

L'Australie: voie d'entrée de l'Asie du Pacifique

MIVILLE TREMBLAY

Si le Canada constitue un bon tremplin pour accéder au marché américain, l'Australie l'est tout autant pour le marché de l'Asie du Pacifique, affirme M. Richard J. Seddon, commissaire nord-américain d'Austrade, l'agence australienne responsable du commerce international et des investissements étrangers.

Hier, à l'occasion d'un séminaire sur les possibilités d'investissement en Australie, M. Seddon, en bon vendeur, a touché les cordes sensibles de ses interlocuteurs: «Je crois que les gens du Québec ont une perspective internationale plus forte qu'ailleurs au Canada. Je suis très impressionné par votre vaste bassin de personnes très éduquées. Ça fait une dizaine de fois que je viens ici et je constate que c'est au Québec que sont les entrepreneurs.»

Les liens d'affaires entre l'Australie et le Québec sont plus nombreux que l'on pourrait le croire. Alcan, Northern Telecom, DMT et DMR ont réalisé des investissements importants sur ce continent. Produits forestiers Noranda prévoyait construire une immense usine de papier en Tasmanie (une grande île située au sud-est de l'Australie), mais le projet a avorté à cause de l'opposition des environnementalistes.

En sens inverse, les barons du capitalisme australien ont mis pied au Canada. Western Mining possède les mines de cuivre et d'or de Chibougamau. Deak International, le courtier de change australien, possède aussi plusieurs propriétés aurifères au Québec et en Ontario, tout comme le conglomérat Bond Corporation. Plus connue encore, Elders IXL, qui a fusionné avec Molson. Burns Philip gère à La Salle Auscan Closures, un joint-venture avec Labatt pour la fabrication de capsules dévissables pour les bouteilles de bière. La même société a récemment acheté Fleischman. Enfin, Maynes Nickless possède le transporteur de valeurs Loomis et Metro Express, une firme de messagerie établie à Montréal.

Toutefois, certains investisseurs n'ont pas donné les résultats escomptés, telle l'aventure australienne du courtier McNeil Mantha, qui a revendu les trois quarts de sa filiale à une banque de Singapour. De même TNT, un géant australien du transport, qui s'est embourbé dans un conflit de travail au Canada.

Traditionnellement, rappelle M. Seddon, l'Australie et le Canada ont été perçus comme des économies concurrentes, toutes deux étant de gros exportateurs de ressources naturelles: blé, or, nickel, papier etc. Mais cela n'empêche pas la formation d'entreprises conjointes pour percer les marchés américains, d'une part, et de l'Asie Pacifique d'autre part. Par exemple, affirme M. Edric Druce, commissaire au bureau torontois d'Austrade, des firmes d'ingénieurs d'Australie seraient intéressées à s'associer à des firmes québécoises.

L'Australie, contrairement au Canada, ne jouit pas d'une franchise tarifaire pour ses exportations vers les pays voisins. Cependant, souligne M. Seddon, les Australiens connaissent bien la région, et ils y ont développé des contacts personnels. En établissant une base en Australie, un entrepreneur québécois profiterait d'un environnement plus familier que s'il s'installait de plein pied dans un pays asiatique.

Malgré des avantages incontestables, l'Australie n'est pas la terre promise. Les taux d'intérêt sont encore plus élevés qu'au Canada, le dollar australien est relativement cher et le pays enregistre un déficit élevé de son compte courant. Le pays a une mauvaise réputation pour ce qui est des relations de travail, comme en témoigne la longue grève des pilotes d'avions de Qantas. Le gouvernement travailliste de M. Bob Hawke a orchestré une déréglementation des institutions financières, mais son programme de libéralisation semble bloqué dans les autres secteurs de l'économie.

Les prix des maisons vont monter en 1990 et le marché favorisera les vendeurs

LAURIER CLOUTIER

Vendre sa propriété devient plus facile mais en acheter une nouvelle, plus coûteuse, l'an prochain à Montréal.

La dernière étude de marché du grand courtier en immobilier canadien, Royal LePage, et les commentaires de ses dirigeants lors d'une rencontre de presse hier, établissent clairement cette prochaine tendance.

L'année qui s'achève aura été laborieuse pour l'immobilier résidentiel à Montréal et au Québec, avec une baisse de l'ordre de 10 p. cent du volume de ventes et un recul des prix de cinq à sept p. cent dans plusieurs quartiers, malgré une relative neutralité des prix en moyenne.

Le marché a commencé toutefois à se reprendre en septembre dernier et devrait se rééquilibrer vers le milieu de l'an prochain. Le volume de vente augmenterait en 1990 de deux p. cent à Montréal et les prix de six p. cent, pour atteindre la moyenne de 115 200 \$.

Une baisse des taux hypothécaires de un à deux p. cent l'été prochain ramènerait progressivement les acheteurs sur le marché. Le Montréal Trust, incidemment, a annoncé hier une de ces rares baisses de taux depuis longtemps, ramenant son hypothèque de deux ans de 12,25 à 12,00 p. cent.

«Pas de catastrophe l'an prochain», lance Keith W. Collins, vice-président et directeur régional de Royal LePage.

Le vice-président secteur commercial, J.L. Burgos, précise que les constructeurs livreront trois fois plus d'immeubles l'an prochain, soit un total de 1,7 million de pieds carrés. Ils compléteront en plus les travaux de la tour Marathon-IBM et du Centre de commerce mondial en 91, suivis de près par le projet de Lavalin.

Beaucoup de chantiers Les projets de l'ex-Simpson et de Canderel, adjoints au restaurant Ben's, ne devraient pas voir le jour l'an prochain. Les promoteurs Canderel et Marlborough chercheraient à mettre ces terrains en valeur ensemble, avec peut-être deux tours d'un total d'un million de pieds carrés.

Les promoteurs doivent désormais patienter un an avant d'obtenir les autorisations de la ville, deux fois plus longtemps qu'avant.

Malgré les taux d'intérêts éle-

vés, le marché des immeubles à logements se porte bien, déclare Yvon Lavoie, président du conseil régional, un peu surpris de sa vigueur. Les investisseurs vendent ces immeubles sept à 11 fois les revenus en loyers et personne ne semble se croquer obligé de vendre à rabais.

M. Lavoie ajoute que le marché de Montréal s'internationalise et verra cette tendance s'accroître en 1990. Les investisseurs du Pacifique apprécient ses prix abordables et participeraient aussi à «des projets majeurs». Le libre-échange stimule également les activités.

La reprise ne viendra qu'au deuxième semestre de 90 dans le bâtiment industriel. D'ici là, des propriétaires diminueraient leurs taux de location et leurs prix.

Les terrains coûtent cependant jusqu'à 650 000 \$ l'acre, vu leur disponibilité restreinte.

Prévisions de revente immobilière

ROYAL LEPAGE

Prix des maisons	1988	1989	1990
Toronto	\$ 229,635	273,300	289,000
Vancouver	160,375	212,000	235,000
Hamilton	135,221	156,000	164,000
Ottawa	126,424	137,000	143,800
Montréal	104,171	108,650	115,200
Calgary	99,374	110,000	116,000
Halifax/Dartmouth	92,203	94,000	95,000
Edmonton	82,119	89,000	92,500
Winnipeg	81,930	84,000	86,500
Saskatoon	76,993	77,000	79,000
Regina	69,727	74,000	76,500
Moyenne	131,505	144,500	151,900

Ventes de maisons	1988	1989	1990
Toronto	49,381	39,000	42,500
Vancouver	29,994	32,000	33,000
Montréal	22,594	20,565	20,975
Calgary	15,325	16,000	16,500
Hamilton	12,439	12,400	12,400
Winnipeg	10,202	9,300	9,500
Ottawa	9,424	9,700	10,000
Edmonton	9,239	9,500	9,800
Halifax/Dartmouth	3,933	3,750	3,950
Regina	2,808	2,750	2,850
Saskatoon	2,616	2,500	2,600
Moyenne	319,215	313,000	325,500

Prix projetés 1989. Prévisions pour 1990.

Source: Royal LePage

Andrée Lachapelle - (PC)

Bell exigera une compensation si elle perd le monopole de l'interurbain

CNCP-Rogers devra faire sa part pour le service de base, fait valoir le président de Bell Canada

MICHEL VAN DE WALLE
de la Presse Canadienne

La société Bell Canada entend réclamer du CRTC une déréglementation partielle du secteur de la téléphonie et une compensation financière de la part du groupe CNCP-Rogers Communications si ce dernier est autorisé à faire son entrée dans le marché des interurbains.

Le président de Bell Canada, Jean Monty, a prévenu, hier à Montréal, que le tarif de base des abonnés de Bell devrait être substantiellement augmenté si le tandem CNCP-Rogers pénètre le lucratif marché de l'interurbain sans assumer sa part de responsabilité financière à l'égard des petits utilisateurs locaux. M. Monty évalue que neuf abonnés sur dix verraient leur facture augmenter dans une proportion pouvant aller de quelques dollars par mois jusqu'à 45 p. cent de plus.

Devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, M. Monty a soutenu que Bell Canada est disposée à faire face à la concurrence dans l'interurbain mais à l'intérieur d'un marché où «les mêmes règles d'appliquent pour tous».

On sait que Rogers Communications, une société active dans la cablodistribution et la téléphonie cellulaire, s'est alliée à Télécommunications CNCP le printemps dernier afin de concurrencer Bell Canada et les compagnies provinciales de téléphonie dans le marché des interurbains. Le président, Ted Rogers, avait à l'époque annoncé son intention de déposer une demande au CRTC dans les mois à venir.

On s'attend à ce que cela soit fait d'ici la fin de l'année ou au début de 1990. Le CRTC devrait ensuite tenir des audiences sur le sujet.

Interfinancement

Il est bien connu que les interurbains constituent un marché très rentable. «Ils veulent écrier le gâteau», a dit M. Monty en parlant de ses concurrents potentiels, CNCP-Rogers.

Or, a-t-il fait remarquer, la «très grande rentabilité de l'interurbain vient justement contrebalancer le très grand déficit que nous incurrons pour donner à tous les Canadiens accès au service téléphonique». Selon les chiffres de M. Monty, Bell Canada perd 1,8 milliard \$ par année pour assurer le service de base, une perte qui est compensée par une tarification plus élevée dans l'interurbain. «Il en coûte 1,90 \$ pour générer un dollar de revenu dans le service de base alors qu'il faut 35 cents pour produire

un dollar dans l'interurbain», a expliqué M. Monty. C'est pourquoi Bell Canada réclamera du CRTC qu'il impose à CNCP-Rogers une redevance pour compenser ses pertes au niveau local.

Mais Bell Canada veut aller plus loin et souhaite que ce dossier soit l'occasion de mener un débat sur la déréglementation dans le secteur de la téléphonie. Pas la déréglementation pure et simple, comme aux États-Unis, et que M. Monty juge utopique de vouloir calquer au Canada, compte tenu de ses caractéristiques sur le plan de la géographie, de la démographie, etc... Le président de Bell évoque plutôt une déréglementation limitée à certaines catégories de services où les entreprises pourraient se faire concurrence plus librement.

Il y a quatre ans, en 1985, le CRTC avait refusé une première demande d'entrée dans le secteur de la téléphonie qui lui avait alors été présentée par Télécommunications CNCP seulement.

En mai dernier, le ministre fédéral des Communications, Marcel Masse, avait ouvert la porte à une compétition accrue dans le domaine de la téléphonie. Il avait prévenu qu'il faudrait alors s'attendre à ce que les sociétés de téléphonie puissent aussi agir dans le domaine de la cablodistribution, ce qui est actuellement interdit.

À ce propos, M. Monty a nuancé hier la position de Bell Canada à qui l'on attribue l'intention d'exiger le droit d'entrer dans l'industrie de la cablodistribution si l'on permet à Rogers Communications de mettre pied dans celui des interurbains.

«Il n'y a pas d'équivalence de nos marchés respectifs», a noté M. Monty en soulignant que les revenus totaux que Bell tire du service interurbain sont de trois milliards \$ alors que celui de Rogers, dans la cablodistribution, est de 600 millions \$.

Il y a cependant une «convergence technologique» entre ces deux industries, surtout en raison de la fibre optique, qui coûtera des milliards de dollars à installer. Aux États-Unis, quelques réseaux se font déjà concurrence. Mais au Canada, M. Monty souhaiterait qu'on s'entende pour qu'il n'y ait qu'un seul «transporteur» de signaux, qui serait évidemment dans son esprit Bell Canada, en échange de quoi la compagnie accepterait de ne pas pénétrer le marché du «contenu» de la cablodistribution.

Mais, dit M. Monty, «si le CRTC ne veut pas (laisser le monopole du transport à Bell), alors nous devons aller dans le contenu», c'est-à-dire de pénétrer l'industrie de la cablodistribution.



Jean Monty, président de Bell Canada

Publicité marketing

La pub blanche et les minorités

RICHARD DUPAUL

Question : de tous les segments importants de la population, lequel connaîtra la plus forte croissance dans les dix prochaines années?

Les 55 ans et plus? Les femmes sur le marché du travail? Les anglophones?

Aucun d'entre eux. La réponse: les groupes ethniques. En effet, les communautés culturelles augmentent sans cesse au Canada; selon certaines prévisions, elles formeront environ la moitié de la population au tournant du siècle.

On s'étonne encore, même chez les gens d'affaires, d'entendre de tels chiffres. Pourtant, les citoyens de nouvelles souches — c'est-à-dire différentes de la majorité anglophone ou de la minorité francophone — forment déjà le tiers des Canadiens.

Dans certains centres urbains, les «minorités» ethniques sont devenues des «majorités»: à Toronto, les communautés culturelles représentent environ 55 p. cent de la population; à Vancouver, c'est 56 p. cent et à Winnipeg, c'est au-delà de 60 p. cent (selon le recensement de 1986).

À Montréal, les groupes ethniques sont moins nombreux et représentent environ 30 p. cent de ses habitants. Mais cette proportion devrait augmenter sensiblement d'ici à l'an 2000.

«Les groupes ethniques constituent un marché (au chapitre de la consommation) de 42 \$ milliards au Canada», affirme Ronald Beliard, à la fois président de Page Marketing et président du CRARR (Centre de recherche-action sur les relations raciales).

Les Québécois xénophobes?

On a beau vanter le visage multiculturel de Montréal, mais dans la réalité, ses groupes ethniques occupent très peu de place dans les médias et encore moins dans la publicité.

M. Beliard, consultant en marketing, parle d'un «retard coûteux» pour les entreprises québécoises. «Dans plusieurs cas, on oublie que le Québec a changé depuis 15 ans. Les stratégies de marketing ignorent totalement les groupes culturels».

Sans oublier que nos entreprises «manquent à leurs responsabilités sociales» en excluant les minorités visibles de leurs publicités, ajoute M. Beliard, qui a revêtu son chapeau de président du CRARR.

Mais ne blâmez pas les agences de publicité! rétorque M. André Morrow, président de l'agence Groupe Morrow. Dans un discours controversé la semaine dernière, lors d'un colloque sur la publicité et les

minorités visibles, M. Morrow a dit que les minorités visibles avaient peu de place dans les publicités parce que celles-ci ne sont pas représentatives de la réalité québécoise.

«On ne fait pas des pubs seulement pour Montréal, mais pour tout le Québec», a-t-il affirmé. Selon le publicitaire, les annonceurs sont généralement réticents à l'idée d'utiliser un Noir ou un Asiatique dans leur publicités, de peur de se mettre à dos la majorité de la population. «La 24e corde sensible des Québécois, c'est la xénophobie», a-t-il précisé en référence à l'ouvrage, *Les 36 cordes sensibles des Québécois*, de Jacques Bouchard.

Sous prétexte que la publicité est le reflet de la société, il a conclu son exposé sur ces mots: «La publicité sera de toutes les couleurs, quand le Québec sera de toutes les couleurs».

De meilleurs consommateurs

Loin de s'offusquer de tels propos, M. Beliard admire la franchise du publicitaire qui, de son côté, ne déteste pas la controverse. «Cela démontre la nécessité d'informer les entreprises sur les groupes ethniques».

Études à l'appui, il précise que les groupes ethniques sont de meilleurs consommateurs que la moyenne des Canadiens. «La plupart sont plus instruits et, dans certains cas, comme les immigrants-investisseurs asiatiques, ils sont beaucoup plus riches que la moyenne».

Ailleurs au Canada, on a compris depuis belle lurette l'importance de «cibler» les minorités. Des entreprises telles que la Sun Life, American Express, Canadian International et autres pratiquent un marketing «segmenté» dans certaines villes. On se plie parfois aux goûts et même à la langue d'origine des minorités. La Banque de Montréal, par exemple, demande à son personnel dans ses nouvelles succursales implantées dans les quartiers chinois de Toronto et de Vancouver de pouvoir parler certains dialectes chinois. On a même changé les couleurs des livrets de banque, du bleu et blanc habituels (des couleurs qui symbolisent la mort, aux yeux des Chinois) au traditionnel rouge (la joie et la chance).

Aux États-Unis, le marketing ethnique est déjà très avancé. La publicité du géant de la bière, Budweiser, pour ne citer qu'un cas, est diffusée en espagnol dans les quartiers hispaniques. À l'échelle internationale, on peut penser à Benetton qui a remporté un grand succès avec ses affiches multiraciales.

«À l'ère de la globalisation des marchés, les entreprises ont intérêt à modifier leurs stratégies de marketing pour tenir compte des groupes ethniques. Sinon, ce sont leurs concurrents étrangers qui vont le faire», de lancer M. Beliard.

MONTRÉAL	TORONTO	DOW JONES	L'OR (NEW YORK)	DOLLAR CANADIEN
2005,50 (-6,08) (-0,30%)	3943,09 (-6,60) (-0,16%)	2610,25 (-16,18) (-0,62%)	\$393,30 (+2,30) (+0,58%)	\$ - 2 / 100 \$0,8549



GUILLEVIN INTERNATIONAL INC. AVIS DE DIVIDENDE

Le Conseil d'administration a déclaré un dividende de cinq cents l'action sur les actions subalternes catégorie A et les actions catégorie B de la Société, payable le 31 janvier 1990, aux actionnaires inscrits le 30 novembre 1989.

PAR ORDRE DU CONSEIL
Le secrétaire

Claudette Courtois

Claudette Courtois

Montréal (Québec)

Le 30 octobre 1989

Ministère de l'Éducation de l'Ontario

Demande de propositions

Interface pour logiciels utilisés en éducation (ILUE)

Le ministère de l'Éducation de l'Ontario invite les auteurs de logiciels à lui soumettre des propositions en vue de l'élaboration d'une interface pour logiciels utilisés en éducation (ILUE). Ce projet permettra l'établissement d'un environnement favorisant l'interchangeabilité des logiciels utilisés en éducation.

Les entreprises qui désirent obtenir plus de renseignements sur cette demande de propositions sont priées de communiquer avec :

Le Centre de technologies et de ressources didactiques
Ministère de l'Éducation
900, rue Bay
Édifice Mowat, 24^e étage
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 1L2
(416) 965-5376

Les propositions doivent être acheminées à l'adresse ci-dessus et doivent être reçues avant 16 h 30 le 8 décembre 1989.

Une réunion d'information aura lieu à la date suivante :

Le 29 novembre 1989
10 h à 12 h
Salle Algonquin
Édifice Macdonald
900, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 1L2

To obtain information in English, please call (416) 965-5376.



Société canadienne
d'hypothèques et
de logement



Canada Mortgage
and Housing
Corporation

LABRADOR CITY,
TERRE-NEUVE

Possibilité de Placement

• Prêt LNH assuré jusqu'à 85 %
(Pour les acheteurs qui répondent aux conditions requises)



MENIHEK
Tamarack Drive et
Cashin Crescent
LABRADOR CITY,
TERRE-NEUVE

- 51 unités
- 33 unités d'habitation en rangée (par groupes de 3 et 4)
- 18 unités jumelées
- toutes les unités ont deux étages et un sous-sol complet
- chaque unité comprend 3 chambres à coucher, une cuisine/salle à manger, un salon et une salle de bains complète
- 45 unités disposent d'un garage individuel
- chauffage électrique par plinthes
- le loyer pour toutes les unités est de 312 \$ par mois. Il inclut les services d'eau et d'égoût et le stationnement
- total des loyers mensuels (potentiel de revenu): 15 912 \$

Prix de vente minimal acceptable: 966 781 \$

Pour de plus amples renseignements, notamment pour recevoir un prospectus et connaître les conditions générales de la vente, veuillez téléphoner ou écrire immédiatement à:

Société canadienne d'hypothèques et de logement
C.P. 7320
44 Chipman Hill
Saint John, (Nouveau-Brunswick)
E2L 4S7

Téléphone: M. R. G. McAllister
1-506-648-4464

Date limite: les offres doivent être reçues avant 14 h, heure de Saint John (Nouveau-Brunswick), le 15 décembre 1989.

SCHL Question habitation,
comptez sur nous
Canada

Delta commande 260 appareils pour 10 milliards \$

La compagnie lancera le MD 90

Agence France-Presse
ATLANTA

■ La compagnie aérienne Delta Airlines a annoncé hier son intention de commander ferme et en option 160 McDonnell Douglas MD-90 et 100 Boeing B-737-300 pour un montant total de plus de 10 milliards \$ US.

Cette commande de 260 appareils comprend les moteurs et les pièces détachées.

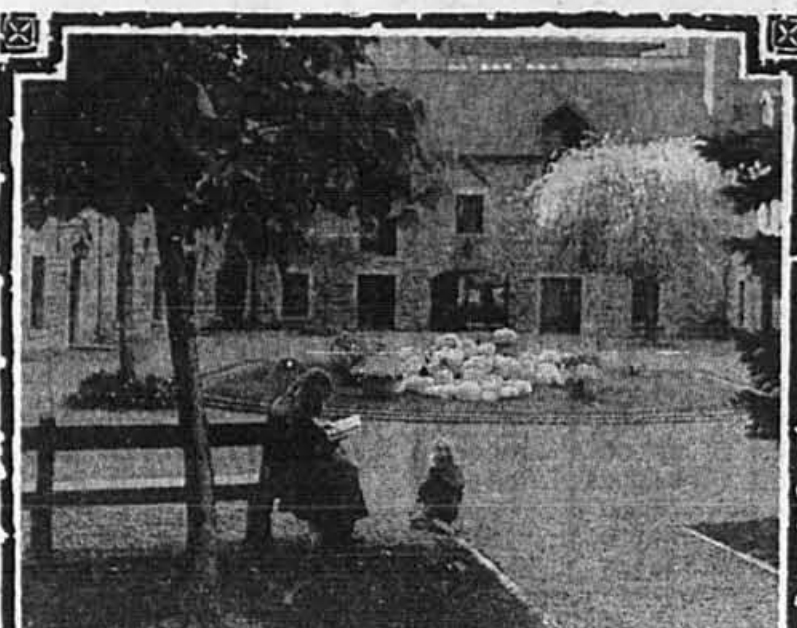
Sur ces 260 avions, Delta a commandé ferme 50 MD-90, le nouvel avion récemment dévoilé par McDonnell et placé 110 options sur ce même appareil, précisément également dans un com-

muniqué. Les premières livraisons des MD-90 interviendront à la fin de 1994.

Delta devient ainsi la compagnie de lancement du MD-90, un bi-réacteur de 150 places.

Delta a aussi passé une commande ferme pour 50 B-737/300 et mis des options sur 50 autres de ces appareils, également des bi-réacteurs qui selon la configuration retenue par Delta auront une capacité de 120 places. Les premiers B-737/300 seront livrés à Delta au début de 1993.

Delta avait déjà commandé auparavant 259 autres appareils représentant un investissement total de 13 milliards \$ US.



Les Jardins d'Youville
—VIEUX-MONTRÉAL—
CONDOMINIUMS
COMMERCIAL et RÉSIDENTIEL

Armelle C. Flood: (514) 499-8565 250 Place d'Youville (2^e étage)

**PARTEZ AVEC UN DÉMONSTRATEUR
89 À 8.9% SUR 48 MOIS,
AUCUN MONTANT LIMITÉ
SUJET À ACCEPTATION DU CRÉDIT**

- 1 GOLF GTI 16V couleur noir.
- 3 GOLF DIESEL 2(2 portes) 1(4 portes)
- 3 JETTA «EDITION FLAIR» 2(5 vit.) 1(autom.)
- 2 JETTA DE BASE AUTOMATIQUE
- 1 JETTA «EDITION WOLFSBURG» 5 vit.
- 2 JETTA TURBO-DIESEL
- 2 FOX 2 portes

INCLUANT UNE GARANTIE DE 36 MOIS / KILOMÉTRAGE ILLIMITÉ
À PARTIR DE LA DATE DE MISE EN SERVICE DU VÉHICULE.
VENEZ FAIRE VOTRE OFFRE DÈS AUJOURD'HUI



Intermonde Auto Inc.

20, BOUL. INDUSTRIEL
CHATEAUGUAY 698-2261

AVIS DE RACHAT BANQUE DE MONTRÉAL



ACTIONS PRIVILÉGIÉES DE CATÉGORIE A, SÉRIE 2 À DIVIDENDE DE \$2.50

AVIS EST DONNÉ PAR LES PRÉSENTES que la Banque de Montréal (la "Banque") a l'intention de racheter et rachètera le 18 décembre 1989 (la "date de rachat") toutes les actions privilégiées de catégorie A, série 2, à dividende de \$2.50 (les "actions privilégiées série 2") de la Banque en contrepartie de \$25.00 l'action pour chaque action privilégiée série 2 à être rachetée plus une prime de \$0.50 l'action et une somme additionnelle de \$0.15245 l'action représentant un dividende pour la période du 27 novembre 1989 (étant la dernière date de paiement du dividende trimestriel) à la date de rachat, le tout constituant un prix de rachat global de \$25.65245 l'action (le "prix de rachat") sur présentation et livraison au bureau principal de la Compagnie Trust Royal à Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary ou Vancouver du (des) certificat(s) représentant ces actions.

AVIS EST DE PLUS DONNÉ PAR LES PRÉSENTES qu'à compter de la date de rachat les actions privilégiées série 2 ne donneront droit à aucun dividende et les porteurs de celles-ci n'auront pas le droit d'exercer les droits d'actionnaire y afférents sauf le droit de recevoir le prix de rachat.

Toutes les actions privilégiées série 2 seront rachetées.

DATÉ du 2^e jour d'octobre 1989.

BANQUE DE MONTRÉAL
par: Le premier vice-président,
secrétaire et conseil général
DERECK M. JONES

Écono-flashes

Un mauvais trimestre pour SIDBEC

■ Sidbec-Dosco, propriété de la société d'État SGF a terminé son troisième trimestre par un bénéfice de 5,3 millions \$, en baisse de moitié par rapport au bénéfice de 10,3 millions \$ à la même période de l'exercice précédent. Sidbec explique ce recul par une détérioration des conditions du marché, et notamment de la stagnation des prix de vente pour la majorité des produits. Pour les neuf premiers mois, le bénéfice accumulé atteint 22,8 millions \$, comparativement à 35,1 millions \$ l'année précédente. Quant aux ventes du troisième trimestre, elles ont atteint 161,4 millions \$, une augmentation de trois p. cent par rapport à la période correspondante. Les livraisons ont augmenté de sept p. cent, pour s'établir à 347 000 tonnes. La société indique que le ralentissement économique qui affecte actuellement le secteur des biens de consommation aura un impact défavorable sur les résultats du quatrième trimestre de l'année en cours et du premier semestre de 1990.

HARTCO dépose son OPA sur Northwest Digital

■ Les Entreprises Hartco, qui franchisent les magasins MicroAge et Compucentre, ont déposé leur offre publique d'achat pour toutes les actions ordinaires de Northwest Digital, société qui est le plus important concessionnaire de Hewlett-Packard au Canada. Hartco offre un prix de 1,50 \$ pour toutes les actions ordinaires et un montant équivalent pour les débentures convertibles de Northwest Digital. A ce jour, Hartco affirme avoir reçu 39,8 p. cent de toutes les actions ordinaires, y compris les titres détenus par les administrateurs de Northwest. Son offre est sujette à plusieurs conditions, notamment celles d'obtenir les deux tiers des titres en circulation, et l'assurance qu'aucun autre actionnaire, au moment de l'échéance du 5 décembre, ne possède plus de 10 p. cent des actions.

Forte baisse de la rentabilité de QUEBECOR

■ Le bénéfice de la société montréalaise Quebecor a fortement diminué malgré une hausse de 34 p. cent de ses revenus, au cours du troisième trimestre terminé le 30 septembre dernier, par rapport à la même période de l'année dernière. Le bénéfice net consolidé est passé en effet de 7 millions \$ (38 cents par action ordinaire) qu'il était, à 5,4 millions \$ (23 cents l'action) tandis que le chiffre d'affaires atteint 438 millions \$. Dans son rapport aux actionnaires, l'entreprise de communications explique que la baisse de la demande et des prix du papier journal, ainsi que le taux relativement élevé du dollar canadien ont affecté les résultats de sa filiale Donohue. Les pertes d'exploitation du *Montreal Daily News*, qui s'élevaient à 2 millions \$ pour le trimestre et à 6,4 millions \$ pour les neuf mois, ont aussi contribué à la baisse du bénéfice.

UNICORP prend les grands moyens

■ La société torontoise Unicorp Canada a annoncé hier une série de mesures s'inscrivant dans une redéfinition de sa mission. C'est ainsi que le dividende annuel versé sur les actions ordinaires sera coupé de moitié, passant de 40 cents à 20 cents, l'an prochain. Le conseil d'administration, qui a adopté hier le nouveau plan stratégique, explique que l'entreprise veut réinvestir une plus grande partie de ses bénéfices dans le secteur de l'énergie. L'entreprise prévoit de même une émission de droits d'achat de 53,5 millions \$. Au cours de son dernier exercice, la société de gestion a essuyé une perte de 79,9 millions \$ (3,73 \$ par action) contre un profit de 15 millions \$ l'an dernier.

La BNE ajoute 800 millions \$ à ses réserves

■ A l'instar des autres grandes banques canadiennes, la Banque de Nouvelle-Écosse a ajouté 800 millions \$ à ses provisions à l'égard des prêts consentis aux pays en développement. La banque précise que ces réserves additionnelles résulteront en une perte pour le quatrième trimestre qui a pris fin le 31 octobre dernier mais l'exercice entier demeurera néanmoins rentable. La Banque de Nouvelle-Écosse ne précise pas davantage l'ampleur des pertes projetées pour le dernier trimestre mais explique que le bénéfice d'exercice sera réduit d'environ 460 millions \$ à la suite de cette mesure. Les réserves prises à ce jour s'établissent à 65 p. cent des 4 milliards \$ de prêts souverains consentis.

Profits en baisse pour SENSORMATIC

■ Pour les neuf mois terminés le 30 septembre, Sensormatic enregistre des ventes de 7,9 millions \$, contre 6,5 millions \$ un an auparavant. Le bénéfice net est cependant en baisse, passant de 845 000 \$ (25 cents par action) à 666 000 \$ (20 cents par action). Pour le troisième trimestre, les ventes sont en baisse, 2,6 millions \$ au lieu de 2,9 millions \$, de même que le bénéfice net, 189 000 \$ (5,6 cents par action), au lieu de 265 000 \$ (7,8 cents par action). Sensormatic explique que ses résultats continuent de subir l'effet négatif de la faiblesse du marché canadien des vêtements pour dames. Sensormatic fabrique et commercialise des appareils de surveillance électronique destinés aux secteurs commercial et industriel au Canada.

Forte croissance de la FINANCIÈRE ENTRAIDE-COOPÉRANTS

■ Le bénéfice net de La Financière Entraide-Coopérants a plus que doublé au terme de la période de neuf mois terminée le 30 septembre dernier. Celui-ci totalise près de 6,9 millions \$ ou 17 cents par action ordinaire contre environ 3,0 millions \$ ou huit cents l'action un an plus tôt. Les revenus ont augmenté pour leur part de 44 p. cent pour atteindre 35,3 millions \$. La société financière note que les retombées du programme de consolidation et de rationalisation se sont reflétées par une réduction significative des frais d'exploitation au dernier trimestre.

Baisse des affaires chez FOURGONS TRANSIT

■ Les ventes de la compagnie montréalaise Les Fourgons Transit ont diminué pour atteindre 1,6 million \$ au cours du premier trimestre terminé le 30 septembre 1989, comparativement à près de 1,9 million \$ pour la même période de l'année dernière. Le bénéfice net n'est plus que de 197 000 \$ (cinq cents par action ordinaire), à comparer avec 313 000 \$ (huit cents l'action) au 30 septembre 1988.

A.L. VAN HOUTTE poursuit sa croissance

■ Revenus et bénéfices du torréfacteur montréalais A.L. Van Houtte ont augmenté respectivement de 21,6 et 24,1 p. cent au cours de la période de 28 semaines terminée le 14 octobre dernier, par rapport à la même période de l'année dernière. Le chiffre d'affaires du semestre atteint ainsi 12,5 millions \$ tandis que le bénéfice s'établit à 1 million \$, soit l'équivalent de 25 cents par action ordinaire. La compagnie note que la commercialisation de la nouvelle gamme de cafés moulus A.L. Van Houtte dans les marchés d'alimentation a contribué à l'augmentation de ses revenus.

Des bénéfices pour BOMEM

■ Bomem a enregistré, au cours des neuf premiers mois de 1989 des ventes de 12,9 millions \$, ce qui représente une augmentation de 4,8 p. cent par rapport à la même période l'an dernier. Le bénéfice atteint 112 807 \$ ou 2,5 cents par action, comparativement à une perte de 386 173 \$, ou 8,5 cents par action. Les résultats des neuf mois incluent un gain extraordinaire de 433 863 \$ pour la vente de la technologie ALSCAN. Bomem, de Québec, est le seul fabricant canadien de spectromètres infrarouges et le cinquième à l'échelle mondiale.

TECHMIRE refait surface

■ Mettant fin à trois années d'encre rouge et à des pertes accumulées de 2,6 millions \$, Techmire a réalisé un bénéfice net de 154 164 \$, ou de huit cents l'action, au cours de l'exercice complet terminé le 31 juillet dernier. Ces résultats sont à comparer à une perte nette de 922 717 \$, ou de 47 cents par action au cours de la période précédente. En revanche, les ventes ont subi un tassement de huit p. cent, pour atteindre 4,3 millions \$. Cette diminution, explique la société qui se spécialise dans les moules et les matrices, est attribuable à la fermeture de l'atelier de montage de machine-outils, et au transfert des opérations de moulage à la filiale des États-Unis, qui a été par la suite vendue à la société Ilco Unican.

Rien ne s'oppose plus aux visées de Stone Consolidated sur CB Pak

RUDY LE COURS

■ Devenu par un concours de circonstances le porte-parole des ac-

Nouvelle chute des ventes automobiles début novembre

Agence France-Presse
DETROIT

■ Les ventes de voitures et camionnettes fabriquées aux États-Unis par les trois grands constructeurs américains ont continué à fortement reculer au début du mois de novembre avec une chute de 22,4 p. cent par rapport à la même période de 1988, selon les statistiques professionnelles publiées hier.

Les ventes de General Motors, Ford et Chrysler sont tombées à 24 094 véhicules en moyenne quotidienne au cours des dix premiers jours de novembre contre 31 038 unités du 1er au 10 novembre 1988.

Les ventes de voitures ont reculé de 26,2 p. cent alors que celles de camionnettes ont diminué de 16,2 p. cent.

Signe de la faiblesse des dépenses de consommation, les ventes de voitures et de camionnettes avaient déjà diminué de 14,1 p. cent en octobre — premier mois des modèles 1990 — par rapport au même mois de 1988.

Depuis le début de l'année, les ventes automobiles ont baissé de 4,3 p. cent par rapport à la même période de l'an dernier (-6,2 p. cent pour les voitures et -1,1 p. cent pour les camionnettes).

Voici l'évolution des ventes par constructeur au début novembre et depuis le début de l'année:

	1/10 nov.	1er janv. / 10 nov.
General Motors		
- voitures:.....	- 29,1%	- 7,3%
- camionnettes: ..	- 20,9%	+ 0,3%
Ford		
- voitures:.....	- 23,5%	- 1,6%
- camionnettes: ..	- 14,3%	- 3,2%
Chrysler		
- voitures:.....	- 22,5%	- 11,6%
- camionnettes: ..	- 9,9%	- 0,6%

Amende pour Normand Lassonde

■ Le juge Ginette Piché, de la Cour supérieure, a condamné Normand Lassonde, président de Geyser Informatics, à 10 000 \$ d'amende pour outrage au tribunal. Lassonde a ignoré une ordonnance émise par le juge Yves Mayrand qui pesait contre lui et qui lui interdisait de procéder à toute forme d'investissement régi par la Commission des valeurs mobilières. Or, après l'émission de l'ordonnance, Lassonde a néanmoins fait investir plusieurs personnes dans Geyser, qui était censée recevoir ainsi des «mandats de recherche». En fait, il s'agissait purement et simplement d'une façon de procurer des abris fiscaux aux investisseurs. De plus, Geyser ne respectait pas les normes de la Commission des valeurs mobilières.

Le Canada devrait s'intéresser au Maroc

■ Le premier ministre marocain, M. Azeddine Laraki, a invité hier les opérateurs économiques canadiens à s'intéresser davantage au Maroc compte-tenu des possibilités offertes actuellement par ce pays dans le domaine des investissements. M. Laraki a exprimé ce souhait lors d'un entretien à Rabat avec une délégation de parlementaires canadiens venue s'informer des possibilités d'accroître la coopération économique et commerciale entre les deux pays.

tionnaires minoritaires de CB Pak, le Groupe Gagné annonçait hier qu'il acceptait de guerre lasse l'offre publique d'achat (OPA) lancée le 2 octobre par Stone Consolidated.

«Le groupe des sept ou huit porteurs d'environ 1,2 million d'actions dont nous faisons partie s'est réuni avec ses avocats la semaine dernière, expliquait hier M. Alain Gagné qui a lui-même joint La Presse. Nous avons conclu que nous ne pourrions pas empêcher Stone-Consolidated de mener le processus de liquidation de CB Pak comme elle l'entend.

Nous allons donc déposer nos actions cette semaine.»

M. Gagné, qui est vice-président financier de la société de portefeuille Groupe Gagné, fait évidemment allusion à la volonté de Stone Consolidated de voir le conseil d'administration de CB Pak convoquer une assemblée extraordinaire de ses actionnaires le 21 décembre pour procéder à la liquidation de l'entreprise.

Cette assemblée est perçue comme une épée de Damoclès. Stone-Consolidated n'a besoin que de la majorité simple des voix pour y faire adopter sa ligne de

conduite. Elle possède déjà 80 p. cent des actions de CB Pak.

«Nous craignons que Stone ne décide de transformer CB Pak en société de portefeuille, une fois son actif liquidé. Si CB Pak devenait par exemple porteuse d'actions privilégiées de Stone-Consolidated, nous ne sommes pas certains d'en avoir pour notre argent et nous n'aurions rien à dire. Ça montre une fois de plus les dangers d'être petit actionnaire d'une société contrôlée très majoritairement par une seule personne ou une seule société», déplore M. Gagné.

Le Groupe Gagné s'était élevé

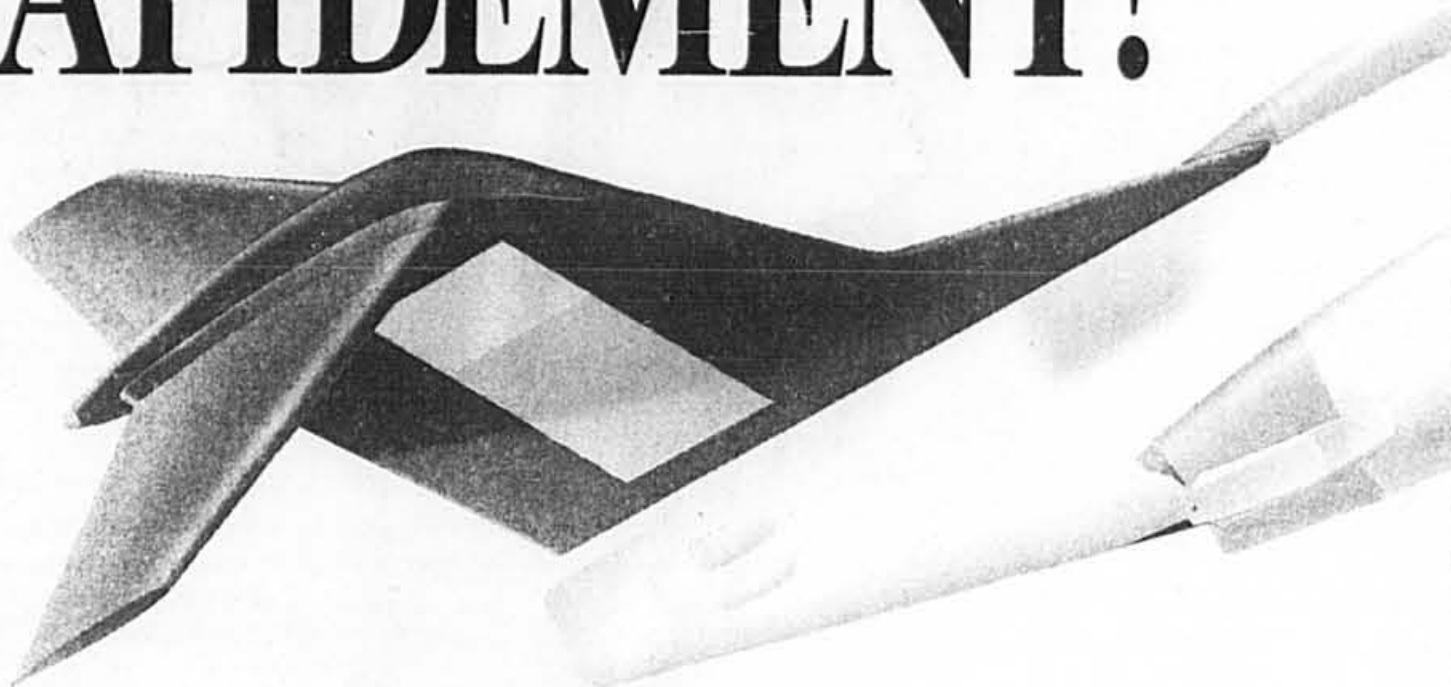
contre l'OPA lancée par Stone Consolidated. Il estimait alors — et croit toujours — que le prix de 11,25 \$ offert était trop bas. Le Groupe Gagné prétendait que l'action CB Pak vaudrait plutôt aux environs de 13,75 \$. Il recommandait donc à tous les petits porteurs qui détiennent ensemble 4,13 millions d'actions de ne pas les déposer.

Devant le succès du boycottage de l'OPA, Stone-Consolidated repiquait la semaine dernière en annonçant sa prolongation jusqu'à ce vendredi 17 novembre. A défaut d'obtenir 90 p. cent des actions de CB Pak, elle brandissait

la menace de l'assemblée de liquidation.

Stone-Consolidated a besoin du dépôt d'un peu plus de deux millions d'actions pour obtenir les 90 p. cent recherchés. Ce pourcentage lui permet légalement de forcer le dépôt des actions restantes afin de transformer CB Pak en société fermée. Elle a refusé d'indiquer la semaine dernière sur combien d'actions elle pouvait compter. M. Gagné croit que plus d'un million d'actions avaient été déposées. Avec désormais celles des porteurs dont il est porte-parole, Stone-Consolidated devrait finalement réussir son OPA.

VOLEZ GRATUITEMENT, RAPIDEMENT!



INTAIR BONIS

PROGRAMME DES GRANDS VOYAGEURS FREQUENT FLYER PROGRAM



En plus de tout mettre en oeuvre pour rendre vos déplacements d'affaires plus agréables et efficaces, Intair vous récompense mieux que nulle autre.

L'adhésion est gratuite.
Vous obtenez des voyages gratuits beaucoup plus rapidement.

Vous recevrez:

- 7 500 points comme boni de bienvenue si vous adhérez avant le 31 décembre 1989 (presqu'un voyage gratuit)!

- Un voyage gratuit avec seulement 10 000 points (aucun programme n'est aussi généreux)!
- Ajoutez 2 aller-retour vers Toronto (classe économique) à vos 7 500 points-bonis de bienvenue, et obtenez un voyage parmi les destinations régulières d'Intair.
- 35 % de points-bonis supplémentaires en voyageant en classe affaires, 25 % en classe économique, tarif régulier.
- Un billet aller-retour gratuit pour la Floride avec seulement 20 000 points!
- Deux billets aller-retour gratuits pour l'Europe avec seulement 80 000 points du 1^{er} octobre au 31 mars et 100 000 points du 1^{er} avril au 30 septembre.

DEVEZ MEMBRE D'INTAIR BONIS DÈS AUJOURD'HUI

Pour recevoir votre formulaire d'inscription, consultez votre agence de voyage ou appelez INTAIR au:

(514) 636-3890
Sans frais 1-800-361-0200

INTAIR

ÉPARGNEZ PLUS DE 3000\$ SUR LA MAXIMA 89

ÉPARGNEZ BEAUCOUP d'argent sur la très luxueuse Maxima SE 1989!

Broadway Nissan, le meilleur concessionnaire Nissan de Montréal, déménage et vous offre le prix le plus compétitif sur la Maxima SE 1989.

Épargnez plus chez Broadway grâce à la garantie pare-chocs à pare-chocs de Nissan de 5 ans/100.000 km. Épargnez encore plus chez Broadway grâce à la garantie Nissan GRATUITE pour l'entretien pendant 3 ans.

- ▲ Sièges en cuir véritable
- ▲ Moteur SACT, 31, 6-cyl.
- ▲ Toit coulissant électrique
- ▲ Suspension et système de freinage à haute performance
- ▲ Manuelle, 5 vitesses avec surmultiplication

MAXIMA SE 89

29 995\$

7550 Broadway
366-8931



GARANTIE D'ENTRETIEN
DE TROIS ANS!
GRATUIT!

Broadway
LASALLE, QUE.

PS

DE LA VÉRITÉ
STEPHEN CHAMPLAIN



Chambre de
Commerce du
Montréal
Métropolitain

NOËL EN MANCHECOURTE

Venez rire au déjeuner spécial des fêtes
de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain!



Grand prix de présence:
2 billets aller-retour pour
Lisbonne ou Madrid offerts par Air Canada
...et des prix-surprises!

Vendredi 12h, 8 décembre 1989
Grand Salon
Hôtel Le Reine Elizabeth
655 (table de 10: 650\$)
Réservations: Adèle Cabana, 288-9090

COURT MANCHE

AVEC MICHEL

AVIS DE NOMINATION

MEDIS



Richard Normandeau

Monsieur David R. Friesen, Président de Medis Services pharmaceutiques et de santé Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Richard Normandeau, C.A., au poste de Vice-président, Finance et Contrôle.

Avant de se joindre à Medis, Richard a occupé plusieurs postes de direction au sein du groupe Provigo et, plus récemment, il occupait le poste de Directeur corporatif, Finance et Administration de C. Corp Inc.

Medis Services pharmaceutiques et de santé Inc., le grossiste le plus important au Canada, assure aux pharmacies canadiennes la distribution en gros d'une gamme complète de produits pharmaceutiques et connexes.

116 épiceries vendent des spiritueux

RUDY LE COURS

■ En 1983, on comptait à peine 37 agences privées autorisées à la suite d'appels d'offre à vendre des produits alcooliques autres que la gamme autorisée dans les dépanneurs et les épiceries. Elles sont maintenant 116 à vendre à la fois vins embouteillés à l'étranger ou spiritueux.

La loi constitutive de la Société des alcools lui permet «d'autoriser, aux conditions qu'elle détermine, toute personne à acheter de la Société des boissons alcooliques et à les vendre à titre d'agent de la Société et de délivrer à cette personne un certificat constatant sa qualité d'agent». Cet article de loi est en vigueur depuis le 22 juin 1983.

Auparavant, la loi permettait à la SAQ d'autoriser quelqu'un à vendre des boissons alcooliques en son nom lorsqu'elle estimait qu'il n'était «pas opportun d'ouvrir un magasin dans une localité donnée».

Même si le nouveau libellé est plus souple que le précédent, la SAQ a jugé bon jusqu'ici de s'en prévaloir seulement afin d'accommoder les bassins de population situés dans un rayon d'au moins 20 kilomètres. Cela est donc conforme à la lettre et à l'esprit de l'ancien libellé.

C'est grâce à cette disposition que des petites localités comme Baie-Trinité, Grands-Remous, Ragouneau ou Tingwick pour n'en nommer que quelques-unes sont desservies en alcools par un commerçant, épicer ou autre qui peut vendre rhum, vodka ou whisky de même que des vins vedettes comme le Mouton-Cadet ou le Mateu à la différence des épiceries et dépanneurs de l'agglomération métropolitaine, bien desservie par les succursales de la SAQ.

L'agent de la SAQ a même le droit de vendre le dimanche ses produits alcooliques (spiritueux compris) s'il se conforme à la Loi sur les heures d'affaires qui autorise l'ouverture d'épiceries si elle compte trois employés ou moins.

Les certificats émis par la SAQ sont valides pendant deux ans. Une nouvelle série d'appels d'offres est lancée au bout de la période. Une série vient d'ailleurs tout juste d'être complétée et les réponses font l'objet d'analyses préliminaires.

Les marges consenties à l'agent sont un enjeu de l'appel d'offres. Celui-ci doit en outre s'approprier à la succursale de la SAQ la plus près de chez lui et choisir 75 p. cent de ses produits parmi les produits vedettes de cette succursale. Pas question de conclure des ententes de promotion particulières avec un distillateur ou un négociant en vins.

Cineplex Odeon vire à pertes

■ La société cinématographique Cineplex Odeon a essuyé des pertes de 7,2 millions \$ au cours du troisième trimestre, à comparer avec des bénéfices de 14,7 millions \$ pour la même période de l'année dernière. L'entreprise, dont ses dirigeants cherchent à prendre le contrôle, a par ailleurs vu son chiffre d'affaires diminué de 223,6 millions \$ qu'il était, à 187,1 millions \$. La compagnie attribue la majeure partie de ces pertes à ses activités de distribution qui font l'objet d'une rationalisation ainsi qu'à une provision fiscale spéciale de 1,5 million \$.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES...

705 HYPOTHEQUES

A IERE et 2e, balance de vente, notaire Laberge 729-4334.
ARGENT A PRETER en 1ère et 2e hypothèques. Achat de solde de prêt de vente, Rodine Silicani Notaires, 331-9268.
ARGENT, 1e & 2e hyp., jusqu'à 85%, Résidentiel, commercial, Industriel, S.N.C.H. inc. 987-1994.
DEMANDE 750.000 \$ 1re hypothèque, immeuble à logements à Montréal. 331-7108.
ESCOMPTE Meilleure offre. Réponse 24h. R. Landry 288-9222.
HYPOTHEQUES (1re, 2e, balance de vente). Notaire Rivet 389-8484.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE DE DÉTAIL
Nous constituons un groupe d'investisseurs désireux d'agir en partenaires silencieux dans l'exploitation de commerces de détail.
À cet effet, nous sommes à la recherche d'associés spécialisés dans le commerce de détail et capables de:
— assumer la mise en forme d'un projet de commerce;
— opérer éventuellement le commerce retenu;
— investir un minimum de capital dans le projet.
Pour information
M. Dominique Valiquette
Tél.: (514) 641-4316

IMMOBILIER ET FISCALITÉ

- La Société immobilière Paulco vous propose l'investissement immobilier sans souci avec toute la sécurité d'un titre de propriété à l'appui qui, de plus, vous fait bénéficier d'un abri fiscal inédit;
- Choix de propriétés à revenu disponible pour investisseur individuel ou désirant se joindre à un petit groupe sélect (capital minimal requis \$100.000 ou possibilité d'emprunt);
- Nous ne sommes ni une société en commandite ni un courtier en immobilier.

P.S. Pour profiter d'une économie d'impôt substantielle et inédite immédiate vous devez agir avant le 31 décembre 1989.

Communiquez avec nous sans tarder au **842-4552**.

705 HYPOTHEQUES

INVESTISSEMENT hypothécaire demandé, rendement 16%, Gestion R.L., 687-8262, 1-800-361-3696.
NOTAIRE argent à prêter, 1er et 2ème hypothèque, service, 24h. Jour: 737-7174 Soir: 773-5257.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

A MONTREAL poissonnerie, comptant \$20.000. Associé semi actif recherché. R. Langlois, 733-0223. Immeubles R. Tremblay courtier, 735-5588.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

A VENDRE aux 5 premiers investisseurs. Participations et profits de la société, avec mise de fond de 30.000\$. Remboursement garanti en 6 mois de 45.000\$. 514-336-4466.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

A.A.A. (Ambition-Affaires-Argent)
Accédez au SUCCÈS
Devenez PROPRIÉTAIRE
ROUTE DE DISTRIBUTEURS

Routes établies et protégées. Haut taux de rentabilité sur investissement minimal. Facilité de financement sur place.

(514) 526-4468 Mme Louise Trudel

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

Accédez à votre indépendance
ROUTES DE DISTRIBUTEURS
Territoires exclusifs, investissement réel, financement disponible sur place, informations 514-526-4468 Mme Trudel.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ACHAT et vente. Ameublement de bureau. Equipement. Faillite. Balance de production. Fonds de commerce. Gros et détail. 549-7184

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AVIS DE 60 JOURS
À vendre liste de propriétés en instance de répartition. Info T. G. 2001 Inc. 1-514-755-6252.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

DISCO-BAR
Capacité 600 personnes, tout équipé, dans centre d'achat à Québec. Investissement 20.000\$. Info: 1-800-363-3781 local 30241.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PERMETTEUR de louer thérapeute, \$2 douzaine, colliers, \$3 douzaine, ceinture \$2100, 9030 St-Laurent.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

FIN DE SEMAINE et soir, 1ère et 2e hyp., jusqu'à 85%, prêts commerciaux, service rapide. S.N.C.H., 461-9977.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

MASSOCHERAIAS pour redresser ou démarrer PME. C.P. 326, Châteauguay, Qué. J6J 5L2.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AFFAIRE EXCEPTIONNELLE
Rive-sud, 5 min. du métro, salon d'esthétique à vendre (cause santé). Situé dans condo de prestige, 689-0339, (entre 9 et 12 hrs).

AFFAIRES dans votre région. Décision rapide. DO-HY. Réputation de la peau et du métabolisme (révolutionnaire, reconnu scientifiquement). Investissement \$189.95 à \$3.000. Revenu illimité. 845-3449.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AJOUEZ
35 à 15 000\$ et + à vos revenus annuels. Aucune vente. 1 heure travail semaine. Investissement 100\$. Info: Sabek Inc. 523-5471

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AU QUEBEC, nous ouvrons 1 centre de Laserthérapie par mois. Vous pouvez être propriétaire du prochain. 368-1152

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

BREVETS inventions. Achetons et finançons. Bluteau & Ass. 866-3045

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

LIQUIDATION de magasin, environ 1.000 paires de chaussures et bottes pour femme et enfant. Très peu de chaussures pour homme. (environ 30 paires). Prix sacrifié. Valleyfield. Jour: 1-373-2184, soir: 1-377-1121.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

TRAVAILLEZ pour vous. 647-4339

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

UNIQUE, petite entreprise oeuvrant dans le domaine des spectacles et du cinéma, location de véhicules spécialisés, excellente clientèle. 649-9270, 251-8722.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

45.000\$ +
Maître distributeur, expérience vente, pour produits renommés, période de formation, investissement 45.000\$ pour inventaire. 276-1817

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PLACE PUBLIQUE à Ste-Dorothée: propriété unique, pleine de cachet qui peut louer aux bureaux ou votre boutique. Mme Martin 587-6780

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

CONCESSIONNAIRES
Est-ce que vous êtes capable de diriger une concession? 100.000\$ à 150.000\$ et plus pour personnes qualifiées.

QUALIFICATIONS REQUISES: Jeunes entrepreneurs très dynamiques, de préférence entre 25 et 38 ans. Non sérieux s'abstenir. Investissement 150.000\$. Revenu illimité. 845-3449.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ECLATANT
No 1 dans l'industrie, cle internationale, les possibilités = revenu à chiffres et allocation d'auto. M. Robert, 514-773-0774.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

Ferme BIOLOGIQUE sérieuse INVESTISSEURS AFFILIÉS \$1.000 ET PLUS. 200 acres convertie biologique depuis 8 ans: serres - vergers - érablières. Possibilités EXPLOITATIONS ANNUELLES tant commercial qu'agrotourisme, en Estrie près Magog. Avantage rentabilité immédiate. 1-800-567-9334 ou (819) 843-1746.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PERMETTEUR de louer thérapeute, \$2 douzaine, colliers, \$3 douzaine, ceinture \$2100, 9030 St-Laurent.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

FIN DE SEMAINE et soir, 1ère et 2e hyp., jusqu'à 85%, prêts commerciaux, service rapide. S.N.C.H., 461-9977.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

MASSOCHERAIAS pour redresser ou démarrer PME. C.P. 326, Châteauguay, Qué. J6J 5L2.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

LIQUIDATION de magasin, environ 1.000 paires de chaussures et bottes pour femme et enfant. Très peu de chaussures pour homme. (environ 30 paires). Prix sacrifié. Valleyfield. Jour: 1-373-2184, soir: 1-377-1121.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

TRAVAILLEZ pour vous. 647-4339

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

UNIQUE, petite entreprise oeuvrant dans le domaine des spectacles et du cinéma, location de véhicules spécialisés, excellente clientèle. 649-9270, 251-8722.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

MENAGE-AIDE
Hommes, femmes et couples désireux de partir en affaires en vous associant à notre réseau de 52 franchises au Québec. Vous aimez et désirez faire de l'entretien ménager résidentiel. Pourquoi ne pas vous acheter votre emploi, vous assurer ainsi d'excellents revenus, sécurité et stabilité d'emploi? Clientèle fournie - Investissement abordable - Financement disponible.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

OPPORTUNITÉ
Nous mettons globalement sur pied un concept innovateur et inédit dans le domaine des services à l'entreprise. À titre de courtier d'affaires vous dirigerez votre propre bureau et réseau de clients. Possibilité de revenu illimité. Pour info: Demander Paul au 629-5862

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

OPPORTUNITÉ de 100 000 \$ et plus. Obtenez le document exclusif qui pourra changer votre vie. Plus d'une trentaine de trucs et d'idées d'affaires pouvant vous rapporter 100 000 \$ et plus et ce, sans pratiquement débourser d'argent. Pour plus d'info, écrivez à: 1445 Robitaille, Lével, HTP 423

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PROJETS A VENDRE
Investissement requis, financement disponible sur place, pour des personnes sérieuses qui veulent partir en affaires. (514) 526-4468 Mme Trudel

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

TRAVAILLEZ pour vous. 647-4339

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

UNIQUE, petite entreprise oeuvrant dans le domaine des spectacles et du cinéma, location de véhicules spécialisés, excellente clientèle. 649-9270, 251-8722.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

45.000\$ +
Maître distributeur, expérience vente, pour produits renommés, période de formation, investissement 45.000\$ pour inventaire. 276-1817

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PLACE PUBLIQUE à Ste-Dorothée: propriété unique, pleine de cachet qui peut louer aux bureaux ou votre boutique. Mme Martin 587-6780

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

LIQUIDATION de magasin, environ 1.000 paires de chaussures et bottes pour femme et enfant. Très peu de chaussures pour homme. (environ 30 paires). Prix sacrifié. Valleyfield. Jour: 1-373-2184, soir: 1-377-1121.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

DISTRIBUTEURS à café, marque Bo-Breuvage + 2 à Coke. Profit net 150\$/sem, prix 9,500\$. 273-0218

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIES DEMANDES
ATTENTION
Investisseurs associés, semi-retraités ou actifs dans le domaine touristique. Possibilité illimitée. Investissement minimum \$50.000. De 9h à 18h: 278-1898, Guy.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES
NETTOYEUR résidentiel
FRANCHISE DISPONIBLE
663-6449 1277716-714

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

SERVICES FINANCIERS
CAPITAL DE RISQUE
Prêts commerciaux, 1ère, 2ème hyp., commerciales. Financement de recevables et chèques post-datés. M. Duguay 676-5995.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

FONDS pour commerce, industrie, affaires, appartements, etc. DENCOL MITG - 342-1354

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

COMPTABILITE, tenue de livres de qualité, 669-9556

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ADMINISTRATION - GESTION COMPTABILITE, 939-1240

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

COMPTABILITE - IMPOTS
Disponibilité assurée. 596-1153

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PERAIS tenue de livres de petites entreprises. 331-7875.

717 SERVICES SPECIALISES

\$29 MOIS
FAX+TELEX+TELEPHONISTE
Hi-Tel, 1235 Université, 393-4131

717 SERVICES SPECIALISES

FAX - TELEX SERVICE
POURQUOI ACHETER??? On vous donne les deux pour \$12,50 par mois.

717 SERVICES SPECIALISES

TELEPUBLIC - 841-2841
Obtenez votre numéro de FAX et TELEX dès maintenant.

717 SERVICES SPECIALISES

BESOIN argent 1ère 2e hyp., sur propriétés notaire 729-4334.

717 SERVICES SPECIALISES

BESOIN 18.000\$ et 20.000\$, unifamiliale, 1ère hyp., 15% ou à discuter, valeur 100.000\$. 384-2811.

717 SERVICES SPECIALISES

CHERCHE prêteur privé sérieux, bons garants et rendement 20% plus. 276-1817.

717 SERVICES SPECIALISES

725 TENUE DE LIVRES, DECLARATIONS D'IMPOT

717 SERVICES SPECIALISES

A 1 COMPTABILITE, tenue de livres de qualité, 669-9556

717 SERVICES SPECIALISES

ADMINISTRATION - GESTION COMPTABILITE, 939-1240

Le régime actuel de financement agricole est plus avantageux que l'ancien

Tel est l'avis du président de l'Office du crédit agricole

BERNARD RACINE
de la Presse Canadienne
QUÉBEC

■ Le régime actuel de financement agricole est plus avantageux

LITHO PRESTIGE



GILLES A. CÉRAT

M. Pierre Des Marais II, président et chef de la direction d'Unimédia (1988) Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Gilles A. Cérat à titre de président de Litho Prestige. Diplômé en communications graphiques et en relations industrielles, M. Cérat compte plusieurs années d'expérience dans le domaine de l'imprimerie et des arts graphiques. Il a occupé divers postes de haute direction au sein de grandes firmes nationales durant les vingt dernières années et détient ainsi une vaste expérience en gestion des ressources humaines, des ventes et des opérations. M. Cérat est C.R.I. et membre de la Corporation professionnelle des conseillers en relations industrielles du Québec. Litho Prestige est une importante imprimerie située à Drummondville qui se spécialise dans l'impression de revues, employant présentement plus de 200 personnes.

que l'ancien pour les jeunes qui s'établissent en agriculture et tout aussi profitable que l'ancien pour l'ensemble des agriculteurs.

C'est ce qu'a affirmé hier le président de l'Office du crédit agricole, Michel R. Saint-Pierre, au cours d'une conférence de presse destinée à faire le point sur le financement agricole au Québec. Il a aussi rendu publics les statistiques relatives au premier

semestre d'application du nouveau programme entré en vigueur en août 1988 et que M. Saint-Pierre affirme être le « régime le plus intéressant en Amérique du Nord ».

Au cours de ce premier semestre de l'exercice financier 1989-90, qui s'est terminé le 30 septembre, l'Office a autorisé deux fois plus de prêts à long terme et le montant des prêts subventionnés

a augmenté de 22 p. cent comparativement aux six mois correspondants de l'année précédente.

L'Office a consenti 1359 prêts à long terme d'une valeur de 126,4 millions \$ au cours du semestre alors qu'il en avait consenti 696 d'une valeur de 62,5 millions \$ lors du semestre correspondant de 1988-89.

Délais plus courts

Un programme d'amélioration du service à la clientèle comportant notamment la délégation de pouvoirs aux régions a donné une performance intéressante au niveau des délais encourus pour obtenir un prêt de l'Office: entre 55 et 60 jours présentement comparativement à 110 jours auparavant. Les dossiers traités en région ont nécessité un délai moyen de 28 jours, ceux d'un montant plus élevés et traités au siège social ont nécessité un délai moyen de 70 jours.

M. Saint-Pierre a rappelé que la nouvelle loi a concentré en une seule loi ce qui était dispersé dans huit lois et qui visait des cibles dispersées. La nouvelle loi vise particulièrement les jeunes agriculteurs de la relève et les entreprises en phase de développement majeur.

Mais il a admis que ce qui a été défavorisé dans la nouvelle loi ce sont les prêts à moyen terme consentis à l'occasion d'achats d'équipement ou de certaines activités comme le drainage souterrain.

Des efforts considérables seront consentis, a révélé le président, afin d'accroître la formation des employés parce que l'Office entend assumer de plus en plus un rôle conseil auprès de sa clientèle. L'Office verra aussi à faire mieux connaître ses services et son programme, a déclaré M. Saint-Pierre, qui a admis une déficience au niveau des communications.

Nominations chez John Labatt



Melvin M. Hawkrigg,
B.A., F.C.A.



J. Maurice LeClair,
M.D., C.M., M.Sc., LL.D.,
M.C.R.M.(C), F.C.A.P., C.C.

Monsieur P.N.T. Widdrington, président du Conseil de John Labatt, annonce l'élection de Monsieur Melvin M. Hawkrigg et du Docteur J. Maurice LeClair au Conseil d'administration de la Société.

Monsieur Hawkrigg, diplômé de l'Université McMaster et membre de l'Institut des Comptables Agréés, est président du Conseil de Trilon Financial Corporation, vice-président du Conseil de Royal LePage Limitée et de Triathlon Leasing Inc., en plus de siéger au conseil d'administration de plusieurs grandes entreprises canadiennes.

Dr LeClair, diplômé de l'Université McGill et de l'Université du Minnesota, est membre du Collège royal des médecins et chirurgiens du Canada et membre du American College of Physicians. Il est de plus vice-président du Conseil de la Banque de Commerce Canadienne Impériale et membre de plusieurs conseils d'administration à travers le Canada.

John Labatt Limitée est une importante entreprise d'aliments, de boissons, de divertissements et de spectacles dont les activités s'étendent à la grandeur de l'Amérique du Nord et ailleurs dans le monde.

Malenfant gère le Delta St-Sauveur et déposera une offre d'achat

PHILIPPE DUBUISSON

■ L'homme d'affaires Raymond Malenfant est devenu le gestionnaire par intérim du complexe hôtelier Delta Saint-Sauveur, selon un accord intervenu samedi dernier avec le syndicat Richter & Associés.

Selon les termes de la convention de gestion, Raymond Malenfant exploitera le complexe sis au pied des pentes du centre de ski Mont Saint-Sauveur pour une période de 30 jours, renouvelable au gré des parties.

En contrepartie, M. Malenfant, propriétaire de la chaîne Auberge Universel, verse un loyer au syndicat et s'engage à déposer une offre d'achat pour l'hôtel dans le cadre de l'appel d'offres que s'affaire à préparer le syndicat.

Selon Yves Vincent, de Richter & Associés, pas moins de dix entreprises ont manifesté leur intention de déposer une offre pour le Delta Saint-Sauveur, dont M. Malenfant et la chaîne Delta Hotels & Resort, le précédent gestionnaire de l'hôtel. «Plusieurs de ces entreprises sont très intéressées», dit M. Vincent.

Il est par ailleurs très probable que Raymond Malenfant et Mont Saint-Sauveur International créeront une entreprise en coparticipation pour acquérir le Delta Saint-Sauveur.

«Nous avons discuté avec M. Malenfant à ce sujet et il est possible que l'on s'associe pour présenter une offre d'achat pour l'hôtel», affirme Michel Aubin, vice-président, finances, de Mont Saint-Sauveur International, propriétaire des centres de ski Mont Saint-Sauveur, Mont Avila et Jay Peak.

Mont Saint-Sauveur International avait déjà manifesté l'intention de construire un établissement hôtelier avec salle de congrès au pied des pentes de ses centres de ski des Basses-Laurentides pour desservir la clientèle des gens d'affaires, notamment.

Gestion Manoir Saint-Sauveur, division de la société Paul Martin Inc., avait cédé la semaine dernière l'hôtel Delta Saint-Sauveur au syndicat de faillite Richter & Associés. Paul Martin Inc. a enregistré des pertes d'opération de plus de 2 millions \$ au cours des neuf premiers mois de l'année fiscale.

Paul Martin Inc., une société REA de la cuvée 1986, a essuyé une perte de 2,8 millions \$ sur des revenus de 64,2 millions \$ de janvier à juin. L'entreprise ne veut pas commenter sa situation financière. L'avocat de la société, Pierre Cantin, souligne néanmoins que Paul Martin Inc. devrait émettre un communiqué la semaine prochaine.

Vos impôts

Frais d'automobile (3)

MICHEL LANTEIGNE,
C.A.,
associé de Ernst & Young

■ Après avoir passé en revue, au cours des deux dernières semaines, les nouvelles règles de la réforme fiscale portant sur les frais d'automobile ainsi que la pratique administrative de Revenu Canada à leur égard, nous verrons cette semaine le régime des avantages imposés lorsqu'un employeur fournit une automobile à un employé.

Un employé est généralement imposé sur deux types d'avantages lorsque son employeur lui fournit une automobile: les frais raisonnables pour droit d'usage et les frais de fonctionnement.

Frais pour droit d'usage

Quand un employeur met, dans l'année, une automobile à la disposition d'un employé ou d'une personne qui lui est liée, l'employé doit inclure dans son revenu les frais raisonnables pour droit d'usage de l'automobile pendant le nombre total de jours dans l'année durant lesquels elle a ainsi été disponible, moins les sommes payées par l'employé, ou par la personne qui lui est liée, à l'employeur pour l'usage de l'automobile.

Si l'employeur est propriétaire de l'automobile, on peut généralement énoncer que l'avantage de l'employé représentera 2 p. cent du coût de l'automobile pour l'employeur, pour chaque mois où elle est mise à sa disposition (avez-vous songé à laisser votre automobile à votre employeur si vous allez en vacances?). Si l'employeur est locataire, l'avantage de l'employé représentera les deux tiers des frais de location payés par l'employeur, à l'exclusion des frais relatifs à l'assurance contre la perte de l'automobile ou les dommages à celle-ci et pour la responsabilité qui peut découler de son utilisation ou de son fonctionnement.

Seulement les deux tiers du loyer constituent un avantage imposable dans le cas d'une automobile louée par l'employeur, parce que le législateur suppose que le taux théorique du coût de la location mensuelle pour l'employeur est égal à 3 p. cent de ce coût, ce qui ramène l'avantage imposable à 2 p. cent de ce coût, soit le même taux que celui utilisé lorsque l'employeur est propriétaire de l'automobile. Il apparaît que lorsque le taux de location se situe entre 2 p. cent et 3 p. cent par mois du coût de l'automobile, l'employé préférera que l'employeur lui fournisse une automobile louée plutôt qu'une qu'il possède.

Par ailleurs, lorsque la totalité ou presque (90 p. cent et plus) de la distance parcourue par l'automobile pendant l'année est parcourue par l'employé dans l'accomplissement des fonctions de son emploi, l'employé pourra obtenir une réduction de l'avantage imposable, si le nombre de kilomètres parcourus par l'automobile à des fins personnelles est

inférieur à 12 000 km par année. Dans un tel cas, le droit d'usage est multiplié par le pourcentage que représente le nombre réel de kilomètres parcourus à des fins personnelles sur 1000 kilomètres pour toute période de 30 jours où l'automobile est à la disposition de l'employé pendant l'année.

Précisons enfin que l'avantage imposable pour l'employé est calculé en fonction du coût réel (coût d'acquisition ou frais de location) de l'automobile même si l'employeur peut être limité dans les déductions accordées à l'égard de l'automobile.

Frais de fonctionnement

En général, l'avantage imposable d'un employé pour les frais de fonctionnement d'une automobile correspond à la fraction du total des frais de fonctionnement que représentent les kilomètres parcourus par une automobile à des fins personnelles sur le total des kilomètres parcourus à des fins personnelles et aux fins de son emploi. De ce montant sont soustraites toutes les sommes remboursées par l'employé. Bien entendu, le ministre est d'avis qu'un registre des kilomètres parcourus à des fins personnelles et à des fins commerciales doit être tenu par les employeurs et les employés.

Une méthode de rechange peut être utilisée par l'employé si les conditions suivantes sont remplies:

- 1) un montant pour frais pour droit d'usage d'une automobile a été calculé;
- 2) l'automobile sert principalement (plus de 50 p. cent) dans l'accomplissement des fonctions de l'emploi de l'employé; et
- 3) l'employé a donné un avis écrit à son employeur que le montant de l'avantage relié au fonctionnement de l'automobile doit être déterminé selon cette méthode de rechange.

Dans ce cas, l'avantage pour frais de fonctionnement est égal à la moitié du montant déterminé à l'égard des frais pour droit d'usage, moins tous les montants payés à l'employeur par l'employé.

Bien que les frais de fonctionnement ne soient pas définis dans la loi, Revenu Canada estime qu'ils comprennent les frais liés au fonctionnement de l'automobile, par exemple: l'essence et l'huile, l'entretien et toutes les réparations (déduction faite de tout produit d'assurance), et les autres frais, comme le permis et l'assurance, mais non l'intérêt, la déduction pour amortissement et les frais de location.

En outre, précisons que les frais personnels de stationnement d'un employé sont considérés comme un avantage imposable supplémentaire pour l'employé.

Conclusion

Depuis trois semaines, nous roulons à vive allure sur les routes sinueuses des lois fiscales en matière de frais d'automobile. Force est maintenant de conclure que l'application de ces lois est de plus en plus cahoteuse et rend l'avantage que constitue une automobile de moins en moins intéressant.

LE 4446 ST-LAURENT



Bureaux de classe «A»

- 70 000 p.c. de bureaux;
- aménagements clé en main;
- air climatisé;
- fenestration ouvrante de 7' X 4';
- plafonds de 10' à 12';
- stationnements intérieurs;
- accès routier rapide, près du métro;
- 8 000 p.c. d'espaces commerciaux au rez-de-chaussée

Angle Mont-Royal
Courtiers protégés

À LOUER: 849-1351

Produits Forestiers Canadien Pacifique Limitée

AVIS DE DIVIDENDE
AVIS EST DONNÉ PAR LA PRÉSENTE que le conseil d'administration de Produits Forestiers Canadien Pacifique Limitée a déclaré un dividende trimestriel de 65 cents par action ordinaire de la Société, payable le 2 janvier 1990, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 1 décembre 1989.

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
Le Secrétaire,
Jacques Beauchamp
Montréal (Québec)
le 17 octobre 1989



HAVRE SAINT-LOUIS CONDOMINIUMS

Plus que 21 unités à vendre dans la phase 1 Le Havre St-Louis, c'est le seul projet de condominiums avec

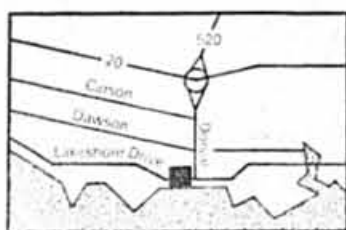
accès direct au Lac St-Louis. ■ La construction est amorcée et 42 % des unités sont déjà vendues. ■ Au Havre St-Louis,

vous retrouverez tout le charme des maisons unifamiliales du West-Island: intimité,

superbe vue du lac, verdure, espace intérieur et extérieur... Et vous découvrirez le

confort de la vie de condo. ■ Vous êtes prêt à faire le saut? Ne manquez pas votre

chance. Occupation juillet 1990.



Pour visiter notre unité-témoignage, veuillez prendre rendez-vous en composant le 631-0311.

OFFRE ET DEMANDE (TORONTO)

[illegible]

11/2	CSA F	\$5	54	USco A F 290	310	Nova F	\$25	25 1/4	(YHR	25	
1/4	F	Clbsh B	65	80	GB US \$392 1/2	393	Nova G	\$25	25 1/4	UCL p	\$25 1/4
F	F	Cldwl A	56 1/4	7	G Rul w 105	140	Nova H	\$22	22 1/4	Ultr w	56

r	17-18	CNW B	32%	25%	Glx B	W	15	17	Nova W	65%	28	Um B	1	\$10%
r	17-18	C Trs 1	32%	12%	Diet A	S	94%	8%	Musc S	22	25	Lipo 2	5	\$10%
r	17-18	C Trs 2	B319	19	Gthr G	S	87	40	Cusco S	25	65	Ugs S	3	\$37%
r	17-18	C Trs 3	A	25	Gthr G	F	91%	9%	Chico F	118%	87	Ugs S	3	\$37%
r	17-18	C Arns	30	30	G Thr	S	87	40	Chico S	118%	89%	Ugs S	3	\$37%
r	21-2	C Dr A	1	51%	G Llc	NK	40	50	Chop P	833	35	U Corp S	5	\$17%
r	21-2	C Dr B	1	51%	P Glic	S	82	47	Oleum	15%	5%	U Corp S	5	\$17%
r	21-2	C Ergo	480	45%	G WL	B235%	25%	Olds p	475	45	U Corp S	5	\$15%	
r	21-2	C FI A	1	205	210	G Front	125	350	Old Cn	125	140	U Corp S	5	\$15%
r	21-2	C IBC A	1	97%	91%	Gm F	5	40	Old C B	58	8%	U Corp S	5	\$15%
r	21-2	C Mer	320	21%	Grnt D			Ontario	11	13	Un Time	10		

3 1/4	C Roxy	\$6 1/4	7	Blvn A	\$8	8 1/2	PMC C	58	60	VGM	\$5 1/2
4	C Corn	\$15 1/2	16 1/2	Gfst w	4	5	PMG	36	40	V5 Sr	\$17 1/2
5 1/4	C Ltl B	\$20 1/4	20 3/4	Gwll	230	250	P Cgr A	115	125	Value p	\$25

7	CU 514	646	50	HSGK M	435	40	PCAR B1	90	100	Varny P	52474
8	CU 515	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52475
9	CU 516	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52476
10	CU 517	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52477
11	CU 518	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52478
12	CU 519	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52479
13	CU 520	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52480
14	CU 521	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52481
15	CU 522	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52482
16	CU 523	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52483
17	CU 524	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52484
18	CU 525	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52485
19	CU 526	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52486
20	CU 527	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52487
21	CU 528	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52488
22	CU 529	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52489
23	CU 530	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52490
24	CU 531	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52491
25	CU 532	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52492
26	CU 533	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52493
27	CU 534	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52494
28	CU 535	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52495
29	CU 536	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52496
30	CU 537	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52497
31	CU 538	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52498
32	CU 539	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52499
33	CU 540	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52500
34	CU 541	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52501
35	CU 542	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52502
36	CU 543	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52503
37	CU 544	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52504
38	CU 545	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52505
39	CU 546	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52506
40	CU 547	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52507
41	CU 548	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52508
42	CU 549	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52509
43	CU 550	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52510
44	CU 551	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52511
45	CU 552	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52512
46	CU 553	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52513
47	CU 554	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52514
48	CU 555	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52515
49	CU 556	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52516
50	CU 557	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52517
51	CU 558	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52518
52	CU 559	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52519
53	CU 560	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52520
54	CU 561	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52521
55	CU 562	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52522
56	CU 563	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52523
57	CU 564	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52524
58	CU 565	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52525
59	CU 566	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52526
60	CU 567	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52527
61	CU 568	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52528
62	CU 569	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52529
63	CU 570	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52530
64	CU 571	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52531
65	CU 572	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52532
66	CU 573	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52533
67	CU 574	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52534
68	CU 575	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52535
69	CU 576	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52536
70	CU 577	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52537
71	CU 578	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52538
72	CU 579	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52539
73	CU 580	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52540
74	CU 581	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52541
75	CU 582	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52542
76	CU 583	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52543
77	CU 584	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52544
78	CU 585	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52545
79	CU 586	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52546
80	CU 587	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52547
81	CU 588	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52548
82	CU 589	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52549
83	CU 590	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52550
84	CU 591	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52551
85	CU 592	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52552
86	CU 593	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52553
87	CU 594	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52554
88	CU 595	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52555
89	CU 596	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52556
90	CU 597	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52557
91	CU 598	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52558
92	CU 599	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52559
93	CU 600	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52560
94	CU 601	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52561
95	CU 602	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52562
96	CU 603	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52563
97	CU 604	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52564
98	CU 605	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52565
99	CU 606	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52566
100	CU 607	646	50	Hafre D	435	40	PNI A1	923	223	Wich P	52567

Ch A	\$2 25 1/2	JDS B	\$25 1/2 28	Rio 380	\$78 1/2 90	Training in US P
Cml Fm	330 350	Jean C F	\$13 1/4 14	Rio 8.5	430 59 1/2	Mobil
Cmstat	45 55	Jordin A	42 44	Rto Alto	15 18	PHM
Cmirm	38 45	Joss E	330 340	Roddy	38 42	RBV B 1 240
Conia	120 135	K Cre o	8 9	Roth A	\$90 1/2 93 1/2	Varty A 116 1/2
Conk	45 50	Kali R F	\$12 1/2 13 1/2	Roth 2	\$14 1/2 15	Wolpert 159

LES GRAINS

WINNIPEG		MAÏS	
(CONTRATS EN TONNES)		Déc.	2,38 2,40% 2,37% 2,40 +
MARCHÉ À TERME		Mars	2,41% 2,43% 2,40% 2,42% +
Ouv. Haut Bas Ferm. Hier		Mai	2,44% 2,46% 2,44% 2,46 +

[illegible]

