¾	15
Fed Pion		373900	$11	10½	10½	− ½	14	7⅛
Fin Trusco		6515	$9⅛	8¾	8¾	− ⅜	21⅜	8
FTrsco 1p		4157	$9⅛	8⅞	9	+ ⅛	11½	8
FTrsco B w		782	300	210	210	−140	14	210
Finning L		89465	$20¼	19	19¼	−1	23⅞	15
Firan		2001	160	160	160		310	100
F Austria		152603	$10⅝	10¼	10⅜	+ ¼	12	9
F Austrl w		234113	30	24	30	+6	70	20
F City Fin		19750	$17¼	16¾	17	− ¼	20⅝	13
F Cty Tr B		2500	$8	8	8		11	7¾
F Cty Tr C		250	$7⅞	7⅞	7⅞	+ ⅛	9	7
F Cty Trco		18100	$6¾	6¼	6⅜		10	490
FCty Trco w		4050	90	85	85		279	76
F Marth A f		110370	$8	7¾

(suite de la page 70)

	Volume	52 sem. Haut	Bas	Clôt.	Var.	52 sem. Haut	Bas
Nat Bsns	475667	$12⅞	12⅜	12½	− ¼	24½	10¾
Nat Pete o	5000	25	24	25		76	15
Nat Sea	1925	$16⅜	16	16⅜	− ⅜	25	16
NSea Eou f	10305	$16	15¼	15¾		22½	15
Nt Vg Trco	25514	$20	19½	19¾	+ ⅛	26⅞	16½
Nearctic o	9500	70	65	65	+3	190	50
Nelson H o	811710	60	35	40	− 30	6¼	35
Nelsn H p	736780	85	50	60	− 35	6¼	50
Nelson V o	104810	50	40	45	− 10	75	40
Neptun R o	11200	420	410	415	−5	470	300
Nevada o	10500	450	435	450		13⅜	430
NB Tel 1.37	200	$19	19	19	+ ¼	19	16½
NB Tel 1.85	159	$19¾	19¾	19¾		22¼	19¾
NGld Scpt o	54612	35	31	35	+3	178	25
N Goliath o	81063	35	30½	35	+3	185	28
N Hrding f	6895	$9½	9¼	9¼	− ¼	12	5½
N Hrdng m	300	$9¼	9¼	9¼	− ¼	11	6¾
N Kelor o	41400	36	30	30	−7	83	20
N Provid o	60400	52	50	50		52	18
N QRagln o	5500	259	240	259	+ 29	325	150
N York Oil	785	14	14	14	+2	40	12
Newfld M o	38762	350	330	335	− 10	350	305
Nfl CapA f	7800	$8	7⅝	7¾	− ¼	13⅛	6½
Nfld Te 975	400	$20¼	20	20¼	− ¼	22⅝	19½
Newhak o	42370	$5⅛	495	5	− ¼	7½	325
Newscop	17094	80	75	79	−1	185	55
Newtel Ent	14696	$16⅛	15¾	16⅛	+ ¼	18⅞	13⅞
Nki Rim o	31650	18	15	18	+3	44	15
Noble M o	6000	45	45	45	−1	80	40
Noma A f	222995	$11⅝	10¾	11		20⅝	8⅞
Noma B	1700	$13½	11¾	13½	+2	24½	9⅝
Nor Acme o	5000	150	135	135	− 20	245	85
Noramco o	457019	$6¼	5¼	6	+ ¾	14¾	335
Noramco w	72225	210	175	180	+ 10	8	100
Noranda F	152170	$18⅞	17¾	18⅜	− ⅛	26½	13¼
Noranda I	650610	$23⅞	22½	22¾	− ⅞	38	19⅛
Nornda I B	15950	$27¾	27	27⅜		30	23¾
Nornda I C	124741	$30¾	29¼	29⅜	−1	44⅜	25½
Norbeau o	30500	21	19	19	−1	56	14
Norcen	39453	$19⅜	18⅛	18⅛	−1⅜	28⅝	15¾
Norcn ord f	63814	$16½	15¼	15¼	−1¼	26	13⅞
Norcn 8.12	2200	$25	24⅞	25	+ ⅛	26½	23¼
Normic A f	2000	395	380	390		8⅜	320
Normic B	1000	450	450	450	− 45	8¼	450
Norpet R o	3071	130	130	130		140	125
NC Oils	643114	$17½	17	17¼	+ ⅛	23⅜	11⅝
NCO 6 p	2400	$18⅞	18	18	− ¾	23⅛	17⅝
NCO 7p	3810	$20⅞	20¾	20⅞	+ ⅜	25½	19
Northair o	40200	200	180	185	− 10	335	65
NDynsty o	21100	77	75	75	−5	255	50
Nor Tel	882576	$24⅜	21⅞	22¾	−1½	32⅛	18¾
NTel 3 p	200	$24½	24½	24½		25⅝	24½
Northgat	94700	$8⅜	7¾	7¾	− ⅜	13	5⅛
Nthgat w	800	325	320	320	−5	5⅜	200
Nthind O o	12500	13	12½	12½	−2½	30	11
Northstr E	500	270	270	270	− 25	6	120
Nthmber o	62333	77	70	75	−2	225	70
Northway o	58700	55	46	54	+4	265	41
Nwst Dgtl o	6900	150	115	150	+ 35	300	100
Nw Dgtl w	2500	6	6	6		55	5
Nthws Drg	3150	$7½	7¼	7½	+ ¼	8⅞	6⅛
NW Util p	z4	$44⅞	44⅞	44⅞		50	46¼
N Beauc o	91560	33	28	28	−4	78	23
Nva Coges o	5000	185	160	165	− 25	445	160
Nova Cor f	815901	$10¼	9¾	10	+ ⅛	11½	6⅞
Nova C p	z20	$100¼	94	100¼		100	79¾
Nova E p	400	$23⅛	23	23		25	23
Nova F p	z40	$25	25	25		26¾	25
Nova G p	610	$25⅜	25¼	25⅜	+ ⅛	27¼	24¼
Nova H p	1000	$22	21½	21½		24½	19¾
Nova J p	100	$24	24	24	+ ½	24	21½
Nova N p	8600	$26¾	26⅜	26½		27⅞	25¾
Nova O p	3800	$25¾	25	25	− ⅜	27	21
Nova w	250	$29½	29½	29½	− ½	34¼	20¾
Novagld o	21100	$5½	490	5½	+ 60	7⅝	250
Novamin o	2800	140	130	140		7	125
Novamin w	2500	25	25	25	−5	230	20
Noverco	17789	$11½	11¼	11¼	− ¼	14⅞	9½
Nowsco W	79135	$13¾	12¾	12¾	− ¾	24⅞	10⅝
Nu-West	90825	30	28	29		56	20
NuWst sp A	129342	30	28	29	+1	57	19
NuWst sp B	78025	28	28	28	+1	56	19
Nucorr o	z1173	12	7	10		17	5
Nuinsco o	51700	310	281	290	− 25	6⅝	215
Numac	10780	$9½	9¼	9¼		12⅜	7½

O / P

OE Inc	4500	$10½	10¼	10½	+ ½	14¼	8⅜
Oakwood	11893	$5	470	5		5⅜	200
Oakwd A f	26005	345	315	325	− 25	400	100
Oakwd A p	4650	$8½	8⅛	8⅜	− ⅛	9¼	290
Okwd B p	1100	$10¾	10¾	10¾	− ⅛	12¼	6
Oakwd C p	800	250	250	250	+ 25	340	105
Oakwd D p	1023	470	470	470	+ 20	470	200
Oakwood w	200	$16	16	16	+2	20½	10
Ocelot A	1800	$8	7¾	8	+ ⅛	8½	415
Ocelot B f	143503	$8	7¼	7¾	− ¼	8⅞	350
Oil Patch A	850	16	16	16	−4	32	11
Old Canada	4900	150	150	150	− 25	230	125
Old Can B	832	$7½	7½	7½		9¾	6½
Omega Hyd	120667	$5½	5	5¼	− ⅛	9½	430
Onex C f	95000	$10⅜	9¼	9¼	−1½	20	8¼
ONP f	13765	$5½	5¼	5¼		16¾	490
Onitap o	63500	48	43	48	+2	75	25
Onyx Pete	12915	385	375	385	+ 15	5⅞	260
Opawica o	7800	290	280	289	+4	370	67
Opimian o	500	$6½	6½	6½	− ½	12½	400
Orbit	40660	$7	85	87	−3	265	57
Orbit 2 p	2800	$7⅜	7⅜	7⅜		13½	7
Orca o	31800	16	15	16		39½	13
Orofino o	24500	70	60	60	− 12	150	45
Oshawa A f	18051	$20⅞	20¼	20⅜	− ⅜	24	17
Osisko o	38000	43	35½	40	+2	68	22
Oxf Prop	123964	150	136	137	−5	270	110
Oxf Prop d	see below						
PCL Indust	4741	$6½	6	6	− ⅞	11½	475
PNR A o	2600	105	102	105	+5	225	100
PNR B f	5300	94	85	85	− 15	225	85
PPC P G	185393	276	205	215		276	190
PWA Corp	118570	$18¾	17¾	18⅛	− ½	29½	12
PWA A p	5380	$25⅞	25½	25⅞		27½	23½
Pac Aqua o	97500	65	48	55	− 10	355	48
Pac Nat A f	5000	190	180	190	+ 15	335	175
Pac Nat A w	500	15	15	15		96	13
Pac NthA f	1130	$21⅜	21	21	− ¾	25	19¾
Pac Nth 6¾	z65	$17⅜	17⅜	17⅜		22	17¼
Pac TrOc o	135553	425	390	390	− 25	7⅜	220
Pafco Fin	22500	$7½	7	7	− ⅛	14	6¼
Page Pet	50500	19	16	16	−2	58	15
Pgurin A f	429880	$9⅜	8½	9¼		19	6¾
Paloma P	6248	405	400	405	+5	6⅜	300
Pamorex o	12900	105	80	80	−5	241	69
Pamorex w	9500	24	22	24	+2	98	21
Pamour	9560	$8¾	8⅛	8⅜	+ ⅛	17¼	7
Pan Amr o	2500	175	170	170	−5	390	115
PanCan P	22225	$26½	25½	26½	+1	36¾	22½
Pancontl	53800	385	365	370	−5	7⅛	235
Pantorma	2800	230	220	220	− 15	5⅜	150
Paperbd	264590	$11¾	11⅜	11¾	+ ⅛	17⅜	5¾
Parmt FA f	234833	220	169	188	− 27	6	105
Parmnt R	1786	$7	6¾	7		10¼	5⅜
Parkland	34750	$7⅞	7⅛	7¼	− ⅜	12⅜	6½
Parquet o	17000	15	15	15	+1	71	14
Pathnic A f	1300	$5¼	5⅛	5¼	− ¼	12¼	475
Pe Ben O	13500	100	100	100		165	70
Peerless	3100	$6½	6¼	6½		10¼	5¾
Pega Cap o	20000	27½	27½	27½	− ½	100	25
Pegasus	223943	$19½	16⅞	17	−2¾	33⅞	11¼
Pegasus w	96655	205	150	155	− 40	5¼	75
Pmbrtn A f	87440	$6⅞	6	6⅜	− ⅜	12¼	5¼
Pembina	3875	$21¾	21¾	21¾	+ ⅛	22	14
Penn Wst o	3000	65	65	65		145	40
Penningtn	2000	$11	10¾	10¾	+ ⅜	27⅛	10⅜
PJewl A f	21100	$11½	10⅜	10¾	− ¼	15	6½
Peter Mlr o	50000	55	55	55	− 10	300	45
Petromet o	12900	200	175	195	+ 40	430	121
Petro Sun o	136600	35	21	31	+ 13	365	5
Petro Sun p	2800	50	35	50	+ 15	400	35
Petro Sun w	500	10	10	10	− 10	175	10
Ptrotech o	2200	12	12	12	+6	27	6
Petrox o	2000	7	7	7		17	4
Phonix Can	18200	460	430	460	+ 40	7½	295
Photo Eng	800	$27½	27	27	−1½	35⅛	25½
Pine Point	5159	$13	12¾	13	− ⅛	17¾	8½
Pioner M o	142405	$10⅛	9¾	10		16¾	465
Pipestone o	5000	30	30	30		75	25
Place Res A	69700	96	92	95	−9	187	85
Placer Dm	h15055	$18¼	16⅜	16⅞	−1¼	28¼	14¼
Placer D w	490270	425	300	335	− 80	12¼	200
Placer G w	8500	285	275	280	+ 15	6	235
Placer P w	452603	$10¼	7⅝	8⅛	−1⅞	27½	5¼
Pisti Fab	3900	440	425	425	−5	5¾	425
Platnova o	5700	105	96	96	−4	180	53
Plexus o	80000	465	410	440	+ 25	6	215
Poco Pete	156402	$12	11⅛	11¼	− ⅝	20⅜	8¾
Poco D p	9900	$15¼	14¾	15¼		22⅞	13½
Poco Pet w	16750	430	380	390	-- 30	12¾	230
Polymer	1800	470	470	470		6¼	450
Polymer w	z150	60	60	60		105	25
Polysar En	368029	$12¼	11⅜	11⅝	− ⅛	16⅜	7⅞
Polysr 1980	55818	$18½	17¾	18⅜	+ ⅜	21¼	15¼
Polysr 1983	12050	$26¼	26	26⅛	+ ⅛	27⅝	24½
Polysteel o	184150	235	180	185	− 42	8⅜	22
Powr Cor f	151511	$13¾	13	13⅜		21⅜	10¾
Pow C 2.375	550	$46	46	46		47½	44½
Powr C 1p	6610	$43½	42¾	42⅞	− ¼	51¾	42
Pwr Ex o	77200	81	67	67	− 13	168	25
Pwr Ex B w	10500	18	18	18	+3	55	6
Powr Fin	24782	$12¾	12⅛	12⅛	− ½	25¼	10
Prairie Oil	7739	$6¾	6½	6½	− ½	12	6½
Praxis Tec	99550	75	50	51	−9	13	40
Precamb	627	280	280	280	−5	400	240
Prefac Ent	4200	$6⅛	5¾	5⅞	− ⅛	6⅛	5½
Premdor f	350	440	440	440		9½	400
Primex F	187051	395	355	355	− 35	5½	240
Princpl A f	476210	65	52	60	+ 10	305	26
Pronto E o	51000	110	95	95	−5	5⅜	71
Provigo	24469	$9½	9¼	9⅜	+ ⅛	13½	7
P Storage	see below						
P Storag II	see below						
P Storag 3	see below						
Pure Gld o	78596	35	31	33		127	31

Q / R

Que Sturg o	34106	345	320	325	− 10	8⅜	305
Que Tel	950	$13¼	13⅛	13⅛	− ⅛	16	11
Quebecor A	227600	$14	13⅞	13⅞	+ ⅜	21¾	12½
Q Street	8500	$5½	5	5¼	− ⅛	9⅜	400
Queenstak	27700	110	105	110	+5	290	75
Quenstn G	23467	135	129	133	−2	315	95
Qintra B o	4500	65	60	65	+4	260	50
RBK Nt	52400	$5½	5	5	− ⅜	11⅞	5
RY Fin p	1350	$23⅜	23¼	23¼	+ ¼	26⅜	19½
RY Fin r	see below						
RY NT Fin	2000	$6¼	6	6		14⅛	5⅞
RY II p	9650	$22¼	21¾	22¼	+ ½	26	20¼
Ram Pet	43400	330	320	330	+ 15	465	200
Rnchm A f	23770	$6	5¾	5⅞		10⅜	5¼
Rnchmn p	1300	$24⅜	24	24⅜	+ ⅜	28	23½
Ranger	896532	$6¼	5½	6⅛	+ ⅜	9	455
Ravrock f	27200	$7⅜	7¼	7¼	− ¼	14⅜	7¼
Rea Gld o	137329	410	375	375	− 30	9	50
RelCap A f	1000	300	300	300		480	300
RdLk Buf o	500	105	105	105	−5	125	100
RLk Buf w	5000	10	10	10		10	10
Redaurm o	6915	37	36	36	−4	97	30
Redpath	20931	$10	9¾	9¾	− ⅛	15½	7
Redstone o	52500	30	25	28	−2	80	21
ReedSt 1 Sp	2332	$25	23¾	23¾		42	21¾
Reff Inc	3000	$6⅜	6	6	− ⅛	16⅛	5¾
Regional o	23700	220	210	210	− 10	475	140
Reitman	2800	$19	19	19		28½	17
Reitman A f	22000	$18	17½	17½	− ¼	28	16¼
Rnb Gold U	see below						
Renisanc	371878	$13¾	13¼	13½	+ ⅛	16¾	6⅞
Repap f	121415	$12	11¼	12		19½	8⅞
Res Captl	125000	$6¾	6	6¾	+ ¾	19	450
Res Captl w	22700	70	70	70		10⅜	35
Revlstk A f	400	360	360	360		5¾	340
Revelstk p	200	$11	11	11		14¼	10
Revn Prp A	3304	310	300	300	− 10	440	300
Revnu B f	543489	255	245	251	+1	405	200
Rileys D	z300	39	39	39		70	30
Rio Algom	152239	$19	18⅜	18⅝	− ⅜	25½	15½
Rio 580 pr	z10	$69	69	69		80	68½
Rio 8.5	z80	$5½	450	450		6	400
Rio Alto o	132574	118	80	107	+ 26	125	65
Rio Alto w	114759	38	24	38	+ 18	40	9
Rockford o	3000	62	60	60	−5	75	60
Roddy f	20800	285	230	250	− 35	6⅛	180
Rogers A	6955	$27¾	25¼	27¾	+2¼	27¾	17¼
Rogers B f	67829	$24¼	23⅜	24¼	+ ¼	27½	14½
Rogers p	8400	$36	34¾	36	+1	41¼	25½
Rolland A f	1000	$10¼	10¼	10¼	− ¼	19¼	10
Roman	48460	$11⅛	10⅜	10¾	+ ¼	19½	8½
Rothman	5075	$41⅜	41	41		80	36½
Rothm A p	z50	$81¾	81¾	81¾		89	81
Rothm 2p	100	$13½	13½	13½	− ½	16⅜	12½
Rouyn R o	19848	440	410	410	− 15	9	330
Roxmark o	40100	29	26	26	−1	78	21
Royal Bnk	441639	$28¼	27⅜	27⅜	− ¾	38⅞	26¼
Ry Bk 1.88	24200	$22¾	22½	22⅜		25	20½
Ry Bk 2.75	17818	$29½	28½	28¾	− ¾	33¾	27¾
Ry Bk 1.45	19366	$16½	16¼	16½	− ⅛	19	14¾
Ry Bk E	1225	$82	81	82	−2	100⅛	80
Ry Bk w	416225	20	12	15	−5	465	12
Ryl Gld o	40500	74	55	70	+ 13	140	50
Ry Lepg L	25980	$8½	7⅞	8⅛	− ⅜	17½	7
Ry Oak o	z133	30	30	30		60	26
RT Engy u	see below						
RyTrco A	81109	$13⅝	13⅜	13⅜	− ⅛	19	11
RyTrco B	152	$13⅝	13⅝	13⅝	+ ⅛	18¼	13
RyTrco F p	12600	$100	100	100		101	99¾
RyTrco G p	25270	$22⅞	22⅝	22⅞	+ ⅛	26	20½
RyTrco J p	800	$19⅛	19	19⅛	− ⅜	24¾	19
Ry Trco w	8251	$9⅜	9	9¼	+ ½	24	8⅛
Royex	174475	$5½	5⅛	5⅛	− ¼	8⅞	390
Royex A	9013	$8	7¾	7⅞		10	350
Royex B p	26800	$18	18	18	− ½	28	17½
Royex C p	26900	$20¼	19¾	20	− ½	29	18½
Royex w	55294	310	280	280	− 25	7¾	247
Royex w A	61700	190	175	180		5	165

S / T

SM Photo o	28000	35	33	35	+5	220	12
SM Phot u	11000	10	10	10		110	7
SDC Syd o	31831	41	33	35	−8	280	33
SHL Systm	63720	$22½	20¾	20⅞	−1⅜	32	15
SNC A f	1000	$6⅞	6½	6½	− ⅜	16½	6
SR Telcom	33700	400	380	380	− 25	9	355
St Andrw o	18800	355	325	350	− 10	8½	250
St Clair Af	10000	450	450	450		10⅞	350
StL CemA f	17350	$11¼	10⅜	10½	− ½	16¼	9
Samuel M T	600	$14¼	13¾	13¾	− ½	17¾	13⅜
Samul MT w	5600	225	190	190	− 35	6¾	135
Santa M o	11000	22	20	22	−1	75	19
Saskoil	3515	$7	6⅞	6⅞	− ⅛	9⅞	6
Saskoil A p	11710	$8⅞	8½	8⅝	− ⅛	11⅞	8
Sasktch T f	26850	190	180	185	+ 19	270	150
Saynor Var	2500	76	75	75	−5	320	60
Sce Inv Af	1200	$11⅜	11	11	−1¼	16¾	9½
Sceptre R	151471	430	385	400	− 25	5¾	310
Scpt R 8deb	see below						
Scpt R 7deb	see below						
Scptr R 7	3800	$15⅜	14⅞	15	−1	18	14
Scptr R 8½	300	$15⅜	15⅜	15⅜	− ⅞	19½	15
Scptr Dep	17700	425	395	395	− 20	5¼	275
Schneider	2250	$32	31	31	+ ½	32	27
Shnidr A f	850	$26¼	26	26¼		30	20⅞
Scintilor o	42090	350	310	350	+ 25	7⅜	30
Scintrex	184875	$6⅝	5¾	6½	+ ⅜	11⅞	5¼
Scot Paper	26674	$17½	16¼	16¼	−1	21¾	14¼
Scot York	15250	190	175	185	−5	7½	150
Scotts f	39700	$11¼	10⅞	11¼	+ ½	15⅛	8⅜
Scotts C	2300	$11⅞	11½	11¾	+ ⅛	15⅜	9½
Scurry Rn	57300	$15½	15⅛	15⅛	− ⅜	26	15
Sebrght E o	207210	450	425	445	+ 15	5¼	150
Seabrt E w	48437	150	130	142	+ 17	300	70
Sebrt R Ao	48230	$8½	8¼	8½	+ ⅛	11⅞	455
Sebrt R w	9000	300	290	295	+5	8½	190
Seagram	487970	$72	66¾	67⅜	−3⅜	109⅞	64½
Sears Can	222929	$10⅛	9½	10	+ ½	14	7½
Selkirk A f	85940	$21	20	21	+1	34	18
Selkirk w	38000	435	340	400	+ 50	17¼	250
Sensormat	2800	235	230	235	+ 20	5⅛	200
ShawC B f	25200	$7	6½	7	+ ¾	10	6
Shaw Ind	1100	$11	11	11		14	9½
Shell Can	96688	$39½	37¾	38¼	− ⅜	52¾	28½
Shltr OG o	9000	18	18	18	+2	49	14
Sheperd P	200	$9¼	9¼	9¼	− ½	14⅜	9
Sherrgold	68028	210	186	200	+ 15	9½	125
Sherrgold w	24900	340	310	340	+ 25	6¼	255
Sherritt	18462	$5⅝	5¼	5⅜		8¼	490
Sico	3550	$12¾	12½	12½		21½	10
Sienna o	3500	30	27	27	−3	85	25
Sigma	710	$16½	16½	16½	+ ¼	25⅜	13¼
Signtech	900	480	470	470	− 30	15⅛	400
Sikaman o	6030	415	380	400	− 25	7½	150
Silcorp A f	1000	$17¼	17¼	17¼		22	14¾
Silversid o	42370	110	100	105		295	90
Simco Eri	12400	$9¾	9	9⅜	− ⅛	14½	7½
Slater A	2500	$6	5¾	5¾	− ⅛	12	480
Slater B f	4400	$5⅜	5¼	5¼	− ¼	10⅜	465
Slater 1p	z25	$15⅞	15⅞	15⅞		17½	14
Slocan F	49300	$10¼	9¾	9¾		15⅞	8
Socnav A f	26300	495	475	475	− 20	7¾	420
Socnav w	6600	120	110	115	−5	400	81
S Louvem o	100	155	155	155		325	120
Sodisco Inc	500	$7	7	7	+ ⅛	7½	6⅜
Sogepet o	1800	32	32	32		100	30
Sonora o	23650	$8¼	7⅞	7⅞		15¼	5½
Southam	85040	$17⅜	16½	16½	− ½	26¼	15¼
Spar Aero f	25160	$16	15½	15⅜	− ⅜	24⅜	12½
Sparton o	10000	13	13	13	+2	30	5½
Stan Wst o	2300	315	300	300	+ 10	8½	250
Std Etac	21900	465	460	460	+ 10	8⅜	345
Std Trstco	z20	$15½	15½	15½		20½	15
Starrex o	9800	260	250	250		6	205
States Ex o	24100	40	35	35	−5	145	15
Steep R	2040	185	185	185	− 15	335	152
Steinbg A f	131683	$39⅞	31⅛	39¾	+6¼	43¼	26¾
Stinbg 195	5000	$22	22	22		24	22
Stelco A	282152	$22⅞	21	21⅛	−1½	29	17¼
Stelco C p	16755	$23	22¾	23	+ ⅛	25¾	20
Stelco D p	500	$25½	25⅜	25½		26⅜	25¼
Stelco E p	2600	$26½	26⅛	26⅜	+ ⅜	29⅜	26⅛
Sterivet	2100	160	160	160	− 10	475	155
Stewart Ik o	121135	450	400	420	− 25	465	75
Strhcona	29600	37	34	34	−1	76	34
Strathfld o	3500	375	375	375		7¾	320
Strathfld p	6700	$8	7¾	7¾	− ¼	12½	6
Strathn A f	11900	55	51	51	−9	150	50
Stroud o	52400	75	66	66	− 11	135	35
Stuart D A	800	$36	35	35	−2½	39	27½
Sud Cont o	1300	126	125	125	−5	395	124
Summit R	2779	$6	5¾	6	+ ¼	8⅜	400
Sun Ice Ltd	4440	480	460	475	+ 10	8	425
Sunburst o	4500	19	17	17		37	15
Suncor pr	z50	$23⅜	23⅜	23⅜		25⅜	23¼
Synrgst A	22100	470	455	455	− 15	12	450
Synrgst w	10500	70	55	55	− 25	400	55
Synex Intl o	9200	175	160	175	− 15	475	160
Syngold o	42188	160	150

PLACEMENT — *En bref*

Corby ferme l'usine de McGuinness

Dans un effort pour rationaliser et consolider ses activités de fabrication, **Distilleries Corby** (Mtl, B, 14$) a annoncé récemment qu'elle vendra l'usine de Toronto, de sa filiale récemment acquise **McGuinness Distillers**, d'ici à septembre 1988.

Les activités d'embouteillage et de distillation de cette filiale seront réparties progressivement entre plusieurs usines affiliées, dont les installations de Corby à Corbyville. Près de 100 emplois seront perdus par cette restructuration dont quelque 20 postes de gestion et de supervision.

Corby conservera McGuinness en tant qu'entité d'exploitation de toutes les marques nationales de spiritueux actuelles. L'équipe de vente et de marketing de McGuinness sera maintenue et aura l'entière responsabilité des marques McGuinness, y compris les nouveaux produits.

Cette décision est principalement attribuable à la chute de popularité des spiritueux au Canada, en baisse de près de 20% depuis cinq ans, a laissé entendre la direction de Corby.

McGuinness a quelque 60 marques de produits inscrites dans les magasins de la **Société des alcools**. Corby possède des installations de production à Corbyville en Ontario et à Montréal. Ses filiales en propriété exclusive sont McGuinness et **Distillerie Meagher's** au Canada et **Robert MacNish & Co** en Écosse.

Corby détient également 45% du groupe de sociétés **Tia Maria** et 51% de **William Mara Co.** de Toronto.

RELEVÉ DES OPÉRATIONS HORS-COTE DU QUÉBEC
PÉRIODE: SEMAINE SE TERMINANT LE 22 JANVIER 1988

VALEUR NÉGOCIÉE	VOLUME NÉGOCIÉ	COURS INFÉRIEUR	COURS SUPÉRIEUR
Agressive Mining Ltd.	7 000	,34	,42
Britoil	700	10,13	10,63
Cascades S.A.	200	9,50	9,50
Clarke Pharmaceutical Labs Ltd.	1 000	,62	,62
Elders IXL Canada Inc.	1 000	2,80	2,80
Equus Industries Inc.	3 000	2,40	2,40
Exploration Orbite Inc.	13 000	,28	,35
La Sarre	1 600	,40	,40
La Sarre (Bons)	14 960	,03	,03
London Life	5	950,00	950,00
Louvicourt Gold Mines Inc.	10 000	,36	,36
Plastic Engines	600	2,10	2,10
Seagram (Bons)	2 000	19,50	19,50
Star Data Systems Inc.	150	2,40	2,40
Stratmine	137 200	1,00	1,25
Wellcome PLC.	500	9,00	9,00
W.Y.E. Resources	5 000	,40	,40
TOTAL	197 915		

Source: Commission des valeurs mobilières du Québec

Uni-Sélect met sur pied Procolor

Uni-Sélect (Mtl, 4$), un important distributeur de pièces d'automobiles au Québec, se lance dans la distribution de produits de carosserie. Pour chapeauter le développement de cette nouvelle gamme de produits, la société vient de mettre sur pied une nouvelle division, **Procolor**.

Cette division, en plus de distribuer des pièces de carosserie, en fera la promotion et sera dotée d'un centre de formation.

Consol: rachat d'actions

Le conseil d'administration de **Consolidated-Bathurst** (Mtl, A, 18$) a autorisé le rachat de toutes les actions privilégiées de deuxième rang à dividende cumulatif de 5,75$, série A, au prix de 52$ l'action ainsi que le rachat de toutes les actions priviligiées de deuxième rang à dividende cumulatif de 5,25$US, série B, au prix de 52$US l'action.

L'avis concerne 800 000 actions série A et 700 000 actions série B en circulation. La date de rachat est fixée au 15 avril 1987.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de nominaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre. x-Taux mensuel fixe:

Afrique du S.	Rand	$0,6450
Allemagne O.	Mark	$0,7639
Ar. Saoudite	Rial	$0,342869
Australie	Dollar	$0,9139
Autriche	Schilling	$0,108712
Bahamas	Dollar	$1,2796
Bahrain	Dinar	$3,4123
Barbade	Dollar	$0,6394
Belgique	Franc	$0,036581
Bermudes	Dollar	$1,2796
Brésil	Cruzados	$0,016560
xBulgarie	Lev	$1,5551
Caraïbes	Dollar	$0,4772
Chine	Renminbi	$0,3455
xColombie	Peso	$0,004870
Corée	Won.	$0,001633
Danemark	Couronne	$0,1992
É.A.U.	Dirham	$0,350150
Espagne	Peseta	$0,011304
États-unis	Dollar	$1,2796
Fiji	Dollar	$0,8771
Finlande	Mark	$0,3147
France	Franc	$0,2267
Grèce	Drachme	$0,009585
Guyane	Dollar	$0,1286
Hong kong	Dollar	$0,1642
Hongrie	Forint	$0,027901
Inde	Roupie	$0,098101
Indonésie	Rupiah	$0,000777
Irak	Dinar	$4,1367
Irlande	Livre	$2,0324
Israel	Shekel	$0,825217
Italie	Lire	$8,001049
Jamaique	Dollar	$0,238167
Japon	Yen	$0,010008
Kenya	Shilling	$0,060119
Koweit	Dinar	$4,6517
Liban	Livre	$0,002679
Malaysie	Ringget	$0,5033
Mexique	Peso	$0,000576
Norvège	Couronne	$0,2010
N.-Zélande	Dollar	$0,8513
Pakistan	Roupie	$0,074127
Pays-Bas	Florin	$0,6801
Philippines	(Peso)	$0,061678
xPologne	Zloty	$0,004102
Portugal	Escudo	$0,009371
xRoumanie	Leu	$0,152743
Royaume-U.	Livre	$2,2811
Singapour	Dollar	$0,6300
Suède	Couronne	$0,2129
Suisse	Franc	$0,9433
Tanzanie	Schilling	$0,014755
xTchécosl.	Couronne	$0,2497
Trinidad-T.	Dollar	$0,357747
xURSS	Rouble	$2,1692
Venezuela	Bolivar	$0,041487
Yougoslavie	Dinar	$0,001015

Les cotes sont en devises canadiennes.

FONDS DE PLACEMENT
Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	14,81 $	par action A	21-01-88
CMP 1987 Ress. (Toronto)	—— $	par part	————
CMP 1987 Ress. (Québec)	—— $	par part	————
Canada Income Plus Fund 87	10,08 $	par action	21-01-88
Canada Income Plus Fund 86	9,68 $	par action	21-01-88
Central Fund	8,42 $	par action A	21-01-88
Fonds Croissance Québec	6,04 $	par action A	21-01-88
Fonds Européen de priv.	9,60 $	par action	21-01-88
Goldcorp	11,56 $	par action A	21-01-88
Guardian Inter. Income Fund	9,56 $	par action	21-01-88
Nim and Co.(1987)	53,21 $	par action	21-01-88
Soc. en com. min. Q-Vest 86	5,10 $	par part	21-01-88
Worlwide Equities	12,98 $	par action A	21-01-88

CAISSES COMMUNES
Valeur unitaire au 31/12/87

	31/12/87	30/11/87	31/12/86
Barreau du Québec			
• Fonds équilibré (REER)	9,44[1]	9,28	—
Ficadre (Ass. des cadres supérieur du gouv. du Q.)			
• Monétaire	10,00	10,00	10,00
• Obligations	10,35	10,30	10,50
• Actions	10,42	11,37	12,64
• Équilibré	9,89	10,34	10,86
Fonds des professionnels du Québec			
• Section B (REER)	296,98	292,18	289,19
• Section C (REER)	302,37	299,14	286,96
Ingénieurs du Québec (Fonds férique)			
• Revenus variables	20,27	20,13	18,78
• Obligations	19,51	19,21	18,87
• Actions	20,63	19,26	19,22
• Équilibré	20,63	19,26	19,22
Médecins omnipracticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	23,08	22,29	21,67
• Fonds de placement	10,78	11,35	11,48
Union des artistes			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	16,92	16,10	16,68

Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.

(1) Un gain de capital réalisé de 0,03 $ a été distribué en décembre.

Tableau: LES AFFAIRES



Profitez de tous les avantages d'un REÉR offert par un courtier d'assurances.

En effet, il vous est possible de bénéficier :
- *de l'insaisissabilité de votre REÉR par les créanciers*
- *d'un grand choix de régimes et d'institutions financières*
- *de la protection des sommes investies auprès de compagnies d'assurances*
- *d'un taux de rendement concurrentiel.*

Appelez-nous! 282-1112

Dale-Parizeau inc.
Dale & Compagnie ltée, Gérard Parizeau ltée
courtiers d'assurances
membre du groupe Sodarcan

1140, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3H1 Ligne WATS : 1 800 361-8715

Centre de formation des professionnels de la vente

Une division du Collège Marie-Victorin

REPRÉSENTANTS ET VENDEURS

Deux programmes pour perfectionner vos méthodes de vente

Télévente
- session de 16 h
- le vendredi 12 fév. et le samedi 13 fév. de 8 h à 17 h
- exercices pratiques
- frais (295 $) déductibles d'impôt

Représentation
- session de 35 h
- du lundi 15 fév. au vendredi 19 fév. de 8 h à 17 h
- exercices pratiques
- frais (475 $) déductibles d'impôt

RENSEIGNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
sur ces cours et sur nos autres activités
325-4414

International Pagurian: achat de 2 700 action additionnelles

Les changements qui interviendront prochainement pour **American Resource** risquent de nous être profitable.

Nous avons, dans un premier temps, modifié le nom de la compagnie dont nous détenons 2 700 actions privilégiées classe A en le remplacant par **International Pagurian** (Bourse de Toronto: IPG). Si tout va bien cette modification sera en vigueur le 3 février 1988.

Nous avons également profité de l'occasion pour augmenter notre participation dans cette entreprise dont les actifs totalisent plus de 500M$ (avec peu ou pas de dettes). Nous avons en effet acheté 2 700 actions à un prix de 0,91$ chacune.

Le coût de cette transaction, qui totalise 2 539,04$ comprenant les commissions (82,04$) versées au courtier au moment de l'achat, sera reflété au moment de la prochaine évaluation du portefeuille (le ler février 1988).

Nous possédons donc maintenant 5 400 actions ordinaires d'International Pagurian, dont le coût total s'élève à 13 000,04$, pour un coût unitaire ajusté de 2,41$. Auparavant, notre coût par action était de 3,87$.

Selon la valeur au marché actuel du portefeuille (36 600$), cet investissement dans les actions d'International Pagurian représente environ 14% de l'ensemble du portefeuille. Cette proportion dépasse légèrement ce que nous attribuons généralement à un seul titre dans un portefeuille. Nous tenons à rappeler au lecteur qu'il s'agit ici d'une stratégie tout à fait exceptionnelle, mais qu'elle nous semble être la seule qui permette la récupération, totale ou partielle, du capital que nous avons consenti d'investir à l'origine.

Selon une évaluation récente effectuée par la firme **Richard Wise & Associates,** la valeur comptable d'International Pagurian se situerait entre 1,86$ et 2,06$ par action.

La valeur comptable, les placements d'International Pagurian ainsi que ses gestionnaires ont donc inspiré notre récente décision.

Parmi les placements d'International Pagurian, on compte les compagnies suivantes: **Enfield Corporation** (25%), **Canadian Express** (100%) et **Pagurian Corporation** (30%). Cette dernière société possède 13,2% des actions de **Hees International Corporation,** une entreprise contrôlée par la famille **Bronfman.**

Le prospectus rédigé au moment de la récente offre donne plus de détails sur les liens corporatifs d'International Pagurian. Nous vous en recommandons la lecture avant de prendre une décision...

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 25 JANVIER 1988

Nombre	Titres	Coût à l'achat	Cours le 25-01-88	Valeur au marché	Revenus annuels	Pondération
25 001,51	Valeur en espèces	25 001,51$	1,00$	25 001,51$	1 875,11$	68,19%
2 700	International Pagurian	10 461,00$	0,93$	2 511,00$	200,00$	6,85%
1 000	Logibec, Groupe informatique	2 580,00$	1,85$	1 850,00$	0,00$	5,05%
500	Canam Manac A	3 989,00$	7,50$	3 750,00$	135,00$	10,23%
500	Fonds européen* (actions)	5 000,00$	6,50$	3 250,00$	0,00$	8,86%
500	Fonds européen (droits)	0,00$	0,30$	300,00$	0,00$	0,82%
TOTAL DES PLACEMENTS		47 031,51$	-	37 221,51$	2 374,29$	100,00%

Comparaison des performances depuis :	juin 83	janvier 85	décembre 85	décembre 86
Indice de Toronto	128,33%	128,81%	106,58%	100,82%
Indice de New York	149,76%	146,63%	115,95%	101,72%
Dow-Jones	161,68%	160,07%	125,33%	102,24%
Le portefeuille	183,31%	159,40%	116,79%	97,64%

* La valeur comptable du Fonds était de 9,58 $ par action au 19 janvier 1988.

Marché

Le comportement en dents de scie du marché boursier nord-américain depuis le krach a donné peu de chances aux investisseurs de trouver une direction.

Les experts sont, semble-t-il, aussi dépourvus que les investisseurs. Pour un spécialiste qui vous soulignera les dangers qui nous guettent à court et à moyen terme, il y en a un autre pour vous rappeler que vous ne pouvez rater les nombreuses aubaines suite à la débâcle injustifiée d'octobre 1987.

Nous avons adopté une stratégie mitoyenne en tentant d'identifier un certain nombre de critères qui guideraient vos choix. Nous avons mentionné l'importance des titres très visibles, où acheter et vendre ne représente aucune difficulté, règle générale les titres des grandes compagnies publiques et qui le sont depuis longtemps.

Bien sûr, la qualité des bénéfices revêt une importance primordiale. Si une compagnie devait souffrir d'un ralentissement économique prochain, il vaudrait mieux s'abstenir pour l'instant et remettre l'achat à plus tard.

Nous avons également souligné l'opportunité de maintenir une partie importante de votre portefeuille sous forme de dépôts à court terme (30, 60, 90 jours). Au 25 janvier 1988, plus de 65% de notre portefeuille était investi dans ce genre de véhicules, convaincu que le genre de marché dont nous sommes témoins est réservé aux opérateurs, et non pas aux investisseurs à long terme.

La perspective que nous utilisons pour nos humbles interventions sur le parquet ne dépasse pas six mois, pour l'instant.

Nous éprouvons beaucoup de difficultés à porter un jugement positif sur les événements d'octobre 1987. Nous ne sommes pas de ceux qui croyons que l'événement en question est le résultat d'un accident de parcours, et que tout est maintenant revenu à la normale.

L'indice de la **Bourse de Toronto** se transige encore à plus de 13 fois les bénéfices par action des 12 derniers mois, et ne donne toujours pas plus qu'un rendement de 3,16%, basé sur les dividendes de 98$ versés par l'ensemble des 300 compagnies qui composent l'indice de la Bourse de Toronto, le TSE 300.

Si nous étions assurés que les entreprises étaient sur le point d'enregistrer des bénéfices fabuleux, et par la suite de verser des dividendes plus élevés, nous serions emballés par ce genre de perspectives. Ce n'est malheureusement pas le cas. De là notre réserve, notre prudence...

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion Leclerc.

N.D.L.R. L'auteur de ces lignes possède des actions privilégiées d'International Pagurian. Il ne possède cependant pas d'actions du F.E.P.P., de Logibec, ou de Canam Manac, mais il peut intervenir à l'occasion du côté achat ou vente dans l'un ou l'autre des titres qui composent le portefeuille.

Un séjour d'affaires à
l'Hôtel Plaza de la Chaudière
...un jugement de valeur.

85$ par chambre occupation simple ou double*

- piscine, bain tourbillon et sauna à votre disposition
- pistes de jogging situées devant l'hôtel
- à quelques minutes de la colline parlementaire
- toutes les chambres sont dotées de mini-bar et films en primeur

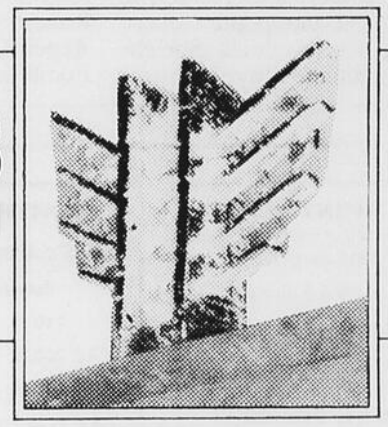
SANS FRAIS: 1-800-567-1991

Hôtel Plaza de la Chaudière

2, rue Montcalm, Hull, Québec J8X 4B4
(819) 778-3880

*Tarif disponible jusqu'au 30 avril 1988 et sujet à la disponibilité.

RENDEZ-VOUS AU SOMMET



Lauréate 1987
Mercure de l'entreprise de l'année
IBM Canada Ltée

"L'entreprise de l'année", un trophée, un titre, un témoignage.
Mais tout cela n'aurait pas été possible sans les efforts soutenus des employés d'IBM, de ses intermédiaires, de ses partenaires, et l'appui de ses clients.
Sans la motivation constante de tous ceux qui croient que la réussite est un engagement de tous les jours.
"L'entreprise de l'année", un trophée un titre, un témoignage, mais surtout une motivation pour l'avenir.

I.B.M. Canada Limitée



Denys Rivard, vice-président, et Lorne Zakaib, directeur de l'usine de Bromont.

La société IBM Canada Inc. a reçu le Mercure 1987 de l'entreprise de l'année notamment pour sa bonne gestion, la qualité de ses produits, ses efforts de recherche et de développement et surtout son programme de qualité de vie dans l'entreprise qui constitue un véritable modèle à suivre.

Le Gala des Mercuriades se tiendra le samedi 19 mars 1988 au Palais des congrès de Montréal. Avez-vous réservé vos places?

Le Journal Les Affaires et Bell Canada se sont volontairement retirés des Mercuriades afin d'accorder leur appui au concours.

MERCURIADES 88

CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC
Téléphone: 1-514-844-9571 ou 1-800-361-2688

IMMEUBLE

Hausses de loyers: le problème n'est pas la Régie, mais le taux d'inoccupation

■ Pour une fois, ce ne sera pas la **Régie du logement** qui constituera le principal obstacle des propriétaires à la hausse des loyers, mais les taux d'inoccupation élevés des immeubles à logements.

En fait, les indices qu'utilisera la Régie cette année pour fixer les loyers ne sont pas si mal, estime **Michel Riverin**, le directeur général de la **Corporation des propriétaires immobiliers du Québec** (CORPIQ). Mais les taux d'inoccupation qui touchent les immeubles à logements du Québec vont changer les règles du jeu.

Les propriétaires ont beau se remonter le moral en tentant de se convaincre que 5% de logements inoccupés, ce n'est pas la fin du monde, il reste que c'est deux fois plus que l'an dernier. Il faudra d'ailleurs deux ou trois années avant que la situation revienne à la normale.

Jean Côté est propriétaire de 1 200 logements; il sait de quoi il parle. Et cette année, il n'a guère le coeur aux augmentations de loyer: «Ma priorité sera de garder mes locataires actuels plutôt que de relever mes revenus.»

Tendance à la baisse des loyers

Serge Boucher, un avocat associé à CORPIQ, a effectué une petite recherche auprès de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** qui lui a permis de relever une tendance à la baisse des loyers dans certains secteurs de la région de Montréal: à Rosemont notamment, Repentigny, Longueuil, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies, Blainville, Ahuntsic, LaSalle et d'autres encore.

La situation est telle que M. Côté avoue sincèrement avoir appris à apprécier davantage ses locataires, surtout les «habitués de la Régie»: «À ceux-là, je vais envoyer un avis d'augmentation de loyer qui n'a pas de bon sens, quelque chose comme 20%. Je suis convaincu qu'ils vont contester à la Régie et refuser de déménager juste pour m'embêter. Comme ça, je suis certain de ne pas les perdre.»

En ce qui concerne les autres, ceux qui ne contestent pas et préfèrent partir, il faudra y aller mollo avec les augmentations. Et M. Côté de conclure avec une vérité de La Palice: «Je préfère un logement loué à 400$ par mois qu'un logement pas loué à 450$!»

Quelques trucs

Pour renouveler un bail d'un an et plus, le propriétaire doit faire parvenir l'avis trois mois avant l'échéance du bail. Après avoir reçu l'avis du locataire, si celui-ci conteste l'augmentation de loyer mais veut rester dans son logement, le propriétaire dispose d'au plus un mois pour faire sa demande à la Régie du logement.

Robert Soucy, un autre avocat associé à CORPIQ, donne ici un bon conseil aux propriétaires: «Indiquez toujours sur le bail le loyer le plus bas payé au cours des 12 mois précédents lorsque vous louez à un nouveau locataire.

«Il n'aura alors que 10 jours après la signature du bail (et non la prise de possession du logement) pour demander à la Régie d'intervenir pour fixer le loyer. Si cette information ne figure pas dans le bail, le nouveau locataire aura dans ce cas deux mois pour recourir à la Régie.»

M. Soucy mentionne un autre détail important que plusieurs propriétaires ne connaissent pas. Seules les factures pour des travaux effectués avant le 31 mars 1988 pourront être utilisées pour demander à la Régie de consentir une augmentation de loyer plus substantielle le 1er juillet prochain.

En d'autres termes, réclamez toute l'augmentation à laquelle vous croyez avoir droit la même année et n'essayez pas d'étaler cette augmentation sur deux ans.

Vous n'avez pas le choix puisque les factures pour des travaux réalisés avant le 31 mars de cette année ne seront plus valides pour réclamer une augmentation de loyer le 1er juillet de l'an prochain.

DOMINIQUE FROMENT

Comment hausser la valeur d'un immeuble sans relever les loyers

■ Tous les propriétaires savent bien que la valeur économique d'un immeuble à logements s'établit en fonction des revenus. Les propriétaires qui ne pourront pas augmenter leurs loyers cette année à cause du marché difficile sont dans la situation de perdre une année de plus-value.

Sauf s'ils utilisent le subterfuge qu'a trouvé **Michel Riverin**, le directeur général de **CORPIQ**. Faites parvenir un avis d'augmentation de loyer de 15$ par mois, par exemple, en expliquant au locataire que s'il accepte cette augmentation, vous lui rembourserez sur le champ l'augmentation annuelle de 180$.

L'offre est intéressante pour le locataire et vous contribuerez ainsi à accroître la valeur économique de votre immeuble, sans compter que vous pourrez calculer ce montant de 180$ dans vos dépenses.

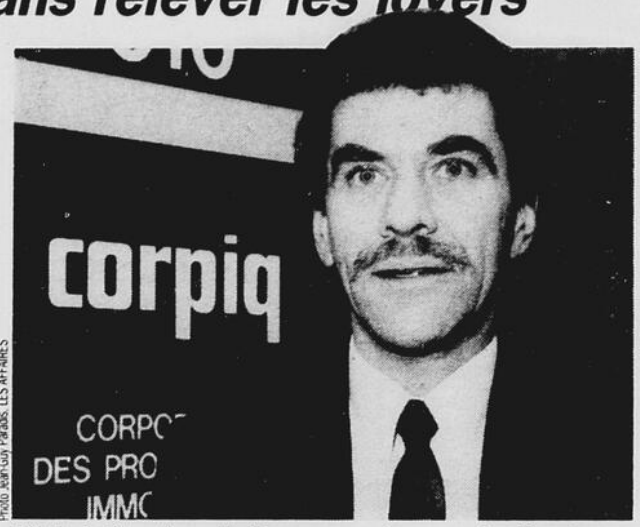


Photo Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

Michel Riverin: «Faites parvenir un avis d'augmentation et offrez de rembourser le total de la hausse sur le champ.»

BUREAUX À LOUER

MONTRÉAL
1415 JARRY EST
Édifice à bureaux
459 p. c. à 7 428 p. c.
Stationnement
(514) 288-9222

MONTRÉAL
1130 Sherbrooke Ouest
Bureaux
110 pi. ca.
220 pi. ca.
300 pi. ca.
(514) 287-1655

PLACE LE CORBUSIER
CLINIQUE MEDICALE & SALLE D'URGENCE
ESPACES À LOUER
OPTOMÉTRISTES
DENTUROLOGISTES
MÉDECINS
GÉNÉRALISTES...
occupation mars 88
800 boul. Chomedey
Laval
(514) 682-1584
GROUPE DARGIS

VIEUX-MONTRÉAL
Bureaux à louer luxueux, excellent emplacement, près futur Centre Bancaire International. 3 500 à 8 000 p.c. Possibilité d'achat avec plus value extraordinaire.
(514) 842-4545

TERREBONNE
ESPACE BUREAUX À LOUER DANS CENTRE PROFESSIONNEL
Construction neuve, entièrement climatisée et insonorisée. Aménagé selon vos besoins. Prix très compétitif.
(514) 471-3414

2520 BEAUBIEN EST
800 pi. ca., face au parc Molson. Pour médecins, dentistes, avocats, etc. 1er étage, libre immédiatement 600$/mois.
Denis Casavant
(514) 435-3443

FACE MÉTRO LONGUEUIL
A partir de 425$/mois. Édifice moderne, rez-de-chaussée, aire de secrétariat inclus.
Communiquez au:
(514) 646-7022
Après 18 heures
(514) 671-8871

BUREAUX PENTHOUSE
Sur Sherbrooke
Près McGill
Site exclusif à Montréal 20$ du pi. net net net pour 3 000 pi. ca. de surface, avec un aménagement exécutif selon vos spécifications.
Robert Huppé
(514) 845-2973

VILLE D'ANJOU
Local neuf à louer, 4 700 p.c. divisibles, bureau ou commerce, secteur de choix.
PREMIER ARRIVÉ PREMIER SERVI.
Immoloc inc, courtier
Mme Lafrance
(514) 585-3361
(514) 645-1362

SHERBROOKE EST
Le 1851 Est, Sherbrooke Montréal
Édifice ultra-moderne
- disponible immédiatement
- 163 à 2 127 p.c.
- prix raisonnable, tout inclus avec aménagement
- stationnement disponible

Administration sur place
(514) 527-8789

Le Permanent
La Société Canada Trust
Vous vous cherchez un local dans cette rubrique alors qu'il y en a des centaines de disponibles dans le grand Montréal.
Demandez donc
LAURENT MAILLOUX
(514) 849-2888
Le Permanent Crt.

TERREBONNE
Espaces à louer pour professionnels, au-dessus d'une clinique médicale avec clientèle établie.
(514) 471-5795
(514) 663-1017

MONTRÉAL
Espace de bureaux à louer, 1 100 p. c., 1 600 Henri-Bourassa Ouest. Occupation 1er mars.
(514) 333-7761

MONTRÉAL
Ahuntsic: 4 étages, rue Lajeunesse entre Sauriol et Fleury, entièrement neuf du constructeur,luxueux avec ascenseur, 4 500 p.c. par étage. Libre immédiatement. Pour info. contactez Maryse:
(514) 374-1666

BUREAU À LOUER
McGill College
EXCELLENTE OPPÔRTUNITÉ pour professionnel(le)s sérieux(ses) avec services de secrétariat, équipements informatiques et télécopieurs.
(514) 866-2926

ÉDIFICE LE 700 - BOUL. LEBOURGNEUF
QUÉBEC
CONDOMINIUM À BUREAUX



Situé à proximité du boul. Laurentien et du boul. de la Capitale

- Édifice de prestige
- À vendre ou à louer
- Excellent placement
- Disponibilité de 1 000 à 20 000 pi. ca.
- Vaste espace de stationnement gratuit
- Facile d'accès
- Occupation le 1er juillet 1988.

POUR RENSEIGNEMENTS:
GESTION DOLAB INC.
Jour (418) 623-7275 Soir (418) 666-5251

PLACE LE CORBUSIER



À LOUER
BUREAUX DE PRESTIGE
- Surface variant de 500 à 10,000 pi. ca.
- Toutes commodités disponibles
- Site exceptionnel
- Occupation novembre 87
- Sortie du pont Lachapelle (Cartierville)

800 boul. Chomedey, Laval
Inf.: (514) 682-1584
courtiers protégés
GROUPE DARGIS

Belcourt
espaces à bureaux et industriels
Courtiers protégés
333-8600

IMMEUBLE

UNE ANNONCE DANS LES SECTIONS *IMMEUBLE ET OCCASIONS D'AFFAIRES*
REJOINDRA L'ACHETEUR POTENTIEL.

Vos annonces doivent nous parvenir au plus tard le lundi, 12h pour paraître dans la même semaine.
Ces annonces sont acceptées par téléphone et sont payables à l'avance sur cartes de crédit.

APPELEZ-NOUS: (514) 842-1780

BUREAUX À LOUER

LE BOULEVARD
3750 MÉTROPOLITAIN EST

bureaux à louer

- Édifice moderne avec fenêtres panoramiques
- 2 ascenseurs
- disponible 625 à 20,000 pi.ca.
- clé en main, tout compris

PRIX INCLUANT NOTAMMENT

- climatisation centrale, chauffage
- consommation d'électricité
- nettoyage de nuit, stores verticaux
- aménagement et subdivision selon vos besoins.
- finition (tapis, peinture, etc...)

clé en main tout compris $11 pi.ca

521-3071 **729-5521**

Place BODEL



Située face au complexe Hôtel de ville Boucherville

- Édifice de prestige
- Situé à proximité de la route 132
- Occupation mars 1988
- Disponibilité 600 à 10 000 p.c.
- Immeuble avec ascenseur
- Vaste stationnement

Société Bodel

(514) 466-8960 **(514) 655-3381**

Courtiers protégés

BUREAUX À PARTAGER

Disponible immédiatement, un superbe espace de bureau avec ou sans services (secrétariat, ordinateur, salle de conférence etc.) meublé ou non situé dans le Vieux-Montréal à contacter

SERGE DELORME
(514) 499-1020

BUREAUX À LOUER

13 $ pi.ca.
CLÉS EN MAIN TOUT COMPRIS

Place Lafontaine,
2120 Est Sherbrooke,

Édifice moderne, fenêtres panoramiques.

- 4 ascenseurs rapides,
- stationnement intérieur et extérieur
- disponible: 1 suite 253 p.c. 1 suite 1073 p.c.

PRIX INCLUANT NOTAMMENT:

- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité
- nettoyage de nuit, stores verticaux, aménagement et subdivisions selon vos besoins.
- Finition (tapis, peinture, etc.).

521-3071

CONDOS VACANCES

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

À prix populaire! «Terrazas de Caribe» à vendre bachelor, 3 minutes de la plage, 15 minutes de l'aéroport, près de casinos, restaurants, ect. Entierement meublé sur la mer des Caraibes.

TERRAZAS DE LAS PALMAS

Cabarete complexe 39 unités, 2 pièces, 2 salles de bain, entièrement meublées, piscine, bar, dépanneur, ½ heure de l'aéroport, golf, casinos, situé sur une des plus belles plages de la République Dominicaine. N.B. Pour investisseurs qualifiés financememnt accèssible.

GLOBAX COURTIER
PIERRE DORÉ
(418) 652-9776
R.D.(809) 523-4488

BÂTISSES COMMERCIALES À VENDRE

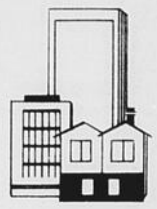
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES

AVIS À TOUS NOS ANNONCEURS

cahier spécial

Immeuble commercial, industriel et d'investissement

Quelle direction prendra le secteur immobilier au Québec en 1988?



À lire le 20 février
(date de tombée 9 février)

Pour réserver votre espace publiitaire appelez
Lyne Rivard - Nathalie Vadnais
(514) 842-1780

TROIS-RIVIÈRES
À VENDRE OU À LOUER

- Bâtisse commerciale 33 900 p.c.
- Terrain + stationnement 176 000 p.c.
- Construction récente et paysagé
- Intersection super achalandée
- Bail actuel Hydro-Québec fin oct. 88
- Site idéal pour
  - Strip commercial
  - Clinique médicale
  - Espaces à bureaux

RE/MAX
P. Bellemarre & ass. inc.
1285 Aubuchon
Trois-Rivières
(Québec)
G8Y 5K4

Germain Labrosse
agent immobilier
bur.: **(819) 373-7140**

LACHUTE

Immeuble commercial, très grand potentiel, secteur achalandé, revenu annuel de 81 800$, prix demandé 470 000$.

Normand Archambault
Mtl (514) 384-4461

MONTRÉAL

St-Denis près Sherbrooke, 3 étages, 2 locaux commerciaux (1 500 et 1 800 p.c.), 2 logements (1X 3½ et 1 X 4½ pces), rev. 34 700$. Prix 295 000$.

Diane Bauvais
(514) 844-4121
(514) 281-1142

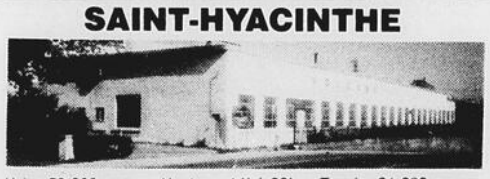
CHOMEDEY

3993 St-Martin Ouest, bâtisse 1 étage, 40 X 70 pi., sous-sol pleine grandeur, terrain 14 000 p.c. Libre immédiatement. Prix 215 000$.

J.P. Bauvais
frais virés (819) 826-5044

BÂTISSES INDUSTRIELLES À VENDRE

SAINT-HYACINTHE



Usine 58 000 p.c. Hauteur: 14' à 30' Terrain: 91 000 p.c.
Plusieurs portes d'expédition, beaucoup de bureaux.

HABITEC COURTIER INC.
1375, Girouard O.
(514) 773-8880
St-Hyacinthe

JOLIETTE

À louer ou à vendre, bâtisse industrielle, brique et béton, 17 366 p.c., sur 1 plancher, hauteur 10 pi. 4 po., gicleurs, quai de réception intérieur, libre immédiatement.

Jean-Paul Cornellier, crt
(514) 756-0533

À PROXIMITÉ DES AUTOROUTES 20 ET 132

À Boucherville: bâtisse 12 200 pi. ca., terrain 27 500 pi. ca., disponible maintenant 8 493 pi. ca.

À Longueuil: bâtisse 4 725 pi. ca. terrain 16 800 pi. ca. louée jusqu'en janvier 1989.

Marie Thérese Chartrand
Immeubles Action
(514) 655-1099
(514) 658-6636

ST-MICHEL

Bâtisse industrielle à vendre 6 220 pi. ca. premier plancher, 3 000 pi. ca. de mezzanine. 14 ième Avenue près Métropolitain 350 000$.

Jour (514) 727-5282
Soir (514) 468-3807

CONDOS À LOUER

MAGOG-ORFORD

Luxueux condos meublés avec foyer,à quelques minutes des pentes de ski.
Location semaine, mois, saison.

(819) 843-9834
(514) 731-6759

CONDOS À LOUER

VILLE D'ANJOU

Luxueux condo 4½ pièces 700$/mois.

384-5733

LE PLUS LUXUEUX À QUÉBEC

À louer penthouse 2 284 pi. ca. au Boisée des Augustines Sillery. 3 c. à c., vue imprenable sur le fleuve, boisé de 500 000 pi. ca., privé, un oasis de tranquillité.

M. Dion
(418) 687-3931

CONDOS À VENDRE

MONTRÉAL

Condo exclusif de 1 366 p.c., 4e étage, catégorie penthouse, béton, 4½ pces, terrasse 350 p.c., à 500 pi. du village olympique. Prix très compétitif.

(514) 256-7773
bur.(514) 596-6455

CONDOS À VENDRE

QUÉBEC

Site prestigieux: condos 2 c. à c. 1½ s. de bain, piscine, saunas, 2 stationnements. À 30 minutes du Mont Ste-Anne. Prix compétitif.

(418) 647-2771

ILE PATON

2 chambres à coucher, 850 p.c. grand balcon, vue superbe, piscine, sauna, tourbillon, tennis, 2 stationnements, lave-vaisselle. 125 000$.

(514) 688-8801

SUTTON

À vendre ou à louer, semi-détachés, 5½ pces et 4½ pces neufs, meublés, 5 min. du montepente à pied (foyer, etc.). Info:

(514) 248-3388 bur.
(514) 248-4292 rés.

CHALETS

MONT STE-ANNE

À louer, à 1 km des pistes, tout équipé, 3 c. à c., 2 salles de bain, foyer, semaine, ou fin de semaine.

(418) 872-5276

COMMERCES

RÉGION BEAUCE

Foyer pour personnes agées autonomes

Foyer reconnu
Bon chiffre d'affaires

(514) 742-9780

MONTRÉAL

St-Denis près Sherbrooke, boutique de vêtements et accessoires établie depuis 5 ans, bail avantageux par propriétaire.

Diane Bauvais
(514) 844-4121
(514) 281-1142

LONGUEUIL

Espace à bureau et magasin, rue très achalandée.

MARIETTE CLEARY
(514) 672-0235
(514) 468-2283
ROYAL LEPAGE CTR.

COMMERCES

FAUT VENDRE

Restaurant/bar, motel 10 unités, avec station service situé sur la route 20. Pour de plus amples informations veuillez contacter:

SYLVAIN TRÉPANNIER
1 (800) 567-7581
1 (819) 758-3145
Imm. J.R. Paré Inc.

LOCATION INDUSTRIELLE

Si vous désirez ouvrir un bureau de location à Québec, entreprise location industrielle à vendre: 12 bureaux mobiles de chantier, soudeuses automatiques, génératrices,compresseurs à l'air diesel, pompes à l'eau, etc. Local à louer de 5 000 p.c. de plancher disponible le 1er mars. Très bien situé.

Robert Lemay
(418) 687-1333

Région Mont-Tremblant

Grande propriété commerciale, très bien située, sur la route menant à Mt-Tremblant, comprenant: plus de 62 000 pi. ca. de terrain, 1 casse-croute avec équipement, grand stationnement, en opération depuis 7 ans avec bon chiffre d'affaires; 1 maison avec 4 c. c. de construction récente, 1 grand garage/ateleir isolé et 1 remise isolée, le tout en excellente condition. 129 000$ Réf. 419.

ULLY VAN DER WALDE
Imm. UNI Inc. Ctr.
(819) 425-8555

IMPRIMERIE À VENDRE

Secteur Nord de Montréal, artère commerciale, clientèle intéressante, en affaires depuis plus de 15 ans; presses, caméra, plaques, bien équipée. Cause retraite. Demandez M. Lespérance:

(514) 271-8181
après 19h
(514) 389-0126

ÉDIFICE COMMERCIAL

Route 105, 7 km nord de Hull, excellent emplacement, terrain 1 acre, taxes très basses, restaurant, centre de jardin, appartement 2 c. à.c avec foyer.

Après 18 heures
(819) 827-1779

RE/MAX

CANTONS DE L'EST

Opportunité d'affaires, restaurant dépanneur établi + app. 5½ pces situé près du projet Manoir Inverness sur le lac Brome. Excellents revenus, stratégiquement situé, opération 4-saisons. Prix demandant 175 000$. Appelez-moi S.V.P.

Manon Gagnon
RE/MAX Westmount
(514) 933-6781

IMMEUBLE

CONDOS À VENDRE

MANOIR INVERNESS

Magnifique ensemble de copropriétés sur les rives du lac Brome avec marina, piscines, tennis, parc riverain et centre équestre, à quelques minutes des centres de ski de l'Estrie.

Aménagement d'un terrain de golf professionnel de 18 trous.

Appartement témoin



Autoroute 10 — Sortie 90 — Rte 215 Chemin Bondville

Développement Inverness inc.
(514) 243-5139
* agent: Manon Gagnon
* RE/MAX WESTMOUNT, crt (514) 933-6781

COMMERCES

VILLE ST-LAURENT

Boutique d'articles de sport à vendre ou partnership. Prix à discuter. Chiffre d'affaires 100 000$. Contactez Jacques:

(514) 744-4233 jour
(514) 687-5073 soir

GROSSISTE

Équipement de restauration, chiffre d'affaires annuel, 500 000$, très bonne localisation, établi depuis 5 ans, profit net annuel 75 000$. Prix demandé: 95 000$. Téléphonez:

(514) 386-2865
M. Senécal

PRÊT-À-PORTER POUR DAMES

BERNARD OUEST
OUTREMONT
700 pi. ca.

(514) 277-6829
DE MIDI À 18 HEURES

MONTRÉAL OUEST RESTAURANT

Secteur à plusieurs possibilités.

MARIETTE CLEARY
ROYAL LEPAGE CTR.
(514) 672-0235
(514) 468-2283

RÉGION DE QUÉBEC

Acheteurs de manufactures, plusieurs dossiers (bois, métal, plastique...). Pour entrevue RE/MAX CAPITALE.

Andréanne Boutet, adj.
bur. (418) 627-3120
RE/MAX CAPITALE (1983) INC.
Courtier

MAPLEWOOD INN 1975

Auberge de bonne renommée, - bar 200 places, taverne, salle à manger, 11 chambres pouvant accomoder 28 personnes et beau grand logement; bâtisse en excellente condition et grand terrain bon prix et financement disponible 195 000$ Réf.: 429

ULLY VAN DER WALDE
Imm. UNI Inc. Ctr.
(819) 425-8555

MAGASIN DÉPANNEUR

Concept avec épicerie, boulangerie, tabagie, validation Loto-Québec 3 000 pi. ca. situé à Granby fort volume de vente information.

(514) 378-7249

BRASSERIE

À louer avec intérieur à vendre, située centre-ville de Sherbrooke. Environ 5 000 p.c. Capacité 150 personnes. Pour info. demandez Robert Massé.

(819) 566-4161

ÉCOLE DE CONDUITE

Bien établie, très bons chiffres d'affaires, située à quelques minutes du centre-ville.

MONIQUE MORNEAU
ROYAL LEPAGE CTR.
(514) 672-0235
(514) 466-1438

LONGUEUIL

Boutique de jeux éducatifs et passe-temps, établie depuis 6 ans. Cause retraite.

(514) 677-8739

DRUMMONDVILLE

À vendre magasin de tissus au mètre avec immeuble à revenus rapportant 18 840$ annuel. Si intéressé, écrire à:

Case postale 457
Drummondville (Québec)
J2B 6W4

FERME HORTICOLE

95 acres de terrain, plus de 14 000 pi. ca. de serres répartis en 5 serres jumelées et 3 serres individuelles, équipement moderne, remise/comptoir pour vente, atelier grange/étable et maison de construction récente avec 5 c.c. et garage/atelier annexé, affaire intéressante 225 000$ Réf.341

ARLETTE SAINDON
Imm. UNI Inc. Ctr.
(819) 425-8555

CANTONS DE L'EST
Supermarché d'alimentation

Situé dans ville de 40 000 de population superfie de 5 200 pi. ca. bail à long terme. Chiffre d'affaires: 1 100 000$, comptant requis 90 000$, possibilité de financement informations.

Roger Raymond
(819) 564-6024
Les Imm. A.P.I. Inc Ctr.

DOMAINE FRUITIER

Région de Granby, 117 acres avec plantation, verger + érablière, kiosque pour vente au détail, maison superbe de style canadien. Cause transfert. Prix: 310 000$.

Serge Fontaine
(514) 778-1137
CEY, courtier
1-800-363-5466

TRUST GENERAL
COMMERCE

Site commercial exceptionnel dans l'est de Sherbrooke! Avec bung., garage et entrepôt, libre immédiatement...

Diane L. Régnier
(819) 864-9853
(819) 565-8181



FLORIDE
Hollywood Beach
Môtel 30 unités
925 000$ U.S.

Jeannine Veilleux
(514) 729-6297
Immeubles Goulet Inc. Ctr.
(514) 374-5744

DIVERS

INDISPENSABLE !

INFORMATIONS SUR:
- l'immobilier
- les propriétaires
- les bâtiments commerciaux, industriels et résidentiels

Formats livres

BÂTI-INFO
2009 Bishop
Montréal (Québec)
(514) 842-0204

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

STE-ADÈLE
Site exceptionnel

Espace luxueux à louer (en tout ou en parties) pour bureaux ou restaurant dans bel édifice totalisant 3 500 p.c. Environnement personnalisé, situé sur route 117, stationnement.

(514) 270-8913

CHOMEDEY
Parc industriel

Bureau à louer
2 500 p.c. neuf
Occupation immédiate

(514) 687-3840

LES HALLES DE GRANBY
À LOUER:

Espaces pour magasins et bureaux, disponibilité de 500 à 5 000 pi. ca.

«Le site commercial par excellence à Granby».

DENIS LABRECQUE
(514) 773-8358
CONSTRUCTIONS ROBIN INC.

LOCAUX COMMERCIAUX et/ou BUREAUX A LOUER

LAVAL
5343 boul. des Laurentides, 1 500 p.c., chauffé.

MONT ST-HILAIRE
135 Messier, 1 172 p.c.

VILLE MONT-ROYAL
187 Graham, 2e et 3e étage, 2 600 et 5 200 p.c.

Service des Immeubles
(514) 667-1830
(514) 382-3880
1-800-361-7610

LOCAL COMMERCIAL À LOUER

Situé au 179 rue Principale à Cowansville, environ 8 300 p.c. + sous-sol d'environ 4 000 p.c., local pour tout genre de commerce, très bien situé, propre et moderne. Libre immédiatement. Pour info:

Jean-Yves Grenier
(418) 338-4541

CENTRE D'ACHATS

Locaux disponibles dans un complexe abritant une station de métro majeure.

Possibilités pour:
- vêtements pour dames
- librairie
- magasins d'électronique
- club vidéo
- décoration intérieure
- chaussures (homme et femme)
- fleuriste
- comptoir pharmaceutique
- dentiste ou médecin
- agence d'assurance

Pour information:
Roger Leclerc
(514) 870-2570

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE

1 200 à 13 000 pi. ca., disponible immédiatement.

(514) 641-4773

LONGUEUIL

Magasin de cartes et cadeaux, situé dans centre d'achat très acalandé.

MARIETTE CLEARY
ROYAL LEPAGE CTR.
(514) 672-0235
(514) 468-2283

PLACE DUBERGER
TRÈS ACHALANDÉ

1 245 p.c. Idéal tabagie, dépanneur, connexe.

(418) 658-1228

PLACE BESHRO

3280 Ch. Ste-Foy, 1 000 p.c. à louer, très achalandé (coin Duplessis), locataire AAA.

(418) 658-1228

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

À LONGUEUIL

Espace industriel ► suface variant de 8 000 à 16 000 pi.ca. ► aménagement et subdivision selon vos besoins ► occupation juillet 1988.

Marie-Thérèse Chartrand
Immeubles Action
(514) 655-1099
(514) 658-6636

BROMONT

Pour future PME , prêt à construire selon vos besoins, directement de l'entrepreneur, licencié de la RECQ. Pour occupation , délai de 1 mois. Possibilité d'acheter et de profiter des subventions.

Les Constructions SPJ de Bromont
(514) 534-3422

VOTRE LOYER MANGE VOS PROFITS?

VENTE ou LOCATION

2 500 pi ca. et +

ENTREPRISE HP

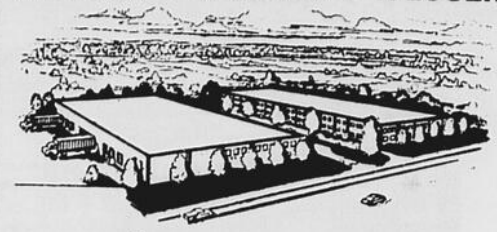
CONDOS INDUSTRIELS

LASALLE
PIERRE PAQUETTE
366-7444

SAINT-LAURENT
DANIEL PAUZÉ
337-1528
337-4145

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

BÂTISSES INDUSTRIELLES
PARC INDUSTRIEL DE PRESTIGE
RIVIÈRE-DES-PRAIRIES, MONTRÉAL
À LOUER • À LOUER • À LOUER





4 500 à 100 000* pi. ca.
*PHASE I, 50 000 pieds déjà loués
(514) 648-1015
JUNON INC.

ESPACES MODERNES À LOUER

- ►4 780 à 32 000 pi. ca.
- ►Place Norclair **Boucherville**
- ►A proximité de la Transcanadienne
- ►Idéal pour industrie légère ou centre de distribution.

Courtiers exclusifs:
Services Imm. Royal LePage
(514) 745-0240
J.B. Roger ou D. Gattesco.

MAISONS DE CAMPAGNE

BORD DE LAC

Ste-Anne-des-Lacs, construction supérieure, garage 17 X 28 pi, 11 pièces, 4 c.c., bain romain, balayeuse centrale, lave-vaiselle. Toutes les pièces avec vue sur lac. Maison de rêves. Prix 185 000$.

1-224-5218

PROPRIÉTÉS À REVENUS

SOREL

(en bloc ou à l'unité) 3 immeubles adjacents de 8 logements (4½) construits en 75. Très bien situés. Taux de vacance 0%. Après 18 heures:

(514) 585-2957

ROSEMONT

36 logements, brut 178 000$ pour 1988, net 125 000$.

Paul Lefebvre
(514) 683-5888
Immeuble Local, Crt

UNI Les Immeubles UNI Inc.
courtier
635, rue ST-FRANÇOIS, GRANBY
(514) 372-5340





GRANBY,
UNIQUE SUR LE MARCHÉ
Luxueux 24 logements construction 1985. Site exceptionnel près de tous les services, toit cathé., plancher béton, magnifique terrain paysagé etc. Locataires de premier choix.
GUY MERCIER, agent
Rés.: (514) 378-5560



GRANBY
Bungalow brique, 8¼ pces 2 nivaux, salon toit cathé. Nombreux appareils encastrés. Ter. paysagé 30 000 p.c. Occupation rapide.
ADRIEN ARES
Rés.: (514) 378-3651

Affiliés à l'étude de Me André Laurin, Notaire

CHOIX VARIÉS

de propriétés à revenus de 12 à 600 logements, cliniques médicales, centres d'achats. Info:

Gabriel Prevost
bur. (514) 661-6810
rés. (514) 667-1589
RE/MAX IMMO-CONTACT inc.

RÉSIDENCES

ST-SAUVEUR

À vendre, condo neuf meublé, maison style chalet suisse. Raison: départ du pays.

(514) 227-5678

SAINT-BRUNO



Secteur de prestige, construction supérieure, paliers multiples, 4 niveaux, décoration sobre de bon goût, foyer, piscine creusée chauffée, fenêtre serre dans salle à manger.

LOUISE ROBINSON
IMMEUBL-O-RAMA INC.,CRT.
(514) 653-3131
(514) 653-1742

RÉSIDENCES

BORD DE L'EAU
Île Bizard

68 000 pi. ca. + - dont 186 pi. sur le lac des Deux-Montagnes. Résidences de 9 pièces, 3 salles de bain, 2 foyers, garage double, «boat house» etc... 395 000$

J. Labarre
(514) 626-5000

STE-DOROTHÉE

Pour professionnel possibilité de bureaux près du boul. Samson. Maison de 2 066 pi. ca. sur un seul niveau, 8 appartements, coin de rue, stationnement 4 voitures, secteur recherché. **Prix: 169 000$ négociable.**

FRANCOIS QUINTAL
(514) 688-3030
RE/MAX LE HAMEAU CTR.

LAVAL (Ste-Dorothée)

Somptueux bungalow , 11 pièces, salle à manger avec foyer, 5 c.c., cuisine ultra-moderne, 3 salles de bain, tourbillon, vapeur, bidet-,salle de bronzage, 2 foyers, garage double niveau rue, piscine creusée, magnifique terrain 17 288 p.c., dans secteur de prestige, voisin du golf Islemère. 285 000$.

Immeuble Doyle,crt
(514) 689-0500

IMMEUBLE

RÉSIDENCES

STE-FOY

Face aux centres commerciaux, Université Laval, CHUL, cottage 24 × 26, terrain 8 000 pi. ca. sur boul. Laurier. Contacter:

DORIS DUMAS
(418) 651-1052
(418) 652-8702

BROMONT

Maison à vendre située au pied de la montagne et à côté du terrain de golf directement de l'entrepreneur accrédité PGMN.

Les constructions SPJ de Bromont inc.
(514) 534-3422

SUTTON

Condos jumelés face aux pentes de ski, superficie 1 400 p. c., 3 c. c., 2 s. de bain, foyer. Seulement 4 unités disponibles. **Prix 88 000$**

CASTELCO INC.
JACQUES BÉLANGER
(514) 372-5421

BLAINVILLE

Bungalow 84: 26 × 40, 4 c. à c. cuisine avec armoires en chêne + s. de bain près de l'autoroute 15, à 20 minutes des pentes de ski.

M. Jean-Guy Auclair
(514) 430-5699

VALLEYFIELD

Maison de cinq chambres à coucher, idéal pour maison de retraités.

MARIETTE CLEARY
ROYAL LEPAGE CTR.
(514) 672-0235
(514) 468-2283

ESTRIE

Katevale, vente privée, maison neuve, 10 pièces, 3 c.c., 8 acres de terrain, vue panoramique sur Mont-Orford, 15 min. du Mont. Prix: 235 000$.

(819) 847-2333
(819) 842-4131

CONDO À MONTRÉAL

Idéal pour professionnel, condo 2 c.c., vue superbe sur Montréal, à 2 pas du métro Jean-Talon.

À LONGUEUIL

Collectivité Nouvelle: Cottage air ouverte 3 c.c., s. à. d., foyer, garage, piscine, adossé à un parc de verdure.

Marie-Thérèse Chartrand
Immeubles Action
(514) 655-1099
(514) 658-6636

TRUST GENERAL

BOUCHERVILLE

Split 37 × 53 + solarium, vue sur le fleuve, garage double, 10 pces, 4 c. à c., chauf. élect. air chaud.

CÉCILE LANDRY
(514) 655-6222
(514) 655-0278
TRUST GÉNÉRAL CTR.

TRUST GENERAL

CHAMBLY

Cottage ancestral 1756, 133' × 53', au pied des rapides du Richelieu, 14 pces, garage double, terrain de 37 319 p. c., piscine creusée. Il faut voir.

CÉCILE LANDRY
(514) 655-6222
(514) 655-0278
TRUST GÉNÉRAL, CTR.

TRUST GENERAL

OUTREMONT

Prestigieux cottage tout brique, 12 pces, rénovations complètes, 4 c. à c. à l'étage, garage double.

CÉCILE LANDRY
(514) 655-6222
(514) 655-0278
TRUST GGENÉRAL, CTR.

TRANSACTIONS IMMOBILIERES DIVERSES

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE À VENDRE

Condo-hôtel neuf comprenant 25 studios et restaurant. Site de choix dans la région de Puerto Plata. Concept architectural unique, taux de rendement de 20,36%. loué à des grossistes. **Capital requis: 750 000$ U.S.**

Pour informations:

Écrire à référence 83 Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, 9ième étage, Montréal, Qc, H2Y 3S4

GROUPE ASSOCIE IMMEUBLE JACQUELINE DÉSAUTELS INC.

Commerce établi depuis plusieurs années, bons revenus, informations sur rendez-vous.

Idéal pour votre deuxième bungalow ou autre, construction récente, les pièces vous plairont, beau terrain.

À 2 pas d'Orford, choisissez maintenant cette résidence, 4 c.c., salle à manger privé, salle familiale avec vue superbe.

Vous désirez une résidence avec piscine creusée, une vue à faire rêver de belles pièces, garage, beau terrain.

Condo 4½ pces pour 59 900$, frais légaux inclus.

Cantons de l'Est, près des Pères Saint-Benoit du Lac, ferme 77.38 hectares, bonne bâtisse et une belle vue.

Gite avec 11 chambres à coucher, près du centre-ville.

(819) 843-7352
(819) 822-0787

TERRAINS

TERRE À BOIS

1 200 acres zoné blanc situé dans l'Estrie. Pour de plus amples informations veuillez contacter:

SYLVAIN TRÉPANNIER
1 (800) 567-7581
1 (819) 758-3145
Imm. J.R. Paré Inc.

TERREBONNE

Terrain commercial, 27 000 p.c. sur le chemin Gascon au coeur du développement régional.

(514) 477-5025
(514) 477-5301

TERRAIN INDUSTRIEL

500 000 pi. ca. en bordure de route 20, St-Mathieu-de-Beloeil.

G. Bélanger
(514) 655-3060
Century 21 Perfection Inc. Crt.

BROSSARD

Terrains à vendre, secteur « R », près du bord de l'eau, plus ou moins 6.200 p.c. par lot, services d'aqueducs et d'égouts inclus, prêts à construire, 9$ du p.c.

jour (514) 656-9212
soir (514) 461-1799

OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉS DEMANDÉS

UN BUREAU DE C.A.

Situé à Laval, à la fine pointe de l'informatique, désirerait partager espace et services.

(514) 664-2880
(514) 327-1540

MANUFACTURE

Accessoires de mode

cherche associé actif (gestion ou vente) ou passif. Investissement minimum 100 000$.

Écrire à Réf. 1351
Journal Les Affaires
465 rue St-Jean
Montréal, Qc
H2Y 3S4

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

FABRICANT QUÉBÉCOIS DE FAUTEUILS ROULANTS

Fabricant fauteuils roulants demande distributeurs pour diverses régions:
Montréal, Québec, Maritimes,
États de Nouvelle-Angleterre, U.S.A.
Seront considérés distributeurs déjà établis dans le secteur hospitalier.

Faire parvenir expérience à:

Réf. no. 1353 - Journal Les Affaires
465 rue St-Jean, Montréal, Qc, H2Y 3S4

25 000$ ET PLUS CETTE ANNÉE

Plus un voyage à Walt Disney World. À temps partiel et à votre compte. Sérieux et tenace, soirée d'information et inscription.

Laval (514) 963-0610
(514) 467-3225
10 à 19 heures

DIVERS

MACHINE À COUDRE MAR - TAN

Pour rebords de pantalon ou jupe. Idéal pour boutique de vêtements ou manufacture. Valeur de 1 200 $ pour seulement 400 $.

(819) 379-4291 jour
(819) 374-1520 soir

ENTREPRISES À VENDRE

BUREAU CONSULTANT EN SERVICE FINANCIERS

QUÉBEC

Portefeuilles/clients établi depuis 20 ans, fonds d'investissement, assurances-vie, financement logis/commercial, excellent volume d'affaires global de qualité.

RECHERCHE ACHETEUR

Idéal pour entreprise du même genre souhaitant établir succursale ville de Québec

Écrire/références financières à:

Référence 1354
Journal Les Affaires
465 rue St-Jean, 9e étage
Montréal (Québec) H2Y 3S4

MONTRÉAL

Entreprise manufacturière domaine alimentaire, chiffre d'affaires 6 millions $.

Écrire à:
référence 1348
Journal Les affaires
465 rue St-Jean, 9ième étage
Montréal, Qc, H2Y 3S4

PERTE POUR IMPÔT

J'étais dans la construction depuis 50 ans. Je prends ma pension. Les pertes se chiffrent entre 700 000 $ et 1 000 000 $ pour rapport d'impôt juillet 1987. Vendrais ou échangerais pour bâtisse à revenus dans Ottawa ou Hull. Je possède encore 162 000 p.c. de terrain.

(613) 521-0941

FRANCHISES

FRANCHISES DISPONIBLES RÉGION DE MONTRÉAL ET DE LA VILLE DE QUÉBEC



Ménage-Aide

Un concept québécois en entretien ménager résidentiel à visites régulières destiné à servir particulièrement le couple sur le marché du travail

Offre l'opportunité de vous associer à son réseau de vingt-sept (27) franchisés en vous apportant son expertise.
- **Un marché illimité dans un territoire protégé**
- **Un soutien opérationnel**
- **Un nom reconnu**

Rendement élevé sur capital investi de 17 000$.
Capital minimum requis: 10 000$
Possibilité de financement sur le solde.

Pour informations: Gilbert Valiquette
Montréal (514) 871-9333 **Québec (418) 622-5474**

FRANCHISÉS-ASSOCIÉS

Nous avons besoin de jeunes entrepreneurs dynamiques, pour joindre une compagnie nationale spécialisée dans le franchisage, à titre de Franchisé - Associés. Nous offrons une formation complète. Encore quelques teritoires disponibles.

Apport en capital: 5248.92 $

FRANCHISES CAPITALES INTERNATIONALES INC.

Siège social: **(819) 821-2648**

Membre IMD INTERNATIONAL MARKET DEVELOPMENT

FRANCHISES

RÉSEAU DE FRANCHISES ENTRETIEN MÉNAGER

- Plus de 20 franchises en opération au Québec
- Peut être administré à partir de n'importe quelle ville au Québec
- Potentiel illimité

Comptant requis: 200 000$
Information: Claude Lemay
(514) 255-4896

FRANCHISES DE DISTRIBUTION

- Territoires disponibles dans plusieurs régions du Québec
- Produit exclusif de toiture en fibre de verre sur le marché depuis 6 ans
- Support de marketing et publicité
- Joignez-vous à une équipe gagnante.

Capital minimum requis 20 000$
Pour plus d'informations écrire ou téléphoner usine:

Les Tuiles Europe Ltée
4025C Leman, Laval, Qc H7E 1A2
(514) 664-1666 **(514) 326-5440**

OCCASION UNIQUE

Devenez franchisé exclusif dans la fourrure synthétique. Territoires protégés disponibles pour les villes de Rimouski - Rouyn - Trois-Rivières et Hull.

Pour information communiquer avec:

M. Louis Bouchard, Président
Les Créations Gabichard Inc.
5842 rue St-Hubert, Montréal, Qc H2S 2L7
(514) 273-8786



TRAVEL AGENTS INTERNATIONAL

Un réseau de franchises d'agences de voyages comptant plus de 300 franchises vous offre l'opportunité de vous joindre à son équipe d'envergure internationale.

- Très bonne possibilité de revenus.
- Territoire exclusif.
- Formation complète en Floride.
- Un nom reconnu dans l'industrie du voyage.
- Un programme de marketing et de publicité nationale.
- Aucune expérience nécessaire.

FRANCHISES CAPITALES INTERNATIONALES INC.

Siège social:	**(819) 821-2848**
Montréal:	**(514) 875-9321**
Ottawa:	**(819) 459-3839**
Rouyn:	**(819) 797-1371**
Sherbrooke:	**(819) 822-0896**

Membre IMD INTERNATIONAL MARKET DEVELOPMENT

pizza pizza

La plus importante chaîne de restaurants spécialisés en pizzas et la plus importante firme mondiale informatisée dans ce domaine fait une percée à Montréal.

Fondée en 1967, la firme Pizza Pizza Limitée est rapidement devenue un chef de file pour la qualité de ses produits et de son service, grâce à un système de commande informatisé à la fine pointe de la technologie, à une méthode publicitaire dynamique, accompagnés de méthodes d'opérations et de marketing dernier cri.

Nous acceptons actuellement les demandes de franchisage pour la région de Montréal.

CETTE OFFRE DE FRANCHISE INCLUT:
- Un programme rémunéré de formation intensive.
- Des locaux "clé en main" incluant la sélection de l'emplacement et la négociation du bail.
- Un Centre de Distribution unique.
- Des campagnes de publicité et de marketing très complètes.

Pour plus de détails, communiquez avec:

PIZZA PIZZA LIMITÉE
Service de franchisage
8200, boul. Décarie, bureau 160
Montréal, Québec, H4P 2P5
(514) 737-7897

FRANCHISE À VENDRE

Distribution de quincaillerie, territoire protégé déjà établi.

Inf. après 18h
(514) 691-0665

MÉNAGE EXPERT LAVAL INC.

Franchises d'entretien ménager résidentiel sur base régulière. 17 000$

(514) 663-0208

ici-Bas

FRANCHISES DE BAS DISPONIBLES

Excellents emplacements dans centres d'achats.

Montréal, Longueuil, St-Jean, Valleyfield, Québec, etc.

(514) 879-1378

ÉQUIPEMENT DE BUREAU À VENDRE

ORDINATEUR

TRS-80
Modèle 12

Comprenant logiciel, imprimante et table, ainsi que programme complet pour boutique de vêtements.

(819) 379-4291 jour
(819) 374-1520 soir

INVESTISSEURS DEMANDÉS

INVESTISSEURS MAGOG

4 phases de condo: bord Lac Memphrémagog. Dernier terrain, sites commercial.

(514) 445-2330
(418) 796-2223
(514) 677-6031
M. Tremblay

Aussi investisseurs pour Boucherville dernier terrain.

ON DEMANDE

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Recherché par entreprise manufacturière. Doit devenir associé. Capital requis: 100 000$. Salaire de 40 000$ à 50 000$.

Écrire à Réf. no 1352
Journal Les Affaires
465 rue St-Jean
Montréal, Qc
H2Y 3S4

POSTE ADMINISTRATIF

Ayant 10 années d'expérience en ressources humaines, recherche un emploi dans une entreprise dynamique et quoi... dans la gestion. Je suis détenteur d'un baccalauréat (majeur en r. ind., mineur en adm. générale).

Yves Bergeron
(514) 333-2875
(514) 681-7873

Publiez votre carte d'affaires dans le journal.

LES AFFAIRES

(514) 842-6491

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES

CROISSANT + PLUS®

La restauration vous attire
- Vous êtes entrepreneur mais recherchez l'encadrement d'une formule éprouvée
- Vous disposez de 60,000$ non hypotéqués

Nous offrons l'assistance dans
- la sélection de site
- la formation, les achats
- le design et l'aménagement
- la gestion et le marketing

VIVE LA *Différence*

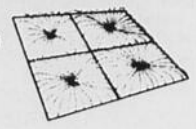
FRANCHISES DISPONIBLES: ST-SAUVEUR, OTTAWA, MONTRÉAL

Communiquez avec nous
Croissant + Plus (Le Groupe Resto)
6818, rue Jarry est
St-Léonard, Québec
H1P 1W3 (514) 327-5379

CULINAR

Gicleurs DYCKES

Système d'arrosage souterrain pour pelouses et potagers qui couvre des surfaces carrées.



FRANCHISES

- Possibilité de réaliser des ventes de 300 000$ la première année
- Possibilité de réaliser des bénéfices de 120 000$ la première année
- Déboursement initial: 35 000$
- Produit unique protégé par un brevet
- Méthode d'arrosage favorisant l'économie d'eau
- Territoires exclusifs partout au Québec
- Excellente occasion pour personnes dynamiques
- Programme complet d'avantages sociaux
- Exploitation saisonnière
- Formation complète
- Système entièrement automatisé (garantie de cinq ans)
- **Financement bancaire disponible**

RENSEIGNEMENTS:
AGENCE RM
3605, rue Beauséjour
Ville Saint-Laurent (Québec) H4K 1W5
Téléphone: (514) 334-7979

Bâtissez-vous un avenir sûr

Devenez franchisé d'un dépanneur COUCHE-TARD



AVANTAGES
- vous serez maître de votre avenir
- vous deviendrez membre d'une organisation solide, efficace et fière
- vous profiterez des multiples ressources, financières, humaines et autres, d'un réseau qui a fait ses preuves
- vous recevrez une formation complète, théorique comme sur le terrain
- vous ferez partie d'un réseau de dépanneurs à fort volume de ventes
- vous posséderez un commerce choisi dans la province de Québec

EXIGENCES
Investissement total: **75 000 $**
Mise de fonds du propriétaire: **30 000 $** et plus

Pour plus amples renseignements adressez-vous à:

DÉPANNEUR COUCHE TARD
COUCHE-TARD
1600 Boul
St-Martin Est
Tour B, Suite 280
Laval, Québec H7G 4S7
(514) 662-3272
1-800-361-8895

POUR UN AVENIR PROFITABLE

Joignez-vous à une équipe dynamique de franchisés

Les boutiques **fragrance**

- Boutiques spécialisées en parfums, cosmétiques et accessoires.
- En opération depuis 1972. Leader dans son domaine.
- Comptant nécessaire de 35,000$ à 40,000$. Financement disponible.
- Six magasins présentement en opération.
- Sept magasins présentement en opération.
- Disponibles: Centre Rockland, St-Bruno, Place Vertu, et plusieurs autres. Trois-Rivières territoires disponibles.

Pour renseignements, Président,
LA PARFUMERIE DUQUIN LTÉE
1670B boul. Provencher, Brossard, Québec J4W 2Z6
(514) 671-7716
Fragrance est une marque déposée de la Parfumerie Duquin Ltée

Lumi quartz

FRANCHISES DISPONIBLES

BOUTIQUES SPÉCIALISÉES DANS LA VENTE DE LUMINAIRES «DESIGN» HALOGÈNES.

- Si vous recherchez une franchise profitable et agréable à gérer dans un marché en pleine expansion.
- Si vous recherchez une franchise où vous serez en contact avec une clientèle de qualité, sensible à un environnement «design».
- Si vous recherchez une franchise où vous aurez continuellement le support d'un franchiseur intéressé à votre réussite,

Contactez-nous

Mise de fonds totale minimum: 90 000$
Capital minimum requis: 50 000$
LUMI-QUARTZ (Groupe Movac)
M. Gérard Garepian Tél: (514) 861-8065

FRANCHISE

UNIGLOBE recherche des gens comme vous pour accroître son réseau de franchises d'agences de voyages en Amérique du Nord. L'expérience dans l'industrie du voyage n'est pas requise.

UNIGLOBE vous assure:
- Une image d'excellence
- Un programme de marketing et de publicité
- Un programme de formation continue
- Un pouvoir d'achat de groupe
- Classe #1 (Entrepreneur 87)

Déjà plus de 650 franchises au sein de notre réseau
(514) **879-0662**

UNIGLOBE Voyages

OSEZ
PRENDRE EN MAIN VOTRE SITUATION PROFESSIONNELLE
AMORCER UNE SECONDE CARRIÈRE
DÉCIDER DU MONTANT DE VOS REVENUS

FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

Success Motivation International de Waco, Texas, fondée en 1960 et présente dans 52 pays du monde, incluant le Japon, et le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement sont à la recherche de personnes qualifiées pour joindre leur organisation mondiale de plus en plus grandissante au Québec.

En effet, nous pouvons vous fournir une vaste étendue de services consultatifs et de matériel de formation afin d'aider les individus et les petites, moyennes et grandes entreprises à atteindre plus de succès.

Les personnes désireuses de posséder et diriger leur propre entreprise peuvent demander des informations supplémentaires et un livre gratuit sur les pensées positives qui ont permis à Paul J. Meyer, fondateur de SMI International, de devenir millionnaire avant l'âge de ses 27 ans.

CETTE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES VOUS INTÉRESSE?
OUI, ALORS AGISSEZ DÈS AUJOURD'HUI!!!
CECI PEUT ÊTRE UN GRAND TOURNANT DANS VOTRE VIE.

M. Le Président,
Consultation For-Per, Inc.,
5125 du Trianon, 420, Mtl, Qc H1M 2S5
(514) 351-7334

SERVICES SPÉCIALISÉS

VANENTREPÔT inc.

9007 A. BOUL. GOUIN OUEST. MONTRÉAL H4K 1C3 — (514) 336-3160

NOUS OFFRONS EN LOCATION
DES FOURGONS (Van) PROPRES POUR FINS
D'ENTREPOSAGE



- Disponibilité immédiate
- À court ou long terme
- Service de livraison
- Bas prix

Une remorque pleine de bonnes idées!

UTILITÉS:
Entreposage général
Chantier de construction
Lieu de sinistre
Vente
Promotion
Liquidation

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS:
(514) 336-3160

SERVICES SPÉCIALISÉS

SPÉCIAL
Janvier-Février Mars
Nettoyage conduits de ventilation. Tous les conduits sont brossés, soufflés, aspirés.
Prix du nettoyage 175$
Contactez
(514) 963-0621

BEL-MA-NICRO
Conseiller en bureautique et informatique: identification des besoins, conception, traitement de données.
(524) 689-4777

INCORPOREZ-VOUS avec INFOFISC
(514) 251-1325
Aussi: services complets de comptabilité et d'impôt pour les compagnies et les particuliers en affaires.

PRÈS DE 285000 LECTEURS

lisent chaque semaine

LES AFFAIRES

ABONNEMENT
(514) **842-3131**

Rendement de 52 % en trois ans

Le Fonds Exar acquiert un immeuble de 88 unités dans la région de Sherbrooke

Le **Fonds immobilier Exar**, dirigé par **Jean Boisvert** à titre de président et fiduciaire, vient de faire l'acquisition du complexe résidentiel **Le Bonaventure** au coût de 4,9 M$.

L'immeuble de béton qui contient 88 unités de logement se trouve dans la région de Sherbrooke. Cette acquisition porte ainsi l'actif du fonds à 6,92 M$.

Au printemps 1987, le Fonds Exar disposait du complexe immobilier **Le Lalande** à Pierrefonds au prix de 13,03 $. Cette vente a permis au fonds de réaliser une plus-value de 724 475 $ en 19 mois.

M. Boisvert entend faire d'ici peu l'acquisition de deux autres projets sur lesquels une entente de principe existe déjà.

Le Fonds immobilier Exar, le seul du genre au Québec, se tire bien d'affaires. En effet, il a permis à ses souscripteurs de réaliser un rendement cumulatif de 52 % en trois ans.

Jean Boisvert et **Gaston Tardif**, comptable agréé de formation, firent leur début dans l'immeuble en 1975. Ils formèrent alors le **Groupe Habitat**. Leur but: investir dans l'immeuble. Leur réussite fut spectaculaire. Les chiffres parlent d'eux-mêmes: en moins de 14 ans, ils ont pu édifier un portefeuille immobilier de plus de 40 M$.

Fiers de leur succès, les deux partenaires décidèrent de former en 1984 le Fonds immobilier Exar. Ce fonds, qui compte actuellement 400 souscripteurs, investit dans des immeubles résidentiels, commerciaux ou industriels en béton.

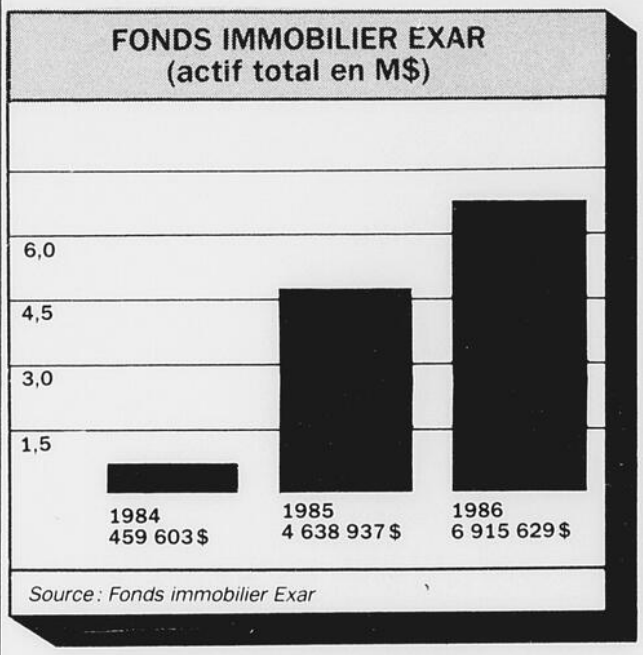
Chaque immeuble acheté doit afficher un rendement annuel de 10 % sur la somme investie au comptant. Ce rendement ne tient pas compte de toute possibilité de plus-value dudit immeuble.

Le fonds poursuit également un objectif de diversification régionale. Il détient actuellement des immeubles dans les régions de Sherbrooke, de Trois-Rivières et de Saint-Jean-sur-le-Richelieu.

Dans le cadre de cette politique d'investissement, le fonds a obtenu des rendements annuels successifs de 17,5 % en 1985, 13,8 % en 1986 et de 15 % en 1987. Cela prouve qu'il n'y a pas qu'à Montréal qu'on puisse faire de l'argent dans l'immobilier.

Les petits investisseurs peuvent profiter de l'expertise de ces deux gestionnaires de l'immobilier en achetant les unités du Fonds Exar. Une unité se vend 1 500 $, frais compris. Les unités sont admissibles au REER.

CLAUDE CHIASSON



Ivanhoe investit 12 M$ pour moderniser Place Sainte-Foy

La filiale immobilière du groupe **Steinberg**, la société **Ivanhoe**, s'apprête à réaliser des travaux d'agrandissement et de réaménagement qui totaliseront près de 12 M$ à son centre commercial *Place Sainte-Foy*.

L'investissement prévoit l'ajout de 40 000 pi² d'espace commercial neuf en façade du centre commercial, sur le boulevard Laurier, vis-à-vis le magasin **Simons**, ainsi que le réaménagement en boutiques de 35 000 pi² de plancher occupé jusqu'à récemment par un magasin à rayons **Miracle Mart**.

Ce magasin a été ramené à une plus petite superficie de plancher et rebaptisé *M* conformément à la restructuration de cette chaîne de magasins à rayons effectuée par son propriétaire, Steinberg.

Par ailleurs, au moins 200 espaces de stationnement souterrain seront construits dans le sous-sol de la nouvelle section avant de Place Sainte-Foy, a précisé son directeur, **Michel Ahern**.

Les travaux de construction doivent débuter au cours des prochaines semaines. Ils s'échelonneront sur un an, prévoit M. Ahern, pour être complétés au début de 1989. Cet investissement portera la superficie commerciale totale de Place Sainte-Foy à quelque 590 000 pi².

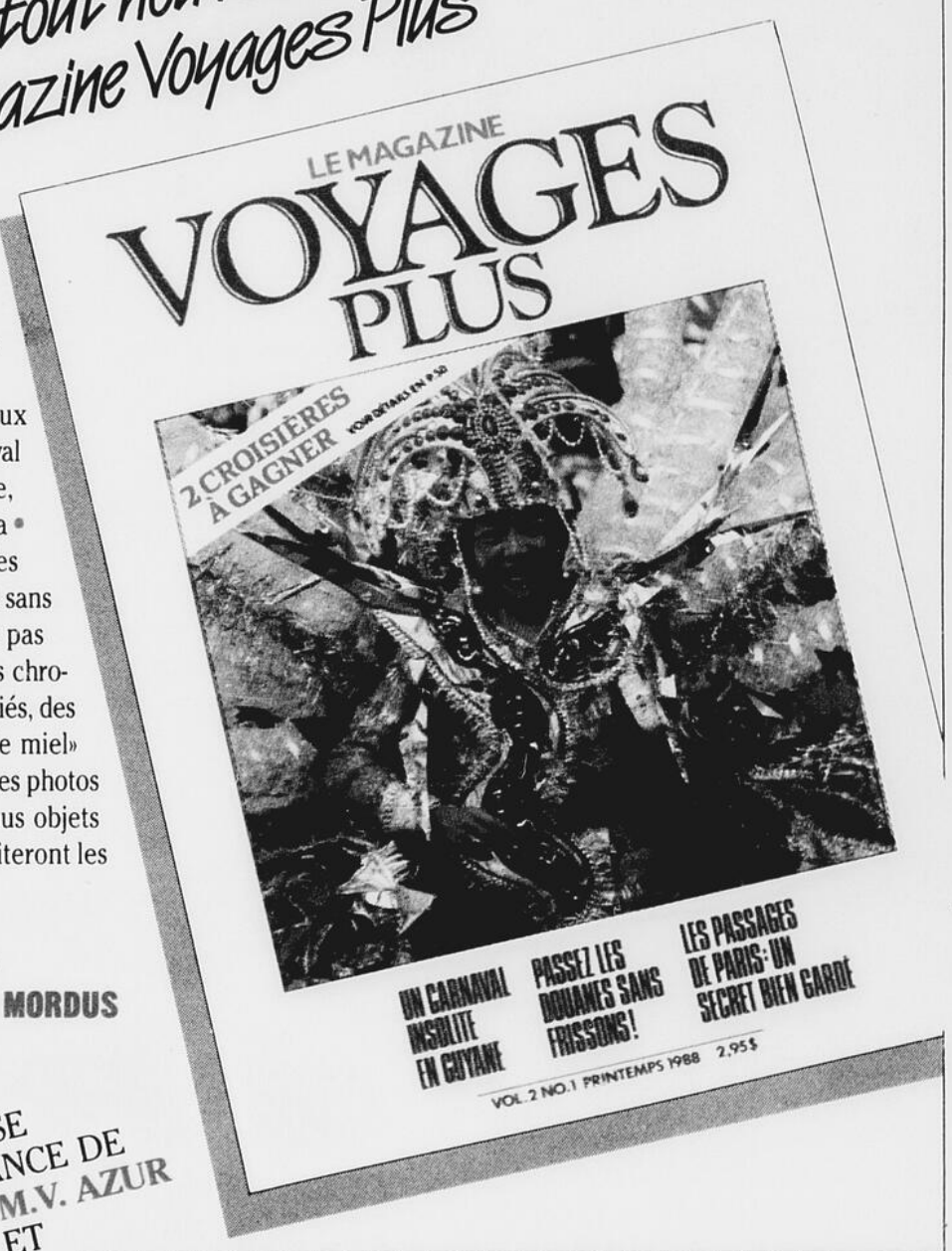
Par ailleurs, Michel Ahern a confirmé qu'Ivanhoe étudie toujours un projet de relier physiquement les centres commerciaux *Place Laurier*, *Place Belle-Cour* et *Place Sainte-Foy*, tous voisins immédiats.

MARTIN VALLIÈRES

MAINTENANT DISPONIBLE EN KIOSQUE!

A lire dans le tout nouveau Magazine Voyages Plus

• Les passages de Paris: un un secret bien gardé • A Marrakech, des chocs visuels sans cesse renouvelés • Une nouvelle star dans les Antilles: la République Dominicaine • À la conquête des vieux châteaux écossais • En Guyane, un carnaval excentrique • Flâner à Alicante, en Espagne sur la Costa Blanca • À la Jamaïque, faites comme les Jamaicains • Passez les douanes sans frissons • À Paris, ne manquez pas «Le Train Bleu» • Découvrez nos chroniques: - Pour tous les futurs mariés, des suggestions de forfaits «Lune de miel» dans le sud - Comment réussir des photos sans pépins - Un choix de menus objets pour voyageurs avertis qui faciliteront les séjours à l'étranger



VOYAGES PLUS,
LE MAGAZINE DES VRAIS MORDUS DU VOYAGE!

QUATRE PERSONNES SE MÉRITERONT LA CHANCE DE MONTER À BORD DU M.V. AZUR AVEC VOYAGES PLUS ET VACANCES WARDAIR, AVEC EN PRIME UNE 2e SEMAINE À LA BARBADE.

ACHETEZ VOYAGES PLUS ET PARTICIPEZ. C'EST GRATUIT!

Je désire m'abonner à **VOYAGES PLUS**
Un an (quatre numéros): 10$* Veuillez me facturer. ☐ Paiement ci-inclus. ☐

Nom

Adresse

Ville Province

Code Postal Téléphone

Poster à: **Le Magazine VOYAGES PLUS** 465 rue Saint-Jean, 10e étage, Montréal, (Québec) H2Y 3S4
*Prix en kiosque: 2,95$ l'exemplaire



Une petite carte...



...qui en dit long!

Ne comptez pas sur la carte enRoute pour partir à la chasse au trésor chez les antiquaires. Pas plus d'ailleurs que pour acheter une télé couleur. La carte enRoute est axée sur la gestion des frais de voyages d'affaires et le fait qu'elle ne puisse être utilisée pour le magasinage devient alors un avantage important. Les relevés de compte ne contiennent que les transactions reliées aux voyages. Au fait, plus de 160 compagnies aériennes à travers le monde acceptent enRoute, et vous pouvez l'utiliser aussi dans les meilleurs restaurants. Mieux encore : avec enRoute, vous obtenez des tarifs fort avantageux dans un grand nombre d'hôtels et d'agences de location de voitures ici et à l'étranger. Et à la fin du mois, vous recevez un relevé de compte qui ne contient que vos dépenses d'affaires – pas de télé couleur ni de canard de bois. Voilà une des raisons pourquoi enRoute est en voie de devenir rapidement la carte d'affaires la plus populaire au Canada. Pour obtenir la vôtre, appelez-nous dès aujourd'hui!

Composez le **1 800 363-3333**. Ou parlez-en à votre agent de voyages.