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

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 8 au 14 octobre 1988 Vol. LX Nº 40 128 pages **1,25 $**

Trust
PRÊT ET REVENU
NOUVEAU
MARGE DE CRÉDIT DU PROPRIÉTAIRE
Profitez de la valeur réelle nette de votre propriété pour obtenir de l'argent à meilleur taux qu'un prêt personnel.
Renseignez-vous aujourd'hui
Montréal - Québec - Ste-Foy
Rouyn-Noranda - Chicoutimi
Ottawa - Trois-Rivières

Les Trois Arches
RESTAURANT FRANÇAIS

"SALONS PRIVÉS"
RÉSERVATIONS 683-8200
11131, boul. Gouin ouest
Pierrefonds

FILMS: PLUSIEURS ÉMISSIONS À FORT RENDEMENT

Bon nombre de financements de films seront offerts cet automne. Ils promettent des rendements fort alléchants

pp. 2-3

Source: La Laurentienne

LA LAURENTIENNE TARDE À DIGÉRER SES ACQUISITIONS

Le P.d.g. de la Corporation du Groupe La Laurentienne, Jacques Drouin, redouble d'effort pour hausser la rentabilité du holding *pp. 4-5*

Source: Bureau de tourisme de Trois-Rivières

UN DEUXIÈME SOUFFLE POUR TROIS-RIVIÈRES

La capitale de la deuxième région papetière au monde mise sur l'entrepreneurship local.

EN VEDETTE CETTE SEMAINE: CASCADES NÉE EN 1964

en collaboration avec la

Caisse de dépôt et placement du Québec

60e anniversaire LES AFFAIRES

p. 27

40
0 66713 00152 9

TOUS LES DÉTAILS

enRoute
1 800 363-3333

Ceux qui jouissent de la clause grand-père procurent des déductions de 100 %

Abris fiscaux: plusieurs films seront

■ Les occasions d'économiser de l'impôt et de faire fructifier votre épargne arrivent.

En effet, apparaîtront bientôt sur le marché des émissions de parts de films accordant des déductions de 100 % au fédéral et au provincial, dont l'une offrant un rendement net annuel de plus de 100 %, une société en commandite dans le crédit relais d'avions et de pièces d'avion avec un rendement espéré de 20 % par année et une société en commandite d'investissement dans l'achat et le développement de terrains.

Émission de film pour l'automne

D'abord, **Midland Doherty** s'apprête à lancer la plus importante émission pour le financement de films cet automne. **Lévesque Beaubien** sera cogérant. Les parts émises atteindront une valeur globale de 20,3 M$. Le produit de l'émission servira à financer la production de *CannonBall Run 3*.

Ce film canadien comporte une clause grand-père qui permet une déduction de 100 % au fédéral et au provincial de ses dépenses de production. La souscription minimale est de cinq parts, totalisant 5 000 $.

L'investissement nécessitera un comptant initial correspondant à près de 30 % de l'investissement, le reste pouvant être financé par un prêt bancaire personnel. L'investisseur aura l'option de revendre son unité au producteur à une valeur correspondant à près de 75 % du prix à l'émission. Les garanties de recette de ce long métrage seront appuyées par une lettre de crédit bancaire émise par la **Public National Bank of New York**.

Rendement espéré de plus de 100 %

Selon nos sources d'information, l'aspect original de ce financement réside dans la date très rapprochée à laquelle l'investisseur pourra exercer son option de vente et récupérer ainsi l'argent investi. L'investisseur pourra en effet exercer son option de vente dès mai 1989, soit dans huit mois environ. Ceci aura pour effet d'accroître sensiblement le rendement net réel du placement sur une base annuelle.

En huit mois, l'investisseur aura réalisé son économie d'impôt. Il aura récupéré l'argent investi et aura pu rembourser la totalité du prêt personnel contracté pour financer l'achat des parts. Pour une personne ayant un revenu annuel imposable de 27 500 $, le rendement net annuel devrait être de 130 % environ.

Au moment de mettre sous presse, il semblait que le prospectus provisoire de l'émission allait être déposé à la **Commission des valeurs mobilières du Québec** le 6 octobre.

En plus de *CannonBall Run 3*, Midland Doherty travaille sur un autre financement d'un film canadien jouissant aussi d'une clause grand-père. Les dépenses de production de ce film seront par conséquent déductibles à 100 % au fédéral et au provincial. Le montant de cette émission serait d'environ 6 M$.

Un film canadien qui comporte une clause grand-père permet une déduction de 100 % au fédéral et au provincial de ses dépenses de production.

Duhamel Régimbald: 2 autres films canadiens

De son côté, le courtier en valeurs mobilières **Duhamel Régimbald** s'apprête à lancer deux émissions de film, l'une de 9,5 M$ et l'autre de 8,5 M$ environ. L'émission de 9,5 M$ servira à financer la production du film *Gate II*. Il s'agit d'un film canadien avec clause grand-père dont les dépenses de production sont admissibles à 100 % aux deux paliers gouvernementaux.

Le producteur de ce film est **Alliance Entertainment Corporation**. Les principales prises de vue ont été effectuées en août dernier. Le film *Gate I* a connu un franc succès, obtenant une très haute cote de popularité au Canada en 1988. Un des associés d'Alliance Entertainment est le cinéaste montréalais **Denis Héroux**.

Nouvelles règles fiscales

McNeil Mantha et **Saumier Morrisson** viennent pour leur part de déposer le prospectus provisoire pour l'émission de la **Société en commandite d'animation**. Il s'agit du financement de la production de trois films d'animation intitulés *Les Oursons Volants*, *Sharky et Georges* et *L'Aventure de l'Écriture*. Ce sont des films québécois régis par les nouvelles lois fiscales 1988.

Leurs dépenses de production sont déductibles à 166 2/3 % au provincial et à 30 % pour la première année au fédéral. Le producteur des films est **Animation Ciné-Groupe J.F. inc.** Un contribuable doit

→

Choisissez une carrière d'avenir

Devenez AGENT IMMOBILIER

Prenez le cours
Vente de biens immobiliers
- Communication
- Évaluation
- Droit immobilier
- Vente immobilière
- Mathématiques
- Architecture

- en 210 heures -
le jour ou le soir

Enseignement professionnel collégial
Permis No. 749926

Pour plus de renseignements, contactez un courtier en immeubles ensuite téléphonez à la régistraire

(514) 277-2117

JGL
Jean-Guy Leboeuf

5277, ave. du Parc
Montréal
H2V 4G9

Seul l'Institut Jean-Guy Leboeuf vous donne autant, si rapidement, pour si longtemps!

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abcourt	50	Canadien Int.	19	Flexibulb	T-3	Masan Co	76	Reed Paper	T-22
A.B.I.	T-3,	Cascades	27, T-23	Foresbec	66, 75	Mediacom	19	Ressources MSV	48
Abitibi-Price	42-43, T-8	Central Capital	76	Gibraltar General	7	Meloche	86	Reynolds	T-3, 8
Acier Fabrex	T-3	CIL	T-10	Gibraltar Mines	77	Messeguay	50	Rogers Comm.	66
Actidev	60	Ciment St-Laurent	54-55	GID Design	39	Métro-Richelieu	35, 60	R-Pac Inc.	35
Aerospace Welding	35	Cineplex Odeon	73	Home Assurance	7	Minières du Nord	50	Sarlos and Ass.	59
Agrimont	10-11, 73	Cogeco	T-23	Hydro-Mécanique	T-22	Minnova	49	Sensormatic	66
Agromex	73	Compusearch	T-20	IBM	51	Mitsui	T-10	SHL Systemhouse	66
Air Canada	57	Comterm	73	Inco	49	Modudent	78	SKW Canada	T-10
Alcan	51	Consol.-Bathurst	42-43, T-3	Industries Redpath	13	Montréal Trustco	76	Sobeco (Gr.)	24
Alimentation Couche-Tard	60	Courbec	T-18	Investissements Delwo	35	Morgan Financial	76	Société de gestion AGF	76
Allied Stores	73	CP Forest Products	42-43	IPL	76	Morisco	50	SOQUEM	49
American ExpressS-1,	4, 8, 11	Denco Canada Dentaire	787	Irving Pulp and Paper	T-23	National Mobile	73	Stern	73
Amstar	13	Design Macaro	35	Ivaco	T-16	Nautilus	44	Structures C.Q.S	T-3
Anglo Canada	7	Desourdy	T-18	Kalish	15	Noranda	66	Sumner	54-55, 76
Archimède 2000	73	Desroberts	T-7	Kerr Addison	48-49	Norsk Hydro	T-3, 10	Super Carnaval	T-18
Astral Bellevue	66	Diachem Chimique	T-3	Khrome-Tec	35	Nova	46-47	Tate & Lyle PLC	13
Audrey	65	Didier	T-10	Kinburn	66	Oasis	50	Taurus	78
Avcorp	76	Domco	74	Kruger	T-3, 4, 12, 14	Parquet	49	Tolgeco	54-55
AXA (Gr.)	7	Dominion Textile	T-8	LAB Chrysotile	49	Passeporc	73	Totec (Gr.)	78
Bazinet & fils	73	Domtar	76	La Laurentienne	86	Paul Martin	57	Toyota Motor	13
BCE	66, 73	Dow Chemical	46-47, 76	La Laurentienne (Corp.gr.)	4-5	Pêcheries Atlantiques	35	Trisan	76
Beaufield	50	Du Pont	46-47	Lap. & Verreault	T-3, 7, 23	Perstorp Form Manutention	76	Triton	76, 78
Bell Canada	76	Entrepôt National	35	Lavalin	79	Philips	T-8	Tyson Foods	10-11
Bell Helicopter	76	Entreprise Mekan	T-22	Lawson Mardon	76	Placer Dome	48, 77	Unik	41
Bocenor (Gr.)	41, 54-55	Équipements Quévis	35	Lépine Cloutier	74	Polysar	46-47	Union Carbide	46-47
Bois Franc Royal	54-55	Euréquip	30	LNS Systèmes	20	Power Corporation	T-16	Val d'Or	50
Bombardier	T-3	Ex-In	50	Luc Desjarlais et ass.	79	Primonor Inc.	35	Vilebrequin National D.T.	35
Breuvages Cott	59	Falconbridge	50, 66, 77	Luxorama	41	Prod. forestiers C.-P	T-8, 12	Vior	49
Cambior	49, 50	Fenebec	41	Maax	73	Provinces-Unies	7	VSM Exploration	48
Campeau	73	Fiducie Métropolitaine	77	Magma Enterprise	76	Quantum Chemical	46-47	Vulcan Packaging	76
Canaco	50	Financial Trust	76	Marathon	79	Radiateurs Laniel	35		
Canadair	T-3	Financial Trustco Capital	76	Marché Rougemont	35	Radiocom. BCE Mobile	73		
Can. Life Insurance	76	Finor	49	Marmer	T-7	Redpath	66		

SOMMAIRE

Affaires et la loi	34
Analysez avant d'acheter	74
Ass. des actionnaires	78
Bourses	66 à 73
Carrières	28-29
De bonnes sources	14
Dividendes	78
Éditorial	6
Émissions en cours	57
Fiscalité	36
Gagnants et perdants	66
Immeuble	79 à 86
Investissements	35
Management	30
Marketing	18-19
Mines et métaux	48 à 50
Monde du travail	38
P. de Montréal	75
Portefeuille	77
Pouls de l'économie	12-13
Résultats financiers	78
Revue des marchés	65
Taux d'intérêt	64
Technologie	16-17
Votre impôt	56

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement nº 0923

bientôt offerts aux investisseurs

Pour les films québécois régis par les nouvelles lois fiscales 1988, les dépenses de production sont déductibles à 166 2/3 % au provincial et à 30 % pour la première année au fédéral.

investir comptant 40 % du prix de la part à l'émission. Le prix unitaire d'une part est de 1 000$, la souscription minimale étant de 3 000$.

L'émission totale est d'une valeur de 3,6 M$. L'investisseur aura l'option de vendre ses unités à 60 % du prix à l'émission le 15 mars 1989. Selon les calculs présentés au prospectus, sur un investissement de 3 000$, un contribuable imposé au maximum (les taux marginaux les plus élevés sont, en 1988, de 26 % au Québec et 25,09 % au fédéral) réalisera une économie d'impôt totale de 1 503,11$.

En supposant qu'il exerce son option de vente au 15 mars 1989 et qu'il récupère ainsi 60 % de son investissement global de 3 000$, un investisseur se retrouvera six mois plus tard plus riche de 303,11$. Sur le comptant investi de 1 200$, ceci représente un rendement de 25,3 % (303,11$/1 200$) pour une période de six mois. Sur une base annuelle, il s'agit donc d'un rendement de 50,6 % sur le comptant initialement investi.

Selon nos informations, **Richardson Greenshields** est aussi sur le point de déposer un financement de film pour une somme de 7 M$. Il s'agit une fois de plus d'un film canadien jouissant d'une clause grand-père permettant de déduire à 100 % les dépenses de production au provincial et au fédéral.

Les abris fiscaux du film seront les plus courus cet automne. Ceux-ci ne sont pas ou très peu affectés par le concept des pertes nettes cumulatives sur le placement. L'investisseur doit cependant réaliser que, pour profiter pleinement de l'abri fiscal du film, il lui faut utiliser son exemption sur le gain de capital ou encore avoir des pertes importantes en capital venant annuler le gain de capital imposable généré par l'exercice de l'option de vente du film.

Pour beaucoup de contribuables, la réforme fiscale est devenue un obstacle majeur dans l'achat d'abris fiscaux. C'est pourquoi, les Québécois devront se tourner davantage vers les placements n'ayant aucun avantage fiscal, mais dont le rendement espéré peut être très élevé.

CLAUDE CHIASSON

AVEZ VOUS BESOIN
- d'une adresse postale prestigieuse?
- d'un excellent service de réponse téléphonique bilingue?
- ou d'un bureau meublé?

SI OUI CONTACTEZ-NOUS

EXÉCUTRON (Centre-Ville)
555, Dorchester 18
514-871-9941

EXCEL (Laval)
4, Pl. Laval suite 200
514-669-4551

Émission originale de 55 M$ dans l'aviation

L'épargne des contribuables ne sera pas sollicitée par les seuls abris fiscaux cet automne. On leur offrira aussi d'autres occasions de placement pouvant donner des rendements attrayants.

C'est ainsi que **Duhamel Régimbald** prépare une émission d'envergure dans le but de financer une entreprise de crédit relais dans le secteur de l'aviation. Le courtier en valeurs mobilières devait déposer à cet effet le 7 octobre 1988 un prospectus sur une émission de 55 M$ d'une société en commandite.

La société en commandite jouera de fait le rôle d'une institution bancaire finançant à court terme l'achat d'avions et de pièces d'avions aux États-Unis. Une importante banque canadienne verra à substituer les contrats de financement et de location à court terme par des contrats de crédit-bail ou de financement à long terme.

La société en commandite jouera essentiellement le rôle d'intermédiaire entre certaines entreprises canadiennes et une importante banque canadienne. Ce service d'intermédiaire devrait permettre un rendement annuel moyen de 18 à 22 % aux détenteurs de parts de la société en commandite.

Les détenteurs de parts recevront aux trois mois des revenus de location qui seront imposés comme revenus d'entreprises. Parmi ceux qui dirigeront la société en commandite, on retrouvera des personnes de renom dont, semble-t-il, du personnel hautement qualifié provenant d'**Air Canada.** Selon nos informations, le marché visé par la société en commandite se chiffre dans les milliards de dollars au Canada.

Émission de 100 M$ pour l'achat de terrains

Toujours chez Duhamel Régimbald, on prépare également une société en commandite dont le but sera d'investir dans les terrains au Canada. La société en commandite verra à la mise en valeur des terrains. On parle d'une émission de 100 M$.

L'émission s'adressera aux institutions financières et la souscription minimale sera de 150 000$. Suivront ensuite d'autres émissions à l'intention des petits investisseurs.

D'autres financements de sociétés en commandite sont à venir: McNeil Mantha et **Maheux Noiseux** seraient en train de monter une société en commandite qui se spécialisera dans la location de voiliers de 38 pieds à 43 pieds dans les Antilles; **Geoffrion Leclerc** entend émettre entre 3 M$ et 4 M$ pour le financement de la série télévisée *Surprise sur prise* dont l'animateur et l'un des producteurs est **Marcel Béliveau**.

En outre, plusieurs émissions d'actions accréditives sont déjà offertes sur le marché. Plusieurs émissions de sociétés en commandite agricole sont également en cours.

CFCF 60/CFQR 92.5

déménagera ses bureaux et ses studios
au 1200, avenue McGill College.

Léopold a agi à titre d'expert-conseil
auprès de l'utilisateur d'espace.

Léopold

CONSULTANTS IMMOBILIERS INC.

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.

courtier

Le holding financier a réalisé un mince profit au dernier trimestre

Groupe La Laurentienne prend plus de temps

La Corporation du Groupe La Laurentienne (Mtl, 6,75$) digère difficilement les nombreuses acquisitions réalisées au cours des dernières années. La stratégie de rationalisation mise en oeuvre par le holding financier pour accroître sa rentabilité tarde à produire les résultats escomptés.

En effet, la Corporation n'a réalisé qu'un faible bénéfice de 1,6 M$ au cours des trois mois terminés le 30 juin dernier. Le bénéfice par action pour ce trimestre a été nul, compte tenu des 42 075 532 actions en circulation.

La Corporation ne pourra atteindre les objectifs qu'elle s'était fixée pour l'exercice 1988 même si une amélioration est prévue au cours des prochains mois. Pour ses six premiers mois de l'exercice financier 1988, la Corporation a réalisé un bénéfice net de 8,3 M$, comparativement à 16,8 M$ pour la même période en 1987, un recul de 50%.

Les analystes financiers ont corrigé à la baisse leurs prévisions pour l'ensemble de l'exercice. **Donna Toth**, de la maison **Lévesque Beaubien**, prévoit maintenant un bénéfice de 0,50$ par action pour l'exercice en cours et de 0,55$ pour l'exercice 1989. L'an dernier, la Corporation avait affiché un bénéfice par action de 0,80$.

Assurance de personnes

Interrogé par LES AFFAIRES, le président et chef de l'exploitation de la Corporation, **Jacques Drouin**, a convenu que les résultats n'étaient pas à la hauteur des attentes. Il a cependant ajouté que des gestes concrets avaient été posés pour corriger la situation.

Robert St-Jacques a été nommé président et chef de la direction des activités canadiennes de **L'Impériale, compagnie d'assurance-vie**. M. St-Jacques, qui était auparavant vice-président exécutif et directeur général des finances de la Corporation, a pour tâche de redresser la situation dans le secteur de l'assurance de personnes.

C'est de ce côté que les résultats ont été les plus décevants. Pour le premier semestre, ce secteur (incluant les activités au Royaume-Uni et aux États-Unis) a essuyé une perte de 2,8 M$, comparativement à un gain de 7,5 M$ pour la même période de l'année dernière.

Selon M. Drouin, ces pertes sont en partie imputables à la baisse des revenus de placement occasionnée par le krach et à la révision des lois de l'impôt.

Le facteur le plus déterminant de cette perte est toutefois le taux élevé des réclamations dans le secteur de l'assurance collective santé. L'acquisition de deux blocs d'affaires dans ce domaine, ceux de

→

L'action du Groupe La Laurentienne aurait atteint un plancher

Selon l'analyste financier **Donna Toth** de la maison **Lévesque Beaubien**, le cours de l'action de la **Corporation du Groupe La Laurentienne** (Mtl, 6,75$) a atteint son creux.

«Le titre se négocie à 60% de sa valeur comptable alors que les titres de holdings financiers comparables, telles la **Corporation financière Power** (Mtl, 13,75$) et **Trilon Financial** (Tor, 17,38$), s'échangent à 110% de leur valeur comptable. Le cours du titre a probablement atteint un plancher», analyse Donna Toth.

Le titre du Groupe La Laurentienne a été émis au prix de 10$ l'unité en 1985. Chaque unité se composait d'une action subalterne comportant droit de vote et d'un bon de souscription permettant d'acheter une action subalterne de catégorie B au prix de 10$. Le bon est échu depuis le 31 mars dernier.

Si l'analyste de Lévesque Beaubien estime que le titre a atteint un creux, elle n'en recommande toutefois pas l'acquisition pour le moment. Selon ses prévisions, le Groupe La Laurentienne réalisera un bénéfice par action de 0,50$ cette année et 0,55$ l'an prochain, comparativement à 0,80$ pour l'exercice clos le 31 décembre 1987.

«Power Financial et Trilon Financial sont bien connues des investisseurs institutionnels. L'équipe de direction de ces holdings a déjà fait ses preuves. Avant d'accorder un multiple comparable au titre du Groupe La Laurentienne, le marché attend tout simplement que la direction ait fait ses propres preuves.»

Pour obtenir la faveur des investisseurs, la direction du Groupe La Laurentienne devra démontrer qu'elle a la capacité de digérer les nombreuses acquisitions réalisées au cours des dernières années et d'atteindre ses objectifs de rentabilité, lance l'analyste.

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

Affiliée à l'Université de Montréal

HEC

Colloque
Tout savoir sur les
femmes cadres d'ici

Des conférenciers et conférencières vous feront part de leurs recherches les plus récentes sur la situation de la femme cadre. Mythes et réalités, problèmes actuels et tendances: voici enfin le portrait de la femme cadre d'ici.

Parmi les thèmes abordés:

- concilier carrière et famille
- faire carrière au féminin
- vivre les relations femme cadre – homme cadre
- réussir dans différents secteurs d'activité
- envisager l'avenir de la femme cadre

Ce colloque est organisé par le Groupe Femmes, Gestion et Entreprises, en collaboration avec Hydro-Québec

Commanditaires: Banque Nationale du Canada, Bell Canada, Caron Bélanger Clarkson Gordon, Culinar, Poissant Richard Thorne Ernst & Whinney, Société des alcools du Québec, Hydro-Québec.

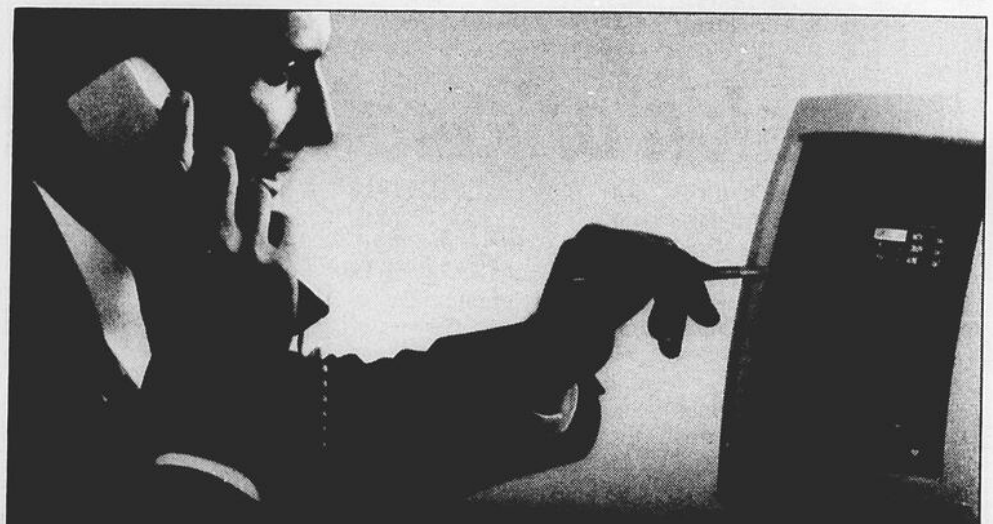
Dates: 20 et 21 octobre 1988

Lieu: Hôtel Le Méridien, Montréal

Frais d'inscription: 285$
100$ pour les étudiants et étudiantes.
Sont inclus dans ces frais: une bibliographie, la documentation générale, les actes du colloque, deux déjeuners, deux cocktails et les pauses santé.
Faire chèque ou mandat-poste à l'ordre de Colloque F.G.E.

Pour information et inscription:
Johanne Morissette
(514) 340-6630

École des Hautes Études Commerciales
5255, avenue Decelles
Montréal (Québec) H3T 1V6



«...stable et à bon rendement, notre Fonds Hypothèques est actuellement votre meilleur choix...»

**«Le Fonds Hypothèques s'impose par sa stabilité, son rendement, et aussi par sa grande flexibilité.
En effet, il ne comporte aucuns frais d'acquisition, et grâce à notre cote hebdomadaire, vous avez accès à votre argent à chaque semaine sans qu'il ne vous en coûte un sou...
Voilà qui saura certainement faciliter votre choix.»**

Rendement annuel compose au 30 juin 1988*	
10 ans	11,4%
5 ans	10,7%
3 ans	9,7%
1 an	9,4%

*Le rendement passe ne donne pas necessairement une indication du futur.

Fiducie Desjardins
Le nouveau nom de la Fiducie du Québec.

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*

Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen de prospectus.

que prévu pour digérer ses acquisitions

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jacques Drouin croit qu'une meilleure sélection des risques devra être réalisée pour accroître la rentabilité des portefeuilles de Travelers et d'Eaton Life.

Travelers Canada et d'**Eaton Life**, a eu un impact négatif sur les résultats de L'Impériale.

Selon M. Drouin, une meilleure sélection des risques devra être réalisée pour accroître la rentabilité des portefeuilles de Travelers et d'Eaton Life.

Selon Donna Toth, les résultats de La Laurentienne dans le secteur de l'assurance de personnes ne reflètent pas ceux de l'industrie. « Les résultats financiers de la **London Life**, dit-elle, ont été très satisfaisants. »

L'analyste de Toronto croit qu'un problème de gestion mine les résultats de la Corporation dans le secteur de l'assurance de personnes. Elle voit d'un très bon oeil la nomination de Robert St-Jacques à la tête de L'Impériale. « Il rationalisera les activités de la compagnie et redressera ses systèmes d'information de façon à ce que les prix des produits reflètent mieux les risques », a-t-elle affirmé aux AFFAIRES.

La Laurentienne devra redresser rapidement la situation en assurance de personnes car le holding financier ne pourra compter sur une contribution aussi importante de l'assurance de dommages au cours des prochains trimestres.

Au premier semestre, la contribution de l'assurance de dommages aux bénéfices du holding a été de 5,8 M$, contre 6,1 M$ pour la même période l'an dernier. Selon les analystes, l'industrie de l'assurance de dommage amorce un cycle baissier.

États-Unis: nouvelle direction

La Corporation devrait rentabiliser ses activités aux États-Unis dès 1989.

Robert Rakish a été nommé président et chef de la direction de **Laurentian Capital Corporation**, le holding qui chapeaute les intérêts américains de la Corporation. En outre, le siège social de la Laurentian Capital Corporation sera déménagé de Mobil, Alabama, à Philadelphie.

« Nous fondons de grands espoirs sur la nouvelle équipe de direction de notre holding aux États-Unis, a lancé M. Drouin. L'équipe précédente nous a permis d'accroître rapidement nos actifs dans ce pays, qui sont passés de 20 M$ en 1984 à près de 1 milliard en 1987. Un changement à la direction était nécessaire pour rentabiliser les opérations. »

En 1987, les activités permanentes aux États-Unis ont retranché 453 000 $ aux bénéfices du Groupe. M. Drouin a affirmé qu'il n'était pas question de réaliser d'autres acquisitions aux États-Unis tant que les activités demeureront déficitaires.

Activités bancaires

Les services bancaires et fiduciaires ont accru leur contribution aux bénéfices du Groupe La Laurentienne. Au cours du premier semestre, ce secteur a contribué 7,6 M$ aux bénéfices du holding, comparativement à 4,5 M$ l'année dernière. Cette hausse provient de l'accroissement de la participation du holding dans la **Banque Laurentienne**.

CORP. DU GROUPE LA LAURENTIENNE

Activités :
Services financiers intégrés.
Cours récent : 6,87 $
Haut (52 sem.) : 13,63 $ Bas (52 sem.) : 6,75 $

	Revenus (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action
1er semestre 88	1 111,6	8,3	0,13
1er semestre 87	778,5	16,8	0,42

Période de six moins terminée le 30 juin.
Lévesque Beaubien prévoit un bénéfice par action de 0,50$ pour l'exercice 1988 et de 0,55$ pour celui de 1989.

Tableau : LES AFFAIRES

La contribution du secteur bancaire et fiduciaire devrait diminuer au cours des prochains trimestres. La Banque Laurentienne, née de la fusion de la Banque d'Épargne et du Trust Eaton, vient en effet de dévoiler des résultats en baisse pour le troisième trimestre terminé le 31 juillet.

Les bénéfices de la banque ont atteint 2,4 M$, contre 7,6 M$ pour le même trimestre en 1987. Pour les neuf premiers mois de l'exercice en cours, les bénéfices ont totalisé 12,4 M$, soit 40 % de moins que l'an dernier.

Les dépenses résultant du changement de la raison sociale de la banque et de sa fusion avec le Trust Eaton ne sont pas récurrentes. En outre, la banque devrait bénéficier de son appartenance à la bannière de La Laurentienne en terme d'achalandage.

L'analyste Donna Toth prévoit que la banque profitera de sa nouvelle charte fédérale pour diversifier ses actifs et accroître sa rentabilité. La banque avait la réputation de détenir une part importante de ses actifs sous forme de placements sur le marché monétaire. Ces placements à faible rendement seront de plus en plus transformés en prêts aux particuliers et aux entreprises.

Le rendement sur l'avoir des actionnaires de la banque est de 12 %. L'objectif est de le porter à 15 % dans trois ans. À titre de comparaison, le rendement sur l'avoir des actionaires des six grandes banques canadiennes a atteint 15,6 % au dernier trimestre.

Donna Toth estime que la petite taille de la Banque Laurentienne rendra difficile la hausse de sa rentabilité au niveau de celle des grandes banques. Une grande banque peut étaler le coût de son système informatique sur un plus grand volume d'affaires et diversifier davantage son portefeuille de prêt.

PHILIPPE DUBUISSON

AVEZ-VOUS DES PROBLÈMES DE VENTES?
Le Groupe VAILLANCOURT
DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES INC.
1-514-866-6148

BRUNELLE, TRUDEL, MONETTE & LAFONTAINE INC.
Vos montants d'assurances sont-ils conformes à la réalité?
BRUNELLE, TRUDEL, MONETTE & LAFONTAINE INC.
COURTIERS D'ASSURANCES
10000, rue Lajeunesse, Montréal, (Québec) H3L 2E1
(514) 384-7950

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

— VENDEURS
— REPRÉSENTANTS
— CONSEILLERS
— GÉRANTS DE VENTE
VENDRE AU MAXIMUM
Pourquoi pas vous?
Roger St-Hilaire instructeur
Vente stratégique
Québec 13-14 oct.
Montréal 20-21 oct.
Val D'Or 14-15 nov.
Québec 17-18 nov.
Montréal 24-25 nov.
Gérance de vente
Québec 7-8-9 nov.
Montréal 28-29-30 nov.
(418) 626-7498 maintenant
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 entrainer 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
Cours de vente Roger St-Hilaire Inc.

EDITORIAL

Du leadership plutôt que des milliards

JEAN-PAUL GAGNÉ

La campagne électorale n'avait pas encore débuté que les milliards pleuvaient sur les Canadiens.

Nous nous en passerions bien puisque ces milliards viennent directement des poches des contribuables et non pas des goussets des politiciens qui les font miroiter. Évidemment, il est plus facile de gaspiller l'argent des autres que le sien.

Le chef conservateur Brian Mulroney a déjà engagé le gouvernement canadien pour plusieurs milliards de dollars. Pour amadouer les Terre-Neuviens, il a promis qu'Ottawa investira un milliard dans la mise en exploitation du champ pétrolifère Hibernia au large du Labrador, un projet de 5,2 milliards.

Les Canadiens de l'Ouest ne seront pas en reste puisque Ottawa investira dans trois projets: un milliard dans le développement du projet OSLO, qui commandera des investissements de 4,2 milliards dans les sables bitumineux de Fort McMurray; 400 M$ dans la construction d'une usine de traitement des huiles lourdes de Lloydminster à la frontière de l'Alberta et de la Saskatchewan, un projet de 1,3 milliard; 150 M$ pour appuyer la construction d'un gazoduc entre la terre ferme et l'Île de Vancouver, un projet de 485 M$.

À Montréal, le Vieux-Port sera rénové et embelli: une facture de 100 M$ pour le gouvernement fédéral. Les groupes ethniques ont aussi leur cadeau: 300 M$ pour compenser les familles japonaises qui ont été expropriées et emprisonnées pendant la dernière guerre mondiale.

S'ajoutent à cela 110 M$ pour la lutte à l'analphabétisme, 88 M$ de compensation aux producteurs de raisins, 420 M$ de véhicules tout-terrain pour les Forces armées, etc.

Le chef libéral John Turner n'a pas non plus attendu le début de la campagne pour se lancer dans les dépenses. Après avoir annoncé un programme de cinq milliards de dollars de routes, ponts et travaux d'aqueduc et d'égoût, il a rendu publique une liste de 40 promesses, dont il n'a pas encore chiffré le coût.

Ce flux de promesses tient de l'irresponsabilité. La dette fédérale représentait le 31 mars dernier 12 821$ par citoyen canadien, soit 51 284$ pour une famille de quatre personnes. À un taux d'intérêt de 10%, Ottawa doit assumer pour chaque famille de quatre personnes des frais annuels d'intérêt de plus de 5 000$ pour des dépenses passées.

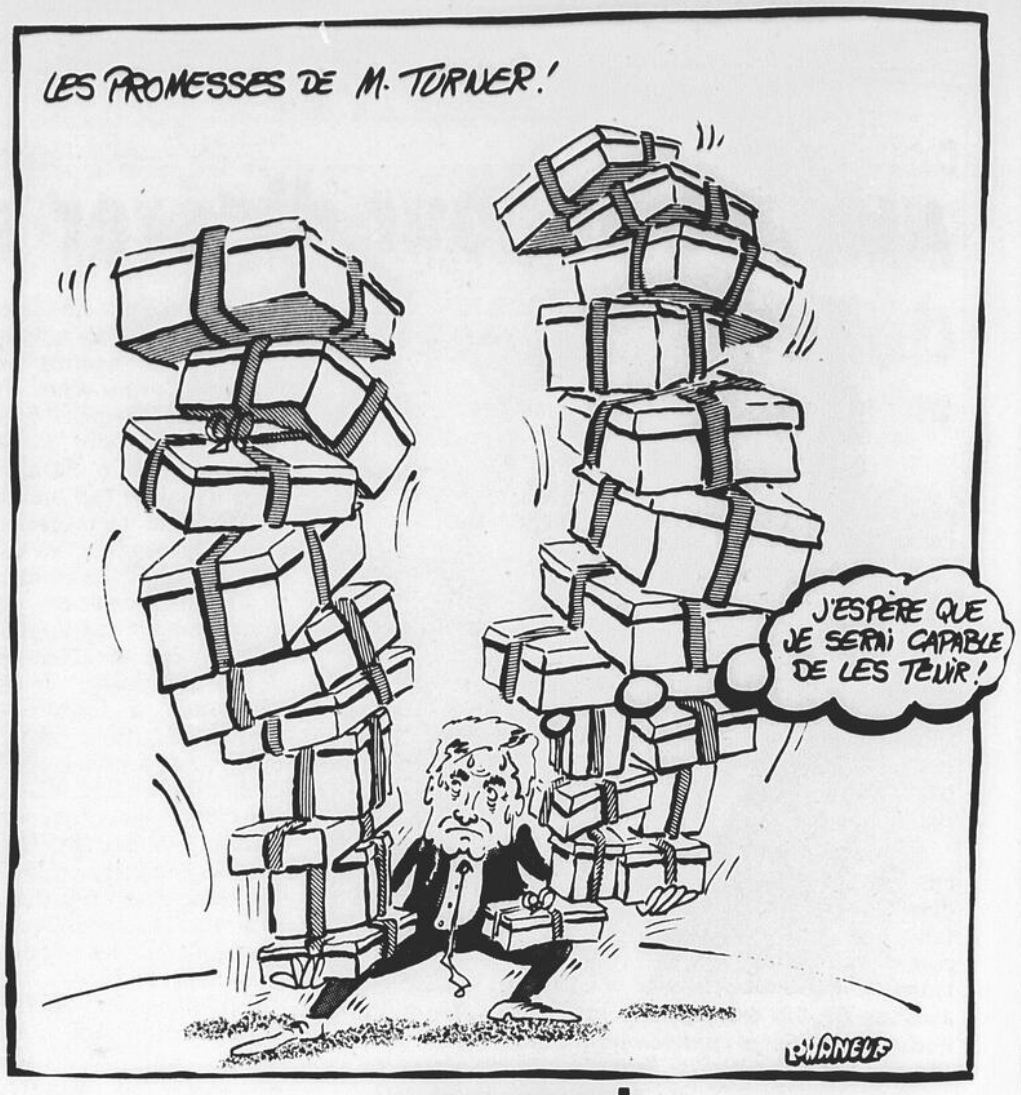
Si les familles canadiennes s'administraient comme le gouvernement fédéral nous administre depuis le début des années 1970, le nombre de faillites personnelles prendrait des proportions catastrophiques.

Ce que les Canadiens attendent des hommes politiques qui aspirent à gouverner leur pays, ce sont des manifestations de leadership. L'ampleur de la dette fédérale (330 milliards) commande la plus grande modération dans les promesses électorales. Ajouter encore à la manne que les politiciens ont déjà fait pleuvoir sur les Canadiens serait de l'irresponsabilité pure.

Nos chefs de parti pourraient s'inspirer du discours des candidats à la présidence des États-Unis, pour qui la réduction du déficit est un enjeu électoral majeur. Et pourtant, toutes proportions gardées, le déficit fédéral est deux fois moins élevé aux États-Unis qu'il l'est au Canada.

Les leaders canadiens devraient aussi nous entretenir des moyens qu'ils entendent prendre pour réduire le déficit astronomique du gouvernement fédéral. John Turner a fait un faux pas en promettant d'annuler la deuxième phase de la réforme fiscale.

Puisque la première phase de la réforme n'a pas réduit le déficit, il va de soi que la deuxième phase — l'imposition d'une taxe nationale uniforme — doit être réalisée. Le Canada est le seul pays au monde à avoir une taxe aussi vétuste que la taxe de vente fédérale, qui exclut les importations et qui taxe les exportations. Un gouvernement responsable corrigera cette anomalie.



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**
Coordonnateur technologie-informatique: **Yan Barcelo**
Journalistes: **Claude Chiasson, Dominique Beauchamp, Gilles Des Roberts, Martin Vallières, Philippe Dubuisson, Jean-Luc Renaud**
Collaborateurs: **Robert Rivard, Georges Gratton, Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Guy Lord, Roger Page, Paul-A. Girard, Daniel Bussières, 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., une division de l'Imprimerie Trans-Continentale inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens
(Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923. (Dépôt légal - bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

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

MONTRÉAL-
SAINT JOHN, N.-B.

2 VOLS PAR JOUR*:
14h20
16h05

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Montréal au (514) 636-3890 ou 1 800 361-0200, sans frais.
*Du lundi au vendredi

Inter-Canadien va plus loin
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

Membre Aéroplan
Nous faisons chambres à part

Entièrement redessiné, votre meilleur rendez-vous d'affaires à Montréal vous réserve tous les privilèges de la distinction.
À part que... avez-vous réservé?

Holiday Inn CROWNE PLAZA
Centre-ville

420, rue Sherbrooke O., Montréal H3A 1B4
(514) 842-6111 Fax: (514) 842-9381 – 1-800-HOLIDAY

De l'avis de Claude Bébéar, P.d.g. du Groupe français AXA

Assurances: pour survivre, il faudra détenir une bonne part de marché

Selon **Claude Bébéar**, président-directeur général du **Groupe AXA**, l'avenir appartient aux géants dans l'industrie de l'assurance.

« Bientôt, de très grands groupes domineront le marché mondial. Pour survivre dans nos marchés, il nous faudra avoir une part de marché substantielle. La concurrence japonaise deviendra très forte », de dire M. Bébéar.

Ce plaidoyer pour la concentration dans l'industrie de l'assurance a été fait lors d'une récente rencontre du grand patron français de l'assurance avec quelques journalistes québécois.

M. Bébéar est à la tête du plus important groupe privé d'assurance de France. En fait, le Groupe AXA n'est devancé que par le groupe **UAP**, une société détenue très majoritairement par le gouvernement français. UAP est présente au Canada avec une participation minoritaire dans le **Groupe Commerce**.

Le Groupe AXA réalisera cette année des revenus de 7,5 milliards de dollars CA et un profit net de plus de 300 M$ CA; il gère un actif de 20 milliards de dollars CA et son avoir propre s'élève à 4 milliards de dollars CA. Il compte 38 sociétés d'assurances et quatre compagnies de réassurance. Il emploie près de 20 000 personnes.

Récemment, le Groupe AXA s'est uni à la **Compagnie du midi**, sa grande rivale du secteur privé. Midi a préféré s'unir à AXA pour éviter une offre de prise de contrôle de **Generali** d'Italie, qui est néanmoins restée avec 12% du capital-actions de Midi. Les **Mutuelles Unies**, la mère d'AXA, possède maintenant 29% de Midi.

Le Groupe AXA est le 8e groupe d'Europe et le 25e au plan mondial. M. Bébéar vise le 20e rang pour l'an 2000, ce qui n'est pas un mince défi car

Claude Bébéar: « Pour être efficace, il faut avoir 10% d'un marché. »

les groupes qui devancent AXA feront eux aussi des acquisitions. Sa compagnie a connu une croissance fulgurante. Depuis 1974, les ventes du groupe ont été multipliées par 52 et l'actif par 77.

AXA Canada, la filiale canadienne, détient trois compagnies: **Provinces-Unies** de Montréal, **Anglo Canada** et **Gibraltar General**, deux compagnies de London, Ontario. Gibraltar intègrera bientôt le portefeuille canadien d'assurances des particuliers de **Home Assurance**. Lorsque cette transaction sera complétée, AXA Canada aura des revenus de 250 M$, ce qui la placera au 20e rang au Canada.

Invasion japonaise

Selon M. Bébéar, les Japonais s'apprêtent à déferler sur l'Europe et l'Amérique. Il faut prendre au sérieux le fait que **Nippon Life** a devancé l'an dernier la **Prudentielle d'Amérique** au premier rang mondial des compagnies d'assurances.

Pour résister à l'offensive, les compagnies occidentales devront détenir des parts de marché très importantes sur leur propre marché. C'est pourquoi AXA a récemment vendu sa filiale américaine, **Appalachian National Life** (75 M$ de primes). « Nous retournerons sur le marché américain lorsque nous serons en mesure de faire une grosse acquisition, a dit M. Bébéar. Il faudra attendre car cela demandera beaucoup d'argent. Pour l'instant, il faut digérer l'acquisition de Midi et de Home.

« Pour être efficace, a ajouté M. Bébéar, il faut avoir 10% d'un marché. » C'est ce qu'il vise également dans certains pays européens, dont la France, la Belgique et l'Espagne. Le groupe allemand **Alliance** a 20% de son marché. Le marché canadien est beaucoup plus segmenté que le marché européen.

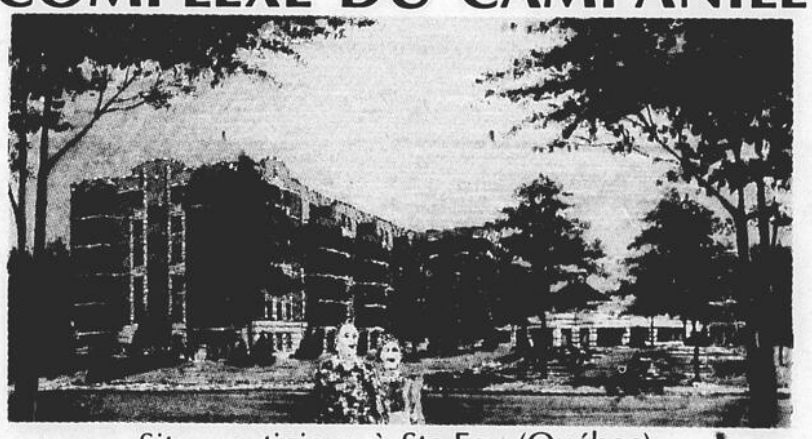
Le P d.g. français croit aussi que les compagnies de différents pays d'Europe feront des alliances pour protéger leur marché naturel contre les envahisseurs étrangers.

JEAN-PAUL GAGNÉ

AMENAGEMENTS JC
• Aménagement général
• Installation de mobilier de bureau
• Système modulaire
• Réaménagement
YVES CHEVALIER
514-645-5905

On trouvera dans le prospectus provisoire une information détaillée pour les titres proposés. 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.

Un placement immobilier
pour l'investisseur sérieux
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE
COMPLEXE DU CAMPANILE



Site prestigieux à Ste-Foy (Québec)
AVANTAGES FISCAUX INTÉRESSANTS
SOUSCRIPTION MINIMALE: 10,000$
LES INTÉRÊTS DU FINANCEMENT DE VOTRE SOUSCRIPTION SONT DÉDUCTIBLES D'IMPÔT
AUCUNE MISE DE FOND NÉCESSAIRE POUR LES PERSONNES QUALIFIÉES

HABITAS SERVICES D'INVESTISSEMENT
CLAUDE BOISVERT INC.
COURTIERS EN CONTRATS D'INVESTISSEMENT

SOIRÉES D'INFORMATIONS:
LES LUNDIS 19H
RÉSERVEZ: 514/878-1454

Contactez-nous au:
514 / 878-1454
600, rue de la Gauchetière ouest
Bureau 2325
Montréal, Québec H3B 4L8

"LA CLIENTREPRISE"

TROIS JOURS QUI PEUVENT CHANGER L'ORIENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

SE DÉPASSER OU ÊTRE DÉPASSÉ...
Le défi des années '90 est le même pour les entreprises de toute nature, petites ou grandes... Elles doivent toutes reviser leur approche client/produit/service.

À MONTRÉAL
Les 25, 26 et 27 octobre 1988
À QUÉBEC
Les 2, 3 et 4 novembre 1988
9:00 à 17:00

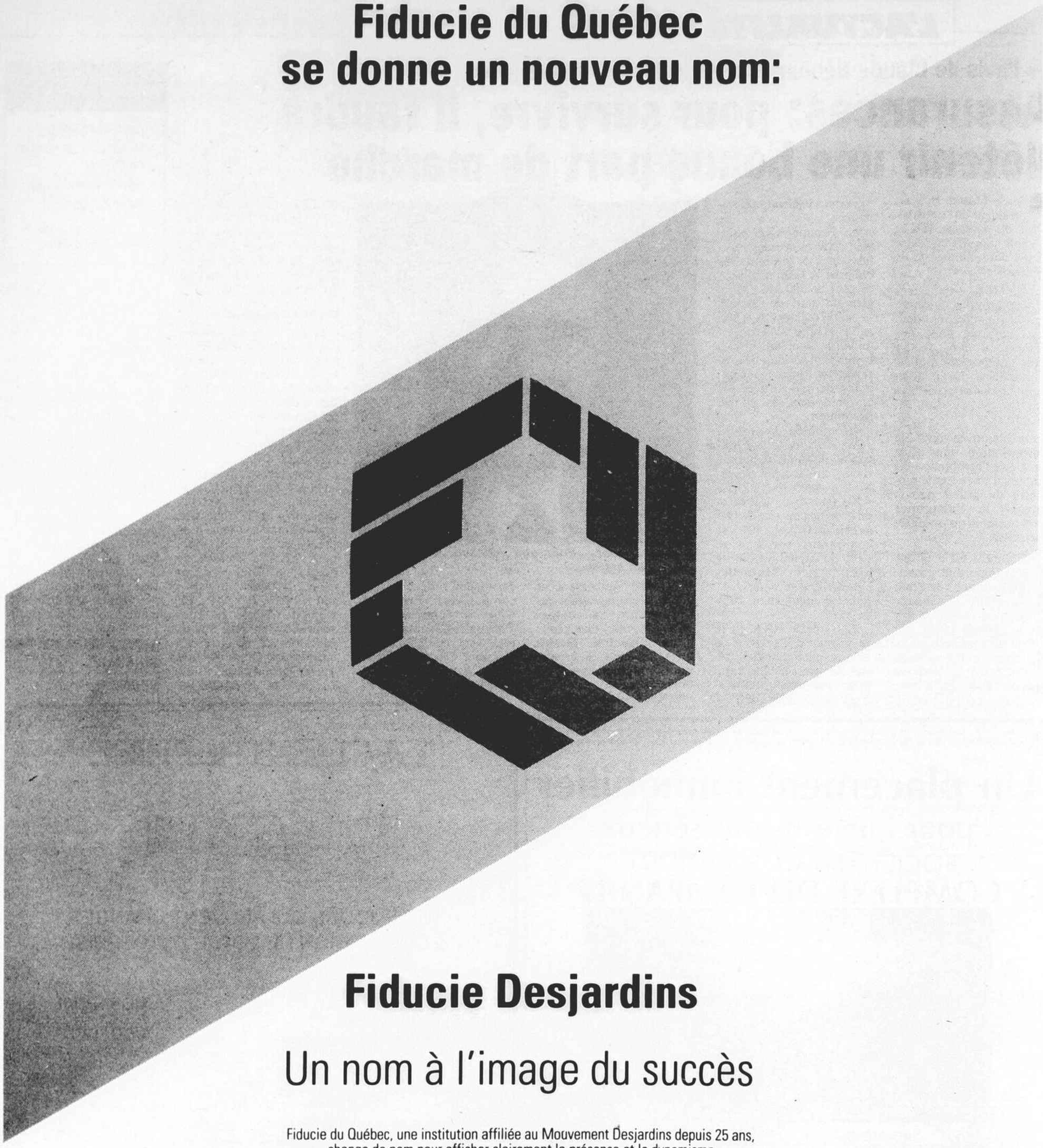
Développez une vision neuve du concept-client qui vous rendra pro-actif sur le marché; apprenez comment élaborer un plan d'ensemble qui augmentera la valeur totale de votre produit/service; examinez le rôle de tous les intervenants dans la chaîne conception-fabrication-distribution du produit.

PARTICIPANTS: Tous les décideurs et dirigeants d'entreprise. (Aucun préalable académique requis)

POUR S'INSCRIRE: Communiquez sans tarder avec

LE GROUPE CRÉACOR INC.
(514) 466-8750
2 Boul. Desaulniers, suite 101
St-Lambert, (QC) J4P 1L2

Fiducie du Québec se donne un nouveau nom:



Fiducie Desjardins

Un nom à l'image du succès

Fiducie du Québec, une institution affiliée au Mouvement Desjardins depuis 25 ans,
change de nom pour afficher clairement la présence et le dynamisme
du Mouvement Desjardins dans l'industrie des sociétés de fiducie ou des *trusts*.

Sous le nouveau nom de Fiducie Desjardins, nous continuerons de jouer activement
notre rôle d'institution spécialisée au sein du Mouvement Desjardins
tout en mettant à la disposition des particuliers, des entreprises et des organismes une large
gamme de services financiers et fiduciaires de la plus haute qualité.

BR+A

Fiducie Desjardins

Anjou Brossard Charlesbourg Chicoutimi Hull LaSalle Laval Longueuil Montréal Pointe-Claire Québec Sainte-Foy Sherbrooke

La nouvelle division aura un budget annuel de 1 M$

La Chambre de commerce du Canada crée une division de soutien à l'entrepreneurship

La **Chambre de commerce du Canada** consacrera 1 M$ par année à une nouvelle division de services de soutien à l'entrepreneurship.

Le travail de cette division consistera surtout à fournir de l'information sur les conditions permettant aux entreprises de se développer. Ces interventions s'adresseront tantôt à la population directement, tantôt aux chambres de commerce locales, à qui seront notamment distribués des textes qui leur permettront d'intervenir auprès de leurs membres.

C'est ce qu'a affirmé en substance aux AFFAIRES **Yves Guérard**, président du conseil de la Chambre du Canada. M. Guérard, 54 ans, a été élu à ce poste au cours du récent congrès de cet organisme tenu à Montréal. Il est président du **Groupe Sobeco**, une firme de conseillers en avantages sociaux de Montréal.

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Yves Guérard: «Certains pensent encore que certains services, dont les garderies et le transport ambulancier, sont plus efficaces s'ils sont donnés par l'État ou des entreprises à but non lucratif.»

Être pro-actif

La mission de la nouvelle division de la Chambre s'inscrit dans le nouveau défi que s'est donné la Chambre d'être pro-active. «Au lieu de toujours réagir aux projets et décisions du gouvernement canadien, nous voulons établir le programme des discussions économiques, proposer les sujets et les projets sur lesquels la société et les gouvernements doivent se prononcer, a dit M. Guérard.

«Si on avait un ratio de 50% d'interventions proactives dans l'ensemble de nos prises de position, je serais très content.» La Chambre continuera, bien sûr, de donner son avis sur les projets de loi et les politiques du gouvernement fédéral.

Pour l'appuyer dans cette démarche, la Chambre a créé quatre groupes de travail dont les rapports ont été remis: les quatre premiers domaines étudiés sont l'entrepreneurship, le changement, l'accès au capital de risque et la science et la technologie. Ces comités ont proposé à la Chambre des programmes et moyens d'action permettant de guider son action et de diriger ses membres vers des solutions nouvelles.

Idéalement, ces solutions ne devraient pas requérir d'intervention gouvernementale puisque la Chambre veut justement que le rôle de l'État soit diminué. «Le système favorisant les initiatives individuelles est le meilleur.» Ce dernier se méfie des approches collectives à la solution des problèmes.

Sous son règne, la Chambre va défendre plus que jamais les libertés individuelles, la liberté d'entreprendre, le droit à la propriété, le système de l'entreprise privée, la notion de profit.

«Même si beaucoup de chemin a été accompli vers une plus grande acceptation du profit, il y a encore dans certains milieux une sorte de conspiration contre les entreprises à but lucratif. Certains pensent encore que certains services, dont les garderies et le transport ambulancier, sont plus efficaces s'ils sont donnés par l'État ou des entreprises à but non lucratif.»

Déficit et libre-échange

Au plan national, la Chambre de commerce fera de la réduction du déficit fédéral une des premières priorités qu'elle proposera au gouvernement qui sera élu le 21 novembre prochain. «Au 1er janvier de chaque année, chaque famille canadienne de quatre personnes fait face à une facture d'arrérages d'intérêt sur la dette publique nationale de 5 000$. Ça ne peut plus durer comme cela», d'affirmer M. Guérard.

Ce dernier croit que pour réduire le déficit, le prochain gouvernement fédéral devra s'attaquer à la réduction de l'enveloppe sociale et réaliser au plus vite la deuxième phase de la réforme fiscale, qui est l'implantation d'une taxe de vente à la consommation.

M. Guérard estime que cette taxe devra être générale et uniforme. Une taxe prévoyant des exceptions serait trop lourde et trop coûteuse à administrer. Par contre, il faudra prévoir des crédits d'impôts pour les familles dans le besoin.

La Chambre appuie le traité canado-américain de libre-échange. Elle n'interviendra pas de façon partisane dans la campagne électorale qui vient de débuter, ce qui ne l'empêchera toutefois pas de faire valoir ses opinions sur les sujets débattus.

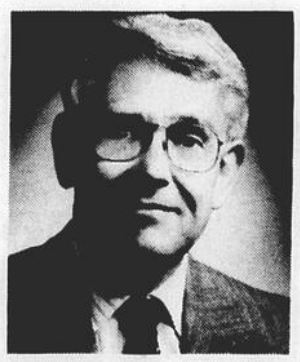
JEAN-PAUL GAGNÉ

LOGIDEC

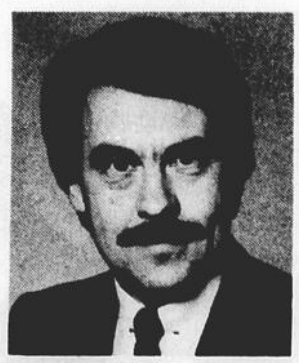
Monsieur Raymond Blain, président de Logidec Inc. est heureux d'annoncer l'acquisition de la succursale de Command Communications graphiques à Québec. Poursuivant son expansion, Logidec, firme spécialisée en édition électronique, a pris possession de la succursale en date du 1er septembre 1988. La fusion des ressources de Logidec et de Command permettra d'offrir une gamme encore plus complète des services déjà disponibles chez Logidec. Monsieur Serge Ross assumera les fonctions de directeur de la succursale Logidec à Québec. Cette dernière opérera dorénavant à partir des locaux situés au 2150, boulevard Charest à Sainte-Foy. Logidec Inc. compte maintenant plus de 160 employés dans ses ateliers de Montréal, Québec, Toronto et Paris.

DE LA **RAISON**, DU ***FLAIR***

Mario Blouin
Baie Comeau



Jean LaTraverse
Montréal



William Paquin
Québec

Michel Roy
Québec

Yves Thivierge
Québec

André Lesage, F.C.A., président de Samson Bélair, est heureux d'annoncer l'admission en société des personnes suivantes:

Monsieur **Mario Blouin**, C.A., assume la direction du bureau de Baie Comeau.

Monsieur **Jean LaTraverse**, C.A., assume la direction du service des ressources humaines du bureau de la région de Montréal.

Monsieur **William Paquin**, M.Sc., assure la direction du service de conseils en gestion du bureau de Québec.

Monsieur **Michel Roy**, C.A., est responsable du service de consultation en taxes à la consommation au bureau de Québec.

Monsieur **Yves Thivierge**, C.A., assure la direction du service de fiscalité du bureau de Québec.

Nous croyons qu'il faut de plus en plus faire preuve de raison et de flair pour répondre aux nouveaux défis des gens d'affaires. Perspicacité, intuition, professionnalisme et créativité influencent avant tout notre démarche.

Samson Bélair

Deloitte/Samson

Membre de Deloitte Haskins & Sells International

Rationalisation suivie d'investissements dans les aliments préparés

Le géant américain de la volaille, Tyson Foods,

La plus grande entreprise mondiale de transformation de volaille, Tyson Foods, effectue une entrée remarquée au Canada via le Québec.

Le géant de Springdale en Arkansas — deux milliards de dollars de chiffre d'affaires — a acquis un important bloc d'actions privilégiées convertibles d'**Agrimont**.

Née il y a un an de la fusion de diverses entreprises, Agrimont est la plus importante entreprise avicole non coopérative au Québec et l'une des plus importantes au Canada. Son volume d'affaires atteint 170 M$.

Le transaction, dont le montant n'a pas été divulgué, permet toutefois à Tyson Foods d'acquérir le contrôle effectif d'Agrimont. Le bloc d'actions privilégiées acquis est convertible en 51% des actions ordinaires d'Agrimont à une date ultérieure.

La haute direction de Tyson Foods — une entreprise détenue privément — a par ailleurs confirmé aux AFFAIRES qu'elle veut consolider puis développer son nouvel associé québécois.

→

La question qui revient le plus souvent : avez-vous un télécopieur?

Oui, nous avons un Canon.

Écoutez toute conversation d'affaires et tôt ou tard, la télécopie y sera mentionnée. L'impact de cette technologie sur les communications est percutant et indiscutable. «Avez-vous un télécopieur?» Voilà l'une des questions qui revient le plus souvent aujourd'hui dans le monde des affaires.

La télécopie transmet rapidement les mots, graphiques, tableaux, et même les photographies d'un bout à l'autre de la ville ou du monde, au moyen des lignes téléphoniques ordinaires. Vous n'avez pas besoin d'attendre le service de messageries, un transporteur ou le courrier. Vous pouvez parler affaires et, quelques instants plus tard, avoir le document en main. C'est vraiment un appareil pour les «Vite, j'veux voir!»

La position de chef de file de Canon dans la technologie de la télécopie se reflète dans sa vaste gamme de modèles et son éventail de caractéristiques ingénieuses, dont la composition rapide une touche, l'alimentation automatique des documents, l'émission par relais, par lots ou en différé, la sécurité de la file d'attente confidentielle, l'interface d'ordinateur et la haute netteté de la reproduction sur papier ordinaire.

Qu'il s'agisse du télécopieur à laser ultrasophistiqué sur papier ordinaire FAX-L920 ou du télécopieur personnel sur table FAX-120, Canon offre un FAX qui répond à tous vos besoins commerciaux particuliers.

Composez dès aujourd'hui le **(514) 631-8821** et assistez à une démonstration. Ainsi, la prochaine fois qu'on vous posera la question critique, vous pourrez répondre : «Oui, nous avons un Canon!»

FAX-120

Canon FAX

Des appareils pour les «Vite, j'veux voir!»

FAX-730

Le Groupe Vidéotron ltée

Suzanne Renault

Monsieur André Chagnon, Président et Chef de la direction de Le Groupe Vidéotron ltée annonce la nomination de madame Suzanne Renault au poste de Vice-présidente, Affaires juridiques et Secrétaire.

Madame Renault pratique le droit depuis 1977. Elle oeuvrait déjà au sein de Le Groupe Vidéotron ltée depuis le 28 octobre 1985 et occupait récemment le poste de Directrice, Affaires juridiques et Secrétaire.

Le Groupe Vidéotron ltée, par sa filiale Vidéotron ltée, est le deuxième plus grand câblodistributeur au Canada avec plus de 900,000 abonnés. De plus, elle exploite par Télé-Métropole Inc. la plus importante station de télévision privée de langue française en Amérique.

fera d'Agrimont sa première filiale canadienne

À court terme, Tyson entend appuyer la rationalisation en cours depuis un an chez Agrimont. L'entreprise américaine y déléguera une équipe d'administrateurs.

« Nous voulons rendre Agrimont plus solide et plus efficace. Ce qui s'est avéré efficace pour nos usines devraient l'être pour les siennes », a indiqué **Jim Blair**, un membre de la haute direction de Tyson rejoint au siège social de l'entreprise en Arkansas.

D'ici cinq ans, d'importants investissements, notamment dans le secteur des aliments préparés à base de volaille, devraient propulser le volume d'affaires d'Agrimont à 400 M$, estime-t-on chez Tyson, et doubler son actif à 200 M$.

« Les gens d'Agrimont sont venus nous voir parce qu'ils étaient intéressés par les produits de volaille à valeur ajoutée. Nous n'avons pas encore décidé de produits spécifiques à développer. Nous voulons d'abord mieux connaître le marché canadien. »

L'industrie avicole québécoise est largement absente du secteur des aliments préparés à base de poulet et à haute valeur ajoutée. Or, Tyson est reconnu comme un chef de file de calibre mondial dans ce domaine. Outre ses usines de grande taille, l'entreprise exploite ses propres laboratoires de R&D en alimentation.

Aux États-Unis, Tyson dessert les marchés de détail et institutionnel. Elle compte, entre autres, comme client majeur la chaîne de restauration rapide **Burger King**.

Année mouvementée

Pour Agrimont, l'association avec Tyson Foods vient conclure un premier anniversaire fertile en événements.

L'entreprise est née il y a un peu plus d'un an de la fusion de diverses entreprises de transformation de volaille de la périphérie de Montréal, dont **Avico**, **Lambert Hébert** et **Reliable Poultry Packers**. Agrimont exploite aussi comme filiales une dizaine de fermes d'élevage de volailles. Son chiffre d'affaires est de l'ordre de 170 M$.

Elle était sur le point d'effectuer une émission d'actions REA en octobre 1987 lorsque le krach a frappé, sapant du coup une source importante de financement.

Depuis ce temps, de l'avis même du président d'Agrimont, **Gérald Pelletier**, en poste depuis mai dernier, les fluctuations de prix de la volaille ont compliqué la situation.

« L'année 1987-88 a été très difficile pour l'industrie de la volaille », a-t-il indiqué, tout en refusant pour le moment de commenter l'association de son entreprise avec Tyson Foods.

« Il y avait déjà des surplus de volaille l'automne dernier, et ça a duré jusqu'à la fin de cet été. Ça s'est calmé par la suite, mais ça recommence. »

Depuis un an, Agrimont a fermé deux de ses plus petits abattoirs, réduisant sa capacité d'abattage de 10 % à 800 000 poulets par semaine, répartis entre sept établissements.

À titre de comparaison, une seule des usines de Tyson en Arkansas abat 1 M de poulets par semaine. Ses 1 180 employés conditionnent et transforment 4 M de livres de chair par semaine.

Agrimont a par ailleurs regroupé à son usine d'Iberville les activités de transformation d'une autre usine à Saint-Paul-d'Abbotsford.

Enfin, le 17 septembre dernier, Agrimont cédait pour environ 1 M$ tout son actif en élevage porcin à **Agromex** (Mtl, 1$), spécialisée dans ce domaine. Ces quelque 6 500 porcs d'engraissement et 550 porcs de reproduction avaient été hérités des entreprises fusionnées dans Agrimont l'an dernier.

Surpris, les producteurs avicoles y voient néanmoins des occasions de marché

« Nous savions que les actionnaires d'Agrimont cherchaient à vendre une partie de l'entreprise. C'est l'identité de l'acheteur qui a causé une surprise. »

Serge Deschamps, secrétaire de la **Fédération des producteurs de volaille du Québec**, juge néanmoins que l'association d'**Agrimont** avec **Tyson Foods** pourrait s'avérer positive pour les producteurs.

« Si Tyson développe les aliments préparés chez Agrimont, ça nous réjouit, considérant son expertise dans le domaine. Il s'agit d'un secteur alimentaire en croissance où le Québec n'est pas aussi présent qu'il le devrait.

« Cette transaction est susceptible, d'une part, de favoriser l'augmentation de la consommation de volaille au Québec. Par ailleurs, l'industrie avicole québécoise, qui détient 31 % des quotas canadiens de production, pourrait prendre des marchés hors du Québec avec de nouveaux aliments préparés. »

L'industrie avicole québécoise, qui détient 31 % des quotas canadiens de production, pourrait prendre des marchés hors du Québec avec de nouveaux aliments préparés.

Chaperon des éleveurs

La haute direction de **Tyson Foods** a souligné aux AFFAIRES qu'elle entend respecter le système canadien de quotas de production, même s'il diffère complètement du libre-marché américain.

« Nous agissons déjà comme *chaperon* technologique et économique auprès de 6 500 éleveurs de volailles affiliés en Arkansas, au Texas, en Oklahoma, en Georgie et en Alabama. Ils sont propriétaires de l'actif, mais nous leur garantissons l'achat de leur production à un prix convenu à l'avance, explique **Jim Blair** de Tyson Foods.

« Notre grande taille nous permet de leur fournir la meilleure assistance technique possible afin de maximiser le rendement des élevages et la qualité des volailles. En fait, notre succès dépend de leur prospérité. »

En plus de ses laboratoires de R&D en aliments préparés, Tyson exploite sa propre ferme de recherche où sont évalués le rendement de diverses races de volailles ainsi que des méthodes d'alimentation.

Dans une entreprise de cette taille, le moindre fléchissement du ratio aliment-gain de poids chez les volailles peut se traduire en millions de dollars de revenus perdus.

MARTIN VALLIÈRES

Accédez à la
CLASSE AFFAIRES
pour vos projets de:
• Rapports annuels
• Brochures institutionnelles
• Images corporatives
Conceptcom
437, rue Saint-Vincent, Montréal
861-3270
Gestion de projets en communication

QUÉBEC-SEPT-ÎLES
4 VOLS PAR JOUR*
Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Québec au (418) 692-1031 ou 1 800 361-0200, sans frais.
*Du lundi au vendredi
Inter·Canadien va plus loin
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

CCE-GRANBY

PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

MICHEL CLICHE

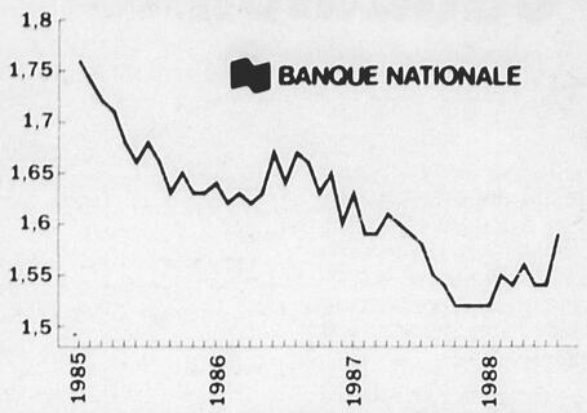
Monsieur Jean Bronsard, président du Conseil d'administration est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Michel Cliche au poste de président-directeur général du Centre de coordination économique de Granby Métropolitain.

Diplômé de l'Université Laval, ce dernier est doté d'une longue expérience dans le domaine industriel et touristique. Il a déjà occupé plusieurs fonctions de direction générale tant au sein d'entreprises que d'associations représentatives de l'industrie.

Le Centre est un organisme para-municipal responsable de coordonner le développement économique dans les secteurs industriel, touristique et commercial de la région.

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

RATIO STOCKS-LIVRAISONS SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN



Le gonflement marqué des stocks en juillet, combiné aux récentes hausses de taux d'intérêt, pourrait engendrer un ralentissement de la production manufacturière.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois réf.	Croissance mensuelle en % dernier mois (1)	mois préc. (2)	Var.moy. ann.en % 12 mois (3)
Ventes au détail	août	– 0,2	0,1	5,1
Nouv. commandes	juil.	– 3,5	5,4	9,2
Ratio stocks/livraisons	juin	1,50	1,51	1,51
Mises en chantier (000)	août	1,436	1,485	1,506
Production industrielle	août	0,2	1,0	5,8
Solde commercial (M$)	juil.	– 9,527	– 13,216	-152,2
Prix à la consommation	août	0,4	0,4	4,1
Prix à la production	août	0,6	0,5	2,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juil.	5,4	5,3	5,7
Revenu personnel	août	0,2	0,7	7,8
Crédit à la consommation	juin	0,9	0,5	9,2

CANADA

Éconoflash (Banq. Nationale)	juin	0,0	1,3	6,0
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juin	0,8	0,7	7,2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	juil.	1,2	0,2	9,0
Ventes de voitures (000)	juil.	4,1	– 4,2	13,4
2. Livraisons manufacturières	juil.	2,1	0,1	9,0
Nouvelles commandes	juil.	– 2,2	– 1,5	10,8
dont: biens durables	juil.	– 5,5	– 3,7	15,2
3. Inventaires manuf. (M$)	juil.	0,8	0,2	4,0
Ratio stocks/expéditions	juil.	1,59	1,54	1,54
4. Mises en chantier (000)	août	247	211	222
- Québec	juil.	36	50	59
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juin	0,2	0,6	5,3
Production industrielle	juin	0,2	1,2	7,8
dont: manufacturière	juin	0,7	1,1	7,6
Construction	juin	– 1,6	0,5	7,5
Services	juin	0,5	0,4	4,6
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	juil.	– 12,4	3,8	9,1
Importations de marchandises	juil.	– 14,8	– 3,8	10,5
Solde commercial (M$)	juil.	1499,3	1420,6	10851
INFLATION				
Prix à la consommation (4)	août	0,3	0,6	4,0
Prix industriels (4)	juil.	0,2	0,2	4,4

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)			
- Canada	août	8,0	7,9	8,0
- Québec	août	9,8	9,7	9,5
Rémunération hebdomadaire	juin	0,1	0,0	4,5

STATISTIQUES BANCAIRES

	Date	Variation en % dern. sem.	sem. préc.	moyen. 13 dern. sem.
Excédents des réserves-encaisse (%)	15-09-88	0,019	—	0,042
Ratio d'avoirs liquides libres (%)	21-09-88	4,9	5,2	5,1
Avances aux banques (M$)	21-09-88	231,0	229,1	258,7
Avoirs nets en monnaies étrangères des banques	14-09-88	– 10072	– 9952	– 9898

1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédent, le mois de référence et le mois antérieur
3) Croissance annuelle moyenne des 12 derniers mois
4) Non désaisonnalisé

Source: Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

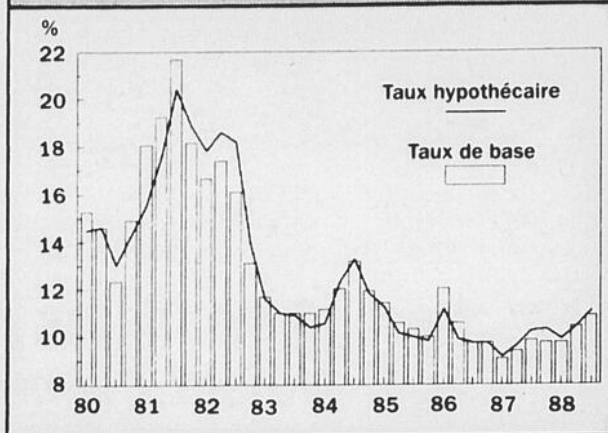
Les obligations fédérales influent sur les taux hypothécaires

La principale décision que doivent prendre les emprunteurs hypothécaires porte sur l'échéance. Ils doivent donc connaître les facteurs clés qui influent sur les taux d'intérêt hypothécaires.

Une analyse du marché hypothécaire révèle que le taux privilégié des banques (ou taux de base) — celui qui leur sert de point de référence dans l'établissement de leur structure de taux sur prêts et dépôts — représente le principal déterminant des taux hypothécaires d'un an.

Mais pour les hypothèques d'échéances plus éloignées, c'est le rendement des obligations fédérales qui devrait guider leur décision.

TAUX HYPOTHÉCAIRE D'UN AN ET TAUX DE BASE



Source: Banque du Canada — Tableau: LES AFFAIRES

Taux de base et taux hypothécaire d'un an

Le taux des hypothèques d'un an pastiche le taux de base des banques. Certes, au début des années 1980, des écarts non négligeables pouvaient se creuser entre ces deux taux. Mais depuis 1984, ils sont beaucoup plus modestes.

Le taux des hypothèques d'un an a toutefois tendance à se situer légèrement au-dessus du taux de base depuis le début de 1987.

L'essor des mises en chantier de logements, qui a entraîné dans son sillage une hausse du volume d'emprunts hypothécaires, rend compte en partie de ce différentiel positif entre le taux des hypothèques d'un an et le taux de base.

En outre, le durcissement de la gestion monétaire de la **Banque du Canada** doit aussi être pris en considération. Des ponctions importantes dans les liquidités des institutions financières ont découlé de ce durcissement. Les fonds disponibles pour les emprunteurs hypothécaires n'abondent plus.

Pour ce qui concerne les taux des hypothèques de trois et de cinq ans, ce sont les taux de rendement des obligations fédérales de même échéance qui s'avèrent les principaux déterminants.

En effet, les obligations émises par le gouvernement fédéral font figure de substituts importants aux hypothèques dans les portefeuilles des institutions financières.

Une institution financière exigera, sur ses prêts hypothécaires, un rendement supérieur à celui des obligations fédérales.

Le différentiel entre le taux des prêts hypothécaires à moyen terme — trois et cinq ans — et le rendement des obligations fédérales de même échéance se situe en moyenne à 20 points de base.

Par structure à terme, on désigne les écarts entre les taux des hypothèques de diverses échéances.

Depuis le début de 1988, cette structure à terme s'est beaucoup resserrée. En ce sens que le taux des hypothèques de cinq ans s'est beaucoup rapproché de celui des hypothèques d'un an.

Au début de 1988, ce différentiel se chiffrait par 150 points de base; à la fin d'août, il n'était plus que de 75 points.

Dans le même temps, les rendements des obligations fédérales de mêmes échéances se sont aussi beaucoup rapprochés.

La brèche qui distance les taux des hypothèques de cinq ans et d'un an est beaucoup plus importante que celle qui sépare les rendements obligataires de mêmes échéances.

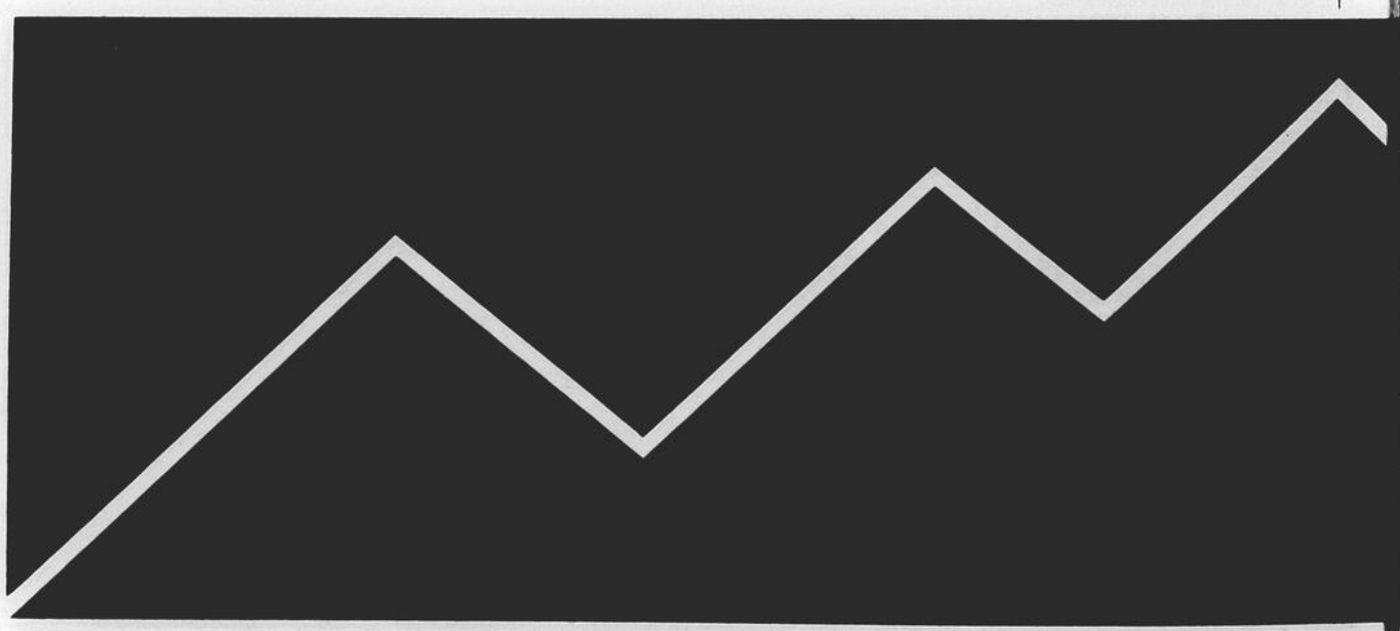
En effet, en période de hausses de taux d'intérêt comme celle qui prévaut en Amérique du Nord depuis mars 1988, les particuliers ont tendance à raccourcir de beaucoup l'échéance moyenne de leurs dépôts.

Les emprunteurs, pour leur part, lorgnent les hypothèques d'échéances plus éloignées. Bien sûr, on hésite quelque peu à contracter un prêt pour une longue période à un taux d'intérêt élevé. Mais il reste qu'un nombre plus substantiel de personnes contractent alors une hypothèque plus longue.

Ce sont ces intérêts divergents des déposants et des emprunteurs qui expliquent le maintien d'un écart substantiel entre les hypothèques d'un an et de cinq ans.

RAYMOND THÉORET

Raymond Théoret, Ph.D., est économiste et professeur à l'UQAM.



LES PROFITS...

Les stocks atteignent de nouveaux sommets

Le secteur manufacturier montre des signes de ralentissement

Le secteur manufacturier a affiché ses premiers signes de ralentissement. Au cours du mois de juillet, la valeur des livraisons des industries manufacturières a chuté de 2,1 % pour s'établir à 23,5 milliards de dollars.

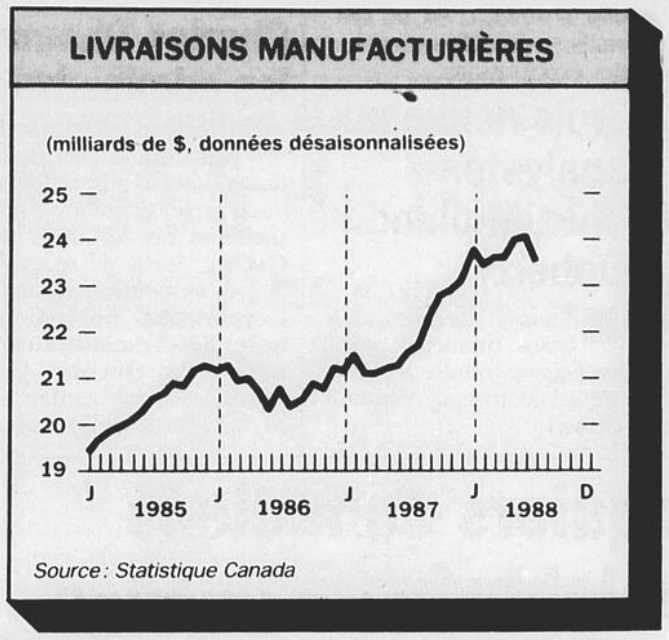
Ce recul des livraisons manufacturières contraste avec la tendance des derniers mois. Après quatre mois de croissance relativement faible, des augmentations en mai et en juin avaient porté les livraisons à de nouveaux sommets.

Selon le conseiller économique principal de la **Banque Nationale**, **Clément Gignac**, le recul des livraisons en juillet peut en partie être attribué à la hausse du dollar canadien sur les marchés de change.

« La réduction des livraisons donne à penser que le relèvement du dollar canadien freine les exportations des manufacturiers, a-t-il dit aux AFFAIRES. En ce sens, il s'agit possiblement des premiers signes d'un ralentissement économique. »

La fermeture de plusieurs usines automobiles en juillet pour des fins de réoutillage explique également le recul des livraisons. En fait, selon l'**Association canadienne des fabricants d'automobiles**, la production des véhicules automobiles a diminué de 40 % au cours de ce mois.

Selon **Statistique Canada**, la valeur des livraisons des industries du matériel de transport, qui inclut le secteur de l'automobile, a diminué de 21,7 % en juillet.



Source : Statistique Canada

Néanmoins, la baisse marquée des nouvelles commandes au cours des mois de juin et de juillet, soit 1,5 et 2,2 % respectivement, signale un ralentissement des livraisons manufacturières pour les mois à venir. Une baisse importante des nouvelles commandes a notamment été remarquée dans le cas des industries du matériel de transport et de la machinerie.

À cela, il faut également tenir compte du renchérissement du loyer de l'argent, estime M. Gignac, qui pourrait mettre un frein à l'achat de biens durables par les ménages canadiens.

La chute des livraisons en juillet a par ailleurs contribué à hausser davantage la valeur des stocks des entreprises. Au cours de ce mois, les stocks ont augmenté de 0,8 % pour atteindre 37,4 milliards.

Après des augmentations mensuelles moyennes de 0,6 % au cours des 10 derniers mois, les stocks des entreprises atteignent ainsi de nouveaux sommets.

Les économistes suivent de près l'évolution des stocks des entreprises car il s'agit d'un indicateur avancé de la production manufacturière. Lorsque les stocks se gonflent trop rapidement en raison de la faiblesse de la demande, les entreprises réduisent leur production.

En ce sens, le relèvement du rapport des stocks aux livraisons, qui est passé de 1,54 pour 1 en juin à 1,59 pour 1 en juillet, pourrait signaler une diminution à venir de la production, souligne M. Gignac.

Livraisons québécoises

Par ailleurs, l'industrie manufacturière québécoise arrive au deuxième rang canadien pour ce qui est des livraisons manufacturières. Au cours des sept premiers mois de 1988, les livraisons des entreprises québécoises ont augmenté de 9,4 % par rapport à la période correspondante de l'an dernier.

L'Alberta vient en tête avec un taux de croissance de 12 %. L'Ontario suit de près le Québec en troisième position avec un taux de 9,1 %. La moyenne canadienne s'établit à 8,5 %.

Au Québec, il est à noter que l'évolution des livraisons manufacturières a été très inégale d'une industrie à l'autre. Les industries du matériel de transport, de la première transformation des métaux, des produits en matière plastique et des pâtes et papiers ont affiché les taux de croissance les plus élevés.

Par contre, les industries des produits raffinés du pétrole et des aliments ont accusé une baisse de leurs livraisons.

PHILIPPE DUBUISSON

Redpath acquiert Amstar contre 300 M$ US

Les **Industries Redpath** de Toronto, la plus importante raffinerie de sucre au Canada, est sur le point de devenir le plus important producteur de sucre raffiné aux États-Unis.

Redpath et sa société-mère, **Tate & Lyle PLC** de Grande-Bretagne, feront l'acquisition de la société américaine **Amstar Corp.** de Stamford au Connecticut contre la somme de 300 M$ US. Amstar a la capacité de produire 1,5 M de tonnes de sucre par année.

Redpath possédait déjà une participation de 50 % dans les sociétés américaines **Refined Sugar** de New York et **The Western Sugar Company** de Denver. Pour satisfaire aux exigences des lois anti-cartel des États-Unis, Redpath devra cependant se défaire de ses intérêts dans Refined Sugar, dont la capacité atteint 0,5 M de tonnes de sucre par an.

USA : vague d'acquisitions

Selon une étude de la firme **W.T. Grimm & Co.**, une filiale de **Merrill Lynch**, une vague record d'acquisitions a déferlé sur les États-Unis au premier semestre de 1988. Au cours de cette période de six mois, la valeur des fusions et acquisitions a atteint un sommet de 129,4 milliards de dollars US.

Les analystes attribuent au krach et à la faiblesse du dollar américain le nombre record d'acquisitions, qui est passé de 1 031 au premier semestre de 1987 à 1 155 au premier semestre de 1988.

Récession US en 89 ou 90 ?

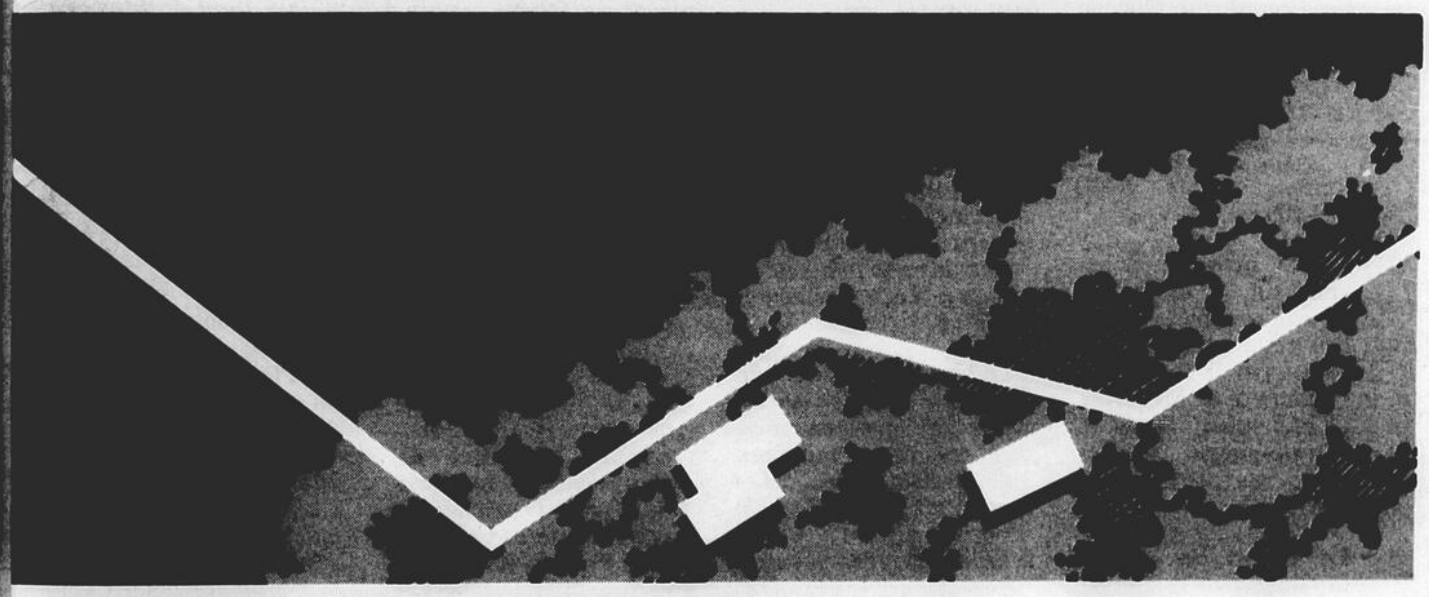
Selon l'Association nationale des économistes d'entreprises, une association américaine qui regroupe plus de 3 500 économistes, les États-Unis seront frappés d'une récession économique au cours des deux prochaines années.

C'est du moins ce que révèle un sondage de l'Association auprès de ces membres. Pas moins de 89 % des répondants prévoient une récession en 1989 ou en 1990.

Profits pour Toyota

Le constructeur automobile japonais **Toyota Motor** a réalisé un bénéfice après impôt de 311 milliards de yens (2,83 milliards de dollars) au cours de l'exercice financier clos le 30 juin dernier. Il s'agit d'une hausse de 19 % par rapport à l'exercice précédent. Les ventes de la société ont progressé de 8 % pour atteindre 7,2 billions de yens.

Les exportations de véhicules aux États-Unis ont diminué de 11,5 % à 851 998 unités alors que les ventes locales de Toyota ont augmenté de 12,9 % à 2 012 447 unités.



LE ROUGE.

Tenez vos réunions d'affaires au coeur d'un des plus beaux centres de villégiature du Québec. Vous verrez comme il est agréable d'en voir de toutes les couleurs... à l'Hôtel Château Mont Sainte-Anne !

Profitez d'un magnifique point de vue pour échanger vos points de vue !

À partir de 80$ par personne Occupation double

30 $ supplémentaire, occupation simple
Jusqu'au 15 décembre 1988

Pour renseignements et réservations :
Hôtel Château Mont Sainte-Anne
500, boul. Beau-Pré
Beaupré (Québec)
G0A 1E0
Tél. : **(418) 827-5211** ou,
sans frais : **1-800-463-4467**
Fax : **(418) 827-5072**

HOTEL CHÂTEAU MONT SAINTE-ANNE
AU PIED DU MONT SAINTE-ANNE

POUR INVESTISSEURS

Peu de comptant; de 5% à 10%
• Immeubles à revenus avec "Clash flow" positif

• **Balance de prix de vente possible**

• **Aucune commission à payer**

SPÉCIAL CLÉ D'OR
BIENVENUE AUX BANQUIERS, COMPTABLES, AVOCATS, NOTAIRES, GENS D'AFFAIRES SÉRIEUX ET **CONSULTANTS EN PLACEMENT**

SERVICES FINANCIERS IMGESCO
722-4768

DE BONNES SOURCES...

De Geoffrion à Merrill Lynch

Deux courtiers en valeurs mobilières viennent de faire le saut de chez **Geoffrion, Leclerc** vers les bureaux de **Merrill Lynch**. **Daniel Haché** et **François Demers** ont pris possession de leurs nouveaux bureaux au sein de la filiale montréalaise du bureau de courtage américain.

Les deux recrues feront prochainement un stage de formation à New York pour se familiariser avec le marché des valeurs chez nos voisins du Sud.

Il y a quelques semaines, **Jean-Paul Boulais**, un vétéran du milieu, ouvrait la voie à ses deux jeunes collègues en suivant le même itinéraire.

André Bérard, président du conseil de Lévesque Beaubien

Maintenant qu'elle est devenue l'actionnaire principal de **Lévesque, Beaubien**, la **Banque Nationale** a nommé les hommes qui la représenteront à la haute direction du courtier montréalais. **André Bérard**, président de la BNC, est devenu président du conseil de Lévesque tandis que **Jean Turmel**, vice-président exécutif, trésorerie, de la banque, a été nommé au comité exécutif de Lévesque.

Nouvel attaché commercial US à Montréal

Geoffrey H. Walser succède à **Gregory Stoloff** comme attaché commercial au Consulat américain à Montréal.

M. Stoloff a été promu au poste d'attaché commercial auprès de l'ambassade américaine à Rome. Il était à Montréal depuis août 1986.

Pour sa part, Geoffrey H. Walser arrive dans la métropole québécoise après avoir servi 18 mois à titre d'attaché commercial américain à Dharan, en Arabie Saoudite. Il avait occupé des postes similaires à Wellington en Nouvelle-Zélande et à Singapour.

Titulaire d'une maîtrise en management international, M. Walser est à l'emploi du ministère du **Commerce** des États-Unis depuis 1975. C'est un spécialiste de la promotion des exportations.

Trois nouveaux analystes chez Midland Doherty

Trois nouveaux analystes financiers viennent de se joindre à la firme de courtage **Midland Doherty**.

Dans un premier temps, **Jacques Kavafian** a quitté **McLeod Young Weir** pour devenir responsable du secteur des produits de consommation.

John Miller a quant à lui quitté **Davidson Partners** pour devenir l'analyste s'occupant des produits forestiers, de l'industrie automobile et des holdings financiers.

Quant à **Doug Weber**, il quitte aussi Davidson Partners pour devenir analyste senior dans le secteur du pétrole et du gaz au bureau torontois de Midland Doherty.

Charles Chamard honoré par les administrateurs agréés

Charles Chamard, président et chef de la direction d'Uniboard Canada et président de l'**Association des hôpitaux du Québec**, vient de recevoir le prix *Dimension 88* de la **Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec**. Cet honneur a été conféré à M. Chamard à l'occasion du congrès annuel de l'organisme professionnel tenu à l'hôtel **Le Chanteclerc** de Sainte-Adèle.

Uniboard Canada est la compagnie actionnaire de **Panval** de Sayabec, de **Forpan** de Val-d'Or et de **Panfibre** de Mont-Laurier, trois compagnies productrices de panneaux particules.

L'Association des banquiers canadiens entend intensifier son lobbying à Québec

L'Association des banquiers canadiens (ABC), par la voie de son Comité du Québec, entend intensifier son lobbying auprès du gouvernement du Québec et des organismes gouvernementaux.

«Le Comité du Québec entend intensifier son rôle de porte-parole de l'ABC au Québec. Nous entendons faire connaître davantage le rôle économique que jouent les banques dans notre société», a raconté aux AFFAIRES le nouveau président du Comité du Québec de l'ABC, **Michel Turcotte**, premier vice-président, Québec, à la **Banque Royale**.

M. Turcotte, dont le mandat à titre de président du Comité du Québec est d'une durée d'un an, affirme que ce n'est pas la controverse entourant les frais bancaires qui incite les banquiers à intensifier leurs activités de lobbying.

Il soutient que c'est le caractère distinctif de la législation québécoise dans le secteur des institutions financières ainsi qu'un programme législatif chargé qui incite les banquiers à jouer un rôle de premier plan sur la scène québécoise.

À cette fin, le groupe de pression entend combler dès ce mois-ci le poste nouvellement créé de conseiller aux affaires gouvernementales. Le nouveau conseiller aura pour tâche d'épauler le secrétaire permanent du Comité du Québec, **Daniel Ferron**, et d'établir ses entrées auprès des instances gouvernementales.

Après avoir présenté un mémoire dans le cadre de la Commission parlementaire sur l'avant-projet de loi sur les caisses d'épargne et de crédit, le Comité du Québec de l'ABC entend présenter des mémoires sur les autres aspects de la réforme des institutions financières présentée par le ministre délégué aux **Finances et à la Privatisation, Pierre Fortier**.

En outre, la réforme du *Code civil* retiendra l'attention du Comité du Québec qui déposera prochainement un mémoire de quelque 215 pages sur cette question.

Valeurs mobilières

Le Comité du Québec de l'ABC veut aussi faire entendre sa voix au sujet du projet de loi sur le commerce des valeurs mobilières. Dans une récente lettre que le Comité faisait parvenir aux autorités concernées, le Comité du Québec demande à la **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ) et au gouvernement provincial de reconnaître le principe des deux chapeaux en ce qui a trait aux employés des banques. On veut ainsi que les employés des banques soient autorisés à distribuer des valeurs mobilières, telles des actions de fonds mutuels.

Le Comité du Québec demande également qu'on laisse aux banques la discrétion de rémunérer les représentants en valeurs mobilières comme bon leur semble.

Enfin, le Comité demande que les filiales en valeurs mobilières des banques puissent offrir leurs produits à l'intérieur des succursales bancaires.

Pour sa part, l'**Institut des banquiers canadiens**, organisme qui se charge de l'éducation bancaire au nom de l'ABC, entend offrir des cours sur le commerce des valeurs mobilières au personnel des banques.

Le Comité du Québec chapeaute six sous-comités, soit ceux des valeurs mobilières, du crédit commercial, du crédit agricole, des affaires juridiques, des obligations d'épargne du Québec, du transport des valeurs par camions blindés.

PHILIPPE DUBUISSON

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Michel Turcotte: «Nous entendons faire connaître davantage le rôle économique que jouent les banques dans notre société.»

À VOTRE AGENDA

- **Le 6 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par la **Chambre de commerce de Montréal**. Conférencier: **Jean Doré**. Informations: (514) 288-9090.
- **Le 6 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par l'**Association canadienne de technologie de pointe**. Thème: *Comment profiter des fonds gouvernementaux.* Renseignements: (514) 861-6123.
- Les mercredis **12, 19 et 26 octobre**. Session d'atelier de travail organisée par la **Chambre de commerce de Laval** avec la collaboration du ministère de l'**Industrie,** du **Commerce** et de la **Technologie**. Thème: *Être ou ne pas être Entrepreneur.* Renseignements: (514) 682-5255.
- **Le 12 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par l'**Association des analystes financiers de Montréal**. Conférencier: **Michael A. Cornelissen**. Renseignements: (514) 878-3591.
- **Le 12 octobre**. Petit déjeuner-causerie organisé par le **Bureau de Commerce de Montréal**. Thème: *Le commerce international: L'Australie.* Renseignements: (514) 878-4651.
- **Le 12 octobre**. Déjeuner-séminaire organisé par l'**Institut national de la recherche scientifique**. Thème: *Les activités de bureau: la consolidation du centre des affaires.* Renseignements: (514) 499-4002.
- **Le 13 octobre**. Séminaire sur les techniques de vente adaptées au milieu des expositions, organisé par le **Bureau de Commerce de Montréal.** Conférencier: **Denis R. Charbonneau**. Renseignements: (514) 878-4651.
- **Le 13 octobre**. Atelier organisé par le **Bureau de Commerce de Montréal.** Thème: *Technique de négociation, des recettes pour la réussite.* Renseignements: (514) 878-4651.
- **Le 13 octobre**. Séminaire organisé par le **Publicité-club de Montréal** en collaboration avec **Telecom Canada**. Thème: *Le télémarketing: un complément rentable à la publicité de masse.* Renseignements: (514) 875-2565.
- **Le 13 octobre.** Colloque organisé par l'**Association des professionnels en ressources humaines du Québec**. Thème: *Les enquêtes d'attitude: Un outil de gestion aux multiples facettes.* Renseignements: (514) 879-1626.
- **Le 17 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par le **Cercle Canadien de Montréal**. Thème: *L'avenir de la radiodiffusion.* Conférencier: **Jean A. Pouliot**. Renseignements: (514) 499-0333.
- **Le 17 octobre**. Conférence organisée par **The Canadian Institute**. Thème: *L'assurance contre le risque d'entreprise.* Renseignements: (416) 927-0718.
- **Le 18 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par la **Chambre de Commerce et Industrie du Québec métropolitain**. Conférencier: **Michel Perron**. Renseignements: (418) 692-3853.
- **Le 18 octobre**. Petit déjeuner organisé par la **Chambre de commerce de Laval.** Renseignements: (514) 682-5255.
- **Le 18 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par la **Chambre de commerce de Montréal.** Conférencière: **Danielle Touchette-Robitaille**. Renseignements: (514) 288-9090.
- **Le 19 octobre**. Colloque organisé par le **Conseil du Patronat du Québec** en collaboration avec la **CSST**. Thème: *Système d'information sur les matières dangereuses utilisées au travail: ce que vous devez savoir absolument.* Renseignements: (514) 288-5161.
- **Le 19 octobre**. Déjeuner-causerie organisé par la **Chambre de commerce de Laval.** Conférencier: **Raymond A. Reid**. Thème: *Les facteurs de succès dans une industrie en mutation.* Renseignements: (514) 682-5255.

1450 rue Cescent
Montréal
844-2328
J. Landurie
propriétaire depuis 1971
RESTAURANT LES HALLES Le coeur de Paris au centre de Montréal
Parler d'affaires aux Halles est un plaisir
Menu du jour à partir de 9.00$
Le soir, spécialités ou table d'hôte gourmande.
Groupes jusqu'à 45 personnes.

GID Design se taille une place sur le marché américain

p. 39

Denis Matte

LOCATION À PARTIR DE: 19,95 $ PAR MOIS
CELLULAR CANADA
1-800-463-2622

Concepteur et fabricant d'équipement de remplissage automatisé

Kalish de Pointe-Claire vend ses remplisseuses aux quatre coins du globe

■ Pas besoin d'être gros pour vendre et installer ses produits aux quatre coins du globe!

Tel est le mot d'ordre chez **Kalish** de Pointe-Claire, un concepteur et fabricant d'équipement de remplissage automatisé. De taille moyenne, avec ses 10 M$ de ventes en 1988, Kalish affiche néanmoins une liste de clients d'une cinquantaine de pays.

Kalish se spécialise dans la conception, l'assemblage et l'installation de lignes automatisées de remplissage pour petits et moyens contenants. Elle vend aux industries pharmaceutiques, cosmétiques et alimentaires.

Un assemblage type signé Kalish peut nettoyer, remplir et sceller 100 bouteilles à la minute. Or, chacune de ces machines compte en moyenne de 6 000 à 7 000 pièces composantes. Un tel casse-tête mécanique et électronique a vite fait de transformer les ateliers de Kalish en des salles de jeux *Mécano* grandeur nature.

«...les problèmes d'une grande...»

«Nous sommes une entreprise moyenne avec les problèmes d'une grande, lance son président-fondateur et co-actionnaire, **Harry G. Kalish**, en entrevue aux AFFAIRES.

«D'une part, nous effectuons 60% de nos ventes dans 50 pays. Par ailleurs, si nombreuses soit-elles, toutes nos pièces composantes, électroniques et mécaniques, proviennent de sous-traitants spécialisés.

«Nous n'avons pas une taille suffisante pour exploiter, par exemple, nos propres ateliers sophistiqués en usinage des métaux ou en moulage des plastiques, comme nos fournisseurs spécialisés.

«Par ailleurs, en fonctionnant à sous-contrats, on peut plus facilement magasiner pour la meilleure qualité et le meilleur prix sur le marché.»

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Harry G. Kalish: «En fonctionnant à sous-contrats, on peut plus facilement magasiner pour la meilleure qualité et le meilleur prix sur le marché.»

Un peu plus de la moitié des 78 employés de Kalish travaillent à la conception et l'assemblage des machines, contre une trentaine à l'administration.

D'une part, Kalish fabrique des machines composantes de lignes de remplissage. Il s'agit de produits fabriqués en série et vendus à raison de 10 000$ pièce en moyenne.

D'autre part, les systèmes complets d'embouteillage sont le plus souvent conçus et assemblés sur mesure selon le client, à raison de 100 000$ et plus l'unité.

Poussée entre autres par la multiplication des petits formats de produits de consommation courante, Kalish affiche ces années-ci une croissance annuelle de 20%, soutient son président.

«C'est le personnel technique compétent qui manque. Ça limite même notre expansion. Nous avons déja une bonne équipe, mais nous en cherchons d'autres.»

Au rythme actuel de croissance, prévoit son président, l'entreprise devra relocaliser et agrandir ses installations d'ici deux ou trois ans.

Puisque 60% de ses ventes sont réalisés hors-Canada, dans 50 pays, l'exportation recèle peu de secret pour Kalish.

En Amérique du nord, l'entreprise de Pointe-Claire dessert la plupart des grands fabricants de produits cosmétiques et pharmaceutiques. Au Canada seulement, Kalish estime détenir 80% du marché des machines de remplissage du même type. L'entreprise réalise toujours une part de ses ventes canadiennes comme importateur de machines spécialisées.

Par ailleurs, aux États-Unis, le principal de ses 50 marchés d'exportation, Kalish estime n'occuper que 0,8% du marché potentiel. Elle prévoit d'ailleurs ouvrir bientôt une filiale de distribution au New Jersey.

«Les États-Unis, c'est énorme. On ne fait que toucher la surface.»

Outre-mer, la liste de clients directs de Kalish compte des représentants des cinq continents. C'est en Amérique du sud que l'entreprise a tâté sérieusement pour la première fois les marchés étrangers. Ses premiers équipements, versatile et de dimension réduite, ont séduit plusieurs pays latino-américains.

Au début des années 80 cependant, confrontée à leur insolvabilité financière croissante, Kalish décidait de pourvoir sa gamme de produits d'appareils de plus grande capacité pour les marchés de pays industrialisés. Ses débuts timides ont fait place depuis trois ans à une croissance vigoureuse des ventes, surtout aux États-Unis.

«Nous pourrions doubler nos revenus (à 20 M$), mais nous voulons etre prudent. L'entreprise est libre de dette et possède même des placements financiers, déclare Harry G. Kalish

«Si une récession survient, nous voulons plutôt être prêts à financer et accélérer la mise au point de nouvelles machines.

«La technologie avance rapidement dans ce marché. Un jour, vous pouvez être au sommet et, le lendemain, voir une innovation technologique d'un concurrent rendre vos machines obsolètes.»

MARTIN VALLIÈRES

KALISH EN UN COUP D'OEIL

Siège social	Pointe-Claire
Chiffre d'affaires	10 M$
Nombre d'employés	78
Activités	Conception, fabrication et installation d'équipement d'emballage automatisé
Principaux marchés	Canada, USA, et 50 autres pays
Actionnaires	Harry G. Kalish, Graham Lewis
Date de fondation	1956

Tableau: LES AFFAIRES

Un importateur devenu fabricant-exportateur

■ C'est d'abord comme importateur d'équipements de remplissage que **Kalish** a vu le jour il y a 32 ans.

Cette activité existe toujours au sein de l'entreprise, mais pour certains équipements spécialisés et au Canada seulement.

Diplômé en pharmacologie en Grande-Bretagne, **Harry G. Kalish** a choisi de venir s'installer au Canada afin, souhaitait-il, d'y lancer sa propre entreprise. Il sera d'abord vendeur de produits chimiques auprès d'entreprises pharmaceutiques.

M. Kalish constate cependant que ses clients n'utilisent que des équipements de remplissage américains alors que des fabricants européens offraient des machines plus avancées et mieux adaptées au marché canadien. En 1956, l'entreprise Kalish débute ses activités comme importateur d'équipement.

Quelques années plus tard, elle embauche un ingénieur qui conçoit le premier appareil de remplissage automatique de marque Kalish. C'est le succès sur le marché canadien, jugé cependant trop restreint pour justifier alors des investissements importants en fabrication.

Qu'à cela ne tienne, l'entreprise fonce vers les marchés étrangers. Ses clients à l'exportation sont aujourd'hui répartis dans 50 pays et comptent pour 60% de ses 10 M$ de ventes.

LE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE VOUS ENNUIE?

Pas plus motivé que ca?

Nous avons une solution fort simple.

Servez-vous de votre instinct compétitif pour vous surpasser... tout en y prenant plaisir!

C'est ce que vous offre FITNET, notre système de conditionnement physique informatisé. Il n'y a rien de comparable à Montréal ou ailleurs au Canada.

FITNET, en exclusivité chez nous.

Au Club LaCité, vous ne payez aucuns frais d'adhésion, vous bénéficiez de stationnement gratuit et bien plus encore...

Club LaCité

LE FITNESS CLUB DU FUTUR.
3575, avenue du Parc, Montréal 288-8221

Les constats négatifs s'accumulent à la veille du Sommet de la technologie

■ Coup sur coup, la semaine dernière, quatre rapports ont contribué à ébranler toute complaisance que le Québec peut entretenir sur son avenir technologique.

À la veille du Sommet de la technologie, qui doit avoir lieu les 12, 13 et 14 octobre prochain au **Grand Hôtel** de Montréal, des rapports provenant du **Conseil de la science et de la technologie** et de trois groupes de chercheurs ont souligné les faiblesses — et quelques points forts — du Québec dans ce secteur-clé de notre avenir économique.

En vrac, les rapports soulignent les faits suivants:

1 - En 1986, après avoir connu une hausse moyenne de 10% par année de 1979 à 1985, l'investissement en R&D au Québec a chuté de 0,6%. En Ontario, il a crû de 10,5%.

2 - Les actes des gouvernements ne sont pas à la mesure de leurs discours rutilants au chapitre de la science et de la technologie, particulièrement au fédéral. Ce dernier a coupé dans le financement de la recherche universitaire, dans les contrats et les contributions aux entreprises, dans les budgets des laboratoires publics et, particulièrement dans les incitations fiscales à la R&D. Tout ceci, au moment où il clame à tous vents que la concurrence dans le cadre du libre-échange se jouera surtout au niveau de l'excellence en technologie.

Quant au gouvernement du Québec, il a simplement reconduit ses dépenses antérieures, ce qui équivaut à une baisse en dollars constants. De plus, il entretient une scission, que le Conseil juge pernicieuse, entre technologie et science en faisant dépendre ces disciplines de ministères différents. La même situation prévaut d'ailleurs au fédéral.

3 - Le Conseil juge que le fait que Québec compte surtout sur des incitatifs fiscaux pour encourager la R&D est nettement insuffisant. Ce sont surtout les grandes firmes, qui font de la R&D de toute façon, qui en profitent.

4 - De 1980 à 1986, les universités ont accusé une baisse de 21% dans leur capacité de financer leur recherche.

5 - Nos étudiants du secondaire font très piètre figure au chapitre des connaissances en science. Au printemps de 1986, des étudiants de secondaire Vse sont classés bons derniers parmi 14 pays dans des tests mesurant leurs capacités en science en général, en chimie et en physique. La chute est catastrophique quand on sait que leurs jeunes confrères de 5e année primaire se sont classés, eux, au quatrième rang parmi seize pays.

6 - Le Québec manque d'équipes d'excellence en recherche universitaire et ne regroupe que 14,7% des chercheurs d'élite du Canada, alors que l'Ontario en compte 45,8%.

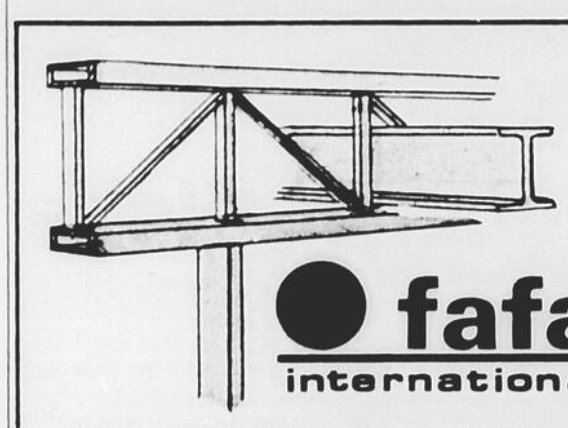
Les bonnes nouvelles

Quelques bonne nouvelles à présent, peu nombreuses. Les entreprises étrangères investissent de plus en plus en R&D au Québec, leur part des dépenses totales étant passée de 5,4% du total en 1980 à 13,4% en 1986.

Certaines facultés de nos universités se classent parmi les premières au monde, notamment en génie bio-médical, en médecine et en intelligence artificielle.

Enfin, le Québec se situait, malgré tout, environ au 13e rang des pays de l'OCDE en 1986 pour son effort d'investissement en R&D.

YAN BARCELO

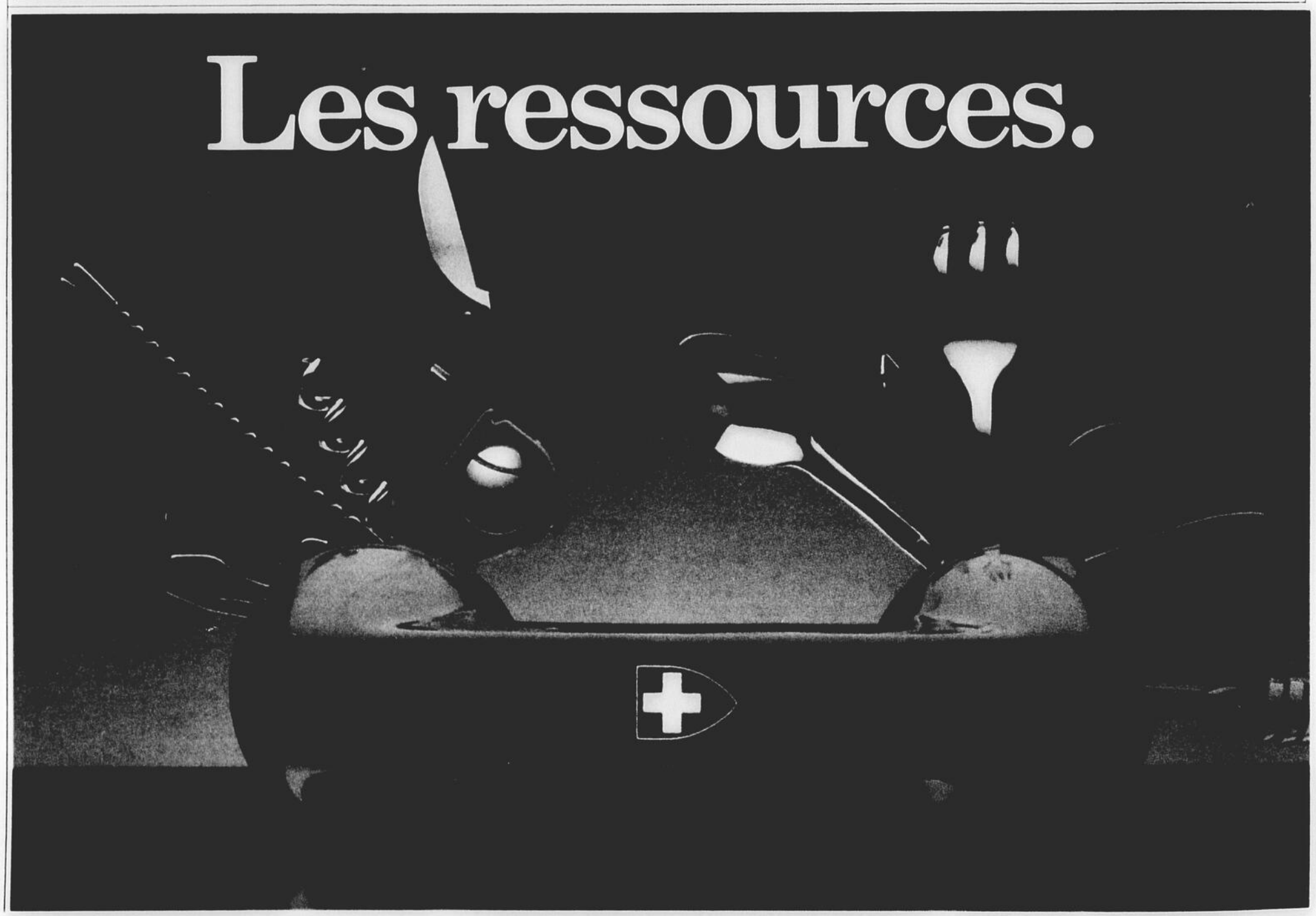


Siège social
tél. (819) 396-2825
fax (819) 396-3238
Bureau régional Gatineau
tel. (819) 243-3115
fax (819) 243-3128

fafard international inc.

Le Concept fafard
Bâtiment d'acier
Qualité
Rapidité d'installation
Souplesse architecturale
Voilà la Solution

Les ressources.



Le programme de contrepartie, brouillon et mal ciblé, donne malgré tout des résultats

Bien qu'il soit brouillon, mal ciblé et inefficace, le programme fédéral de contrepartie, grâce au travail des conseils subventionnaires d'Ottawa, donne des résultats concrets.

Annoncé le 26 février 1986 par le ministre des **Finances, Michael Wilson**, le programme voulait stimuler la recherche conjointe université-entreprise.

Il le faisait toutefois d'une drôle de façon. Pour chaque dollar que les entreprises injecteraient dans un projet de recherche universitaire, le **Conseil du Trésor** verserait de son côté un dollar. Ce dollar n'irait toutefois pas aux entreprises ou à leurs projets de recherche, mais bien plutôt dans la cagnotte des conseils subventionnaires, jusqu'à concurrence de certains montants fixés annuellement. Ces plafonds étaient fixés pour l'ensemble des trois conseils à 45, 70, 110 et 156 M$ au cours des quatre prochaines années.

Constat en bout de ligne: «Le programme de contrepartie, tel qu'il a été conçu, n'est pas une bonne politique» constate lui-même le directeur général de la recherche orientée au CRSNG, **Leo Deriks**.

Courir deux lièvres

En effet, le programme courait deux lièvres à la fois. En fait, on peut soupçonner qu'il était surtout une mesure imaginée par Michael Wilson pour consoler les centres subventionnaires et leur donner un moyen d'accroître leurs budgets annuels qu'il venait de geler.

Toutefois, proclamait le ministre des Finances, les conseils verraient leurs budgets augmenter de la sorte **seulement** s'ils pouvaient inciter le secteur privé à accroître ses investissements dans la recherche universitaire. Ainsi, pour la première année, il s'engageait à accroître leurs budgets jusqu'à concurrence de 45 M$ pour toute contribution supérieure aux 176 M$ que le privé avait injecté l'année précédente dans la recherche universitaire.

On pouvait donc présager que les conseils, éperonnés par les conditions du ministre Wilson, seraient stimulés à solliciter le privé pour des projets conjoints.

Cependant, voilà que le 25 novembre, le gouvernement enlevait tout incitatif aux conseils de talonner le privé. Pour voir s'accroître leurs budgets, les conseils ne devaient plus, pour la première année par exemple, solliciter 45 M$ nouveaux en sus des 175 M$ de l'année précédente, mais seulement 45 M$.

Or, puisque les trois conseils pouvaient déjà compter sur une contribution annuelle moyenne d'au moins 175 M$ de la part du privé, ils étaient déjà assurés de voir leurs budgets augmenter des sommes promises par le ministre pour toute la durée du programme.

Heureusement, les conseils n'étaient pas assis sur leurs mains. Ainsi, le CRSNG avait déjà un programme spécifiquement orienté vers la collaboration université-industrie et il a simplement décidé d'appuyer davantage dessus. Il en est de même au CRM, qui créé son programme à la suite de l'annonce du plan du ministre Wilson.

Les résultats obtenus jusqu'ici par les deux conseils laissent croire que le programme de contrepartie, d'une façon très contournée, portera finalement des fruits.

YAN BARCELO

PROJETS UNIVERSITÉ-ENTREPRISE

Provinces	Projets autorisés		Contribution CRSNG		Contribution secteur privé	
Provinces	86-87	87-88	86-87	87-88	86-87	87-88
C-B	017	024	01,64	02,22	01,55	03,06
Ouest	15	21	1,99	3,12	1,17	1,84
Ontario	63	63	6,56	6,89	4,78	6,02
Québec	39	52	3,98	4,40	2,89	4,67
Maritimes	13	16	1,45	0,92	0,76	0,90
Total	**147**	**176**	**15,62**	**17,56**	**11,15**	**16,50**

Source: Conseil de recherche en science de la nature et en génie.
Tableau LES AFFAIRES

CONTRIBUTIONS UNIVERSITÉ-INDUSTRIE

Province	Projets réalisés dans la province	Projets originant de la province	Contributions CRM	Contributions industrie
Québec	15	14	3,3 M$	3,9 M$
Ontario	13	13	2,5 M$	2,6 M$
C.B.	2	1	769 630	3,5 M$
Alberta	2	1	548 750	797 850

N.B.: certains projets de recherche, en plus de provenir d'une autre province, peuvent également être issus de compagnies sises à l'étranger. Par exemple, des 11 projets effectués en Ontario, huit viennent d'Ontario, trois du Québec et deux de Suisse.

Source: Conseil de Recherche Médical *Tableau: Les Affaires*

ENTRE
CENTRE D'INFORMATIQUE
IBM
COMPAQ
HEWLETT PACKARD
2960, boul. Laurier
Sainte-Foy
(Place Iberville III)
suite 050
418/653-8770

La source.

On se sert tous les jours du téléphone sans toujours réaliser qu'il s'agit d'un outil plein de ressources. Bien sûr, vous l'utilisez déjà pour l'interurbain ou le service local ordinaire... Mais connaissez-vous vraiment toutes les façons d'améliorer vos communications d'affaires tout en contrôlant vos frais?

Les Lignes directes d'affaires. Bell Canada, membre de Telecom Canada, a mis sur pied des lignes directes d'affaires conçues spécifiquement pour les gens d'affaires. Par exemple, vous pouvez mieux contrôler vos coûts d'interurbain avec une ligne exclusive. Si vous n'avez pas une minute à perdre, une ligne directe vous mettra en communication plus rapidement grâce à la composition abrégée. Ou encore, assurez votre présence dans une autre ville grâce à une ligne hors circonscription et vos lointains clients pourront appeler chez vous, et vous chez eux, comme si c'était un simple appel local... Et n'oubliez pas que certaines de ces lignes peuvent servir aux appels le jour puis transmettre des données la nuit!

En somme, les lignes directes d'affaires vous permettent de choisir l'outil téléphonique qui répond le mieux à vos besoins. Demandez la brochure sur la panoplie de services offerts en composant le 1 800 561-6600.

L'efficacité passe par Bell[MC]

Bell
Membre du réseau national Telecom Canada

La stratégie de l'abri peut s'avérer gagnante pour les petites entreprises

Les petites entreprises qui en sont à l'étape du démarrage ont avantage à utiliser la stratégie de l'abri. Cet exercice de marketing consiste à se joindre à une entreprise existante pour offrir un bien ou un service complémentaire.

Cette façon de faire, qui est utilisée de plus en plus fréquemment aux États-Unis, permet aux entrepreneurs de lancer leur entreprise et de tester leurs concepts sans encourir de frais importants.

Par exemple, plusieurs petites compagnies qui vendent des téléphones cellulaires utilisent des kiosques installés chez des concessionnaires automobiles.

Elles s'évitent ainsi des frais liés à l'exploitation de magasins et permettent aux concessionnaires d'offrir un service supplémentaire à leur clientèle. Le concessionnaire reçoit un pourcentage de chaque vente et un loyer pour l'espace utilisé. Il profite aussi souvent de la campagne publicitaire de son hôte qui identifie son entreprise.

Selon les experts, cette stratégie est avantageuse pour les deux parties. Pour le magasin hôte, l'entreprise complémentaire peut être une source de nouveaux clients. L'exercice permet aussi aux commerces abris de se distinguer de leurs concurrents et de générer des revenus supplémentaires à très peu de frais.

Pour bien réussir ce type de maillage, il faut respecter quatre principes de base. Le premier est de s'établir dans un commerce où il existe déjà un fort achalandage. Comme une partie des revenus est partagée avec le magasin qui vous abrite, vous devez générer un volume d'affaires important.

Le deuxième principe est celui de la compatibilité avec l'entreprise qui vous abrite. Il doit y avoir des points communs entre les deux entreprises.

Le troisième principe est d'offrir quelque chose de concret à l'autre entreprise. Vous devez faire les efforts nécessaires pour former votre propre clientèle et ainsi hausser l'achalandage de votre partenaire.

Finalement, rappelez-vous que vous êtes à la merci de l'entreprise qui vous héberge. Vous devrez respecter ses heures d'ouverture et ses politiques d'exploitation.

Tout est dans l'emballage

Le contenant se prépare à prendre le dessus sur le contenu dans la mise en marché des produits alimentaires.

Les nouveaux emballages spécialisés permettent en effet aux entreprises de ce secteur de se doter d'un outil de marketing supplémentaire pour se distinguer de la concurrence ou exploiter une nouvelle niche dans ce marché.

Ce sont les emballages à atmosphère contrôlée qui ont la faveur des compagnies impliquées dans la transformation des aliments. Ce type d'emballage peut conserver la fraîcheur d'un croissant au-delà de 165 jours. Il permet aussi à des aliments différents, mais inclus dans un même emballage de cuire uniformément dans un four à micro-ondes.

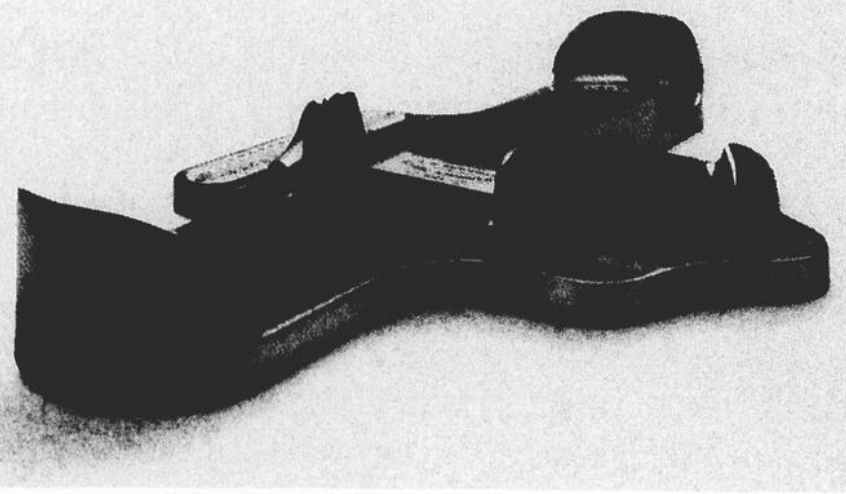
Ces prouesses sont réalisées grâce au mariage de pellicules de plastique et de métal à haute performance et de l'injection de gaz de conservation.

Le secteur des produits alimentaires représente d'ailleurs une occasion d'affaires imposante pour les manufacturiers d'emballages.

Les ventes annuelles de ce type de contenants sont évaluées à plus d'un milliard de dollars US pour l'Amérique du Nord. De plus, les analystes couvrant ce secteur prévoient que le marché pour ce type de produits triplera au cours des trois prochaines années.

GILLES DES ROBERTS

La Banque Royale offre un «Programme de financement sur mesure» pour votre PME.



Le «Programme de financement sur mesure» de la Banque Royale a été spécialement conçu pour offrir le plus de souplesse possible aux gestionnaires de PME.

Le directeur de comptes de la Banque Royale analysera avec vous les besoins de votre PME et, à l'aide du Programme de financement sur mesure, il pourra déterminer la proportion de financement à taux variable et à taux fixe qui serait idéale pour vous.

Toutes sortes de possibilités s'offrent à vous: les remboursements de vos différents prêts peuvent être établis en fonction de votre fonds de roulement.

Vous pouvez aussi payer à l'avance la portion à taux variable sans encourir de pénalité et vous avez toujours la possibilité de transformer votre emprunt à taux variable en un emprunt à taux fixe à n'importe quel moment.

Venez rencontrer un directeur de comptes de la Banque Royale, ses connaissances de la PME lui permettront de vous apporter une aide sur mesure pour votre financement.

BANQUE ROYALE

Mediacom obtient le contrat des aéroports canadiens

Transport Canada a accordé le contrat de réclame commerciale à l'intérieur des aéroports du pays à **Mediacom**.

Le contrat, d'une durée de dix ans, stipule que Mediacom, une filiale du groupe de communication américain **Gannett**, paiera une somme de 20 M$ en location et investira 570 000 $ en investissements de capital à Transport Canada.

Ce contrat qui était disputé par **Télémédia** et **Urban Outdoor** permet à Mediacom de demeurer l'agent exclusif de ventes pour toute réclame commerciale à l'intérieur des aéroports canadiens.

Créneaux américains

Les exportateurs canadiens devront cibler les bons créneaux et les bonnes populations s'ils veulent évoluer avec facilité à l'intérieur de l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Le cabinet comptable **Clarkson, Gordon, Caron, Bélanger, Woods** vient de publier un fascicule qui trace les grandes tendances démographiques américaines. La principale conclusion n'est pas nouvelle, mais elle mérite d'être répétée; la population américaine, comme celle du Canada, vieillit.

Le pourcentage de personnes âgées de plus de 65 ans aux États-Unis se situe actuellement autour de 12 % et devrait atteindre 17 % d'ici 2020.

Le marché des adolescents américains représente aussi un créneau important. Si la taille de ce marché rétrécit, il exerce toutefois une influence croissante sur l'économie. Ce marché est évalué à 30 milliards de dollars par année et l'étude note que les adolescents influencent en plus 40 milliards de dollars de dépenses familiales.

En l'an 2000, les aînés de la génération issue du *baby-boom* (née entre 1946 et 1954) justifieront 14 % de la population et 40 % du pouvoir d'achat de l'économie américaine.

Sélection et influence du designer industriel

Une étude de l'**Industrial designers society of America** recensée dans le récent bulletin de l'**Association des designers industriels du Québec** révèle que 89 % des clients de désigners américains sélectionnent leur consultant sur la base de la créativité.

L'expérience dans la conception de produits similaires est un critère important pour 84 % de ces clients tandis que la réputation de la firme influence 83 % des clients dans leur processus de sélection.

Les clients de designers industriels indiquent aussi dans une proportion de 89 % que la plus importante influence des designers est au niveau de la forme du produit. Suit la sélection de la couleur (78 %), les facteurs humains qui en découlent (73 %), les matériaux employés (71 %) et la texture (71 %).

GILLES DES ROBERTS

Lignes aériennes Canadien lance le magazine l'Excellence

Les **Lignes aériennes Canadien International** vient de lancer un nouveau magazine destiné aux membres de son programme de voyageurs assidus (*frequent flyers*).

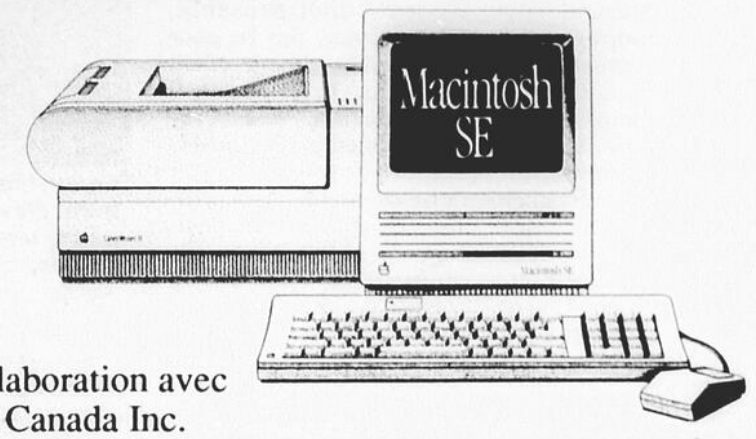
Intitulée *L'excellence dans le monde des affaires*, la publication tire à 40 000 exemplaires. La publication est d'ailleurs la contrepartie francophone de la revue *Inside guide* qui tire quant à elle à 300 000 copies.

Cet outil de marketing vise les gens d'affaires par un contenu éditorial axé sur l'économie et les différentes facettes de la gestion.

Paul Pelletier, vice-président région est, des Lignes aériennes Canadien International, avec le nouveau magazine.

LÉVEILLÉ VICKERS & BENSON
LION D'ARGENT CANNES 88
GRAND PRIX DE LA CRÉATION
PUBLICITÉ CLUB 88

SIMCO
Séminaire de comptabilité sur Macintosh™



en collaboration avec Apple Canada Inc.

LE 13 OCTOBRE	**INSIGHT**	AU HOLIDAY INN LONGUEUIL
LE 18 OCTOBRE	**TIME BILLING**	AU HOLIDAY INN LONGUEUIL
LE 25 OCTOBRE	**INVENTAIRE**	AU HOLIDAY INN LONGUEUIL

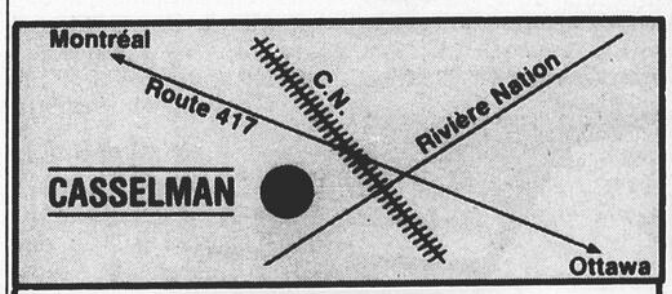
COÛT: 25 $ / PERSONNE • HEURES: AVANT-MIDI OU APRÈS-MIDI

Spécialisé dans la vente et l'installation des systèmes informatiques Apple®, Simco est une PME au service des petites, moyennes et grandes entreprises depuis plus de 7 ans.
L'ordinateur Macintosh™ est facile d'utilisation avec des performances incontestables.

Places limitées!
Réservez- dès maintenant.
Appelez Jean-Yves aujourd'hui au 674-1514

Concessionnaire autorisé

93 St-Charles ouest, Longueuil, Qc J4H 1C5 (514) 674-1514
322 A Principale, Granby (Québec) J2G 2W4 (514) 378-2107
2040 des Cascades, St-Hyacinthe (Québec) J2S 3J6 (514) 773-7843



PARC INDUSTRIEL
UNE PLACE D'AVENIR
- 30 minutes d'Ottawa
- 1 heure de Montréal
- Lots avec service
- Octrois spéciaux

Chambre de Commerce Casselman
(613) 764-3014

Village de Casselman
Casselman Ont
K0A 1M0
(613) 764-3139

MONTRÉAL - SAGUENAY/BAGOTVILLE
4 VOLS PAR JOUR*
07 h 20
10 h 40
11 h 45
17 h 35

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Montréal au (514) 636-3890 ou (514) 488-9131 (banlieues).
*Du lundi au vendredi

Inter·Canadien va plus loin
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

Une entreprise de Pointe-Claire

LNS Systèmes vend ses tours de contrôle aux aéroports du Moyen-Orient

LNS Systèmes réalise maintenant 100% de son chiffre d'affaires à l'étranger. L'année dernière, deux contrats lui ont permis de toucher des revenus de l'ordre de 15 M$. Cette année, elle doit se contenter d'un seul contrat de 6 M$. Ses 40 représentants répartis dans 25 pays sont activement à la recherche d'autres occasions.

LNS Systèmes conçoit, fabrique et commercialise, à partir de ses installations de Pointe-Claire, des tours de contrôle mobiles et fixes.

La stratégie à l'exportation de LNS est basée sur la qualité des agents qui la représentent; c'est pourquoi elle les choisit avec la plus grande rigueur.

« Nous commençons par entrer en contact avec l'attaché commercial du Canada dans le pays visé, a expliqué aux AFFAIRES **Neil R. Bronson**, directeur de produit chez LNS Systèmes, en insistant sur le fait que les deux paliers de gouvernement, provincial et fédéral, sont des sources d'information inestimables. Puis, nous lui demandons d'identifier cinq agents locaux qui présenteraient un bon potentiel pour la vente de nos produits dans le pays.

« Compte tenu de la taille modeste de notre entreprise, ces agents ne doivent pas être trop *gros* sinon ils risqueraient de négliger nos produits au détriment de clients plus importants. Ces agents représentent plusieurs compagnies, mais ils ne peuvent vendre que des produits complémentaires et non concurrents aux nôtres. »

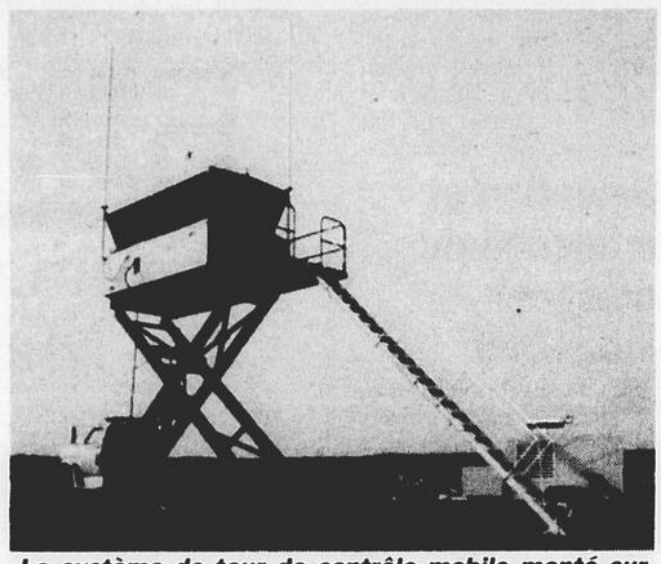
M. Bronson se rend par la suite sur place pour rencontrer les agents sélectionnés et leur remettre toute l'information dont ils auront besoin au sujet des produits. Il leur confie alors une mission: trouver un projet qui pourrait intéresser LNS, par exemple la construction d'un aéroport.

Une fois découvert un projet intéressant, l'agent devient indispensable. C'est lui qui, par les contacts établis chez le client ultime, ouvre les portes. Il doit ensuite s'assurer qu'elles demeurent ouvertes.

La deuxième étape consiste en une vaste opération de séduction auprès du personnel technique du client. Il s'agit alors de convaincre techniciens et ingénieurs de la qualité supérieure des produits.

Les questions d'argent sont par la suite soulevées. On peut en effet travailler longtemps avec le personnel technique pour se rendre compte, au bout de la ligne, que le client ne peut pas se permettre une telle dépense. Avant d'aller plus loin, il importe que le client approuve un certain budget.

À ce propos, M. Bronson ajoute que toute entreprise qui désire exporter devrait connaître et suivre le cycle budgétaire de chacune des nations visées.



Le système de tour de contrôle mobile monté sur pont élévateur est utilisé pour des missions exigeant une installation rapide n'importe où dans le monde.

« Il faut arriver au bon moment », souligne-t-il.

La prochaine étape du processus stratégique, c'est de retourner voir le personnel technique pour décider des critères particuliers auxquels les produits seront soumis. Il faut leur donner tout le support nécessaire à la rédaction de la fiche qui renfermera les caractéristiques techniques.

Arrive donc l'étape de l'appel d'offre qui doit paraître dans les journaux locaux. LNS s'affaire alors à préparer sa soumission. Le client — entendre le gouvernement — convoque les deux ou trois entreprises les mieux placées et entâme les négociations.

« La position de notre agent est un élément crucial à cette étape, précise M. Bronson. S'il a de bons contacts partout, les chances sont de notre côté. »

Les négociations se font en trois étapes: d'abord, la négociation technique, puis, les termes et conditions du contrat, enfin, la négociation du prix.

Ensuite, le contrat est signé. « Mais, le processus n'est pas encore terminé, précise M. Bronson. En fait, nous ne débutons pas le projet avant d'obtenir un dépôt établi à 10 ou 20% de la valeur totale du contrat. Nous exigeons aussi une lettre irrévocable de crédit de notre client. »

En terminant, Neil R. Bronson insiste sur l'importance de bien connaître le pays où l'on désire exporter. Il faut connaître les lois du pays, sa monnaie, sa main-d'oeuvre, les taxes, les droits de douanes, etc.

Les gouvernements offrent de la documentation et des programmes qui peuvent être d'une grande utilité en ce sens.

LNS utilise notamment *APEX*, un programme d'aide à la promotion des exportations offert par le gouvernement du Québec qui couvre une partie des frais de voyage de prospection à l'étranger. L'équivalent fédéral est le programme de développement des marchés d'exportation.

JEAN-LUC RENAUD

LNS Systèmes a changé de mains à trois reprises

LNS Systèmes a changé de mains à trois reprises. La compagnie a d'abord été créée en 1971 comme filiale d'une firme installée à Washington D.C., la **International Technical Products Corporation**.

À la suite de la faillite de sa maison-mère, LNS est passée, en 1979, aux mains d'une entreprise d'Ottawa, **Leigh Instruments**. Finalement, elle a été rachetée par les cadres et les employés en 1982.

Le nombre de ses employés varie de 30 à 50 selon les contrats obtenus. LNS embauche au besoin des employés contractuels et des consultants en ingénierie sur une base de projet.

Les tours de contrôle mobiles de LNS sont vendues en six modèles, majoritairement aux forces armées du globe. Le plus populaire, le *ANT 57*, peut être installé sur camion plateforme, sur pont élévateur ou sur pont élévateur remorqué. Plus de 45 unités de ce modèle ont été vendues, notamment en Arabie Saoudite, au Koweit, au Vénézuela, aux Philippines, en Yougoslavie et en Algérie.

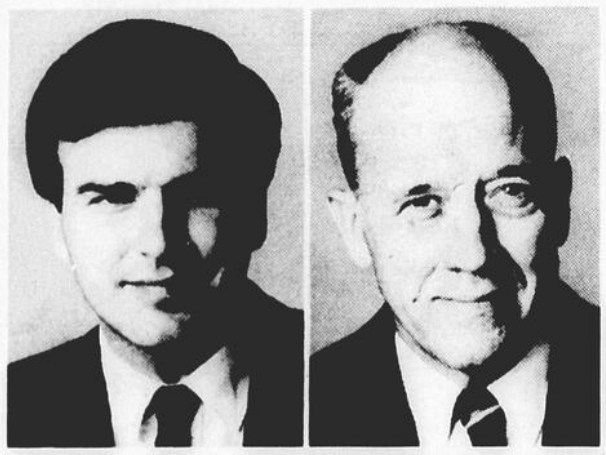
Quant aux tours fixes, elles sont offertes en cinq modèles aux aéroports civils. LNS en a vendu 22, entre autres aux Barbades, aux Bahamas, au Guatemala, de même qu'aux États-Unis et au Canada.

De plus, les tours de contrôle sont livrées avec tous les équipements (commutateurs électroniques) de communication nécessaires. LNS achète ces composantes de fournisseurs et les assemble pour les intégrer aux tours qu'elle fabrique.

Les systèmes que vend LNS coûtent de 300 000$ US à 2 M$ US.

LNS vend aussi des systèmes de surveillance du spectre radio. Ces appareils, fixes ou mobiles, sont vendus aux agences de télécommunications civiles gouvernementales et également aux agences de sécurité interne. Ils sont utilisés pour la gestion des fréquences radio. Seulement deux unités de ce produit ont été vendues jusqu'à maintenant.

Imasco Limitée



Pierre Duhamel — **Hugh W. McAdams**

Imasco Limitée annonce la nomination de M. Pierre Duhamel au poste de vice-président et contrôleur et celle de M. Hugh W. McAdams au poste de vice-président, direction du financement. Dans ses nouvelles fonctions, M. Duhamel assume les responsabilités confiées jusque-là à M. Richard Hall, nommé récemment vice-président principal et chef des finances de la division Peoples Drug Stores.

Imasco Limitée est une importante société canadienne de produits et services de consommation qui exerce ses activités au Canada et aux États-Unis. Ses opérations en propriété exclusive sont Imperial Tobacco; Imasco USA, dont le principal actif est Hardee's Food Systems; Shoppers Drug Mart/Pharmaprix; Peoples Drug Stores et United Cigar Stores. La Société a également une présence importante dans le secteur des services financiers par la propriété d'environ 98,5 % des actions de Services financiers CT Inc., la société mère d'Hypothèques Trustco Canada.

MONTRÉAL
ROUYN-NORANDA

2 VOLS QUOTIDIENS EN JET*:

08h30
17h20

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien au (514) 636-3890 ou (514) 488-9131 (banlieues).

*Du lundi au vendredi, sans escale.

Inter-Canadien
va plus loin
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

Novembre, mois de l'exportation

L'ACDI aura un bureau à Montréal

La ministre des **Relations extérieures et du Développement international**, Mme **Monique Landry,** a annoncé récemment aux milieux d'affaires montréalais que l'**Agence canadienne de développement international** (ACDI) allait ouvrir un bureau à Montréal afin de mieux servir les entreprises qui veulent profiter de ses programmes.

Mme Landry a également annoncé que le budget du programme de coopération industrielle (PCI) serait doublé au cours des cinq prochaines années. Le budget de ce programme, qui s'élève cette année à près de 40 M$, devrait passer à près de 150 M$ en 1992-93. Le programme permet à des firmes canadiennes d'exporter de la technologie et de former de la main-d'oeuvre dans les pays en voie de développement.

Depuis la création du PCI en 1978, l'ACDI a conclu 1 800 conventions de contribution avec des firmes québécoises qui ont ainsi reçu 120 M$ de fonds de soutien.

Mme Landry a fait ces annonces à l'occasion du lancement à Montréal du mois de l'exportation. Ce lancement fut une initiative commune des gouvernements fédéral et provincial, de l'**Association des manufacturiers canadiens**, de l'**Association canadienne des exportateurs**, du **Centre de commerce mondial**, des chambres de commerce du Québec et de Montréal, du **Bureau de commerce de Montréal** et de la **Fédération des travailleurs du Québec**.

Libre-échange

Mme Landry a demandé aux gens d'affaires réunis pour le lancement du mois de l'exportation d'appuyer le projet de libre-échange avec les États-Unis, ce qui lui a valu des applaudissements chaleureux.

Plus tard, en conférence de presse, le ministre québécois des **Relations internationales, Paul Gobeil**, s'est aussi fait l'avocat de l'accord de libre-échange sans toutefois promettre qu'il allait voter pour le parti de **Brian Mulroney.**

De son côté, **Raymond Pinard**, président de l'Association des manufacturiers canadiens, a présenté le libre-échange comme l'enjeu principal de la campagne électorale fédérale. «Cet accord est essentiel non seulement pour développer notre commerce avec les États-Unis, mais surtout pour protéger notre accès au marché américain», a affirmé M. Pinard.

Ce dernier a également dit que la deuxième phase de la réforme fiscale, soit l'introduction d'une taxe de vente uniforme et générale, était une nécessité absolue. Cette prise de position est un rejet catégorique du programme électoral du Parti libéral de **John Turner** qui s'oppose à la fois au traité de libre-échange et à la deuxième phase de la réforme fiscale.

Tant le gouvernement fédéral que le gouvernement provincial préparent des programmes d'adaptation des entreprises et de la main-d'oeuvre au libre-échange canado-américain.

M. Paul Gobeil a révélé qu'un groupe de ministres de son gouvernement étudiaient l'opportunité de mettre en place de nouveaux programmes à la fois pour les entreprises et les travailleurs des secteurs qui souffriront à cause du libre-échange. « Nous pensons que nos programmes devront être complémentaires à ceux du fédéral car nous n'avons pas les fonds pour tout faire tout seul», a affirmé le ministre québécois.

Un fonctionnaire fédéral présent sur les lieux a révélé qu'Ottawa étudiait deux types de programmes, les uns destinés à la main-d'oeuvre, et les autres destinés aux entreprises. Les programmes des deux gouvernements comprendraient de l'assistance financière aux entreprises et du soutien au recyclage de la main-d'oeuvre.

Exportations

Le Canada a exporté l'an dernier pour 126 milliards de dollars de biens, comparativement à 119,9 milliards en 1986, en hausse de 5%. Son surplus commercial a été de 11 milliards, en hausse de 1,2 milliard.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada avec 76,6% de nos exportations en 1987. Notre surplus commercial avec les États-Unis s'est élevé l'an dernier à 17,4 milliards de dollars, alors qu'il oscillait entre 0,5 et 3,0 milliards dans les années 1970.

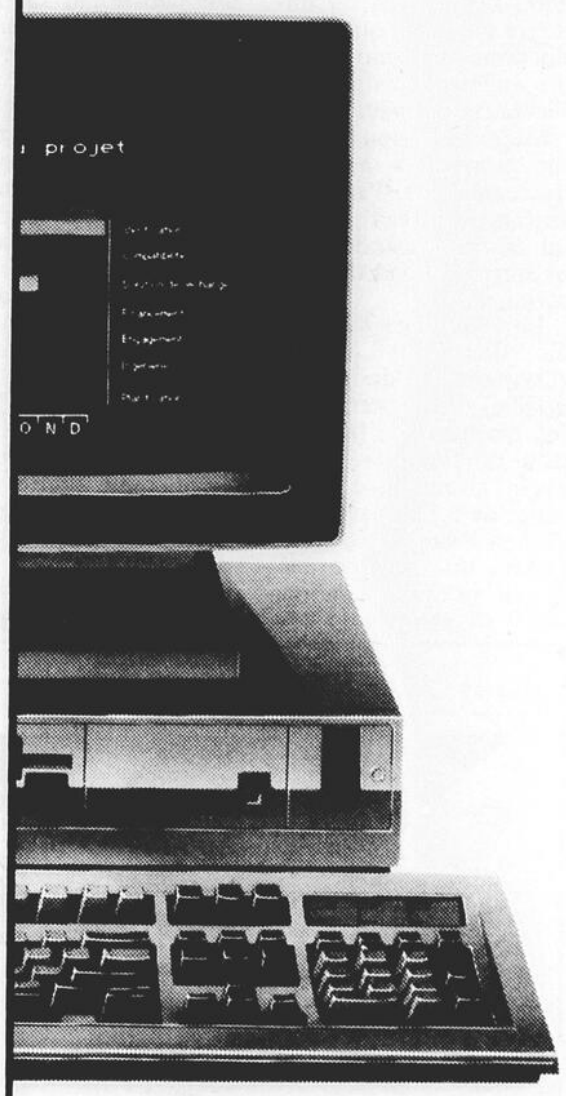
Nous vous présentons un nouveau

PC286

de grande qualité offrant des fonctions de pointe à un prix très compétitif!

Voici quelques-unes des caractéristiques que vous ne retrouverez peut-être pas sur des PC à prix comparable :

- la compatibilité avec le PC IBM;
- un disque de grande capacité avec antémémoire, qui permet d'extraire l'information à la vitesse de l'éclair;
- une carte vidéographique *intégrée* (qui pourrait vous coûter jusqu'à 500 $ si vous vouliez en munir un PC à prix comparable);
- des ports série, parallèle et souris *intégrés*, ce qui libère les emplacements de carte;
- la protection de l'investissement : ce nouveau PC 286 est un modèle DOS à haute performance qui peut tirer un meilleur rendement d'applications comme Lotus 1-2-3, dBase ou Visio. Il accepte également les cartes d'extension XT et AT, et peut utiliser OS/2 version de base;
- une mise en fonction facile et rapide; un guide d'utilisation en ligne simple et clair;
- un prix inférieur à celui de la plupart des PC 286 comparables.



Mais ce n'est là qu'une moitié des faits.

ENTREPRISE

Le taux de chômage sera toutefois en baisse

Emplois: croissance de 1,4 % en 89 contre

En 1989, le Québec enregistrera une augmentation de 1,4 % de l'emploi. Si cette prévision des experts du ministère de la **Main-d'oeuvre** et de la **Sécurité du revenu** s'avère, la performance de 1989 sera inférieure à celle de 1988, qui devrait atteindre 2,1 %.

Le taux de chômage sera toutefois à la baisse, s'établissant à 9,7 % en 1989, une diminution de 0,6 % par rapport au taux de 1987 (10,3 %). Cette situation est attribuable au fait que l'augmentation de la population active sera inférieure aux gains d'emploi.

Au niveau des secteurs d'activité économique, 1989 ne profitera pas au secteur de la construction qui accusera une perte de 5 100 emplois causée par la baisse du nombre des mises en chantier.

Le secteur du vêtement perdra par ailleurs 1 400 emplois à cause du niveau élevé des importations. La situation sera préoccupante également dans le secteur du cuir. La levée des quotas sur les chaussures pour hommes a déjà coûté 2 000 emplois à cette industrie et la même mesure s'appliquera aux chaussures pour femmes en 1989, accentuant la régression de ce groupe d'emploi.

Du côté de l'industrie de l'équipement de transport et du secteur de la machinerie, la croissances des activités en aéronautique, équipement militaire et véhicules récréatifs devraient permettre une augmentation de 1 700 postes en 1989.

Un autre secteur en développement sera celui de la fabrication de produits électriques et électroniques et de la fabrication de produits métalliques qui connaîtront des hausses respectives de 5,9 % et de 7,2 % de l'emploi d'ici la fin de 1989.

Le secteur des finances, assurances et affaires immobilières devrait aussi tirer son épingle du jeu en 1989. Les experts du ministère prévoient que l'emploi dans ce champ d'activité augmentera de 2,6 % d'ici la fin de 1989.

L'administration publique poursuivra aussi sa croissance de l'emploi, surtout au niveau municipal où la demande pour les services prend de l'importance.

En 1989, dans la région du Bas-Saint-Laurent-/Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, on assistera à un renversement de la situation de l'emploi. Après avoir atteint une croissance de 6,1 % dans l'emploi en 1988, la région affichera un recul de 3 %. Quant au taux de chômage, il s'établira à 15,2 %, une hausse par rapport à la marque de 14,4 % prévue pour l'ensemble de 1988.

Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, les experts du ministère prévoient la création de 2 100 emplois, une baisse par rapport à 1988 où on prévoit la création de 3 400 emplois. Le taux de chômage devrait se situer à 12,1 % en 1989, une baisse minime par rapport à 1988 où la prévision s'établit à 12,5 %.

La région de Québec et Québec-Sud continuera à faire bonne figure avec un taux de chômage de 8,1 %, un des moins élevé au Québec.

La Mauricie-Bois-Francs n'aura toutefois pas la même chance puisque l'on y prévoit un ralentissement de la création d'emplois. Après une augmentation de 3,1 % en 1987, la région bénéficiera de hausses de 2,8 % en 1988 et de 2,6 % en 1989. Quant au taux de chômage, il devrait atteindre 10,2 % en 1989.

Le diagnostic d'emploi n'est pas rose non plus pour la région de l'Estrie. Pour 1988 et 1989, le taux de croissance de l'emploi demeurera faible (0,9 % et 0,7 %) et inférieur au taux prévu pour l'ensemble de la province. Quant au taux de chômage anticipé, il se situe à 10,5 % pour 1989.

En Montérégie, le taux de croissance de l'emploi devrait se situer à 2,8 % en 1988 et 1,8 % en 1989, une baisse par rapport à 1987 qui affichait une croissance de 6,1 %. Dans la région de Montréal-Centre et Laval, les gains d'emplois ralentiront en 1989 pour plafonner à 1,2 % (12 200 emplois). On notera aussi une faible baisse du taux de chômage qui atteindra 10,2 % en 1988 et 9,9 % en 1989.

Pour les Laurentides et Lanaudière, les économistes prévoient une hausse de 3,1 % de l'emploi en 1988 et de 1,9 % en 1989. Le taux de chômage régional s'établira à 10,3 % en 1988 et 10 % en 1989. La

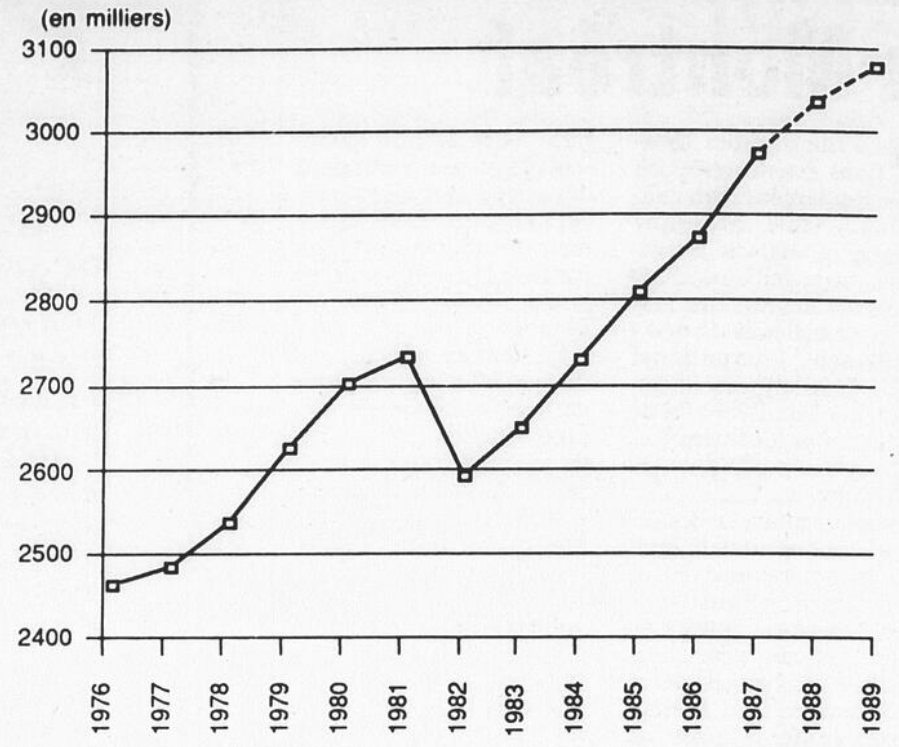
→

Prévisions du marché du travail régional: 1988 et 1989

Région	Croissance dans l'emploi 1988	Croissance dans l'emploi 1989	Taux de chômage 1988	Taux de chômage 1989
Bas-Saint-Laurent Gaspésie	3,1 %	n.d.	14,4 %	15,2 %
Saguenay-Lac-St-Jean	2,8 %	1,7 %	12,5 %	12,1 %
Québec et Québec-Sud	2,5 %	1,4 %	8,4 %	8,1 %
Mauricie-Bois-Francs	2,8 %	2,6 %	10,5 %	10,2 %
Estrie	0,9 %	0,7 %	10,7 %	10,5 %
Montérégie	2,8 %	1,8 %	n.d.	8,3 %
Montréal-Centre et Laval	1,7 %	1,2 %	10,2 %	9,9 %
Laurentides et Lanaudière	3,1 %	1,9 %	10,3 %	10,0 %
Outaouais	3,0 %	3,2 %	10,1 %	8,8 %
Abitibi-Témiscamingue	1,1 %	0,5 %	9,0 %	9,6 %
Côte-Nord	0,8 %	-1,0 %	13,6 %	13,9 %

Source: ministère de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du Revenu du Québec
Tableau: LES AFFAIRES

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI AU QUÉBEC ENTRE 1976 ET 1989



Source: ministère de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu *Tableau: LES AFFAIRES*

CRIQ

Monsieur ***Guy Bertrand***, président et directeur général du CRIQ, a le plaisir de vous informer de la nomination de madame ***Ginette Delisle***, ing., à titre de directrice de la Gestion de la qualité totale.

Madame ***Ginette Delisle*** travaille au CRIQ depuis 12 ans à titre d'ingénieur en mécanique et chef du groupe Automatisation, tests et évaluations.

Le CRIQ a pour mission d'agir comme partenaire des milieux d'affaires, industriels et gouvernementaux pour stimuler le développement économique du Québec.

MONTRÉAL-MONCTON

DÉPARTS:
13 h 00
*20 h 15**

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Montréal au (514) 636-3890 ou 1 800 361-0200, sans frais.

*Sauf le samedi

Inter·Canadien
va plus loin
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

2,1 % en 88

région de l'Outaouais connaîtra une excellente performance au niveau de la croissance de l'emploi avec une hausse de 3 % en 1988 et de 3,2 % en 1989. La forte augmentation de l'emploi en 1989 entrainera une baisse du taux de chômage qui s'établira à 8,8 % alors que la prévision pour 1988 se situe à 10,1 %.

Pour l'Abitibi-Témiscamingue, le niveau d'emploi n'augmentera pas de façon significative. On prévoit une croissance de 1,1 % en 1988 et de 0,5 % en 1989. Quant au taux de chômage il se maintiendra à 9 % en 1988 et remontera de 0,6 point de pourcentage en 1989. Finalement, pour la Côte-Nord et Nord-du-Québec, le nombre de personnes occupées augmentera de 0,8 % et diminuera de 1 % en 1989. Quant au taux de chômage, il atteindra 13,6 % en 1988 et 13,9 % en 1989 alors qu'il était de 13,4 % en 1987.

GILLES DES ROBERTS

NORMICK

NORMICK PERRON INC.

Monsieur Gilles Mercure

NOMINATION

Normick Perron Inc. est heureuse d'annoncer l'élection de Monsieur Gilles Mercure à son Conseil d'administration lors de la dernière assemblée générale de ses actionnaires.

Au faîte d'une prestigieuse carrière, Monsieur Mercure est professeur invité à l'École des Hautes Études Commerciales. Ayant occupé des fonctions d'importance à la Banque Nationale du Canada dont celle de président et chef des Opérations, Monsieur Mercure est président du Conseil de Cambior Inc. et de Agrimont Inc., et administrateur de la Banque Nationale du Canada. Il est également administrateur de La Laurentienne Compagnie d'assurance-vie, de The Personal Insurance Company of Canada, de Roynat, de Growth Investment Corporation, de L'Opéra de Montréal, du Centre d'Art d'Orford, de la Fondation Lionel-Groulx, ainsi que de la Fondation de l'Université du Québec à Montréal.

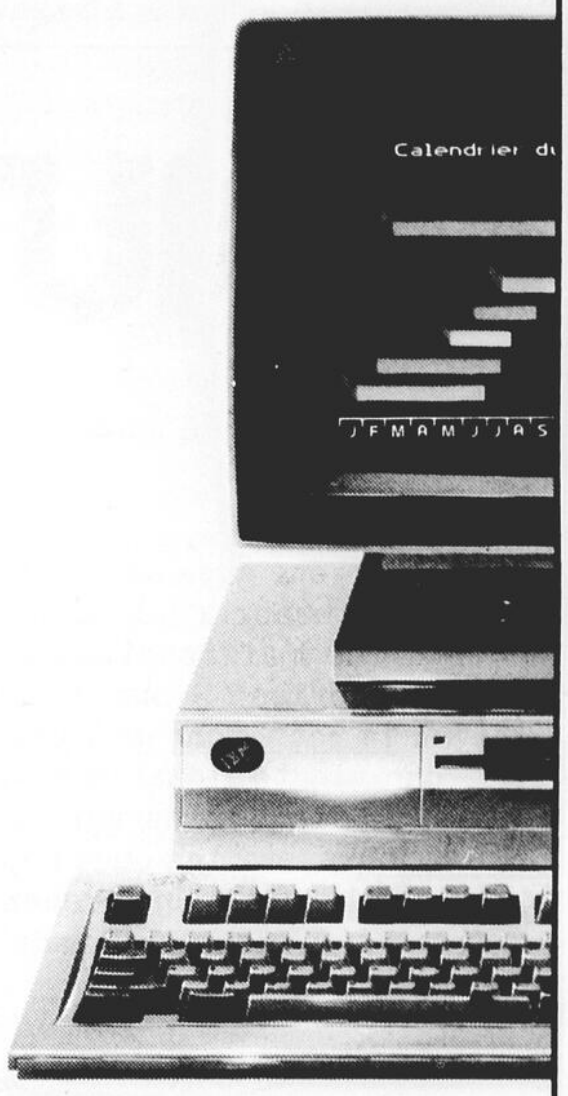
Normick Perron Inc. est une importante société canadienne intégrée de produits forestiers qui emploie près de 2 600 personnes. Ses activités sont principalement situées dans le nord du Québec et dans le nord-est de l'Ontario où elle exploite six complexes de sciage, trois usines de panneaux gaufrés, deux usines de contreplaqué. En 1988, son chiffre d'affaires sera de l'ordre de 200 millions $.

Voici l'autre moitié.

Ce tout nouveau PC 286 à prix compétitif dont nous venons de vous parler est fabriqué par IBM! C'est le PS/2 IBM modèle 30 286 et, comme tout produit IBM, il vous en donne encore *plus* pour votre argent :

La conception et la fabrication intégrées augmentent *considérablement* la fiabilité du système, à tel point que les coûts d'entretien des PS/2 IBM peuvent être de deux tiers inférieurs à ceux de PC comparables. Avec un réseau national de distributeurs agréés IBM, il est facile d'obtenir du service.

Mais, ce qui est encore mieux, c'est de pouvoir compter sur un ordinateur de qualité et avoir la tranquillité d'esprit qui caractérise le propriétaire d'un produit IBM.



Pour plus d'informations sur le nouveau PS/2 IBM modèle 30 286, adressez-vous à votre distributeur agréé IBM. Pour connaître l'adresse du distributeur le plus près de chez vous, appelez au 1 800 465-6600.

IBM

Voilà *la* différence.

IBM et PS/2 sont des marques déposées et Visio est une marque d'International Business Machines Corporation. IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit. Lotus 1-2-3 est une marque de Lotus Development Corp. dBase est une marque d'Ashton-Tate Corp.

ENTREPRISE

Le Groupe Suisse de Réassurances prend un intérêt de 10 M$ dans le Groupe Sobeco

Le **Groupe Suisse de Réassurances** acquerra au cours des prochaines années un intérêt de 10 M$ dans le **Groupe Sobeco** de Montréal. La nouvelle a été confirmée aux AFFAIRES par **Yves Guérard**, président et principal actionnaire du Groupe Sobeco. La participation du groupe suisse pourra atteindre 45% du capital-actions de Sobeco.

M. Guérard a expliqué que sa compagnie avait besoin de capital pour accélérer son développement et son expansion. «Nous étions à la recherche d'un partenaire financier solide qui nous garantissait notre indépendance professionnelle tout en facilitant notre développement sur la scène canadienne et dans d'autres pays», a expliqué M. Guérard.

Le groupe suisse convient parfaitement aux besoins du Groupe Sobeco. Ce dernier pourra conserver son indépendance professionnelle dans la conduite de ses propres affaires et le groupe suisse fait des affaires dans toutes les régions du globe. C'est l'un des plus importants groupes de réassurance au monde. Le groupe suisse est déjà présent au Canada. Il détient notamment la **Compagnie canadienne de réassurance**.

Le Groupe Sobeco compte 160 employés et réalise un chiffre d'affaires de 14 M$. Environ 60 employés sont actionnaires de l'entreprise.

Son principal champ d'activité est le conseil en actuariat et avantages sociaux. Il offre aussi des services conseils dans le domaine des ressources humaines (sélection de personnel, rémunération, productivité), publie un sondage annuel sur la rémunération (**Chapman**) et possède une division informatique.

Le produit le plus connu de cette division est un logiciel de gestion des bibliothèques, «qui est reconnu comme l'un des meilleurs», de dire M. Guérard. Ce logiciel doit notamment être distribué de façon plus dynamique sur le marché américain. Il doit aussi être sans cesse remis à jour pour garder sa capacité concurrentielle. Les nouvelles ressources du Groupe Suisse de Réassurances aideront.

Sobeco doit aussi s'attaquer au développement d'autres produits informatiques. «La réforme des pensions qui est en cours au Canada a rendu très complexe la gestion des régimes de retraite des employeurs. Ces derniers ont besoin de nouveaux logiciels de gestion, qui sont coûteux à développer. L'apport de capital du groupe suisse nous aidera», de dire M. Guérard.

Expansion

Le Groupe Sobeco sera ainsi mieux armé pour pénétrer le marché canadien. M. Guérard veut accroître l'importance du bureau de Toronto, qui compte actuellement 20 personnes et ouvrir éventuellement un autre bureau plus à l'ouest, probablement à Vancouver. «Le prestige et la solidité du Groupe Suisse nous aideront dans notre recrutement de conseillers seniors», a-t-il dit.

Sobeco entend s'implanter à l'étranger. M. Guérard lorgne plus spécialement l'Europe, où le groupe suisse est très présent, et l'Asie où le marché est en pleine expansion. Il fait depuis quelques années du travail de consultation et de formation en Indonésie.

La pénétration du marché américain par les firmes canadiennes est très difficile, sinon impossible. Le conseil en actuariat et avantages sociaux au Canada est dominé par les firmes américaines qui contrôlent les six plus importantes firmes canadiennes de cette industrie. Sobeco, qui vient au septième rang de l'industrie, est la plus importante à être contrôlée par des capitaux canadiens.

Cette dimension a été très importante dans la transaction avec le Groupe Suisse de Réassurances. «Nous tenions à préserver notre contrôle car une firme de consultation est plus efficace si elle est contrôlée par les personnes qui y travaillent, a dit M. Guérard. Le Groupe Suisse a reconnu ce fait et a accepté d'être minoritaire, ce qu'il n'a pas l'habitude de faire. C'est une très grande marque de confiance à notre endroit.»

JEAN-PAUL GAGNÉ

Précision

Dans son cahier spécial sur les assurances du 24 septembre, le journal LES AFFAIRES publiait le tableau des assureurs québécois en omettant involontairement de mentionner l'**Union-Vie**. Il s'agit d'une compagnie d'assurance de personnes dont le siège social est à Drummondville.

Cette compagnie aurait dû se trouver au 39e rang du classement des assureurs de personnes au Québec, avec des primes souscrites de 11,2 M$ en 1987 et un actif total de 72,5 M$.

Nos excuses.

Levée de fonds de la Fondation Horace Boivin

La **Fondation Horace Boivin** vient de lancer sa première campagne de levée de fonds. Baptisée du nom de l'ancien commissaire industriel vedette de Granby, la Fondation Horace Boivin vise à recueillir 75 000$.

L'objectif de la fondation est le perfectionnement des commissaires industriels du Québec. Elle entend décerner deux bourses à cet effet dès sa première année de fonctionnement.

La fondation est dirigée par le **Groupe Malette**, la **Banque Nationale**, **Les Coopérants** et **Hydro-Québec**. Horace Boivin est un pionnier de la promotion et du développement industriel au Québec.

MINUTE!

Vous avez deux minutes à consacrer à l'amélioration de l'efficacité de votre entreprise? Écoutez la chronique «À la recherche de l'efficacité», une minute le matin et une minute en fin d'après-midi tous les jours, sur les ondes du réseau Télémédia. Une présentation de Bell Canada.

RADIO CITE 107 Montreal · CITE-FM 107.5 Québec · CITE-FM 102.7 Sherbrooke · CIMF-FM 94.9 Hull-Ottawa · CKAC 973 SUPER Montreal · CHLN 550 Trois-Rivières · CJMT 1420 Chicoutimi

L'efficacité passe par Bell

Bell

MERCURIADES 89
La reconnaissance par excellence

Très bientôt seront disponibles les formulaires d'inscription pour le concours des Mercuriades; réservez le vôtre dès maintenant

Service des activités publiques
Chambre de commerce du Québec
(514) 844-9571

CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC

Le Journal Les Affaires et Bell Canada se sont volontairement retirés du concours pour y donner leur appui.

Cette annonce n'est faite qu'à titre de renseignement.

Nouvelle émission

Ville de Montréal

50 000 000 $

Obligations 10,00% échéant le 30 septembre 1993
(non-rachetables)

échangeables à l'échéance au gré du porteur pour des
Obligations 10,75% échéant le 30 septembre 1998
(non-rachetables)

Placement Privé

souscrit et placé par

Merrill Lynch Canada Inc.

septembre 1988

Cette annonce n'est faite qu'à titre de renseignement.

Nouvelle émission

METRO-RICHELIEU INC.

30 000 000 $

Débentures subordonnées 9,5% échéant en 1998
convertibles en actions participantes
ou en actions privilégiées de premier rang de Métro-Richelieu
au prix de 7,25 $ l'action.

Ces débentures ont été entièrement souscrites par

Caisse de dépôt et placement du Québec

Cette transaction a été arrangée par

Merrill Lynch Canada Inc.

septembre 1988

LE GROUPE SGF

Société générale de financement du Québec

(une société d'état du gouvernement du Québec)

a vendu sa filiale à part entière

Bio-Méga Inc.

à

Boehringer Ingelheim (Canada) Ltée

Le soussigné a agi à titre de conseiller financier
de la Société générale de financement du Québec
et l'a assistée au cours des négociations.

Merrill Lynch Canada Inc.

août 1988

Cette annonce n'est faite qu'à titre de renseignement.

Nouvelle émission

RADIOCOMMUNICATION BCE MOBILE INC

54 000 000$

3 000 000 d'actions ordinaires

Prix: 18,00$ par action ordinaire

2 000 000 d'actions ordinaires ont été souscrites par:	1 000 000 d'actions ordinaires ont été souscrites par:
Merrill Lynch Canada Inc.	**Merrill Lynch International & Co.**

Gérant international

Merrill Lynch Canada Inc.

mai 1988

Une présence grandissante au Québec.

Merrill Lynch

« DU RENMINBI CHINOIS AU DOLLAR AMÉRICAIN, NOUS TRANSIGEONS 43 MONNAIES ÉTRANGÈRES. NOTRE PRINCIPALE DEVISE : OFFRIR UN SERVICE INÉGALÉ ! »

PHILIPPE BRUNET
DIRECTEUR DU CHANGE

De gauche à droite: David Lachance, Peter Conradi, Philippe Brunet.

En 1817, la Banque de Montréal créait la première monnaie canadienne à Montréal et y ouvrait du même coup le premier bureau de change du Canada. Depuis, nos services se sont accrus, si bien que nous sommes maintenant les seuls à Montréal à transiger 43 devises sur le marché interbancaire.

Aujourd'hui, la Banque de Montréal innove encore en offrant un service de transaction de devises 24 heures sur 24. En effet, nos cambistes oeuvrent jour et nuit dans les principaux centres financiers du monde. Ces professionnels expérimentés offrent leurs services aux grandes entreprises comme aux PME de tous les secteurs de l'industrie. Ainsi, à la Banque de Montréal, vous obtenez non seulement une communication rapide de taux concurrentiels, mais aussi une gamme complète de produits de change, dont les options sur devises.

Nous pouvons également vous renseigner sur les influences et les tendances du marché et analyser les répercussions qu'elles auront sur votre entreprise.

Grâce à notre réseau international de communication, nous vous tenons au courant des politiques gouvernementales, des grands événements mondiaux, de la tendance des taux d'intérêt, des rumeurs du marché, bref, tout ce qui influence votre situation en matière d'opérations de change.

Alors, si vous ne voulez pas perdre au change sur le marché d'aujourd'hui, téléphonez au (514) 877-1461 et demandez Philippe Brunet, directeur du change.

Renseignements, analyses, prévisions, stratégies, idées innovatrices, taux concurrentiels, communications rapides et service de qualité, la Banque de Montréal met tout en oeuvre pour assurer votre succès en opérations de change.

Banque de Montréal

Des idées nouvelles en banque.

60 ANS D'AFFAIRES AU QUÉBEC

1928 • 1988

Le journal LES AFFAIRES
Observateur privilégié de l'évolution économique et financière depuis 1928

1964-65

Un événement à suivre chaque semaine jusqu'au 31 décembre 1988

À partir du petit moulin à papier de Kingsey-Falls, les Lemaire bâtissent l'empire Cascades

Il était une fois **Cascades**... C'est un peu beaucoup l'histoire de la famille **Lemaire**. Un père et ses deux fils décident de redémarrer le petit moulin à papier de Kingsey-Falls.

D'acquisition en acquisition, ils bâtissent un exemple québécois de réussite entrepreneuriale: l'empire Cascades.

Les origines de Cascades remontent en fait aux années 1950, à Drummondville. À cette époque, **Antonio Lemaire** fait la cueillette des ordures ménagères et industrielles à des fins de récupération.

Avec ses deux fils **Bernard** et **Laurent**, M. Lemaire développe tout un système qui permet d'acheminer le papier de rebut vers les moulins, et les bouteilles chez un preneur à Saint-Hyacinthe. Le vieux fer, quant à lui, est écoulé, tant bien que mal, sur un marché très fermé.

En 1957, au cours d'une réunion familiale, une décision majeure est prise: on décide de se lancer dans la fabrication de pulpe de papier. Ainsi, le papier de rebut serait dorénavant transformé en pâte demi-séchée pour être livrée aux moulins d'East Angus, de Grand-Mère, de Portneuf et de Port-Alfred. **Drummond Pulp and Fibre** voit le jour.

Les débuts de l'entreprise sont difficiles. Si bien qu'en 1958 Bernard abandonne ses études en génie civil dans l'espoir de redresser la situation. Il y réussit d'ailleurs à merveille: le chiffre d'affaires, par des achats et des ventes aux États-Unis, commence rapidement à afficher une croissance.

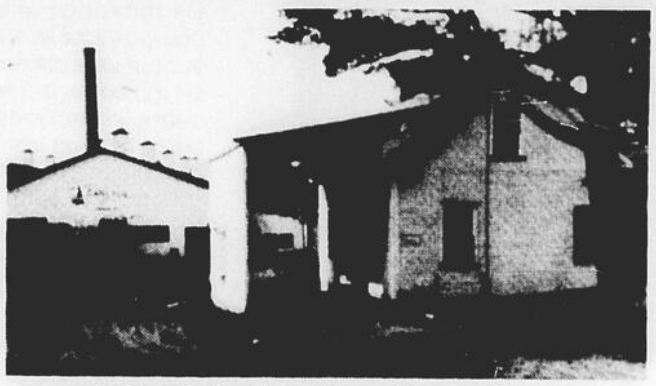
En 1962, Laurent, fraîchement diplômé en administration, se joint à l'équipe. On décide, quelque temps après, de retourner à la première vocation de l'entreprise, la récupération. Mais cette fois, uniquement dans le secteur du papier de rebut. La forte demande dont fait l'objet ce produit donne un second souffle à Drummond Pulp.

En 1964, les Lemaire font l'acquisition du vieux moulin de Kingsey-Falls. Appuyés par l'**Union régionale des caisses populaires Desjardins de Trois-Rivières**, ils s'affairent à redonner vie à l'équipement et à la machinerie. **Papier Cascades Paper** est créée. Les ventes de la première année se chiffrent par 368 416 $. L'usine emploie alors 27 hommes.

En 1967, alors que le chiffre d'affaires dépasse les 700 000$, le troisième fils, **Alain**, s'unit à son père et à ses frères.

Associations et acquisitions

L'année 1972 marque le début d'une série d'acquisitions et de quelques projets d'associations pour Papier Cascades. On s'associe notamment avec le géant de l'amiante, **Johns-Manville Corporation**, dans un projet d'usine de papier à base d'amiante. **Papier Kingsey-Falls** voit le jour.



Le croirait-on? Ceci est la maison qui a servi de siège social à Cascades jusqu'en 1972. On voit, en arrière-plan, le vieux moulin à papier de Kingsey-Falls.

Deux ans plus tard, on procède à l'acquisition d'un fabricant de boîtes de carton de Victoriaville. On rebaptise l'entreprise **Les Emballages Cascades**. La même année, on s'associe avec la **Société de développement industriel du Québec**, **Rexfor**, la **Société d'investissement Desjardins** et la population de la ville de Cabano et de la région dans le projet de la cartonnerie **Papier Cascades (Cabano)**.

En 1976, le père Lemaire, Antonio, cède Drummond Pulp and Fibre à ses fils et prend une retraite bien méritée. On rebaptise du coup l'entreprise du nom de **Récupération Cascades**.

L'année suivante, Papier Cascades s'associe à parts égales avec **La Compagnie Wyant** établie à Montréal depuis bon nombre d'années. **Les Industries Cascades** voient le jour à Kingsey-Falls pour se lancer dans la fabrication de papiers essuie-tout et de papiers hygiéniques.

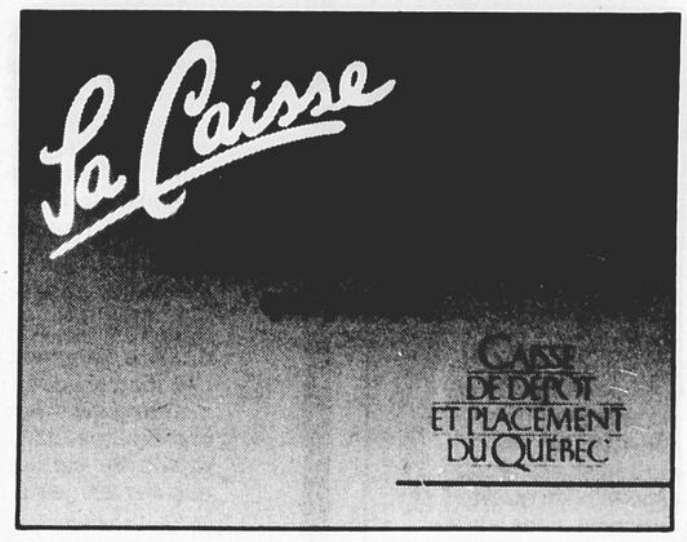
En 1979, Papier Cascades accepte un contrat de gestion de cinq ans chez la firme **Lupel SNA**. Cette dernière, propriété du gouvernement québécois et sise au Cap-de-la-Madeleine, fabrique des endos à base d'amiante et de latex et des endos sans amiante pour linoléum.

En 1980, Papier Cascades compte 530 employés. Le chiffre d'affaires affiche une progression fulgurante. De 1 M$ en 1970, il passe à 9,4 M$ en 1977, pour atteindre les 20,6 M$ en 1980. Toujours en 1980, on acquiert **La Compagnie Gypse du Canada** à Louiseville, qui fabrique des plaques isolantes utilisées dans la construction de bâtisses. Elle devient **Les Matériaux Cascades**.

L'épopée se poursuit en 1981 avec la création d'une nouvelle entreprise qui se spécialise dans la fabrication de feuilles de polyéthylène utilisées comme matière protectrice dans l'emballage des produits fragiles. **Indusfoam Canada** naît.

C'est en 1982 que les Lemaire rebaptisent Papier Cascades qui devient **Cascades inc.** Du coup, l'entreprise se lance sur le marché public avec l'émission de 1 M d'actions d'une valeur de 5$ chacune.

JEAN-LUC RENAUD



Place au Conseil d'orientation économique

Après 1960, l'intervention de l'État découle en grande partie des faiblesses du secteur privé, de son incapacité à susciter la relance économique au Québec. Les divers projets mis de l'avant de 1955 à 1959 ont eu tôt fait d'atteindre leurs limites.

Ainsi, fortement ébranlée par de mauvais placements, la **Compagnie nationale de gestion** fait face à de sérieuses difficultés en 1954. Même les *empires* québécois les plus en vue, dont ceux des **Simard**, des **Brilland**, des **Raymond**, des **Lévesque** et des **Bienvenu** n'ont profité que d'une croissance limitée imputable au contexte économique moins favorable après 1966.

Dans ce contexte, l'État québécois apparaîtra aux yeux de plusieurs comme le moyen de solutionner les problèmes structuraux liés aux aléas de l'économie, au financement, à la concurrence ou à l'éloignement.

C'est essentiellement autour du projet de **Conseil d'orientation économique** que vont se cristalliser les nouvelles sensibilités en direction de l'État.

À la fin des années 1950, les Chambres de commerce de la province accordèrent beaucoup d'importance à la relance de ce Conseil, créé en 1943 par les libéraux, et liquidé en 1944 à la reprise du pouvoir par Duplessis.

Associé à l'objectif plus général de jeter les bases d'une véritable planification économique, le Conseil d'orientation économique est proposé à titre de lieu d'élaboration d'une stratégie économique québécoise industrielle, commerciale et financière, sous l'égide des principales sociétés francophones de l'époque.

Après l'élection de 1960, qui voit *L'équipe du tonnerre* accéder au pouvoir. L'organisme héritera du double mandat de jeter les bases d'un plan de développement économique québécois et de conseiller le gouvernement de la province dans le domaine économique. Il deviendra rapidement le fer de lance de l'intervention de l'état dans le domaine économique.

CYRILLE FELTEAU
(Collaboration spéciale)

Événements marquants: 1964-65

- Le 10 janvier 1964, la **SGF** acquiert des terrains à Bécancour en vue de l'établissement d'une sidérurgie.
- Le 10 avril 1964, le Québec rend public son régime de retraite et de rentes.
- Le 3 juin 1964, grève des typographes à *La Presse*. Le journal ne paraît pas pendant sept mois.
- Le 15 juin 1964, **Pierre Péladeau** fonde le *Journal de Montréal*.
- Le 17 juin 1964, adoption à l'unanimité du Régime de rentes du Québec.
- Le 26 juin 1964, marche de protestation de 10 000 cultivateurs québécois sur le Parlement. Le premier ministre **Lesage** leur promet de réduire de 25% la taxe foncière et de hausser le prix du lait nature.
- Le 22 juillet 1964, adoption à l'unanimité d'un nouveau *Code du travail* au Québec.
- Le 17 février 1965, retour au travail des employés de la **Régie des alcools** après une grève de près de deux mois.
- Le 2 mai 1965, création de la **Société générale d'habitation du Québec**.
- Le 26 août 1965, la SGF se porte acquéreur de 60% des actions de **Marine Industries Ltd.** ainsi que de **Forano** et de **Volcano**.

Vice-président, ventes et marketing

Le contexte organisationnel

La qualité! Une tradition qui imprègne fortement toute la culture de cette entreprise manufacturière. Les produits, le service à la clientèle, les rapports humains en sont profondément marqués. Croissance et rentabilité en sont les résultantes. Le vice-président aux ventes et au marketing s'associera donc à une équipe de gagnants pour atteindre les objectifs stratégiques ambitieux que l'entreprise s'est donnés.

Le poste et ses priorités

Sous l'autorité du président et membre du comité de direction, le futur vice-président aux ventes et au marketing sera responsable de la direction des secteurs suivants: marketing, ventes, service à la clientèle, distribution. Il devra, en priorité, élaborer et implanter les stratégies, systèmes et programmes permettant à l'entreprise d'atteindre les objectifs de développement de marché qu'elle s'est fixés. Ainsi les systèmes d'information, les politiques de ventes et de marketing, la formation des représentants retiendront son attention.

Les compétences requises

De formation universitaire, bilingue, le candidat recherché a acquis une solide expérience de la direction des ventes et du marketing dans un contexte industriel. Il est familier avec les marchés hors Québec et idéalement avec les groupements d'achat. Son leadership ouvert et participatif, ses habiletés de communication en font un excellent motivateur pour son équipe et un interlocuteur apprécié de ses clients.

Veuillez adresser votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, au 1425, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 300-C, Montréal (Québec), H3G 1T7, tél.: (514) 397-9655 en indiquant le numéro de référence 375.

Bourbonnais
GROUPE CONSEIL INC.
MONTRÉAL
TORONTO
EUROPE

Vice-président, finances

Le contexte organisationnel

Établie depuis plus d'un demi-siècle, cette entreprise du secteur manufacturier a connu une croissance sûre, continue et contrôlée. Sa santé financière lui vaut les éloges des milieux d'affaires. C'est donc d'une base solide que bénéficiera le vice-président aux finances pour relever les défis qui lui sont offerts.

Le poste et ses priorités

Relevant du président et membre du comité de direction, le vice-président aux finances assume l'entière gestion de son secteur d'activités. Les priorités qui lui seront confiées reflètent les besoins nouveaux qu'entraîne la croissance de l'entreprise: implantation de nouveaux systèmes budgétaires, de contrôle et de prix de revient et ce, dans un contexte informatisé.

Les compétences requises

De formation universitaire, détentrices d'un titre professionnel en comptabilité et bilingues, les personnes candidates à ce poste ont acquis une solide expérience de la direction de services financiers en milieu manufacturier. Elles ont particulièrement développé leurs connaissances des systèmes informatisés de gestion financière et comptable et ont pu être associées à des projets de financement et d'acquisitions. Leur leadership de compétence s'exerce facilement grâce à leur simplicité et à leur empathie naturelle.

Veuillez adresser votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, au 1425, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 300-C, Montréal (Québec), H3G 1T7, tel.: (514) 397-9655 en indiquant le numéro de référence 374.

Bourbonnais
GROUPE CONSEIL INC.
MONTRÉAL
TORONTO
EUROPE

Vice-président, fabrication

Le contexte organisationnel

La vision, l'innovation, une croissance planifiée et un style de gestion qui privilégie le respect des individus ont fait de notre client, une entreprise du secteur de la fabrication de produits industriels, l'une des plus rentables dans son secteur au Canada. Le vice-président à la fabrication représente l'un des joueurs-clés de la réussite de l'entreprise.

Le poste et ses priorités

Sous l'autorité du président et membre du comité de direction, le vice-président à la fabrication assume l'entière responsabilité de l'ensemble des activités de fabrication. Dans le cadre des orientations stratégiques de l'entreprise, certaines priorités lui seront confiées: accroissement de l'efficacité des méthodes et procédés de fabrication et d'entretien, établissement de standards de qualité pour une nouvelle gamme de produits, perfectionnement de son équipe.

Les compétences requises

Ingénieurs de formation et bilingues, les candidats à ce poste ont acquis une solide expérience de la direction de la production dans des entreprises manufacturières de produits métalliques ou de plastique. Ils peuvent faire état de résultats notables en organisation et méthodes, contrôle des coûts, productivité. Leurs compétences de gestion, leurs qualités personnelles d'honnêteté, d'ouverture aux autres en font des leaders appréciés.

Veuillez adresser votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, au 1425, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 300-C, Montréal (Québec), H3G 1T7, tél.: (514) 397-9655 en indiquant le numéro de référence 376.

Bourbonnais
GROUPE CONSEIL INC.
MONTRÉAL
TORONTO
EUROPE

Contrôleur

Le contexte organisationnel

Cette société, qui oeuvre dans l'industrie lourde, a vu ses efforts couronnés de succès dans l'optimisation de sa productivité. Les programmes mis sur pied et l'augmentation prévue du volume des ventes devraient assurer, à long terme, une excellente rentabilité. Dans ce contexte, le contrôleur assurera le suivi financier des progrès réalisés et pourra donc, en raison de sa contribution, s'associer à la réussite future de l'entreprise.

Le poste et ses priorités

Relevant du président et membre de l'équipe de direction, le titulaire assumera la responsabilité des finances de l'entreprise. L'efficacité des mécanismes de contrôle et l'implantation de systèmes d'information et de gestion constitueront ses priorités immédiates, la fiabilité des rapports financiers et la production rapide de ceux-ci étant en effet d'importance névralgique pour assurer les gains de productivité encore à venir.

Les compétences requises

La personne qui sera retenue pour ce poste est bilingue et détient un titre comptable reconnu. Elle a acquis une expérience significative en contrôle des coûts, prix de revient, approvisionnements et gestion des stocks dans un environnement manufacturier où elle a déjà développé et implanté des systèmes d'information adéquats. Très habile sur le plan des relations interpersonnelles, elle sait s'imposer comme un leader et recherche l'occasion de travailler en équipe dans un contexte où les défis sont importants et nombreux.

Veuillez adresser votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, au 1425, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 300-C, Montréal (Québec), H3G 1T7, tél.: (514) 397-9655 en indiquant le numéro de référence 360.

Bourbonnais
GROUPE CONSEIL INC.
MONTRÉAL
TORONTO
EUROPE

Vice-président à l'exploitation, alimentation

Notre client est l'un des plus importants fabricants de produits alimentaires au Québec, et affiche un chiffre d'affaires de plusieurs centaines de millions de dollars. Une récente réorganisation et une orientation résolument axée sur ses marchés ont entraîné la création de ce poste de haute direction.

Votre rôle se fera sentir en matière d'orientation stratégique et d'évolution technologique; l'impulsion que vous transmettrez à votre équipe visera la rationalisation des activités de fabrication de plusieurs usines. L'utilisation de systèmes de contrôle et de planification avant-gardiste, dans le cadre d'une approche de fabrication « Just in time » permettra à l'entreprise de mieux répondre aux besoins et aux exigences du marché.

Comme candidat sérieux, vous possédez une formation pertinente et une solide expérience en gestion de la fabrication, idéalement acquise dans le domaine alimentaire. Vous vous distinguez par votre pensée stratégique et votre perspective globale, tout en étant fort pratique et soucieux de la rentabilité. Habile gestionnaire doté d'un jugement pondéré et d'empathie, vous saurez créer un climat de travail où l'on retrouve l'enthousiasme et l'engagement pour l'excellence.

Veuillez nous transmettre votre curriculum vitae, en toute confiance, en prenant soin de citer le numéro de dossier 8914-A.

philippe Brassard
CONSEILLERS EN ADMINISTRATION INC.

La Maison des Coopérants
600, boul. de Maisonneuve Ouest
Bureau 2360
Montréal (Québec)
H3A 3J2
(514) 844-9033

Directeur de la fabrication

Entreprise rentable et solidement établie, notre client est une filiale d'une importante multinationale américaine. Il fabrique des produits mécaniques et électroniques dans une nouvelle usine ultra-moderne (100 000 pi²) située dans la région de Montréal.

Relevant du vice-président directeur général, vous jouez un rôle important en qualité de membre du comité de direction. Vous dirigez une équipe de production de plus de 100 employés spécialisés. Vous devez notamment créer un bon climat de travail et modifier les horaires et les méthodes de travail dans le but d'améliorer les coûts et de respecter les délais de livraison. Ce poste comporte des défis de taille à relever et d'excellentes chances d'avancement.

Bilingue et favorisant l'esprit d'équipe, vous possédez de solides connaissances techniques. Vous avez à votre actif de 10 à 15 années d'expérience pratique dans la fabrication de produits industriels. Les techniques de MRP2 et de fabrication cellulaire n'ont plus de secret pour vous et vous excellez dans la planification et le respect des délais de livraison.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, à Nicole Faure, Montréal. Discrétion assurée.

Rourke, Bourbonnais & Associés

Montréal:
1808 Ouest, rue Sherbrooke, bureau 301
H3H 1E5 (514) 931-7675

Toronto:
1075, rue Bay, bureau 801
M5S 2B1 (416) 925-3451

Conseil de direction en ressources humaines

Occasion exceptionnelle pour

MANUFACTURIERS DE PRODUITS INDUSTRIELS

Fonctions recherchées:
- direction générale avec prérequis marketing et production
- direction des ventes et marketing à l'exportation
- direction des ventes ou marketing

Secteurs:
- produits chimiques (industriels ou revêtements)
- outillage et machinerie
- produits spécialisés (métaux ou matières plastiques)
- haute technologie

Profil d'entreprise visée:
Progressive avec bonnes possibilités, active sur le marché national et désireuse d'exporter ou de négocier des échanges de technologies ou licences (achat ou vente) avec l'étranger.

Expérience:
- 3 ans en contrôle de qualité (multinationale et PME)
- 5 ans en production et direction de productions (PME et multinationale)
- 12 ans en ventes et direction des ventes de produits spécialisés (Grande entreprise multinationale et PME)
- 5 ans de consultation (Marketing industriel et management)

Diplôme:
- MBA (86) Marketing et Gestion internationale

Pour des informations supplémentaires, prière de me faire parvenir votre carte d'affaires à l'adresse suivante:
Casier Postal 84 Châteauguay QC J6J 4Z4

CALDWELL

Une brillante carrière avec un grand de l'assurance

Cette grande société d'assurance est à l'avant-garde de son secteur. Le secret de sa réussite: écouter les clients pour mieux répondre à leurs besoins et appliquer un plan marketing dynamique. Relevez un défi à votre mesure au poste de . . .

Directeur de produit, Assurance-groupe

Compétences exceptionnelles, dynamisme et créativité sont à la base de votre réussite. Sous la direction du Vice-président, gestion des produits, vous dirigerez une équipe chevronnée dans l'application d'un programme vigoureux de commercialisation: analyse de marchés, choix des groupes-cibles, planification, conception des produits, stratégies d'établissement des prix, publicité.

Diplômé universitaire, votre feuille de route est témoin de votre dynamisme. Allez de l'avant et réalisez pleinement votre potentiel. Projet 80907.

LA SOCIÉTÉ CALDWELL
INTERNATIONALE

Calgary	Dusseldorf	London	Montréal	Ottawa	Toronto	Vancouver	Zurich
265-8780	329391	834-7966	935-6969	238-3256	920-7702	669-3550	211-2750

Pour augmenter la productivité, il faut détruire les six frontières de l'entreprise

■ La productivité ne doit exister que pour servir le client. Avec la mondialisation des échanges commerciaux, une entreprise doit faire plus qu'aimer fabriquer de beaux et de bons produits, elle doit aussi aimer les vendre.

« Les consommateurs ont l'embarras du choix. Il y a une irruption continue de nouveaux concurrents dans tous les marchés et cela menace toutes les entreprises.

« Il faut voir dans la productivité un outil qui permet de répondre toujours plus vite à cette clientèle qui est de plus en plus sollicitée », a déclaré **Hervé Sérieyx** lors d'une allocution au sixième congrès mondial sur la productivité qui se tenait à Montréal du 25 au 28 septembre.

M. Sérieyx, président de la firme de consultation **Euréquip** et auteur des ouvrages *L'entreprise du troisième type* et *Pilote du troisième type*, souligne que la productivité est liée à la destruction des six frontières qui existent dans l'entreprise.

« La première frontière, la plus importante, est celle qu'il y a entre l'entreprise et le client. Il faut que les entreprises cessent de créer des produits et services sans se préoccuper de ses clients.

« Cela paraît banal comme conseil, mais pourtant peu d'entreprises le suivent. On met des efforts et des sommes énormes pour le développement du produit et on pense qu'il va se vendre tout seul, cela ne fait pas bien sérieux ! »

La suffisance condamne les entreprises

La seconde frontière à effacer est celle qui sépare les entreprises des autres intervenants externes. « On ne peut plus gagner tout seul », s'exclame M. Sérieyx en déplorant que plusieurs compagnies étranglent leurs fournisseurs alors que ces derniers sont des partenaires précieux pour leur productivité.

Il souligne que les entreprises devraient aborder le maillage avec beaucoup plus de sérieux. Pour lui, la conquête des marchés étrangers suppose que des sociétés concurrentes sur des marchés nationaux se maillent dans des projets communs à l'étranger.

« La troisième frontière est celle qui existe entre les fonctions de l'entreprise. Beaucoup de compagnies ne sont qu'un ramassis de services qui ne se parlent pas.

« D'ailleurs, on parle souvent des *divisions* d'une compagnie... cela veut tout dire. Le secret, c'est de créer des services perméables qui ont des contacts réguliers et, surtout, qui visent une contribution commune à l'entreprise. »

La frontière entre les niveaux de production doit aussi être levée. Il faut cesser de croire que seuls les cadres supérieurs sont porteurs de propositions et de suggestions d'amélioration.

« On méprise les réelles capacités de nos employés. Il faut dissoudre au plus vite la barrière entre ceux qui pensent et ceux qui visent. En réalisant cela, on abroge la cinquième barrière ; celle qui existe entre les individus. N'oublions jamais que la suffisance est un défaut qui condamne. »

La sixième et dernière frontière est celle entre le cerveau droit et le cerveau gauche. La rigueur du cerveau gauche doit rejoindre la créativité et l'innovation du cerveau droit, car les entreprises ne peuvent plus se passer de la capacité d'innovation.

Métamorphoses

Pour abattre ces frontières et atteindre la productivité, l'entreprise doit se métamorphoser. Elle doit d'abord savoir pourquoi elle se bat et avoir des objectifs précis. M. Sérieyx souligne d'ailleurs que « celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre ».

Il faut aussi que les compagnies développent un sens permanent du client. Aborder la productivité dans l'optique de servir mieux et plus vite sa clientèle.

« Il faut créer une passion du travail en équipe et mobiliser la créativité des employés autour des trois zéros : zéro défaut, zéro délai, zéro mépris. Pour cela, il faut être capable de prendre des décisions rapides pour ses clients. Il faut donc un SBZ, un siège base zéro qui décentralise au maximum la prise de décision.

« Un siège social idéal ne prend que des décisions stratégiques au niveau de sa gestion financière, la gestion des ses technologies et la gestion de ses très grands clients. »

Finalement, il lance un défi aux entrepreneurs. « Si vous dites que votre personnel est votre ressource essentielle et stratégique, consacrez-y l'argent et le professionnalisme nécessaire. »

Tom Peters : un cri d'alarme sur la productivité nord-américaine

■ « Si la productivité n'augmente pas d'au moins 300 % d'ici quelques années, c'en est fini des entreprises nord-américaines », a déclaré **Tom Peters**, auteur de *In search of excellence* et *Thriving on chaos*, aux participants du sixième congrès mondial sur la productivité qui se tenait à Montréal la semaine dernière.

Le message de M. Peters est clair : devenez productifs car vos concurrents, qu'ils soient japonais, coréens ou européens, le sont ou le deviendront bientôt.

« Beaucoup d'experts et de bien pensants disent que j'exagère. Mais comment pouvez-vous expliquer que GM, la plus grande entreprise manufacturière au monde, ait perdue 40 % de son marché en 10 ans.

« C'est simple, la compagnie a fait la même erreur que beaucoup d'entreprises américaines et canadiennes. Elle s'est retranchée derrière des procédures en pensant que son avance dans le marché était insurmontable. Sa productivité s'est encroutée. C'est un bel exemple de stratégie imbécile et improductive. »

Tout peut maintenant arriver

Clamant que de nos jours, dans le monde des affaires, tout peut arriver, il explique, en parcourant la scène à grands pas et en appuyant chaque phrase de larges gestes saccadés, que les entreprises ne sont plus que de fragiles organisations.

« **IBM** est une compagnie qui a un chiffre d'affaires de 55 milliards de dollars par année. Pourtant, en 1987, elle a perdu le tiers de son marché de l'ordinateur personnel. C'est une performance désolante. Surtout quand on sait que les entreprises qui lui ont enlevé ce marché, **Apple** et **Compaq**, n'existaient pas il y a 10 ans et qu'elles ont débuté dans des garages. »

Selon M. Peters, la survie dans un environnement aussi hostile est liée à une stratégie en quatre points. Premièrement, dotez-vous des bonnes technologies. Pas nécessairement les plus sophistiquées, mais celles qui vous conviennent, qui répondent à vos besoins.

En deuxième lieu, voici les cinq ingrédients de la productivité : les gens, les gens, les gens, les gens et les gens. Entourez-vous de gens qualifiés et motivés.

Troisièmement, il y a 2 000 ans, les Chinois ont inventé la hiérarchie. Depuis, on perfectionne le concept. C'est maintenant le temps de détruire la hiérarchie. Ce n'est plus vrai que les solutions et les innovations des entreprises ne se retrouvent que dans les suites exécutives.

Pour finir, ayez des objectifs précis et vous aurez des résultats précis.

GILLES DES ROBERTS

SÉMINAIRE D'UNE JOURNÉE

ASSOCIATION DES FRANCHISEURS DU QUÉBEC

En collaboration avec le cabinet d'avocats
DESJARDINS DUCHARME

présente

LES ASPECTS LÉGAUX DU PROCESSUS DE VENTE D'UNE FRANCHISE

sous la présidence de Me Jean H. Gagnon

SUJETS ABORDÉS:
- *vendre un franchise*
- *fausses représentations*
- *négocier la convention*
- *jurisprudence et législation*

MONTRÉAL
20 OCTOBRE 1988
HÔTEL LA CITADELLE

PARTICIPATION RÉSERVÉE AUX FRANCHISEURS

NOMBRE DE PLACES LIMITÉES
MEMBRES 150$/PERS.
NON-MEMBRES 225$/PERS.

Renseignements: (514) 843-6355

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

Chez Deragon Langlois, nous croyons encore que le courtier est un entrepreneur autonome... et nous sommes les seuls à lui offrir cette possibilité.

Si vous êtes un courtier, vous trouverez chez Deragon Langlois un environnement professionnel à votre goût et selon la plus pure tradition du courtage.

Nous vous offrons un programme de formation continu, un système d'information et d'analyse économique et un support technologique à l'avant-garde.

Vos clients bénéficieront donc de l'expertise d'une équipe solide et innovatrice. Nous aimerions vous rencontrer car nous avons une place pour vous **parmi nous.**

Chez Deragon Langlois nous pratiquons ce métier comme il se doit c'est-à-dire d'une manière indépendante et efficace.

Jean Deragon
Président et chef de la direction

Deragon Langlois ltée

1155 Metcalfe
Bureau 920
MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 2V6
TÉL.: (514) 861-2771

Vendre son entreprise: une décision capitale (dernier de trois articles)

La recherche d'acheteurs sérieux est l'étape la plus longue dans la vente d'une entreprise

L'étape de la sollicitation est la plus longue et la plus frustrante du processus de vente. Plusieurs démarches s'avèrent vaines et inutile car un bon nombre de candidats à l'achat ne s'intéressent qu'à la recherche d'aubaines, alors que d'autres sont des curieux .

Les candidats sérieux sont souvent peu nombreux et le processus de sollicitation consiste à les identifier et les intéresser à l'entreprise que l'on cherche à vendre.

Une sélection préalable des acheteurs potentiels à contacter augmentera l'efficacité du processus de sollicitation sans pour autant éliminer des démarches inutiles. Cette sélection identifiera les candidats qui offrent une affinité avec le vendeur, ceux qui connaissent le secteur et enfin ceux qui sont actifs dans des secteurs connexes.

Les intentions de vente doivent demeurer confidentielles de façon à ne pas créer d'inquiétudes inutiles parmi les cadres, les employés et les fournisseurs. Comme la sollicitation touche un grand nombre de personnes, il n'est pas possible de maintenir la confidentialité totale à tous les niveaux sur une longue période. Il est donc impératif, dans ce type de négociations, de procéder avec diligence, de façon à limiter le plus possible les rumeurs.

Quelques conseils

Vous augmentez vos chances de négocier une transaction intéressante en adoptant l'attitude suivante:

1 - Établissez un prix qui est intéressant pour vous, mais qui permet aussi à l'acheteur d'y trouver son intérêt. La transaction doit profiter aux deux parties.

2 - Demeurez ferme dans vos propositions, sans être intransigeant. Le vendeur doit demeurer presque insensible aux commentaires négatifs sur l'entreprise soulevés par les acheteurs potentiels; il ne devrait pas non plus modifier son prix face aux critiques. Les comparaisons avec d'autres transactions sont rarement valables puisqu'il existe peu d'entreprises semblables.

3 - Conservez votre crédibilité en demeurant équitable et en évitant de prendre des positions abusives. Le candidat sérieux est rarement obligé d'acheter. Une attitude d'affrontement, avec un gagnant et un perdant, aboutit rarement à des ententes fructueuses.

4 - Cherchez à bien percevoir les objectifs de l'acheteur. Élaborez des propositions qui tiennent compte de ces objectifs sans compromettre les vôtres. Ne fermez pas la porte à différentes formes de transaction. Les propositions de l'acheteur ne sont pas nécessairement faites au détriment du vendeur. Il arrive fréquemment que la proposition qui rejoindra l'intérêt des deux parties sera plus intéressante que les propositions initiales.

5 - Abordez les négociations avec un esprit ouvert.

PIERRE DUSSAULT

Pierre Dussault, c.a., est président de la firme de conseillers en acquisition et vente d'entreprises Pierre Dussault & ass.

EMMENEZ VOTRE TÉLÉPHONE EN BALADE.

Jusqu'ici, le téléphone cellulaire marchait en voiture. Maintenant, il marche avec vous.

Avec le nouveau DiamondTel M95 portatif, vous pouvez vous occuper de vos affaires en vous promenant, car sa poignée pratique vous permet de l'emmener où vous voulez.

Le M95 se distingue aussi par ses nombreux avantages de premier plan, notamment son alimentation suffisante pour 2 heures de conversation et 24 heures de disponibilité. Pas étonnant que DiamondTel soit le téléphone cellulaire le plus en vogue au pays.

Vos raisons de choisir DiamondTel seront encore plus manifestes lorsque vous verrez le M95 à l'oeuvre au Centre de service Cantel le plus près. Pendant que vous y êtes, demandez à voir aussi le nouveau DiamondTel M90, non moins remarquable et tout aussi portatif.

Vous constaterez que DiamondTel vous apporte tout ce que vous exigez d'un téléphone cellulaire, et plus. Avec ou sans voiture.

DiamondTel MITSUBISHI

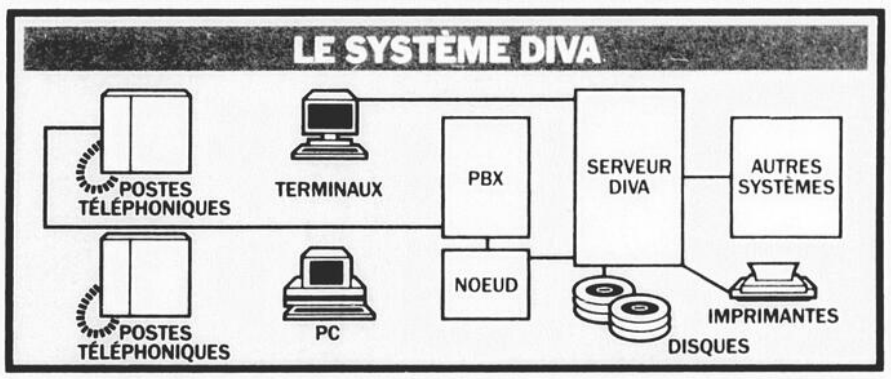
Le téléphone cellulaire le plus en vogue au pays

CANTEL

Des experts, tous des experts, rien que des experts!

Le service Cantel dessert maintenant 24 villes du Québec, de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario, du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique — y compris le plus long corridor de téléphonie cellulaire du monde, de Québec à Windsor — et plusieurs autres à venir.

VIVE L'ESPRIT D'ÉQUIPE!



DIVA[mc], système de bureautique intégrée de Bell Canada, transforme les composants informatiques isolés de votre entreprise en une équipe puissante.

DIVA est un serveur bureautique départemental multi-usagers/multi-tâches à haute performance. Il s'adapte à la plupart des composants informatiques et en multiplie les possibilités.

Outre les fonctions de bureautique usuelles (messagerie électronique, répertoire, formulaires, création, édition, archivage et échange de documents), DIVA ouvre aux utilisateurs de terminaux non intelligents ou d'ordinateurs personnels l'accès à des ordinateurs centraux et leur permet de partager des composants périphériques ainsi que des logiciels coûteux.

DIVA offre la possibilité de s'interconnecter à différents réseaux selon les besoins de votre entreprise et permet de desservir plusieurs centaines de postes de travail.

Et parce que DIVA est conçu, installé et entretenu par Bell, vous n'avez besoin que d'un seul numéro de téléphone pour obtenir un service qui a depuis longtemps fait la prevue de son excellence.

Alors n'attendez plus: réveillez la force de votre entreprise! Faites appel à Bell.

1 800 363-2929

Réveillez la force!

L'efficacité passe par Bell[mc]

Bell

Membre du réseau national Telecom Canada

À moins de préciser dans sa publicité que les quantités sont limitées

Le commerçant qui annonce une vente doit avoir des stocks suffisants des articles en solde

La *Loi sur la protection du consommateur* interdit la vente à prix d'appel, une pratique qui consiste à attirer le consommateur chez un commerçant sous de faux prétextes dans le but de l'inciter à acheter d'autres biens.

Deux décisions rendues récemment par le juge **Charles A. Phelan** de la Cour supérieure de juridiction criminelle ont confirmé deux jugements de première instance condamnant **Tandy Electronics** (mieux connue sous la raison sociale de **Radio Shack**) à payer des amendes en vertu des articles 277 et 279 de la Loi sur la protection du consommateur.

Tandy Electronics avait publié, en mars et avril 1982, des annonces dans des journaux et circulaires annonçant certains produits, dont un réveil de voyage *Micronta* et une alarme d'auto à prix réduits.

Or, dans la plupart de ces magasins du secteur de Montréal, ni le réveille-matin, ni l'alarme d'auto n'étaient disponibles, et ce, non seulement le jour même de la parution des annonces, mais encore au cours des jours qui ont suivi.

Quantité suffisante

En vertu de la Loi sur la protection du consommateur, tout commerçant qui fait de la publicité concernant un bien ou un service qu'il possède en quantité insuffisante pour répondre à la demande du public commet une infraction, à moins qu'il ne précise dans son message publicitaire qu'il ne dispose que d'une quantité limitée du bien ou du service et qu'il n'indique cette quantité.

Toutefois, le fabricant ou publicitaire qui peut démontrer au tribunal qu'il avait de bonnes raisons de croire qu'il pouvait répondre à la demande du public ou qui a offert au consommateur, au même prix, un autre bien de même nature ne commet pas d'infraction en vertu de cette loi.

Condamnation

Dans les circonstances, Tandy Electronics a été trouvée coupable d'infractions puisque, dans ses messages publicitaires, elle n'avait pas indiqué qu'elle ne disposait que d'une quantité limitée des articles annoncés et qu'elle n'avait pas offert à ses clients des produits de même nature au même prix.

La compagnie n'a pas réussi à démontrer qu'elle avait des motifs raisonnable de croire qu'elle pouvait répondre à la demande du public, ni qu'elle avait pris toutes les précautions nécessaires pour «s'assurer du respect» de la loi.

Le Juge Phelan a noté que la pratique des commerçants de remettre à leurs clients des coupons leur donnant droit de se procurer plus tard le même produit au prix annoncé était peut-être louable, mais qu'elle ne respectait pas pour autant les exigences de la loi.

ANDRÉE GRIMARD

Me Andrée Grimard fait partie de l'étude Desjardins Ducharme.

LE CONTRÔLE

Avoir le contrôle de ses affaires, utiliser pleinement son pouvoir décisionnel demande une connaissance poussée des faits.

Une information d'appoint précise, crédible, factuelle est un outil indispensable aux gestionnaires.

Le Globe and Mail et son Report on Business connaissent les exigences de l'efficacité et sont reconnus pour leur très grande qualité au pays et à travers le monde où ils opèrent plus de bureaux que nul autre quotidien canadien. Des correspondants de partout à travers les continents apportent la nouvelle à ceux qui dirigent, innovent, décident.

Tous les faits tels quels et en détail rendus et analysés en profondeur et avec précision.

The Globe and Mail
Le quotidien national du Canada

Le pouvoir des affaires

Métro-Richelieu consacre 2 M$ à la réorganisation de Pêcheries Atlantiques

Métro-Richelieu (Mtl, A, 4,70$) a entrepris la réorganisation et l'agrandissement des installations de sa filiale **Pêcheries Atlantiques**, au coût de 2 M$.

Jusqu'à récemment, ce grossiste en produits marins concentrait ses activités de Montréal au **Marché central métropolitain**, un site important de transactions commerciales dans l'alimentation.

À Québec, l'entreprise occupait par ailleurs toujours des locaux chez son ancien co-propriétaire, la coopérative agro-alimentaire **Purdel**. Métro-Richelieu a acquis Pêcheries Atlantiques de Purdel et **Placements Transat**, son actionnaire majoritaire, en mai 1987.

Dans un premier temps, les bureaux et entrepôt de Pêcheries Atlantiques à Québec ont été relocalisés à même les installations du grossiste en fruits et légumes, **Marché Rougemont**, une filiale de Métro-Richelieu établie à Giffard.

Dans la région de Montréal, les activités de libre-service et de distribution en gros seront scindées en deux sites distincts.

D'une part, le libre-service de Pêcheries Atlantiques demeurera au Marché central métropolitain, dans des locaux prochainement rénovés. Un programme de modernisation de 9 M$ vient de débuter au Marché central.

Par ailleurs, les activités de grossiste de Pêcheries Atlantiques seront déménagées au cours des prochaines semaines chez une autre filiale, **Écono-Gros**, sur la rue Notre-Dame, dans l'est de Montréal.

Comme grossiste, Pêcheries Atlantiques dessert surtout les détaillants affiliés aux bannières de Métro-Richelieu. Plusieurs d'entre-eux disposent désormais de comptoirs spéciaux pour les produits marins frais.

Pêcheries Atlantiques prévoit pour 1988 des ventes de l'ordre de 20 M$, soit sensiblement le même niveau qu'en 1987.

Selon la haute-direction de Métro-Richelieu, les récents scandales des moules et du thon avarié expliquent cette stagnation, temporaire estime-t-on, des ventes de poissons frais.

Anjou
3,2 M$ pour le réusinage de pièces automobiles

Vilebrequin National de St-Léonard, dans l'est de Montréal, investit 3,2 M$ dans la construction à Ville d'Anjou d'une usine de réusinage de vilebrequins et d'arbres à came de moteurs automobiles.

L'usine de 22 000 pieds², dont la mise en exploitation est prévue d'ici deux mois, emploiera 35 personne. La somme investie comprend 1 M$ en équipements d'usinage automatisés et de haute précision.

Vilebrequin National D.T. équipera aussi son usine de machines de traitement des métaux à l'ultra-son, un procédé qui corrige les symptômes de fatigue du métal sur les pièces réusinées.

Avec cet investissement, l'entreprise prévoit doubler sa capacité de production à court terme. Selon son président et co-actionnare, **Enzo Del Testa**, les installations actuelles de Vilebrequin National ne suffisent plus à la demande.

Une fois sa nouvelle usine en exploitation, l'entreprise sera la première en importance dans son secteur d'activité au Québec et en Ontario. Elle veut par ailleurs accroître sa clientèle en territoire américain.

Vilebrequin National est une société filiale du groupe **Investissements Delwo**, de St-Léonard. Cette entreprise exploite aussi les entreprises **Entrepôt National**, un distributeur de pièces automobiles, et **Khrome-Tech**, spécialisée en placage des métaux.

INVESTISSEMENTS

Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Primonor Inc. (transformation de poisson)	3 300 000 $	modernisation	88-89	30 emplois créés, 150 emplois maintenus	La Tabatière (Basse Côte-Nord)
Radiateurs Laniel (pièces de radiateurs pour véhicules)	1 358 000 $	expansion	88-89	10 emplois créés	St-Laurent
Design Macaro (chaises de salle à manger)	800 000 $	implantation d'une usine	88-89	46 emplois créés	Daveluyville (Bois Francs)
Équipements Quévis (fournitures industrielles)	585 000 $	agrandissement et automatisation	88-89	11 emplois créés	Trois-Rivières
Aerospace Welding (remise à neuf de pièces d'avion)	500 000 $	relocalisation et modernisation	1988	4 emplois créés	Dorval
R-Pac Inc. (thermoformage des plastiques)	155 000 $	agrandissement	88-89	8 emplois créés	Melbourne (Estrie)

Tableau : LES AFFAIRES

Joliette
5 M$ investis à la station de ski Val St-Côme

La **Station de ski Val St-Côme**, près de Joliette, a entrepris un programme d'investissment de 5 M$ qui s'échelonnera jusqu'à la fin de 1989.

Dans un premier temps, Val St-Côme investit 3 M$ cet automne afin de doubler à sa capacité de remontée mécanique, à 3 400 skieurs à l'heure.

Un nouveau télésiège quadruple débrayable sera installé et une autre remontée quadruple sera relocalisée. Val St-Côme agrandit par ailleurs de 25 % sa superficie skiable, éclaire une quatrième piste et double la capacité d'accueil de son restaurant.

La deuxième étape de ce projet d'investissement, qui sera complétée à l'automne 1989, comprend essentiellement la construction d'une auberge de 30 chambres au pied de la montagne.

« Il y a peu d'hébergement touristique dans la région. Pourtant, on reçoit beaucoup de demande en ce sens, a indiqué aux AFFAIRES **Mario Boisvert**, président et co-actionnaire de la Station Val-St-Côme.

« Nous envisageons aussi de développer la station en centre touristique toute saison, à compter du printemps 1990. »

Les dirigeants de Val St-Côme préparent un plan d'aménagement en ce sens qui, prévoit-on, pourra être présenté publiquement lors du sommet socio-économique de Lanaudière de l'automne 1989.

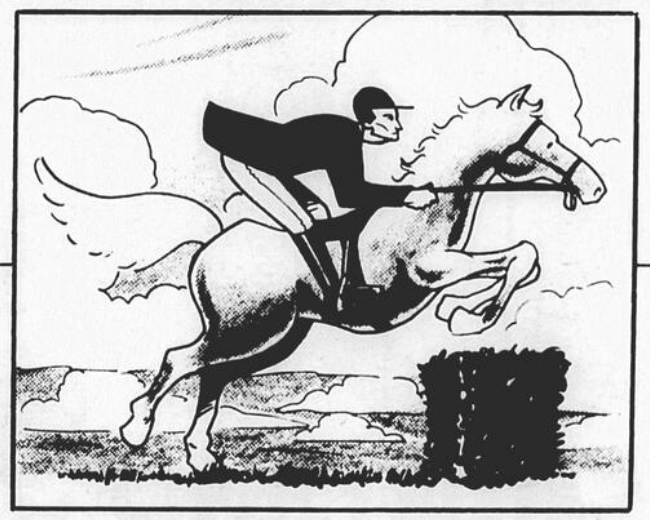
L'ajout d'activités aquatiques et d'un parcours de golf sont au nombre des installations envisagées. Un tel projet impliquerait de nouveaux investissements en immobilisations pouvant atteindre 10 M$, estime-t-on.

Depuis son ouverture en 1979, quelque 5 M$ ont été investis à la Station Val St-Côme, somme à laquelle s'ajoutent le projet de 5 M$ débuté cet automne.

Entre temps, selon Mario Boisvert, le développement immobilier de villégiature se porte bien au pied de la montagne. Une soixantaine d'unités de copropriété auront été construites et vendues en bordure des pentes cette année.

MARTIN VALLIÈRES

APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE



Vos investissements piétinent ?
Faites le bon saut ! Investissez dans les chevaux de compétition.

La Société en commandite Cavalier vous permet de faire un saut rentable dans un domaine en pleine expansion: les sports équestres. Les bons chevaux sauteurs sont fort recherchés au Québec actuellement, mais leur nombre ne peut suffire à la demande.

Entourée d'une équipe de spécialistes équestres chevronnés, la Société en commandite Cavalier répond à cette demande par l'acquisition de chevaux à fort potentiel, susceptibles d'accéder aux plus grands honneurs.

Pour atteindre ses objectifs et assurer un rendement prometteur aux investisseurs, elle favorise les jeunes chevaux sauteurs de trois ans et plus, dont les antécédents permettent d'en déceler le potentiel. Une politique à toute épreuve, gage de gains appréciables, tant lors des compétitions qu'au moment de la vente.

Caractéristiques de l'investissement

Montant de l'émission:	2 250 000 $
Nombre de parts:	900
Coût:	2 500 $
Souscription minimale:	2 500 $
Durée de l'investissement:	7 ans
Déduction fiscale minimale:	2 500 $

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.

Associez-vous au plus important courtier en épargne collective et en contrats d'investissement au Québec.

Massé & Associés inc.
Courtier en épargne collective et en contrats d'investissement

Siège social
3090, boulevard Le Carrefour
Bureau 501
Chomedey, Laval (Québec)
H7T 2S7
(514) 682-6262

Place Iberville IV
2954, boulevard Laurier
Bureau 680
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4T2
(418) 657-6586

Membre du RCCI LE REGROUPEMENT DES COURTIERS EN CONTRATS D'INVESTISSEMENT DU QUÉBEC INC.

Une réalisation MASSÉ

FORFAIT DE CHASSE AU FAISAN

Postellerie Les Trois Tilleuls
St-Marc sur Richelieu
(514) 584-2231

Deux décisions récentes de la Cour canadienne de l'impôt

Répartition du prix de vente: les tribunaux l'acceptent si les parties l'ont vraiment négociée

Un contribuable qui dispose de plusieurs biens dans une seule transaction devrait négocier une répartition raisonnable du prix global entre chaque bien et ne signer l'entente en question que s'il est entièrement d'accord avec la répartition convenue compte tenu des effets qu'elle pourrait avoir au point de vue fiscal.

C'est ce qui se dégage de deux récentes décisions de la Cour canadienne de l'impôt.

Répartition raisonnable

En vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, le ministère peut modifier la répartition d'un prix de vente entre plusieurs biens si cette répartition est déraisonnable.

Or, dans l'arrêt **Golden,** la Cour suprême du Canada avait jugé que l'on devait considérer comme raisonnable une répartition qui avait été négociée entre un acheteur et un vendeur sans lien de dépendance, puisque ces parties ont un intérêt opposé et que le résultat de cette négociation doit normalement aboutir à l'établissement de la valeur marchande de chaque bien.

Vendeur en désaccord

Dans l'affaire **H. Baur Investments,** la compagnie qui vendait a signé une entente visant à établir le prix de vente applicable au terrain et à la bâtisse concernant la vente d'un immeuble pour 3 M$.

Dans cette entente, il avait été convenu que la portion du prix attribuée au terrain était de 460 000$. Or, H. Baur Investments n'était pas d'accord avec cette répartition et elle a fait procéder à une évaluation du terrain peu après la vente.

Dans le rapport d'évaluation, la partie du prix de 3 M$ attribuée au terrain était de 1,2 M$. Se fondant sur son opinion et sur ce rapport, la compagnie a donc calculé les conséquences fiscales résultant de la vente en utilisant un produit de disposition de 1 M$ pour le terrain au lieu de 460 000$.

Le vendeur d'un immeuble à revenus a en effet intérêt à hausser le plus possible le prix de disposition du terrain afin de minimiser celui de la bâtisse, évitant ainsi de se taxer en tout ou en partie sur la récupération de l'amortissement réclamé antérieurement sur la bâtisse.

Le ministère a pour sa part cotisé la compagnie vendeuse en utilisant le prix de 460 000$ pour le terrain.

Malgré le fait que la valeur du terrain avait été évaluée à beaucoup plus que 460 000$, la Cour a refusé d'utiliser cette valeur de 1 M$ comme produit de disposition car selon elle, il faut utiliser un prix qui est déterminé en fonction des intérêts opposés du vendeur et de l'acheteur.

Comme l'entente de répartition du prix avait été négociée entre les deux parties, il fallait donc en conclure que c'est cette répartition qui correspond à la valeur du marché.

Il est à noter que si la compagnie avait refusé de signer l'entente, la Cour aurait possiblement tenu compte du rapport d'évaluation pour déterminer le prix de vente du terrain.

Répartition déraisonnable

Dans une autre décision, **Petersen** c. **M.N.R.**, la Cour a refusé d'utiliser la répartition du prix de vente faite par les parties à la transaction puisqu'elle l'a jugée déraisonnable.

Dans cette affaire, une garderie, incluant terrain, bâtisse et équipement, a été vendue au prix de 157 000$. Cette garderie était exploitée à perte depuis quelques années.

Dans leur répartition du prix de vente, les parties ont attribué 45 000$ pour l'achalandage. Cela avait pour conséquence de réduire les impôts payables sur la disposition de l'immeuble et de l'équipement.

Comme l'acheteur a déclaré avoir préféré acheter une garderie en exploitation au lieu de partir à zéro, la Cour a jugé qu'un achalandage avait en fait été vendu.

Le vendeur, s'appuyant sur le jugement de la Cour suprême mentionné plus haut, a invoqué que la valeur de l'achalandage devait être celle établie par les parties à la transaction puisque les parties traitaient à distance.

Or, dans les circonstances la Cour a trouvé que la somme de 45 000$ allouée à l'achalandage était déraisonnable dans la mesure où l'entreprise était exploitée à perte depuis plusieurs années et éprouvait d'autres difficultés.

Le caractère déraisonnable de la répartition était dû au fait qu'il n'y avait pas eu véritable négociation de cette répartition entre le vendeur et l'acheteur.

Partant du principe que le prix de l'achalandage était déraisonnable eu égard aux circonstances, la Cour pouvait alors le modifier.

Pour ce faire, comme le vendeur n'avait pas prouvé qu'elle était la valeur véritable de l'achalandage qui ne pouvait être que minime selon la Cour, cette dernière s'est alors basée sur les évaluations faites par **Revenu Canada** qui n'attribuaient aucune valeur à cet achalandage.

Négociation véritable

Ces deux jugements démontrent bien l'importance de l'entente de répartition du prix de vente entre les parties.

Dans la mesure où les parties transigent à distance et qu'elles ont véritablement négocié en raison de leurs intérêts opposés, cette entente devrait établir la répartition du prix de vente. Elle pourra toutefois être révisée par la Cour si les parties ont agi de manière frauduleuse.

ALAIN ORVOINE

Alain Orvoine, c.a., est associée en fiscalité au bureau de Samson Bélair à Montréal.

Mercedes-Benz

Construite comme aucune autre voiture au monde.

DISPONIBLES POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

- 300 E Taupe (Démo)
- 560 SEL Gris Perle (Démo)
- 300 E Pétrole
- 300 CE Pétrole
- 300 SE Gris Anthracite
- 300 TE Familiale Argent Fumé
- 420 SEL Gris Anthracite
- 560 SL Blanc Polaire

Modèles 1989

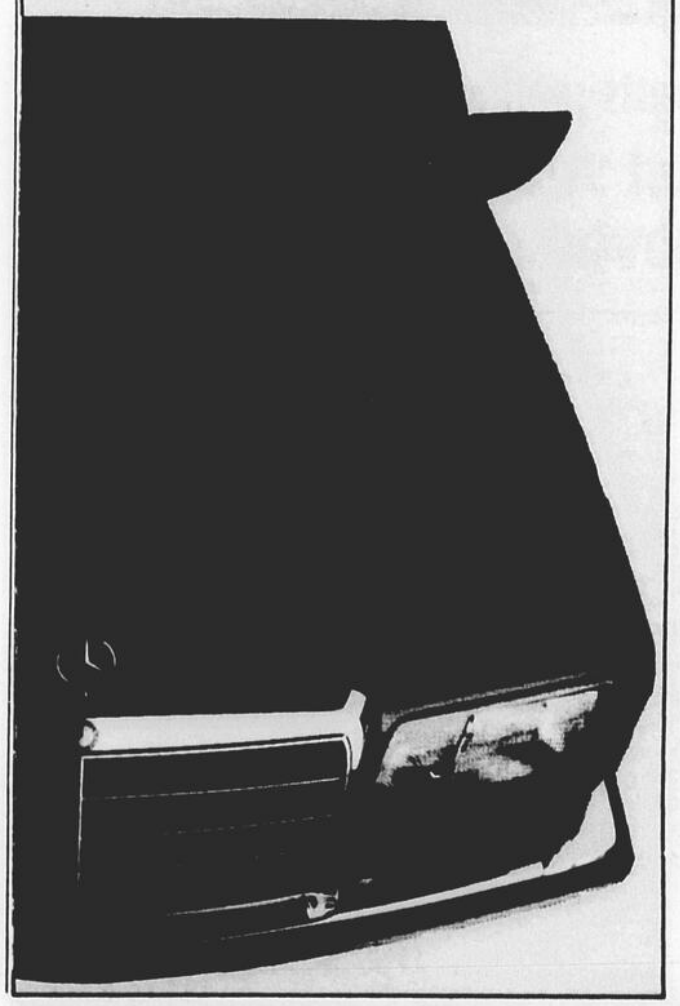
- 300 SE Bleu Minuit
- 300 CE Bleu Nautique
- 420 SEL Taupe
- 560 SEL Gris Anthracite
- 560 SL Blanc Polaire

VOITURES D OCCASIONS DE CHOIX AUSSI DISPONIBLES
NOUS OFFRONS AUSSI DES TAUX DE LOCATION SPECIAUX

CHICOINE

LE DOYEN DES CONCESSIONNAIRES MERCEDES BENZ DEPUIS PLUS DE 30 ANS

855 RUE JOHNSON, ST-HYACINTHE, QC J2S 7V6
TÉL.: 1-771-2305 OU MTL. 464-1491



MONTRÉAL-VAL-D'OR SANS ESCALE

Départs en semaine :
09 h 45
18 h 25

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Montréal au (514) 636-3890 ou 1 800 361-0200, sans frais.

Inter-Canadien *va plus loin*
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

Les nouveaux lauréats canadiens de l'exportation

BAYMAG, Calgary (Alberta)
Producteur d'oxyde de magnésium
« Dans notre champ d'action, la qualité, le prix et le service doivent être de classe mondiale, rien de moins. L'excellente réputation internationale du Canada est un atout précieux. »
Hagen B. Schultes, président

CANADIAN HELICOPTERS, St. John's (Terre-Neuve)
Matériel de soutien pour hélicoptères, onshore et offshore
« La compétence acquise au Canada est un atout pour nous, au moment même où nous accroissons nos exportations afin de nous diversifier et de compenser les cycles du marché canadien. »
Mark Dobbin, premier vice-président

CLEARWATER FINE FOODS INC., Bedford (Nouvelle-Écosse)
Récolte, traitement et mise en marché de fruits de mer
« La diversité et la stabilité de la récolte, de la production et des marchés nous ont permis de conquérir et, en fait, d'accaparer de nouveaux créneaux du marché international. »
John Risley, président-directeur général

Geac COMPUTER CORPORATION LIMITED, Markham (Ontario)
Systèmes informatiques de traitement en direct
« Notre réussite repose en grande partie sur les exportations, qui représentent maintenant plus de 70 % de nos ventes. »
Donald C. Webster, président-directeur général

IMAX SYSTEMS CORPORATION, Toronto (Ontario)
Systèmes cinématographiques
« Avec IMAX® et OMNIMAX®, nous avons voulu donner la chance à tous, à travers le monde, de vivre une expérience cinématographique tout à fait unique. »
William A. Breukelman, directeur général

INTERA TECHNOLOGIES LTD., Calgary (Alberta)
Systèmes de données de télédétection
« Le carnet des exportations d'Intera le prouve de façon éloquente : les compagnies canadiennes dynamiques peuvent réussir sur les marchés étrangers. »
Brian L. Bullock, président

LES ALIMENTS AULT LIMITÉE, Etobicoke (Ontario)
Traitement et production de produits laitiers
« Le commerce international de produits, de technologie et d'idées a consolidé notre position en tant que chef de file canadien dans le domaine de la production d'aliments et de produits laitiers. »
Graham P.M. Freeman, président-directeur général

LES OUTILLAGES ROUTIERS CHAMPION LIMITÉE, Goderich (Ontario)
Fabricant de niveleuses motorisées
« Pour nous, un engagement à long terme sur les marchés d'exportation est l'assurance d'une expansion industrielle importante. »
Arthur F. Church, président

MACMILLAN BLOEDEL LIMITED, Richmond (Colombie-Britannique)
Division du traitement spécialisé - bois-d'oeuvre
« En exportant des produits améliorés à nos clients de longue date et à de nouveaux clients, nous nous diversifions davantage et augmentons notre rentabilité. »
D.W. St. John, vice-président, marketing, bois-d'oeuvre

NORANDA SALES CORPORATION LTD., Toronto (Ontario)
Mise en marché, commerce et courtage de minéraux, de métaux, de produits chimiques et d'engrais
« Les Canadiens peuvent être très concurrentiels sur le marché international. Notre chiffre d'affaires provient à 80 % des marchés extérieures. »
William G. Deeks, président

NOVATEL COMMUNICATIONS, LTD., Calgary (Alberta)
Téléphones et systèmes cellulaires
« Notre dynamisme nous a valu une place très concurrentielle sur le marché international. »
Del Lippert, président-directeur général

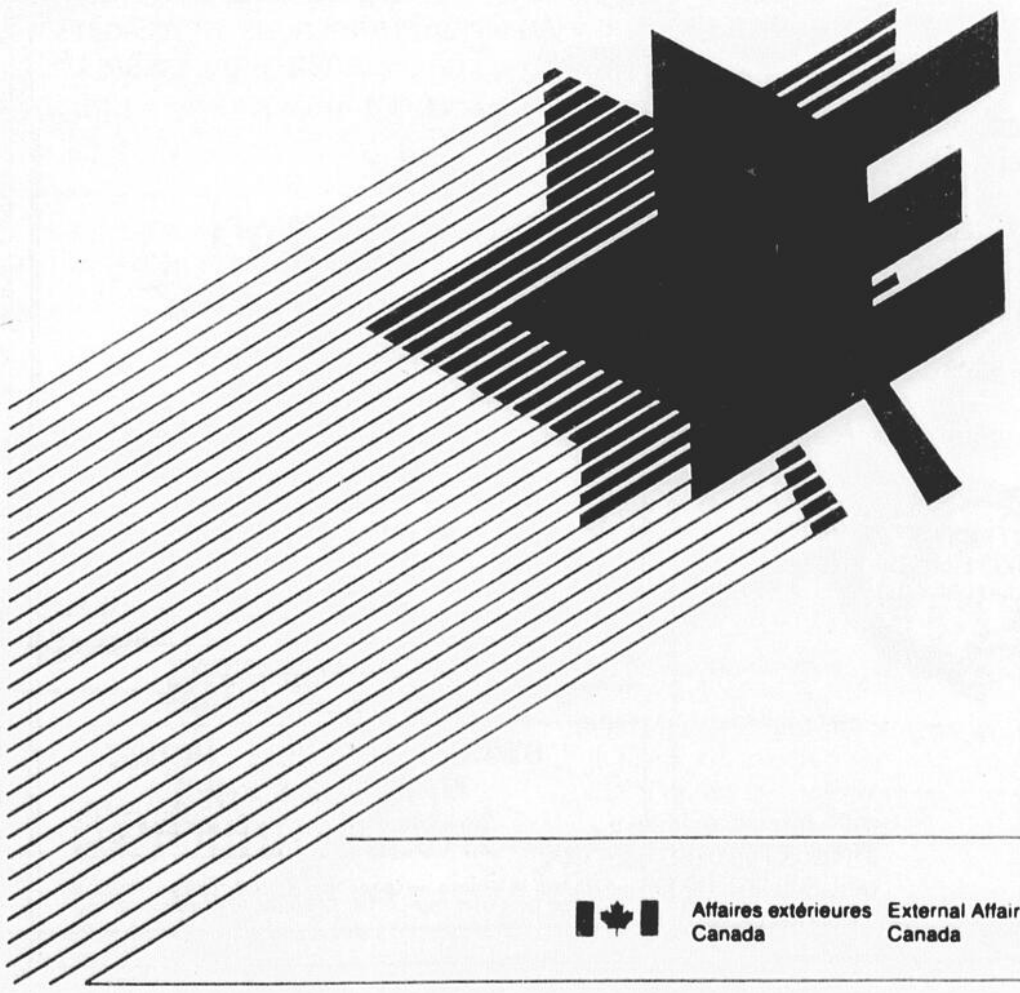
POSITRON INC., Montréal (Québec)
Conception et production de matériel de télécommunication
« Une conception innovatrice, une technologie de pointe, des produits supérieurs et notre engagement à offrir qualité et service, voilà les fondements de notre succès. »
Reginald Weiser, président

ROWNTREE FARMS LIMITED, Brampton (Ontario)
Élevage de bétail
« Aider d'autres pays à améliorer leur bétail, en appliquant une génétique de pointe, est source d'une grande satisfaction personnelle et d'une remarquable croissance industrielle. »
Tom Rowntree, vice-président

SABIAN LTD., Meductic (Nouveau-Brunswick)
Fabricant de cymbales de bronze
« L'exportation est une composante essentielle de la rentabilité d'une entreprise comme la nôtre et, en fait, de notre viabilité en tant qu'important fabricant d'un produit de marque. »
Robert Zildjian, président

UNIVERSAL PAPER EXPORT CO. LTD., Montréal (Québec)
Exportation de produits de pâtes et papier canadiens
« Nous exportons actuellement vers une cinquantaine de pays. Notre ténacité et la sincérité de nos objectifs sont certes deux clés de notre succès. »
Ravi Mehra, président

L'excellence dans l'exportation



"Chaque année, le Prix d'excellence à l'exportation canadienne est décerné à un groupe de sociétés canadiennes distinguées pour leurs résultats remarquables à l'exportation. Au moment où les exportateurs canadiens se préparent à saisir les possibilités ouvertes par l'Accord de libre-échange et la participation du Canada aux négociations commerciales multilatérales, les lauréats de cette année illustrent de façon exceptionnelle la capacité des entreprises canadiennes d'affronter la concurrence sur le marché mondial."

L'honorable John C. Crosbie
Ministre du Commerce extérieur

Les marchés extérieurs sont à votre portée. Pour de plus amples renseignements sur les débouchés d'exportation, communiquez avec le ministère des Affaires extérieures. Nous sommes là pour vous aider.

Info Export : 1-800-267-8376 (à Ottawa : 993-6435).

Affaires extérieures Canada External Affairs Canada

EXPORTER, ÇA RAPPORTE
EXPORTS BUILD CANADA

Canada

Un employé peut être promu cadre en période de négociations malgré la *loi anti-scab*

Un employé promu cadre après le début de négociations au sein d'une entreprise peut accomplir le travail normalement exécuté par les salariés en lock-out sans contrevenir aux dispositions de la loi anti-briseurs de grève.

Communément appelées *la loi anti-scab* , les dispositions anti-briseurs de grève, adoptées en 1977, visent à interdire durant une grève légale ou un lock-out l'accomplissement du travail normalement effectué par les salariés membres de l'unité de négociation en grève ou en lock-out.

Cette interdiction ne vise cependant que les catégories de personnes spécifiquement nommées à l'article 109.1 du *Code du travail*. L'employeur peut donc poursuivre ses activités, notamment en confiant l'exécution de ce travail à ses employés cadres.

Toutefois, ces cadres devront avoir été embauchés avant le début de ce qu'il est convenu d'appeler la « phase des négociations ». Cette période débute dès le moment où le ministre du **Travail** reçoit une copie de l'avis que l'une des parties peut envoyer à l'autre pour lui signifier son intention de débuter les négociations.

Récemment, le Tribunal du travail devait se pencher sur une question particulièrement intéressante : l'employé autrefois membre de l'unité de négociation en lock-out peut-il accomplir le travail normalement exécuté par les salariés de cette unité s'il a été promu à un poste de cadre après le début de la phase de négociation ?

Dans son jugement rendu dans l'affaire de la **CSD** c. **Philippe Jobin inc.**, le juge **Robert Auclair** répond par l'affirmative.

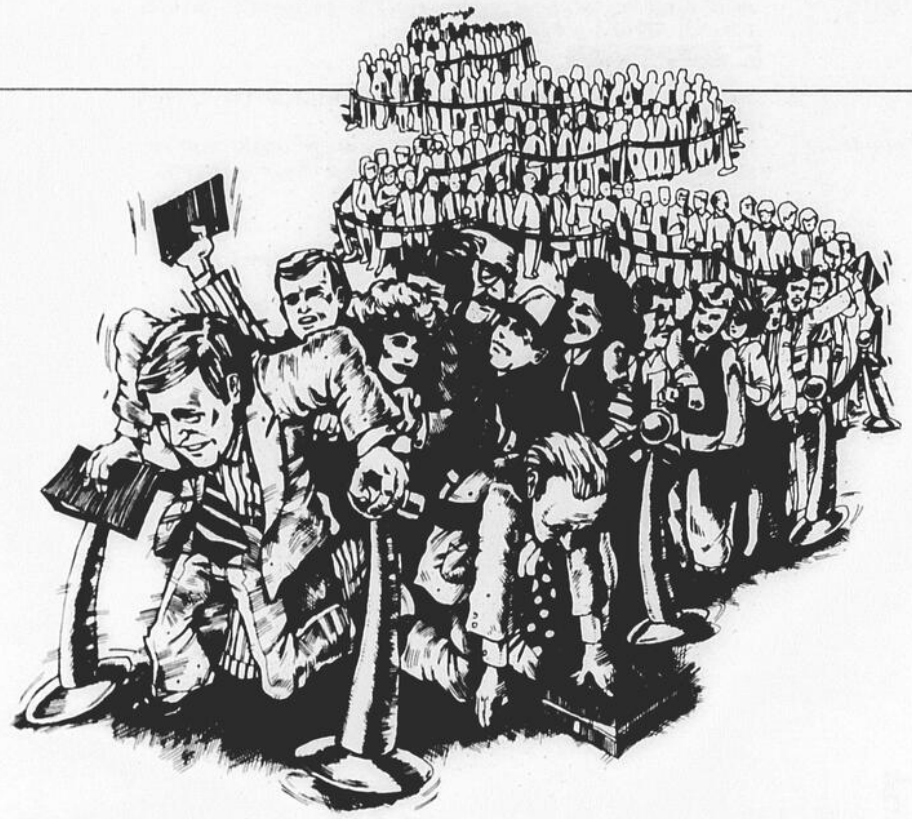
Dans cette affaire, un employé syndiqué depuis plusieurs années fut promu contremaître après le début des négociations. À la suite d'une impasse dans les négociations, l'employeur décréta un lock-out et demanda à son personnel cadre, dont son nouveau contremaître faisait partie, d'exécuter certaines tâches alors réservées aux syndiqués visés par le lock-out.

Selon le juge Auclair, il ne fait aucun doute qu'un employeur ne peut, dans un tel cas, recourir au service d'une personne qui ne travaillait pas pour lui avant le début de la phase de négociation.

Cette interdiction ne couvre toutefois pas l'employé déjà à son service et qui reçoit une promotion dans une fonction qui ne fait pas l'objet des dispositions anti-briseurs de grève, notamment la fonction de cadre.

CLAUDE BÉRARD

Me Claude Bérard fait partie de l'étude Desjardins Ducharme.



En avez-vous assez d'attendre en file à la banque?

Avez-vous pensé au temps que vous perdez lorsque vous ou un de vos employés vous rendez à la banque?

Ce n'est ni productif, ni rentable.

À la Banque Lloyds du Canada, nous comprenons vos besoins. Nous savons que votre temps est précieux. Nous savons aussi qu'il ne suffit pas de diminuer le temps d'attente.

La solution est de vous éviter des visites inutiles à la banque.

C'est pourquoi nos clients-entreprises peuvent profiter d'un compte dont les fonds sont transférés *automatiquement* là où ils rapportent le plus. En outre, ils peuvent confier leurs dépôts à notre service de messagerie. Ainsi, vos fonds sont productifs sans que votre productivité n'en souffre.

La Banque Lloyds du Canada compte plus de 50 succursales d'un océan à l'autre.

Toutefois, si vous êtes un client-entreprise, on ne vous y verra probablement pas souvent.

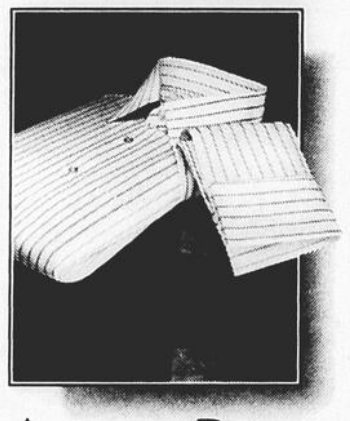
COMPOSEZ SANS FRAIS LE 1-800-668-2265

Banque Lloyds du Canada

LA BANQUE QUI SE DISTINGUE

MONTRÉAL

LE GRAND HÔTEL PRÉSENTE



LES AFFAIRES PRESSANTES

Une présentation!
Un appel et tout est réglé.
Au Grand Hôtel nous avons soin de vos affaires pressantes.
1-800-361-8155 (514) 879-1370

Le Grand HÔTEL

777, rue University, Montréal, Québec H3C 3Z7

Votre partenaire en affaires
Géré par Hotels of Distinction

Preferred Hotels & Resorts Worldwide

PROFESSIONNELS

SWABEY MITCHELL, HOULE, MARCOUX & SHER

Brevets & Marques de Commerce
Montréal - Toronto

1001, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal, Canada H3A 3C8

(514) 845-7126, Telex: 05-24355
Facsimile (514) 288-8389

Elle obtient un important contrat du Smithsonian Institute

GID Design ouvre les portes du marché américain

Tandis que les fabricants d'ici tendent à bouder le design industriel, nos voisins du Sud ont déjà reconnu le savoir-faire d'un de nos rares bureaux de design industriel spécialisé en haute technologie.

GID Design est en effet en train de se tailler une niche intéressante sur le marché américain. Ce bureau de designers de Québec vient d'obtenir un important contrat de design du vénérable **Smithsonian Institute** pour développer des systèmes d'entreposage d'objets pour un important complexe d'édifices situés au Maryland.

Ce contrat succède à un autre non moins prestigieux réalisé l'année dernière pour la marine américaine. GID Design avait alors développé en collaboration avec la firme **Rousseau Métal** de St-Jean-Port-Joli des systèmes de cabinets métalliques modulaires.

Au cours de ce dernier contrat très exigeant, les designers de Québec ont réalisé le concept des cabinets, fait l'ingénierie, fabriqué les équipements pour les tests maisons et exécuté les dessins d'usines. Rousseau Métal a construit les prototypes. Ensuite, la marine américaine confia à Rousseau Métal une commande de cabinets d'une valeur de 7 M$.

GID a l'intention d'exporter ses services pour continuer de se développer. Même s'il offre des perspectives intéressantes, le marché au Québec est trop limité.

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Denis Matte: «Lorsqu'on décortique le bassin industriel québécois, on reste avec une poignée d'industries qui font appel au design industriel.»

«Lorsqu'on décortique le bassin industriel québécois, a déclaré **Denis Matte,** président de GID Design, aux AFFAIRES, on reste avec une poignée d'industries qui font appel au design industriel: l'électronique, les transports, les appareils électro-ménagers, les équipements sportifs et le secteur para-public».

GID envisage sérieusement d'ouvrir un bureau à Boston. De plus, on espère que les deux gros contrats réalisés aux États-Unis pourront servir de carte de visite pour présenter des soumissions à la **Banque mondiale**, qui finance de nombreux projets dans le pays en voie de développement.

GID compte 19 employés et fait un chiffre d'affaires de 1,5 M$.

Organisé selon le modèle des bureaux de design en Grande-Bretagne, GID offre des services de design industriel et mécanique, de conception assistée par ordinateur et de dessin assisté par ordinateur. Un espace de 3 000 pieds^2 est réservé à la la fabrication de maquettes et de prototypes.

Les réalisations de GID Design sont nombreuses et plusieurs de leurs produits sont maintenant exportés à l'étranger. Parmi ses réalisations en haute technologie, mentionnons le système de visualisation par laser pour robots-soudeurs pour **Servo-Robot** de Boucherville. Ce produit est notamment exporté au Japon.

GID a également travaillé avec **Bomem** de Ville Vanier en banlieue de Québec à la conception d'un spectromètre de masse utilisé en chimie analytique. Le design du micro-ordinateur portatif *Memo* destiné aux prises d'inventaires développé par **Digitech** de Sainte-Foy a aussi été réalisé par GID. Pour **Bell Canada**, GID a fait le design du terminal utilisé dans les centrales de police pour le code téléphonique 911.

M. Matte estime que le libre-échange avec les États-Unis pose un nouveau défi aux entreprises canadiennes: améliorer la qualité de leurs produits pour tirer leur épingle du jeu. Le design industriel peut les aider en ce sens.

MICHÈLE SARRAZIN

Règles d'or des relations fructueuses entre designers et manufacturiers

Les manufacturiers qui veulent vivre une collaboration efficace avec un bureau de designers doivent respecter un certain nombre de règles. **Denis Matte,** président-directeur général de **GID Design,** en rappelle quelques unes:

1 - Avant de confier un mandat à un bureau de design, le manufacturier a intérêt à s'informer sur les réalisations antérieures de ce bureau et au besoin téléphoner à des clients qui font affaire avec le bureau qu'il approche;

2 - Lorsqu'une entreprise confie un mandat de design, elle doit présenter un plan de travail détaillé avec un budget très précis au départ;

3 - Pour des réunions de coordination, la direction de l'entreprise doit déléguer une personne ayant un pouvoir de décision réel qu'elle peut exercer dans des délais rapides. En un mot, éviter la bureaucratie;

4 - Les manufacturiers doivent éviter de faire sauter les étapes pour sauver de l'argent lors du développement d'un produit. Par exemple, le fait de sauter l'étape des maquettes pour passer directement à l'exécution des moules peut entraîner de vilaines surprises.

Face à l'entrée en vigueur, le 31 octobre 1988, d'une nouvelle réglementation sur les matières dangereuses une invitation est lancée aux fournisseurs et utilisateurs de produits chimiques dangereux.

COLLOQUES D'INFORMATION S.I.M.D.U.T.

(Système d'Information sur les Matières Dangereuses Utilisées au travail)

Lieu: **MONTRÉAL** 17 octobre et 3 novembre 1988 (Centre Sheraton)
SHERBROOKE 27 octobre 1988 (Hôtel Le Baron)
QUÉBEC 9 novembre 1988 (Hilton International)

CONTENU

Tous les aspects de la législation fédérale et provinciale relatifs au S.I.M.D.U.T.
— classification des matières dangereuses;
— étiquetage des contenants;
— fiches techniques de santé-sécurité; (fiches signalétiques)
— formation des travailleurs(euses);
— protection des renseignements commerciaux confidentiels.

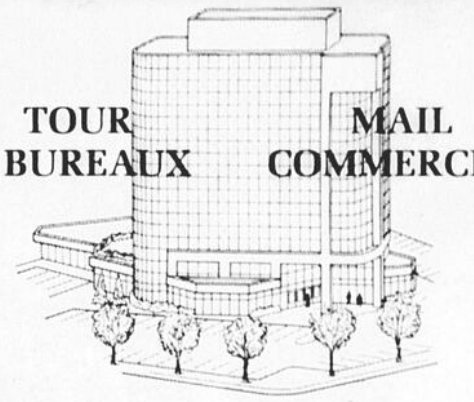
COÛT: Membre ASSTIC: 75 $
Non-membre: 90 $

***INFORMATION:* (514) 735-3675**

ASSTIC

Association paritaire pour la santé et la sécurité du travail du secteur Industrie chimique, fabrication de produits en caoutchouc, de produits en matières plastique et produits du pétrole.

VOUS DEMANDEZ UN PLACEMENT EXCEPTIONNEL? LE VOICI!



TOUR À BUREAUX MAIL COMMERCIAL

Une adresse de prestige au centre-ville de Laval

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE LE CARDINAL

Souscription minimale: 10 000 $

Rendement exceptionnel projeté de 23,63 % par année sur 6½ ans

Programme avantageux de rachat de parts

Intérêts sur emprunt déductibles pour fin d'impôt

LUNEBOURG, Le Courtier Ltée

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus auprès de notre maison.

SOIRÉES D'INFORMATION DISPONIBLES

Les soirées ont lieu chez:

LUNEBOURG, Le Courtier Ltée
(Une filiale du groupe Lunebourg Ltée)
Courtier en contrats d'investissements

1600-A, boul. Saint-Martin, est
Bureau 100
Laval (Québec)
H7G 4R8

Pour plus de détails vous pouvez nous rejoindre aux numéros suivants:

Montréal: **629-9711**

Extérieur: **1-800-363-8254**

RCCI

Membre du regroupement des courtiers en contrats d'investissements du Québec incorporé (RCCI)

Même pour les entreprises qui ont un service de ressources humaines

Les firmes de recrutement de cadres: pour le choix des candidats, la crédibilité et la confidentialité

Choix entre un plus grand nombre de candidats, crédibilité de la démarche et confidentialité du processus. Voilà quelques-uns des avantages qui démontrent qu'il y a à faire appel à une firme spécialisée dans le recrutement de cadres.

Et ces avantages tiennent toujours même si l'entreprise peut compter sur un service de ressources humaines interne.

Choix des candidats

Il est difficile pour le personnel d'un service de ressources humaines de garder continuellement un oeil sur ce qui se passe dans le marché de la main-d'oeuvre. En outre, les candidats intéressants peuvent tout simplement être ignorés.

D'une part, les professionnels et cadres qui veulent faire connaître leur disponibilité ne le font habituellement pas auprès d'entreprises concurrentes. Ils le font plutôt auprès de firmes spécialisées en recrutement de cadres.

D'autre part, il faut souligner qu'il est difficile pour une organisation de contacter directement des candidats qui présentent des profils intéressants pour leur offrir un poste. En effet, à cause du jeu de l'offre et de la demande, une telle démarche risque fort de faire élever les exigences salariales de ce candidat pour envisager un transfert.

En faisant appel à une firme spécialisée en recrutement de cadres, l'organisation a accès à un bassin de candidatures beaucoup plus grand. De plus, comme les firmes de recherche de cadres sollicitent des candidatures, de par leur mission, la surenchère n'existe pas.

Crédibilité de la démarche

Tout comme dans le domaine de la justice, le processus de recrutement d'un cadre doit non seulement être crédible, mais il doit de plus projeter une image de crédibilité et ce, surtout auprès du personnel de l'organisation. En ayant recours à un consultant externe, qui n'a pas d'intérêt direct dans l'entreprise, le processus répondra à ce critère de crédibilité.

Plus le niveau hiérarchique du poste à combler est élevé, plus cette apparence de crédibilité est importante, non seulement pour le climat organisationnel, mais aussi pour faciliter l'acceptation du nouveau titulaire dans l'organisation.

Le nouveau titulaire pourra compter sur un meilleur soutien de ses subalternes et des autres membres de l'organisation pour s'intégrer plus rapidement à ses nouvelles fonctions.

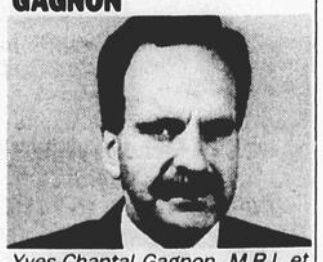
Confidentialité du processus

Il n'est pas nécesairement bon pour une entreprise de faire connaître publiquement l'offre d'un poste de cadre, surtout ceux de haut niveau hiérarchique.

Les candidats de haut calibre remettront sérieusement en question l'offre de leurs services à une entreprise qui publie de multiples annonces. La firme de conseillers ne divulguera le nom de l'entreprise qui offre le poste qu'à quelques candidats seulement, à la toute dernière étape du processus de sélection.

Il est également bien connu que les candidats détenant des postes stratégiques dans une organisation hésiteront à transmettre leur curriculum vitae aux entreprises. Ainsi, la firme de conseillers offre à ces candidats une confidentialité, car seuls les noms des quelques candidats ayant franchi les différentes étapes de sélection et les plus susceptibles d'être retenus par l'entreprise seront dévoilés.

YVES-CHANTAL GAGNON



Yves-Chantal Gagnon, M.R.I. et M.B.A, est directeur, gestion des ressources humaines, chez Price Waterhouse.

Nous offrons
la SOLUTION IBM®
en plus de notre garantie personnelle.

« Nous nous engageons fermement à vous offrir un service total afin que votre satisfaction soit totale ».

Aldo Vesnaver, associé

Richard Boutin, associé

Pierre Robillard, associé

Enfin, la SOLUTION IBM* intégrée micro/mini à la même adresse.

Le matériel IBM* le plus évolué.
☐ PS-2/25 ☐ PS-2/30
☐ PS-2/30-286 ☐ PS-2/50
☐ PS-2/60 ☐ PS-2/70
☐ PS-2/80 ☐ Système/36
☐ Système AS-400

Les systèmes d'exploitation les plus puissants.
☐ DOS
☐ NOVELL
☐ OS/2
☐ OS-400

Les progiciels et logiciels les plus performants dans tous les domaines de la bureautique.
☐ Gestion informatique ☐ Gestion comptable
☐ Traitement de texte ☐ Bases de données
☐ CAO ☐ Télématique
☐ Éditique ☐ Gestion de fabrication

Les installations les mieux conçues.
☐ Systèmes personnels en réseau local
☐ Systèmes centralisés multi-usagers
☐ Systèmes intégrés

IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corporation

Sur demande, nous effectuerons sans frais une évaluation de vos besoins.

Cet engagement et cette qualité vous sont offerts à prix égal, ou même inférieur, à celui des boutiques d'ordinateurs.
Appelez-nous sans frais au

(514) 397-9711

vous apprendrez vite à nous faire confiance.

1000, rue Saint-Antoine ouest, bureau 400, Montréal Téléfax: (514) 397-9749

Centre de solutions d'affaires COMPUCENTRE® Centre-ville

INVESTISSEMENT

Villas Atlántico S.A.
RÉPUBLIQUE DOMINICAINE
CONDOMINIUMS

1-2 chambres - studios. PRIX $ CAN.
Phase I vendu 60 %
soirée d'information tous les mercredis à 19h30
Réservez au **(514) 669-6487**

Steve Sutherland

Nautilus Plus veut consolider ses acquis avant de songer à d'autres acquisitions

p. 44

BOWNE
Bowne de Montréal
Votre Imprimeur Financier
(514) 337-3311

L'achat d'Unik propulsera Bocenor vers des ventes de 80 M$ en 1989

■ « Nous devenons le plus important fabricant de fenêtres au Québec et le second en importance au Canada » a lancé fièrement **Jean-Louis Bonneville**, président du conseil et actionnaire majoritaire du **Groupe Bocenor** (Mtl, 2,01 $) en commentant sa toute récente acquisition.

Bocenor annonçait en effet il y a quelques jours l'achat d'**Unik**, un fabricant de fenêtres de bois, d'aluminium et de PVC. L'achat d'Unik devrait propulser le Groupe Bocenor vers des ventes de 80 M$ en 1989.

Bocenor a versé comptant 2,3 M$ en plus d'émettre des actions privilégiées convertibles chacune en une action ordinaire de Bocenor entre le 6e et 8e anniversaire de la clôture de la transaction. Les actions privilégiées rapporteront un taux de dividende annuel de 7 %. Le dividende est cumulatif.

Le Groupe Bocenor met ainsi la main sur une participation majoritaire de 50,26 % dans Unik.

Le Groupe Bocenor semble acheter l'entreprise à bon prix, soit autour de 3 M$ pour une participation de 50,26 %. C'est loin de la valeur de 25 M$ à laquelle Unik avait été évaluée dans le cadre de son émission REA avortée de 1987.

L'an passé, Unik a réalisé un profit net de 2 M$ environ. « Cette année, la compagnie éprouve des difficultés et devrait réaliser ni profit, ni perte. **Luxorama**, la filiale d'Unik spécialisée dans la fabrication d'armoires de cuisine, serait la bête noire. Quant à la fabrication de fenêtres, cette activité est très rentable », a révélé **Serge Falardeau**, vice-président finance chez Bocenor.

Unik exploite trois usines de fabrication de fenêtres dans la région de Lotbinière. « Ces trois usines sont à proximité des usines de Bocenor. Ceci facilitera la tâche de la direction », a ajouté M. Bonneville.

Jean-Louis Bonneville : « Nous devenons le plus important fabricant de fenêtres au Québec et le second en importance au Canada. »

Quant à Luxorama, son usine est située à St-Jérôme. Interrogé sur la possibilité que Bocenor se départisse de cette filiale, M. Bonneville a répondu : « Nous allons d'abord évaluer la situation de l'entreprise. Unik a investi 1 M$ dans la modernisation de Luxorama. Nous devons donc évaluer l'impact de cet investissement sur la rentabilité future de l'entreprise. Si nous pensons être en mesure de rentabiliser Luxorama, nous pourrions la garder. Il ne faut pas perdre de vue qu'après **MKS**, Luxorama est le plus important fabricant d'armoires de cuisine au Québec ».

GROUPE BOCENOR

Activités :
Fabricant de portes et fenêtres.
Cours récent : 2,01 $
Haut (52 sem.) : 3,15 $ Bas (52 sem.) : 1 $

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action
1er trimestre 88	16,5	0,91	0,14
1er trimestre 87	15,4	0,90	0,13
1987	32,5	2,3	0,40
1986	22,9	1,2	-
1985	17,6	0,6	-

L'exercice financier se termine le 31 décembre.

Tableau : LES AFFAIRES

Rentabilité

Serge Falardeau est pour sa part confiant de redresser très rapidement la rentabilité d'Unik.

« Nous achetons une entreprise qui a un excellent fonds de roulement. **Serge Chalifour**, le président d'Unik, reste en place.

C'est lui qui a relancé Unik après qu'elle ait fait faillite en 1982. En supposant que nous parvenions à rétablir la marge bénéficiaire d'Unik à près de 6 % des ventes, le Groupe Bocenor devrait réaliser en 1989 un bénéfice net par action de l'ordre de 0,60 $. »

« Les prix de vente des produits d'Unik sont comparable à ceux du marché. On note toutefois que la facture au niveau de l'approvisionnement en matière première est sensiblement plus élevée que celle de Bocenor. Or, nous employons les mêmes matériaux de base. Sur ce plan, nous croyons pouvoir apporter des correctifs majeurs.

« Avec Unik, nous doublons ou presque notre pouvoir d'achat. Les fournisseurs seront prêts à négocier des baisses de prix face à des commandes plus importantes. Des économies d'échelle sont possibles sur ce plan. Et, ce faisant, on devrait assister à une nette amélioration de la marge bénéficiaire d'Unik et ce, à très court terme », a déclaré le v.p. finance de Bocenor.

Le Groupe Bocenor continuera d'utiliser la marque de commerce Unik. Il y a tout lieu de croire que les usines et points de distribution d'Unik et de Bocenor continueront d'être exploités séparément.

Une entrée dans le marché du PVC

Unik fabrique des fenêtres dont les cadres sont en PVC. Unik touche ainsi à un nouveau marché en pleine expansion. L'industrie de la construction utilise de plus en plus ce genre de fenêtres surtout au niveau des édifices commerciaux.

« En achetant Unik, nous faisons un premier pas dans le marché du PVC. Ce n'est pas suffisant. Nous tenterons au cours des prochains mois d'acquérir une petite compagnie détenant un procédé d'extrusion du PVC de bonne qualité. Une telle entreprise, en s'intégrant au réseau actuel de distribution du Groupe Bocenor, sera assurée d'un essor très rapide », a indiqué le président de Bocenor.

CLAUDE CHIASSON

Deux réseaux de distribution qui se complètent à merveille

■ **Unik** possède un haut niveau de complémentarité avec Bocenor et **Fenebec**, la filiale du **Groupe Bocenor** (Mtl, 2,01 $) spécialisée elle aussi dans la fabrication de fenêtres.

« Nos deux réseaux de distribution se complètent à merveille. Unik nous assure désormais une présence dans l'ouest canadien et à Terre-Neuve », a affirmé **Jean-Louis Bonneville**, président du conseil de Bocenor.

De plus, Unik utilise un procédé de fabrication modulaire pour ses fenêtres alors que Fenebec emploie un procédé dit structural. Le procédé modulaire est celui le plus en demande aux États-Unis. La conversion de l'usine d'Unik au système de mesure impériale est possible alors que, pour les usines de Bocenor, la chose serait économiquement presque impossible à faire. Unik représente donc pour Bocenor le tremplin par excellence pour s'attaquer au marché américain.

Unik a d'ailleurs un représentant sur place qui connaît très bien le marché de la Nouvelle Angleterre. Unik est en mesure de se lancer dans l'exportation de ses produits. Les usines d'Unik peuvent générer à pleine capacité des ventes de l'ordre de 40 à 45 M$ par année. Actuellement, les ventes annuelles d'Unik sont de l'ordre de 30 M$, ce qui laisse une capacité excédentaire de 10 à 15 M$ pour servir d'autres marchés.

PARLONS D'ARGENT... MAIS CLAIREMENT !

Parlez à un conseiller SNF. Il prendra le temps de vous expliquer tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les R.E.É.R., les F.E.R.R., les C.P.G., les hypothèques, les successions... et toute la kyrielle des questions financières qui vous préoccupent.

Parler clairement d'argent, un engagement SNF.

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

Pour le premier trimestre 1989

L'augmentation du prix du papier journal

AUGMENTATION DU PRIX DE LISTE DU PAPIER JOURNAL

Date	Prix $ US	Variation[1]
07-84	535	—
10-86	570	+ 6,5 %
07-87	610	+ 7,0 %
01-88	650	+ 6,5 %
01-89	695	+ 6,9 %

[1]: La variation en pourcentage est exprimée par rapport au prix précédent.

Tableau: LES AFFAIRES

CLASSEMENT DES 10 PREMIERS PRODUCTEURS NORD-AMÉRICAINS DE PAPIER JOURNAL

Producteurs	Capacité (t métriques)
Abitibi-Price	2 354 000
Produits forestiers Canadien Pacifique	1 499 000
Bowater	1 383 800
Consolidated-Bathurst	1 126 500
Kruger	972 400
Champion International	940 500
Boise Cascade Corp	898 700
Québec & Ontario Paper	865 700
MacMillan Bloedel	856 900
Kimberley-Clark	698 500

Tableau: LES AFFAIRES

■ L'augmentation du prix du papier journal annoncée récemment pourrait être un coup d'épée dans l'eau. Cette augmentation risque en effet de ne pas être mise en pratique à la date prévue puisque la consommation de papier journal donne déjà des signes de recul.

Les plus gros producteurs de papier journal, **Abitibi-Price** (Mtl, 19,88$), **Produits forestiers CP** (Tor., 40,50$) et **Consolidated-Bathurst** (Mtl, A, 14,75$), ont annoncé à l'intérieur du délai obligatoire de 90 jours, une augmentation de 6,9% du prix de liste le 1er janvier 1989. Ainsi, le papier journal passe de 650$ US à 695$ US la tonne métrique.

Or, aux États-Unis, où se consomme près de 80% du papier journal produit en Amérique du Nord, le mois d'août témoigne d'une baisse de consommation de 4,5% par rapport à la même période l'an dernier. Il faut cependant préciser que pour les huit premiers mois de l'année, la consommation de papier journal est en hausse de 0,9% aux États-Unis et de 1,3% au Canada.

Par contre, aussitôt les Jeux Olympiques et les élections présidentielles américaines terminés, la demande de papier journal entrera dans une période *d'hibernation*.

D'autre part, l'analyste **Ian Rennie** de **Midland Doherty** croit que les producteurs nord-américains de papier journal vont plutôt battre en retraite sur l'augmentation annoncée pour le 1er janvier 1989. À son avis, les producteurs offriront des escomptes sur le prix de liste actuels de 650$ US la tonne métrique.

« La croissance des stocks de l'industrie et la faiblesse anticipée de la demande de papier journal due à une baisse marquée de la demande d'espaces publicitaires anéantiront les espoirs d'augmentation de prix pour le premier trimestre 1989 », précise M. Rennie.

Cette hypothèse, l'analyste de Midland Doherty la situe spécifiquement à l'intérieur du premier trimestre 1989. Après quoi, il pense que les principaux acheteurs de papier journal reprendront graduellement leur croissance de consommation jusqu'en 1992.

Des rabais sur le marché

« C'est difficile d'augmenter le prix de liste du papier journal quand, parallèlement, l'industrie offre des escomptes sur le marché », souligne **Richard Saucier**, analyste chez **Lévesque, Beaubien**.

M. Saucier prend comme exemple ce qui s'est produit le 1er janvier 1988 alors que le prix de liste est passé de 610$ US à 650$ US la tonne, soit une augmentation de 6,6%.

« Les nouveaux producteurs, avec leur machinerie ultra-performante, se sont insérés dans le marché avec des rabais allant jusqu'à 8% du nouveau prix de liste afin de se positionner. Dans certains cas, le papier journal se vendait en deçà de l'ancien prix. »

Et par-dessus tout, le taux de change du dollar canadien, qui s'est apprécié de 7,5% sur la devise américaine, est venu *bouffer* la part des profits que les producteurs ont réalisé dans le courant de l'année.

Production à la hausse

Au moment où la consommation est à la baisse, les associations canadienne et américaine des producteurs de papier journal reconnaissent que la production est à son niveau le plus élevé.

Au Canada, les producteurs de papier journal ont fait tourné leurs machines à 100% de la capacité de production en août 1988 et à 99% pour les huit premiers mois de l'année. Aux États-Unis, les producteurs ont une performance légèrement moindre avec 98,2% en août et 97,9% depuis le début de l'année, ce qui constitue tout de même une production de beaucoup supérieure à la consommation anticipée.

À un point tel que l'industrie a accumulé des stocks anormalement élevés. Au Canada, l'association évalue les stocks d'usines à 342 000 tonnes métriques, ce qui équivaut au tiers de la consommation annuelle canadienne. Aux États-Unis, les statistiques disponibles indiquent simplement que les stocks représentent un tampon de 47 jours pour →

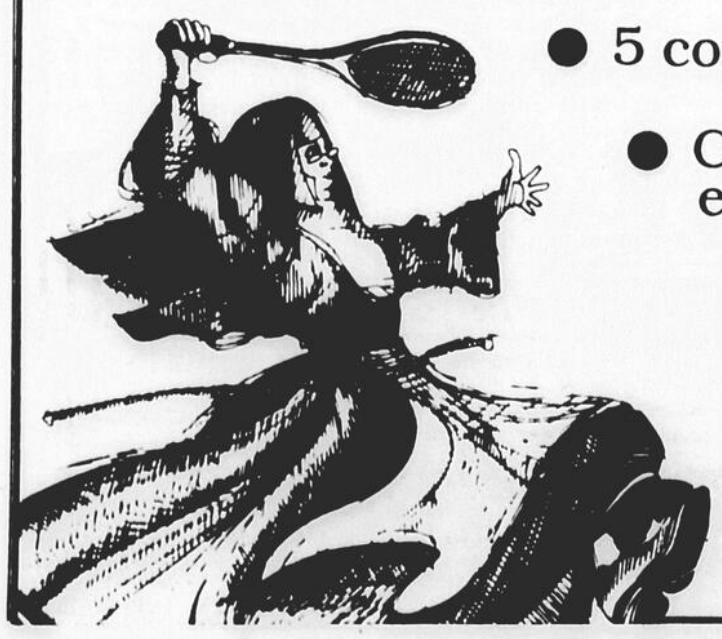
Squash

Club de Tennis Ile des Soeurs

● À 5 minutes du centre-ville stationnement facile.

● Installation supérieure.

● Ambiance de grand club. (air climatisé)



● 5 courts internationaux.

● Courts disponibles en tout temps.

Abonnement: 175.$
*Jusqu'au 1er novembre
(coût du terrain en sus)

Club de tennis Ile des Soeurs
300 Chemin du Golf
Ile des Soeurs H3E 1A8
Tél.: 766-1208

Les journaux peuvent absorber la hausse

■ Au cours des cinq dernières années, l'industrie de la publication de journaux aux États-Unis a réalisé une marge de profits bruts de 21 à 22% annuellement. Pour 1988, le réputé service d'analyse **Value Line Investment Survey** évalue la marge de profits bruts à 23%, puis à 24% pour la période 1990-92.

« Dans ce contexte, l'industrie de la publication de journaux, tant au Canada qu'aux États-Unis, est capable d'absorber la hausse prévue pour le 1er janvier 1989, soutient **Richard Saucier**, analyste chez **Lévesque, Beaubien**. Et cela, même s'il y avait une baisse légère de la consommation de papier journal. L'industrie de la publication demeure saine malgré tout. »

Toutefois, cette même industrie a diminué sa consommation de papier journal de 4,5% en août dernier. La raison invoquée par les analystes américains: il y a eu un dimanche de moins en août 1988; donc quatre dimanches au lieu de cinq comme en 1987. Sans cette différence du *dimanche manquant*, la baisse aurait été de 1,5% seulement.

Les producteurs nord-américains de papier journal ne sont pas avantagés par toute cette situation. Non seulement la consommation de papier journal est en baisse, mais en plus l'annonce d'une augmentation de prix survient à un très mauvais moment.

Les dirigeants d'**Abitibi-Price** (Mtl, 19,88$), le géant nord-américain du papier journal, se rappelleront sûrement qu'à la fin de 1985 ils avaient annoncé une augmentation de prix qui ne s'est jamais confirmée. Aucun autre producteur n'avait suivi le mouvement.

ne tiendra pas

équilibrer l'offre et la demande.

Pour les huit premiers mois de 1988, les producteurs canadiens ont livré 6 668 000 tonnes métriques de papier journal, soit une augmentation de 3,3 % sur la période correspondante en 1987 et de 7,5 % sur celle de 1986. À lui seul, le mois d'août 1988 représente un sommet de production avec 846 000 t et contribue par le fait même à l'augmentation des stocks.

PAUL-A. GIRARD

Passez devant, en vitesse!

Soyez vite en affaires, avec le Superset 4 de Mitel: le système téléphonique conçu pour vous aider à devancer vos concurrents, rapidement. Un système si simple que vous apprendrez vite à vous en servir, et vite à en tirer profit!

Communiquez avec le concessionnaire de qualité Mitel, pour tout savoir de la gamme complète de systèmes téléphoniques Mitel.

Et si vous voulez prendre vos concurrents de vitesse... téléphonez-nous dès aujourd'hui!

MITEL

RÉSEAU DE CONCESSIONNAIRES QUALIFIÉS

Concessionnaires de qualité Mitel

Spécialistes des systèmes téléphoniques d'affaires, de 40 à 400 postes.

Superset 4 est une marque de commerce de la société Mitel.

Téléphonez-nous: on sait quoi répondre!

G.H. Communications Inc.
8360, rue Bougainville
Montreal
(514) 340-1133

Inter-Select (Québec) Inc.
1990, boul. Charest O.
Bureau 114
Ste-Foy
(418) 687-9714

Les Communications TR2000 Ltée
505, rue Père Daniel
Trois-Rivières
(819) 373-7331

R. Perron Radio Service Inc.
242, rue Marcotte
Roberval
(418) 275-1281

Solotel Communications Ltée
4235, rue Iberville
Montreal
(514) 526-0801

St. Maurice Intercom et Téléphone Enr.
608, rue Radisson, C.P. 592
Trois-Rivières
(819) 375-7766

Réalisez un profit de 265 $ chez Marathon Brown ou subissez une perte de 49 $ chez un courtier à pleine commission

Des frais de courtage élevés peuvent transformer un profit en perte.

Chez Marathon Brown, vous réalisez jusqu'à 85 % d'économie sur les frais de courtage.

ACHAT DE 500 ACTIONS À 19,25 $ ET VENTE À 20 $		
	Courtier à pleine commission*	Marathon Brown
Achat	9 625 $	9 625 $
Commission	209 $	55 $
	9 834 $	9 680 $
Vente	10 000 $	10 000 $
Commission	215 $	55 $
	9 785 $	9 945 $
	PERTE DE 49 $	PROFIT DE 265 $

*Enquête auprès de courtiers à pleine commission (avril 1988)

De nos jours, les profits sont si difficiles à réaliser qu'il serait dommage que des frais de courtage élevés viennent les absorber. Les représentants accrédités de Marathon Brown offrent un éventail complet de services de courtage avec rabais sur commissions lorsque vous n'avez pas besoin de conseils.

Communiquez sans tarder avec le bureau Marathon Brown de votre région ou postez ce coupon dès aujourd'hui.

SERVICE 24 h

J'aimerais obtenir des renseignements sur :
☐ les actions ☐ les options
☐ les fonds mutuels ☐ les CPG ☐ les REÉR

MONTRÉAL
875-7481
1-800-361-8497
LA 10/06/88

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Prov. _____ Code postal _____

Tél. (jour) _____ Tél. (soir) _____

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

MARATHON BROWN
COURTIER À ESCOMPTES VÉRITABLES

MONTRÉAL TORONTO HALIFAX OTTAWA HAMILTON LONDON WINNIPEG REGINA CALGARY VANCOUVER

UN SERVICE COMPLET QUI VOUS OFFRE DES ÉCONOMIES, PAS DES CONSEILS!

PLACEMENT

Aucune acquisition prévue cette année

Nautilus Plus veut consolider ses acquis

■ Le plan d'affaires du spécialiste du conditionnement physique **Nautilus Plus** (Mtl, 0,45 $) pour les deux prochaines années ne prévoit pas d'acquisition. L'entreprise de Québec veut absorber les transactions qui ont été réalisées en 1987 et au début de 1988.

« À moins qu'une occasion exceptionnelle ne se présente, nous serons tranquille sur le plan des acquisitions en 1988-89. Remarquez que c'est ce qu'on a dit en 1987 aussi et nous avons eu des dépenses d'immobilisations de 6 M$ », a déclaré **Steve Sutherland**, président de Nautilus Plus.

L'actif immobilier de Nautilus est passé de 16,1 M$ à plus de 21 M$ de 1987 à 1988. Cette augmentation est notamment imputable à l'acquisition de l'immeuble et du terrain du **Côte-de-Liesse Racquet Club** au coût de 3 M$.

Nautilus a de plus consacré d'importantes sommes à de nombreuses améliorations locatives dans les centres de Laval (500 000 $) et du centre-ville de Montréal, entre autres.

L'entreprise est maintenant propriétaire des terrains et immeubles où sont établis six de ses centres à vocation multiple. Les deux exceptions sont **Tennisport** à l'Ancienne-Lorette en banlieue de Québec, dont Nautilus a acquis l'exploitation en avril 1988, et le club Côte-Saint-Luc qui fait partie d'un complexe résidentiel de plusieurs dizaines de millions de dollars.

Le budget de dépenses en immobilisations pour 1988-89 est beaucoup plus modeste. Une somme de 1,2 M$ sera allouée à l'achat d'équipements et à des améliorations locatives.

NAUTILUS PLUS

Activités :
Exploitation de centres de conditionnement physique et de sports intérieurs.
Cours récent : 0,45 $
Haut (52 sem.) : 1,50 $ Bas (52 sem.) : 0,40 $

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1988 (p)	20,0	1,00	0,08
1987	14,5	1,02	0,09
1986	9,6	1,05	0,10
1985	5,7	0,38	0,05

L'exercice financier se termine le 30 juin.
(p) : prévisions approximatives

Tableau : LES AFFAIRES

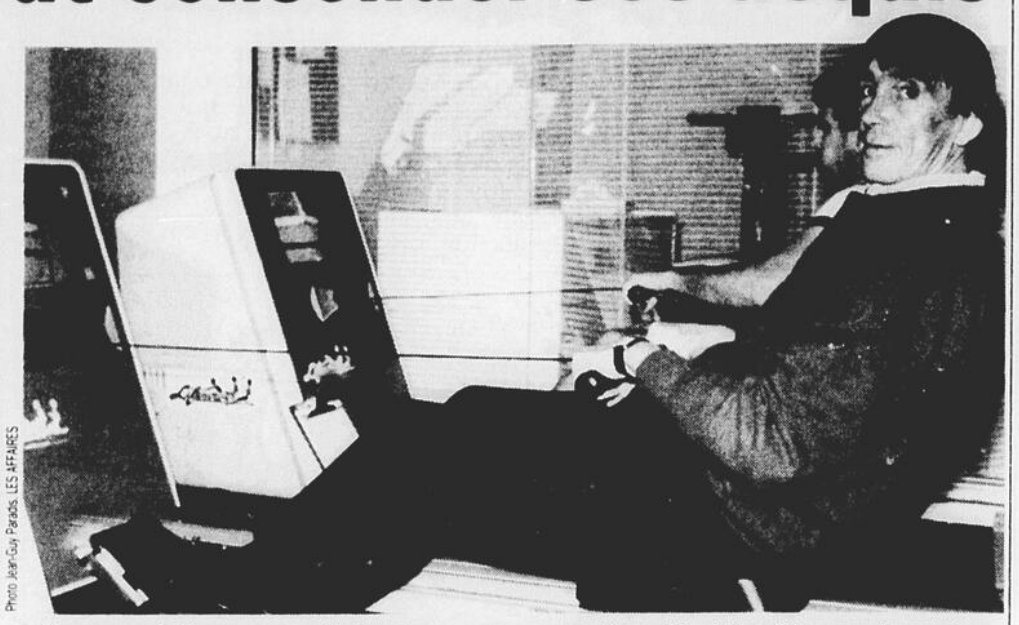


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

« Il y a peut-être encore de la place pour un ou deux Nautilus Plus seulement au Québec. On occupe déjà pas mal le territoire », a déclaré Steve Sutherland, président de Nautilus Plus.

Améliorer le bilan et la rentabilité

Nautilus Plus s'est également fixé les objectifs suivants : rentabiliser les activités de tennis, maintenir le bénéfice au-dessus du million de dollars et améliorer les fonds autogénérés (*cash flow*) pour ramener le ratio dette-avoir des actionnaires à un niveau plus conservateur.

La dette totale de l'entreprise atteint plus de 9 M$ alors que l'avoir des actionnaires se chiffre par environ 13,8 M$ pour un ratio de 0,7.

« Même si ce ratio est très acceptable pour toute entreprise en croissance, la direction aimerait le ramener à 0,5 », a révélé **Richard Blais**, directeur général de Nautilus Plus.

La société a de plus fait passer son encaisse à 1,5 M$ comparativement à seulement 129 111 $ l'année dernière.

Quant à la rentabilité de nouveaux multiclubs, le seuil est généralement atteint après 15 mois d'activités. Par exemple, l'année dernière, le multiclub Lanaudière de Repentigny, acquis en 1986, est devenu rentable.

Vente des Gold's Gym

L'entreprise a par ailleurs choisi de se défaire des trois centres de culturisme **Gold's Gym**. Elle a conclu une entente de principe à ce effet l'été dernier. La transaction, dont on préfère taire les détails, sera finalisée cet automne.

« Les Gold's Gym ne cadrent plus avec notre stratégie de développement qui se dirige vers les multiclubs. À moyen terme, nous voulons accentuer notre présence dans le tennis », a expliqué M. Sutherland.

Nautilus Plus se retrouve ainsi avec 19 centres, dont huit multiclubs.

À moyen terme, l'entreprise envisage la mise sur pied d'un réseau de franchises Nautilus Plus pour les plus petits centres urbains. La société attend aussi sa chance pour mettre son pied en Ontario. Elle considère Toronto comme une plaque tournante vers les États-Unis.

En novembre 1987, des pourparlers avec **Fitness People Group** ont été interrompus parce qu'un projet de loi qui voulait réglementer l'industrie du conditionnement physique en Ontario n'a pas été adopté.

Une telle législation, qui protège le consommateur, se traduirait par la faillite de plusieurs commerçants ontariens. Elle laisserait la place libre à Nautilus Plus, habituée au contexte très réglementé.

Un titre languissant

■ Visiblement déconcerté par le cours languissant de l'action de sa compagnie, **Steve Sutherland**, président de **Nautilus Plus** (Mtl, 0,45 $), tente néanmois d'expliquer.

« Toutes les compagnies REA, plus particulièrement les plus petites, ont souffert de la débâcle boursière. Depuis, les investisseurs n'ont pas repris confiance. »

Il est d'avis aussi que son entreprise est mal vue des investisseurs en général parce que ceux-ci croient que la mise en forme est une mode qui va passer. Ces derniers sont donc réticents à investir dans une entreprise comme Nautilus.

« C'est justement pour contrer les cycles des modes que nous nous diversifions dans plusieurs sports intérieurs tels le racquet ball, le tennis, le squash, etc. »

« Nous savons que les gens se lancent dans une activité à fond de train pendant une certaine période pour ensuite la délaisser. Le hic c'est d'offrir une variété d'activités dans un même site pour garder la clientèle captive », a enchaîné **Richard Blais**, directeur général.

Résultats financiers

Pour l'année financière qui a pris fin le 30 juin 1988 et dont les données ne seront connues que dans quelques semaines, Nautilus Plus devrait afficher des revenus supérieurs à 20 M$ et un bénéfice net d'environ 1 M$ ou 0,08 $ par action.

Ces chiffres sont un peu en deçà des projections avancées à l'automne de 1987 : des revenus anticipés de 22 M$ et un bénéfice net de 1,9 M$. Le manque à gagner s'explique par l'acquisition non prévue de **Tennisports** de l'Ancienne-Lorette au coût de 500 000 $ et par les sommes importantes investies en améliorations locatives.

L'entreprise compte 50 000 membres, le même nombre qu'au 30 juin 1987. Nautilus a dépensé 1,7 M$ en diverses promotions cette année-là.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Montréal Trust

Jean Lagacé

Le Montréal Trust a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Lagacé au poste de directeur, Service de l'administration des caisses de retraite, Région de l'Est.

M. Lagacé, dont le bureau est à Montréal, est responsable de la gestion du service qui administre les caisses de retraite et il est aussi chargé de veiller à assurer un service de qualité à la clientèle du Québec et des provinces de l'Atlantique.

Avant d'entrer au Montréal Trust, M. Lagacé a acquis une vaste expérience de plus de 15 ans auprès d'une importante compagnie de fiducie de Montréal, dans différents services aux entreprises et dans le domaine des produits financiers.

QUÉBEC/MONTRÉAL-
BAIE COMEAU

2 VOLS PAR JOUR*

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Montréal au (514) 636-3890 ou 1 800 361-0200, sans frais.

*Du lundi au vendredi

Inter·Canadien
va plus loin
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

Grilli: hausse des ventes de 25 % et un profit légèrement supérieur

Le Groupe immobilier Grilli (Mtl, 5,25 $) devrait terminer son exercice de 1988 avec des ventes de 80 M$ et un bénéfice par action légèrement supérieur à celui de 1987. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **Michel Noiseux**, vice-président, finances, du constructeur immobilier de Pointe-Claire.

En 1987, Grilli a réalisé un chiffre d'affaires de 63,6 M$ avec un bénéfice net de 10,1 M$ ou 1,10$ par action. On parle donc d'une croissance de plus de 25 % des ventes.

Sur le plan de la rentabilité cependant, le constructeur a connu des difficultés lors des premiers trimestres de 1988. En effet, pour ses trois premiers trimestres, Grilli a vu ses profits fondre de 7,2 à 6,5 M$, cela malgré une croissance de 40,7 à 43,1 M$ de ses ventes.

Cette baisse était attribuable à une diminution des ventes de terrains et à une augmentation sensible des frais généraux. Grilli a procédé en outre à une restructuration administrative qui a coûté plus de 1 M$.

Tout semble être rentré dans l'ordre puisque la direction croit terminer son exercice financier (31 août) avec une légère augmentation de son bénéfice. Grilli aurait donc réussi à combler l'écart des neuf premiers mois.

51 M$ de maisons neuves

« Notre exercice 1988-89 s'annonce bien, a révélé M. Noiseux. Notre carnet de commandes se maintient et nous prévoyons même une augmentation du nombre de maisons construites et une hausse du prix moyen de ces résidences. »

En 1987-88, Grilli aura construit pour environ 40 M$ de maisons neuves, une hausse de 10 % par rapport à l'exercice précédent. En 1988-89, l'entreprise de Pointe-Claire anticipe des ventes de 51 M$ en constructions neuves.

« Un jour ou l'autre, pas de doute, nous aurons une récession, a dit M. Noiseux. Toutefois, pour 1989, nous y croyons plus ou moins. »

D'autre part, Grilli s'est retirée de son projet de 120 M$ en Ontario. « Nous avons décidé de revendre notre participation dans le but de nous concentrer sur nos nombreux projets au Québec, plus près de nous. »

En mars 1987, Grilli et **Reemark Group** de Toronto avaient annoncé la conclusion d'une entente de coparticipation dans un projet de construction de deux immeubles à Scarborough, dans la banlieue torontoise.

Autre retard à l'Île Bizard

Par ailleurs, l'imbroglio entourant les 50 M de pi² de terrains que détient Grilli à l'Île Bizard n'est pas résolu. Ces terrains, zonés agricole, ont été dézonés récemment à la suite d'une décision de la **Commission de la protection du territoire agricole**.

Or, l'**Union des producteurs agricoles** (UPA) de Laval, en vertu de la loi, a contesté cette décision. « Tout le monde était d'accord quant au dézonage, la municipalité, ses résidents, la province, tout le monde... sauf l'UPA de Laval », a lancé, exaspéré, M. Noiseux. Selon le vice-président, une décision finale pourrait être rendue avant la mi-novembre.

Grilli attend cette décision pour mettre en marche un important projet à l'Île Bizard. Ce projet comprend un terrain de golf et environ 350 résidences de haut de gamme.

BERNARD MOONEY

GRILLI

Activités:
Mise en valeur de terrains pour fins de promotion immobilière résidentielle, industrielle et commerciale.
Cours récent: 5,25 $
Haut (52 sem.): 10,63 $ **Bas (52 sem.): 4,80 $**

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1988 (9 mois)	43,1	6,5	0,70
1987 (9 mois)	40,7	7,2	0,78
1987	63,6	10,1	1,10
1986	40,1	6,4	0,89
1985	24,4	1,9	0,30

L'exercice financier se termine le 31 août.

Tableau: LES AFFAIRES

La solution RÉAliste!

TRANSFÉREZ
votre compte RÉA chez DISNAT
et ne payez PLUS JAMAIS
de frais de RÉA

1. **DISNAT supprime les frais de RÉA**
Disnat vous offre maintenant la possibilité de transférer votre compte-RÉA et de ne plus jamais payer de frais de RÉA. Les investisseurs de RÉA méritent bien ça! **Disnat** vous assure bien entendu d'une qualité de service comparable à celle de tous les autres courtiers: accès à votre compte, état mensuel détaillé, reçu pour fins d'impôts.

2. **Épargnez jusqu'à 85% sur les commissions de chaque transaction dans votre RÉA**
Si vous comptez vous prévaloir du nouvel incitatif fiscal offert cette année par le Gouvernement du Québec aux investisseurs du RÉA, vous devrez probablement effectuer plusieurs transactions dans votre RÉA d'ici le 31 décembre 1988: chez **Disnat** vous épargnerez jusqu'à 85% sur chaque commission; pour calculer combien vous épargnez chez Disnat, comparez vos transactions RÉA les plus récentes avec le tableau ci-dessous.

3. **Transigez sans interruption durant le transfert**
Pour faciliter le processus de transfert, **Disnat** s'occupe pour vous de tous les détails administratifs, et sur présentation de votre dernier état de compte, vous permet de vendre les titres détenus dans votre RÉA même durant la période de transfert.

Transactions dans votre RÉA (achat ou vente)

Nombre d'actions	Prix par action	Total	Courtier conventionnel*	Disnat**	Vous épargnez($)
2 000	3,00 $	6 000 $	203,37 $	85,00 $	118,37 $
300	36,00 $	10 800 $	184,82 $	54,50 $	130,32 $
400	12,00 $	4 800 $	133,04 $	53,00 $	80,04 $
1 000	8,00 $	8 000 $	233,49 $	70,00 $	163,49 $

* Moyenne de trois courtiers pour transaction comparable. ** Les services de Disnat s'adressent aux investisseurs autonomes.

Le transfert de votre compte-RÉA chez Disnat: La solution RéAliste!
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 À Trois-Rivières: (819) 375-2925

Les Investissements Disnat Inc.

S.V.P. veuillez m'envoyer sans frais votre brochure et des formules d'ouverture de compte.
Je désire votre documentation sur
❒ les RÉA
❒ les REER autogérés
❒ autres comptes
Nom
Adresse
Ville Province Code Postal
Tél. Tél.(soirée)
Les Investissements Disnat Inc., 2020, rue Université, 9e étage, Montréal (Québec) H3A 2A5 AF/08-10

La solution RÉAliste!

IMMERSION TOTALE
Plus rapide et plus efficace pour apprendre une autre langue.

☐ Avec ce programme unique, vous pouvez parler japonais, anglais, allemand, italien ou n'importe quelle autre langue entre 2 et 6 semaines.
☐ Cours privés et semi-privés offerts pour mieux atteindre vos objectifs. Horaire des leçons à votre convenance, et elles peuvent être données chez Berlitz, à votre travail ou à domicile.
☐ Appelez sans tarder pour commencer à parler la langue de votre choix.

BERLITZ
Le premier mot de votre prochaine langue.

MONTRÉAL I (514) 288-3111
MONTRÉAL II (514) 387-2586
QUÉBEC (418) 529-6161
TROIS-RIVIÈRES (819) 378-2811
TORONTO I (416) 924-7773
TORONTO II (416) 364-7244
OTTAWA (613) 234-6886
VANCOUVER (604) 685-8331
CALGARY (403) 265-3850
© Centres De Langues Berlitz 1986

PLACEMENT

Une acquisition avec beaucoup d'avantages

Avec Polysar, Nova Corporation of

■ Grâce à l'acquisition de **Polysar Energy & Chemical Corporation, Nova Corporation of Alberta** (Mtl, 11,50$) peut maintenant se mesurer aux grands joueurs mondiaux de la pétrochimie.

Il a fallu huit mois de combat pour que Nova réussisse à mettre la main sur l'actif de Polysar de Sarnia. La société combinée se hisse parmi les 20 plus importantes entreprises pétrochimiques au monde et parmi les 10 premières en Amérique du Nord.

La transaction, évaluée globalement à 1,9 milliard de dollars, a été applaudie par les analystes de l'industrie. Certains se sont plu à qualifier Nova du *Canadien Pacifique* de la pétrochimie, du *Dow Chemical* canadien ou encore du *Northern Telecom* de la pétrochimie.

Tous voient de multiples avantages au mariage de ces deux géants: synergie des exploitations, intégration verticale, complémentarité des produits et des réseaux de distribution.

Nova gagne une source assurée en matières premières. De plus, Nova particulièrement active dans l'Ouest, acquiert des installations dans l'est du Canada et en Europe, ainsi qu'un réseau accru de ventes pour ses efforts d'exportation.

En outre, Polysar est le plus important producteur mondial de caoutchouc synthétique avec 7% de la capacité mondiale et un important producteur de polystyrène, deux gammes de produits que Nova n'a pas.

Fonds autogénérés de 100 M$ par mois

« Les investisseurs ne se rendent pas compte de l'ampleur de cette fusion. Nova a avalé une entreprise près de 30% plus grosse qu'elle. Sa filiale **Husky** a acquis, de son côté, **Canterra Energy**, une société d'exploration pétrolière près de 40% plus importante », a affirmé **Sam Kanes**, analyste chez **ScotiaMcLeod**.

Nova, c'est maintenant 100 M$ de fonds autogénérés (*cash flow*) par mois. C'est, entre autres, pour cette raison que les analystes ne se soucient guère de la dette de 1,35 milliard de dollars que Nova a contractée pour la transaction.

« Il reste assez d'élan au →

Données comparatives de sociétés pétrochimiques américaines

Compagnies	Prix	Bénéfice par action 87(r)	88(e)	89(e)	Ratio cours-bénéfices 87(r)	88(e)	89(e)
Dow Chemical[1]	85,38	6,50	12,50	14,50	13,1	6,8	5,9
Du Pont[1]	80,00	7,39	8,95	10,10	10,8	8,9	7,9
Nova[1]	**11,50**	**0,67**	**1,70**	**2,45**	**17,1**	**6,8**	**4,7**
Quantum Chemical[1]	96,88	4,88	14,50	16,25	19,8	6,7	5,9
Union Carbide[1]	23,25	2,16	3,55	4,45	10,7	6,5	5,2
Ratio c.-b. moyen					14,3	7,1	5,9

[1]: données en dollars US
r: réalisé
e: estimation
Source: Melvyn L. Misner, Midland Doherty

Tableau: Les Affaires

NOVA

Activités:
Société engagée dans la pétrochimie, le transport et la commercialisation de gaz naturel, l'exploration pétrolière, la fabrication et la consultation.

Cours récent: 11,50$
Haut (52 sem.): 14,75$ Bas (52 sem.): 7$

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1989 (p)	n.d.	n.d.	2,09[3] 2,25[2] 2,45[1]
1988 (p)	n.d.	368[1] 379[2] 490[3]	1,65[1] 1,70[2] 1,85[3]
1987	2 327	179,1	0,67
1986	2 681	108,1	0,17

L'exercice financier se termine le 31 décembre.
n.d.: non disponible
[1]: Melvyn Misner de Midland Doherty
[2]: Sam Kanes de ScotiaMcLeod
[3]: Alain Rivard de Tassé et associés

Tableau: LES AFFAIRES

pour cette raison que les analystes ne se soucient guère de la dette de 1,35 milliard de dollars que Nova a contractée pour la transaction.

« Il reste assez d'élan au →

L'OPTIMUM

AVIS DE NOMINATION
Raymond A. Décarie

Monsieur Pierre Meloche, président et chef de la direction de L'OPTIMUM société financière limitée, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Raymond A. Décarie au poste de président et chef de l'exploitation de L'OPTIMUM société de services financiers limitée, de Sécurité Nationale Compagnie d'assurances et de Primmum Compagnie d'assurance. Il est également vice-président exécutif et chef de l'exploitation de L'OPTIMUM société financière limitée.

Monsieur Décarie occupait jusqu'à récemment le poste de directeur général et membre du Directoire de la Société générale de courtage d'assurances, à Paris. De plus, à titre de chef de l'exploitation pour le sud de l'Europe chez Alexander Stenhouse Europe Limited, Monsieur Décarie était membre du conseil d'administration de cette société ainsi que de celui d'Alexander Stenhouse and Partners Limited à Londres.

Avant son départ pour l'Europe en 1976, Monsieur Décarie avait occupé le poste de vice-président exécutif chez J. Meloche Inc.

Les sociétés affiliées de L'OPTIMUM, J. Meloche Inc. de Montréal et Monnex Insurance Brokers Limited de Toronto, Edmonton et Calgary, offrent des programmes d'assurance automobile et habitation à une clientèle composée principalement de membres d'associations professionnelles et de diplômés universitaires.

Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

Lecompte, Boisvenue Daoust et associés
Comptables agréés - Chartered Accountants
57, rue Victoria, Valleyfield, (Québec), J6T 1A1
Tél.: (514) 373-9993 / 1-800-363-5392

SCHWARTZ LEVITSKY FELDMAN
COMPTABLES AGRÉÉS
MONTRÉAL / TORONTO
(514) 937-6392 / (416) 785-5353

DESFORGES, CHARBONNEAU, GERMAIN, MC SWEEN
Comptables agréés
8175, boul. St-Laurent, 3e étage
Montréal, QC H2P 2M1
Tél.: (514) 385-9432

Poirier Bourassa
Comptables Agréés
417, boul. Roche
Vaudreuil, Québec J7V 2M9
(514) 455-6135

BOISJOLI, SABBAH, SABBAG, ZIRI, MALKA
COMPTABLES AGRÉÉS
MAURICE SABBAH, C.A.
MICHEL SABBAG, C.A.
JOSEPH ZIRI, M.COM., C.A.
ÉMILE H. MALKA, B.SC. COM., C.A.
ROSS A. WHITESIDE, C.A.
SYLVAIN BROSSARD, B.A.A., C.A.
"MONTRÉAL"
3424 DRUMMOND
MONTRÉAL, CANADA, H3G 1Y1
TEL.: (514) 287-0833 TÉLÉCOPIEUR: 287-0778
"TORONTO"
372 BAY ST., SUITE 1902,
TORONTO, CANADA, M5H 2W9
TEL.: (416) 363-9679

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 Behna, 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.

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles ■ Joliette
(514) 845-9253

Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associé
Comptables agréés
4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tél.: (514) 521-4077
2100 boul. René-Gauthier Varennes J0L 2P0 Tél.: (514) 652-3927

Ordre des comptables agréés du Québec
680 rue Sherbrooke ouest
7e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

Alberta accède aux ligues majeures

Nova en un coup d'oeil

■ La société de gestion **Nova Corporation of Alberta** (Mtl, 11,50$) regroupe quatre divisions: pétrochimie, transport et commercialisation du gaz naturel, pétrole et fabrication.

Au chapitre de la fabrication, ses intérêts sont variés: valves de pipelines, systèmes d'alimentation de gaz naturel pour véhicules, camions lourds, téléphonie cellulaire et ingénierie-conseil dans le secteur des pipelines.

Polysar passe sous le chapeau de la pétrochimie et vient rejoindre, cinq filiales à part entière et trois autres compagnies affiliées. Quant à la société pétrolière **Canterra**, elle devient une filiale à part entière de **Husky Oil**, détenue à 42,5% par Nova.

En pétrochimie, Nova c'est, entre autres, trois milliards de livres d'éthylène par année, 1,2 milliard de livres de polyprolylène et 130 M de gallons de méthanol.

Polysar, de son côté, produit, entre autres, 1,1 milliard de livres d'éthylène, 500 M de livres de propylène, 600 M de livres de styrène, 860 M de livres de polystyrène et 426 000 tonnes de caoutchouc synthétique.

Pour les six mois clos le 30 juin dernier, Polysar a réalisé un bénéfice net de 116,9 M$ ou 2$ par action comparativement à 50,5 M$ ou 0,52$ par action par rapport au premier semestre de 1987.

Les revenus ont atteint 1,6 milliard, en hausse par rapport au total de 1,4 milliard affiché à pareille date l'année précédente.

Nova a fait état de revenus de 1,34 milliard et d'un bénéfice net de 142 M$ ou 0,57$ par action au premier semestre de l'exercice en cours.

cycle pétrochimique pour que Nova puisse générer les fonds nécessaires pour réduire l'important effet de levier financier de son bilan et ce, même avec un ratio dette-avoir des actionnaires de 75-25», calcule **Melvyn Misner** de **Midland Doherty.**

La société bénéficie actuellement d'amélioration de volume et de prix de ses produits pétrochimiques, d'un haut coefficient d'utilisation de sa capacité de production, de coûts de production réduits, de coûts de stocks d'alimentation faibles et d'exportations accrues.

L'approvisionnement en éthylène (sous-produit du gaz naturel entrant dans la production du polyéthylène) peu coûteux auquel a accès Nova, lui donne un avantage concurrentiel significatif vis-à-vis des producteurs de la Côte ouest américaine.

Cet approvisionnement local en éthylène constitue aussi un coussin confortable dans l'éventualité d'une baisse des prix des produits pétrochimiques. Nova affiche des bénéfices records dans un environnement positif et maintient des marges décentes dans une conjoncture plus difficile.

Quatre facteurs positifs

Les activités de pipeline — dont le rendement est réglementé par le gouvernement albertain — représente encore la vache à lait du groupe contribuant 60% du bénéfice d'exploitation de 528 M$ en 1987 en dépit de prix languissants et de marges réduites.

Environ 6$ du cours récent de 11,50$ représente la portion réglementée des activités de Nova et 0,55$, celle du bénéfice net par action pour 1988.

Si on soustrait ces deux valeurs du prix de l'action et du bénéfice par action pour 1988, l'action de Nova (à 5,50$) ne commande qu'un ratio cours-bénéfices de cinq fois le bénéfice par action de 1,65$ qu'anticipe M. Kanes, de 4,8 fois celui de 1,70$ que projette M. Misner et de 4,2 fois celui de 1,85$ que prévoit **Alain Rivard** de **Tassé et associés**.

M. Kanes croit que l'incompréhension des investisseurs face à la nouvelle entité qu'est devenue Nova, explique le repli récent du titre vers 11,50$. L'action de Nova, cotée à 11,63$ avant la transaction, a bondi au-delà de 14$ après l'annonce de la fusion pour reculer par la suite.

M. Rivard de Tassé et M. Misner de Midland sont plutôt d'avis que ce sont les incertitudes des investisseurs face à la *maturité* du cycle pétrochimique et du spectre d'une surcapacité qui ont récemment fait fléchir l'action de Nova.

Chronologie d'une conquête

■ Après 10 mois de fréquentations houleuses, le mariage **Nova-Polysar** s'est enfin célébré en juin 1988, transformant Nova en un géant pétrochimique.

Nova Corp. (Mtl, 11,50$) d'Alberta a réussi à mettre la main sur Polysar contre 1,75 milliard de dollars ou 20,31$ par action (14,50$ comptant plus 0,5 action de Nova valant 11,63$ avant la transaction).

D'octobre 1987 au 15 juin 1988, le combat a évolué comme suit.

• En octobre 1987, Nova achète discrètement 6 M d'actions de Polysar, un intérêt de 9,7%.

• Le 29 janvier 1988, Nova offre d'acheter 13 M d'actions de Polysar à 14$ chacune pour une participation totale de 30,9%.

• Le 3 février, cette offre est refusée par Polysar qui met sur pied un plan de contre-attaque prévoyant le paiement d'un dividende spécial de 90 M$.

• Le 10 février, Nova majore son offre à 16$ par action.

• Le 22 février, Nova obtient 13 M d'actions à 16$, un intérêt de 30,9%. Cette même journée, Polysar et **Union Carbide** (NY, 23,25$ US) s'entendent pour convertir les actions privilégiées de Polysar que Carbide détient en une participation de 7% dans Polysar.

• En mars 1988, Nova vend des actions de Polysar pour respecter la règle des 25% qu'un seul actionnaire peut détenir dans Polysar.

• Le 29 mars, Nova revient à la charge avec une offre de 22,50$ par action pour chaque action de Polysar, incluant le dividende de 9,46$.

• Le 7 avril, Polysar rejette l'offre de Nova qui demande alors un vote pour la conversion des actions privilégiées de Carbide.

• Le 13 avril, Nova l'emporte sur le duo Polysar-Carbide. Le 13 avril aussi, **Noranda** (Mtl, 22$) vend sa participation de 10,5% dans Polysar au courtier **Gordon Capital**. L'acheteur n'est pas identifié.

• Le 12 mai, Nova demande un vote pour élire sept représentants au conseil d'administration de Polysar.

• Le 25 mai, Nova est défaite de justesse dans sa tentative.

• Du 9 au 11 juin, les pourparlers reprennent entre Polysar et Nova, mais ils achoppent sur le prix.

• Le 15 juin 1988, Nova et Polysar s'entendent enfin. Nova achètera l'actif de Nova contre 1,3 milliard et rachètera 620 M$ d'actions privilégiées de Polysar.

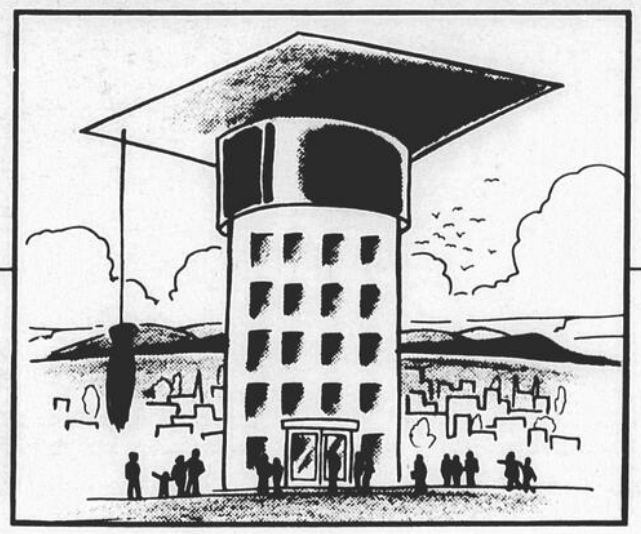
DOMINIQUE BEAUCHAMP

L'Association des Embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec

Pierre Huneault
Président

M. Pierre Huneault, vice-président/affaires publiques, Embouteillage T.C.C. Canada Ltée, vient d'être élu à la présidence de l'Association des Embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec. Au Conseil d'administration, il est entouré de **Michel Pelland**, Pepsi-Cola Montréal ltée, 1er vice-président, **Raymond Monette,** Embouteillage T.C.C. Ltée (Québec), 2e vice-président, **Gérald Nellis**, Embouteilleurs Bonel ltée, trésorier, **René T. Tremblay,** Liqueurs Saguenay Ltée, président sortant, et en tant qu'administrateurs, de **Maurice Chouinard**, Les Breuvages Cott Ltée, **Pierre Crépin**, Breuvages Crépin Inc., **Michael Dawson**, Pepsi-Cola Canada Ltée, **André Desroches**, Breuvages Kiri Ltée, **Bernard Gaudreault**, Phil Gaudreault et Fils Ltée, **Michel Lapierre**, Breuvages Drummond Ltée, **Philibert Simard**, Philippe Simard et Fils Ltée, et **Michel Tapiero**, Crush Canada Ltée.

APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE



Couronnez vos investissements de succès: misez sur

le manoir MANRÈSE

Manoir Manrèse
Un site exceptionnel

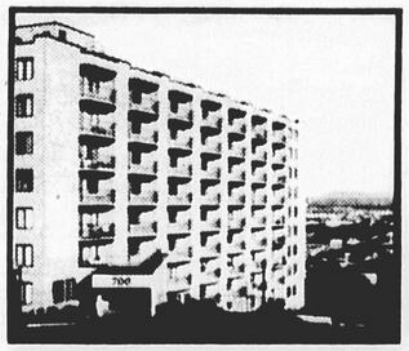
Bordant le parc des Braves, au coeur du chic quartier Montcalm, le Manoir Manrèse surplombe la ville de Québec et bénéficie des majestueuses Laurentides comme toile de fond.

Manoir Manrèse
Un projet de qualité

Immeuble de grande classe, le Manoir Manrèse offre aux personnes préretraitées et retraitées des appartements très confortables ainsi que des services diversifiés et spécialisés tels soins médicaux, animation, pastorale, sécurité, cafétéria et bibliothèque.

Manoir Manrèse
Déjà un succès

En l'espace de quelques mois, 90% des 136 appartements de la phase I ont été loués et il existe déjà une liste d'attente pour la phase II.



Caractéristiques de l'investissement

Montant de l'émission: 4 550 000 $	Souscription minimale: 1 000 $
Nombre et valeur des parts: 4 550 à 1 000 $	Durée de l'investissement: 5 ans

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.

Associez-vous au plus important courtier en épargne collective et en contrats d'investissement au Québec.

Une réalisation MASSÉ

Massé & Associés
Courtier en épargne collective et en contrats d'investissement inc.

Siège social
3090, boulevard Le Carrefour
Bureau 501
Chomedey, Laval (Québec)
H7T 2S7
(514) 682-6262

Place Iberville IV
2954, boulevard Laurier
Bureau 680
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4T2
(418) 657-6586

Membre du RCCI — LE REGROUPEMENT DES COURTIERS EN CONTRATS D'INVESTISSEMENT DU QUÉBEC INC.

Une transaction avantageuse pour les deux parties

MSV acquiert 100% d'une propriété à fort potentiel aurifère contre 2,2 M$ comptant

C'est un montant de 5,2 M$ que **Ressources MSV** (Mtl, 2,20$) doit dépenser pour acquérir la participation de 51% que **Placer Dome** (Mtl, 14,88$) détient actuellement sur la propriété aurifère Eastmain. Par cette transaction, MSV devient propriétaire exclusif du projet minier Eastmain.

« Des 5,2 M$ que réclame Placer Dome, seulement 2,2 M$ seront versés en argent sonnant, souligne **Mario Caron**, président de MSV. Les trois autres millions proviendront du capital-actions de notre filiale, **VSM Exploration**. »

Dans le détail, la transaction indique en effet que MSV injectera 3 M$ dans sa filiale VSM Exploration qui, en retour, versera à Placer Dome un nombre d'actions équivalent.

« Cette formule est doublement avantageuse pour MSV, soutient M. Caron, puisque les 3 M$ sont versés dans une filiale que nous contrôlons à 70%. Aussi, MSV sera en mesure de profiter du développement des propriétés que VSM entend faire avec ses nouveaux capitaux. »

Vu d'un autre angle, le montant de 5,2 M$ représente en fait un peu plus de la moitié du prix payé par MSV pour obtenir sa participation initiale de 49%. La société minière MSV avait déjà dépensé une somme de 9 M$ en travaux d'exploration pour acquérir cette première tranche de 49% d'intérêt sur la propriété Eastmain.

« Ce premier investissement a d'abord servi à définir les zones minéralisées et à constituer des réserves de minerai, fait remarquer le président de MSV. En plus, il a contribué à augmenter considérablement la valeur de la propriété. »

De fait, les réserves de la propriété Eastmain sont actuellement évaluées à 1 116 631 t à une teneur moyenne de 0,45 oz d'or, 0,44 oz d'argent et 0,27% de cuivre. Mieux encore, ces réserves proviennent d'un bloc de cinq claims miniers à l'intérieur de la propriété, qui en contient 651 au total.

En d'autres mots, cela veut dire que les travaux d'exploration ont été limités à environ 2 ou 3% de la surface de la propriété. Il reste donc beaucoup de place pour le développement du dépôt aurifère connu et pour l'annonce de nouvelles découvertes.

Maître à bord

Pour les dirigeants de l'entreprise, la priorité est maintenant axée sur l'étude de faisabilité. Une firme indépendante devrait d'ailleurs être en mesure de la compléter d'ici quelques semaines.

De même, la stratégie de MSV consistera à étendre la superficie du dépôt aurifère connu (zones A, B et C) afin d'augmenter les réserves. « Il y a de fortes chances d'identifier d'autres structures aurifères, avance M. Caron, ajoutant que dans la zone A le trou de forage le plus profond (environ 1 000 pi) contient de l'or visible. »

Pour réaliser la transaction de 5,2 M$, compléter l'étude de faisabilité et développer le site minier, les dirigeants de MSV sont à étudier plusieurs hypothèses de financement qui pourraient se résumer en un placement privé d'une société importante.

Dans ce contexte, **Kerr Addison** (Tor., 19,38$), qui détient un peu plus de 10% des actions de MSV, pourrait s'associer au projet Eastmain. De même, **Somicom**, dont les sociétés membres détiennent environ 25% du capital-actions de MSV, pourrait aussi se montrer intéressée.

Toutefois, le président de MSV n'a pas voulu élaborer davantage, préférant laisser la porte ouverte à un financement public ou encore à un prêt d'or.

L'éloignement de la propriété Eastmain, située à 310 km au nord-est de Chibougamau, pose un certain problème quant à la mise en exploitation du site. Les dirigeants de MSV en ont conscience et travaillent présentement sur un projet de route permanente qui relierait Fort Albanel à Eastmain. Le potentiel économique justifierait les investissements.

D'autre part, plusieurs agents économiques du Saguenay-Lac—Saint-Jean demandent une route permanente les reliant au complexe hydroélectrique de la Baie James. Cette route passerait nécessairement à proximité de la propriété Eastmain.

Toutefois, d'ici à ce qu'une telle décision soit prise, Ressources MSV entend profiter d'un environnement géologique très particulier pour se forger une véritable expertise minière. La propriété Eastmain, en plus d'avoir un potentiel aurifère intéressant, apportera une aide précieuse au développement futur des deux autres propriétés de MSV dans le Moyen-Nord: Clearwater et Westmain.

PAUL-A. GIRARD

Le CRIQ c'est aussi...
INDUSTRIE INFORMATION
Québec (418) 659-1558
Montréal (514) 383-3240
Ailleurs au Québec 1-800-463-3390
De l'information industrielle sur mesure

LES DÉPÔTS À TERME À HAUT RENDEMENT DU TRUST ROYAL

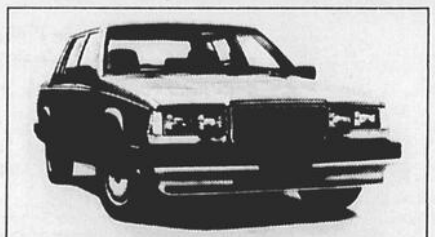
"Pour profiter au maximum de son argent, il faut savoir tirer profit de bons conseils."

Des conseils qui vous rapportent
Au Trust Royal, nous avons compris depuis longtemps combien les conseils d'un expert financier peuvent être précieux. Voilà pourquoi nous mettons à votre disposition des conseillers qui vous aideront à prendre les bonnes décisions en matière de dépôts à terme. Tirez-en profit!

Le plus grand éventail de dépôts à terme
Le Trust Royal vous offre une sélection incomparable de dépôts à terme. Voilà une gamme de produits spécialement conçue pour vous donner la plus grande flexibilité et le meilleur rendement possible. Au Trust Royal, nous n'avons qu'un souci constant, celui de répondre aux besoins précis de chacun d'entre vous.

Des taux particulièrement concurrentiels
Le Trust Royal vous offre des taux d'intérêts des plus concurrentiels. C'est pourquoi nos dépôts à terme sont les plus rentables qui soient.

Encore plus à gagner!
Le Trust Royal vous donne la chance de gagner l'une des trois superbes Volvo 1989 série 740 GL. Pour chaque



1 000$ investi dans l'achat ou le renouvellement d'un dépôt à terme, vous obtenez un coupon de participation. Volvo et Trust Royal sont des alliés naturels, puisque l'un comme l'autre sont synonymes de fiabilité et de performance. Participez dès maintenant! Le concours prend fin le 7 novembre 1988.

Voyez les détails à votre succursale du Trust Royal.
Inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec.
*Taux sous réserve de modification.
Pour de plus amples renseignements sur nos taux et options de dépôts à terme, passez à l'une de nos succursales ou téléphonez sans frais à "Télé-direct" au 1 800 387-1610.

PASSEZ À UNE SUCCURSALE DU TRUST ROYAL

MONTRÉAL
630, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal 876-2525
4145, rue Sherbrooke Ouest, Westmount 876-2505
6955, rue St-Hubert, Montréal 270-1137
Carrefour Angrignon, Ville LaSalle 364-2351
280, avenue Dorval, Dorval 636-4740
Plaza Boulevard, Beaconsfield 694-2014
Complexe Pointe Claire, Pointe-Claire 697-4114
Les Galeries d'Anjou, Ville d'Anjou 353-5882
1155, rue Sherbrooke Ouest, Montréal 288-8282
5285, chemin de la Reine-Marie, Montréal 487-5733
1301, chemin Canora, Ville Mont-Royal 731-6689
4945, rue Sherbrooke Ouest, Westmount 487-2600
3300, chemin Côte-Vertu, Ville St-Laurent ouverture bientôt
RIVE-SUD
Mail Champlain, Brossard 465-9780
Les Promenades St-Bruno, St-Bruno de Montarville 653-8959
Centre d'Achat Régional, Châteauguay 691-2500
LAVAL
Le Carrefour Laval, Chomedey (Laval) 687-8880
3131, boul. de la Concorde, Duvernay (Laval) 661-8110
REPENTIGNY
Place Repentigny, Repentigny 581-7252
QUÉBEC
1122, chemin St-Louis, Sillery 681-7241
Place Laurier, Ste-Foy 658-1013
1874, d'Estimauville, Québec 667-7318
SHERBROOKE
25, rue Wellington Nord, Sherbrooke 569-9371
Carrefour de l'Estrie, Sherbrooke 821-4541
TROIS-RIVIÈRES
1300, rue Notre-Dame, Trois-Rivières 378-4545
JONQUIÈRE
2876, Place Davis, Jonquière 548-3108
HULL
425, boul. St-Joseph, Hull 770-4437

Placement privé d'Inco Gold

Inco Gold, une filiale d'**Inco Limited** (Mtl, 33,75 $), effectuera un placement privé de 260 000$ dans la **Société d'exploration minière Vior** (Mtl, 0,66$). Le placement sera réalisé en échange de 325 000 actions du capital de Vior au prix de 0,80$ l'action.

Le produit du placement servira à défrayer la portion des frais d'exploration de Vior dans la propriété aurifère Douay située dans le camp minier Casa Berardi. Une campagne de forage de 750 000$ est en effet en cours sur la propriété détenue à 40% par Inco Gold, à 35% par Vior et à 25% par **Cambior** (Mtl, 12,38$).

«Ce placement privé ne vient en aucunement menacer notre participation de 35% dans la propriété Douay, souligne **Claude St-Jacques**, président de Vior. Pour conserver tous nos droits, on émet un financement équivalent à la portion des frais d'exploration qui nous reviennent, et Inco Gold souscrit entièrement à ce financement.»

De plus, Inco Gold cède son droit de vote, rattaché aux actions du placement privé, aux administrateurs de Vior, tant et aussi longtemps qu'elle en aura la pleine possession. Cette situation fort inhabituelle résulte d'une clause spéciale d'un contrat signé en 1986.

Les réserves de la propriété Douay sont évaluées à 500 000 t à une teneur de 0,23 oz d'or. Le programme de forage en cours, qui sera rapidement suivi d'un autre programme de forage de 600 000$, vise à doubler les réserves aurifères de la propriété.

Premiers résultats dans Courville

Les résultats du premier trou de forage mené par **Exploration Finor** (Mtl, 0,30$) sur la propriété de **Parquet Ressources** (Mtl, 0,17$) dans le canton Courville (Val-d'Or) sont encourageants.

Les premiers résultats indiquent des teneurs de 0,38 oz d'or sur 11,8 pi à une profondeur de 164 pi; 0,09 oz d'or sur 16 pi à une profondeur de 210 pi; 0,10 oz d'or sur 21 pi à une profondeur de 314 pi; 0,09 oz d'or sur 10,5 pi à une prodondeur de 356 pi; et 0,12 oz d'or sur 4 pi à une profondeur de 459 pi.

Un deuxième trou de forage situé à 50 pi au nord du premier est en cours de réalisation. Finor détient une option pour acquérir 30% de la propriété.

Sondage près de Chibougamau

La **Société québécoise d'exploration minière** (SOQUEM) effectue présentement un programme de 25 000 pi de sondage sur la propriété Philibert située à 12 km à l'ouest de la mine Joe Mann (camp minier de Chibougamau).

L'objectif de cette campagne est de vérifier la continuité latérale et en profondeur d'une minéralisation aurifère localisée à l'intérieur d'une structure est-ouest longue de 800 pi.

À ce jour, de nombreuses valeurs d'ordre économique ont été rencontrées jusqu'au niveau 300. Les forages en cours, en plus de resserrer la maille des intersections, serviront à évaluer la structure aux niveaux inférieurs.

Le programme de sondage fait partie de travaux d'exploration dont les coûts sont évalués à 850 000$.

Kerr et Minnova forment une coentreprise d'exploration

La société **Kerr Addison Mines** (Tor., 19,38$) et sa filiale **Minnova** (Mtl, 20,75$) ont formé une coentreprise d'exploration minière dans laquelle les deux sociétés ont «déposé» la majorité de leurs participations respectives ayant trait à l'exploration. Bien que les deux sociétés détiennent des parts égales dans la coentreprise, Minnova agit toutefois à titre de maître d'oeuvre.

La création de la nouvelle société d'exploration minière apporte une consolidation des droits miniers sur plus de 250 000 hectares situés au Québec, en Ontario, en Colombie-Britannique et dans le sud-ouest des États-Unis.

Selon les termes de l'entente, Kerr Addison versera les premiers 2,1 M$ en exploration afin d'équilibrer l'apport de chacune des sociétés dans la coentreprise. De plus, Kerr ferme ses bureaux d'exploration dans les villes de Vancouver, de Sudbury et de Val-d'Or.

À l'opposé, Minnova effectue la gérance des programmes d'exploration à partir de ses bureaux situés à Chapais et Rouyn-Noranda pour le Québec, à Thunder Bay pour l'Ontario, à Vancouver pour la Colombie-Britannique et à Reno pour le Nevada.

Les activités d'exploration continueront à être surtout axées sur la recherche de dépôts de métaux précieux et de base en Amérique du Nord.

Finalement, soulignons que les zones d'exploration existant autour des exploitations et projets de mise en valeur actuels de Minnova ne font pas partie de l'entente de coentreprise.

Il s'agit donc des zones d'exploration autour des infrastructures d'Opemisake, de Lac Shortt, de Lac Dufault, de Val-d'Or, de Winston Lake (Ont.) et de Samatosum (C.-B.). Minnova a dépensé 85 M$ dans le développement de ces infrastructures en 1986-87 et compte dépenser encore 70 M$ en 1988-89.

Amiante: la mine Bell reste ouverte

Avec la reprise du marché mondial de la fibre d'amiante, particulièrement dans les pays en voie de développement, les perspectives d'avenir de la mine Bell ont de bonnes chances de se traduire par une vie prolongée de sept à huit ans. C'est du moins ce qu'a confirmé **Jean Dupéré**, président de **LAB Chrysotile**, qui regroupe les sociétés Asbestos, Bell et Lac d'amiante du Québec.

Déjà, 245 mineurs ont été rappelés pour effectuer des travaux de mise en service de nouveaux niveaux d'extraction de minerais. Ce développement est essentiel à la reprise de la production de la mine Bell.

PAUL-A. GIRARD

101/2%* 1 AN

Le TRUST ROYAL MD porte conseil

AU QUÉBEC DEPUIS PRÈS DE 100 ANS

PROGICIELS PC-IMPÔTS INC.

Dans le domaine obscur qu'est le traitement des déclarations d'impôts provincial-fédéral des particuliers au Québec, **PC-IMPÔTS 1988** représente pour vous

- la STABILITÉ: nos **'Versions Finales' des années 1983 à 1987** sont là pour le prouver;
- le SUPPORT: que ce soit via le **manuel d'usager,** le support téléphonique ou des sessions de démonstration et de formation;
- la FLEXIBILITÉ: pour le particulier ou le spécialiste, traitez instantanément ou en lot, **visionnez les résultats sur écran** selon le format gouvernemental ou imprimez sur papier blanc en mode abrégé ou complet et/ou sur formulaires autorisés;
- la RAPIDITÉ: recevez la version de l'année courante **dès décembre;**
- la PERFORMANCE: plus de **10,500 instructions** sur une seule disquette !
- la FIABILITÉ: des calculs, grilles, déductions, exemptions, minimum & maximum, couples, enfants, annexes, **impôts minimum,** etc.;
- l'EFFICACITÉ: **vous** traitez rapidement et simplement, **votre client** bénéficie des 'finesses' de l'impôt...

PC-IMPÔTS au Québec, c'est le traitement des déclarations d'impôts réduit à sa plus simple expression. Voyez-le par notre Version 1987. Pour plus d'information, appelez ou écrivez à:

Progiciels PC-IMPÔTS Inc.
580 Laviolette
St-Jérôme
J7Y 2V5
(514) 431-7080

Canaco investira 2,5 M$

Ressources minières Canaco (Mtl, 0,22$) versera 2,5 M$ en travaux d'exploration pour acquérir un intérêt de 45 % dans la propriété Rouyn-Merger appartenant à **Cambior** (Mtl, 12,13$).

L'investissement sera étalé sur trois ans, selon les modalités suivantes: 500 000$ avant le 1er septembre 1989 pour obtenir un intérêt de 10%; 1 M$ additionnels avant le 31 décembre 1990 pour un intérêt supplémentaire de 17,5 %; une dernière tranche de 1 M$ avant le 31 décembre 1991 pour un intérêt cumulé de 45%.

Si Canaco, membre du **Groupe Morisco**, n'acquiert pas son intérêt de 45% dans la propriété, chaque tranche de 10% d'intérêt acquis sera convertible en une redevance de 2,5% des profits nets provenant d'une éventuelle mise en production.

La propriété Rouyn-Merger située à quelques milles à l'est de Rouyn-Noranda est déjà à un stade avancé d'exploration.

Les réserves possibles sont de 380 000 t à une teneur moyenne de 0,16 oz d'or. De même, un puits à trois compartiments ainsi que plusieurs niveaux de galeries sont déjà en place.

Cambior conservera le rôle de maître d'oeuvre du projet. Avant la fin de 1988, Canaco financera un programme de 15 000 pi de sondage afin de vérifier le potentiel en profondeur du gisement aurifère.

Soulignons également que d'ici à février 1989, Canaco investira plus de 200 000$ sur ses autres propriétés dans les régions de Quévillon et Dufresnoy (Abitibi). Les principaux financements de Canaco proviendront de placements privés.

Oasis et Messeguay acquièrent Eagle River

Les compagnies **Ressources Oasis** (Mtl, 0,19$) et **Mines Messeguay** (Mtl, 0,19$), du **Groupe minier O**, ont fait l'acquisition de la propriété Eagle River située à proximité de la découverte de **Falconbridge** (Mtl, 20,13$) et **Beaufield Resources** (Mtl, 0,28$) au Lac Rouleau (Chibougamau).

La propriété Eagle River, qui s'étend sur une superficie de 12 664 hectares, n'a jamais fait l'objet de travaux détaillés d'exploration. Elle recèle pourtant trois zones majeures de cisaillement constituant le prolongement nord des zones aurifères découvertes par Falconbridge et Beaufield.

Dès cet automne, les deux compagnies du Groupe minier O entreprendront une campagne d'exploration initiale de 800 000$ et un programme d'au moins 15 000 pi de forage.

Distribution des actions de Minières du Nord

Explorations Minières du Nord (Mtl, 0,17$) a distribué 1 488 000 actions de son capital aux commanditaires de la **Société en commandite Isle-Dieu Matagami**, à raison de 8 000 actions pour chacune des 186 parts acquises en 1987.

De plus, la compagnie minière junior entreprendra sous peu d'autres travaux d'exploration dans les cantons Isle-Dieu et Lozeau près de Matagami.

Ces travaux se feront principalement dans le secteur du granite Dunlop où de nouveaux indices aurifères ont été repérés en 1987 et au début de 1988.

Dès que la compagnie aura reçu les autorisations nécessaires à un financement public, elle offrira aux acquéreurs intéressés 120 unités au prix de 5 000$ chacune. Chaque unité donnera droit à 25 000 actions ordinaires, dont 20 000 seront accréditives, et à 25 000 bons de souscription.

Deux bons de souscription permettront à leur porteur de souscrire une action ordinaire au prix de 0,40$ jusqu'au 19 septembre 1989.

Émission de 0,5 M$ pour Ex-In

La société **Explorateurs-Innovateurs de Québec** (Ex-In) lance une émission d'actions accréditives de 500 000$ qui servira à effectuer des travaux d'exploration au moyen du *Beep Mat*, une innovation technologique mise au point par une équipe de chercheurs.

Le Beep Mat analyse les conducteurs rencontrés à l'aide d'un signal sonore et d'un affichage numérique. Mis au point au coût de 1 M$, l'appareil peut repérer les veines de métaux usuels ou précieux, qu'elles soient en surface ou cachées par quatre ou cinq pi de terre.

Étant la première à utiliser sur de grandes superficies cette nouvelle méthode d'exploration, la société Ex-In espère découvrir directement des gîtes miniers. Mieux encore, le président d'Ex-In et concepteur du *Beep-Mat*, **Edwin Gaucher**, vise à acquérir des propriétés minières intéressantes et ainsi valoriser les sommes investies par les souscripteurs.

Abcourt: pas de dividende

Les administrateurs de **Mines Abcourt** (Mtl, 0,35$) ont décidé de ne pas payer le dividende exigible le 1er octobre sur les actions privilégiées, série A, 1985. Les dividendes sont cumulatifs et pourraient être payés lors de prochains trimestres.

C'est ce qu'a fait savoir **Renaud Hinse**, président de Mines Abcourt. «La situation financière de la compagnie est pratiquement inchangée depuis le 16 mars 1988, date où on annonçait la suspension du paiement de dividendes sur nos actions privilégiées.»

Par ailleurs, Mines Abcourt a complété un placement privé portant sur 500 000 actions ordinaires de **Ressources Val d'Or** (Mtl, 0,50$). Le prix de souscription a été de 0,50$ par action.

Ce placement a été fait dans le but de permettre à Ressources Val d'Or de payer à Abcourt certaines dépenses encourues sur la propriété Vendôme.

PAUL-A. GIRARD

Centre de perfectionnement HEC

Le marketing direct:
une puissance encore insoupçonnée

14, 15 et 16 novembre 1988
09:00 à 17:00

Maîtrisez cette nouvelle discipline dont l'efficacité a permis à de nombreuses entreprises des secteurs manufacturier, commercial et de service de surpasser la concurrence.

Voyez comment l'intégration du marketing direct au marketing mix de votre entreprise peut vous permettre une meilleure rationalisation des efforts de vente et ainsi accroître sa performance.

Animateur:

M. Paul Poulin

M. Poulin compte plus de dix années d'expérience en marketing direct dont plusieurs à titre de consultant. Diplômé en commerce et en administration, il enseigne cette discipline au niveau universitaire et a donné plusieurs conférences et séminaires sur le sujet. M. Poulin est président de Cicoma inc., cabinet-conseil en marketing direct.

Participants: les professionnels du marketing, de la gestion des ventes, de la publicité/promotion et du développement des affaires sauront bénéficier de ce séminaire axé sur la pratique.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

N.B.: Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité; inscrivez-vous dès maintenant.

Comment s'inscrire: communiquez sans tarder avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales au **(514) 340-6001.**

COLLOQUE

LA QUALITÉ TOTALE C'EST PAYANT

Le vendredi
21 octobre 1988
Le Centre Sheraton
Montréal
Coût: 150 $

Une rencontre de décideurs qui se mesurent quotidiennement avec l'implantation de la qualité totale dans leur entreprise

Ouverture:
PIERRE MACDONALD
Ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

Conférenciers et panelistes:
***Robert Andrès,** directeur général, Baron Caoutchouc*
***Louis Bélanger**, président, Cénergie*
***Richard Bourbeau,** président, Venmar*
***Claude Cossette,** communicateur*
***Richard Dancause,** président du Conseil, Construction Structura*
***Pierre La Haye,** président, Buanderie Centrale de Montréal*
***Julien Métivier,** président, IPL*
***Sami Sidhom,** vice-président approvisionnement Camco*

Colloque organisé par:
Le Groupe de concertation sur la qualité
En collaboration avec:
Association québécoise de la qualité
L'Association des manufacturiers canadiens
Groupe québécois d'entreprises
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie
La Chambre de commerce de Montréal
La Chambre de commerce du Québec
Le Bureau de commerce de Montréal
Ordre des Ingénieurs du Québec
Centre de recherche industriel du Québec (CRIQ)

INFORMATIONS:
Mireille Barrière (418) 691-5980

Au cours des 12 derniers mois

Rachats pour environ 190 M$ de titres à la Bourse de Montréal

Les entreprises inscrites à la **Bourse de Montréal** ont racheté plus de 19,3 M de leurs propres actions lors des derniers 12 mois. Selon une estimation de la valeur moyenne des titres, c'est donc dire que les sociétés auraient investi environ 190 M$ dans ces rachats.

Le krach a provoqué une vague importante d'annonces d'intention de rachats de la part des entreprises. La plupart de ces sociétés prétendaient à l'époque que ces rachats étaient une bonne décision étant donné les cours languissants.

Presque un an plus tard, on se rend compte que ce n'est pas la grande majorité qui est passée des intentions aux gestes. En effet, selon le relevé de la Bourse de Montréal en date du 30 août dernier, sur les 113 compagnies dont les annonces d'intention sont encore valables, seulement 68 ont procédé à des rachats.

C'est donc dire que 45 entreprises (ou 40 %) n'ont pas racheté une seule de leurs actions jusqu'à maintenant. Il faut préciser qu'en vertu de la réglementation, les sociétés inscrites sur le parquet montréalais doivent avertir les autorités de leur intention de racheter une partie de leurs actions. Cette intention est valable pour une période de 12 mois.

Si, après cette période, l'entreprise désire poursuivre son rachat, elle doit réitérer son intention pour 12 autres mois en indiquant le nombre d'actions qu'elle désire acheter. C'est exactement le cas d'**Alcan** (Mtl, 35,75$).

LES RACHATS D'ACTIONS DEPUIS 12 MOIS

Nombre d'actions rachetées	19 323 622
Valeur estimée	189 333 000$
Compagnies ayant annoncé des rachats	113
Compagnies ayant racheté	68
Nombre moyen d'actions rachetées par compagnie	284 171

1: Estimation faite à partir de la valeur moyenne des titres transigés sur le parquet de Montréal les 23, 26 et 27 septembre. La valeur moyenne d'une action transigée était de 9,81$.

Source: Bourse de Montréal — *Tableau: LES AFFAIRES*

Pas nécessairement un exemple à suivre

Après un rachat d'environ 4 M de ses actions qui se termine le 26 octobre prochain, Alcan vient d'annoncer qu'elle a l'intention de racheter encore jusqu'à 10 M d'actions ordinaires, soit environ 6,5 % de son capital actions.

Aux États-Unis, le géant de l'informatique **IBM** (NY, 113,25$ US) a annoncé un rachat pour la somme de deux milliards de dollars US, soit environ 3 % de ses actions ordinaires. Depuis mai 1986, IBM a racheté environ 28 M de ses propres actions au coût de 3,5 milliards.

Cette vague de rachats, qui semble se poursuivre, est un signe que les dirigeants d'entreprises se considèrent mal évalués par le marché boursier. Selon eux, leur titre est une aubaine. Toutefois, il ne faut pas nécessairement conclure qu'ils ont raison.

Le meilleur exemple à cet effet est précisément celui d'IBM. Depuis 1986, IBM a déboursé en moyenne 125$ US par action rachetée. Or, son titre ne valait récemment que 113,25$ US. On peut se demander à quel niveau le titre d'IBM s'échangerait aujourd'hui si des programmes de rachat aussi massif n'avait pas été mis en oeuvre...

Par contre, il est certain qu'à long terme l'impact sur le marché boursier est positif. En effet, plus les entreprises rachètent de leurs actions, plus la quantité d'actions diminue. C'est donc dire qu'advenant des conditions favorables, une plus grande demande de titres boursiers aura un impact haussier supérieur.

BERNARD MOONEY

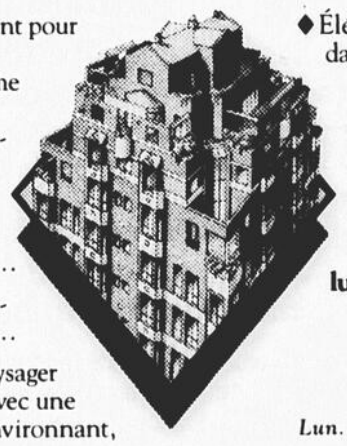
LES DOMESTIQUES du Biarritz

◆ Les domestiques le font pour vous... dans ce premier immeuble de la deuxième génération des condominiums haut-de-gamme à Montréal.

◆ Personnel exclusif: coursier, portier, chauffeur, domestiques...

◆ À deux pas du centre-ville, sur une île privée...

◆ Un aménagement paysager digne d'un château... avec une vue saisissante du lac environnant, du fleuve et de la ville.



◆ Élégance et raffinement... dans de somptueux salons de réception avec foyer et belvédère.

◆ Hauts plafonds, fenêtres panoramiques, boiseries, marbre, fines moulures...

◆ **Condominiums de luxe à l'Île-des-Soeurs. À compter de 337,500 $**

GROUPE IMMOBILIER St-Jacques

Lun. au ven., sur rendez-vous, téléphonez au 766-0825
Sam.-dim., visite libre de 12h00 à 17h00

B·I·A·R·R·I·T·Z
LA VIE DE CHÂTEAU

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

NOMINATIONS

Monsieur Guy Bernier, président et chef de la direction de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, a l'honneur d'annoncer la nomination de madame Louisette Abran et de messieurs Claude Giard et François Grégoire à titre d'administrateurs de la Fédération.

Mme Louisette Abran

Depuis six ans, Mme Abran siège au Conseil d'administration de la Caisse populaire Marie-Reine-des-Cœurs où elle occupe présentement le poste de 2e vice-présidente. Mme Abran fait carrière comme secrétaire administrative et a toujours été très engagée dans des organismes à caractère social, communautaire et scolaire.

M. Claude Giard

Pendant plus de 20 ans, M. Giard a occupé différentes fonctions bénévoles au sein du Conseil d'administration de la Caisse populaire de Sainte-Agathe-des-Monts. Il en est le président depuis trois ans. M. Giard est chirurgien à l'hôpital de Sainte-Agathe-des-Monts.

M. François Grégoire

Depuis six ans, M. Grégoire est le directeur général de la Caisse populaire Sainte-Rose-de-Lima de Gatineau. Il a aussi occupé, pendant une douzaine d'années, différents postes à la Caisse populaire Saint-Raymond-de-Hull.

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec offre des services conseils aux 325 caisses populaires affiliées. Ces dernières desservent plus de deux millions de membres sur le territoire et détiennent des actifs de plus de 12 milliards de dollars.

PLACEMENT

Les combinaisons sont illimitées

L'option: pour protéger le capital et gérer

L'option, un instrument de placement souvent utilisé à des fins spéculatives, peut aussi servir à la protection du capital, à la gestion du risque et à la diversification.

En effet, les options permettent à l'investisseur de réaliser un éventail pratiquement illimité de stratégies dans le but de limiter une perte, de se protéger contre une baisse éventuelle, etc.

L'option comporte un avantage majeur: qu'on entrevoit un marché haussier ou baissier, qu'on soit neutre ou tout bonnement incertain quant aux mouvements boursiers à venir, cet instrument permet toujours d'adapter sa position.

Une option constitue un droit d'achat ou de vente d'un élément d'actif (par exemple, un lot d'actions) à un prix déterminé et durant une période donnée.

L'idée que des options puissent être de même niveau de risque que des actions ou des bons du Trésor est a priori plutôt difficile à concevoir. Il ne s'agit pourtant que d'associer les bonnes combinaisons d'options, ou de titres et d'options, pour obtenir un outil d'investissement conservateur.

S'adapter à n'importe quelle anticipation

Une meilleure connaissance des caractéristiques de l'option ouvre la porte à des stratégies mieux adaptées aux situations de marché que la simple possession d'actions ou d'obligations.

Ces stratégies requièrent évidemment plus d'attention de la part de l'investisseur, mais elles permettent une infinité de combinaisons risque-rendement, comme l'illustre le tableau ci-contre.

Chaque stratégie (ou position) correspond à une anticipation particulière du mouvement d'un titre. Elle résulte généralement en une réduction du risque dans le cas où cette anticipation s'avère fausse.

Par exemple, l'investisseur qui possède un titre et qui craint une baisse additionnelle du cours de ce dernier peut signer (vendre) deux ou plusieurs options d'achat pour chaque tranche de 100 actions qu'il possède (stratégie 3 du tableau). Il participe ainsi à une hausse éventuelle des cours, mais réduit son risque advenant une glissade supplémentaire.

→

POLAROID

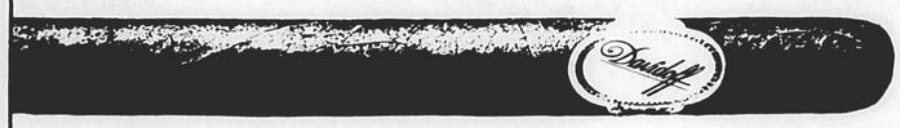
Les produits de demain
conçu pour réaliser aujourd'hui
ce qui aurait dû être fait hier...

DISTRIBUTIONS LIMAS INC.
L'équipe de conseillers photographiques
d'aujourd'hui qui sait
répondre aux besoins de demain
Nous avons tout pour la photographie
Commerciale, Industrielle et d'Identité

Appelez-nous sans tarder
DISTRIBUTIONS LIMAS INC.
6215 St-Hubert
Montréal, Québec, H2S 2L9
Tél.: 274-4427
Fax : 274-4221

DISTRIBUTIONS LIMAS INC

LA BAGUE QUI SIED À VOS DOIGTS



CIGARES ET TABACS
2140, rue Crescent, Montréal, tél.: (514) 289-9118
Davidoff: Marque de commerce de Davidoff extension

GH Communications
DEPUIS 1972

Présente

MITEL®

LE NOM QUI SONNE JUSTE

Le son de la qualité. Non seulement un équipement fiable, mais la solution innovatrice et répondant bien aux problèmes harassants des communications quotidiennes. Des exemples? Lorsque vos clients cherchent à vous rejoindre rapidement, ou que votre personnel a besoin de communiquer plus efficacement, de façon interne, ou avec les fournisseurs.
En passant par toute la gamme des systèmes téléphoniques jusqu'aux plus évolués i,e, (voix et données intégrées), Mitel possède la réponse à vos besoins de communications.

"Votre investissement est aussi important qu'un service rapide et efficace. Découvrez pourquoi plus de 4,000 entreprises ont bénéficié de l'achat de leur système téléphonique chez G.H. Communications"

Appelez au (514) 340-1133

Montréal • Ottawa • Kingston • Toronto

L'entrepôt de la MODE

SITE IDÉAL POUR BOUTIQUES DE MODE

63,000 consommateurs dans un rayon de 2,4 km dépensent 54 millions $ par année en vêtements.

Achalandage supplémentaire: 50,000 personnes passent devant notre porte... chaque jour.

NOUVEAU CONCEPT DE CENTRE D'ACHATS

Accent sur la mode
Vêtements à prix d'aubaine

Il est encore temps de profiter d'excellents espaces dans ce nouveau centre d'achats. Un concept entièrement nouveau à Laval, à quelques rues du pont de Cartierville. L'accent sera mis sur la mode à prix d'aubaine sans compromis sur la qualité.

Mail intérieur, atrium, puits de lumière, ambiance à la mode. Un centre d'achats attrayant pour le consommateur et profitable pour les commerces qui auront la chance d'y trouver un espace.

Taux de location parmi les plus bas à Laval.

Pour parler affaires, composer 682-3338
et demander le bureau de location.

L'ENTREPÔT DE LA MODE Galerie Labelle,
435 Boulevard Curé-Labelle, Chomedey, Laval.

le risque

Une solution qui permet d'arrêter une hémorragie financière causée par une baisse subite des cours consiste à vendre la totalité de ses actions. Toutefois, l'investisseur n'est pas toujours intéressé à liquider ses actions de façon aussi radicale.

Le simple achat d'options de vente (stratégie 5) limite les pertes éventuelles et permet de conserver la possibilité d'un certain gain si une reprise des cours devait avoir lieu.

Solutions de rechange à la vente à découvert

La vente à découvert d'actions comporte des risques élevés. Une hausse soudaine du titre en question peut signifier des pertes illimitées. Le simple achat d'une option de vente sur le même titre introduit un important effet de levier si une baisse survient. Par contre, il limite les pertes éventuelles au prix de l'option si c'est plutôt une hausse du titre qui survient.

On peut aussi limiter à un montant fixe la perte éventuelle découlant d'une vente à découvert en la combinant avec l'achat d'une option d'achat (stratégie 6).

Réduire son seuil de rentabilité

Combien d'investisseurs, à la suite d'événements comme le krach d'octobre, ont prié pour revenir au seuil de rentabilité! L'achat d'une option d'achat combiné à la vente de deux options d'achat de même échéance, mais à prix d'exercice plus élevé (stratégie 7) permet d'abaisser le point de rentabilité sans obliger l'investisseur à acheter plus d'actions.

Cette stratégie n'est pas sans réduire le potentiel de gain, advenant une hausse substantielle du titre. Le risque à la baisse est le même que si aucune option n'est transigée, c'est-à-dire le risque est limité au risque inhérent à l'action détenue.

DANIEL BUSSIÈRES

NEUF EXEMPLES DE STRATÉGIES D'OPTION

	STRATEGIE	RAISON	RENDEMENT	PERTES POTENTIELLES
1	- Acheter un "put" et un "call"	Mouvement anticipé du titre à la hausse ou à la baisse	Illimité	Limitées au montant investi
2	- Vendre un "put" et un "call"	Anticipation de la stabilité du titre	Limité	Illimitées si hausse ou baisse significative
3	- Acheter une action et vendre un "call"	Protection contre une baisse éventuelle	Limité	Réduites du prix de l'option
4	- Acheter une action et vendre un "put"	Participer pleinement à une hausse éventuelle	Illimité	Illimitées
5	- Acheter une action et acheter un "put"	Protection contre une baisse éventuelle	Illimité	Limitées au montant investi
6	- Vendre une action à découvert et acheter un "call"	Protection contre une hausse trop prononcée	Illimité	Limitées au montant investi
7	- Acheter un "call" et en vendre deux à un prix d'exercice plus élevé	Réduire son seuil de rentabilité	Limité	Limitées au risque de l'action
8	- Vendre un "call" et en acheter un de même prix d'exercice mais à échéance plus longue	Anticipation de la stabilité du titre	Illimité	Limitées
9	- Vendre un "call" et en acheter plus de deux à un prix d'exercice plus élevé	Mouvement anticipé du titre à la hausse ou à la baisse	Illimité	Limitées

Put: option de vente Call: option d'achat

Tableau: LES AFFAIRES

au COEUR des DÉCISIONS

ADM. A. *Le sceau de la compétence*

LA CORPORATION PROFESSIONNELLE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

1801, McGill College, Bureau 890, Montréal (Québec) H3A 2N4
Tél. : (514) 499-0880

Charles Chamard, f.c.a., Adm.A.

Charles Chamard est président et chef de la direction de Uniboard Canada (1987) Inc. qui administre les entreprises Panfibre, Forpan, Panval et Unires. Ces firmes produisent des panneaux de mélamine, de particules et de fibres utilisés dans la fabrication de meubles et dans le domaine de la construction. Diplômé en sciences de l'administration et détenteur de maîtrises en sciences commerciales et en sciences comptables, M. Chamard est membre de la Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec qui lui a conféré le titre d'administrateur par excellence de l'année 1988 en lui remettant le prix Dimensions.

PLACEMENT *Titres de remplacement REA*

Baisse de rentabilité anticipée chez Sumner Sports

L'action de Tolgeco se transige à 3,7

■ Le **Groupe Tolgeco** (Mtl, 1,80$) ne manque pas d'attrait comme titre de remplacement.

Nous sommes en plein coeur des décisions fiscales de l'automne. Plusieurs investisseurs ont vendu avant l'échéance de deux ans des titres de leur régime d'épargne-actions. Les fusions/acquisitions et la panique engendrées par le krach d'octobre 1987 expliquent cette situation.

Les contribuables québécois devront remplacer ces titres soit par des actions nouvellement émises, soit par des actions transigées à la **Bourse de Montréal** et pouvant servir de titres de remplacement, soit en investissant davantage dans d'autres abris fiscaux. Autrement, ils devront rembourser en 1988 les impôts économisés antérieurement grâce à leur régime d'épargne-actions.

Les émissions de REA sont plutôt rares en 1988. Donc, si vous ne voulez pas faire les frais de la gourmandise du fisc, il faudra davantage vous tourner vers les titres de remplacement pour votre REA.

Parmi ces titres de remplacement, le Groupe Tolgeco jouit de plusieurs atouts. Dans notre tableau d'analyse comparative et de sélection de 25 titres boursiers, dont plusieurs peuvent servir de titres de remplacement dans le cadre du REA, le Groupe Tolgeco se classe en effet deuxième.

L'action de Tolgeco se transige à peine à 3,7 fois le bénéfice net par action des 12 derniers mois, soit le ratio cours/bénéfice le plus faible de notre échantillon.

Le Groupe Tolgeco comprend plusieurs filiales: **Les Industries Lighsteel, Les Industries Tolbec, Les Entreprises Givesco** et **Goodco.** Ces entreprises se spécialisent dans la fabrication des revêtements, des profilés industriels, d'appareils d'appui pour ponts et viaducs, de joints de dilatation, de solives et colombages en acier utilisés essentiellement dans la construction commerciale, industrielle, résidentielle, agricole et routière.

Tolgeco oeuvre dans l'industrie de la construction, une industrie très cyclique. On doit donc s'attendre à de fortes variations des bénéfices déclarés d'une année à l'autre. Cette volatilité justifie-t-elle cependant un multiple cours/bénéfice de 3,7 fois pour Tolgeco?

→

Groupe **TOLGECO** Inc.

L'UNIQUE SERVICE DE MESSAGERIE PERSONNALISÉE!

Quatre Cueillettes et Quatre départs de Livraisons en "Circuit de Presse", à chaque jour

Blitz 24 INC.

321-0646 (514) MONTRÉAL

COMMUNIQUÉ

CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL

VISEZ L'OPTIMUM de L'ACTION en 90 minutes seulement

Centre de perfectionnement HEC

Quels sont vos droits et vos moyens?

Gestion du crédit et recouvrement

16, 17 et 18 novembre 1988
09:00 à 17:00

Examinez les problèmes classiques de crédit et voyez comment les régler; analysez les risques des contrats qui vous lient à vos fournisseurs et à vos clients; apprenez quels sont les moyens de protection du créancier et étudiez différentes méthodes de recouvrement des créances.

Animateur:

Me Gaston Meloche
LL.L.

Professeur agrégé à l'École des H.E.C., Me Meloche a auparavant travaillé dans les secteurs privé et public en tant que spécialiste en droit commercial.

Participants: tous les cadres qui s'occupent de crédit dans l'entreprise.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

N.B.: Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité; inscrivez-vous dès maintenant.

Comment s'inscrire: communiquez sans tarder avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales au **(514) 340-6001.**

Groupement Québécois d'Entreprises

AVEZ-VOUS LE FEU ? !

LES MOTIVATIONS DU CHEF ET CELLES DE SON ÉQUIPE

Congrès international pour dirigeants de PME
Les 4, 5 et 6 novembre 1988

Pour informations: Groupement Québécois d'Entreprises
Tél.: (819) 477-7535
Fax: (819) 477-3549

En collaboration avec

Le Mouvement Desjardins

CIMENT ST-LAURENT
Un lien durable

DEMIX béton agrégats
Usines de béton
Longueuil, Laval, LaSalle, St-Jacques, Montréal-Est, St-Jérôme, BÉTON DE L'ESTRIE, BÉTON RICHMOND

GROUPE BÉTON QUÉBEC
BÉTON CHARLEVOIX, BÉTON LÉVIS, BÉTON MANIC OUAGAN, BÉTON MÉGANTIC, BÉTON QUÉBEC, BÉTON SEPT-ÎLES, BÉTON THETFORD, GOSSELIN agrégats, GOSSELIN produits de béton

fois les bénéfices des 12 derniers mois

Grilli (Mtl, 5,00$), le **Groupe Bocenor** (Mtl, 2,01$), **Bois Franc Royal** (Mtl, 1,55$), **Ciment St-Laurent** (Mtl, 12,75$), etc., sont autant de firmes tributaires de l'industrie de la construction et dont les actions se transigent actuellement entre cinq et sept fois le bénéfice net des 12 derniers mois.

Et, ne cherchez pas à expliquer cette dépréciation du titre de Tolgeco par sa performance financière passée, car elle est excellente. La compagnie a enregistré un rendement moyen sur son avoir des actionnaires de 33,57% au cours des deux derniers exercices, soit le troisième meilleur rendement de notre échantilllon.

Les ventes montrent par ailleurs une croissance annuelle composée de 34,4% pour les quatre dernières années. Au 30 novembre 1987, l'actif de Tolgeco se chiffrait à 23,3 M$, l'avoir des actionnaires à 8,9 M$ tandis que la dette totalisait 3,7 M$. La dette totale correspondait au 30 novembre 1987 à 30% de la capitalisation totale de l'entreprise ce qui est très raisonnable.

Au cours actuel de 1,80$, l'action de Tolgeco se vend à un escompte de 12,2% par rapport à sa valeur au livre de 2,02$.

Des problèmes chez Sumner Sports

Sumner Sports (Mtl, 2,34$) se classe bon premier dans notre tableau. Évidemment, ce classement repose sur la performance financière passée de l'entreprise. Or, le journal LES AFFAIRES a appris de la bouche même du président de Sumner, **Serge Dompierre**, que le troisième trimestre serait décevant.

La compagnie a eu un problème majeur de livraison avec l'un de ses fournisseurs. Sumner n'a pas pu livrer la marchandise vendue pour une valeur de 2,8 M$ au troisième trimestre. Il s'agit de ventes réalisées pour lesquelles les dépenses avaient été faites.

L'impact sur le bénéfice net serait de l'ordre de 300 000$. Par conséquent, l'entreprise devrait afficher un bénéfice net d'environ 350 000$ pour les neuf premiers mois de l'exercice en cours contre un profit net de 750 000$ pour la même période l'an passé.

Il faut donc s'attendre une baisse de la rentabilité de Sumner pour l'exercice en cours par rapport à celui de 1987.

À remarquer que le marché boursier a déjà anticipé ces problèmes (ce qui est curieux car la nouvelle n'a pas encore été publiée). Le titre a en effet reculé jusqu'à 1,90$ lors de la dernière semaine de septembre.

CLAUDE CHIASSON

ANALYSE COMPARATIVE ET SÉLECTION DES MEILLEURS TITRES BOURSIERS

Compagnies	Cours au 28 sep. 88 $	Valeur comptable au dernier bilan$	Prime payée %	Rang	Bénéfice net par action$[1]	Ratio cours-bénéfice	Rang	Endettement[6]	Rang	Croissance des ventes %[2]	Rang	Rendement sur l'avoir des actionnaires %[3]	Rang	Pointage brut	Valeur qualitative[4]	Pointage final
SUMNER SPORTS(r)	1,90	2,37	-24,5	5	0,48	4,9	7	0	3	54,40	6	23,00	9	30	12	18
TOLGECO(r)	1,80	2,02	-12,2	7	0,48	3,7	1	0,30	11	34,40	14	33,57	3	36	8	28
ESPALAU(r)	3,35	3,91	-16,6	6	0,81	4,0	2	0,27	9	61,10	4	14,21	18	39	8	31
PAUL MARTIN(r)	2,25	2,47	-9,8	9	0,54	4,3	5	0,167	7	35,00	13	22,00	10	44	12	32
PLASTIBEC(r)	1,31	1,39	-6,1	11	0,16	14,9	25	0,06	4	76,00	2	27,40	5	47	5	42
AMISCO(r)	1,86	2,05	-10,5	8	0,36	5,0	8	0,29	10	31,30	16	18,56	13	55	12	43
GRILLI	5,00	4,50	10,0	16	1,00	5,4	11	0,57	17	54,00	7	25,10	7	58	12	46
HARTCO	4,00	4,03	-0,7	13	0,78	4,7	6	0,07	5	41,00	10	12,00	25	59	12	47
S. LEMAIRE(r)	1,05	1,66	-58,5	1	0,25	4,2	3	0,65	24	50,00	8	13,66	21	57	8	49
EQUIP. DENIS(r)	1,95	2,53	-29,7	3	0,32	6,7	17	0,62	22	58,60	5	16,40	17	64	12	52
BOIS FR. ROYAL(r)	1,55	1,97	-27,1	4	0,28	5,0	10	0,46	14	39,30	11	13,05	23	62	8	54
CANTREX(r)	3,40	2,46	27,6	21	0,51	6,7	16	0,15	6	37,40	12	18,26	14	69	15	54
FORESBEC(r)	1,69	1,59	5,9	14	0,30	5,7	12	0,61	21	61,50	3	21,49	12	62	8	54
BOCENOR(r)	2,01	1,71	15,1	18	0,40	5,0	9	0,6	20	27,00	18	39,09	2	67	12	55
INFORMATRIX(r)	2,55	1,77	30,6	22	0,26	9,2	23	0	2	22,30	22	41,60	1	70	12	58
SIM. BEAUDRY	2,80	2,46	12,1	17	0,45	6,6	15	0,47	15	48,30	9	14,00	19	75	15	60
MEMOTEC	14,00	11,21	19,9	20	1,59	8,4	21	0,53	16	221,00	1	13,80	20	78	17	61
IDEAL METAL	2,95	3,02	-2,4	12	0,61	4,2	4	0,57	18	23,59	20	13,60	22	76	15	61
DOREL(r)	2,49	2,33	6,4	15	0,27	9,1	22	0,00	1	15,90	25	22,00	11	74	12	62
GR. IDEAL(r)	7,13	3,29	53,9	25	0,88	7,4	20	0,41	13	32,80	15	28,00	4	77	15	62
MAGASINS WISE(r)	1,25	1,91	-53,1	2	0,15	9,3	24	0,257	8	20,60	23	16,90	16	73	10	63
C. ST-LAURENT	12,75	7,49	41,3	23	1,77	7,1	18	0,36	12	23,90	19	23,53	8	80	15	65
GUILLEVIN	4,90	3,99	18,6	19	0,84	5,8	13	0,72	25	28,00	17	17,70	15	89	15	74
SICO	10,63	5,57	47,6	24	1,50	7,3	19	0,62	23	22,60	21	26,60	6	93	15	78
TEMBEC	7,63	8,13	-6,5	10	1,19	6,4	14	0,58	19	19,40	24	12,53	24	91	10	81

1) bénéfices des douze derniers mois.
2) croissance composée des ventes pour les quatre derniers exercices
3) rendement moyen sur l'avoir des actionnaires des deux derniers exercices
4) la valeur qualitative: pointage accordé selon des facteurs tels que l'expérience de gestion, la constance dans la croissance, la nature des revenus, l'industrie, etc., sur une échelle de 1 à 25. La compagnie se classant le mieux est celle ayant la valeur la moins élevée.
5) le pointage final est obtenu en soustrayant du pointage brut la valeur qualitative. La compagnie se classant le mieux est celle ayant le pointage final le moins élevé.
6) Le ratio d'endettement est calculé en divisant la dette à court terme et à long terme par la capitalisation totale de l'entreprise.
(r) Titres admissibles pour fins de remplacement dans le cadre du REA.

Tableau: LES AFFAIRES

METRO-RICHELIEU

AVIS DE NOMINATION

M. JACQUES OBRY

M. Jacques L. Maltais, président et chef de la direction de MÉTRO-RICHELIEU INC., est heureux d'annoncer la nomination de M. JACQUES OBRY au poste de PRÉSIDENT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL de la filiale ÉPICIERS UNIS MÉTRO-RICHELIEU INC. (EUMR INC.)

EUMR INC. est la filiale de distribution alimentaire en gros de MÉTRO-RICHELIEU INC. Elle approvisionne principalement les bannières SUPER MARCHÉ MÉTRO, MARCHÉ RICHELIEU, SUPER CARNAVAL et AMI.

M. Obry œuvre dans le domaine de l'alimentation au Québec depuis de nombreuses années où il est reconnu pour ses nombreuses réalisations.

DE CHIBOUGAMAU À SHANGHAI

Avec ses partenaires, Canadien vous offre plus de destinations que toute autre ligne aérienne au pays. En tout, 31 au Québec, 145 au Canada et 26 dans le monde.

Canadien *va plus loin*

PLACEMENT *Votre impôt*

La fiducie en faveur du conjoint permet de protéger du fisc à la fois conjoint et enfants

« Moi, c'est bien simple, j'ai deux objectifs: m'assurer que mon conjoint, s'il me survit, ne manque de rien sa vie durant et faire en sorte que le transfert de mon entreprise à mes enfants entraîne la charge fiscale la moins lourde possible. »

C'est souvent ce que nous confient des entrepreneurs lorsqu'ils trouvent enfin le temps de s'arrêter pour planifier leur succession. Ils sont souvent surpris d'apprendre qu'un décès mal planifié pourrait faire du fisc, tant fédéral que provincial, leur principal héritier.

Ces bâtisseurs d'entreprise sont encore plus étonnés d'apprendre qu'une infime erreur dans la rédaction de leur testament peut entraîner le paiement d'impôts sur le revenu qu'une rédaction qui aurait tenu compte de la dimension fiscale de leur décès aurait permis d'éviter ou à tout le moins de reporter jusqu'au décès de leur conjoint.

Seule une planification successorale bien structurée pourra leur permettre, dans le contexte fiscal québécois, de réaliser leurs objectifs légitimes et, à première vue, si simples.

Legs en pleine propriété

Une approche testamentaire prévoyant le legs de ses biens en pleine propriété à son conjoint comporte des avantages fiscaux évidents. Au premier décès, celui de l'entrepreneur, ses biens seront tranférés à son conjoint en franchise complète d'impôt.

« C'est bien beau tout ça, dira alors notre entrepreneur-type, mais comment m'assurer que les biens que j'aurai transmis à mon conjoint à mon décès pour assurer sa sécurité financière sa vie durant seront entièrement transmis à son décès à mes enfants? »

Le concept du legs en usufruit viager pourrait permettre d'assurer que les biens de notre entrepreneur appartiendront à ses enfants après le décès de son conjoint. Toutefois, il implique que notre entrepreneur sera présumé avoir disposé immédiatement avant son décès des biens ainsi transmis à leur juste valeur marchande et ses exécuteurs devront inclure dans ses déclarations finales d'impôt sur le revenu le gain en capital réputé découler de cette disposition présumée.

Un legs en usufruit à votre conjoint est donc traité ou niveau de l'impôt sur le revenu de la même façon qu'un legs à une personne autre que votre conjoint.

La « fiducie en faveur du conjoint » est le seul moyen d'atteindre le double objectif que notre entrepreneur s'est fixé. Une « fiducie en faveur du conjoint » est une fiducie qui serait créée dans son testament et en vertu de laquelle son conjoint aura droit de recevoir sa vie durant tous les revenus de la fiducie.

Aucune autre personne ne pourra recevoir ou obtenir l'usage de toute partie du revenu ou du capital de la fiducie avant le décès du conjoint.

Si vous léguez le résidu de vos biens à une telle fiducie au lieu de les léguer en pleine propriété à votre conjoint, le transfert de vos biens à la fiducie en fiducie en faveur de votre conjoint à votre décès sera admissible comme un transfert en propriété absolue au conjoint au roulement en franchise complète d'impôt sur le revenu, n'impliquant ainsi aucun pré-paiement des impôts.

Votre conjoint étant le bénéficiaire exclusif des revenus de la fiducie sa vie durant, vous aurez assuré sa sécurité financière tout en étant certain qu'à son décès vos biens seront remis à vos enfants, les bénéficiaires de la fiducie à son décès.

ROBERT RIVARD

Robert Rivard, avocat, m. fisc et c.a. fait partie de l'étude Lapointe Rosenstein.

METTEZ TOUS LES ATOUTS DANS VOTRE JEU!

Participer à une session Devcom, c'est prendre en main le développement de ses compétences. Bénéficiez de nos quinze années d'expérience en formation.

Programmes offerts:

1. Gestion du temps

Programme centré sur l'utilisation du «Guide de gestion Devcom». L'outil d'organisation de votre temps par excellence.
Montréal: • 18 octobre 1988
• 6 décembre 1988
Québec: • 14 novembre 1988

2. Supervision, motivation et productivité

Notre programme vous aidera à créer un climat de travail mobilisant et productif, à susciter la participation et améliorer la qualité des produits/services.
Montréal: • 31 octobre, 1, 2 et 3 novembre 1988
• 5, 6, 7 et 8 décembre 1988
Québec: • 21, 22, 23 et 24 novembre 1988

Gestion de projets

Vos projets ne tournent pas rond! Vous avez l'impression que les mandats qui vous sont confiés ne sont pas clairs! Vous cherchez de meilleurs outils de planification contrôle! Votre équipe de projet manque de coordination! Notre programme vous permettra de pallier à ces difficultés.
Montréal: • 23, 24 et 25 novembre 1988
Québec: • 14, 15 et 16 novembre 1988

Contactez-nous dès maintenant:
(514) 489-5347
1-800-361-9431

DEVCOM
Les systèmes de productivité Devcom ltée

ÉCONOMISEZ

Confiez à des spécialistes votre saisie de données et votre traitement informatique.

DELSTAR

• 100 écrans • livraison
• 24 heures • 21 ans d'expérience

729-1811

3750 Crémazie E. Bureau 210 Montréal, QC

D'ALMA À LIMA

Avec ses partenaires, Canadien vous offre plus de destinations que toute autre ligne aérienne au pays. En tout, 31 au Québec, 145 au Canada et 26 dans le monde.

Canadien va plus loin

ÉMISSIONS EN COURS

Actions REA

- **Air Canada**: environ 300 M$ d'actions ordinaires à 8$ l'action; admissible à 50% au REA jusqu'à une déduction maximale de 1 000$. Preneurs fermes: neuf courtiers dont **RBC Dominion Securities** et **Wood Gundy**.
- **Expl. Augmitto** : environ 8 M$ d'actions spéciales de catégorie A, série B, dividende annuel fixe et préférentiel de 9%; admissible à 100% au REA. Placeur pour compte: **Ouimet Hubbs**.

Actions accréditives

- **Ress. Orimex**: minimum de 1 M d'actions accréditives à 0,50$ chacune et de 350 000 actions ordinaires à 0,45$ chacune. Placeur pour compte: **Midland**.
- **Dynalta Energy Corp.**: un maximum de 14 600 unités à 1 000$ l'unité avec minimum de cinq unités. Placeur pour compte: **McNeil**.
- **Soc. en comm. Duquesne-Radisson**: 9 946 unités à 1 000$ l'unité avec minimum de trois unités. Placeurs pour compte: **Lévesque** et **McNeil**.
- **Soc. en comm. St-Fabien** et **Barytine St-Fabien**: 600 unités à 1 200$ l'unité. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. Trois-Dimensions** et **Expl. Trois Dimensions**: 1 915 unités à 1 000$ l'unité. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. d'expl. minière M.E.Q.** : 3 850 parts à 1 000$ chacune. Minimum: 5 000$. Placeur pour compte: **Geoffrion, Leclerc**.
- **Soc. en comm. Maufort 88** et **Ress. min. Orfinance** : 15 M$ en unités de 1 000$ avec un minimum de cinq unités. Placeur pour compte: **Tassé**.
- **Soc. en comm. F & G 88** : 6,9 M$ en parts à 1 000$ la part. Placeur pour compte: **Midland**.
- **Sofimines 88** : 4 M de parts à 10$ chacune. Placeur pour compte: **Saumier Morrisson**.
- **Ress. CMP III 88** : 1,5 M de parts à 100$ chacune. Minimum: 5 000$. Mandataire: **Wood Gundy**.
- **Somicom 1988** : environ 29 000 parts de soc. en comm. à 1 000$ chacune. Minimum: 5 000$. Placeurs pour compte: **Lévesque, Pemberton** et **Geoffrion**.

Autres émissions

- **Soc. en comm. Le St-Jean**: 3 250 parts à 1 000$ chacune. Mandataire: **Veilleux, Charlebois et ass.**
- **Union Gas**: 100 M$ de débentures 11,55%, série H. Preneurs fermes: **Nesbitt, Gordon Capital, Midland** et **Wood Gundy**.
- **Soc. en comm. Ciné-Télé XII**: 2 500 parts à 1 000$ chacune. Minimum: 5 000$. Mandataires: **Serv. financiers Capital**.
- **Soc. en comm. Aux beaux jours**: 4 000 parts à 1 000$ chacune. Minimum: 10 000$. Mandataire: **Serv. financiers Capital**.
- **Cannonball Run III**: 20,3 M$ d'unités de soc. en comm. de film à 1 000$ chacune; déduction de 100%. Minimum: 5 000$. Placeurs pour compte: **Midland** et **Lévesque**.
- **Soc. en comm. d'Animation**: 3 600 parts à 1 000$ chacune. Minimum: 3 000$. Preneurs fermes: **McNeil** et **Saumier Morrisson**.
- **Soc. en comm. Quembryo**: 720 000 à 880 000 parts à 2,50$ chacune. Placeur pour compte: **McNeil**.
- **Nova Corp.**: débentures 11,7%, série 15. Mandataires: **RBC Dominion, ScotiaMcLeod, Burns Fry, Merrill Lynch** et **Nesbitt**.
- **Soc. en comm. Hôtel Le Compte**: émission parts. Mandataire: **Placements immobiliers Bergeron et Jauvin**.
- **Soc. en comm. Les Tisserands du pouvoir**: 780 parts à 5 000$ chacune. Minimum: 10 000$. Mandataire: **J.R.S. Financial Services**.
- **Soc. en comm. Les Films Mount Royal (1987)**: 6 580 parts à 1 000$ la part. Mandataire: **Omni Capital**.
- **Soc. en comm. Le Rosemère**: 15 500 parts à 100$ chacune; minimum de 100 parts. Placeur pour compte: **Les Placements Première Équité**.
- **Soc. en comm. Agripor II**: 1 600 à 5 000 parts à 500$ chacune. Minimum: 1 000$. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. Résidence Vincent d'Indy**: 3 200 parts à 1 000$ chacune. Minimum: 10 000$. Placeur pour compte: **Altior**.
- **Soc. en comm. Journey's End**: 10 960 parts de soc. en comm. divisées en 2 192 parts réparties dans cinq soc. en comm. à 10 000$ chacune. Mandataire: **Valeurs mobilières Kingwel** et **Equitec Securities**.
- **Soc. en comm. Bison Plus**: 5 000 parts à 500$ avec un minimum de 1 000$. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. Bach**: 400 parts à 2 500$ la part. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. Complexe du Campanile**: 7 100 parts à 1 000$ la part avec un minimum de 10 000$. Placeur pour compte: **Les Services d'investissement Claude Boisvert**.
- **Soc. en comm. Investisseurs en divertissement canadien IV** : 980 parts à 5 000$ chacune. Placeur pour compte: **Duhamel Régimbald**.
- **Soc. en comm. RKW Standardbred II** : 4 000 parts à 2 500$ chacune. Mandataire: **Nesbitt**.
- **Soc. en comm. Agriboeuf II** : 2 000 à 5 000 parts à 500$ chacune. Minimum: 1 000$. Mandataire: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. Porc Métis** : 2 000 à 5 000 parts à 500$ chacune. Minimum: 1 000$. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.
- **Soc. en comm. Unipor II** : 1 600 à 5 000 parts à 500$ chacune. Minimum: 1 000$. Placeur pour compte: **Drapeau Capital**.

PLACEMENT

Paul Martin: émission de 5 à 8 M$ de débentures

Le promoteur immobilier et entrepreneur général, **Paul Martin** (Mtl, 2,25$) procédera à une émission de débentures convertibles d'un minimum de 5 M$ et d'un maximum de 8 M$ a appris aux AFFAIRES, **Michel Trottier**, vice-président exécutif de l'entreprise de La Pocatière.

L'émission est l'objet d'une prise ferme par les courtiers **Saumier Morrisson** et **Tassé et associés.**

Le produit de l'émission servira à rembourser les dettes contractées pour l'acquisition de **Jos L.Guay** et de **Nap Dumont**, deux distributeurs-grossistes de matériaux de construction.

«Évidemment nous aimerions lever le maximum pour gonfler notre fonds de roulement en vue d'acquisitions futures», a révélé M. Trottier.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Air Canada: 30,8 M d'actions à 8$

Air Canada a signé un accord de prise ferme portant sur l'émission de 30,8 M d'actions au prix unitaire de 8$ dont le produit s'élèvera à 246 M$. La vente de ces actions dans le grand public réduira l'intérêt du gouvernement dans Air Canada à 55%.

Aux termes de cet accord, les preneurs fermes ont l'option d'acheter 3,5 M d'actions additionnelles à 8$ chacune pour un produit supplémentaire de 28 M$.

Les coûts de la mise en vente et de la promotion de l'émission publique s'élèveront à environ 7 M$. Le ministre fédéral des Finances **Michael Wilson**, tout en admettant que le budget de promotion est élevé, a indiqué que les efforts auraient attiré quelque 100 000 investisseurs.

Près de 70% des employés d'Air Canada auraient également avisé la société de leur intention d'acquérir des actions.

Par ailleurs, Air Canada a indiqué qu'elle étudierait la possibilité de vendre ses filiales de messagerie et de courrier en entier ou en parties. Cette information a transpiré dans le prospectus de l'émission publique.

Air Canada a acquis **Gelco Express** de **Gelco Corp.** de Minneapolis au début de 1987 pour environ 54 M$ US. À la même époque, la compagnie aérienne se portait acquéreur de 65% de **EMS Corp.**, un service de messagerie de Calgary pour une somme non divulguée.

Les coûts d'acquisition globaux des deux entreprises atteindraient quelque 90 M$ CA. Les deux filiales ont enregistré des revenus de 170 M$ en 1987.

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente

PÉNÉTREZ AU COEUR DU MONDE FASCINANT DE LA PUBLICITÉ

CERTIFICAT DE PUBLICITÉ

Des connaissances théoriques et pratiques qui vous habiliteront à accomplir certaines tâches reliées à la publicité. Ce certificat vous permettra aussi de mieux cerner l'ensemble du phénomène de la publicité.

DATE LIMITE D'ADMISSION:
Le 1er novembre 1988

Annuaire et demande d'admission:
3335, chemin Queen Mary
(Métro Côte-des-Neiges)
Téléphone: 343-6090 ou
Extérieur: 1-800-363-8876 (sans frais)

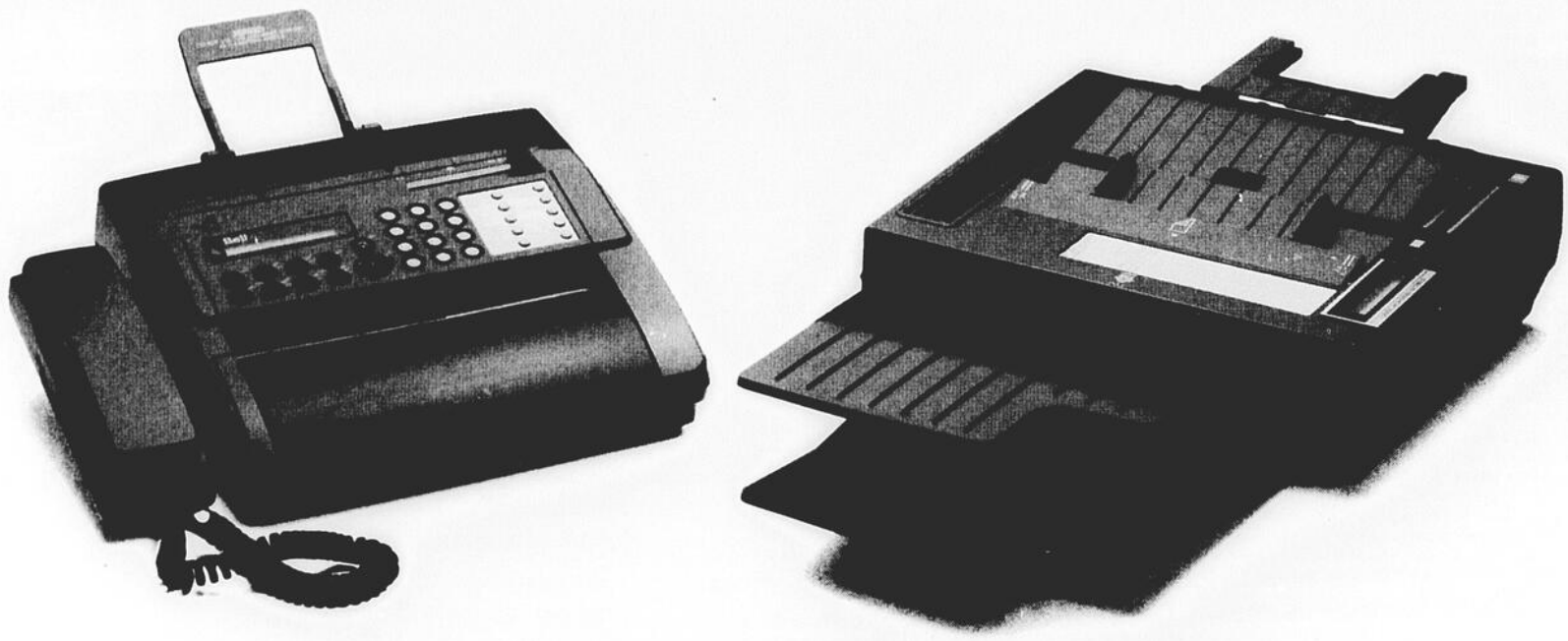
APPRENDRE *POUR AGIR*

DE ROUYN À RIO

Avec ses partenaires, Canadien vous offre plus de destinations que toute autre ligne aérienne au pays. En tout, 31 au Québec, 145 au Canada et 26 dans le monde.

Canadien *va plus loin*

LE DERNIER CRI, MAIS PAS DU DERNIER VENU.



Les nouveaux télécopieurs IMAGEFAX

Bell lance les nouveaux appareils ImageFax[mc], des télécopieurs à l'image de l'excellence Bell. Des télécopieurs rapides, compacts et performants qui assurent des copies d'une lisibilité exemplaire.

S'inscrivant dans la tradition de fiabilité Bell, les appareils ImageFax sont assortis d'un service exclusif qui permet, par un simple appel téléphonique, de diagnostiquer l'origine de tout problème, qu'il s'agisse de l'appareil ou de la ligne de transmission, et d'intervenir promptement. Une autre façon pour Bell d'assurer votre tranquillité d'esprit.

Ces télécopieurs, Bell les offre à prix concurrentiels et vous propose des modalités de paiement avantageuses, dont le Contrat à tarifs fixes.
Pour obtenir de plus amples renseignements sur les appareils ImageFax, il suffit de composer sans frais le **1 800 363-2919.**

L'efficacité passe par Bell[mc]

Bell

Dans l'eau de source d'ici à janvier

Cott a perdu 1,30 $ par action en jouant à la bourse

Le krach n'a pas fait que des victimes directes chez les investisseurs. Des entreprises se sont fait prendre au jeu de la spéculation et de l'appât du gain.

Les Breuvages Cott (Mtl, 4$) a en effet perdu plus de 1,8 M$ dans ses placements boursiers. Cela représente environ 1,30$ par action émise en décembre 1986. En effet, l'entreprise productrice de boissons gazéifiées a réalisé une émission de 1,4 M d'actions à 7$ l'action.

Les dirigeants ont recueilli cet argent et, en attendant des occasions d'acquisition, ont décidé de le placer dans le marché boursier. Ils ont donc retenu les services de **Sarlos and Associates**, une firme de consultants de Toronto, pour les conseiller.

Sarlos and Associates est dirigée **Andrew Sarlos**, un ami personnel de **Gerald N. Pencer**, le président du conseil d'administration de Cott et fondateur de **Financial Trustco Capital**.

«Au début, c'était extrêmement rentable et tout le monde était content», a déclaré aux AFFAIRES **Maurice Chouinard**, président de Cott. Jusqu'à ce que le ciel boursier s'effondre sur les investisseurs! Le krach a en effet coûté des millions de dollars à l'entreprise lavalloise.

L'eau de source en 1989

Lors de son exercice terminé le 31 janvier 1988, Cott a donc dû refléter la perte de la valeur marchande de ses placements. Cela a grugé près de 1,9 M$ à son bénéfice, provoquant une perte sans relation avec ses activités. Depuis, la société liquide de façon ordonnée ses placements.

«Des 10 M$ que nous avions, nos investissements ont maintenant diminué à 5 M$.» Cott tente de se retirer progressivement du marché boursier pour limiter les dégâts. Les sommes recueillies de la vente des placements sont sagement investies dans des certificats de placement.

Le président a bon espoir que ce retrait se fera sans occasionner d'autres provisions comptables coûteuses. «Je crois qu'on pourra s'en tirer avec une perte totale de 1,8 M$.»

Malgré cette mésaventure, l'entreprise a poursuivi ses activités avec succès. De plus, Cott devrait annoncer d'ici à janvier son entrée dans le secteur des eaux de source. «Dès le début de 1989, nous serons un intervenant dans ce domaine», a assuré M. Chouinard.

Cette entrée pourrait se faire par l'acquisition d'une entreprise déjà active dans ce secteur ou en partant à zéro. «Au moment où on se parle, les deux voies sont encore possibles, a confié le dirigeant. Nous étudions des dossiers d'acquisition tout en regardant la possibilité de fonder notre propre entreprise.»

Meilleures marges

Cette volonté de Cott de prendre de l'expansion dans l'eau de source n'est pas nouvelle. En entrevue aux AFFAIRES en mai 1987, le président avait révélé cette intention. M. Chouinard est convaincu qu'il y a là un marché fort lucratif pour Cott.

Commentant ses plus récents résultats financiers, le président s'est dit globalement satisfait. «Il faut faire attention à nos chiffres, a-t-il tenu à préciser. Notre chiffre d'affaires n'augmente pas, mais cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de croissance.»

La subtilité, c'est que de plus en plus de clients de Cott vont chercher eux-mêmes leurs caisses de boissons gazeuses aux entrepôts de la société au profit des deux parties. Le client paie moins cher, ce qui se traduit par un chiffre d'affaires moins élevé. Par contre, Cott épargne les frais de distribution, ce qui augmente ses marges bénéficiaires.

Ainsi, pour son premier semestre terminé le 31 juillet dernier, Cott a réalisé un bénéfice net de 1,1 M$ à partir de ventes de 16,1 M$. Lors du même semestre de l'exercice précédent, Cott avait déclaré un bénéfice de 1,05 M$ sur des ventes de 17,3 M$.

«De plus, en raison de notre plus grande productivité, nos coûts d'exploitation ont baissé. À volume égal, nos profits augmentent.» M. Chouinard prévoit ainsi battre les 31 M$ de chiffre d'affaires de 1988 avec un meilleur bénéfice d'exploitation.

BERNARD MOONEY

LES BREUVAGES COTT

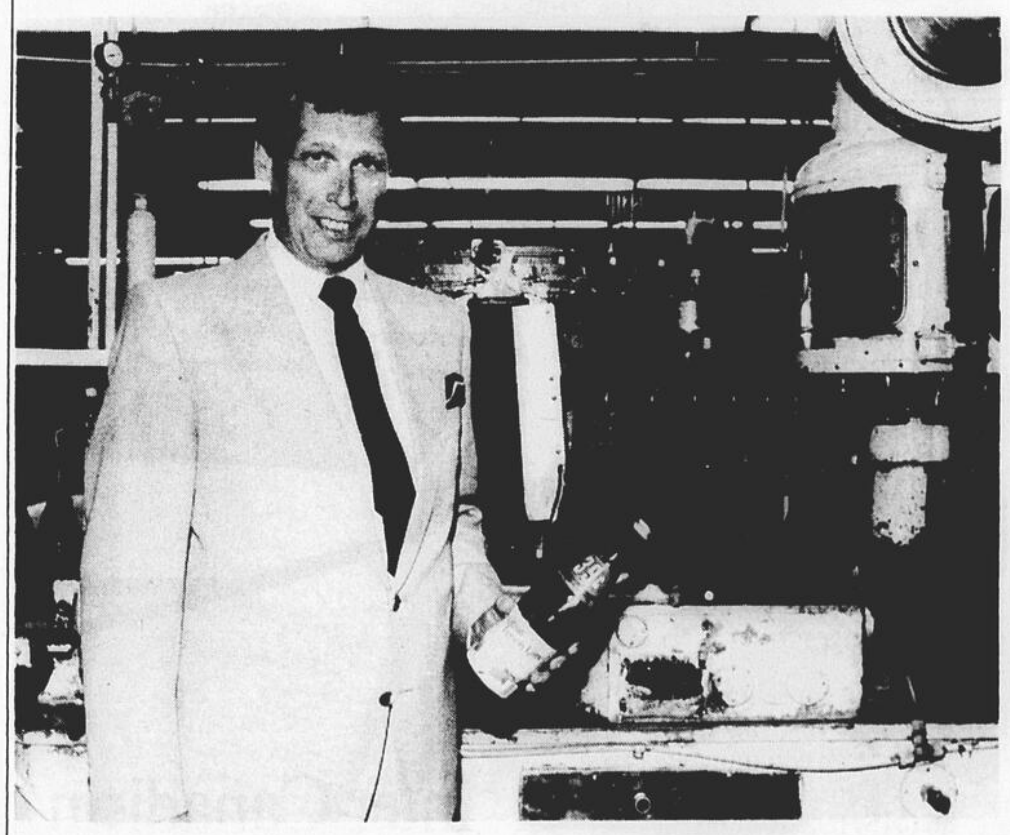
Activités:
Production et commercialisation d'un vaste choix de boissons gazéifiées en bouteille et en canette, au Québec et en Onatrio.

Cours récent: 4 $
Haut (52 sem.): 7 $ **Bas (52 sem.): 4 $**

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1989 (6 mois)	16,1	1,1	0,34
1988 (6 mois)	17,3	1,1	0,33
1988	31,1	(0,3)	(0,10)
1987	22,5	1,0	0,52
1986	20,0	1,0	0,59

L'exercice financier se termine le 31 janvier.

Tableau: LES AFFAIRES



Maurice Chouinard: «Il faut faire attention à nos chiffres. Notre chiffre d'affaires n'augmente pas, mais cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de croissance.»

Photo Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

SAVOIR INVESTIR AU BON MOMENT...
LE ST-JEAN DANS LE WEST-ISLAND DE MONTRÉAL

DEVENEZ PARTENAIRES-INVESTISSEURS dans ce complexe de deux immeubles comportant 118 unités locatives

- loué à 100%,
- qui vous offre une rentabilité immédiate,
- où vous bénéficiez d'une hypothèque sans recours,
- où vous profitez d'une gestion immobilière qualifiée,
- sans aucun comptant initial.

Construit en 1978 à Dollard-des-Ormeaux, Le Saint-Jean participe actuellement à l'expansion résidentielle de qualité de cette municipalité.

«...Veilleux, Charlebois et ass. inc. a démontré, au cours de ses transactions, qu'il protégeait les intérêts de ses investisseurs...»
Y. Goudreau, investisseur, Gatineau
22 décembre 1987

Finaliste: Marketing
Finaliste: Entreprenariat

Veilleux, Charlebois et ass. inc.
Courtier en contrats d'investissement et épargne collective au Québec et en Ontario

Pour vous servir, bureaux à Montréal, Québec, Ottawa.

1425, boul. René-Lévesque O.
Suite 1100, Montréal, Qc
H3G 1T7

Heritage Place
155, rue Queen, 9ième étage
Ottawa, Ontario
K1P 6L1

785, rue Salaberry
Suite 306, Québec, QC
G1R 2T8

Pour mieux vous servir : ouvert le samedi de 11 h 00 à 17 h 00.

Téléphonez sans tarder afin d'assister à une séance d'information!
(514) 866-1587 Sans frais: 1 (800) 363-6523

«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 postez dès maintenant

☐ Pour obtenir des renseignements privilégiés.
☐ Pour obtenir un rendez-vous.
☐ Pour être mis au courant régulièrement de tous les investissements proposés par Veilleux, Charlebois et ass. inc.

Nom
Adresse
Code Postal
Tél. Bur.
Tél. Rés.

PLACEMENT

Phase II de la croissance

L'ouverture des épiceries le dimanche influerait peu sur Alimentation Couche-Tard

« L'impact de l'ouverture des supermarchés de l'alimentation le dimanche serait inexistant ou très faible. » C'est en ces termes que le président du conseil et chef de la direction d'**Alimentation Couche-Tard** (Mtl, 2$), **Alain Bouchard**, a rassuré ses actionnaires lors de leur récente assemblée annuelle.

Alimentation Couche-Tard exploite 132 dépanneurs à l'échelle de la province sous les bannières Couche-Tard et Sept-Jours. Comme les dépanneurs se veulent en principe une solution de rechange aux supermarchés et aux épiceries, le débat entourant les heures d'affaires intéresse particulièrement la direction.

Selon M. Bouchard, ses dépanneurs réalisent 17,5% de leurs ventes le dimanche et 18% le samedi. « Les marchés d'alimentation sont pourtant ouverts le samedi, ce qui n'empêche pas nos dépanneurs de réaliser de bonnes affaires. »

Aussi, les marchés d'alimentation parlent d'ouvrir le dimanche entre 10 h et 16 h seulement. « Pendant ces heures, c'est seulement 5% de nos ventes qui sont réalisées. »

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Alain Bouchard: «Nous avons modifié notre stratégie. Auparavant, nous favorisions l'acquisition de commerces existants. Maintenant, nous voulons construire de nouveaux magasins.»

Le président appuie son optimisme sur des précédents vécus en Colombie-Britannique et aux États-Unis. Selon le pire des scénarios, ce serait 10% des dépanneurs qui seraient influencés, soit les plus petits.

25 nouveaux commerces par année

D'autre part, M. Bouchard a révélé que son entreprise poursuivait l'étape II de sa croissance. « Cette étape consiste à ouvrir 25 nouveaux dépanneurs par année et cela, pendant trois ans. » À la fin de son exercice le 1er mai prochain, Couche-Tard devrait chapeauter 157 commerces, et plus de 200 en 1991.

L'étape I a été l'acquisition de la chaîne Sept-Jours de **Métro-Richelieu** (Mtl, 5,13$).

Fait intéressant, la direction tente, dans la mesure du possible, d'acheter les immeubles de ses nouveaux dépanneurs. « Nous avons modifié notre stratégie, a concédé M. Bouchard. Auparavant, nous favorisions l'acquisition de commerces existants. Maintenant, nous voulons construire de nouveaux magasins. »

Cette modification stratégique, quoique probablement enrichissante à long terme, a augmenté les frais d'administration à court terme et réduit les marges bénéficiaires.

En effet, lors de son premier trimestre terminé le 24 juillet dernier, les frais de vente et d'administration ont bondi de 1,3 M$ à 2 M$. Cela a provoqué un léger repli du bénéfice net, de 508 073$ à 476 546$, soit 0,07$ par action, entièrement dilué dans les deux cas.

Toutefois, les dirigeants estiment être capables de se reprendre d'ici à la fin de l'exercice. « Historiquement, nous dépensons toujours plus au premier semestre qu'au deuxième », a soutenu **Richard Fortin**, vice-président aux finances.

Nouveaux produits

Selon M. Fortin, les chiffres de fin d'exercice devraient témoigner d'une saine croissance, autant des ventes que du bénéfice net.

Outre l'ouverture de nouveaux commerces, Couche-Tard regarde encore du côté de l'Ontario. La stratégie privilégiée pour percer ce nouveau marché serait l'acquisition d'une chaîne existante.

Aussi, Couche-Tard cherche à augmenter ses revenus en lançant de nouveaux produits. Au cours des prochains mois, l'entreprise lavalloise poursuivra son effort pour commercialiser une gamme de produits dits *prêt-à-manger*. Chaque fois qu'un dépanneur augmente ses revenus, Alimentation Couche-Tard en profite en raison des redevances que le franchisé verse.

Actidev (Mtl, 1,02$) et **Métro-Richelieu** (Mtl, A, 5,13$) sont les deux principaux actionnaires de Couche-Tard avec respectivement 56,6 et 20% des droits de vote.

ALIMENTATION COUCHE-TARD

Activités:
Exploitation de plus de 130 dépanneurs sous les bannières Couche-Tard et Sept-Jours.

Cours récent: 2$
Haut (52 sem.): 3,65$ Bas (52 sem.): 1,65$

	Ventes (M$)	Bénéfice net (M$)	Bénéfice par action ($)
1987 (1er trim.)	3,4	0,5	0,07
1988 (1er trim.)	2,6	0,5	0,07
1988	11,5	1,4	0,21
1987	5,4	1,0	0,19

L'exercice financier se termine le 1er mai.

Tableau: LES AFFAIRES

BERNARD MOONEY

UN RÊVE D'EXOTISME
UN INVESTISSEMENT DE QUALITÉ

CONDO-HÔTEL À PARTIR DE: 48,000$

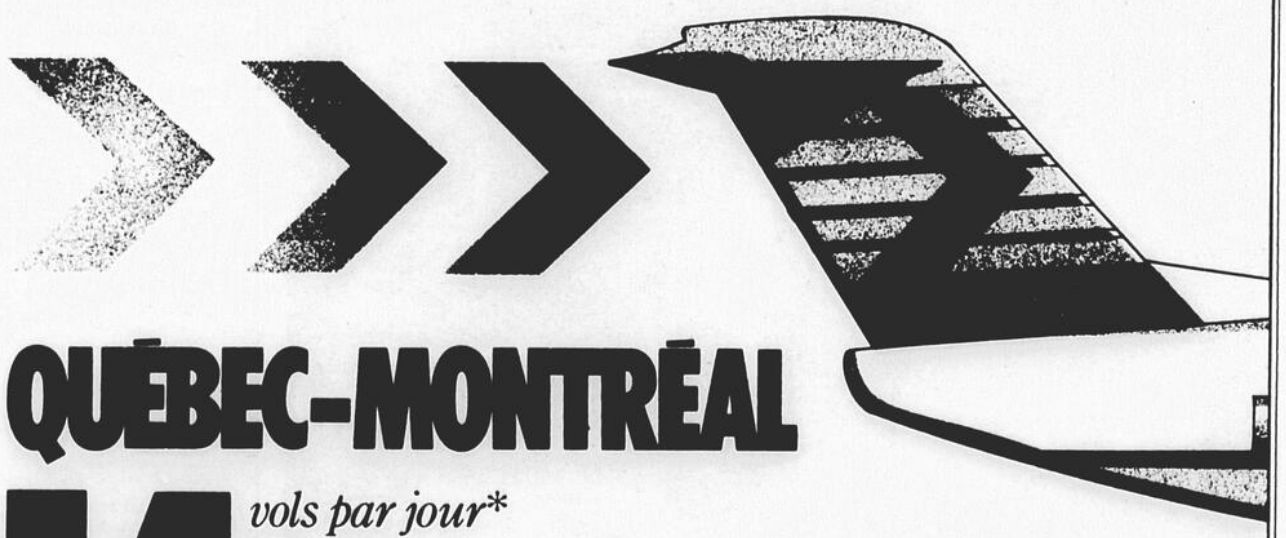
FINANCEMENT DISPONIBLE

✔UN SITE DE CHOIX
✔CONSTRUCTION DE QUALITÉ SUPÉRIEURE
✔PLUS QU'UN ACHAT, UN EXCELLENT INVESTISSEMENT
✔ ENTIÈREMENT MEUBLÉ
✔ OCCUPATION JANVIER 89

LA RÉPUBLIQUE DOMINICAINE, LE PARADIS DES INVESTISSEURS!

Casa Laguna CABARETE

SOIRÉE D'INFORMATION: (514) 662-1340
1688 BOUL. DES LAURENTIDES, VIMONT, LAVAL



QUÉBEC-MONTRÉAL

14 *vols par jour**

Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Québec au (418) 692-1031 ou 1 800 361-0200, sans frais.

*Du lundi au vendredi

Inter-Canadien *va plus loin*

Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

VOICI LA CARTE DIGNE DE PORTER LE NOM CADILLAC.

La carte Cadillac représente l'assurance de qualité la plus concrète qu'un fabricant puisse donner.

- **GARANTIE DE 3 ANS OU 100 000 KILOMÈTRES, SELON LA PREMIÈRE ÉVENTUALITÉ, PROTÉGEANT TOUT LE VÉHICULE*** *(sauf les pneus qui sont déjà protégés par le fabricant de pneus).*
- **AUCUNE FRANCHISE APPLICABLE.**
- **AUCUNS FRAIS DE TRANSFERT.** *La garantie Cadillac peut être transférée, pendant la durée et le kilométrage de garantie, à tout propriétaire ultérieur de la voiture.*
- **AUCUNS FRAIS POUR LES TRAVAUX D'ENTRETIEN PRÉVUS.** *Comme pour la garantie, le programme de travaux d'entretien est en vigueur pour 3 ans ou 100 000 kilomètres et il peut être transféré sans frais à tout propriétaire ultérieur de la voiture pour la durée et le kilométrage du programme.*
- *La Cadillac 1989 est remise au propriétaire avec des clés plaquées or 23 k.*

Vous remarquerez l'absence marquée de "caractères fins" sur la carte. C'est parce que nous nous engageons envers tous les propriétaires d'un modèle Cadillac neuf à leur livrer une automobile de qualité supérieure. Notre nouvelle garantie est la preuve formelle de notre engagement.

De plus, cette carte n'accompagne que les voitures dignes de porter le nom Cadillac.

*La splendide Cadillac Allanté est protégée par une garantie extraordinaire de 7 ans/160 000 km. Renseignez-vous chez le concessionnaire Cadillac.

Pour recevoir une brochure Cadillac ou des renseignements sur la Location Plus, appelez au 1-800-465-3273 en tout temps.

Cadillac

La seule voie à suivre...
le style Cadillac.

Après 10 années de relative facilité

Comment évaluer un titre boursier

Au cours de la dernière décennie terminée le 31 décembre 1987, l'investisseur n'a en général pas vraiment eu à se demander *quel titre acheter*

En effet, les marchés boursiers ont connu leur plus importante hausse depuis le début du siècle. Dans un tel contexte, la plupart des titres boursiers grimpent.

Toutefois, si on regarde le comportement de deux secteurs de l'industrie des ressources naturelles, soit les produits pétroliers et les produits forestiers, on constate que le premier a rapporté un rendement de 10,2 % par année sur 10 ans alors que le second enregistrait un rendement annualisé de 22,4 %.

Qui plus est, à l'intérieur de ces secteurs, la sélection de titres précis a pu signifier un rendement du simple au double.

Rappelons la situation de **Donohue** (Mtl, 13,50$) dans le secteur papetier. Les rendements qu'a permis de réaliser ce titre se faisaient nettement supérieurs aux rendements que procuraient les titres de plusieurs concurrents.

Ainsi, malgré une tendance boursière favorable, la sélection des meilleurs secteurs et des meilleurs titres est importante.

Pour effectuer cette sélection, l'investisseur doit étudier les critères fondamentaux des entreprises. En termes généraux, cette analyse comporte quatre aspects distincts et complémentaires, c'est-à-dire :

- l'analyse des ventes et des perspectives ;
- l'analyse des profits et des perspectives ;
- l'analyse du multiple cours-bénéfices et des perspectives ;
- l'évaluation des administrateurs, une considération qualitative.

Perspectives de croissance des ventes

L'évaluation de la croissance de l'économie est cruciale à l'évaluation de la croissance des ventes. Conséquemment, le point de départ d'une analyse efficace d'une industrie, d'un titre, d'une compagnie peut s'avérer être une prévision de la croissance du produit intérieur brut (P.I.B.) de l'économie.

Par exemple, la prévision de la croissance des ventes de l'industrie papetière et, par la suite, de Donohue peut être reliée à la croissance économique.

On peut utiliser des données historiques sur l'évolution du volume et des prix d'une tonne de papier par milliard de dollars d'augmentation du produit national brut (P.N.B.) réel de l'économie canadienne.

Ensuite, l'investisseur doit étudier les perspectives de la compagnie. À partir des différents documents financiers, dont le rapport annuel, il peut évaluer la croissance de la demande de ses produits.

Quoique la croissance des ventes ne soit pas une garantie de croissance des profits, des ventes additionnelles procurent à la compagnie une occasion d'accroître sa rentabilité.

Après avoir obtenu une évaluation des perspectives de croissance des ventes d'une industrie, d'une compagnie à l'intérieur de cette industrie, la prochaine étape consiste à procéder à l'obtention d'une prévision de la croissance des profits.

Une approche à cette étude consiste premièrement à dériver des chiffres de croissance du P.I.B., une perspective de croissance des profits pour l'ensemble des compagnies cotées en bourse.

Deuxièmement, il faut identifier la tendance des profits de l'industrie qui nous intéresse en comparaison avec la tendance des profits de l'ensemble des industries.

Finalement, il faut faire des prévisions de croissance des profits pour les compagnies qui nous intéressent en tenant compte des particularités distinctes de celles-ci.

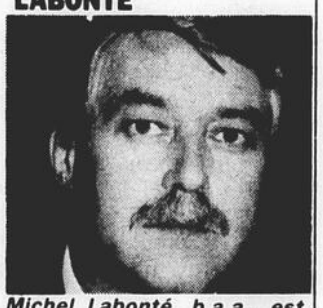
Une fois la prévision de croissance des profits établie, il ne nous reste qu'à établir le multiple cours-bénéfices que nous sommes prêts à payer pour ces titres.

Ce multiple dépend de plusieurs facteurs dont :

- la conjoncture économique ;
- le taux de croissance des bénéfices (actuels et éventuels) ;
- la qualité des bénéfices (actuels et éventuels) ;
- la cherté historique relative du titre par rapport à son industrie et par rapport au marché des actions dans son ensemble ;
- la stabilité de la croissance des profits (actuels et éventuels) ; etc.

En général, plus le taux de croissance des profits est élevé, plus le multiple cours-bénéfices est élevé. Toutefois, cela doit être pondéré en fonction d'autres critères comme l'endettement de l'entreprise et les perspectives économiques et sectorielles.

MICHEL LABONTÉ



Michel Labonté, b.a.a., est vice-président et administrateur des Conseillers en placement Gentrust.

FAITES LE CALCUL.

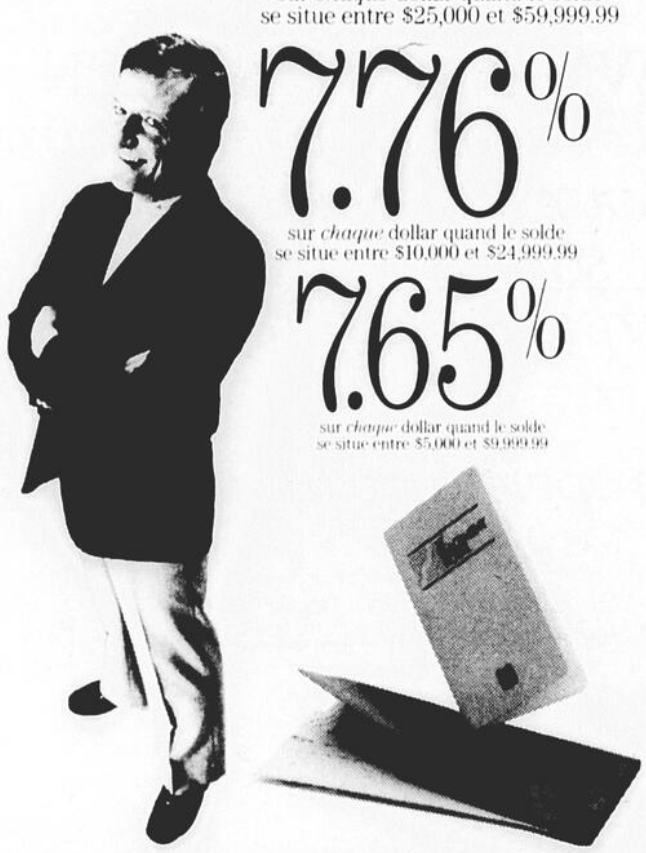
Voyez combien la somme de vos économies vous rapporterait avec le compte PLACEMENT ROYAL.MD

9.60%
sur la partie de votre solde qui excède $59,999.99

8.80%
sur *chaque* dollar quand le solde se situe entre $25,000 et $59,999.99

7.76%
sur *chaque* dollar quand le solde se situe entre $10,000 et $24,999.99

7.65%
sur *chaque* dollar quand le solde se situe entre $5,000 et $9,999.99



Taux en date du 3 octobre 1988. Renseignez-vous à n'importe quelle succursale de la Banque Royale pour le taux en vigueur.

Des taux d'intérêt élevés et toute la souplesse d'un compte d'épargne.

Le compte d'épargne Placement Royal vous offre nos plus hauts taux d'intérêt quotidien pour les soldes de $5,000 et plus. Tel qu'indiqué ci-dessus, le taux d'intérêt augmente quand le solde augmente. Et quand le solde dépasse la somme de $60,000, vous bénéficiez alors d'un taux d'intérêt encore plus élevé pour *chaque* dollar qui s'ajoute à ce montant.

VOUS AVEZ ACCÈS À VOTRE ARGENT

Le compte Placement Royal est un compte d'épargne personnel. Contrairement à d'autres types de placements, vous avez accès à votre argent en tout temps, par chèque, au moyen d'un guichet automatique Libre-service Royal* de la Banque Royale ou encore par l'intermédiaire d'un guichet automatique des réseaux Plus System* et Interac* dans toute l'Amérique du Nord. Vous pourrez, par ailleurs, être au fait de vos opérations bancaires, dépôts et retraits, grâce au livret Placement Royal qu'on vous remettra.

REGROUPEZ VOS ÉCONOMIES CHEZ NOUS

Faites le calcul et vous verrez que le compte Placement Royal a beaucoup à offrir : des taux d'intérêt élevés et toute la souplesse d'un véritable compte d'épargne. Passez à l'une de nos succursales et tirez profit de votre argent en regroupant dans un compte Placement Royal toutes les économies que vous avez dans d'autres institutions.

Le compte Placement Royal est offert par la Société d'hypothèques de la Banque Royale, une filiale à part entière de La Banque Royale du Canada. Garanti par La Banque Royale du Canada. *Marques déposées de La Banque Royale du Canada. *La Banque Royale du Canada usager inscrit des marques de commerce.

BANQUE ROYALE

Une meilleure banque Royale

SERVICES SPECIALISES

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.
MONTRÉAL (514) 935-3389 935-1874

Rencontre Sélecte Plus inc.
Agence professionnelle de rencontre
lun. au jeu. 11h à 21h — vend. et sam. 11h à 17h
(514) 466-8653

Planification du REER: cinq facteurs dont il faut tenir compte

■ Un régime d'épargne-retraite (REER), ça se planifie au moins cinq ans avant la retraite et, préférablement, à partir de 55 ans ou avant. Le particulier devrait tenir compte d'au moins cinq facteurs dans la planification de son REER:

1. le risque;
2. le rendement;
3. la flexibilité;
4. l'accessibilité à tous les fonds au moment voulu;
5. la protection contre les créditeurs éventuels.

1. Risque

À 55 ans, il faut commencer à réduire les risques et investir dans les placements plus sûrs. Cela signifie des placements comme des dépôts à terme, des certificats de dépôt et autres instruments d'épargne généralement offerts par les banques, compagnies d'assurance et compagnies de fiducie.

2. Rendement

Le rendement maximum est souvent confondu avec le plus haut taux d'intérêt offert. Bien que ceci soit souvent vrai, ce n'est pas toujours le critère principal. Il faut premièrement se sentir à l'aise avec l'institution à qui l'on confie ses économies.

Deuxièmement, il faut s'assurer qu'il n'y a pas de frais d'entrée, ni des frais de sortie ou d'administration. Ces facteurs auront des conséquences directes sur le rendement des placements. Mieux vaut avoir un rendement réel supérieur avec un *taux d'intérêt affiché inférieur* qu'un *taux d'intérêt affiché supérieur* dont le rendement réel est inférieur.

Flexibilité

La flexibilité constitue un élément important dont tout épargnant doit tenir compte. Plus la personne approche de la retraite, plus il devient impératif de planifier cette flexibilité.

La flexibilité peut avoir plusieurs visages:

• l'investissement permet-il à l'épargnant d'accéder à ses économies au moment de la retraite qui peut, elle, souvent arriver avant la date prévue à cause de circonstances fortuites?

• Le client peut-il transférer ses économies dans une autre institution qui offrirait des meilleures conditions, sans avoir à payer des frais de transfert ou avoir à payer des pénalités?

Ces frais ou pénalités peuvent souvent s'élever à 10% du montant retiré et transféré. Il arrive souvent qu'une personne devienne littéralement prisonnière et à la merci de l'institution qui administre ses économies.

Accessibilité

Si les fonds ont été investis dans des institutions financières citées précédemment, a-t-on accès à tous les produits de l'après-REER?

• Les fonds seront-ils disponibles à temps? Nombreux sont les épargnants qui ont investi dans plusieurs institutions alors que les dates d'échéance n'arrivent pas en même temps.

Il doit y avoir une synchronisation des dates d'échéance et des besoins de fonds. Les échéances devraient, de préférence, se situer entre la fin de février et le début des mois d'avril ou de mai. Ceci permet de mieux planifier la date d'achat des instruments de l'après-REER.

Protection

Quelle est la protection contre les créditeurs éventuels?

Ici on parle d'insaisissabilité. Jusqu'à maintenant, seules les compagnies d'assurance-vie avaient ce privilège. Depuis le mois de juin, la loi a été modifiée pour permettre aux fiducies offrant des rentes certaines d'avoir accès à ce privilège.

L'insaisissabilité peut devenir d'une importance capitale pour toute personne pouvant être acculée à la faillite, que ce soit sur le plan commercial ou personnel. Le secret réside dans la désignation de bénéficiaire. Le contrat de rentes devra porter la désignation *irrévocable* pour les bénéficiaires n'ayant pas de lien de sang pour être insaisissable.

Dans le cas de bénéficiaires tels qu'épouse, enfant, père ou mère, soeur ou frère, etc., le contrat doit contenir la mention *révocable* ou la mention *irrévocable* pour être insaisissable. Il serait toutefois préférable pour l'épargnant d'opter pour la mention *révocable* car elle permet de changer le nom du bénéficiaire sans consentement de sa part.

Il est à noter que les compagnies de fiducie n'offrent pas actuellement ce privilège et qu'elles attendent l'approbation gouvernementale pour leurs nouveaux produits.

ANDRÉ MATTE

André Matte est président du Groupe financier CAQ.

LES MEILLEURES RENTES MENSUELLES DISPONIBLES POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 28 SEPTEMBRE 1988

ÉCARTS EN % ENTRE LA MEILLEURE ET LA DIXIÈME RENTE
LES COTES APPARAISSANT DANS LE TABLEAU FLUCTUENT DE JOUR EN JOUR
AU MOMENT D'ACHETER UNE RENTE, IL EST IMPÉRIEUX D'OBTENIR LES COTES LES PLUS RÉCENTES
(CHIFFRES FOURNIS PAR COMPQUOTE, GROUPE FINANCIER CAQ)

	Investissement de 25 000$		Investissement de 50 000$		Investissement de 100 000$	
Rente viagère simple	Mensualités ($)	Écart (%)	Mensualités ($)	Écart (%)	Mensualités ($)	Écart (%)
1. Homme 60 ans						
•garantie 15 ans	244,08	3,00	491,05	2,64	986,06	1,13
•garantie 10 ans	251,03	2,90	506,14	2,76	1016,37	0,95
•garantie 5 ans	257,81	3,10	519,33	2,88	1042,84	0,87
2. Homme 65 ans						
•garantie 15 ans	253,22	2,80	509,62	2,70	1022,42	2,29
•garantie 10 ans	265,07	2,30	534,30	2,63	1072,90	2,21
•garantie 5 ans	277,63	2,75	558,11	2,90	1120,72	2,57
3. Homme 71 ans						
•garantie 15 ans	264,47	3,75	532,26	3,60	1067,85	2,57
•garantie 10 ans	285,81	2,80	575,22	2,07	1154,03	1,86
•garantie 5 ans	314,64	3,60	634,94	3,80	1275,53	4,00
4. Femme 60 ans						
•garantie 15 ans	237,07	3,85	476,53	2,80	955,46	2,40
•garantie 10 ans	240,76	3,90	483,95	2,90	970,33	2,50
•garantie 5 ans	244,54	4,10	492,04	3,40	987,05	3,00
5. Femme 65 ans						
•garantie 15 ans	246,51	3,50	495,52	3,60	993,53	3,00
•garantie 10 ans	252,81	3,00	508,17	3,18	1020,07	3,00
•garantie 5 ans	258,62	3,15	520,10	2,88	1044,39	2,43
6. Femme 71 ans						
•garantie 15 ans	258,62	3,45	519,85	3,22	1042,32	2,61
•garantie 10 ans	271,42	2,15	546,26	2,46	1096,57	1,92
•garantie 5 ans	284,16	2,13	572,32	2,38	1149,89	2,42
Rente réversible à 100%, aux héritiers en cas de décès avant la fin de la garantie						
7. H. & F. 60 ans						
•garantie 15 ans	228,95	2,96	460,22	2,30	922,76	2,03
•garantie 10 ans	229,59	2,98	461,62	2,30	926,03	2,13
•garantie 5 ans	229,83	2,99	462,46	2,40	927,71	2,22
8. H. & F. 65 ans						
•garantie 15 ans	238,21	3,36	478,83	2,80	960,06	2,39
•garantie 10 ans	239,83	2,86	482,07	2,80	966,93	2,39
•garantie 5 ans	240,52	2,75	483,48	2,80	970,11	2,46
9. H. & F. 71 ans						
•garantie 15 ans	251,52	1,38	505,59	2,90	1013,96	2,26
•garantie 10 ans	256,99	0,50	517,22	2,00	1037,66	1,84
•garantie 5 ans	258,88	0,35	522,67	1,99	1048,61	1,82
Rente à terme 90 ans						
•Durée: 19 ans	255,15	2,25	512,89	3,66	1028,35	3,00
•Durée: 25 ans	237,52	3,03	477,45	3,53	957,29	3,15
•Durée: 30 ans	227,27	5,69	456,84	2,79	915,98	2,90

AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000$)

LE RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ EST DE 10,25%

Années du régime	1	5	10	15	20	25	30
ÂGE DE 60 ANS Versements annuels minimums	1 845,83	2 776,95	4 626,86	7 709,12	12 844,68	21 401,40	35 658,31
ÂGE DE 65 ANS Versements annuels minimums	2 215,00	3 332,34	5 552,23	9 250,94	15 413,62	25 681,68	—
ÂGE DE 71 ANS Versements annuels minimums	2 914,47	4 384,65	7 305,56	12 172,29	18 312,49	—	—

* Les institutions apparaissant dans la section des rentes sont choisies parmi les suivantes: Banque Nationale, Confédération-vie, Eaton Trust, First City Trust, Royal Trust, Sun Life, Yorshire Trust, Canada DD, Empire Life, Trust Général, Coopérants, Great West, Industrielle-Alliance, SSQ Mutuelle, Standard-vie, Crown Life, Aeterna-vie, Métropolitaine, Croix Bleue, Forestiers canadiens.

Source: Compquote/Groupe Financier CAQ. TABLEAU: LES AFFAIRES

Faites-le bien dès le départ!

Bien sûr, nous savons que vous pourriez trouver quelqu'un qui installerait un système de sonorisation dans votre lieu de travail pour un prix dérisoire. Malheureusement, on a uniquement ce pour quoi on paye. Le fait d'investir dans un système de qualité dès aujourd'hui vous évitera de faire face à un remplacement éventuel qui s'avérerait très coûteux ainsi qu'aux interruptions qui en résulteraient.

Faites appel aux experts consultants en sonorisation de ***Standard*** pour que les choses soient bien faites dès le départ. Ils vous expliqueront toute l'importance d'acquérir des pièces constituantes de haute qualité et d'une installation professionnelle. Ils concevront un système pour que vos messages se fassent entendre clairement et que la musique puisse être appréciée.

Vous pouvez toujours y aller avec le moins cher en vous croisant les doigts. Mais avec ***Standard***, vous obtiendrez un prix concurrentiel, une valeur sûre et une haute qualité dès le départ.

La référence par excellence
STANDARD
Systèmes de sonorisation Standard Limitée

Renseignez-vous sur les autres services Standard:
• Musique d'ambiance programmée • Télévision en circuit fermé
• Système de contrôle des entrées

Montréal (514) 382-2277 Québec (418) 661-7347 Halifax (902) 423-8421

PLACEMENT *Taux d'intérêt*

Taux d'intérêt en vigueur le 04 octobre 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	—	5	5 000	7	7	7	7	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Commerce	6½	6¼	5 000	7	7	7	7	7¼	7¼	1 000	7¾	7¾	7¾	7¾	8¼
Commerc. Ital.	6	5¾	5 000	8	8	8¼	8¼	8½	8½	—	—	—	—	—	—
Crédit Suisse	—	—	50 000	9¼	9,30	9,35	9,35	9½	9½	50 000	9¾	—	—	—	—
La Laurentienne	5½	5	3 000	7	7	7	7	7¼	7¼	1 000	8	8	8	8	8½
Lloyds	—	7	5 000	7⅞	7⅞	7⅞	7⅞	8¼	8¼	1 000 A)	8¾	9	9¼	9½	9½
Montréal	6½	6¼	5 000	7	7	7	7	7¼	7¼	1 000	7¾	7¾	7¾	7¾	8¼
Nationale	5½	4½	5 000	7	7	7	7	7½	7½	1 000 A)	7¾	7¾	7¾	7¾	8
Nationale de Grèce	5	4¾	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	8¾	—	—	—	—	—	—
Nouvelle-Écosse	6½	6¼	5 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	1 000	8	8	8	8	8½
Royale	6½	6¼	5 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	1 000	8	8	8	8	8½
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	8¼	8¼	8½	8½	8¾	9	10 000	9	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse	—	7	50 000	9	9,20	9,30	—	9,60	—	50 000	9,85	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5½	5¼	5 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	1 000 A)	8	8	8	8	8½
COOPÉRATIVES															
Cais. d'écon. Desj.(2)	6	5½	5 000	7	7	7	7½	7¾	8	1 000	7¾	7¾	7¾	7¾	8¼
Cais. Pop. (Mtl)(2)	6	5½	5 000	7	7	7	7½	7¾	8	1 000	9½	—	—	—	—
Cais. Pop. (Qué.)(2)	6½	6	3 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	1 000	8	8	8	8	8¼
Soc. d'Entr.-Etablis.(4)	—	—	2 000	7¼	7¼	7½	—	8¼	—	1 000	9½	9½	9¾	9¾	10
FIDUCIES															
Canada Trust	6½	6¼	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Can. Italienne	6	—	5 000	8½	8¾	9	9¼	9¼	9¼	—	—	—	—	—	—
Central Guaranty	—	—	5 000	9	9	9¼	9¼	9½	9½	—	—	—	—	—	—
Cie Standard Trust	—	7	5 000	8½	8¼	8	8	8	8	—	—	—	—	—	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
First City	—	5½	5 000	8	8¼	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Guaranty Trust	6¼	3	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Guardcor	—	—	3 000	9	9	9⅛	9⅛	9⅜	9⅜	—	—	—	—	—	—
Guardian	—	6¼	3 000	8¾	8¾	9	9	9¼	9¼	—	—	—	—	—	—
Metropolitan Trust	—	—	5 000	9¼	9¼	9½	9½	9¾	10¼	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	4	6	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Morgan	—	—	5 000	9⅛	9⅛	9⅛	9⅛	9⅛	9⅛	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	—	—	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	2 000	8½	8¾	9	9¼	9¼	9½	—	—	—	—	—	—
Trust Atlantique	—	7½	5 000	9	9	9	9	9	9	—	—	—	—	—	—
Trust Central	6¼	3	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	—	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Trust La Laurentienne	—	—	5 000	8⅝	8¾	8⅞	9	9⅛	9¼	—	—	—	—	—	—
Trust National	6½	6	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Trust Prêt et Revenu	6¼	5¾	5 000	8¼	8¼	8½	8¾	9	9¼	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	6	6	5 000	8	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—
Wellington	—	—	5 000	9¾	9⅞	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—

CERTIFICATS GARANTIS (1) (intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 6 mois ouv	6 mois fer	1 an ouv	1 an fer	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES COMMERCIALES: 1 an	3 ans	5 ans
5 000	7¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	10¼	10½	10	10½	10½	11¼	—	12	11½	11¾	12	12	12	—	—	—
1 000	10½	10¾	10¾	10¾	10½	—	—	—	11¾	12	12	12	11¾	12¾	13	12¾
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10½	11¾	—	12¼	11¾	12	12	12	12	11¾	12¼	12¼
1 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	10	10¼	10¼	10½	10¾	11¼	—	12	11½	11¾	12	12	12	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10½	11¾	11½	11¾	11½	12	12	12	11¾	—	—	—
1 000	10	10	10¼	10½	10¾	11½	11½	—	11¾	12	12	12	12	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10½	11¾	—	12¼	11¾	12	12	12	11¾	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10½	11¾	11½	12¼	11¾	12	12	12	11¾	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10½	—	11¾	12¼	11¾	12	12	12	12	12½	12¼	12¼
1 000	10	10¼	10¼	10½	10¾	11¼	—	12¾	11¾	12	12¼	12¼	12½	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10¾	—	—	12¾	11¾	12	12	12	12	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10¾	—	12	12¾	11¾	12	12	12	12	—	—	—
1 000	10¼	10½	10½	10½	10¾	—	11½	12	11¾	11¾	12	12	12¼	12¾	13	13¼
1 000	10¼	10¼	10½	10½	10¾	—	—	—	11¾	11¾	12	—	—	—	—	—
1 000	10½	10½	10¾	10¾	10½	11½	—	—	11¾	12	12	12	11¾	11¾	12	11¾
1 000	10½	10¾	10¾	10¾	11	—	—	—	12	—	—	—	—	13	—	—
500	10½	10½	10¾	10¾	10¾	—	—	—	11¾	12	12	12	12	—	—	—
500	10¾	10¾	10¾	10½	10¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	10½	10½	10¾	10¾	10¾	11½	11¼	—	11¾	11¾	12	12	12	12	12¼	12½
1 000	10½	10¾	10¾	10¾	11	—	—	—	12	—	—	—	—	13	—	—
1 000	10½	10¾	10¾	10¾	10½	11½	—	—	11¾	12	12	12	11¾	11¾	12	11¾
500	10½	10⅝	10¾	10¾	10¾	—	11¼	12	11½	11¾	12	12	11¾	11½	12	11¾
1 000	10	10¼	10½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 000	10½	10⅝	10¾	10¾	10¾	11¾	11½	—	11¾	11¾	12	12	12	12	12	12
1 000	10½	10½	10¾	10¾	10¾	—	11¾	12¼	11¾	11¾	12	12	12	13	12¾	12¾
500	10½	10¾	10¾	10¾	10½	—	11¼	12¼	11¾	12	12	12	11¾	11½	12	11¾
1 000	10½	10⅝	10¾	10¾	10¾	11½	11¼	12	11½	11¾	12	12	11¾	11½	12	11¾
1 000	10½	10½	10¾	10¾	10¾	11½	11¼	12	11½	11¾	12	12	11¾	11½	12	11¾
1 000	10½	10½	10¾	10¾	10¾	—	—	—	—	—	—	—	—	11¾	12¼	12½

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.

Un an et cinq ans: l'écart n'est plus que de 0,25%

Le gouvernement dévoilera incessamment le taux que rapporteront les obligations d'épargne du Canada (OEC) datées du 1er novembre prochain.

Comme par le passé, les OEC devraient présenter un taux alléchant la première année. Les experts prévoient un taux d'environ 10%. (Voir la chronique sur les taux de l'édition du 1er octobre du journal LES AFFAIRES.)

Pour ce qui est des années ultérieures, le taux minimum garanti sera vraisemblablement assez faible. Les autorités monétaires se réservent ainsi la possibilité de relever le taux en fonction des taux qui prévaudront sur le marché au cours des prochaines années.

En fait, le gouvernement n'a pas le choix. Puisque les OEC sont encaissables en tout temps, les autorités doivent en aligner le taux sur les taux du marché. Elles évitent ainsi de faire face à un encaissement massif de la part des épargnants.

Pour attirer les épargnants, les OEC devront rapporter, la première année, un taux s'apparentant à celui qu'offrent les institutions financières sur les certificats de dépôt garantis d'un an. Actuellement, ce taux se situe à 10,50% dans la très grande majorité des cas. Il est même de 10,75% à la **Compagnie Standard Trust**.

Par ailleurs, les certificats de dépôt de cinq ans commandent un taux de 10,75% en général. (La **Fiducie Canadienne Italienne** fixe même son taux de cinq ans à 11%.)

Un écart aussi mince entre les taux d'un an et ceux de cinq se veut plutôt inhabituel. Cet écart se chiffre actuellement par 0,25%, alors qu'il se situe généralement entre 1 et 2%.

Taux hypothécaires

Il en va de même pour les taux hypothécaires. Cette semaine, ces derniers s'établissent en général à 11,75% pour le terme d'un an (hypothèque fermée). Et, curieux phénomène, le taux de cinq ans est au même niveau dans bon nombre de cas.

Le choix de l'emprunteur ne se fait plus dorénavant en fonction du niveau de la mensualité, mais bien plutôt en fonction de ses prévisions personnelles quant à l'évolution des taux.

Ainsi, une hypothèque de 60 000$ amortie sur 20 ans se traduit actuellement par une mensualité de 638,72$, qu'il s'agisse d'un terme d'un an ou de cinq ans. Le choix du terme dépend donc uniquement de ce que seront les taux dans un an.

Par exemple, si les taux hypothécaires d'un an se situent à 10% en octobre 1989, l'emprunteur qui se sera engagé pour une période de cinq ans perdra une somme importante. À 10%, une hypothèque amortie sur 20 ans entraîne une mensualité de 571$.

Dans notre exemple, l'emprunteur qui aurait choisi un terme de cinq ans perdrait 812,64$ (638,72$ − 571$ = 67,72$ × 12) au cours de la deuxième année du terme de cinq ans. Et si les taux d'un an demeuraient à 10% au cours des trois années suivantes, l'économie totale s'élèverait à 2 554,88$ sur toute la durée du terme de cinq ans.

Puisque les spécialistes s'attendent à ce que les taux baissent d'ici au printemps de 1989, il serait donc tout indiqué de choisir le terme hypothécaire le plus court, c'est-à-dire six mois ou un an.

GILLES GAGNON

Marchés monétaires

	04-10	27-09	20-09	13-09
CANADA				
1. Taux d'escompte	10,50	10,54	10,57	10,35
2. Taux préférentiel	11,75	11,75	11,75	11,25
3. Bons du Trésor (3 mois) (1)	10,32	10,30	10,27	10,12
4. Papier commercial (90j.) (1)	10,50	10,45	10,57	10,40
5. Acceptations bancaires (90j.) (1)	10,42	10,38	10,52	10,30
6. Argent à demande (1)	10,00	9,87	9,88	9,75
7. Rendement des obligations				
Canada 1er Nov. 89 - 10 ¾ %	10,43	10,29	10,34	10,30
Canada 1er Mai 93 - 10 ¾ %	10,02	10,09	10,09	10,12
Canada 1er Oct. 09 - 10 ¾ %	10,31	10,32	10,31	10,42
8. Taux de change				
$CA/US comptant	0,8268	0,8201	0,8086	0,8095
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	6,50	6,50	6,50	6,50
2. Federal Funds	8,43	8,25	8,06	8,13
3. Taux préférentiel	10,00	10,00	10,00	10,00
4. Bons du trésor				
13 semaines	7,23	7,23	7,17	7,21
26 semaines	7,46	7,48	7,34	7,41
5. Certificats de dépôts (90 jours)	7,85	7,80	7,79	7,85
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	8,15	8,15	8,02	8,10
7. Eurodollars (90 jours)	8,43	—	8,31	8,25

Tableau LES AFFAIRES
(1) Achat minimum de 1 M$

NOUVEAU!
DÉPÔT GARANTI À TAUX PROGRESSIF
À l'échéance, renouvelez pour un terme identique et recevez 0,50 % de plus que le taux en vigueur au 1er renouvellement et 1 % de plus au 2e renouvellement.

NOUVEAU!
DÉPÔT GARANTI AVEC OPTIONS DE RETRAITS
Profitez des taux d'intérêt élevés du long terme sans geler la totalité de vos fonds. Vous pouvez effectuer deux retraits partiels du capital, sans pénalité, ni ajustement de taux.

DÉPÔTS GARANTIS
10 3/4% 3 ans intérêt annuel
10 5/8% 18 mois intérêt annuel
10 3/4% 5 ans intérêt annuel

LE SUMMUM DES COMPTES ÉPARGNE-CHÈQUES
Bénéfices Plus
Taux d'intérêt progressifs jusqu'à 9,83
SPÉCIAL – TEMPS LIMITÉ
DÉPÔT GARANTI MINIMUM 1 000 $
Échéance entre 15 octobre et 1er novembre 88
9%

ENRICHISSEZ VOS PLACEMENTS!
TRUST GÉNÉRAL
Laval: 682-3200 • **Pointe-Claire:** 694-5670 **Ville Mont-Royal:** 341-1414 • **Outremont:** 739-3265, 272-4777 • **Mtl/University:** 871-7200 • **Mtl/Place Ville-Marie:** 861-8383 **5995, boul. Gouin Ouest:** 745-1515 • **Anjou:** 355-4780 • **LaSalle:** 366-0730 • **Brossard:** 466-2500 • **St-Lambert:** 466-8666 • **Hull:** 771-3227
Taux sujets à confirmation

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 30-09-88	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1987-88 Haut	1987-88 Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1634,42	6,20	9,61	1901,48	1435,94
Banques	1598,52	12,06	7,68	1621,30	1222,00
Mines et métaux	1541,17	18,63	9,07	2003,47	1276,01
Pétrole et gaz	1423,97	– 11,27	17,04	1799,90	1243,35
Prod. Forestiers	2681,03	8,10	7,03	3927,27	2470,12
Prod. industriels	1549,79	17,50	17,37	1641,56	1192,79
Serv. publics	1444,46	– 3,88	11,37	1506,35	1301,39
BOURSE DE TORONTO					
TSE 35	172,74	1,14	10,10	173,99	171,53
TSE 300	3283,71	23,33	11,12	4118,90	2783,30
Mines et métaux	2748,93	34,91	4,42	3226,55	2237,47
Or et argent	5604,40	75,35	35,95	7594,80	5367,70
Pétrole et gaz	3599,47	– 43,39	17,48	4110,19	3299,04
Pâtes et papiers	3656,53	45,54	6,94	4504,89	3594,49
Produits de consommation	4016,52	30,33	10,62	4289,56	3850,92
Prod. industriels	1972,15	22,45	13,78	2144,05	1802,00
Immeubles et construction	14385,74	- 31,83	38,54	14895,14	11367,94
Transport	7409,62	171,08	15,48	9163,50	6396,94
Pipeline	3210,18	23,95	15,95	3398,50	2516,37
Services publics	2641,83	17,31	9,88	2793,50	2576,49
Communications	7132,69	100,63	19,75	7147,68	5821,59
Commerce	3611,46	7,16	22,90	3641,81	3004,66
Serv. financiers	2356,51	14,80	7,93	2393,08	1916,23
Sociétés de gestion	4844,93	3,28	8,67	5474,74	4531,23
Haute technologie	741,42	10,10	24,39	785,61	693,67
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	2112,91	22,23	12,5	2640,99	1738,41
DJ,transport	906,96	14,64	12,6	1064,41	661,00
DJ, serv. publ.	181,54	1,83	9,6	201,04	160,98
DJ, 65 actions	795,45	9,61	n.d.	962,55	653,76
NYSE, composé	153,57	1,19	n.d.	183,44	125,91
Amex	301,63	2,52	n.d.	359,37	231,90
S & P 500	271,91	2,15	12,42	328,08	223,92
NASDAQ	387,71	2,74	n.d.	453,63	291,88
AUTRES					
Londres F. Times	1476,50	2,20	n.d.	1926,20	1232,00
Tokyo Nikkei 225	27923,67	495,36	n.d.	28348,45	18544,05

	Ferm. 23-09-88	Ferm. 16-09-88	Var. en 1 sem.	1987-88 Haut	1987-88 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $US	82,18	81,77	0,41	83,27	69,13
OR					
New York en $US	394,40	393,75	0,65	477,25	326,30
ARGENT					
Londres en $US	6,13	6,23	– 0,10	9,13	4,90
PÉTROLE					
New York en $US	13,37	14,18	– 0,81	17,43	13,37

L'or perd 42,80 $ US en trois mois

Le troisième trimestre secoue la bourse, l'or et le pétrole

L'investisseur qui a réussi à faire de l'argent lors du dernier trimestre était soit chanceux, soit pessimiste au 30 juin dernier. En effet, un regard au comportement des différents instruments de placement montre que ces derniers ont pratiquement tous subi des baisses lors des trois derniers mois.

Évidemment, en raison des récentes difficultés relatives à chacun des secteurs, ce sont les cours pétroliers et aurifères qui affichent les pires performances. Par contre, les titres boursiers n'ont guère brillé non plus.

Du 1er juillet au 30 septembre, le cours de l'or a fondu, passant de 437,20$ US l'once à 394,40$ US. Il s'agit d'une baisse de 42,80$ US ou 9,8% en trois mois. Depuis le 31 décembre dernier, le métal précieux s'est fait moins précieux de 83,85$ US ou 17,5%.

Du côté de l'or noir, le baril de pétrole texan a glissé de 1,57$ US au troisième trimestre à 13,37$ US, pour une perte de 10,5%. Lors des neuf premiers mois de 1988, la richesse du Moyen-Orient a été diminuée par une baisse du baril de pétrole de 3,33$ US. Il s'agit d'une chute de 19,9%.

Les chutes importantes des cours de l'or et du pétrole sont survenues dans un contexte largement dominé par les craintes inflationnistes!

Bourse en baisse

Du côté du marché boursier, c'est l'indice **Dow Jones** des 30 titres industriels représentatifs à la **Bourse de New York** qui a réalisé la meilleure performance relative. Cet indice a tout de même perdu 1,3% au dernier trimestre. Après trois trimestres, le Dow Jones se retrouve ainsi avec un gain de 4,8% depuis le 31 décembre 1987.

Du coté canadien, le troisième trimestre a aussi été pénible. L'indice des 300 titres du **Toronto Stock Exchange** (TSE 300) a glissé de 4,6% alors que l'indice XXM de la **Bourse de Montréal** a perdu 4,3%.

C'est donc dire qu'après neuf mois le TSE 300 se retrouve avec une progression de 2% et le XXM, de 0,2%. Les boursicoteurs qui reviennent d'un périple de neuf mois n'ont rien manqué.

Même du côté du marché obligataire, le troisième trimestre a été négatif. En effet, le taux sur les obligations américaines de 30 ans était à 9% le 30 septembre par rapport à 8,91% au 30 juin. Il faut toutefois préciser que les taux sur les obligations à long terme ont surpassé les 9,5% pendant le trimestre.

Enfin, reflet de ce qui se passe dans les ressources naturelles, l'indice du prix des matières premières du **Commodity Research Bureau** a décliné de 10% au dernier trimestre.

Audrey n'a pas paniqué!

La rubrique de la semaine dernière faisait état, à titre d'exemple de panique devant la chute du prix de l'or, de la décision de **Ressources Audrey** (Mtl, 2,10$) de vendre sur les marchés à terme 60% de sa production aurifère future.

Or, après discussion avec **Guy Hébert**, président d'Audrey, des précisions importantes s'imposent.

En effet, contrairement à ce que pouvait laisser entendre le communiqué émis par Audrey (et contrairement à ce qui a été compris par le journaliste!), l'entreprise de Rouyn-Noranda n'a pas réagi sous le coup de la panique.

«Il y a plus de trois mois que nous travaillons cette transaction qui, de plus, est une condition de notre récent financement», a expliqué le président. Selon M. Hébert, Audrey devait, pour garantir son prêt de 18 M$ US, vendre dans le futur une partie de sa production.

Précisons que Ressources Audrey a négocié une marge de crédit de 18 M$ US (environ 22 M$ CA) visant la construction d'une usine de traitement sur le site de sa mine polymétallique Mobrun près de Rouyn-Noranda. «Peu importe ce qui arrive au prix de l'or, nous serons capables de repayer notre dette. De cette façon, nous protégeons nos actionnaires.»

Le président d'Audrey a aussi précisé qu'il pourrait faire la même chose avec le zinc, en raison du prix élevé de ce métal.

BERNARD MOONEY

WELCOME TO ENGLISH!

Venez suivre un cours d'immersion à Toronto

- cours individualisés
- classes de 4 participants au maximum
- séjour dans un hôtel de bonne réputation
- ouvert toute l'année

Demandez notre brochure gratuite

Le Centre Canadien de Langue Anglaise
Canadian English Language Centre
35 Euclid Avenue
Toronto, Ontario M6J 2J7
(416) 368-6226

Bombardier Inc.

M. Gilles Bacon

Le président du Groupe matériel de transport, monsieurs Jean-Yves Leblanc, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Gilles Bacon au poste de président de la Division du transport en commun de la Société.

Monsieur Bacon, qui est au service de Bombardier depuis 1986, occupait précédemment le poste de vice-président, Finances et Administration, de la Division du transport en commun.

PLACEMENT

Nos gagnants et nos perdants

SHL: + 17% sur des rumeurs

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

Sensormatic: + 0,75$ (25%) à 3,75$

À l'instar d'autres investisseurs, la société montréalaise de distribution de systèmes de protection contre le vol à l'étalage a signifié son intention de se défaire de sa participation de 7% dans **Astral Bellevue Communications**.

Astral Communications, active dans la télévision payante, est contrôlée par la société ouverte **Astral Bellevue Pathé**. Il semble que le courtier **Midland Doherty** ait été mandaté pour trouver preneur pour les actions.

SHL Syst.: + 1,75$ (16,7%) à 12,25$

Des rumeurs ont circulé la semaine dernière à l'effet que la propriété de la société informatique d'Ottawa pourrait changer ou qu'elle pourrait être privatisée. La société de portefeuille **Kinburn Corp.** détient 50,5% de SHL. Rappelons que Kinburn avait réussi à augmenter sa participation dans SHL et dans plusieurs autres compagnies grâce à la vente de débentures à **BCE**.

Rogers B: + 6$ (11,7%) à 57,25$
Rogers A: + 3,50$ (6%) à 60,50$
Rogers Pr.A: + 1,75$ (2,4%) à 75,25$

Les actions de catégorie A du câblodistributeur de Toronto ont atteint leur sommet des 52 dernières semaines vendredi dernier. Les actions privilégiées et les actions de catégorie B ont emboîté le pas. Il semble que les titres de **Rogers** montent dans l'anticipation du premier appel public à l'épargne du spécialiste de la téléphonie cellulaire **Cantel** dont Rogers détient 49%.

Redpath: + 0,63$ (6%) à 11,25$

Le plus important producteur de sucre au Canada, **Industries Redpath**, se hissera au premier rang de cette industrie aux États-Unis également. Redpath et sa société-mère britannique **Tate & Lyle PLC**, acquerront le raffineur de sucre **Amstar Corp.** de Stamford au Connecticut. Cette acquisition ajoutera quelque 1,5 M de tonnes de sucre à la capacité de Redpath aux États-Unis.

En raison de la loi anti-trust américaine, Redpath devra vendre une de ses raffineries, **Refined Sugar**, de l'État de New York.

Noranda: + 0,63$ (2,9%) à 22$
Falconbridge: + 0,25$ (1,24%) à 20,38$

Le géant des ressources naturelles, **Noranda**, a annoncé son intention d'accroître son intérêt dans **Falconbridge** à un peu moins de 30%. Noranda est déjà le plus important actionnaire du deuxième producteur de nickel au Canada.

Noranda offrira 22,25$ par action pour 7 M d'actions ou environ 10% du capital-actions de Falconbridge. Si l'offre réussit, Noranda fera passer sa participation dans Falconbridge de 19,9 à 29,4%. Cet intérêt grimpera à 33,6% lorsque Falconbridge acquerra les actions que détient **McIntyre Mines**.

NOS PERDANTS

Foresbec: - 0,30$ (17,5%) à 1,40$

Aucune nouvelle ne vient expliquer le repli soudain du titre la semaine dernière, selon la direction de l'importateur de bois dur de Drummondville. Un actionnaire aurait vendu un bloc de 6 000 actions à 1,40$ par le biais de son courtier **Richardson Greenshields**. D'autres transactions ont été enregistrées à ce prix pour un volume total de 18 000 actions pour la semaine.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 30 septembre 1988

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
RIO ALGM 5.8	*	$78⅛	78⅛	78⅛	+25⅛	47.4
SENSORMATIC	11	↗410	325	375	+75	25.0
EQUITY PRSRV	3	255	225	255	+45	21.4
SIMARD-BEAUD	53	350	280	350	+60	20.7
MADELEINE MN	13	315	280	315	+45	16.7
SHL SYSTMHSE	3	$12¼	10⅝	12¼	+1¾	16.7
AM RESRV MNG	94	175	135	160	+20	14.3
TOR-DOM SR D	*	↗$22¾	22¾	22¾	+2¾	13.7
ULTRAMAR	8	$5⅝	485	5⅝	+68	13.6
CONT PHARM B	4	130	120	130	+15	13.0

*: - de 500 ac. Source: Corporation FRI *Tableau: Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
MSV RES A	89	260	190	190	-60	-24.0
BOW VAL R PR	1	295	↙250	250	-65	-20.6
ASBESTOS CP	1	$6½	6	6	-1⅜	-18.6
MORGAN FINCL	4	$5⅜	↙450	450	-100	-18.2
CIBC WT B	39	210	150	160	-35	-17.9
FORESBEC A	18	170	140	140	-30	-17.6
NORTHGAT WTG	1	120	↙120	120	-25	-17.2
GUARDCOR WTS	2	110	100	100	-20	-16.7
PLACER D WTG	7	105	↙95	100	-20	-16.7
CAMBIOR WT	231	330	290	295	-45	-13.2

*: - de 500 ac. Source: Corporation FRI *Tableau: Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BOMBARDIER B	779	$12⅜	11¾	12⅜	+⅜	3.1
BQUE NAT	621	$12	11⅜	12	+½	4.3
BCE INC	467	$36⅞	36⅜	36¾	+¼	0.7
TRNSALTA UTL	363	$14¼	14	14⅛	+⅛	0.9
HOLLINGER	337	↙$15	14¼	15	+⅝	4.3
CROWNX INC A	329	$5	5	5		
CAMBIOR WT	231	330	290	295	-45	-13.2
BQ ROYALE	213	$34⅝	34	34⅜		
PWR CORP	213	$13⅛	12¾	13⅛	+¼	1.9
CAMBIOR INC	212	$12⅝	11½	12	-¾	-5.9

*: - de 500 ac. Source: Corporation FRI *Tableau: Les Affaires*

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
A / B											
9⅛	200	ABCOURT M PR	210	200	210	+10	6				
200	25	ABCOURT MN B	37	35	35	-2	25			0.08	4.1
34	13	ABITIBI METL	17	13	15	-2	122				
25	6	ABITIBI RES	7	6	7		48				
12	↙101	ABITIBI-P WT	116	101	110	-9	25				
35½	19¼	ABITIBI-PRCE	$20	19⅞	20	-⅛	4	1.00	5.0	2.29	8.7
255	45	ACDS GRAPHIC	55	47	55	+5	14			0.02	27.5
85	11	ACHATES RES	11	11	11		4				
320	50	ACSI LTEE	67	* 65	65		2			0.29	2.2
200	100	ACTIDEV INC	110	102	105	-10	7			0.19	5.5
280	75	ADS ASSOC	90	90	90		1			0.12	7.5
36¼	12½	AGNICO-EAGLE	$13⅞	12⅝	13½	+1	30	0.20‡	1.8	0.65‡	17.1
185	80	AGROMEX INC	100	90	90	-5	4				
365	165	AL COUCHE	200	180	200		64			0.24	8.3
80	↙1	AL COUCHE WT	1	1	1	-4	14				
49⅜	26½	ALCAN ALUM	$36⅛	35⅛	35⅜	+⅛	155	0.88‡	3.0	4.06‡	7.2
55	10	ALDONA MINES	18	15	18	+2	4			-0.01	
11	380	ALGO GRP A	440	425	440	+25	3	0.25	5.7	0.72	6.1
235	200	ALGO GRP PRA	235	200	235		2				
285	↙1	ALGO GRP WT	1	1	1	-2	43				
25	17⅜	ALGOMA ST 8%	$24¾	24⅜	24¾		1	2.00	8.1		
26¾	14	ALGOMA STEEL	$26	26	26	+¾	1			2.80	9.3
30	23	ALTA EGY 775	$26¾	26½	26½		2	1.94	7.3		
21	14⅞	ALTA ENERGY	$16⅜	16¼	16⅜		18	0.30	1.8	0.85	19.3
15⅜	10½	ALTA NAT GAS	$15	14⅞	14⅞		4	0.68	4.6	0.21	70.8
360	180	ALUBEC IND	190	190	190	-10	2			0.20	9.5
360	↙130	AM BARR G-WT	150	130	150	+15	5				
12¼	5¼	AM BARRIC WT	$6¼	6⅛	6¼	+¼	3				
35¾	18	AM BARRICK	$21¼	20¼	20½	+⅜	33	0.10	0.5	0.54	38.0
310	100	AM RESRV MNG	175	135	160	+20	94				
24⅛	21½	AMCA IN 8.84	$24¾	24⅜	24¾	-⅛	1	2.21	8.9		
24⅛	21¼	AMCA IN 9.25	$24⅜	24¼	24¼		6	2.31	9.5		
24¾	16¾	AMCA IN 9.5%	$23	22⅝	23		4	2.38	10.3		
12⅜	325	AMCA INTL	480	470	480	+10	15	0.25‡	6.3	-6.00‡	
172	100	AME LTD	115	115	115	-5	*	0.05	4.3	0.07	17.2
158	45	AMER RES A	100	100	100		2			0.04	28.6
435	160	AMISCO IND	190	180	190		4	0.05	2.6	0.36	5.3
400	↙70	ANDRE PERRY	75	70	75	-5	5				
17¾	10	ANDRES WNS A	$12	12	12	+⅜	1	0.60	5.0	0.89	13.5
300	30	ARBOR RES	35	30	30	-5	30				
100	↙20	ARMENO RES	20	20	20	-5	5				
134	↙45	ARMISTICE RS	63	45	62	+8	48				
9⅜	↙435	ARTOPEX INTL	450	435	450	+5	6			0.75	6.0
12½	425	ASBESTOS CP	$6½	6	6	-1⅜	1			-2.20	
48	8	ASTER EXP A	15	13	15	+1	16				
8¼	5	ASTRAL BEL A	$8¼	8⅛	8¼		1	0.15	1.8	0.53	15.6
9	5¼	ASTRAL BEL B	$9	8⅜	8⅜		1	0.15	1.7	0.40	21.6
12¾	7⅛	ATCO LTD I	$8⅜	8½	8½		55	0.20	2.4	-1.14	
365	↙190	ATLANTIQUE A	215	190	210		8			0.34	6.2
↙355	190	AUBERGES GV	355	340	345	+5	10			0.51	6.8
47	2	AUBERGES-WT	7	5	6	+1	88				
5⅜	201	AUDREY RES	214	201	214	+9	33			0.20	10.7
215	↙77	AUGMITTO EXP	85	77	77	-13	10			0.01	77.0
19	2	AUNORE R WT2	5	5	5		4				
280	↙45	AUNORE RES	55	45	50	-5	17				
10¾	370	AUR RESOURCE	400	385	385	-5	8			0.09	44.8
360	↙40	AURIZON MNS	47	40	42	-5	19				
27	10	AUROCHS SOC	14	14	14	-1	12				
145	25	AURTEC M CLA	40	40	40		2				
7⅞	300	AVCORP IND	410	395	400	-10	26			0.29	13.8
29¼	21⅛	B C TELEPHON	$28	27⅜	27½	-½	14	1.84	6.7	3.12	8.8
10	6½	B CORP I R	$8⅛	7¾	8	+⅛	22				
30¾	26¾	B CORP PR	$30	29⅞	29⅞		14	2.43	8.1		
24	15	B P CDA INC	$18⅛	17½	17½	-⅛	28	0.15	0.9	0.22	79.5
9¾	5½	BANCSHR P IR	$8⅝	8⅜	8⅝		1				
21⅛	18¼	BANCSHR P PR	$20¾	20¼	20¾	+⅜	2	1.73	8.4		
15⅛	11¼	BANK NS	$15	14⅜	14¾		176	0.80	5.4	2.80	5.3
300	↙75	BASTIEN INC	85	* 75	80	-15	8			0.25	3.2
20	8	BATEMAN BAY	10	10	10		1				
15	10½	BATON BRDCST	$13¾	13¼	13¼	-½	14	0.24	1.8	0.69	19.2
10⅜	8½	BCE D 9.125	$10⅛	10⅛	10⅛	-⅛	*	0.91	9.0		
11	9	BCE D 9.75	$10½	10⅜	10½	+¼	2	0.98	9.3		
405	190	BCE DEV CORP	340	330	335	-5	29			0.01	335.0
25⅛	21½	BCE DEV SR 1	$25⅜	25¼	25¼	-⅛	3	2.25	8.9		
145	65	BCE DEV WT	73	68	68	-4	20				
39⅝	20⅛	BCE INC	$36⅛	36⅜	36¾	+¼	467	2.44	6.6	3.90	9.4
39½	34½	BCE INC 205	$36½	36½	36½	-⅛	*	2.05	5.6		
↙18⅞	8	BCE MOBILE	$18⅞	17½	18½	+¾	16			-0.09	
24⅝	23	BCE PL 7.75%	$24½	24½	24½	+⅛	*	1.94	7.9		
265	26	BEAUFIELD RS	32	28	28	-4	24				
215	75	BEAUGARTE GP	100	86	100	+9	20			0.11	9.1
25½	22⅛	BELL CDA SR9	$24¼	24¼	24¼		1	1.88	7.7		
25⅛	22⅞	BELL CDA 194	$25	25	25		*	1.94	7.8		
6	160	BELMORAL MNS	180	173	173	-7	13			0.08	21.6
175	↙12	BELMORAL WTA	12	12	12	-2	2				
5	100	BELMORAL WTS	185	185	185	-10	1				
425	390	BERKLEY WALL	400	400	400		1	0.12	3.0		
460	125	BESTAR INC	150	135	150		2			0.14	10.7
15	8⅞	BGR PRECS A	$10½	10⅛	10½	+⅝	2	1.00	9.5	2.73	3.8
5¾	200	BIOMIRA INC	315	300	315	-10	1			-0.17	
115	↙35	BIOREX GRPE	35	35	35	-5	1				
360	122	BIOTECH ELEC	160	150	150	-10	2			0.23	6.4
26⅛	24	BMO $2.50	$25⅞	25⅝	25⅞	+¼	1	2.50	9.7		
26	23¼	BMO SR 3	$25¾	25⅜	25¾	+½	4	2.13	8.3		
365	14	BMO WTS	17	15	16	-1	249				
260	120	BOIS FRANC	155	150	155	+10	7	0.02	1.3	0.27	5.7
24	20	BOMBARD PR	$23⅝	23⅜	23⅝	+⅛	8	2.19	9.3		
↙25¾	11¼	BOMBARD WTS	$25¾	23½	25¾	+1¼	68				
12⅜	7	BOMBARDIER A	$12⅜	11⅞	12⅜	+⅜	56	0.24	1.9	1.06	11.6
12⅜	6½	BOMBARDIER B	$12⅜	11¾	12⅜	+⅜	779	0.26	2.1	1.06	11.6
315	175	BOMEM INC	192	190	192	+2	2				
44	20	BORALEX A	35	35	35		287			-0.06	
60	25	BORALEX C	40	40	40		9			-0.06	
6¼	↙250	BOW VAL R PR	295	250	250	-65	1				
25	20	BOW VAL 2.05	$22½	22	22½	+¾	1	2.05	9.1		
38¼	25	BOW VAL 2025	$28¾	28¼	28¼	-1	1	2.02	7.2		
20	11⅜	BOW VALLEY I	$13⅛	12⅝	12¾	-⅜	20	0.20	1.6	0.45	28.3
123	25	BOW VALLEY R	30	30	30	+2	3			-0.78	
17	10½	BQ LAUR	$10¾	10⅝	10¾		8	0.54	5.0	1.28	8.4
27½	26¼	BQ LAUR 2.62	$26¾	26¾	26¾		*	2.63	9.8		
97⅛	80	BQ NAT SR 5	$87⅜	87¼	87⅜	-⅛	20	6.96	8.0		
25¼	19¾	BQ NAT SR 7	$23⅜	23⅛	23⅛	+⅛	1	2.13	9.1		
22½	20½	BQ NAT SR 8	$22¼	22	22⅛	+⅛	1	2.00	9.0		
35	22⅞	BQ ROYALE	$34⅝	34	34⅜		213	2.08	6.1	4.25	8.1
18½	15	BQ RY 1.45	$17⅜	17	17⅜	+¼	13	1.45	8.3		
23¾	21	BQ RY 1.88	$23¼	23¼	23¼	+¼	1	1.88	8.1		
31¾	28	BQ RY 2.75	$30	29½	29⅞	+⅛	37	2.75	9.2		
30¾	24⅝	BQUE MTL	$28½	28⅛	28½	+⅛	175	2.00	7.0	4.29	6.6
12⅞	8½	BQUE NAT	$12	11⅜	12	+½	621	0.64	5.3	1.89	6.3
36¾	23⅛	BQUE TD	$36⅛	35¼	35⅞	+½	87	1.12	3.1	4.07	8.8
200	↙43	BRALORNE RES	55	43	43	-2	9			0.65	0.7
12	5	BRAM BRICK A	$7⅜	7¼	7⅜	+⅛	1	0.24	3.3	0.85	8.7,
41½	38¾	BRASCADE PRB	$39⅛	39⅛	39⅛	-⅛	*	3.20	8.2		
39⅜	23⅜	BRASCAN 'A'	$25⅞	25⅜	25⅞	+⅛	9	0.96	3.7	2.19	11.8
75	30	BRESEA RES	40	39	39	+1	1				
57	5	BROSNOR EXPL	6	6	6	-2	4				
18⅝	15½	BRUNCOR INC	$17⅜	17⅛	17⅜	+⅜	12	1.20	6.8	1.69	10.4
51	↙14	BRUNEAU MINE	17	14	16	+1	16				
15⅛	9¾	BRUNSWICK M&	$10½	10⅛	10½	+⅜	1	0.20	1.9	0.62	16.9
C / D											
25	10¾	C IMP BK	$24	23½	23¾		174	1.16	4.9	3.00	7.9
5¾	↙130	CABANO EXPED	160	130	160	-5	6			0.47	3.4
36	8	CACHE D'OR R	8	8	8	-1	2				
11⅝	5⅛	CAE INDS LTD	$9½	8⅞	9⅜		168	0.16	1.7	0.38	24.7
26¼	11¼	CAMBIOR INC	$12⅝	11½	12	-¾	212	0.10	0.8	0.88	13.6
15¼	280	CAMBIOR WT	330	290	295	-45	231				
32¾	23½	CAMBRDGE PR	$32⅝	32⅜	32⅝	+⅛	*	1.63	5.0		
29½	19¼	CAMBRDGE SHP	$29¼	28½	28¾	-½	6	0.56	1.9	0.61	47.1
340	105	CAMPBL RES	115	108	112	+2	16			-0.04	
21¼	16	CAMPBL S LTD	$17⅛	16¾	16¾	-¼	2	0.42	2.5	1.26	13.3
140	10	CAMPBL WT-G	28	28	28	-2	1				
25½	12¾	CAMPEAU CORP	$19⅞	18⅝	18⅞	-¾	13	0.40	2.1	-4.89	
23	19⅜	CAMPEAU PR C	$21¼	21	21	-¼	2	2.19	10.4		
22¾	19⅛	CAMPEAU PR D	$20⅛	19¾	19⅞	-⅛	4	2.25	11.3		
↙40	↙16	CANAKO MNG	40	16	16	-4	92				
11	6¼	CANAM MANAC	$7⅝	7¼	7½		37	0.20	2.7	1.03	7.3
11⅞	6⅛	CANAMAX RES	$6⅝	6½	6½	+¼	1			-1.07	
14⅜	10½	CANRON INC B	$11¼	11⅛	11⅛	-¼	1	0.54	4.9	1.25	8.9
440	23	CANSTAR SPRT	335	335	335	-5	*			-0.20	
320	225	CANTERRA EGY	290	290	290	+10	1				
↙14	8	CARA OPER A	$14	14	14	+⅜	*	0.20	1.4	0.68	20.6
14½	7¾	CARA OPERATN	$14¼	14⅛	14¼	+⅜	1	0.20	1.4	0.74	19.3
33¼	22½	CARENA-BANCP	$32½	32½	32½	+¼	*	0.40	1.2	0.95	34.2
9⅞	480	CASCADES INC	$5½	485	5½	+½	147			0.50	11.0
9½	6¾	CASSIDYS	$7½	7½	7½	-⅛	*	0.20	2.7	1.21	6.2
23¾	12¼	CB PAK INC	$19⅞	19¼	19½	-¼	20	0.60	3.1	1.23	15.9
10¾	6½	CCL INDS B	$8⅞	8⅞	8⅞	-¼	*	0.24	2.7	-0.95	
9¼	8	CDA INC P-UN	$8¾	8¾	8¾	-¼	3	0.82	9.3		
16⅜	12¼	CDA PACKERS	$14⅜	14⅛	14⅜	+¼	2	0.38	2.6	0.91	15.8
49	40	CDN PAC FRST	$40⅛	40⅛	40⅛	+⅛	*	2.60	6.5	5.62	7.1
29	17⅜	CDN PAC LTD	$22⅛	21⅜	21½	+⅛	187	0.76	3.5	2.31	9.3
17⅞	9	CDN TIRE A	$16⅜	16¼	16⅜	-⅛	58	0.24	1.5	1.16	14.1
44	27⅜	CDN TIRE CP	$36¾	36¾	36¾	-1½	*	0.24	0.7	1.16	31.7
20⅜	16⅛	CDN UTIL A	$19⅛	18¾	18⅞	-¼	8	1.32	7.0	2.13	8.9
20½	16	CDN UTIL B	$19⅛	18⅞	19⅛	-⅛	6	1.32	6.9		
24⅞	24	CDN UTIL PRM	$24½	24⅜	24⅜	-¼	1	1.77	7.3		
26¾	25⅜	CDN UTL SR I	$26¼	26⅛	26¼	+⅛	2	2.19	8.3		
25½	24½	CDN UTL SR L	$25⅛	25⅛	25⅛	+⅛	*	1.93	7.7		
27½	13	CELANESE CDA	$27	26¾	27	+⅛	48	1.50	5.6	2.86	9.4
13	7½	CENT CAP 'A'	$9¼	8¾	9¼	+⅛	69	0.50	5.4	0.76	12.1
14¾	9¼	CENT CAPITAL	$11½	11⅜	11½		50	0.50	4.3	0.32	35.9
22¾	14	CENTRAL TRST	$17¾	17¾	17¾	-½	*	0.80	4.5	1.99	8.9
21¾	13	CFCF INC	$21⅜	21	21⅜	-⅜	7	0.20	0.9	1.57	13.6
210	100	CFS GROUP	130	130	130		6			0.11	11.8
30⅛	9¼	CGC INC	$12⅜	11⅛	12⅜	+1⅛	57	0.72	5.8	2.08	5.9
465	135	CGI GROUP A	185	180	185	+5	7			0.09	20.6
135	10	CHABLEA INC	12	11	12	+1	20				
6⅞	270	CHARAN INDS	295	280	280	-15	11			0.05	56.0
7⅞	225	CHATEAU STRS	325	275	325	+25	8			-1.03	
6¾	300	CHENI GLD MN	395	380	380	-15	1				
245	105	CHENI GLD WT	120	120	120	-9	*				
52¼	25⅞	CHRYSLER CP	$28½	28½	28½	+1¼	*	1.00‡	4.3	5.06‡	4.6
355	43	CIBC WT B	210	150	160	-35	39				
100	30	CIE AGRICOLE	31	31	31	+1	1				
16⅛	9	CIM ST LAW A	$12⅞	12½	12⅝	-⅛	10	0.70	5.5	1.76	7.2
7⅜	410	CINRAM LTD	$7	6⅞	7	+½	1	0.12	1.7	0.45	15.6
↙8½	360	CINRAM WTS	$8½	8½	8½	+½	1				
5¾	275	CIRCO CRAFT	415	410	415		2			0.26	16.0
25	22½	CMRS GAS	$24½	24½	24½	+⅛	2	1.64	6.7	2.25	10.9
29¼	27	CMRS GAS1350	$27¼	27¼	27¼	+⅛	1	3.38	12.4		
↙25	10	CMRS GS 7.6%	$25	25	25		1	1.90	7.6		
17	12⅛	CO-STEEL INC	$16	15¾	16	+¼	20	0.48	3.0	1.70	9.4
7¼	350	COGECO INC	$6⅜	6¼	6⅜		5	0.10	1.6	0.63	10.1
5¼	132	COHO RES A	450	450	450	-15	1			0.02	225.0
150	↙19	COLERAINE RS	24	19	19	-6	42				
7	225	COLORTECH	225	225	225		1			0.02	107.1
22½	11	COMINCO LTD	$19⅞	18¼	19¾	+1⅝	21	0.21	1.1	1.24	15.9
12½	8	COMINCO PR H	$12¼	12¼	12¼		2				
↙25	24	COMINCO PRB	$25	24⅞	24⅞	+¼	5	2.44	9.8		
15¾	9¾	COMM SATLLTE	$13⅜	12¾	13⅜	+⅜	4			0.20	68.1
99	25	COMPUTERTIME	25	25	25	-5	3			-0.06	
96	35	COMTERM INC	39	35	39	+4	33			0.30	1.3
22⅝	13½	CON-BATH A	$15	14⅝	14⅝	-¼	33	0.80	5.5	1.82	8.0
22	14	CON-BATH B	$14¾	14¾	14¾		1	0.16	1.1	1.82	8.1
5	160	CONIAGAS MN	170	170	170	+10	*			-0.08	
33¾	16	CONNAUGHT BS	$31¾	30¾	31	-¼	14			1.27	24.4
460	90	CONT PHARM A	120	120	120	+5	4	0.05	4.2	-0.03	
470	90	CONT PHARM B	130	120	130	+15	4			0.41	3.2
20¼	15¾	CORBY A VOTE	$19	18¾	19		3	0.72	3.8	0.73	26.0
390	130	CORE-MARK IN	340	335	340	-10	2			-0.00	
10¼	6	CORONA CL A	$8⅜	8⅛	8½	+½	101				
10½	8	CORONA CL B	$8⅜	8½	8⅜	+½	7				
265	145	CORONA IC90	180	165	179	+14	12				
10	7½	CORONA PFD A	$8¾	8¾	8¾	-⅛	1	0.75	8.6		

(suite à la page 67)

POINT ROUGE
GALERIE D'ART
L'ART D'INVESTIR
2150, rue Crescent, Montréal, Québec H3G 2B8
(514) 843-8408
Une réalisation MASSÉ

(suite de la page 66)

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
25½	18	CORONA PFD B	$20¾	20¾	20¾	+ ¾	2				
27½	18	CORONA PFD C	$22	21½	22	+ ½	2	1.33	6.0		
7½	170	CORONA R88	270	250	270	+25	24				
350	110	CORONA R92	195	190	195	+5	21				
440	265	CORONET CPTS	290	280	280		3	0.20	7.1	0.40	7.0
7	400	COTT BEV	400	400	400		*			0.12	33.3
300	205	COVER (INDS)	250	230	250		3				
6½	375	CREDIT IND A	455	440	440		8	0.16	3.6	0.54	8.1
26¾	25	CROWN L 2.28	$25½	25½	25½		2	2.28	9.1		
26	17¾	CROWNX $2.00	$20½	19⅞	20⅛	- ⅛	7	2.00	9.9		
17¼	9	CROWNX INC	$10⅝	10½	10½	- ¼	2	0.40	3.8	0.26	40.4
8¼	440	CROWNX INC A	$5	5	5		329	0.30	6.0	0.25	20.0
13⅜	10⅞	CROWNX WT 96	$13	12¾	12¾		11				
6¾	225	DATAMARK INC	265	255	260	- 5	2			0.31	8.4
41	21	DEMONTIGNY A	34	30	30	- 4	36				
7¼	470	DENISON MN A	485	480	485	- 5	13			- 0.12	
7	450	DENISON MN B	465	460	460		8			- 0.12	
61	↙1	DENISON WT B	1	1	1	- 1	5				
24⅜	16¾	DENISON 9.5	$20½	20⅜	20½	+ ½	3	2.38	11.6		
24⅜	20⅛	DENISON 9.75	$23⅜	23¼	23¼	- ⅛	4	2.44	10.5		
77	↙6	DENN'OR INC	10	6	10	+ 2	14				
10⅞	7¾	DEVTEK CORP	$10½	10⅜	10⅜	- ⅛	1	0.12	1.2	0.73	14.2
350	110	DIABRASIVE	130	130	130		11			- 0.35	
350	100	DISNAT INV A	205	205	205		*	0.16	7.8	0.24	8.5
6⅞	320	DMR GROUP A	330	320	320	- 15	4			0.11	29.1
36½	31½	DOFASCO $2.6	$35¾	35⅛	35¾	+ ⅝	3	2.60	7.3		
30	21	DOFASCO INC	$28⅛	27¾	27⅞	- ⅛	13	1.08	3.9	2.44	11.4
20	14	DOM TEXTILE	$15¾	15⅛	15⅛	- ½	14	0.60	4.0	2.08	7.3
7⅞	400	DOMCO LTD	400	400	400		5			0.53	7.5
120	30	DOMICIL INC	30	30	30		4			- 0.14	
27	25¼	DOMTAR $2.25	$26⅛	26	26	- ⅜	1	2.25	8.7		
21½	11½	DOMTAR INC	$12⅞	12¼	12⅞	+ ⅝	47	0.50	3.9	1.16	11.1
23¼	20⅞	DOMTAR PR B	$22½	22½	22½	+ ⅛	32	2.10	9.3		
37¾	13	DONOHUE INC	$13¾	13¼	13½	+ ⅛	6	0.48	3.6	2.86	4.7
21	18¼	DONOHUE 625%	$20	20	20		*	1.56	7.8		
480	190	DOREL IND	255	245	255	+ 15	26			0.38	6.7
165	25	DUFRESNOY A	30	26	28	+ 1	15				
14½	8	DUMAGAMI MN	$10¼	10	10¼	+ ¼	3			0.05	205.0
450	150	DUMAGAMI WTS	215	200	215	+ 15	3				
39	5	DUMONT NICK	24	20	24	+ 2	29				
31¾	23⅜	DUPONT CDA A	$27½	27½	27½	+ ¼	*	0.50	1.8	3.23	8.5
12	7⅛	DYLEX LTD A	$10¾	10½	10½	- ¼	13	0.20	1.9	0.51	20.6

E / F

5¼	340	EAGLE PRECIS	340	340	340	- 10	*	0.20	5.9	0.39	8.7
79	5	EASTERN MNS	8	8	8	- 2	12				
6⅜	5⅞	ECHO B 89WT	$6	6	6	- ⅛	*				
38	6½	ECHO BAY MNS	$20¾	20⅛	20⅜		105	0.07‡	0.4	0.54‡	31.0
90	10	ECUDOR MNS	69	60	68	+ 10	31				
25¼	23⅛	ELDERS 7.75%	$25	24⅞	24⅞		4	1.94	7.8		
12	7½	ENERP FND-UB	$10	9½	9⅝	- ¼	4	1.08	11.2		
10¾	↙8¾	ENERP FND-UC	$9⅜	8¾	8¾	- ⅛	6	1.04	11.9		
11⅞	7½	ENERP PET-UB	$10	9⅜	9⅜	- ⅝	5	1.08	11.5		
10⅞	8⅛	ENERP PET-UC	$9¼	9	9	+ ⅛	4	1.04	11.6		
13	↙9⅛	ENERPLUS UN	$10	9⅛	9⅛	- 1⅛	1	1.29	14.1		
350	151	EQUIPE DEN A	215	195	200	+ 5	6			0.27	7.4
375	125	EQUIPE DEN B	195	185	195	+ 10	3			0.27	7.2
7⅛	210	EQUITY PRSRV	255	225	255	+ 45	3			- 0.18	
260	8	EQUITY RESRV	200	190	200	+ 20	6				
5⅜	310	ESPALAU INC	335	335	335	- 10	*	0.06	1.8	0.81	4.1
20¾	11½	ESPALAU 8%	$11⅝	11⅝	11⅝	- ⅞	*	0.96	8.3		
250	↙11	ESSOR EXP	14	11	12	- 2	98				
7	200	ETAC SALE WT	$6½	6⅜	6½		2				
275	100	EXPAN MTL A	175	175	175	- 5	1				
25	2	EXPAN MTL WT	4	4	4		1				
105	30	EXPL BRX CLA	33	30	30	- 3	6				
45	10	EXPL DEUX-MT	15	14	14	+ 4	17				
28	6	EXPL LOUPHOR	6	6	6		3				
60	20	EXPL MIR CLA	31	25	30	+ 10	3				
32	5	EXPL MON-DOR	5	5	5		18				
170	65	EXPL OREX	70	65	65		22				
60	7	FAIRFLD EXPL	17	17	17	+ 5	3				
395	120	FALCONBR WT	249	230	234	- 1	44				
30¾	16½	FALCONBRIDGE	$20¾	20½	20⅝	+ ¼	32	4.75	23.3	2.55	8.0
44	3	FARBORO INC	5	5	5		6				
14⅜	8	FCA INTL LTD	$10	9⅜	9¾	+ ⅛	10	0.08	0.8	0.36	27.1
7⅜	250	FDS CRSS QC	410	390	400		23				
8	5⅛	FDS EURO UN	$7⅛	6⅞	7⅛	+ ¼	10				
85	10	FDS EURO WT	10	10	10		3				
185	30	FERMES AGRIV	50	50	50		1				
100	40	FIBR ARM 6.5	85	80	82	- 4	6				
24	20½	FID QUE PR	$22¼	22¼	22¼	- ¼	1	2.13	9.6		
6	↙340	FID QUEBEC A	380	340	370	- 5	5	0.20	5.4	0.56	6.6
300	155	FIN ENT-COOP	170	155	155	- 9	25			0.26	6.0
23¾	15⅝	FINNING LTD	$22½	22⅛	22½	+ ⅜	11	0.70	3.1	2.60	8.7
45	12	FINOR (EXPL)	34	30	32	+ 5	81				
5⅜	380	FLETCHER LE	425	415	415	- 10	1	0.10	2.4	0.32	13.0
25⅝	14¼	FLETCHR CLA	$17⅜	16¾	17¼	- ⅝	5	0.72	4.2	2.95	5.8
22¼	17⅛	FLETCHR 1 IR	$21⅜	21⅜	21⅜	- ⅜	6	0.47	2.2		
11⅜	10¼	FLETCHR 2 IR	$10½	10½	10½		2				
109	34	FORBEX INC	45	43	43	- 3	6				
310	130	FORESBEC A	170	140	140	- 30	18			0.37	3.8
200	70	FOREX INC	110	95	109		28			- 0.02	
20⅛	17¼	FORTIS INC	$19¾	19⅝	19¾		7	1.28	6.5	2.14	9.2
23½	11¾	FOUR SEASONS	$21½	21½	21½	+ ¼	1	0.17	0.8	1.22	17.6
19¾	9⅜	FPI LIMITED	$9⅝	9⅜	9½	- ⅛	72	0.24	2.5	1.43	6.6
325	50	FREEWEST RES	55	55	55		1				
8⅞	495	FST CTY TR	$5⅝	5⅝	5⅝	- ⅛	1	0.30	5.3	1.08	5.2

G / H

23⅛	20½	G A Z PRC	$22⅞	22⅜	22⅞	+ ⅜	1	2.07	9.1		
11¼	↙5¼	GALACTIC RES	$5½	5¼	5⅜	- ¼	3			0.04‡	110.4
50	10	GALLANT GOLD	10	10	10		3				
485	135	GEOFFRION B	205	180	195	- 5	13			0.38	5.1
170	6	GEOFFRION WT	6	6	6		1				
28	↙7	GLD BRIAR MN	14	7	12	- 2	51				
90	↙6	GLDN DAY MNG	9	6	9	- 1	129				
109	20	GLDN GRP EXP	40	35	35	- 5	5				
7¼	220	GLDN STAR RS	275	230	240	- 35	176			- 0.09	
57	↙8	GLDN TRIANGL	8	8	8	- 2	5				
60	25	GLOBEX MNG	25	25	25	- 5	1				
10½	6	GOLDCORP A	$6½	6⅜	6⅜	- ⅛	29			0.06	106.3
105	37	GOLDEN POND	40	40	40	- 6	1				
6⅛	↙150	GOLDEX MINES	165	150	165	+ 14	8				
335	80	GOLDN KN WT	150	140	140	- 18	1				
12	5⅞	GOLDN KNIGHT	$9¾	9⅜	9¾	- ⅛	4				
480	330	GOODFELLOW	345	330	335	+ 5	2	0.12	3.6	0.63	5.3
205	80	GORDEX MINRL	90	85	85	- 7	7			- 0.04	
285	↙165	GOYETTE INC	165	165	165	- 5	1				
315	100	GR BOCENOR	214	195	200		10				
5⅜	250	GR CANTREX A	340	340	340		51	0.03	0.9	0.10	34.0
87	↙4	GR CANTRX WT	6	4	4	- 2	61				
260	85	GR CHAMPLAIN	122	115	115	- 5	5			0.49	2.3
25¼	22½	GR L $1.875	$23⅛	23	23⅛		1	1.88	8.1		

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

Les titres transigés à la **Bourse de Toronto** et à la **Bourse de Montréal** sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies. Vous retrouverez uniquement les titres qui ont été transigés lors de la semaine dernière.

De gauche à droite, les colonnes indiquent: le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le dernier dividende sur une base annuelle en argent, le rendement de ce dividende, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5$ sont indiqués en cents; ceux de 5$ et plus sont en huitième.

Le symbole (‡) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en $US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (↙) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines.

Abréviations:

RT ou RTS: droit(s) de souscription

WT: bon de souscription

PR: action privilégiée

CL: suivi des lettres A, B, X, ou Y détermine la catégorie d'actions.

Source: Corporation FRI

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
13⅜	↙6¾	GR LAUR B	$7	6¾	6¾	- ⅛	31	0.28	4.1	0.51	13.2
5⅞	200	GR PLASTIQUE	235	235	235		*			0.30	7.8
410	85	GR SOFICORP	101	101	101	+ 1	7			- 0.03	
39	21	GRANDMA LEE	35	32	35		5			0.02	17.5
8⅛	6½	GRDN TR PR A	$7	7	7		1	0.67	9.5		
9	7¾	GRDN TR PR B	$8⅝	8⅜	8⅜		2	0.85	10.1		
5½	270	GRDN TRUSTCO	290	270	280	+ 5	2	0.12	4.2	0.31	9.0
73	↙8	GREEN FOR WT	10	8	10		3				
9⅜	310	GREENSTONE	425	410	420	- 10	3				
10⅝	480	GRILLI PROP	$5½	5	5½		9			1.00	5.5
14⅜	9½	GRT W LIFECO	$12¼	12	12⅛	+ ⅛	11	0.50	4.1	1.02	11.9
20¼	13	GT LAKES GRP	$17	17	17	- ⅛	1	0.84	4.9	1.81	9.4
25½	24⅜	GT-WEST 7.7%	$25	25	25		*	1.93	7.7		
10¼	410	GTC TRNSCN B	425	420	420		21			0.43	9.8
10⅜	6⅜	GUARDCOR INV	$8	7⅝	7⅝	+ ⅛	*	0.31	4.1	0.62	12.4
224	55	GUARDCOR WTS	110	100	100	- 20	2				
6⅞	350	GUILLEVIN A	490	490	490	+ 25	2			0.73	6.7
240	2	GUILLEVIN WT	5	5	5	- 7	1				
26¾	13	GULF CDA RES	$15¾	15¼	15½	- ¼	30	0.40	2.6	0.73	21.2
470	420	GULF RES SR1	470	470	470		*	0.38	8.0		
285	↙17	GULF RES WTA	25	17	17	- 8	6				
27	18	GW UTILITIES	$24⅛	23½	23½	- ⅞	*			2.23	10.5

Maheu Noiseux
Comptables agréés
Les associés de votre gestion
PARTOUT AU CANADA ET DANS LE MONDE

70	↙5	HALEX RES	6	5	6	- 4	10				
375	280	HARRICANA A	340	325	325	- 20	2	0.28	8.6	0.31	10.5
485	315	HARTCO ENTRP	400	395	395		4	0.10	2.5	0.78	5.1
5⅞	5	HEES INT WTA	$5⅜	5¼	5⅜	+ ⅛	5				
25½	17⅜	HEES INTL BC	$24⅜	24⅛	24¼		47	0.70	2.9	2.02	12.0
285	42	HELIX CIRCTS	47	47	47	- 3	3			1.25	0.4
25⅜	12	HEMLO GOLD	$12¾	12⅛	12⅛	- ¼	36	0.10	0.8	0.74	16.4
10⅜	6⅛	HEROUX INC	$9⅜	9	9	- ½	9			0.29	31.0
↙15	7	HOLLINGER	$15	14¼	15	+ ⅜	337	0.20	1.3	0.61	24.6
188	60	HONCO INC	75	65	65	- 10	4			- 0.15	
9⅜	395	HOPE BRK GLD	400	400	400	+ 5	1				
400	↙160	HOPE BRK WT	170	160	160	- 20	1				
98	50	HOUSTON MET	65	56	65	+ 5	16				
285	106	HUBBARD DYER	172	170	170		6			0.21	8.1
19⅜	17⅛	HUD BAY C PR	$18½	18½	18½		1	1.80	9.7		
23	18¼	HUD BAY CO	$18¾	18¾	18¾		1	0.60	3.2	- 3.51	
20⅛	18	HUD BAY 1875	$20⅛	19¾	20⅛	+ ¼	11	1.88	9.3		
240	50	HYPOCRAT	64	60	60		9			- 0.40	

I / J

13¾	450	IAF BIOCHEM	$7	6¼	6½	- ¼	13			- 0.02	
204	130	IBM	$139½	136	139½	+ 3	1	4.40‡	3.8	10.20‡	11.2
7¾	250	IDEAL GRP A	$7⅜	7⅛	7⅛	- ¼	4	0.20	2.8	0.89	8.0
375	190	IDEAL METAL	300	285	285	+ 5	71	0.10	3.5	0.44	6.5
85¼	66¼	IFL INV A	$72¼	72¼	72¼	- 2	*	6.40	8.9	3.99	18.1
140	50	IGLOO VIKSKI	70	70	70	- 5	2	0.05	7.1		

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
26½	25¼	IMASCO F PR	$25¾	25½	25½	- ⅛	1	2.25	8.8		
33⅛	23	IMASCO LTD	$26⅛	25½	26	+ ¼	69	1.04	4.0	2.24	11.6
55	5	IMCO RES LTD	5	5	5	- 2	5				
77	60	IMP OIL A	$51¼	50	50⅛	- 1	31	1.80	3.6	4.39	11.4
120	30	IMPERTEX INC	38	35	35		16				
42⅜	16½	INCO LTD	$34½	33⅜	33¾	+ ⅜	167	0.80‡	2.9	2.29‡	12.1
12	8¼	INDAL LTD	$9⅜	8⅛	9⅜	+ ⅛	10	0.40	4.3	0.85	11.0
350	190	INFORM 2000	255	250	251	- 4	3	0.03	1.2	0.30	8.5
13⅜	10	INLD NAT GAS	$12½	12	12½	+ ⅜	2	0.68	5.4	1.06	11.8
12¼	7¼	INNOPAC INC	$11	10½	10⅞	- ⅛	8	0.24	2.2		
470	165	INNOTECH AV	235	220	220	- 19	3	0.06	2.7	- 0.23	
50¼	39½	INTERHOME	$46⅜	45⅛	45½	- ⅛	6	2.00	4.4	3.09	14.7
160	10	INTL DAT PRB	75	75	75	+ 5	2				
300	11	INTL DATACST	165	155	155	- 20	1				
250	115	INTL EPITEK	125	120	120	- 5	2			- 0.21	
6½	400	INTRCN LEASE	405	400	400		2			0.28	14.3
13¾	11½	INVERN P 875	$11¾	11½	11½	- ½	1	1.31	11.4		
6¼	400	INVERNESS PT	410	410	410	- 5	3			- 0.00	
20⅞	12⅛	INVESTORS GR	$13½	13⅜	13⅜	- ⅛	1	0.70	5.2	1.88	7.1
6	300	IPL INC	410	405	405		2	0.09	2.2	0.38	10.7
5⅜	380	IRWIN TOY NV	475	475	475	+ 15	1	0.20	4.2	0.36	13.2
6½	5	IRWIN TOY V	$5⅜	5⅜	5⅜		*	0.20	3.6	0.36	15.6
16½	14¼	ISLAND TEL	$16	15⅜	16	+ ⅛	2	1.00	6.3	1.86	8.6
25	18	IVACO $2.25	$22¾	22¾	22¾	- ⅛	*	2.25	9.9		
↙25¼	24¾	IVACO $2.40	$25¼	25¼	25¼	+ ½	1	2.40	9.5		
16⅜	8½	IVACO INC A	$12¾	12½	12¾	+ ¼	3	0.64	5.0	1.22	10.5
34½	26¾	IVACO SER 4	$33	32	33		4	2.72	8.2		
24	16½	IVACO 2ND-$2	$20⅛	19⅛	20⅛	- ⅛	2	2.00	9.9		
55	14	J.A.G. LTEE	18	16	18	+ 1	6				
225	75	J.M. SAUCIER	80	75	75	- 10	9			- 0.21	
24⅛	14⅜	JANNOCK LTD	$17⅜	17¼	17¼	+ ¼	9	0.80	4.6	2.22	7.8
11	5	JEAN COUTU A	$9¼	9	9⅛		30	0.12	1.3	0.56	16.3
330	30	JILBEY IND	35	30	30	- 5	2				
55	1	JOHN FOR WT	1	1	1		8				
6⅛	5	JOHN FORSYTH	$5⅛	5⅛	5⅛	- ⅛	1	0.20	3.7	0.15	35.8
115	↙38	JORDAN P CLA	40	38	38	- 3	15			0.03	12.7
11½	7	JOURNEYS END	$7⅛	7¼	7¼	- ⅛	16	0.16	2.1	0.56	13.8

K / L

149	45	KAUFEL GR WT	79	75	76		34				
10⅛	6	KAUFEL GRP A	$10¼	10	10⅛	+ ⅛	10			1.04	10.0
10¼	5	KAUFEL GRP B	$9¼	9	9¼	+ ⅛	32			1.04	8.9
190	70	KEWAGAMA GLD	140	121	135		12				
60	20	KIMEX (RES)	30	20	20	- 4	30				
12¼	5⅜	L O M INC	$5¾	5¾	5¾	- ¼	1	0.20	3.5	1.16	5.0
465	60	LA FOSSE	70	66	70	+ 4	7			- 0.07	
30	1	LA SARRE INC	8	8	8	- 5	7				
120	75	LA VEREND A	101	100	100		4			- 1.06	
27⅞	20½	LABATT JOHN	$23¾	22¾	23	+ ⅛	157	0.70	3.0	1.92	12.0
17	8¾	LAC MINERALS	$12½	11⅝	12⅛	+ ⅜	25	0.10	0.8	0.51	23.8
125	60	LADUBORO A	62	62	62	- 3	2			0.96	0.6
24½	13¼	LAFARG C PRE	$22⅝	21¾	22	- 1	1	0.35	1.6		
24½	13	LAFARGE CORP	$22¾	22¾	22¾	- ⅜	*	0.40‡	2.1	1.79‡	10.4
24¼	14¼	LAIDLAW TR A	$17⅛	17⅛	17¾		41	0.20	1.1	0.92	19.3
21⅛	13½	LAIDLAW TR B	$17	16¼	16⅞	+ ⅜	211	0.20	1.2	0.92	18.3
291	111	LAMBERT IN A	285	285	285		3			0.14	20.4
375	80	LAMBRT SOMEC	85	82	85	+ 4	8			0.05	17.0
270	↙75	LANPAR TECH	75	75	75	- 10	2			- 1.04	
410	200	LAPERRIERE &	235	235	235	- 10	5	0.10	4.3	0.40	5.9
5¼	260	LASMO CDA	290	290	290	+ 10	15				
450	225	LASSONDE A	310	310	310		1	0.08	2.6	0.32	9.7
26	24	LAUR MUT PRA	$25	25	25		1	2.22	8.9	0.57	43.9
7	272	LAVALIN IND	300	290	290	- 10	2			- 0.49	
280	60	LAVELNTECH A	105	100	100	- 5	20			- 0.03	
200	15	LEADER MFG	40	37	37	- 8	2			- 0.55	
160	75	LEPINE-CLOUT	100	85	100	+ 15	16			0.07	14.3
450	180	LEROUX ACIER	210	200	210	+ 5	3			0.32	6.6
190	80	LESSARD INC	135	125	126	+ 1	4				
9⅛	360	LEV BEAU A	$6⅜	6⅛	6¼	+ ⅛	1			0.23	27.2
295	110	LGS DATA A	140	133	140	+ 7	20	0.03	2.1	0.16	8.7
72	1	LIGNERIS EXP	10	6	10	+ 4	9				
14⅜	9	LOBLAW CO	$12	12	12	- ⅛	2	0.20	1.7	0.85	14.1
410	130	LOGIBEC GRPE	240	220	220	- 15	10			0.15	15.0
10½	7	LOGISTEC CLA	$10¼	10¼	10¼	- ⅛	*	0.40	3.9	0.81	12.7
9½	6	LOGISTEC CLB	$7¾	7¾	7¾		2	0.44	5.7	0.81	9.6
19¾	14⅛	LONVEST CORP	$18¼	17⅞	18	+ ⅛	7	0.90	5.0	0.94	19.1
22½	20	LONVEST PR A	$21½	21½	21½		*	1.97	9.2		
315	70	LOUVEM M(LA)	80	75	80		27	0.11	13.4	- 0.10	
450	155	LOUVEM PRA	175	155	155	- 2	4				
415	230	LOUVEM WT-D	260	260	260	+ 30	2				
60	5	LOUVEM WTIII	5	5	5	- 5	6				
415	200	LSI LOGIC CP	225	220	220	+ 4	3			0.12	18.3
235	56	LYON LAKE MN	64	56	64	+ 8	18				

M / N

13	7	M-CORP INC	$12⅞	12⅜	12⅜	+ ⅛	10	0.20	1.6	0.93	13.6
235	80	MAAX INC	100	100	100		2			0.10	10.0
5	160	MABAIE INC	195	195	195	- 5	1			0.31	6.3
50	5	MACAMIC INC	6	6	6		4			0.53	0.1
24	10½	MACLEAN H'X	$12⅝	12⅜	12½		20	0.22	1.8	1.13	11.1
22½	9⅜	MACLEAN H'Y	$11⅜	11⅜	11⅜	+ ⅛	2	0.23	2.0	1.13	10.1
24⅜	23½	MACMILL 2175	$24¼	24¼	24¼	- ⅛	*	2.18	9.0		
31½	15¾	MACMILLAN BL	$18	17

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 30 septembre 1988

(suite de la page 67)

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
↙27	21	MOLSON CO B	$27	26¼	27	+ ¾	3	0.88	3.3	2.35	11.5
445	240	MONENCO	320	320	320	+ 10	2			- 1.08	
225	↙42	MONETA PORCU	42	42	42	- 8	3			0.09	4.7
33	19⅛	MOORE CORP	$28⅝	27½	28½	+ 1	79	0.80‡	3.4	1.71‡	13.7
21⅜	11½	MORGAN F PRC	$13	11½	12	- ⅜	6	1.75	14.6		
12⅛	↙450	MORGAN FINCL	$5⅜	450	450	- 100	4	0.40	8.9	0.47	9.6
480	160	MSV RES A	260	190	190	- 60	89				
80	↙3	MT ST SAUV-W	3	3	3	- 2	5				
285	170	MT ST SAUVER	195	185	190	- 5	7			0.20	9.5
23½	20⅜	MTL TRUST PR	$23⅛	23⅛	23⅛	+ ⅛	2	2.00	8.6		
16⅞	10¾	MTL TRUSTCO	$16¾	16½	16½	- ⅛	6	0.60	3.6	1.46	11.3
10⅞	6	MULTIBANC NT	$10¼	9¾	10¼	+ ⅜	5				
17	13⅛	MULTIBANC PR	$16⅞	16⅝	16⅝	- ⅛	4	1.32	8.0		
5⅝	280	MUSCOCHO EXP	400	380	395	+ 15	38			- 0.02	
190	40	MUX LAB	89	75	75	- 10	24				
134	35	N A RARE MET	38	37	38		10				
21½	19¾	N B TEL 185B	$20¾	20¾	20¾	- ½	1	1.85	8.9		
150	40	NAUTILUS PL	54	40	51	+ 4	6				
30	1	NAUTILUS WT	1	1	1		11				
175	↙7	NETI TECHNLG	11	7	7	- 6	22				
18¼	13⅛	NEWTEL ENTRP	$17	16⅝	16⅝	- ½	7	1.22	7.3	1.76	9.4
6	5	NFLD LT 5.25	$6	5⅝	5⅝	- ⅜	1	0.52	9.3		
6¼	5¼	NFLD LT 5.5	$6¼	6¼	6¼	+ ⅝	1	0.55	8.8		
490	20	NORAMCO M WT	27	20	24	+ 2	8				
11⅞	↙140	NORAMCO MN	160	140	140	- 21	24				
33¾	24½	NORANDA FLT	$29¾	29¼	29¾	- 1	2	2.17	7.3	0.17	175.0
26½	12⅝	NORANDA FOR	$13⅛	13½	13⅞	+ ¼	68	0.80	5.8	2.24	6.2
35¼	19⅛	NORANDA INC	$22¼	21¼	22	+ ⅝	121	1.00	4.5	2.66	8.3
41½	26	NORANDA 7.75	$28	27⅝	28	+ ⅛	2	1.94	6.9		
21⅛	13⅞	NORCEN SB-VT	$16½	16¼	16⅜	+ ⅛	19	0.50	3.1	1.64	10.0
24⅜	15¾	NORCEN VOTE	$19	18⅝	18⅝	- ⅛	5	0.50	2.7	1.64	11.4
115	22	NORMETAL INC	26	25	26	+ 1	22				
5⅛	265	NC ᴿMIC PER A	285	265	265	- 15	7			0.43	6.2
395	↙120	NORTHGAT WTG	120	120	120	- 25	1				
9	5½	NORTHGATE EX	$7¼	7	7⅛	+ ⅛	10	0.50	7.0	3.47	2.1
68	5	NORWOOD EXPL	8	7	7	- 1	5				
14¾	7	NOVA CORP	$11⅞	11⅜	11⅝		157	0.44	3.8	0.70	16.6
↙24⅛	23	NOVA 6.375%	$24⅛	24⅛	24⅛	+ ⅜	*	1.59	6.4		
26	21½	NOVA 9.125%	$25½	25½	25½	- ⅛	1	2.28	8.9		
385	120	NOVA-COGESCO	121	120	121	+ 1	11				
350	166	NOVATRON INF	245	240	240		7			- 0.14	
149	7	NOVEDER INC	135	120	125	- 5	18				
10	1	NOVEDER RTS	5	5	5	- 1	16				
12½	9½	NOVERCO INC	$11¾	11½	11½	- ⅛	23	0.76	6.6	1.03	11.2
23⅜	16½	NRTH CDN OIL	$18⅜	18¾	18⅜	- ⅛	5	0.20	1.1	0.77	23.9
21½	17¾	NRTH CDN SR6	$20¼	20	20¼	+ ⅛	1	2.00	9.9		
25⅛	20½	NRTH CDN SR7	$22⅛	22⅛	22⅛	- ⅛	1	1.88	8.5		
28½	18¾	NRTHN TELE	$22¼	21⅝	22⅛	+ ¼	59	0.28‡	1.5	1.01‡	18.0

O / P

5½	↙65	OAKWOOD PETE	70	65	65	- 30	4			- 0.73	
9¾	200	OAKWOOD P190	220	220	220	- 5	*				
173	14	OASIS RESRCE	20	17	20		154				
11½	450	OCELOT IND A	$9¼	9¼	9¼	- ¾	1			- 3.31	
11⅞	400	OCELOT IND B	$9¾	9½	9½	- ½	3			- 3.31	
13	8¼	OE INC	$11¾	11½	11½	- ⅛	7	0.20	1.7	0.98	11.7
365	101	OGIVAR INC	125	115	120		38			0.01	120.0
52	↙5	OJIBWAY RES	9	5	6	- 4	40				
405	175	OLCO PETR A	380	370	370		10	0.31	8.4	0.29	12.8
36	1	OLCO PETR WT	13	12	13		4				
49	2	OMEGA EXPL	4	4	4		16				
15½	8½	ONEX CORP	$12⅝	12⅜	12⅜	- ⅛	3	0.25	2.0	1.27	9.7
10½	375	ONEX PACK	$10½	10½	10½		6			- 0.05	
45	5	ONYX (RESRC)	6	6	6	+ 1	18				
80	22	ORLEANS RES	75	72	75	- 1	7				
22¾	17¼	OSHAWA GRP A	$21½	21¼	21½	+ ¼	7	0.36	1.7	1.58	13.6
69	7	OZ INC(EXPL)	8	8	8		14				
39	11	PALLISER PET	15	15	15	- 2	1				
30½	22¾	PANCDN PETE	$25¼	25	25		19	0.60	2.4	1.36	18.4
380	135	PARAMNT FD A	150	150	150		1	0.10	6.7	- 1.45	
35	10	PARQUET RES	18	17	18		31				
10¾	425	PATHONIC A	$9¾	9⅝	9⅝		2			0.45	21.4
475	200	PAUL MARTIN	230	210	225	- 5	6			0.52	4.3
9⅛	5¾	PEERLESS CPT	$7¼	7	7¼		26	0.32	4.4	1.10	6.6
9⅜	5	PERKINS PAPR	$9⅛	9	9	- ⅛	4			0.39	22.9
8½	↙6⅞	PERPTL GW IV	$7½	6⅞	7	- ½	18				
63	6	PIONNIER RES	7	7	7		7				
375	↙95	PLACER D WTG	105	95	100	- 20	7				
21¾	↙1	PLACER D WTP	31	1	1	- 27	307				
25¼	14	PLACER DOME	$15⅛	14⅞	15		194	0.20	1.3	0.72	20.8
295	120	PLASTIBEC	140	130	130	- 10	13			0.17	7.6
↙11¾	10½	POLYSAR 88PR	$11¾	11⅜	11¾	+ ⅛	2				
17	10	POWER FINCL	$14⅛	13¾	13¾	- ½	6	0.60	4.4	1.65	8.3
6½	400	PREM CHOIX A	$5¾	5½	5½	- ¼	3	0.45	8.2	0.44	12.5
7	5¼	PREMIER CDN	$6	5¾	5¾	- ¼	1	0.21	3.6		
240	70	PROMATEK IND	100	75	85	- 15	5			0.21	4.0
↙11⅛	7	PROVIGO INC	$11⅛	10¾	11	+ ⅛	89	0.24	2.2	0.80	13.7
16¾	10¾	PWR CORP	$13⅛	12¾	13⅛	+ ¼	213	0.60	4.6	1.40	9.4
46¾	42	PWR CP SER86	$45	45	45		*	4.00	8.9		

Q / R

390	137	Q-VEST UN-87	225	215	215	- 5	2				
60	17	QUE COBALT	20	18	18		6			0.02	10.6
14½	11	QUE TEL	$13¾	13¼	13¾	+ ¼	16	0.96	7.0	1.35	10.2
20⅞	11	QUEBECOR A	$19¼	18¾	19		63	0.20	1.1	1.57	12.1
18¾	11	QUEBECOR B	$16⅜	15¾	16	- ⅜	21	0.20	1.2	1.57	10.2
340	115	QUEENSTON	260	225	235	- 5	6			0.04	58.8
6⅜	400	RADIO INC A	$6½	6	6	- ⅛	10	0.35	5.8	0.42	14.3
128	↙28	RADISSON INC	32	28	32	- 1	26				
12¼	7	REDPATH IND	$11⅜	10⅞	11¼	+ ⅜	28	0.36	3.2	1.20	9.4
36	21¾	REED STENHSE	$31	31	31	- ½	1	1.26	4.1	1.40	22.1
22½	16¼	REITMANS A	$16¾	16¾	16¾	- ¼	9	0.52	3.1	0.65	25.8
19⅜	8⅛	REPAP ENTERP	$11⅜	11	11¼	- ⅛	7	0.20	1.8	1.42	7.9
78¼	78¼	RIO ALGM 5.8	$78⅛	78⅛	78⅛	+ 25⅛	*	5.80	7.4		
10⅝	9½	RO-NA $1.075	$10⅛	10	10		2	1.07	10.7		
10⅜	9⅜	RO-NA PR SR1	$10¼	10	10	- ¼	1	0.95	9.5		
127	40	ROBEX RES	73	55	65	+ 1	30				
180	75	ROCTEST LTEE	125	120	125	+ 10	5			0.13	9.6
83⅜	28	ROGERS CM PR	$75¼	75¼	75¼	+ 1¾	1	1.88	2.5		
61½	18⅜	ROGERS CMM A	$60½	58	60½	+ 3½	1			- 1.85	
↙58⅜	16½	ROGERS CMM B	$58⅜	51¼	57¼	+ 6	18			- 1.85	
330	10	ROGI INC	12	12	12		8				
14⅛	9¼	ROLLAND 'A'	$10¾	10½	10⅝	+ ⅛	5	0.54	5.1	0.91	11.7
6⅞	240	ROUYN MNS&RS	260	250	250		24				
11½	7	ROYAL LEPAGE	$8⅛	8¼	8⅜	+ ⅛	2	0.36	4.3	1.55	5.4
265	75	RPM TECH	120	100	117	+ 12	9			0.12	9.8
10¼	5⅛	RY FIN I R	$9⅞	9⅝	9⅞	+ ⅛	12				
24⅞	20	RY FIN PR	$24½	24½	24½	- ⅜	1	2.08	8.5		
11¼	6	RY NT FIN	$10⅜	10¼	10¼	- ⅜	1				
10	↙9	RY TR I F-II	$9	9	9	- 1	1				
11⅛	7¼	RY TR I F-UN	$9⅜	9⅛	9⅜	+ ⅛	3	0.77	8.2		
↙22	19¼	RYL TR FLT-J	$22	22	22	+ ⅛	*	1.74	7.9		
23¼	20¾	RYL TR SER G	$23	22⅞	23	- ⅛	2	2.13	9.2		
22⅜	20¼	RYL TR SER M	$21⅞	21⅝	21⅝	- ⅛	3	1.96	9.1		
15⅞	8½	RYL TRUST WT	$14	13½	14	+ ½	30				
17	12⅛	RYL TRUSTC A	$16⅜	15⅞	16⅜	+ ¼	81	0.66	4.0	1.38	11.9

S / T

7⅛	225	SAN FRANCISO	250	245	245	- 5	*			0.43	5.7
120	85	SANI MOB A	99	95	99	+ 9	10	0.08	8.1		
15	4	SANI MOB WT	4	4	4		4				
215	125	SANI-GEST	160	150	150	- 10	3			0.17	8.8
40	10	SANI-GEST WT	13	13	13	+ 2	1				
5¾	192	SANIVAN GRP	340	320	330	+ 10	6			- 0.11	
10	6¾	SASK O&G CP	$8⅝	8½	8½		32			0.33	25.8
10¾	8½	SASK O&G 725	$9½	9⅜	9⅜	- ⅛	4	0.73	7.7		
280	165	SATURN DISQ	170	165	165	- 8	13			0.12	13.4
5⅝	310	SCEPTRE RES	375	365	365	- 10	15			0.12	30.4
18⅛	13	SCEPTRE 7%	$16	16	16	- ¼	*	1.75	10.9		
13½	8¾	SCOTT HSPTLY	$13¼	13	13¼	+ ¼	7	0.20	1.5	0.78	17.0
285	151	SCOTTISH&YOR	160	155	157	+ 6	6			- 0.05	
101¾	62	SEAGRAM LTD	$68½	66⅜	68¼	+ 1⅜	16	1.20‡	2.1	5.96‡	9.4
↙12⅞	7⅝	SEARS CANADA	$12⅞	12⅜	12¾	+ ⅜	13	0.24	1.9	0.99	12.9
33⅞	17	SELKIRK A	$25½	25½	25½	+ 1	*	0.50	2.0	0.34	75.0
↙410	205	SENSORMATIC	410	325	375	+ 75	11			0.21	17.9
295	60	SER TECH INF	65	60	60	- 15	2			- 0.05	
350	105	SHASPER IND	195	190	192	+ 2	2			0.19	10.1
46⅞	28½	SHELL CANADA	$42	41	41	- 1	9	0.80	2.0	3.35	12.2
5⅛	180	SHERMAG INC	200	191	195		3			0.33	5.9
225	100	SHIRMAX FASH	150	135	145	+ 9	7			- 0.05	
32	7	SHL SYSTMHSE	$12¼	10⅝	12¼	+ 1¾	3			0.79	15.5
17½	9½	SICO INC	$10¾	10⅜	10½	- ¼	18	0.40	3.8	1.38	7.6
430	200	SIMARD-BEAUD	350	280	350	+ 60	53	0.05	1.4	0.38	9.2
230	86	SIMON LEM	110	105	110	+ 10	1				
26½	22	SINTRA	$22	22	22	- 2	*			2.98	7.4
12	5⅜	SNC GROUP A	$6¾	6½	6½	- ⅛	14	0.28	4.3	- 0.89	
6¼	395	SOCANAV A	415	405	415		13	0.35	8.4	0.43	9.7
260	↙50	SOCANAV WT	53	50	50	- 5	13				
5¼	310	SODARCAN A	315	315	315		6	0.08	2.5	0.59	5.3
9⅜	475	SODISCO INC	$7⅛	6⅞	7		16			0.71	9.9
380	↙126	SOFIMINES UN	135	126	135	- 15	10				
23⅛	15	SOUTHAM INC	$22⅝	21	22⅝	+ 1½	174	0.64	2.8	1.47	15.4
20⅝	12¾	SPAR AEROSP	$20⅜	20	20¼	+ ¼	14	0.32	1.6	0.80	25.3
8⅜	↙90	SPHINX INC A	100	90	94	- 6	14				
410	170	SPIRIT LAKE	360	345	355		8				
279	220	SPORTSCENE A	240	230	230	- 10	9			0.20	11.2
236	200	SPORTSCENE B	200	200	200		3			0.20	10.0
6½	340	SR TELECOM	355	345	345		8	0.12	3.5	- 0.47	
8⅞	↙95	ST GENEVIEVE	120	95	110	- 5	174				
65	↙15	STABELL RES	18	15	18		69				
110	↙11	STD GOLD MNS	11	11	11	- 1	1				
27	23¾	STEINB 29375	$26⅛	26⅛	26⅛	- ¼	*	2.94	11.2		
45	26¾	STEINBERG A	$32½	31½	32	- ¼	12	0.50	1.6	1.26	25.4
405	320	STEINBRG SR1	390	385	390	+ 15	6				
27¼	17¼	STELCO INC A	$22⅝	22¼	22⅝	+ ¼	15	1.00	4.4	0.84	26.9
24⅝	20	STELCO 194	$22⅝	22⅝	22⅝	- ⅜	1	1.94	8.6		
165	62	STRATMIN A	100	75	95	+ 1	69				
370	↙190	SUMNER SPORT	225	190	205	- 15	28	0.11	5.4	0.52	3.9
8¼	430	SYNERGIS A	$5½	5¼	5½	+ ¼	9			0.71	7.7
185	20	SYNERGIS WTA	20	20	20	- 5	1				
5¼	82	SYNGOLD EXPL	107	88	88	+ 3	33			- 0.01	
160	50	SYSTERM INC	75	74	75	- 5	5				
425	270	T.C.G. QUE	295	285	295	+ 15	7	0.04	1.4		
75	21	TALISMAN MNS	21	21	21		1				
159	↙25	TANDEM RES	27	25	25	- 1	17				
5⅜	↙195	TAURUS FT A	205	195	195	- 5	2			0.21	9.3
8⅜	450	TCC BEVERAGE	$7½	7¼	7⅜	+ ⅛	18	0.05	0.7	0.25	29.5
145	40	TECHMIRE LTD	50	50	50	- 5	1			- 0.24	
48	13	TECK CORP B	$13¾	13⅜	13¾		25	0.14	1.0	1.12	12.3
22	60	TECK CP WTB	110	85	110		7				
26⅜	25¼	TECK CP 9.25	$25⅜	25⅜	25⅜	+ ⅜	*	2.31	9.0		
380	180	TECRAD INC	235	230	230	- 5	2			0.28	8.2
475	85	TEE-COMM EL	110	95	100	+ 9	52			- 0.01	
23	14¼	TELE-METRO B	$18⅛	18	18		10			0.63	28.6
25	22	TELEBEC 1875	$23½	23½	23½	- ½	*	1.88	8.0		
7¼	400	TELEMEDIA A	$7⅛	7	7		4			0.55	12.7
9⅛	350	TEMBEC INC A	$7⅛	7½	7¾	+ ⅛	29			1.19	6.5
410	220	TEX DIONNE	275	260	260	- 15	3	0.08	3.1	0.63	4.1
39	24¾	TEXACO CDA	$38¼	37¾	37¾		19	1.20	3.2	2.72	13.9
30⅜	19	THOM NEWS'A'	$28⅜	28	28⅛	- ⅜	15	0.74	2.6	1.61	17.5
380	180	TIE TELE CDA	180	180	180		1			0.15	12.0
80	5	TIGER RES A	45	35	35	- 5	13				
385	↙230	TIMMINCO LTD	230	230	230	- 30	*	0.08	3.5	0.08	28.8
380	155	TOLGECO GRPE	180	177	180		1			0.48	3.8
↙22¾	19½	TOR-DOM SR D	$22¾	22¾	22¾	+ 2¾	*	1.79	7.9		
34⅜	22	TORSTAR CLB	$28	27⅛	28	+ ¾	9	0.72	2.6	2.22	12.6
41½	32½	TOTAL P 2.88	$37½	37	37¼	+ ¼	8	2.88	7.7		
25¼	15¼	TOTAL PETE	$21⅛	20⅝	20¾	+ ½	7	0.40‡	2.3	- 1.35‡	
230	105	TOTAL RESTOR	160	160	160	- 15	1				
22	125	TOTEC GROUPE	168	160	161	- 4	11	0.14	8.7	- 0.02	
52½	49¾	TR-CDA P PRE	$50¾	50¾	50¾	- 1⅛	1	5.16	10.2		
300	20	TR-CDA P WT	24	20	24	+ 2	34				
18½	12⅜	TR-CDA PIPE	$13⅜	12⅞	13¼	+ ¼	46	0.68	5.1	0.76	17.4
16⅜	10¾	TRANS MTN P	$12¾	12¾	12¾	+ ⅜	5	0.60	4.7	0.52	24.5
250	90	TRANSAT A.T.	190	175	175	- 15	6				
9¾	6½	TRANSIT FNCL	$8¼	8⅛	8¼	- ⅛	1	0.20	2.4	1.26	6.5
5¾	175	TRANSIT INC	250	245	245	- 5	4			0.43	5.7
13½	7¾	TRIDEL ENTRP	$13	13	13	+ ¼	1	0.40	3.1	1.84	7.1
18¼	14⅜	TRILON F A	$17¼	17⅛	17¼		5	0.80	4.6	2.46	7.0
13⅜	5½	TRILON F AWT	$8¼	8	8⅛	+ ⅛	2				
21⅜	18⅞	TRILON F PRA	$21½	21½	21½	+ ¼	1	1.77	8.2		
22½	20⅜	TRILON F PR3	$21½	21⅜	21½	+ ⅛	4	2.00	9.3		
460	290	TRIMAC LTD	405	395	400	+ 15	86			0.25	16.0
375	160	TRITON CDA	200	192	192	- 3	19			- 0.01	
245	50	TRITON IND	55	52	52	- 3	2			- 0.85	
33¾	22½	TRIZEC CP A	$33	32¾	32¾	- ⅜	4	0.42	1.3	0.60	54.6
23¾	21⅛	TRIZEC SR 4	$22⅞	22¾	22¾		2	2.25	9.9		
22¼	19⅞	TRIZEC SR 6	$21⅝	21¼	21⅝	+ ⅛	5	2.06	9.5		
27¼	25⅞	TRNSALT 12.5	$26½	26½	26½	- ⅛	*	3.13	11.8		
14⅞	13¼	TRNSALTA UTL	$14¼	14	14⅛	+ ⅛	363	0.92	6.5	0.36	39.8
25	23¼	TRNSALTA 7.2	$24⅝	24⅝	24⅝	+ ⅛	1	1.80	7.3		
24⅝	23⅛	TRNSALTA 708	$24½	24⅜	24½	+ ⅜	1	1.77	7.2		
26½	24⅝	TRNSALTA 840	$25¾	25¾	25¾		1	2.10	8.2		
26⅜	25¼	TRNSALTA 9%	$26⅜	26⅜	26⅜	+ ⅛	*	2.25	8.5		
45	↙7	TROIS DIMENS	10	7	8	- 6	16				
23½	19	TRUSTCO G PR	$22½	22	22¼	- ⅛	3	2.06	9.3		
9⅜	6¼	TRUSTCO GNRL	$7⅛	7	7	- ⅛	2	0.36	5.1	0.77	9.1
84	48	TURBO RESRCE	56	56	56	+ 1	1			0.01	56.0
130	↙15	TYLER RES	18	15	15	- 3	20			- 0.01	

U / V

16½	11	UAP INC A	$13⅜	13¼	13⅜	- ⅛	5	0.40	3.0	1.27	10.5
7⅛	335	ULTRAMAR	$5⅝	485	5⅝	+ 68	8	0.15	2.6	0.54	10.4
26	24¼	ULTRAMAR 875	$25⅜	25½	25½	- ¼	1	2.19	8.6		
27	24⅞	UN CARBDE-UN	$26½	26⅜	26½	+ ⅛	6	2.13	8.0		
36	↙34	UN CORP LTD	$34	34	34	- 2	2	3.57	10.5	1.02	33.3
6½	400	UNI-SELECT	435	405	405	- 20	5			0.02	202.5
12¾	7½	UNICAN SEC A	$8½	8½	8½	+ ⅛	*	0.07	0.8	0.78	10.9
12¼	6⅞	UNICAN SEC B	$7⅞	7½	7¾	+ ¼	3	0.08	1.1	0.78	9.9
↙8⅜	475	UNICRP CDA A	$8⅜	8¼	8¼		107	0.40	4.8	0.55	15.0
9⅞	6¾	UNIGESCO .65	$8⅛	8⅜	8⅜	- ⅛	6	0.65	7.5		
6½	↙390	UNIGESCO 'A'	400	390	400	- 10	1	0.14	3.5	0.36	11.1
5¾	300	UNIGESCO 'B'	390	380	385	+ 5	73	0.14	3.6	0.34	11.3
20¾	13½	UNION CARBID	$20½	20⅛	20¼	+ ⅜	1	0.30	1.5	1.66	12.2
11	8⅛	UNION ENTERP	$9¾	9¾	9¾		1	0.50	5.1	1.00	9.8
160	20	UNIV EXPL 83	33	33	33	- 2	3			- 6.52	
25⅜	21⅜	US STEEL 9%	$25⅜	25¼	25¼		3	2.25	8.9		
129	30	VAL D'OR RES	50	40	40	- 10	17				
9	475	VAL ROYAL	$7¼	7⅛	7⅛		5	0.06	0.8	0.87	8.2
37	4	VALMONT MN&E	4	4	4		48				
80	20	VAN H WT	39	39	39	+ 4	1				
425	220	VAN HOUTTE	400	400	400		1				
460	265	VARITY CORP	340	330	330	- 10	21			0.33‡	8.2
65	↙9	VASSAN RESRC	11	9	10	- 1	19				
150	27	VAUQUELIN	39	31	39	+ 6	7				
155	30	VEINOR RESS	55	30	35	- 25	7				
24	13	VELCRO N.V.	$20¼	20¼	20¼	- ⅛	*			1.04‡	16.0
270	85	VENMAR INC	120	100	106	- 4	7			0.05	21.2
14½	8	VIDEOTRON	$12⅛	11⅞	11⅞		60	0.12	1.0	0.49	24.2
279	60	VIOR MIN(LA)	68	65	65	- 3	41				
114	21	VISIONTRN

(suite de la page 68)

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./act.($)	cours/bén.
27⅜	20	B C BANC 222	$27	26⅞	26⅞	+ ⅛	1	2.22	8.3		
27¼	21½	B C BANC 228	$27	26⅞	27	+ ⅛	6	2.28	8.4		
104	55	B C BANCORP	102	100	100	− 3	114			0.01	100.0
26¾	↙25⅜	B C RAIL PR	$25⅞	25⅜	25⅜	− ⅛	11	2.31	9.0		
31½	21	B C SUGAR A	$29⅞	29	29⅞	+ ⅜	22	1.40	4.7	3.19	9.4
29¼	27	B C TEL 1124	$27⅜	27⅛	27½	+ ⅛	2	2.81	10.2		
54	48	B C TEL 4.5%	$53	52	53	+ 2	*	4.50	8.5		
56	50	B C TEL 4.75	$54	53½	54		1	4.75	8.8		
15	12	B C TEL 4.84	$14¾	14½	14½		1	1.21	8.3		
52	48	B C TEL 4375	$48½	48½	48½	+ ½	*	4.38	9.0		
65	56½	B C TEL 5.15	$63	63	63	+ 2	*	5.15	8.2		
56	52	B C TEL 56SP	$53	53	53	− 1	*	4.75	9.0		
21¾	18¼	B C TEL 6.8%	$19¾	19½	19½	+ ¼	1	1.70	8.7		
70	66	B C TEL 6%PR	$69	69	69	+ 1	*	6.00	8.7		
21½	19	B C TEL 7.04	$20½	20½	20½		1	1.76	8.6		
29⅝	22½	B C TELEPHON	$28⅛	27½	27½	− ½	552	1.84	6.7	3.12	8.8
9⅞	6¾	B CORP I R	$8⅛	7¾	8		26				
30⅞	26¾	B CORP PR	$30	29⅞	29⅞		16	2.43	8.1		
24½	15	B P CDA INC	$18⅛	17¼	17½	− ¼	98	0.15	0.9	0.22	79.5
5¾	5⅛	BAA PLC	$5⅜	5⅛	5⅜	+ ⅛	33				
340	125	BACHELR LAKE	130	125	125		22			− 1.84	
9½	5¼	BANCSHR P IR	$8⅜	8⅛	8½	− ⅛	12				
21¼	17¾	BANCSHR P PR	$20⅞	20¼	20⅞	+ ⅜	17	1.73	8.3		
13⅛	7½	BANISTER CNT	$7⅜	7½	7½		7			0.09	83.3
26	23	BANK MTL SR3	$25¾	25⅜	25¾	+ ½	33	2.13	8.3		
365	15	BANK MTL WTS	17	15	15	− 2	398				
26½	23¾	BANK MTL 250	$25⅞	25⅜	25¾	+ ⅛	4	2.50	9.7		
22½	19½	BANK N SC PR	$22	21⅞	21⅞	− ½	12	1.79	8.2		
15⅛	11½	BANK NOVA SC	$15	14⅜	14¾		1565	0.80	5.4	2.80	5.3
30¾	23½	BANK OF MTL	$28⅜	28⅛	28½	+ ¼	708	2.00	7.0	4.29	6.6
450	180	BANKENO RES	220	220	220	− 10	1			0.08	27.5
425	235	BARONS OIL	325	305	315	+ 15	7			0.38	8.3
7	240	BARRINCORP	340	330	340	+ 5	3	0.16	4.7	− 0.66	
100	↙8	BARRINCRP WT	8	8	8	− 7	1				
115	80	BARRINGTON P	95	95	95		5			− 0.07	
15	10	BATON BRDCST	$14	13¼	13¼	− ¾	51	0.24	1.8	0.69	19.2
47¼	16½	BATTLE M GLD	$17¼	17¼	17¼	− ½	1	0.10‡	0.7	0.28‡	50.6
10½	8⅜	BCE D 9.125	$10⅜	10⅜	10⅜	+ ⅛	*	0.91	8.8		
11	9¼	BCE D 9.75	$10½	10¼	10½	+ ⅜	5	0.98	9.3		
410	200	BCE DEV CORP	340	330	340	+ 5	51			0.01	340.0
26	21½	BCE DEV SR 1	$25⅜	25¼	25⅜	− ⅛	4	2.25	8.9		
145	63	BCE DEV WT	73	68	70	− 2	15				
39⅝	33½	BCE INC	$36⅞	36⅜	36¾	+ ⅜	413	2.44	6.6	3.90	9.4
46¼	42	BCE INC 196	$43½	43½	43½	− ½	*	1.96	4.5		
39⅛	33½	BCE INC 205	$36½	36½	36½	− ⅛	*	2.05	5.6		
↙18⅞	8½	BCE MOBILE	$18⅞	17½	18⅞	+ 1	33			− 0.09	
25⅛	23	BCE PL 7.75%	$24⅞	24⅞	24⅞	+ ½	1	1.94	7.8		
24⅞	19¼	BCED CAP 725	$23¾	23½	23⅝		14	1.81	7.7		
85	10	BEAU CDA A	20	20	20		16				
268	26	BEAUFIELD RS	34	28	28	− 6	50				
310	46	BEAVER RES	60	55	57	+ 2	27				
275	120	BEDFORD SFWR	150	133	150		10				
25¼	22	BELL CDA SR9	$24⅜	24¼	24¼		9	1.88	7.7		
25¼	22⅞	BELL CDA 194	$25¼	25	25⅛	+ ¼	32	1.94	7.7		
6	160	BELMORAL MNS	183	170	171	− 7	311			0.08	21.4
175	↙12	BELMORAL WTA	15	12	13	− 1	38				
490	120	BELMORAL WTS	190	181	185	+ 4	7				
26½	25	BENTALL 9%	$25½	25⅜	25½	+ ⅛	1	2.25	8.8		
26¼	16	BET PUB ADR	$18¼	18	18¼	+ ½	1	0.37	2.0		
180	60	BETHLEH RES	80	68	78	+ 13	18			− 0.35	
125	10	BEVERLY DEV	38	28	35	− 3	73				
410	↙75	BGR PREC WT2	85	75	85	+ 5	11				
15	8¾	BGR PRECS A	$10⅞	10	10⅞	+ 1	12	1.00	9.2	2.73	4.0
110	↙6	BII ENTRP WT	6	6	6	− 4	2				
6¾	375	BII ENTRPR	400	400	400	− 5	34	0.10	2.5	0.54	7.4
5¾	175	BIOMIRA INC	325	300	325	+ 10	19			− 0.17	
370	122	BIOTECH ELEC	165	155	155	− 5	1			0.23	6.7
130	40	BLACK CLIFF	45	41	41	− 4	5				
13½	5⅜	BLACKDOME MN	$5¾	5⅜	5½		7	0.20	3.6	0.73	7.5
22	18	BMO II PR	$21½	20	20¾	− ½	5	1.81	8.7		
10⅞	5	BMO NT FINCL	$7¾	7¾	7¾	+ ¼	6				
24	20	BOMBARD PR	$23½	23⅜	23½		2	2.19	9.3		
↙25¾	12	BOMBARD WTS	$25¾	23¾	25¾	+ ¾	19				
12⅜	7	BOMBARDIER A	$12⅜	11¾	12⅜	+ ⅛	137	0.24	1.9	1.06	11.6
12½	6⅝	BOMBARDIER B	$12½	11⅞	12½	+ ½	517	0.26	2.1	1.06	11.7
330	130	BONANZA O&G	131	131	131	− 9	*			− 0.39	
25	14	BONAR INC	$25	25	25	+ ⅞	1	0.52	2.1	2.22	11.3
24¾	19¾	BOW VAL $2	$22½	22	22	− ½	2	2.00‡	9.1		
6¼	200	BOW VAL R PR	285	270	270	− 30	1				
19⅞	12¼	BOW VAL SR 4	$13½	13½	13½	− ¼	*	0.56	4.1		
36⅜	24	BOW VAL 1875	$30	30	30		*	1.88	6.3		
25	18½	BOW VAL 2.05	$22⅝	21¾	22½	+ ⅝	8	2.05	9.1		
38½	25	BOW VAL 2025	$28¼	28¼	28¼	− ⅛	1	2.02	7.2		
20	11⅜	BOW VALLEY I	$13¼	12⅝	12¾	− ⅜	598	0.20	1.6	0.45	28.3
120	22	BOW VALLEY R	32	28	32	+ 4	18			− 0.78	
6¼	↙285	BOWTEX ENGY	295	285	285	− 25	12			− 0.14	
48¾	29	BR AIRW ADR2	$33¼	33	33¼	+ 1¼	*	1.75	5.3	0.21‡	130.1
42	33½	BR GAS ADR 3	$35	33¾	35	+ 1¼	2	1.14	3.3		
39	34	BR PETE ADR2	$35	35	35	− ½	1	1.68	4.8		
↙135	40	BRACKNELL RS	135	98	130	+ 32	158			− 0.00	
210	↙40	BRALORNE RES	55	40	40	− 15	30			0.65	0.6
9¼	↙265	BRALORNE 875	310	265	265	− 25	8				
12	5½	BRAM BRICK A	$7⅜	7¼	7⅜	+ ⅛	13	0.24	3.3	0.85	8.7
27	25	BRAMAL P 975	$26½	26	26		1	2.44	9.4		
28⅜	18	BRAMALEA LTD	$26	25¾	26		2	0.43	1.7	0.84	31.0
26½	24½	BRAMALEA PRB	$25¼	25¼	25¼	− ¼	2	2.35	9.3		
40¾	37¾	BRASCADE PRA	$39⅞	39⅝	39⅝	− ⅛	2	3.60	9.1		
42	38½	BRASCADE PRB	$39½	39⅛	39½	+ ¼	1	3.20	8.1		
39½	23½	BRASCAN 'A'	$26	25⅜	25¾	− ⅛	71	0.96	3.7	2.19	11.8
25	23¼	BRASCAN 1875	$24¾	24½	24¾		9	1.88	7.6		
25¾	22	BRASCAN 8.5%	$25⅛	25⅛	25⅛		2	2.13	8.5		
8¼	↙370	BREAKWATER	420	370	400	+ 10	167	0.10	2.5	0.25	16.0
130	20	BREAKWTR WT	44	40	40	− 4	17				
24½	10	BRENDA MINES	$23⅛	23	23⅛	− ⅜	12	0.30	1.3	1.49	15.5
220	100	BRICK BREW	140	125	140	+ 15	7			− 0.15	
59	45	BRIT TL 3ADR	$48½	48½	48½	+ ½	*	2.88	5.9		
76¾	59	BRITISH PETE	$61⅜	61⅜	61⅜	− 1	1				
230	110	BROULAN RES	130	125	125		12			0.19	6.6
18⅝	14½	BRUNCOR INC	$17⅝	17⅛	17½	+ ¼	14	1.20	6.9	1.69	10.4
25	23¼	BRUNCOR 7.25	$24⅛	24⅛	24⅛	− ⅛	1	1.81	7.5		
15½	9½	BRUNSWICK M&	$10⅜	10⅛	10⅛	− ¼	4	0.20	2.0	0.62	16.3
38⅝	27	BUDD CDA INC	$29½	28¼	29½	+ 1	8	2.60	8.8	5.25	5.6
215	↙45	BYG NATURAL	80	45	77	+ 2	192				

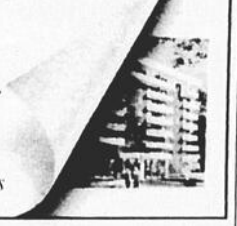
C / D

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./act.($)	cours/bén.
5⅞	100	CABLESHARE A	130	100	100	− 25	45			0.12	8.3
5¾	↙106	CABLESHARE B	125	106	106	− 19	3			0.12	8.8
7	305	CABRE EXPLOR	320	315	320		13			0.12	26.7
↙10¼	8	CAD FAIR SRA	$10¼	9⅞	10	+ ⅛	116	0.85	8.5		
10¾	8	CAD FAIR 2SR	$10⅝	10½	10⅝		230	1.00	9.4		
11⅝	5⅜	CAE INDS LTD	$9½	8⅞	9⅜		454	0.16	1.7	0.38	24.7
26	24¼	CAL CTR 8125	$25¼	25¼	25¼		2	2.03	8.0		
26⅛	11⅜	CAMBIOR INC	$12½	11½	11⅞	− ⅜	100	0.10	0.8	0.88	13.5
15⅛	275	CAMBIOR WT	330	285	299	− 41	117				
32¾	22	CAMBRDGE PR	$32⅝	31¾	31¾	− ⅜	8	1.63	5.1		
29½	18	CAMBRDGE SHP	$29⅜	28½	28⅝	− ½	38	0.56	2.0	0.61	46.9
124½	110	CAMBRGE DEB	$124½	121½	122½	+ ¾	40				
9¾	6¼	CAMCO (ONT)	$8¼	8	8⅛		8	0.44	5.4	1.18	6.9
335	105	CAMPBL RES	115	108	112		34			− 0.04	
21⅜	16	CAMPBL S LTD	$17¼	16⅞	17	− ¼	78	0.42	2.5	1.26	13.5
25½	12	CAMPEAU CORP	$19⅞	18⅜	19	− ½	200	0.40	2.1	− 4.89	
23½	19½	CAMPEAU PR B	$22½	22	22½	+ ⅜	3	2.00	8.9		
23	18½	CAMPEAU PR C	$21¼	21	21⅛		10	2.19	10.3		
23⅛	18½	CAMPEAU PR D	$20	19¾	19⅞	− ⅛	3	2.25	11.3		
67	22	CAMRECO INC	26	22	25	− 3	34			− 0.02	
129	30	CANACORD RES	35	31	31	− 4	13				
10¾	6¼	CANAM MANAC	$7⅝	7⅜	7½	+ ⅛	9	0.20	2.7	1.03	7.3
12	6	CANAMAX RES	$6⅝	6¼	6⅜	+ ⅛	85			− 1.07	
445	220	CANARCHON	355	300	355	+ 55	8			0.08	44.4
9⅞	5⅛	CANBRA FOODS	$5¾	5¾	5¾	− ½	*			0.44	13.1
7	435	CANCAPITAL	475	455	475	+ 40	16			− 0.26	
125	25	CANDOL DEVEL	35	30	34	+ 4	87				
25¼	18⅛	CANFOR $2.25	$24⅜	24⅛	24¼	+ ¼	2	2.25	9.3		
36½	16	CANFOR CORP	$24¾	23½	24½	+ ⅝	42	0.25	1.0	4.63	5.3
5⅞	75	CANHORN MNG	98	97	98	+ 2	4			0.55	1.8
16⅝	10½	CANRON INC A	$11¼	11	11¼	+ ⅛	2	0.45	4.0	1.25	9.0
440	21	CANSTAR SPRT	335	335	335	− 15	*			− 0.20	
325	220	CANTERRA EGY	298	285	285	+ 5	11				
43	18	CANUC RESRCE	20	18	20	+ 1	12				
5⅛	275	CAPSULE TECH	320	290	290	− 10	33			0.20	14.5
14	7⅝	CARA OPER A	$14	13¾	14	+ ⅜	109	0.20	1.4	0.68	20.6
14½	7¼	CARA OPERATN	$14¼	14	14¼	+ ⅜	20	0.20	1.4	0.74	19.3
33⅜	21¾	CARENA-BANCP	$32¾	32	32¾	+ ¾	5	0.40	1.2	0.95	34.5
33	24½	CARLNG OK220	$26⅛	25½	26⅛	+ ⅝	2	2.20	8.4		
35½	↙29¾	CARLNG OK265	$31	29¾	29¾	− 1¼	*	2.65	8.9		
25	9	CARLYLE ENGY	12	10	10		11			− 0.06	
140	50	CAROLIAN SYS	100	96	100	+ 5	9			0.09	11.1
9	5	CARPITA CORP	$8¼	8⅛	8¼	− ⅛	2	0.16	1.9	0.88	9.4
11	4	CARTIER RES	4	4	4	− 1	16			− 0.02	
9⅞	485	CASCADES INC	$5½	485	5½	+ 60	6			0.50	11.0
↙450	115	CASSIAR MNG	450	415	425	− 10	216				
9	7¼	CASSIDYS PRA	$7½	7½	7½		*	0.63	8.3		
335	200	CATHEDRL GLD	260	245	255	− 5	50				
23¾	12½	CB PAK INC	$19¾	19⅜	19⅜	− ⅜	3	0.60	3.1	1.23	15.8
13	7	CCL INDS A	$9	9	9	− ⅜	1	0.19	2.1	− 0.95	
11¼	6½	CCL INDS B	$9¼	8¾	9	− ¼	22	0.24	2.7	− 0.95	
9¼	8	CDA INC P-UN	$8⅞	8⅝	8⅝	− ⅜	39	0.82	9.5		
11¼	375	CDA LEASE FN	450	425	425		6			0.66	6.4
25½	15⅜	CDA MALTING	$17½	16¾	17	+ ¼	30	0.68	4.0	0.60	28.3
5⅜	10	CDA NW EN WT	17	15	15	− 2	4				
26	23	CDA NW EN 9%	$24¾	24¾	24¾	− ¼	142	2.25	9.1	0.58	42.7
26⅞	10½	CDA NW ENRGY	$12¼	10½	10¾	− 1⅛	97			0.78	13.8
34½	↙19¾	CDA NW 7.75%	$21¼	19¾	19¾	− ½	12	1.94	9.8		
15¾	12	CDA PACKERS	$14½	14⅛	14¼		159	0.38	2.7	0.91	15.7
9½	180	CDA SOUTHERN	$7⅛	6¾	7⅛	+ ⅜	11			0.03	237.5
20¾	18¾	CDA T M PR C	$19⅜	19¼	19¼	− ⅛	6	1.82	9.5		
23⅜	↙21⅜	CDA T M 11%	$22⅛	21⅜	21⅜	− ⅜	17	2.20	10.2		
20½	18	CDA T M 8% B	$19½	19½	19½		*	1.60	8.2		
9¼	7½	CDA TRST INV	$8⅜	8	8	− ⅛	12	0.83	10.4	0.84	9.5
8	420	CDA TUNGSTEN	$5¼	5¼	5¼		*	0.20	3.8	− 0.14	
400	225	CDN ENGY SER	320	310	310	+ 5	2	0.08	2.6	0.51	6.1
200	78	CDN EXPRESS	102	97	99	− 1	331	0.02	2.0	0.10	9.9
5	250	CDN FORMST A	400	395	400	+ 5	8	0.15	3.7	− 0.20	
5¼	240	CDN FORMST B	435	425	425		1	0.15	3.5	− 0.15	
12¾	11¾	CDN FOUND 6A	$12⅜	12⅜	12⅜		*	1.20	9.7		
71	32	CDN FUTURITY	35	35	35		7			− 0.01	
50	35	CDN GEN INV	$39¾	38½	38½	− 1¼	2	1.80	4.7	2.56	15.0
11	350	CDN HOME SHP	$5½	480	490	+ 40	2				
25	15¾	CDN IMP BANK	$24½	23⅜	23⅞	+ ⅛	1701	1.16	4.9	3.00	8.0
100⅝	96½	CDN IMP SR 3	$100	99¾	100	− ⅝	130	7.37	7.4		
90	79½	CDN IMP SR 4	$88	87¾	88	− ½	5	7.27	8.3		
22⅜	19	CDN IMP SR 5	$21¼	21¼	21¼	− ⅜	5	1.78	8.4		
360	43	CDN IMP WT B	205	140	165	− 25	520				
295	120	CDN JOREX	125	120	125	− 5	5			0.13	9.6
335	200	CDN MAN N-V	230	230	230	+ 10	3	0.20	8.7	− 0.61	
400	250	CDN MANOIR	290	270	285		4			− 0.61	
20⅝	12½	CDN MARCONI	$16¾	16¼	16½	− ¼	105	0.28	1.7	0.87	19.0
27	10	CDN NAT RES	20	16	19	+ 1	78			− 0.02	
170	40	CDN NAT 8.50	155	155	155	+ 5	1				
7⅜	350	CDN NRTHSTAR	$5¼	5	5		8			0.32	15.6
20¾	14	CDN OCCIDENT	$16	15¼	15¾	+ ½	63	0.40	2.5	0.87	18.1
56	37	CDN PAC FRST	$40¾	39¾	40½	− ½	8	2.60	6.4	5.62	7.2
28¼	17¼	CDN PAC LTD	$22⅛	21⅜	21½		1452	0.76	3.5	2.31	9.3
↙174	105	CDN PAC 4%	174	170	174	+ 10	4	0.04	2.3		
10	6⅜	CDN ROXY PET	$7⅜	6¾	7⅜	+ ⅜	10			0.13	56.7
54	25	CDN SPOONER	26	26	26	− 2	8			− 0.00	
17⅞	8½	CDN TIRE A	$16⅛	16¼	16⅜	− ⅛	235	0.24	1.5	1.16	14.1
48½	27	CDN TIRE CP	$37½	37½	37½		*	0.24	0.6	1.16	32.3
20⅜	15	CDN UTIL A	$19⅛	18⅝	18⅞	− ⅛	33	1.32	7.0	2.13	8.9
20½	16	CDN UTIL B	$19	18¾	18¾	− ½	2	1.32	7.0		
25⅛	23¾	CDN UTIL PRM	$24⅜	24⅜	24⅜		*	1.77	7.3		
26¾	25⅛	CDN UTL SR I	$26	26	26	− ¼	2	2.19	8.4		
25⅜	24¾	CDN UTL SR K	$25⅜	25⅛	25⅜		7	1.95	7.7		
25¾	24¼	CDN UTL SR L	$25	25	25		5	1.93	7.7		
24½	23⅜	CDN UTL SR N	$24¼	24⅛	24⅛	− ⅛	4	1.77	7.4		
6½	↙435	CDN WESTN BK	460	435	435	− 15	3			− 0.06	
27½	13	CELANESE CDA	$26¾	26¾	26¾		9	1.50	5.6	2.86	9.4
25½	20¼	CELANESE 216	$24	24	24		*	2.16	9.0		
26⅜	16¼	CEN GRNT	$20	19¾	20	+ ¼	77	0.88	4.4	2.62	7.6
39½	25	CEN GRNT 1.6	$30¼	29½	30¼	+ 1	3	1.60	5.3		
13	7⅜	CENT CAP 'A'	$9½	8⅝	9⅛		164	0.50	5.5	0.76	12.0
25¼	22½	CENT CAP PFD	$24	23⅞	23⅞		10	1.91	8.0		
14⅞	9½	CENT CAPITAL	$11⅝	11⅜	11½		97	0.50	4.3	0.32	35.9
8⅞	6⅛	CENT FUND A	$6¾	6½	6¾	+ ¼	35	0.10	1.5	− 0.01	
23	14½	CENTRAL TRST	$18¼	18	18¼	+ ¼	*	0.80	4.4	1.99	9.2
26⅜	24½	CENTRL 23125	$25¼	24⅞	25	− ½	3	2.31	9.2		
5½	100	CENTURION GD	370	350	360	− 25	8			− 0.07	
21½	14½	CFCF INC	$21⅜	21	21⅛	− ⅜	5	0.20	0.9	1.57	13.5
30¼	9¼	CGC INC	$12⅜	11⅛	12⅜	+ 1⅛	79	0.72	5.8	2.08	5.9

DÉCOUVREZ

UN PLACEMENT IMMOBILIER SÛR

- *résidence pour aînés autonomes*
- *achat à 4,2 fois le revenu*
- *distributions après impôt de 5 % par année*
- *garantie de revenus nets par le vendeur*
- *possibilité de gain en capital exempt d'impôt*
- *responsabilité limitée à la mise de fonds*



52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./act.($)	cours/bén.
350	105	CHALLENGER	200	200	200		19	0.20‡	12.2	− 2.05‡	
320	135	CHALLENGER A	200	200	200	− 10	15	0.20‡	12.2	− 1.68‡	
6¾	225	CHARAN INDS	295	285	285	− 10	9			0.05	57.0
7⅜	350	CHAUVCO R A	490	475	490	+ 15	63			0.33	14.8
9	250	CHC HELICOP	370	350	370	+ 25	9			0.70	5.3
6⅜	235	CHENI GLD MN	390	380	390	− 5	14				
248	105	CHENI GLD WT	125	120	125	− 5	6				
260	50	CHESBAR RES	53	53	53	− 2	13			− 0.13	
52⅞	25¾	CHRYSLER CP	$29	28½	29	+ ⅞	3	1.00‡	4.2	5.06‡	4.7
25⅝	21½	CHRYSLER US$	$23¾	23¾	23¾	+ 1⅛	*	1.00‡	4.2	5.58‡	4.3
19	13¾	CHUM CL B	$18	17¼	18		9	0.12	0.7	1.05	17.1
23¼	15	CHUM LTD	$20	20	20	+ 1½	*	0.12	0.6	1.05	19.0
7¾	405	CIMARRON PET	$5¾	5½	5½	− ⅜	7	0.10	1.8	0.30	18.3
20	9⅝	CINEPLEX	$14⅜	13⅜	14¼	+ ¾	328			0.82‡	14.3
7⅜	395	CINRAM LTD	$7	6⅝	7	+ ⅜	26	0.12	1.7	0.45	15.6
10½	350	CINRAM WTS	$8⅞	8¼	8⅞	+ ⅝	8				
5¾	280	CIRCO CRAFT	415	410	410		2			0.26	15.8
5¼	186	CITADEL GOLD	236	225	235	+ 10	48				
370	215	CITY RES	290	270	290	+ 10	9				
72	20	CITY RES WT	31	31	31		4				
7½	450	CLAIBORNE A	$7½	7¼	7½	+ ¼	*			− 0.02	
350	29	CLAREPINE IN	295	275	275	− 10	11			− 0.03	
6¾	310	CLAUDE RES	370	350	355	− 20	8			0.03	118.3
9	8½	CLAUDE 7.5%	$8¾	8¾	8¾		*	0.75	8.6		
230	↙85	CLAY-MILL A	95	85	95	+ 5	4			1.50	0.6
70	10	CLAY-MILL WT	10	10	10		4				
160	70	CLIFF RES	125	105	120	+ 5	24				
11¼	5½	CM NT EQUITY	$10⅜	10	10

TORONTO

(suite de la page 69)

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
20¾	20¾	FAI INS LTD	$20¾	20¾	20¾		1				
16¼	10½	FAIRFAX FINL	$13¼	13	13¼	+ ⅛	1				
395	120	FALCONBR WT	248	230	239	+ 4	86				
30¾	350	FALCONBRIDGE	$20⅛	20⅛	20⅛	+ ⅛	483	4.75	23.3	2.55	8.0
280	145	FAR WEST IND	275	255	275	+ 10	9	0.10	3.6	0.36	7.6
5¾	360	FARADAY RES	420	400	400	- 20	10	0.22	5.5	0.75	5.3
18	15	FARADAY 120	$16½	16½	16½		1	1.20	7.3		
5¼	300	FATHOM OCEAN	300	300	300		2			0.15	20.0
14½	7	FCA INTL LTD	$10	9⅜	9¾	+ ⅛	135	0.08	0.8	0.36	27.1
240	130	FCMI FNCL A	215	210	210	- 5	1			0.33	6.4
30⅜	15	FED IND 7.5%	$26⅛	25¼	25½	- ¾	10	1.88	7.4		
12¾	7⅛	FED PIONEER	$11⅜	11⅛	11⅜	+ ¼	60	0.60	5.3	1.20	9.5
18	10½	FEDERAL IN A	$16⅜	15⅜	15¾	- ½	203	0.40	2.5	1.70	9.3
10	↙490	FINCL TR 1PR	$6½	490	5	- 2	35	1.02	20.5		
16¼	↙220	FINCL TRUSTC	400	220	220	- 180	187	0.25	11.4	1.00	2.2
24¼	15⅝	FINNING LTD	$22½	22	22½	+ ¼	18	0.70	3.1	2.60	8.7
293	100	FIRAN CORP	280	271	271	- 4	13	0.02	0.7	0.50	5.4
410	180	FLANAGAN MCA	285	270	275	+ 10	11				
8⅛	350	FLEET AER PR	400	370	395	+ 20	25	0.60	15.2		
7	6	FLEET AER WT	13	11	12		131			0.07	1.7
10¾	180	FLEET AERO A	200	180	200	+ 15	6	0.07	3.5	- 0.01	
10⅞	220	FLEET AEROSP	300	245	280	+ 40	3	0.07	2.5	- 0.01	
25¼	22½	FLETCHER PRB	$24⅞	24⅝	24⅞	+ ⅛	11	1.97	7.9		
25½	23¼	FLETCHER 8%	$25½	25	25	- ⅛	4	2.00	8.0		
25½	14¼	FLETCHR CLA	$17⅜	17	17	- ½	47	0.72	4.2	2.95	5.8
22⅜	17¼	FLETCHR 1 IR	$21⅜	21¼	21½	- ¼	51	0.47	2.2		
11⅜	10¼	FLETCHR 2 IR	$10⅜	10½	10½		20				
25¼	21	FOCUS NTL	$25	24¾	25		5	1.30	5.2		
182	115	FORD MOT CDA	$121⅛	121⅛	121⅛	- 1¼	*	4.00	3.3	13.88	8.7
53	↙17	FORT KNOX G	19	17	17	- 3	5				
20⅛	16⅞	FORTIS INC	$19⅞	19⅝	19⅞		11	1.28	6.4	2.14	9.3
23	11	FOUR SEASONS	$21½	21	21½	+ ⅝	3	0.17	0.8	1.22	17.6
19¾	9¼	FPI LIMITED	$9⅝	9⅜	9½	- ⅛	70	0.24	2.5	1.43	6.6
16¼	5	FRANCO-NEVDA	$7½	6½	7⅜	+ ⅝	106			- 0.03	
12	9	FST AUSTR	$11¼	10⅞	11⅛	+ ¼	120	1.82‡	19.9	1.92‡	4.8
50	20	FST AUSTR WT	35	30	35	+ 3	112				
30	8	FST CAL CL A	10	9	10	+ 1	19			- 0.00	
4	↙1	FST CAL WT	1	1	1	- 3	11				
↙19⅛	13	FST CTY FINL	$19⅜	18	19⅜	+ 1⅜	146	0.30	1.5	0.95	20.4
8⅞	490	FST CTY TR	$5⅝	5½	5⅝		16	0.30	5.3	1.08	5.2
218	10	FST CTY WT	13	12	13	+ 1	3				
9¾	7¾	FST CY T 832	$9⅛	9⅛	9⅛	+ ⅛	*	0.83	9.1		
8⅜	7	FST CY T 875	$8	7⅞	8		2	0.74	9.3		
11¼	9½	FST CY T1075	$10⅛	10⅜	10⅜	- ⅛	*	1.07	10.1		
10½	5¾	FST MARATH A	$7¼	7⅛	7⅛	- ⅛	2	0.52	7.3	1.28	5.6
11	6⅜	FST MARATH C	$8	7¾	8	+ ½	1	0.52	6.5	1.28	6.3
10	8	FST MERC CUR	$9¼	9⅛	9⅛		9	0.50	5.5	0.20	45.6
65	5	FST MERC WTA	14	12	14	+ 1	11				
22⅛	17¾	FST PFD T-UN	$22	21¾	22	+ ⅜	17				
10⅞	485	FST TOR CAP	$5½	5⅛	5⅜	- ⅛	5	0.50	9.3	4.60	1.2
70	↙3	FUTURETEK CM	4	3	3	- 2	1364			- 0.29	
8¾	6	GRDN CAP	$7⅛	6⅞	7⅛	+ ¼	2	0.16	2.2	0.65	11.2
8⅛	5¼	GRDN CAP A	$5⅝	5⅜	5⅜		7	0.16	3.0	0.65	8.3
73	↙10	GREEN FOR WT	10	10	10	- 2	1				
7	325	GREENSTONE	415	415	415	- 15	1				
25¼	19¼	GREYHD LINES	$24¼	23¾	24		12	1.20	5.0	2.26	10.6
23⅝	17½	GRNTY T C S1	$23¼	22¾	23		4	2.06	9.0		
19¼	17½	GRNTY T C 8%	$18⅞	18½	18⅞	+ ⅜	*	1.60	8.5		
47¼	40¼	GRT PACIFIC	$44	44	44	- 1	*			1.74‡	20.8
14⅞	9½	GRT W LIFECO	$12⅛	12	12⅛	+ ⅛	10	0.50	4.1	1.02	11.9
26	18	GRWTH INV PR	$25¾	25½	25½	- ⅛	3	2.16	8.5		
13⅞	7½	GRWTH INVEST	$13¾	13⅜	13¾	+ ¼	28	0.14	1.0	0.12	114.6
20½	12¼	GT LAKES GRP	$17⅛	17	17		17	0.84	4.9	1.81	9.4
103	50	GT LK NICKEL	55	50	50	- 10	7				
25¾	24¼	GT-WEST 7.7%	$25	25	25		12	1.93	7.7		
9	420	GTC TRNSCN B	420	420	420	- 5	*			0.43	9.8
23½	13	GULF CDA RES	$16	15¼	15⅜	- ¼	74	0.40	2.6	0.73	21.4
475	420	GULF RES SR1	470	470	470		27	0.38	8.0		
78	30	GULFSTRM RES	50	45	46	+ 1	29			- 0.20	
180	10	GUNNAR GOLD	12	10	12	- 1	528				
27	17¾	GW UTILITIES	$24½	23½	24	- ½	106			2.23	10.8
360	180	GWIL IND INC	270	255	255		2			0.40	6.4
100	40	H.E.R.O. IND	58	58	58		10			0.10	5.8
8	475	HALEY INDS	$6¼	5¾	6¼	+ ¼	35	0.24	3.8	0.29	21.6
10¾	5½	HALIFAX DEV	$6¼	6⅛	6⅛	- ⅛	2	0.03	0.5	0.27	22.7
225	125	HALTON REINS	135	135	135		9			0.07	19.3
26½	25⅛	HAMMERSN 9%	$25⅜	25⅜	25⅜	- ⅜	1	2.25	8.9		
26½	25⅛	HAMMERSN 912	$25⅜	25⅜	25⅜	+ ⅛	3	2.28	9.0		
440	230	HAMMON MFG A	250	240	250		4	0.12	4.8	- 0.06	
71	↙33	HARDROCK EXT	35	33	33	- 7	3				
10¼	6½	HARRIS STL A	$8½	8¼	8¼	- ⅜	20	0.24	2.9	0.54	15.3
10	6½	HARRIS STL B	$8⅜	8	8⅜		1	0.24	2.9	0.54	15.5
485	320	HARTCO ENTRP	400	395	395	+ 5	1	0.10	2.5	0.78	5.1
28⅝	17	HAWKER SIDD	$22	21¾	21¾		2	1.08	5.0	2.21	9.8
300	45	HAYES RESRCE	70	45	65	+ 15	350			- 0.27	
13¼	9	HAYES-DANA	$12½	12⅛	12½	+ ⅜	84	0.52	4.2	1.24	10.1
6⅝	245	HEALTH CRE A	415	310	370	+ 65	249				
370	↙165	HEALTH DEV	175	165	170	- 5	3			0.31	5.5
140	45	HEENAN SEN	49	45	45		8			0.05	9.0
22	19⅛	HEES I PRE&F	$22	22	22	+ ⅝	*	1.77	8.0		
25⅜	24½	HEES INT PRD	$25	25	25	- ¼	114	1.64	6.6		
5⅞	5⅛	HEES INT WTA	$5½	5¼	5½	+ ¼	260				
24¾	17¼	HEES INTL BC	$24½	24⅛	24¼	- ¼	78	0.70	2.9	2.02	12.0
290	35	HELIX CIRCTS	48	47	48	- 2	8			1.25	0.4
25½	12	HEMLO GOLD	$12¾	12	12⅛	- ⅛	284	0.10	0.8	0.74	16.4
199	74	HIGHRIDGE A	90	90	90		1			0.02	45.0
5¾	240	HIGHWOOD RES	255	240	240	- 20	18			- 0.08	
250	80	HILLCREST RS	125	120	120	- 10	1			0.06	20.0
300	230	HILLSBOROUGH	245	230	230		*			0.23	10.0
↙15	7	HOLLINGER	$15	14¼	14⅞	+ ⅝	328	0.20	1.3	0.61	24.4
180	100	HOME CA GR B	115	115	115		4			0.19	6.1
9⅜	390	HOPE BRK GLD	410	395	400		14				
435	↙155	HOPE BRK WT	180	155	173	- 17	103				
9	440	HORSHAM(THE)	$5¾	5¼	5¾	+ ⅜	97			0.09	63.9
38	15	INTL POLARIS	18	18	18	+ 1	9			- 0.01	
300	100	INTL POTTER	260	220	250	+ 20	63	0.15	6.0	0.02	125.0
215	45	INTL PURSUIT	69	64	64	- 5	29			- 0.02	
8¾	350	INTL SEMI-TE	$7	5½	7	+ ½	88			0.62	11.3
17	1	INTL SEMI-WT	2	1	2	+ 1	45				
22½	19¼	INTL THOM II	$21⅞	21¾	21⅞		99	1.78	8.2	0.63	34.7
25½	24	INTL THOM PR	$25⅛	25⅛	25⅛	- ⅜	1	1.85	7.4		
14⅞	8¾	INTL THOMSON	$14⅛	13¾	13⅞	- ¼	1050	0.22‡	1.9	0.67‡	17.0
220	100	INTL THUNDER	110	100	100	- 15	14				
88	14	INTREQUEST RS	23	21	21	- 3	10				
100	28	INVENTRONICS	90	87	87	- 3	9				
14	9½	INVERN P 875	$11¾	11¼	11¼	- ½	2	1.31	11.7		
6⅜	400	INVERNESS PT	415	410	410		20			- 0.00	
22⅜	12	INVESTORS GR	$13¾	13⅜	13¾	+ ⅛	7	0.70	5.1	1.88	7.3
255	105	IONA APPLIAN	175	165	170	+ 5	32			0.03	56.7
↙19¼	9¼	IPSCO INC	$19¼	18⅝	19	+ ⅜	122	0.48	2.5	1.58	12.0
28	17	IRON BAY TR	20	19	20	+ 3	5	0.36	179.5		
5⅜	370	IRWIN TOY NV	475	475	475	+ 10	3	0.20	4.2	0.36	13.2
6½	5	IRWIN TOY V	$5¾	5¾	5¾		*	0.20	3.5	0.36	16.0
16¼	14	ISLAND TEL	$16	15¾	16	+ ½	2	1.00	6.3	1.86	8.6
360	100	ITL IND	150	140	150	+ 10	19			- 0.43	
6⅜	180	ITL IND PR 1	455	425	455	+ 30	19				
11	475	ITL IND SR 1	$5⅛	5⅛	5⅛	+ ⅛	*				
25⅛	23¾	ITT CDA 7.2%	$24⅞	24⅞	24⅞	+ ⅛	12	1.80	7.2		
26⅜	25⅛	ITT CDA 9%	$26⅛	25¾	26⅛	+ ⅜	9	2.25	8.6	3.73	7.0
24	16⅜	IVACO $2.00	$20¼	20	20	- ¼	1	2.00	10.0		
25½	21	IVACO $2.40	$25	25	25		1	2.40	9.6		
26	23¼	IVACO $2.50	$25½	25½	25½	+ ¼	2	2.50	9.8		
49	43	IVACO $4.425	$47	47	47	+ 1	*	4.43	9.4		
16⅜	8½	IVACO INC A	$12⅞	12½	12¾	+ ¼	128	0.64	5.0	1.22	10.5
16⅞	9½	IVACO INC B	$13½	13½	13½	- ½	1	0.53	4.0	1.45	9.3
34⅝	27	IVACO SER 4	$33	32	33	+ ⅛	44	2.72	8.2		
24¼	16⅜	IVACO 2ND-$2	$20⅜	19¾	19¾	- ⅛	22	2.00	10.1		
24⅞	14⅜	JANNOCK LTD	$17⅜	17	17¼	+ ¼	98	0.80	4.6	2.22	7.8
14¾	12½	JANNOCK 8%	$13¾	13¾	13¾		2	1.20	8.7		
79	↙57	JASCAN RESRC	63	57	60		50				
13	6½	JDS INV LTD	$12	12	12	- ¼	1	0.25	2.1	- 0.63	
25¼	19	JDS INV 7.5%	$24½	24½	24½	+ ½	1	1.88	7.7		
9⅜	5⅛	JEAN COUTU A	$9¼	9	9⅛		17	0.12	1.3	0.56	16.3
7⅛	480	JOHN FORSYTH	$5⅜	5⅛	5⅛	- ¼	1	0.20	3.9	0.15	34.2
375	130	JONPOL EXPLR	200	166	200	+ 25	87			- 0.28	
70	40	JORDAN P CLA	42	40	40	- 2	15			0.03	13.3
8½	↙310	JOSS ENERGY	350	310	320	- 35	8			0.21	15.2
11½	7	JOURNEYS END	$8	7⅝	7⅞	- ⅛	7	0.16	2.0	0.56	14.1
58	24	JOUTEL RES	28	26	27		272			- 0.01	

K / L

95	29	KAM CREED MN	55	51	51	- 9	22				
385	155	KAM-KOTIA	160	155	160	+ 5	105			0.15	10.7
10⅞	6½	KAUFEL GRP A	$10⅜	10	10⅜	+ ½	5			1.04	10.0
10⅝	5⅞	KAUFEL GRP B	$9½	9	9½	+ ⅜	3			1.04	9.1
52	33	KELLY DGLS A	$35½	35½	35½	- 1	*	0.90	2.5	4.02	8.8
20½	12½	KELSEY-H CDA	$18¼	18¼	18¼	- ¼	1	0.60	3.3	1.07	17.1
27⅜	15	KERR ADDISON	$19⅜	19	19⅛	+ ⅛	9	0.60	3.1	0.54	35.4
78	40	KEY ANACON	55	50	55	+ 8	6				
405	250	KRG MGMT	300	300	300		*	0.20	6.7		
12⅜	5⅜	L O M INC	$6	5⅜	5⅜	- ¼	58	0.20	3.6	1.16	4.8
470	↙62	LA FOSSE	70	62	67		26			- 0.07	
105	85	LA VEREND A	100	100	100	- 5	1			- 1.08	
27⅞	20⅛	LABATT JOHN	$23¾	22⅝	23	+ ⅛	289	0.70	3.0	1.92	12.0
17	8¾	LAC MINERALS	$12½	11⅝	12¼	+ ⅜	294	0.10	0.8	0.51	24.0
24¾	13	LAFARG C PRE	$22¾	21¾	22⅜	- ⅜	22	0.35	1.6	2.05	10.9
24½	13	LAFARGE CORP	$22½	22	22½	- ½	2	0.40‡	2.2	1.79‡	10.3
65¼	41¼	LAIDLAW SR F	$46½	44½	46¼	+ 1½	16	1.69	3.6		
28⅜	19	LAIDLAW SR G	$22⅜	22⅛	22⅜	+ ⅛	99	1.00	4.5		
24⅜	14¼	LAIDLAW TR A	$17⅞	17¼	17¾	+ ¼	342	0.20	1.1	0.92	19.3
21⅜	12⅜	LAIDLAW TR B	$17	16¼	16¾	+ ½	1526	0.20	1.2	0.92	18.2
115	26	LAIRD GRP A	65	65	65		3			1.56	0.4
118	↙25	LANDMARK CRP	30	25	26		18			- 0.06	
265	↙70	LANPAR TECH	75	70	72	- 3	43			- 1.04	
5¼	260	LASMO CDA	285	285	285	- 10	4				
25⅜	22	LAUR $1.875	$23⅛	23	23		3	1.88	8.2		
16⅞	10¾	LAUR BANK	$10⅞	10⅞	10⅞		*	0.54	5.0	1.28	8.5
27½	26⅛	LAUR BANK PR	$26¾	26¼	26¼	- ⅜	1	2.63	10.0		
11⅛	9¾	LAUR BNK PR3	$10½	10⅜	10½		2	1.07	10.2		
13⅜	↙6¼	LAUR GRP CLB	$6⅞	6¾	6¾	- ¼	4	0.28	4.1	0.51	13.2
26	24	LAUR MUT PRA	$25¼	25	25¼	+ ⅜	1	2.22	8.8		
39	11	LAURASIA RES	13	11	11		50				
7	↙2	LAURASIA WT	2	2	2	- 4	7				
7	275	LAVALIN IND	300	295	300		4			- 0.49	
18⅜	9⅛	LAWSON MAR A	$13⅞	13¼	13⅜	- ½	22	0.20	1.5	1.24	10.8
150	17	LENCOURT LTD	22	22	22	+ 2	2				
240	30	LENORA EXPLR	47	41	45	+ 4	19			- 0.05	
27	19	LEONS FURNIT	$21½	21½	21½	+ ¼	2	0.50	2.3	2.53	8.5
435	175	LEVON RESRCE	215	180	215	+ 40	6			- 0.03	
200	41	LFP HOLDINGS	49	45	49	- 1	2			- 0.34	
6¼	350	LIBERIAN IRN	$6⅛	6⅛	6⅛	- ⅛	*			2.19‡	2.3
55	17	LIDCO IND	27	26	26		25				
12⅜	6⅛	LINAMAR MACH	$6⅞	6⅜	6⅜	- ⅛	35			0.69	9.6
410	295	LINCOLN CAP	305	305	305	+ 10	*				
12½	6	LINEAR TECH	$11¾	11½	11½	- ¼	3			1.02	11.3
70	30	LK PONASK	33	30	30		9				
14½	9	LOBLAW CO	$12⅛	12	12		34	0.20	1.7	0.85	14.1
30⅛	22	LOBLAW CO PR	$27⅛	27¼	27½		2	2.40	8.7	1.70	16.2
45¼	42	LOBLAW SR 2	$43½	43¼	43¼	- ¼	1	3.70	8.6		
25¼	23½	LOBLAW SR3	$24½	24½	24½	- ⅛	5	1.82	7.4		
335	50	LOEWEN GP WT	295	275	275	- 10	10				
10⅛	460	LOEWEN GROUP	$9¾	9½	9⅜	- ⅛	20			0.34	28.3
15	10¾	LOEWEN PR A	$13¾	13½	13¾		2	0.77	5.6		
19⅞	13½	LONVEST CORP	$18¼	17⅝	18	+ ⅛	38	0.90	5.0	0.94	19.1
22⅝	19⅞	LONVEST PR A	$21⅝	21½	21⅝		3	1.97	9.1		
300	73	LOUVEM M(LA)	82	75	78	+ 3	7			- 0.10	
420	180	LSI LOGIC CP	224	220	220	+ 4	4			0.12	18.3
9½	425	LUMONICS INC	$5¾	470	5¾	+ 105	45			- 0.17	
465	110	LYNNGOLD RES	240	225	240	+ 5	14	0.11	4.4	1.81	1.3
450	↙170	LYNNGOLD WTS	185	170	170	- 25	18				
38	8	LYTTON MNRL	14	10	10	- 4	26			- 0.03	

M / N

7⅛	320	MACKENZIE FN	450	405	445	+ 30	405	0.04	0.9	0.33	13.5
24¼	10½	MACLEAN H'X'	$12⅝	12¼	12½		415	0.22	1.8	1.13	11.1
22¼	9½	MACLEAN H'Y'	$11⅜	11⅛	11⅜	+ ⅛	34	0.23	2.0	1.13	10.1
24¾	23⅜	MACMILL 2175	$24½	24¼	24¼	- ⅛	3	2.18	9.0		
31⅜	15½	MACMILLAN BL	$18	17¾	17⅞		170	1.05	5.9	3.08	5.8
24⅞	22½	MACMILLN SR8	$24¼	24	24	- ⅛	2	2.31	9.6		
10⅞	265	MADELEINE MN	320	275	320	+ 45	98			0.01	320.0
22½	9⅛	MAGNA INTL A	$11⅜	11⅛	11¼		69	0.48	4.3	0.83	13.6
30½	24	MAGNA INTL B	$25½	25	25	- ½	1	0.48	1.9	0.83	30.1
300	200	MAJEST CONTR	220	215	220	- 10	1	0.25	11.4	- 0.06	
355	150	MAJESTIC EL	168	165	165	- 3	7			0.18	9.2
26⅝	25¼	MANITOBA 925	$25½	25⅜	25⅜	- ¼	6	2.31	9.1		
400	235	MANNVLLE O&G	345	335	335	- 5	8			0.14	23.9
75	15	MANRIDGE EXP	18	15	15		10				
42	23⅞	MAPLE LF GAR	$38½	38¼	38½	+ ⅛	3	0.40	1.0		
13	10¼	MARITIM ELEC	$12½	12⅜	12⅜		2	0.80	6.5	1.40	8.8
24	20⅜	MARITIM L PR	$23¾	22¾	23½	- ¼	13	2.19	9.3		
9	8	MARITIM T710	$8⅞	8¾	8⅞	+ ⅝	*	0.71	8.0		
9½	8½	MARITIM T765	$9⅛	9	9	- ¼	44	0.76	8.5		
10⅜	9½	MARITIM T860	$9¾	9¾	9¾		*	0.86	8.8		
16¼	13	MARITIME T&T	$16	15⅞	15⅞	- ⅛	20	1.04	6.6	1.71	9.3
12⅞	7⅜	MARK RES	$9¼	9	9⅛	+ ⅛	17			- 0.05	
170	2	MARK RES WT	7	4	7	+ 5	41				
200	↙85	MARK'S WORK	95	85	85	- 10	20			0.11	7.7
5¾	395	MARSHLL ST A	$5⅜	5	5	- ⅜	1	0.30	6.0	0.44	11.4
6	385	MARSHLL ST B	$5¼	5	5	- ⅛	5	0.30	6.0	0.44	11.4
38	19	MATACHEWAN	23	21	21	- 3	14			0.09	13.8
6⅛	225	MAVTECH HLDG	250	235	235	- 5	85			0.10	23.5
380	75	MAXON COMPUT	87	85	85	- 5	3			0.11	7.7
5½	435	MAXWELL COMM	435	435	435		*	0.25	5.7	0.28	15.8
335	80	MCADAM RES	90	80	90	+ 5	12				
168	65	MCCHIP RES	75	65	71	+ 6	28			0.04	17.7
7½	↙120	MCFINLEY RED	135	120	120	- 30	8				
76	32	MCINTYRE MNS	$61¼	61¼	61¼	+ ¼	1	11.96	19.5	3.25	18.8
5⅜	190	MCNEIL MANTH	300	295	295	+ 5	2			- 0.11	
125	40	MDC CORP 'A'	50	50	50		13			0.87	0.6
28	20	MDS HEALTH A	$24¾	24⅝	24⅝	- ⅛	8	0.15	0.6	1.49	16.5
26	18⅜	MDS HEALTH B	$23¼	23	23¼		76	0.20	0.9	1.49	15.6
9¾	5¾	MELCOR DEV	$8	7⅝	7⅝	+ ⅛	1	0.10	1.3	4.45	1.7
18	11¼	MEMOTEC DATA	$14⅛	14	14		438	0.20	1.4	1.88	7.4
12⅞	7¼	MENTOR EXPL	$7⅜	7⅛	7⅜	- ¼	*			1.77	4.2
390	195	MERIDIAN TEC	295	276	290	+ 10	44			0.27	10.7
100	12	META COMM	15	14	15	+ 2	19			0.33	0.5
16½	8⅜	METALL MNG	$9½	9⅜	9½	- ⅛	43				
25¼	24	METALLG PR B	$25⅛	25⅛	25⅛		1	1.81	7.2		
42	19½	METALORE RES	$32½	31½	31½	- ½	3				
25⅛	23¼	MFG LIFE PRA	$24¾	24⅝	24⅝	- ⅛	36	1.81	7.4		
↙23¾	19	MICC IN 8625	$23¾	22½	23¾	+ 1¼	24	2.16	9.1		
26	23	MICC INV 10%	$25	25	25		2

(suite de la page 70)

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
470	240	MINERAL RES	390	380	385	– 10	108			0.16	24.1
31	17⅜	MINNOVA INC	$20½	20¼	20½	+ ⅛	54	0.10	0.5	0.23	89.1
61½	57	MINORCO 6.25	$59	59	59		*	6.25	10.6		
10⅞	285	MINVEN GOLD	390	360	375	– 15	257			– 2.54	
20½	17	MITEL $2.00	$18¼	18	18	– ¼	8	2.00	11.1		
5⅝	255	MITEL CORP	355	335	340	– 15	54				
298	90	MMC VIDEO	275	275	275	– 5	1	0.05	1.8	0.24	11.5
23	11½	MOFFAT COMM	$19	18½	18½	– ½	1	0.42	2.3	1.08	17.1
400	150	MOLI ENERGY	230	195	225	+ 15	45				
110	19	MOLI ENGY WT	29	20	29	– 1	120				
✓26⅞	18½	MOLSON CO A	$26⅞	25½	26¾	+ 1¼	133	0.88	3.3	2.35	11.4
✓27	20¼	MOLSON CO B	$27	26¼	27	+ ¾	4	0.88	3.3	2.35	11.5
7½	240	MONACO GROUP	$7⅛	6¾	7	+ ¼	21			0.51	13.7
32	27	MONARCH INV	$32	32	32		1	0.32	1.0	3.53	9.1
440	255	MONENCO	320	310	320	+ 10	10			– 1.08	
240	40	MONETA PORCU	50	43	45	– 5	33			0.09	5.0
33⅛	19⅞	MOORE CORP	$28¾	27⅜	28¼	+ ½	228	0.80‡	3.4	1.71‡	13.6
8¼	485	MORDN&HEL-WIG	$7⅞	7	7⅞	+ ⅜	10	0.10	1.3	0.77	10.2
21¼	11¼	MORGAN F PRC	$13	11½	12	– ¾	18	1.75	14.6		
12¼	✓420	MORGAN FINCL	$5¼	420	455	– 83	16	0.40	8.8	0.47	9.7
475	290	MORGAN HYDRO	310	310	310		108			0.17	18.2
60	31	MORRISON MNL	45	35	35		9				
9⅜	5¼	MORRISON PET	$7½	7¼	7⅜	+ ⅜	16			0.61	12.1
17½	7	MR JAX FASH	$8½	8	8½	+ ⅜	4	0.10	1.2	0.66	12.9
355	160	MSR EXPLORTN	165	160	160	– 1	2			0.03	53.3
23⅝	20½	MTL TRUST PR	$23¼	23	23¼	+ ⅛	12	2.00	8.6		
16⅞	10¾	MTL TRUSTCO	$16⅜	16½	16⅜		63	0.60	3.6	1.46	11.4
10¾	6	MULTIBANC NT	$10⅜	9⅝	10¼	+ ⅜	13				
16⅞	13	MULTIBANC PR	$16⅞	16¾	16⅞	+ ⅛	22	1.32	7.8		
275	100	MUN FIN WTA	115	100	100	– 10	2				
11	9¼	MUN FINCL S1	$10⅛	10⅛	10⅛	– ¼	*	1.00	9.9		
9⅜	6½	MUN FINCL A	$9⅛	9	9	– ¼	9	0.48	5.3	1.25	7.2
92	40	MURGOLD RES	45	40	40	– 10	5			– 0.01	
5½	280	MUSCOCHO EXP	405	380	400	+ 15	144			– 0.02	
137	23	MVP CAP WT	25	23	25		3				
224	✓56	MVP CAPITAL	60	56	60		379			0.04	15.0
19	17	N B TEL 137A	$17½	17½	17½	+ ½	1	1.37	7.8		
21½	19¾	N B TEL 185B	$20¾	20¾	20¾	– ¼	*	1.85	8.9		
49	44½	N W UTIL PR	$46	46	46		*	4.00	8.7		
23	17	N.B. COOK CP	22	21	21	– 1	1			– 0.22	
6¾	480	N-W GROUP	$5⅜	5⅛	5¼		21			0.47	11.2
115	25	NAHANNI MNS	34	34	34	– 1	5			– 0.01	
12⅞	8	NATIONAL BNK	$12	11⅜	11¾	+ ⅛	319	0.64	5.4	1.89	6.2
30½	25½	NATL BNK SR6	$30¼	29¾	30	– ¼	2	2.69‡	9.0		
24¾	19	NATL BNK SR7	$23¼	23⅛	23¼		9	2.13	9.1		
22¾	20⅜	NATL BNK SR8	$22¼	22⅛	22⅛	– ⅛	2	2.00	9.0		
24¼	140	NATL BUS SYS	168	149	152	– 13	161			– 3.35	
60	20	NATL PETE	35	30	30	– 2	14			– 0.04	
22½	8⅜	NATL SEA N-V	$9¼	9	9	– ¼	2	0.10	1.1	1.35	6.7
24½	9	NATL SEA PRD	$10¼	10	10	– ½	1	0.10	1.0	1.35	7.4
28	16½	NATL V&G LTD	$26¼	26	26⅛	– ⅛	30	0.80	3.1	1.98	13.2
145	30	NEARCTIC RES	32	32	32		1			– 0.17	
300	36	NELSON HL PR	45	42	42	– 3	16	0.29	68.5		
250	27	NELSON HLDGS	39	32	32	+ 2	11			– 1.31	
75	15	NELSON VEND	18	16	16	– 2	73			– 0.69	
470	285	NEPTUNE RES	295	285	290	– 3	11				
9¼	245	NEVADA GLDFL	340	320	320	– 20	4			0.11‡	23.9
70	18	NEW GOLDEN S	26	19	21	– 5	234				
70	✓11	NEW GOLIATH	14	11	12	– 1	363				
10⅛	6¾	NEW HARD-MLT	$9	9	9		1	0.40	4.4	1.47	6.1
10⅛	5½	NEW HARD-SUB	$8⅜	8¼	8¼		2	0.40	4.8	1.47	5.6
52	18	NEW KELORE	20	18	18		12				
61	30	NEW PROV DEV	45	45	45		15			0.01	45.0
435	150	NEW QUEBEC	170	170	170	– 5	1				
150	105	NEWALTA CORP	108	105	105	– 1	165			0.13	8.1
375	295	NEWFIELDS MN	310	300	310	+ 10	97				
8¼	305	NEWHAWK GOLD	390	335	360	+ 25	88				
158	25	NEWSCOPE RES	41	35	35	– 5	14				
18¼	13⅞	NEWTEL ENTRP	$17⅛	16⅜	16⅜	– ½	19	1.22	7.3	1.76	9.4
156	70	NEXUS RESOUR	75	70	70		31				
10¼	6½	NFLD CAP A	$9⅜	9⅜	9½	+ ⅛	37	0.30	3.2	0.76	12.5
19	17¾	NFLD TEL 725	$17¾	17¾	17¾		*	1.45	8.2		
21	19½	NFLD TEL 885	$19⅞	19¾	19⅞	+ ⅛	*	1.77	8.9		
21¾	19½	NFLD TEL 975	$20⅜	20⅜	20⅜	+ ⅛	*	1.95	9.5		
27	11	NICKEL RIM	12	12	12		1			– 0.00	
104	✓15	NLX RESOURCE	21	15	15	– 6	8				
55	30	NOBLE MNS&O	55	40	40	– 15	4			0.02	20.0
17⅜	8⅞	NOMA IND A	$16⅛	15⅜	15⅞	– ⅛	123	0.24	1.5	0.92	17.3
19½	9⅜	NOMA IND B	$15¾	15¾	15¾		4	0.24	1.5	0.92	17.1
220	100	NOR-ACME GLD	110	100	106	– 9	21				
495	18	NORAMCO M WT	30	24	24	+ 2	22				
11⅞	✓140	NORAMCO MN	160	140	145	– 14	126				
33¾	23¾	NORANDA FLT	$30	29¼	29⅝	– ⅞	6	2.17	7.3	0.17	174.3
26½	13¼	NORANDA FOR	$14	13½	14	+ ⅜	66	0.80	5.7	2.24	6.3
35¼	19⅛	NORANDA INC	$22¼	21¼	22	+ ½	344	1.00	4.5	2.66	8.3
41⅝	25½	NORANDA 7.75	$28¼	27½	28	+ ¼	64	1.94	6.9		
21⅜	13⅞	NORCEN SB-VT	$16½	16¼	16⅜	– ⅛	46	0.50	3.1	1.64	10.0
24⅝	15¾	NORCEN VOTE	$19	18½	18¾	– ¼	137	0.50	2.7	1.64	11.4
25½	23¼	NORCEN 8.12%	$25¼	25	25		33	2.03	8.1		
5⅞	265	NORMIC PER A	270	270	270	+ 5	1			0.43	6.3
180	20	NORPET RES	35	35	35	– 5	4			– 1.00	
270	71	NORTHAIR MNS	100	81	84	+ 7	177			– 0.04	
400	✓120	NORTHGAT WTG	135	120	135	+ 5	25				
9⅛	5⅛	NORTHGATE EX	$7⅜	6¾	7¼	+ ⅜	106	0.50	6.9	3.47	2.1
8¼	5⅞	NORTHW DRUG	$8	7⅞	7⅞	– ⅛	1	0.30	3.8	0.14	56.3
54	16	NOVA BEAUCAG	17	16	17	+ 1	247			– 0.01	
14¾	7	NOVA CORP	$12	11⅜	11⅝	+ ⅛	1314	0.44	3.8	0.70	16.6
43	22⅞	NOVA CP WT	$34	34	34	– 2½	*				
23½	19¾	NOVA CP 760	$23	22¾	23	+ ¼	1	1.90	8.3		
24¼	23	NOVA CP 775	$24	24	24	+ ½	*	1.94	8.1		
26	24¼	NOVA CP 976	$25¼	25¼	25¼		*	2.44	9.7		
24⅞	22⅜	NOVA 6.375%	$24⅞	24¾	24¾		1	1.59	6.4		
26	21	NOVA 9.125%	$25¾	25½	25½	– ⅛	7	2.28	8.9		
385	120	NOVA-COGESCO	120	120	120	– 3	2				
7	85	NOVAGLD RES	95	85	90	+ 5	20				
12⅜	9½	NOVERCO INC	$11¾	11½	11½		6	0.76	6.6	1.03	11.2
21½	10⅝	NOWSCO WELL	$13⅜	13	13	– ⅜	154	0.24	1.8	1.09	11.9
23⅜	16¼	NRTH CDN OIL	$18½	18¼	18½	+ ⅛	36	0.20	1.1	0.77	24.0
21½	17¾	NRTH CDN SR6	$20¼	19⅞	20¼	+ ⅜	2	2.00	9.9		
25¼	20⅜	NRTH CDN SR7	$22⅛	21⅞	22		4	1.88	8.5		
21	✓10	NRTHLND OILS	12	10	10	– 1	161				
140	✓30	NRTHN DYNAST	42	30	40	– 2	23			– 0.03	
25½	24½	NRTHN T SR-3	$25¼	25¼	25¼		2	1.74	6.9		
28⅝	18¾	NRTHN TELE	$22⅜	21⅝	22¼	+ ½	730	0.28‡	1.5	1.01‡	18.1
425	250	NRTHSTAR EGY	320	300	310	+ 10	10			0.08	38.8
239	40	NRTHWAY EXPL	65	55	65	+ 10	10				
60	14	NSR RES INC	20	16	20	+ 1	94				
280	95	NTHWEST DIGI	100	95	95		6			0.02	47.5
210	✓98	NU-GRO CORP	110	98	100	– 10	15				
33	5	NU-GRO CP WT	5	5	5		5				
11	4	NUCORR PETE	5	5	5	+ 1	33			– 0.04	
47	✓15	NUFORT RES	16	15	15	– 3	4			– 0.01	
5	75	NUINSCO RES	99	95	97	– 4	54				
12¼	7½	NUMAC OIL	$9⅜	9¼	9¼	– ⅛	6			0.33	28.0

O / P

5⅝	70	OAKWOOD PETE	75	70	75	– 15	2			– 0.73	
465	✓30	OAKWOOD PT A	50	30	50		64			– 0.99	
9⅞	200	OAKWOOD P190	250	200	250	+ 50	3				
12¼	250	OAKWOOD 2.78	250	250	250	– 50	1				
12	400	OCELOT IND B	$10	9½	9½	– ⅜	58			– 3.31	
13	8⅜	OE INC	$11⅜	11½	11½	– ⅜	1	0.20	1.7	0.98	11.7
475	475	OKANAGAN PR	475	475	475		1	0.40	8.4		
380	335	OKANAGAN SK	355	355	355	– 25	2	0.05	1.4		
8½	6½	OLD CAN 1PRB	$7¼	7¼	7¼		1	0.76	10.5		
8¼	320	OMEGA HYDROC	350	330	330	– 20	7			0.03	110.0
15¼	8¼	ONEX CORP	$12¾	12	12	– ⅝	13	0.25	2.1	1.27	9.4
10⅝	375	ONEX PACK	$10½	10⅜	10⅜	– ⅛	268			– 0.05	
68	25	ONITAP RES	30	27	30		25				
460	280	OPAWICA EXPL	450	450	450	+ 5	1				
11	7	ORBIT O& 7.5	$7	7	7		8	0.75	10.7		
8½	6½	ORBIT O&G C	$8½	6½	7⅛		15				
157	66	ORBIT OIL&G	72	68	68	– 3	90			0.01	68.0
105	✓38	OROFINO RES	44	38	44	+ 1	32			– 0.00	
22¾	17	OSHAWA GRP A	$21⅜	21¼	21⅜	+ ⅜	19	0.36	1.7	1.58	13.7
64	20	OSISKO LAKE	27	22	26	+ 5	20			– 0.04	
85	75¾	OXFRD PR DEB	$81¼	80½	80⅝	+ ⅛	72				
240	110	OXFRD PRP	170	166	166	– 1	40	0.00	0.2	– 0.34	
220	45	PAC AQUA FDS	65	60	60		63			– 1.03	
121	80	PAC CASS A	90	90	90		6			0.06	15.0
285	175	PAC NAT FINL	270	250	270	+ 10	7	0.06	2.2	0.25	10.8
23	19⅜	PAC NTHN CLA	$22¾	22¼	22¾	+ ¼	2	1.50	6.6	2.83	8.0
19	17¼	PAC NTHN 675	$19	19	19	+ ¼	*	1.69	8.9		
6	101	PAC TR-OCEAN	130	107	117	+ 2	308				
10⅜	5	PAFCO FIN	$5¼	5	5		29	0.24	4.8	0.09	55.6
11½	7	PAGURIAN 'A'	$8¾	8½	8½		167	0.60	7.1	1.80	4.7
5	300	PALOMA PETE	415	400	415	+ 10	10			0.40	10.4
174	✓45	PAMOREX MNRL	60	45	55	+ 4	30			– 0.07	
56	4	PAMOREX WT	4	4	4		1				
14⅞	6	PAMOUR INC	$8⅜	8⅛	8⅜	+ ½	3			0.21	41.1
390	95	PAN AM MINRL	100	95	95	– 5	3				
165	14	PANATLAS EGY	150	140	140		5			0.05	28.0
30¾	22½	PANCDN PETE	$25¼	25	25¼	+ ¼	6	0.60	2.4	1.36	18.6
6¼	300	PANCONT OIL	350	340	345		10			0.04	86.2
340	120	PANTORAMA IN	127	127	127	+ 2	*			0.22	5.8
5	40	PARAGON PETE	360	325	360	+ 25	3			0.01	360.0
380	105	PARAMNT FD A	155	140	140	– 15	16	0.10	7.1	– 1.45	
10	5⅜	PARAMONT LTD	$9	9	9	+ ¼	*	0.40	4.4	1.00	9.0
11	6½	PARKLAND IND	$7⅛	7	7⅛	+ ⅛	21	0.10	1.4	0.77	9.3
66	38	PARLAKE RES	40	40	40		4			0.01	40.0
35	12	PARQUET RES	17	17	17	– 1	8				
10¾	475	PATHONIC A	$9⅞	9⅞	9⅞	+ ¼	*			0.45	21.9
9¾	7¼	PAULIN H.'A'	$9	9	9	– ½	2	0.26	2.9	1.30	6.9
8⅞	475	PCL INDS	$6½	6	6	– ½	3	0.05	0.8	– 0.13	
140	70	PE BEN OIL	100	95	100		8			0.11	9.1
9⅛	5¾	PEERLESS CPT	$7⅜	7¼	7¼		2	0.32	4.4	1.10	6.6
63	6	PEGA CAPITAL	10	8	9		67			– 0.01	
32⅛	✓13½	PEGASUS GOLD	$14½	13½	14¼	+ ½	238	0.10‡	0.9	0.85‡	13.8
410	✓1	PEGASUS WTS	2	1	1	– 1	349				
11¾	5⅜	PEMB H WIL A	$5⅞	5¾	5¾	– ⅛	12	0.16	2.8	0.11	52.3
115	40	PENN WEST PT	50	41	50	+ 5	20			– 0.01	
16¼	10⅜	PENNINGTN ST	$14⅛	13⅞	14⅛	– ⅛	1	0.40	2.8	1.00	14.1
18½	6½	PEO JEWEL 'A'	$16¾	16	16¾	+ ⅞	116	0.40	2.4	0.12	139.6
350	85	PETROMET RES	100	90	90	– 5	55			– 0.20	
22½	16	PHILLIPS CAB	$22	22	22		1	1.10	5.0	1.91	11.5
5¾	210	PHOENIX CAN	250	235	250	+ 20	9			0.21	11.9
65	✓28	PHOENIX GOLD	28	28	28	– 7	1				
33⅜	25	PHOTO ENGRAV	$25⅛	25	25	– ⅛	1	1.40	5.6	2.98	8.4
23½	9	PINE POINT	$22	21½	22	+ ¾	4	1.00	4.5	8.21	2.7
16½	335	PIONEER MTLS	395	355	380	– 20	93			0.31	12.3
60	23	PIPESTONE PT	33	31	31	– 2	7			– 0.04	
170	60	PLACE RES A	65	65	65	– 5	4			0.02	40.6
400	✓90	PLACER D WTG	100	90	100	– 15	11				
21¾	✓3	PLACER D WTP	32	3	6	– 21	1493				
25¼	13⅞	PLACER DOME	$15⅛	14⅞	15	+ ⅛	909	0.20	1.3	0.72	20.8
5¾	400	PLASTI-FAB	400	400	400		2	0.10	2.5	0.20	20.0
70	30	PLASTIC E WT	36	36	36	+ 1	7				
200	85	PLASTIC ENGN	130	120	123	– 2	30				
170	39	PLATINOVA R	48	40	40	– 5	29			– 0.00	
465	✓130	PLEXUS RES	160	130	160	– 5	49				
19¾	13½	POCO P PR-D	$14⅜	14	14⅜		10	1.35	9.4		
10⅜	✓43	POCO PETE WT	55	43	55	– 5	26				
17⅞	✓8¼	POCO PETROL	$8⅞	8¼	8¾		187			– 0.09	
320	25	POLYMER I WT	290	260	260	– 35	11				
10½	450	POLYMER INTL	$10	9½	9½	– ½	21	0.15	1.6	1.01	9.4
28¼	24½	POLYSAR 83PR	$28¼	28	28⅛	+ ⅛	37	2.35	8.4		
11¾	10⅜	POLYSAR 88PR	$11⅝	11⅜	11⅝		68				
6⅛	80	POLYSTEEL	128	80	128	+ 38	87				
137	✓21	POWER EXPL	24	21	21	– 3	53				
17⅛	10	POWER FINCL	$14	13¾	13¾	– ⅜	83	0.60	4.4	1.65	8.3
335	160	PPC OIL&GAS	225	210	210		14				
400	350	PRCSION DRLL	400	350	350	– 50	81				
335	250	PRECAMBRN SH	255	255	255		5			0.05	51.0
6⅞	350	PREMDOR INC	385	385	385	+ 10	1	0.22	5.7	0.51	7.5
5½	240	PRIMEX FOR	280	270	280	+ 10	7	0.08	2.9	0.77	3.6
5⅛	40	PRONTO EXPL	47	40	42	+ 2	25				
✓11⅛	7	PROVIGO INC	$11⅛	10¾	11	+ ⅛	41	0.24	2.2	0.80	13.7
23	21	PUBL STOR II	$22¼	22	22		1	2.20	10.0	1.43	15.4
40½	34⅛	PUBL STOR UN	$38½	38¼	38¼	– ¼	2	4.00	10.5		
67	✓15	PURE GOLD RS	17	15	15	– 1	29				
25⅛	12	PWA CORP	$18⅜	17¾	18⅜	+ ⅛	200			3.43	5.4
27	23½	PWA 2.4375	$26½	26¼	26⅜		9	2.44	9.2		
16⅜	10¾	PWR CORP	$13⅛	12⅜	13⅛	+ ¼	484	0.60	4.6	1.40	9.4
46¼	42	PWR CP SER86	$45⅛	44¾	45	+ ¼	1	4.00	8.9		
47	44¾	PWR CP 2375	$45½	45½	45½	– ½	1	2.38	5.2		

DÉCOUVREZ
LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE
KING DAVID
Ce placement immobilier à fort potentiel de croissance constitue une valeur unique.
COURVAM
Montréal (514) 288-4452
Québec (418) 647-2200
Granby (514) 375-5410

Vous trouverez dans le prospectus provisoire une information détaillée sur le titre proposé.

Q / R

8¾	✓5⅛	QUADRA LOGIC	$5½	5⅛	5¼	– ¼	23			0.66	8.0
295	✓115	QUARTZ MOUNT	125	115	115	– 8	21				
6¼	205	QUE STURGEON	215	205	205	– 10	37			– 0.19	
11⅞	9¼	QUE TEL 475	$10¾	10⅜	10¾	+ ¼	1	0.95	8.8		
20⅞	12½	QUEBECOR A	$19¼	19	19	– ⅛	10	0.20	1.1	1.57	12.1
18⅝	12	QUEBECOR B	$16¼	16¼	16¼	– ¼	1	0.20	1.2	1.57	10.4
8¾	400	QUEEN STREET	$5⅛	5	5⅛	+ ⅛	5			0.30	17.1
165	75	QUEENSTAKE R	142	120	140	+ 13	84	0.05	3.6	0.09	15.6
340	110	QUEENSTON	265	230	235		139			0.04	58.8
139	30	QUINTERRA B	31	30	30	– 1	18			0.26	1.2
390	200	RAM PETE	350	335	350	+ 30	8			– 0.57	
8¾	5¼	RANCHMNS RES	$5⅝	5½	5⅝	+ ⅛	3	0.13	2.2	0.42	13.4
26½	23½	RANCHMNS 245	$25¼	24¾	25		2	2.45	9.8		
7⅞	455	RANGER OIL	$7	6⅝	6¾	– ¼	88			0.20‡	27.7
27½	25	RANGER 9.25%	$26⅜	26⅜	26⅜		*	2.31‡	8.7		
11¾	6½	RAYROCK YELL	$7¼	7	7	– ¼	30			0.71	9.9
9¾	385	RBK NT CORP	$8⅞	8½	8⅝		11				
30½	27	RBK NT PR A	$29¼	29¼	29¼	– ¼	3	2.48	8.5		
6¾	230	REA GOLD CP	315	305	310	+ 5	20				
450	255	REAL CAP HLD	255	255	255		2			– 0.75	
125	✓40	RED LK BUFF	40	40	40	– 10	2				
75	15	REDAURUM RED	25	25	25	+ 4	1				
12¼	7	REDPATH IND	$11⅜	10⅝	11¼	+ ⅜	63	0.36	3.2	1.20	9.4
55	18	REDSTONE RES	24	22	22		40			– 0.00	
36¾	21¾	REED STENHSE	$31¼	30½	30½	– ⅞	15	1.26	4.1	1.40	21.8
10¾	5¼	REFF INC	$6⅛	6	6		5	0.20	3.3	0.47	12.8
350	140	REGIONAL RES	177	173	173	– 2	6				
22½	16¼	REITMANS A	$16⅞	16½	16⅞	– ⅛	31	0.52	3.1	0.65	26.0
24	✓16⅜	REITMANS LTD	$16⅜	16⅜	16⅜	– ⅜	1	0.52	3.1	0.65	25.6
47	30	RENABI GOLD	36	32	32	– 2	27	0.05	15.9		
17⅞	10½	RENAIS ENRGY	$12⅞	12½	12⅝	– ¼	79			0.46	27.4
19½	8⅞	REPAP ENTERP	$11½	11	11¼	– ¼	80	0.20	1.8	1.42	7.9
8¼	12	RES CAP I WT	15	15	15	– 5	26				
17	450	RES CAP INT	$5¼	5	5	– ⅜	2	0.20	4.0	0.03	166.7
470	300	REVN PROP A	445	440	440	– 10	8			0.17	25.9
385	200	REVN PROP B	365	345	360	– 5	26			0.17	21.2
25	15½	RIO ALGOM	$21½	21¼	21¼	– ⅛	61	0.65	3.1	2.36	9.0
155	✓41	RIO ALTO EXP	65	41	65		61			– 0.00	
75	22	ROCKFORD MIN	29	29	29	+ 2	3				
410	100	RODDY RES	100	100	100	– 5	4				
83¾	25½	ROGERS CM PR	$82½	75½	82½	+ 7½	6	1.88	2.3		
✓64½	17½	ROGERS CMM A	$64½	58½	64½	+ 6¾	11			– 1.85	
✓58⅜	14½	ROGERS CMM B	$58⅜

TORONTO

(suite de la page 71)

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend (%)	Bén./ act.($)	cours/ bén.
21⅝	19	TRILON F PRA	$21⅝	21⅜	21⅝	+ ⅛	7	1.77	8.2		
22⅜	20¼	TRILON F PR3	$21½	21⅜	21½		5	2.00	9.3		
450	290	TRIMAC LTD	405	395	395		48			0.25	15.8
25	19	TRIMAC 9.12⅝	$25	24½	25	+ ½	2	2.28	9.1		
300	150	TRIMEL CORP	285	250	270	– 20	23			0.26	10.4
88	32	TRINITY RESC	40	40	40		8			0.01	40.0
135	55	TRIPLE CR EL	65	65	65		1				
9¾	7½	TRITON C 10⅝	$9½	9⅝	9⅝	– ¼	4	1.00	11.0		
24½	14	TRITON C 120	$16¼	16	16¼	+ ¼	3	1.20	7.4		
18¾	12⅞	TRITON C 925	$17	16½	16½	– ½	2	1.85	11.2		
380	150	TRITON CDA	200	192	200	+ 5	20			– 0.01	
33¾	21½	TRIZEC CP A	$33¼	32¾	32¾	– ¼	18	0.42	1.3	0.60	54.6
36½	23	TRIZEC CP B	$35¾	35¼	35¼	– ¼	2	0.42	1.2	0.60	58.7
10	9⅜	TRIZEC SR 3	$9¾	9¾	9¾		1	0.65	6.7		
23¾	21	TRIZEC SR 4	$23	22⅜	22⅜	– ⅛	2	2.25	9.9		
22⅜	20	TRIZEC SR 6	$21⅜	21⅜	21½	+ ¼	6	2.06	9.6		
27¼	25⅜	TRNSALT 12.5	$26⅜	26½	26⅜		1	3.13	11.7		
14⅞	13¼	TRNSALTA UTL	$14¼	14	14⅛		600	0.92	6.5	0.36	39.8
25⅛	23	TRNSALTA 7.1	$24⅛	24⅛	24⅛	+ ⅛	3	1.77	7.4		
25	23½	TRNSALTA 7.2	$24½	24½	24½		*	1.80	7.3		
98	90	TRNSALTA 7.5	$90½	90½	90½	+ ½	*	7.50	8.3		
24¾	22¾	TRNSALTA 708	$24½	24¼	24¼	+ ⅛	2	1.77	7.3		
26½	24⅜	TRNSALTA 840	$25⅞	25¾	25¾		2	2.10	8.2		
26½	25¼	TRNSALTA 9⅝	$26⅜	26	26	– ⅜	79	2.25	8.7		
25⅛	23⅞	TRNSLT R PRB	$24¼	24¼	24¼		1	1.45	6.0		
25	18	TRNSLT R PRC	$24	24	24		*	1.84	7.7		
20⅛	13	TRU-WALL	$18	18	18	– 1	1	1.50	8.3	4.64	3.9
23	18	TRUSTCO G PR	$22¼	22¼	22¼	– ⅜	1	2.06	9.3		
185	120	TSC SHNNCK A	155	142	151	+ 6	15				
5⅛	325	TUCKAHOE F A	390	390	390	– 5	19	0.12	3.1	0.40	9.7
425	115	TUDOR CORP	150	120	150	+ 10	46	0.04	2.3		
84	26	TURBO RESRCE	56	55	56	+ 1	344			0.01	56.0
24	11	TUT ENTERPR	17	16	16	– 1	41			– 0.05	

U / V

16⅜	12	UAP INC A	$13½	13¼	13½	– ¼	1	0.40	3.0	1.27	10.6
26¼	23⅞	ULS CAP 2.25	$25½	25¼	25⅜	+ ⅛	12	2.25	8.9		
125	↙50	ULSTER P WT	55	50	50	– 15	14				
310	150	ULSTER PETRO	196	190	192	– 4	174			0.13	14.8
7¼	350	ULTRAMAR	$5⅝	495	5⅝	+ 68	24	0.15	2.6	0.54	10.4
26½	24½	ULTRAMAR 875	$25⅜	25½	25½		1	2.19	8.6		
27	24⅛	UN CARBDE-UN	$26½	26⅜	26½		11	2.13	8.0		
14⅞	11½	UN CDN SHARE	$14½	14½	14½	+ ½	*	0.60	4.1	1.70	8.5
49½	33	UN CORP LTD	$34	33½	34	+ ½	5	3.57	10.5	1.02	33.3
↙37½	34¼	UN GAS PRA	$37½	36½	37½	+ 1	*	2.75	7.3		
13¼	6½	UN KENO HILL	$7⅛	7⅜	7⅜	– ½	6			– 2.05	
220	35	UN REEF PETE	40	36	40	+ 3	30				
110	45	UN TIRE&R	90	90	90		3			– 0.28	
12½	7½	UNICAN SEC A	$8½	8½	8½	+ ⅛	1	0.07	0.8	0.78	10.9
12⅜	7	UNICAN SEC B	$7⅞	7¾	7¾	+ ⅛	3	0.08	1.1	0.78	9.9
12⅜	10¾	UNICORP 1.17	$12¼	12	12		11	1.17	9.7		
19⅝	17	UNICORP 10⅝	$18¾	18¼	18½	– ¼	1	2.00	10.8		
8⅜	475	UNICRP CDA A	$8⅜	8¼	8¼	– ⅛	134	0.40	4.8	0.55	15.0
9½	5¼	UNICRP CDA B	$8⅛	8½	8½	– ⅛	70	0.40	4.7	0.55	15.5
5⅜	305	UNIGESCO 'B'	385	380	385	+ 5	11	0.14	3.6	0.34	11.3
21¼	13½	UNION CARBID	$20¾	20⅛	20½	+ ⅜	11	0.30	1.5	1.66	12.3
10⅜	8½	UNION ENTERP	$9⅛	9¾	9¾		51	0.50	5.1	1.00	9.8
180	60	US PRECIOUS	80	74	80		9			– 0.06	
25⅜	20¼	US STEEL 9⅝	$25½	25¼	25½	+ ¼	6	2.25	8.8		
275	↙75	UTD TRI-STAR	75	75	75	– 4	4			– 2.49	
26	18	VALUE INV PR	$25¾	25½	25¾		2	2.19	8.5		
13¼	6¾	VALUE INVEST	$13¼	12¾	13¼	+ ½	52	0.06	0.5	0.04	331.2
31⅜	19⅝	VARITY $1.30	$24⅞	24⅞	24⅞	+ ⅛	2	1.30	5.2		
460	265	VARITY CORP	345	325	335	– 5	249			0.33‡	8.3
120	40	VARITY CP WT	72	62	69	– 3	210				
400	30	VEDRON LTD	39	35	35	– 5	13				
6⅛	145	VENTECH HLTH	190	180	190		36			0.06	32.8
↙5½	100	VGM CAPITAL	$5½	450	450	– 88	10	0.03	0.7		
8¼	400	VICEROY HM A	435	405	435	+ 15	1	0.20	4.6	0.62	7.0
20	5¾	VICEROY RES	$7	6½	6½	+ ⅛	43				
14¼	8	VIDEOTRON	$12	11⅞	12		30	0.12	1.0	0.49	24.5
340	105	VISTA MINE A	272	255	269	– 1	27				
7¼	400	VITRAN CORP	400	400	400		2			0.39	10.3
17	12	VS SERVICES	$16	15⅞	15⅞	– ⅛	4	0.36	2.3		
370	145	VULCAN PACK	360	345	355	– 5	14	0.04	1.1	0.21	16.9

W / X

26½	16	W FRASER TIM	$19	18¼	18½		14	0.32	1.7	3.50	5.3
165	↙48	WADDY LAKE R	52	48	48	– 5	16				
19⅜	10	WAFERBOARD	$10½	10¼	10½	+ ¼	7	0.30	2.9	1.32	8.0
16¼	9½	WAJAX 'A'	$12	11⅞	12	+ ⅜	1	0.56	4.7	0.83	14.5
9	275	WALL FINCL	280	278	280	– 3	3	0.67	23.8	0.24	11.7
9⅜	385	WALWYN INC	490	470	475	– 5	15	0.20	4.2	0.14	33.9
13¾	7	WARDAIR 'A'	$8	7⅝	7⅞		12			– 1.77	
14¾	8	WARDAIR 'B'	$8¼	8⅛	8⅛	+ ⅛	5			– 1.77	
49¾	10	WASTE MGMT	$49¼	49	49	– ⅜	*	0.48	1.0		
18¾	12	WELDWOOD	$16	15¼	16	+ ¾	52	0.40	2.5	2.39	6.7
325	↙175	WELLORE ENGY	185	175	175	– 10	10			0.07	25.0
450	165	WERNER DAHNZ	260	230	260	+ 25	10			0.32	8.1
109	73	WESTAR GRP	95	85	95	+ 5	106			0.09	10.6
9⅞	430	WESTAR 25625	$6½	6⅛	6½	+ ¼	4				
18	12½	WESTCOAST EN	$16½	16¼	16¼	– ¼	58	0.80	4.9	1.27	12.8
25½	23¼	WESTCST 7.68	$24⅜	24⅜	24⅜		*	1.92	7.9		
29½	23	WESTCST 8.25	$26¾	26	26⅜	– ½	3	2.06	7.8		
385	175	WESTFLD MINL	205	187	187	– 18	239			0.30	6.2
45	8	WESTFORT PET	19	12	18	+ 1	216			– 0.06	
85	35	WESTLEY MNS	43	40	43	+ 3	8				
23½	17	WESTMIN R PR	$21¾	21¼	21⅜	– ⅛	12	2.13	9.9		
11¾	8	WESTMIN RES	$9⅜	9½	9½		10	0.20	2.1	0.12	79.2
25½	23⅜	WESTON G PRA	$25	25	25		6	1.94	7.7		
41	28	WESTON GEORG	$34¼	33½	33¾	+ ¼	26	0.60	1.8	2.68	12.6
27	20	WESTR G 2.68	$25	24½	24½	– ¼	9	2.69	11.0		
29½	20	WHARF RES PR	$23¼	23⅛	23⅛	– ⅛	14	1.75	7.6		
6	↙110	WHARF RES WT	140	110	135	+ 20	11				
8⅛	325	WHARF RESRCE	450	415	450	+ 30	53			0.25‡	14.8
490	195	WHIM CREEK	208	200	200	– 7	4	0.10	4.9	0.22	9.1
13½	7⅜	WIC WESTRN B	$12⅞	12½	12½	– ¼	15	0.50	4.0	0.93	13.4
5½	115	WILANOUR RES	300	280	290	– 10	4			0.25	11.6
84	↙21	WILCO MINING	21	21	21	– 2	7				
86	↙57	WIN-ELDRICH	61	57	57	– 6	4				
13¼	9½	WINPAK LTD	$11	10¾	11		14	0.20	1.8	0.80	13.7
7¾	405	WOODWARDS A	445	415	440	+ 25	52	0.20	4.5	– 0.11	
↙66⅜	61	WOOLWORTH	$66⅜	66⅜	66⅜	+ 1½	*	1.64‡	3.0	3.90	17.0
11⅛	6½	WORLDW EQU A	$11	11	11		28	0.12	1.1	0.16	68.7
175	40	WORLDW WT-II	161	161	161		19				
5⅛	270	WSTN CORP	335	310	320	– 15	2			0.14	22.9
95	75	WSTN CRP DEB	$82½	82½	82½		*				
95	31	WSTN D'ELDNA	80	80	80		3			0.02	40.0
65	35	X-CAL RESRCE	52	51	51	– 1	24				
20¾	12¾	XEROX CDA	$15⅞	15½	15¾		23	0.72	4.6	1.67	9.4

Y / Z

150	↙30	YORBEAU R A	32	30	30	– 3	7				
20½	18½	YORKSHRE 185	$19⅜	19⅜	19⅜	– ⅜	1	1.85	9.4		
66	28	ZAVITZ TECHN	38	34	34	– 2	28			– 0.57	

FONDS MUTUELS

Semaine terminée le 30 septembre 1988

membres

AGF Group
xAmer Grth 7.60
Cdn Gs Enr 7.34
xCdn SecGth 8.68
xCdn Trustd 4.58
Conv Inc 9.55
xCorp Inv 11.87
xCrp Inv Stk 6.07
gExcel Am E 4.55
xgExcel Cd B 5.17
gExcel Cd Eq 4.68
xgExcel 8.36-5.00
xGlobal 9.27
xGrth Eqty 9.20
HiTech 12.32
Japan 5.82
xnMMF 9.37-10.00
Optn Eqty 3.80
xPfd Inc 9.83
xSpecial 4.80

AIC Advantage
Advntage 10.05

All Canadian
Compound 15.19
Dividend 10.71
Natural Res 5.11
xRevenue Gth 3.39
Univest 5.71

Allied Capit Mgmt
nCanadian 4.25
xnDividend 4.66
xnIncome 5.45
nInternat'l Cdn 4.67
nuInternat'l U 3.84
nMMF 9.15-5.00

Altamira
vnCdn Bal 11.17
nCdn Bond 10.59
nCdn Equ 10.61
xvnCdn Inco 6.29
vnDiversifd 10.24

A.M.D.
Am Bl Chip 9.32
Cd Bl Chip 10.22
Dividend 9.34
Fix Inc 9.71
MMF 8.55-10.00
uMMF 6.19-10.00
Resc Can 11.07
T-Bill 8.56-10.00

Associate Inv
nAssoc Inv 6.96

Batton Tremblay
Bond Mtg 4.96
Cda Cum 14.37
Cdn Bal 4.90
Discovery 4.94
Income 10.43
Intern'tl 6.80
Mnv Fd 9.31-10.00
Optimi Cdn 6.60
Pfd Rsces 9.85
Taurus 4.58

BPI Capital
Cdn Bond 10.04
Cdn Equity 8.90
EAFE Fd 7.39
Emerg Gwt 8.91
Global Eq 10.06
Global Inc 9.77
High Yield 10.20
nMMF 8.51-10.00
Option Eq 9.44

Burns Fry
xvnBF Bond 10.02
vnBF Cdn 11.45
vnBF Fund 11.06

Calvin Bullock
American 6.88
xBalanced 10.04
xBond 7.51
CIF 6.50
xDividend 9.67
Growth 2.04
MMF 9.60-10.00

Canada Trust
vnCTNAF 25.29
vnEquity 50.93
vnIncome 9.46

Central Guaranty
vnFut Cd Gt 10.08
vnFut Gov 10.21
vnFut Incom 10.25
vnFut Select 10.19

Central Guaranty
vBalanced 9.62
vnInv Equity 5.73
vnInv Incom 4.41
vnMortgage 10.31
vProp Fund 100.17

Century
DJ 8.74
uDJ-US 7.19

CGF Group
vFund 4000 4.29
vInternatn'l 8.00
vVenture Fnd 3.18

Chou Assoc Mgt
vAssociates 23.03
vRRSP 11.50

Church Street
vnBalanced 10.18
vnEquity 10.38
vnIncome 10.01
vnMMF 8.56-10.00

CIBC Funds
nBalanced 10.81
nFix Inc 9.98
nGlobal 9.61
nMortgage 10.74

Confed Group
Dolph Eqty 8.10
Dolph Mtge 5.01

CT Inv Counsel
nE-S Te 9.75-9.97
Ev Bal 10.68
Ev Int'l 10.52
Ev Spec Eq 10.57
Everest Bn 10.08

Cundill Group
Security 14.39
Value 12.78

Elliott Page
E-P Bal 24.76
E-P Bond 25.55
E-P Eq 24.03
nE-P Mo 9.58-1.00

Ethical Gwth
vEthical Gwt 5.70

Fidelity Int'l
vCap Bal 10.75
vCap Buildr 11.01
vCap Conser 10.41
vIntP'folio 9.32

First Cdn Funds
vnBalanced 10.06
vnBond 10.01
vnEqty Ind. 9.86
vnMMF 8.50-1.00
nMortgage 11.15

First City Funds
Growth 4.58
xnIncome 4.72
vgReal 6.29

Fonds Desjardins
vnActions 16.40
vnEquilibre 9.62
vnHypo 4.35
vnIntern'tl 14.00
vnOblig 4.46

Fonds MFQ
vActions 8.79
vEquilibre 8.72
vObligations 9.48

Fonds SNF
vEquilibree 8.84
vQuebecoise 7.29
vRevenu 9.83

Future Fund Shar
nFood Fund 6.18
nGolden Fund 6.73
nLife Fund 5.45
nSilver Fund 4.13
nTechno Fun 4.04
nValue Fund 5.32

GT Mgmt
GT Global 5.19

Galcor Group
vMortgage 9.87
vRealty Gwt 11.11

Global Strategy
Americas Fd 9.00
nCSMny 8.35-1.00
Europe Fd 7.93
Far East Fd 9.91
Global S Cp 15.76
Global S Fd 13.11
RRSP 9.20
gRRSP Acc 9.94
nuUS MF 6.63-1.00
vWorld Bd 9.69
vWorld Mny 9.82

Guardian Group
vAmerican 18.24
vBalanced 10.53
xCIPF86 9.56
xCIPF87 9.98
vCanadian Eq 5.16
vEnterprise 9.84
vGlobal Eq. 3.74
xIII. Income 8.63
vNorth Amer 4.83
vPac. Rim. 16.51
vPfd Div 7.74-9.18
xnS Mny 9.59-10.00
vStrat Inc 10.00
xuUS M 7.62-9.60

Gdn Mort Shul
vG Mort Shul 8.61

Heartland Group
vBond 10.55
vEquity 9.22
vGrowth 8.14

Integra Cap
Balanced 10.46

Investors Group
vBond 4.21
vCdn Equity 5.87
vDividend 8.94
vGlobal 4.93
vGrowth 7.68
xvIntern'tl 9.67
vJapan 14.34
vnMMF 9.13-1.00
vMtge 4.88
vMutual 8.11
xyProv Stk 9.52
vReal Prop 5.30
vRetiremnt 24.86

vSumma 4.85

J. Heward Group
JH Amer Cd 6.92
uJH Amer Us 5.69
JH FdLld 8.06

Laurentian
V MMF 8.99-10.00
Viking Cdn 15.71
Viking Com 13.94
xViking Div 7.39
Viking Gth 17.06
xyViking Inc 4.00
Viking Int 18.55

Lotus Fund
vnLotus Fun 10.84

MER Group
vEquity 13.39
vGrowth 7.81
vnMMF 3.85-10.00

Metropolitan Gr.
vBond 2.75
vCdn Mutl 5.56
vCollective 14.57
vGrowth 5.99
vProtection 10.16
vSpecl 6.14
vVenture 8.46

MOF Group
vMult Opp F 1.85
vSpec Opp F 1.29

Montreal Trust Gr
vnDividend 9.27
vnEquity 24.24
vnIncome 8.22
vnInternati 22.09
vnMMF 9.00-10.00
vnMtge 9.88
vnRSP Eq 20.22
vnRSP Inc 17.70
vnRSP 8.90-10.00
vnRSP Mtge 9.90

Mony Funds
Mony Gold 8.39

Morgan Funds
Dividend 5.39
Growth 11.58
Income 11.56
Resource 7.38
Worldwide 12.69

Mutual Group
vAmerifund 11.26
vCIF 8.38
vDiversifd 25 12.07
vDiversifd 40 12.75
vDiversifd 55 12.82
vDividend 9.90
vEquifund 13.15
vnMMF 8.68-1.00

MYW Inv Funds
Cdn Balanc 9.12
nCdn Growth 8.91
nDIF 8.31-9.92
nN Am Grth 7.25

Natrusco
vnNatrusco 7.13

Noram
vCdn Conv S 10.17
vConv Sec 12.36

Northern Group
Cdn Equ 4.94
Int MM 5.01
US Equ 5.52

One Decisnfd
One Decisn 10.24

Ont. Teachers Gr.
vnAggressiv 10.81
vnBalanced 10.73
vnDiversifd 10.32
vnFixVa 8.20-10.00
vnMtge 11.52

PHN Group
nBond 8.50
nCanadian 18.06
nDiv Inc 13.82
nMMF 9.40-10.00
nPooled 35.88
nRRSP 52.90
nU.S. Fund 22.76
Vintage Fd 11.24

Prudential Group
xDiversifd 5.16
xDividend 5.20
Growth 6.92
xIncome 5.12
nMMF 8.75-10.00
Natural Res. 5.26
Prec. Metals 4.65

Pthm Hlth Sci
vPthm Hlth 12.81

Rabin Budden Gr.
vnCapital Fd 6.42
vnIncome Fd 5.86

Realgrowth Fds
vuA.Trend (U 5.51
vActive Inc. 9.62
vCdn Equity 13.86
vMMF 9.01-10.06

Ren Can B
vRen Can B 4.43

Royal Trust Gr.
vnAdv. Bal. 9.59
vnAdv. Gwth. 9.61
vnAdv. Inc. 9.32
vnAmerican 19.88
vnBond 8.86
vnCanadian 31.20
vnEnergy 6.96
vnGlobal Inv. 7.42
vGovt Bond I 8.86
vnJapanese 17.94
vnMMF 8.76-10.00
vnMortgage 10.30
vnPreferred 9.45

Roycom Group
vSummit RF 10.31
vSummit TD 10.28

RoyFund Group
nBal 5.16
nBond Fnd 5.05
nEquity 19.79
nMMF 8.67-10.00

Saxon Group
nBalanced 8.71
nSmall Cap 9.46
nStock 8.31
nWorld Gwth 10.80

Sceptre Funds
vnBalanced 11.62
vnBond 10.72
vnEquity 11.49
vnInt'l 10.52
nMMF 8.80-10.00

Scotia Funds
Income 9.69
Stock Bond 9.54

Sentinel
Am Eq Cdn 8.72
uAm Eq US 7.17
xCda Bond 9.32
Cda Equity 9.25
Global 8.23
nMMF 8.89-10.00

Soficorp
vCroissance 6.69
vEquilibre 9.06
vRevenu 9.90

Spectrum
gCash 9.34-1.00
gCdn Equity 9.48
gDiversified 9.75
xgDividend 9.70
xginterest 9.70
gIntl Equity 8.08
nSaving 9.53-1.00

Sterling Mtge
ynSterling Mt 5.01

TD Green Line
nCDN Balan 10.17
nCDN Bond 10.25
nCDN Equit 10.02
nCDN Index 5.71
nCDN M 8.91-10.00
vnTD Mortg 10.31
nuUS Index 5.34
nuUS M 7.51-10.00

Templeton Grp
nT-Bill 8.84-1.00
Temp Cdn 5.67
Temp Gr Cd 17.82
uTemp Gr U 14.65

Tradex
vnTradex 7.33

Trimark Group
xIncome Gth 5.26
Interest 7.99-10.00
gSelect 5.09
Trimark 11.47
Trimark Cd 10.77

Trust General
vnAction Am 13.58
vnAction Ca 23.79
vnEquilibre 9.25
vnHypo 10.47
vnMar Mon 10.05
vnOblig 9.29

Trust La Laur.
vnAction 9.59
vnOblig. 9.83

20-20 Group Fin
SS World 9.40
Sunset 11.91
Sunset Deb. 8.70
Sunset Pfd. 9.13

United Group
vAccum 10.32
vAccum R. 11.35
vAmerican 5.77
vMMF 10.42-10.00
vuMMF 8.42-5.00
vMortgage 5.12
xvSecurity 4.25
vVenture 8.09
vVenture Re 11.89

UnivAve Gth
vnUnivAve Gt 9.78

Waltaine Funds
xvnBalanced 10.01
xnDiv. Growt 8.93
xnIncome 9.03
ninstant 9.58-10.07

non-membres

C-Anaes
ynC-Anaes 9.75

Can Nat Res
yCan Nat Res 4.63

Canwst RSP
nCanwest rs 82.43

Capital Gwth
yCapital Gwt 7.93

Capstone Group
nCS Mg 10.32-10.00
vnIntern'tl CS 4.62
vnuInternt'l 3.78
vnInvestment 5.77

Co-op Trust Group
vnGrowth 12.90
vnIncome 9.42

Counsel Trust
vnReal Estat 17.30

CSA Mgmt Gr.
Goldfund 4.63
Goldtrust 5.15

Dixon, Krog Gr.
nDK All Seas 3.24
nDK Amn 17.40
nDK Ent. 10.06

Domequity
vnDomequity 6.12

Dunedin
vInternt'l 90.26

Dynamic Group
All Dyn IV 1.83
All Dyn V 1.55
All Dyn VI 4.04
All Dyn VII 4.02
xD Income 5.27
xD.Div 5.17
vDy Global 4.91
uDyAm US 6.32
DynAmCn 7.69
DynCdn Fd 12.77
vDynGBF 5.04
DynPrecMet 1.08
MMF 8.79-10.00
Mgd P'folio 5.72
Prvtz 9.93

Gyro Equity
vnGyro Equi 12.12

Hall Bond
vHall Bond 10.52

Harvard
Harvard 4.70

Industrial Gr.
CS Mgt 9.82-10.00
Ind Future 5.26
Indust Am 7.46
xIndust Div 10.90
Indust Eq 20.24
Indust Global 5.82
Indust Gwth 14.99
gIndust Hor 5.53
xIndust Inc 9.84
Indust Pens 6.16
Mack Eq 2.51
Mack Mtge 1.21

Mar Equity
vnMar Equity 5.21

Marlboro
vMarlboro 7.55

Md Mgmt Fd
vnCMAIF 29.27
vnCMASTDF 36.82
vnMD Bond 9.97
vnMD Grth 17.23
vnPerp G. 1.65
vnPerp G. II 3.87
vnPerp G. III 7.58
vnPerp G. IV 8.07

NW Group
vCanadian 7.69
vEquity 9.74

NW Trust Eq
vnNW Trust 19.30

Pacific Group
vGrowth 6.08
vRet Bal. 4.48
vUS Growth 4.17

PMF Mgt. Ltd.
nPension 4.07
nXanadu Fd 2.97

Pret et Revenu G
vnAmerican 24.31
vnCanadian 8.89
vnFonds H 5.11
vnRetraite 20.47

Principal-US Gr.
vuEquity 6.11
uWorld Inc 4.33

Sagit Group
Cam. Bal. 6.30
Cam. Gth 6.84
Cam. Res. 2.86
Tns. Can. Eq 7.28
Trans B 76.04
Trans C 12.59

Synchrovest
Synchrovest 6.72

Talvest Funds
American 5.02
Bond 10.15
Diversfd 5.67
Growth 9.00
Income 10.45
MMF 8.43-10.00

Universal Group
American 9.36
Equity 11.45
Global 4.94
xIncome 5.17
Pacific 8.19
Resource 6.36
Sect Ame 5.42
Sect Cdn 5.74
Sect Cur 5.16
Sect Glo 4.96
Sect Pac 5.14
Sect Res 4.96

Westrn Grth
vWestrn Grth 4.51

OBLIGATIONS

Émetteur	Coupon[1]	Échéance	Prix au 03-10-88	Rendement à échéance[1]	Variation
CANADA					
Canada	9,00	01-09-91	97,88	9,86	+ 3/8
Canada	9,50	01-09-93	98,63	9,86	+ ¼
Canada	9,50	01-10-98	96,75	10,02	+ ¼
Canada	9,50	01-10-01	95,75	10,09	+ ⅛
Canada	10,25	01-02-04	101,25	10,08	0
Canada	10,00	01-06-08	99,13	10,10	+ ⅛
PROVINCES					
Hydro-Québec	11,00	06-02-90	100,63	10,46	+ ⅛
Prov. Québec	10,25	07-04-98	97,63	10,65	+ ⅛
Hydro-Québec	10,25	16-07-12	94,50	10,90	+ ¼
Prov. Québec	11,00	01-04-09	100,75	10,91	+ 3/8
Hydro-Ontario	10,00	16-06-93	99,13	10,23	+ 3/8
Hydro-Ontario	9,00	22-04-96	92,88	10,38	+ ¼
Hydro-Ontario	10,50	15-01-10	97,75	10,77	+ 3/8
Prov.Manitoba	11,50	15-05-95	104,13	10,61	+ ⅛
Prov. Sask.	9,25	24-03-93	96,38	10,89	+ 3/8
CORPORATIONS					
Trans. Utilité	10,37	06-07-98	97,50	10,79	0
IMO	12,00	31-03-93	104,63	10,67	0
Bell	10,55	15-02-15	96,75	10,93	+ ⅛
MUNICIPALITÉS (Taux au détail)					
Nouvelles émissions municipales	10,00	1 an	— —	9,25	n.d.
	10,00	2 ans	— —	9,25	n.d.
	10,25	3 ans	— —	9,50	n.d.
	10,25	4 ans	— —	10,00	n.d.
	10,50	5 ans	— —	10,00	n.d.
	11,00	10 ans	— —	10,50	n.d.
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	8,75	15-08-93	100,47	8,61	+ 0,41
U.S. Treasury	9,00	15-05-98	100,50	8,76	+ 0,44
U.S. Treasury	9,13	15-05-18	100,75	8,95	+ 1,19

* nouvelle émission
1. intérêt versé semi-annuellement
2. rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital).

Tableau: LES AFFAIRES Source: McNEIL MANTHA

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire au 31/08/88

	31/08/88	31/07/88	31/08/87
BARREAU DU QUÉBEC			
• Equilibré (REER)	9,52	9,62	9,84
FICADRE			
• Monétaire	10,00	10,00	10,00
• Obligations	10,36	10,43	10,14
• Actions	10,52	10,76	15,39
• Équilibré	9,93	10,12	12,18
CORP. MAITRES—ELECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré	9,73	9,85	—
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC Fonds de retraite:			
• Équilibré	104,05	104,58	99,95
• Actions	107,43	108,23	—
• Obligations	105,85	106,41	97,48
• Marché monétaire	105,81	105,31	—
ORDRE DES INGÉNIEURS DU QC (Fonds férique)			
• Revenus variables	21,32	21,25	19,77
• Obligations	20,44	20,50	18,85
• Actions	22,08	22,47	25,18
• Équilibré	22,64	22,93	22,91
MÉDECINS OMNIPRACTICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (REER)	24,54	24,80	24,84
• Fonds de placement *	15,75	16,02	16,86
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	17,54	17,77	18,36

Agromex acquiert la division porcine d'Agrimont

L'éleveur porcin de Farnham **Agromex** (Mtl, 0,90$) a conclu une entente de principe en vue de l'acquisition de tous les éléments d'actif de la division porcine d'**Agrimont**, ainsi que de plusieurs troupeaux d'élevage de la région de Saint-Hyacinthe.

Ces acquisitions, de l'ordre de 1 M$, incluent des fermes et un cheptel de 6 500 porcs d'engraissement et de 550 porcs de reproduction.

Grâce à ces transactions, Agromex prévoit augmenter son chiffre d'affaires de 3 M$ au cours du prochain exercice financier.

Par ailleurs, Agromex n'est plus seule dans la course pour l'acquisition de deux entreprises d'élevage de porcs: **Passeporc** et **2543-9654**. **Bazinet & fils**, un important marchand de moulées, a en effet lancé deux offres publiques visant l'achat de toutes les actions en circulation de ces deux entreprises dont il est déjà actionnaire.

Ces deux entreprises sont l'objet d'offres d'échange d'actions d'Agromex. L'action d'Agromex a perdu 0,05$ la semaine dernière pour clôturer à 0,90$.

Cineplex: 100 nouveaux écrans à Chicago

Cineplex Odeon Corp. (Tor., 14,25$) de Toronto a annoncé un plan d'expansion de plusieurs millions de dollars pour l'installation de près de 100 nouveaux écrans de cinéma dans la région de Chicago au cours des deux prochaines années.

Le projet prévoit la construction de quelque 12 nouveaux cinémas et la rénovation de salles de cinéma existantes.

Cineplex Odeon est l'un des plus importants propriétaires de salles de cinéma en Amérique du Nord avec 1 750 écrans dans 500 villes au Canada, aux États-Unis et en Grande-Bretagne.

Maax met Archimède en vente

La société de gestion de Sainte-Marie de Beauce **Maax** (Mtl, 1$) a décidé de se départir de sa filiale **Archimède 2000**, un spécialiste de la construction modulaire.

Ses principales réalisations appartiennent au monde récréo-touristique: au Mont Sutton, au Mont Sainte-Anne, ainsi que des ensembles exportés à l'île Saint-Marteen dans les Caraïbes.

Maax veut désormais se consacrer exclusivement à l'industrie des appareils sanitaires tels que les lavabos, baignoires, bains-douches en fibre de verre, en acrylique, etc.

L'entreprise prévoit afficher des ventes de 18 M$ en 1988.

BCE Mobile: contrat de 16,8 M$

National Mobile Radio Communications, filiale de **Radiocommunications BCE Mobile** (Mtl, 18,50$), vient de décrocher le plus important contrat de son histoire, d'une valeur de 16,8 M$ de la part de la **Commission de transport de Toronto**.

BCE Mobile fournira des unités composées de transmetteurs radio, de téléphones cellulaires et de microprocesseurs qui relieront les autobus et les tramways entre eux. Leur nombre pourrait atteindre 2 200 d'ici à 1992.

BCE Mobile est une filiale de la société de gestion **BCE** (Mtl, 36,75$).

Campeau ferme des Stern

Une des filiales américaines de **Campeau** (Mtl, 18,88$), **Allied Stores Corp.**, fermera cinq magasins **Stern** aux États-Unis d'ici à la fin de 1988.

Après ces fermetures, Stern exploitera encore 24 magasins situés à New York, en Pennsylvanie et au New Jersey.

Comterm se cherche un partenaire

Le fabricant de terminaux de communication et de systèmes de bureautique de Pointe-Claire **Comterm** (Mtl, 0,39$) a reçu de son conseil d'administration le mandat de dénicher un partenaire pour la société.

Comterm a retenu à cet effet les services de **Thorne, Ernst & Whinney** comme conseiller financier. La firme informatique ne traitera qu'un nombre limité de candidats sérieux et n'a pas du tout l'intention de faire une vente aux enchères de ses actions.

Comterm est prête à engager des pourparlers au plus tôt. Toutes les avenues sont possibles: un placement privé, une prise de participation minoritaire ou majoritaire, ou encore une offre publique d'achat d'actions de la part d'une tierce partie, a indiqué **Farah M. Nakhleh**, président de Comterm.

Idéalement, Comterm recherche un partenaire détenant une certaine expertise dans son secteur, qui injecterait des fonds en échange d'actions.

L'avantage pour une firme informatique serait de pouvoir amortir à son bilan des pertes accumulées de 42 M$.

«D'ici trois à six mois, nous devrions avoir une petite idée tout au moins de l'intérêt que suscite notre requête», a déclaré M. Nakhleh.

Pour le trimestre clos le 31 juillet dernier, Comterm a essuyé une perte de 531 000$ ou 0,03$ par action sur des ventes de 20,5 M$. L'année précédente à pareille date la société informatique a aussi accusé une perte de 2,1 M$ ou 0,10$ par action sur des revenus de 18,1 M$.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FONDS DE PLACEMENT
Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	12,41$	par action A	29-09-88
CMP 1988 Ress. (Toronto)	48,68$	par part	29-09-88
CMP 1987 Ress. (Toronto)	30,09$	par part	29-09-88
Canada Income Plus Fund	9,83$	par action	29-09-88
Central Fund	7,04$	par action A	29-09-88
Fonds Croissance Québec	5,92$	par action A	29-09-88
Fonds Européen de priv.	9,03$	par action	29-09-88
Freewest Resources (1987)	3,10$	par part	29-09-88
Nim and Co.(1988)	48,60$	par action	27-09-88
Q-Vest Mining (1987)	3,40$	par part	29-09-88
Q-Vest Mutual Fund	3,15$	par part	27-09-88
Q-Vest Oil & Gas (1987)	4,57$	par part	29-09-88
Sofimines (1987)	329,46$	par part	28-09-88
Worlwide Equities	14,11$	par action A	29-09-88

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC
BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Cours du titre le 30 sept.	Prix d'exercice	Déduction en % (a)	Valeur du bon de souscription: Fermeture du 30 sept.	Semaine précédente	Variation en %	53 dern. semaines: Haut	Bas
Algo (Groupe) inc.	Algo.W	27- 02-87	30-12-88	2 demi-bons/action	4,40	8,75	n.d.	0,01	0,03	-66,67	2,85	0,00
Alimentation Couche-Tard	Alim.ct.w	07-08-86	20-11-88	4 demi-bons/action	2,00	3,00	n.d.	0,01	0,05	-80,00	0,85	0,00
Auberge des Gouverneurs	AubergW	28-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	3,45	5,00	n.d.	0,06	0,05	20,00	0,47	0,01
Bombardier inc.	Bomb.w.B	20-06-86	30-06-89	Un bon/4 actions	12,38	24,00	n.d.	25,75	24,50	5,10	26,88	8,25
Cambior inc.	Cambio.w	26-22-86	15-01-90	2 demi-bons/action	12,00	12,50	n.d.	2,95	3,40	-13,24	16,25	2,80
Cantrex (Groupe) inc.	CantrexW	12-11-86	15-12-88	2 bons/action	3,40	4,80	n.d.	0,04	0,06	-33,33	0,90	0,04
CFS (Groupe)	CFS.W	02-03-87	28-02-90	2 demi-bons/action	1,30	3,50	n.d.	0,11	0,11	0,00	0,50	0,08
Cover (industries) inc,	Cover,w	24-11-87	31-01-91	4 demi-bons/action	2,50	2,91	n.d.	0,35	0,35	0,00	0,55	0,15
Dionne (Textiles)	Dionne.W	20-01-87	30-12-88	2 bons/action	2,60	5,50	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,50	0,00
Equipement Denis	EqDenisW	01-04-88	30-11-88	Un bon/action	2,00	4,50	n.d.	0,10	0,10	0,00	0,60	0,01
Espadon Peterborough	EspadonW	18-03-87	15-08-89	2 demi-bons/action	0,80	3,00	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,80	0,01
Métal Déployé	Expand,Wa	01-02-88	30-09-90	2 bons/action	1,75	4,50	n.d.	0,04	0,04	0,00	0,25	0,02
Geoffrion Leclerc inc.	GeofrionW	29-08-86	29-05-89	Un bon/action	1,95	6,00	n.d.	0,06	0,06	0,00	1,80	0,00
Goyette (Groupe)	Goyette,w	27-11-87	31-01-91	4 demi-bons/action	1,65	2,91	n.d.	0,25	0,25	0,00	0,40	0,15
Guardcor	Gdcor.wt	06-06-85	29-03-90	Un bon/action	7,63	10,00	150	1,00	1,20	-16,67	2,24	0,55
Guillevin intern'l inc.	GuilvW	17-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	4,90	6,00	n.d.	0,05	0,12	-58,33	2,75	0,02
Impertex inc.	Impertx.w	27-03-87	15-07-89	2 demi-bons/action	0,35	2,00	n.d.	0,09	0,09	0,00	0,40	0,00
Kaufel (Groupe)	Kaufl.wB	19-12-86	28-02-89	4 bons/action	9,25	6,25	n.d.	0,76	0,76	0,00	1,00	0,00
Lassonde (Industries) inc.	Lssnd.Wt	12-08-87	29-12-89	2 demi-bons/action	3,10	6,75	n.d.	0,12	0,12	0,00	0,70	0,01
Lavalin Tech	Lvltec.Wt	10-12-85	31-01-89	2 demi-bons/action	1,00	5,50	75	0,01	0,01	0,00	0,44	0,01
Lessard,Beaucage,Lemieux	LBL.inc.w	26-06-87	26-05-89	2 demi-bons/action	1,26	2,75	n.d.	0,03	0,03	0,00	0,67	0,01
LGS Cons. en informatique	LGS.Wa	10-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	1,40	4,25	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,61	0,01
Louvem Inc. Sér.3	LouvmWt3	03-08-84	14-06-89	Un bon/action	0,80	5,00	150	0,05	0,10	-50,00	28,00	15,75
Mémotec Data	Memo.Wt	04-02-84	15-12-88	2 demi-bons/2 actions	14,00	8,50	100	20,00	19,75	1,27	3,10	0,03
Miron inc.	Miron.Wt	25-09-86	19-01-89	Un bon/action	5,50	12,00	n.d.	0,03	0,03	0,00	0,30	0,01
Multidev Immobilia	Multid.Wa	23-12-86	28-02-89	2 bons/action	0,20	3,50	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,32	0,01
Nautilus Plus	Nautilus.w	01-01-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,51	3,50	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,40	0,01
Olco (Groupe) inc.	Olco.W	31-01-87	31-01-89	2 demi-bons/action	3,70	4,50	n.d.	0,13	0,13	0,00	1,25	0,01
Perry (Groupe André)	Perry.W	02-08-86	31-12-88	Un bon/action	0,75	4,00	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,90	0,03
St-Sauveur int'l (Mont)	St.Sauv.w	03-03-87	30-12-88	2 demi-bons/action	1,90	3,00	n.d.	0,03	0,05	-40,00	0,50	0,00
Sani-Gestion inc.	SaniGes.w	04-05-87	15-08-89	4 demi-bons/action	1,50	2,50	n.d.	0,13	0,11	18,18	0,15	0,04
Sani Mobile (Groupe) inc.	Sani Mo.w	01-06-88	31-07-90	2 bons/action	0,99	2,00	n.d.	0,04	0,04	0,00	0,40	0,00
Shasper (Industries) Ltée	Shasper.W	30-01-87	30-11-88	2 demi-bons/action	1,92	5,50	n.d.	0,03	0,03	0,00	2,75	0,50
Socanav inc.	SocanavW	27-01-87	27-01-90	2 demi-bons/action	4,15	5,00	n.d.	0,50	0,55	-9,09	0,90	0,20
Van Houtte (A.L.) Ltée	V.Hout.w	05-08-87	01-02-90	2 demi-bons/action	4,00	5,00	n.d.	0,39	0,35	11,43	0,40	0,00
Visiontronique (Groupe)	Visiontr.w	20-01-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,21	2,20	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,55	0,00
Wise (magasins) inc.	Wise Wt.a	03-02-87	30-12-88	2 bons/action	1,30	5,00	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
Total								53,20	52,55	1,24		

(a) 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: Fermeture le 30 sept.	Semaine précédente	Variation en %	Dividende annuel	Rendement **	Bénéfice/action dernier exercice	Ratio cours/bénéfice 4 derniers trimestres	53 dern. semaines: Haut	Bas
Alcan	Alcan Alu	50	16 dec.	15 dec.	8 000/trim.	100 $	note (a) (c)	non	35,63	35,50	0,37	0,91	2,55	3,18	6,64	49,38	21,75
Banque de Montréal	Bque Mtl	50	31 oct.	24 oct.	40 000/exerc.	aucun	note (b)	5%	28,50	28,38	0,42	2,00	7,02	4,01	6,42	31,50	24,63
Banque Nationale	Bque Nat	50	31 oct.	28 oct.	5 000/trim.	1 000 $	note (b)	5%	12,00	11,50	4,35	0,64	5,33	1,82	4,84	13,75	8,75
Banque Royale	Bq Royale	50	24 oct.	21 oct.	7 500/trim.	300 $/trim.	note (b)	5%	34,38	34,38	0,00	2,08	6,05	3,83	6,25	35,00	25,75
BCE	BCE	50	14 oct.	13 oct.	20 000/exerc.	aucun	note (b)	non	36,75	36,50	0,68	2,44	6,64	3,91	9,26	39,88	35,25
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	28 oct.	27 oct.	40 000/exerc.	aucun	note (b)	5%	21,50	21,38	0,56	0,60	2,79	2,12	8,45	28,50	18,38
Dominion Textile	Domtex	75	21 oct.	20 oct.	4 000/trim.	aucun	note (b)	5%	15,13	15,63	-3,20	0,60	3,97	1,91	8,64	20,00	14,75
Domtar	Domtar	50	16 dec.	15 dec.	4 000/trim.	50 $/trim.	note (b)	non	12,88	12,25	5,14	0,50	3,88	1,73	9,25	21,50	11,50
Ress. Ste-Genevieve	St-Genev	75	30 dec.	29 dec.	15 000/exerc.	aucun	note (a)	non	1,10	1,15	-4,35	0,00	--	-0,47	-4,26	10,25	1,80
Total									196,77	195,52	0,64						

** Maximum d'investissement accepté par l'émetteur. Pour 1988 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.

PLACEMENT *Analysez avant d'acheter*

Des compagnies aux prises avec des difficultés

Lépine Cloutier et Domco: deux titres décevants

J'ai acquis en 1986, dans le cadre du REA, des actions de la compagnie Domco au prix unitaire de 13,25$ l'action. Lorsque le cours s'est mis à baisser après l'émission, j'ai continué à acheter des actions, en bourse cette fois-ci, pour diminuer mon coût moyen qui se situe maintenant aux environs de 10$ l'action.

Le titre se transige maintenant à 4$ l'action. Compte tenu de votre évaluation Cote 100 *que dois-je faire?*

E. Bessette
Mont Saint-Grégoire

■ **Domco** (Mtl, 4$) obtient une cote de 37 dans le système *Pré Cote 100* que nous utilisons pour les titres non traités dans le système global. Le titre est alors soumis à huit critères de base au lieu d'une quinzaine et nous avons une bonne évaluation de base.

Ceci nous fait dire que Domco n'est pas un achat à son niveau actuel du point de vue fondamental.

Les résultats de Domco pour l'année courante sont décevants et les profits d'exploitation pour les quatre derniers trimestres sont seulement de 0,07$ par action. Les fonds autogénérés sont de 0,57$ alors qu'ils étaient de 1,02$ l'an dernier.

De fait, tous les résultats sont à la baisse, y compris les ventes qui ont baissé lors des deux derniers trimestres. Pour les neuf premiers mois terminés en juillet, Domco affiche une perte d'exploitation de 743 000$, soit 0,11$ par action, et devrait connaître une perte pour l'année courante.

Ce qui soutient le titre à son niveau actuel, le plus bas depuis un an, est sa valeur comptable de 6,57$ présentement et l'excellent bilan qu'elle présentait lors de son dernier exercice.

Domco n'a pratiquement aucune dette à long terme et un fonds de roulement de 31 M$ (4,87$ par action) par rapport à un avoir des actionnaires de 43 M$.

Mais attention! Les pertes répétitives commencent à avoir un effet négatif sur ces postes. Ainsi, la valeur comptable est passée de 6,78$ en début d'exercice à 6,57$ actuellement. La dette bancaire a augmenté de 4 à 15 M$ à la fin d'avril.

De plus, la compagnie a supprimé le dividende à partir du deuxième trimestre en raison des mauvais résultats.

Quant à vendre les actions en partie ou en totalité, vous devrez tenir compte des points suivants:

- vendre les actions REA acquises en 1986 vous obligerait à les remplacer au coût initial de 13,25$ et entraînerait un important débours. Il vaut mieux attendre le 1er janvier 1989;
- le cours à 4$ est bien soutenu à condition que la direction arrête l'hémorragie;
- la compagnie **Allibert** de France détient déjà 25% des actions et pourrait être tentée d'accroître sa participation;
- la compagnie est en mesure de faire une acquisition en raison de son bilan;
- les actionnaires ont reçu un dividende extraordinaire de 0,70$ en 1987 qui réduit leur coût.

Je vous serais reconnaissant si vous me donniez le classement de la compagnie **Lépine Cloutier** dans votre système Cote 100.

G. Maltais
Sabrevois

■ **Lépine Cloutier** (Mtl, 0,85$) obtient présentement une cote de 45 dans le système *Cote 100*. Cette compagnie, active dans les services funéraires, a connu une mauvaise année pour son exercice terminé le 30 avril dernier.

Ses profits d'exploitation pour la dernière année n'ont été que de 0,02$ par action tandis que les fonds autogénérés sont plus satisfaisants avec 0,26$ par action.

Sa valeur comptable présente est de 1,18$ par action et elle devrait soutenir le titre jusqu'à un revirement éventuel.

La compagnie a effectué sa première émission publique en 1986 dans le cadre du REA et les fonds obtenus ont servi à l'achat de trois services ambulanciers à Montréal et à l'achat de la compagnie **Cercueils Atlas**.

C'est justement de ces achats que proviennent les problèmes de rentabilité. Ainsi, au dernier trimestre de l'année, Lépine Cloutier a subi une perte avant impôts de 313 067$ provenant du service ambulancier, et au dernier semestre la filiale de fabrication de cercueils a été déficitaire.

Ces acquisitions ont aussi altéré le bilan. Ainsi, la dette totale se chiffre par 6,9 M$ alors que l'avoir des actionnaires n'est que de 5,5 M$. Son fonds de roulement atteint 1,5 M$ et il pourrait être touché par d'autres pertes d'exploitation.

La solution pour Lépine Cloutier semble être de faire un retour en arrière, de vendre les divisions non rentables, et de retourner à ses activités traditionnelles.

Elle essaie présentement de vendre ses services ambulanciers à des coopératives d'employés. On estime qu'elle perd 100 000$ par mois dans cette aventure. Quant à l'usine de cercueils, il semble que les concurrents de Lépine se sont approvisionnés ailleurs, ce qui a influé sur la rentabilité.

Les rentrées de fonds serviraient à rétablir son bilan. De plus, la compagnie pourrait s'attaquer à améliorer la rentabilité et le rendement sur l'avoir, qui est faible.

GUY LE BLANC

** Cote 100 est protégé par des droits d'auteur.*

Un secteur "CHOUETTE"

Le projet

Le mot «Mesnil» provient du vieux français et signifie «hameau dans le voisinage d'une ville». Pour ceux qui veulent acheter une résidence dans la région de Québec, c'est un synonyme de qualité de vie.
Le Mesnil, c'est au-delà de 1000 habitations sur un territoire privilégié de 3 millions de pieds carrés, à l'angle du boulevard Lebourgneuf et de la rue Le Mesnil.
Six constructeurs y proposent un grand choix de modèles d'habitation.

La nature

Tout le territoire du Mesnil est traversé par un parc de verdure qui permet aux amants de la nature d'accéder aux berges des rivières Saint-Charles et du Berger ainsi qu'au parc Chauveau.
Développement résidentiel de haute qualité, Le Mesnil est situé dans un environnement paisible et verdoyant.

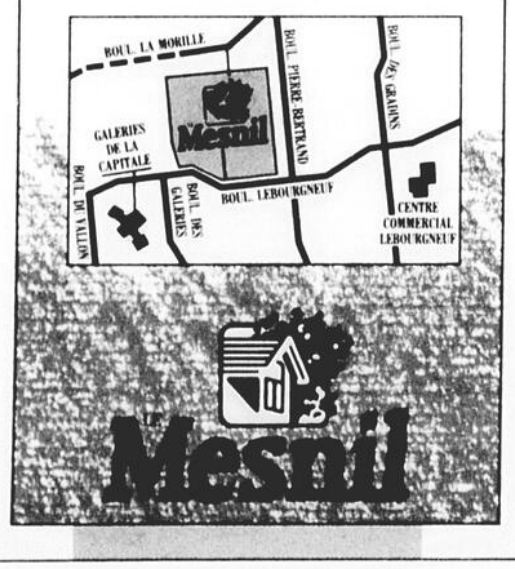
La ville

Le Mesnil est à quelques minutes du centre-ville de Québec et bénéficie de tous les services municipaux. Situé à proximité des autoroutes de la Capitale et du Vallon, Le Mesnil est desservi par un réseau routier en pleine expansion.

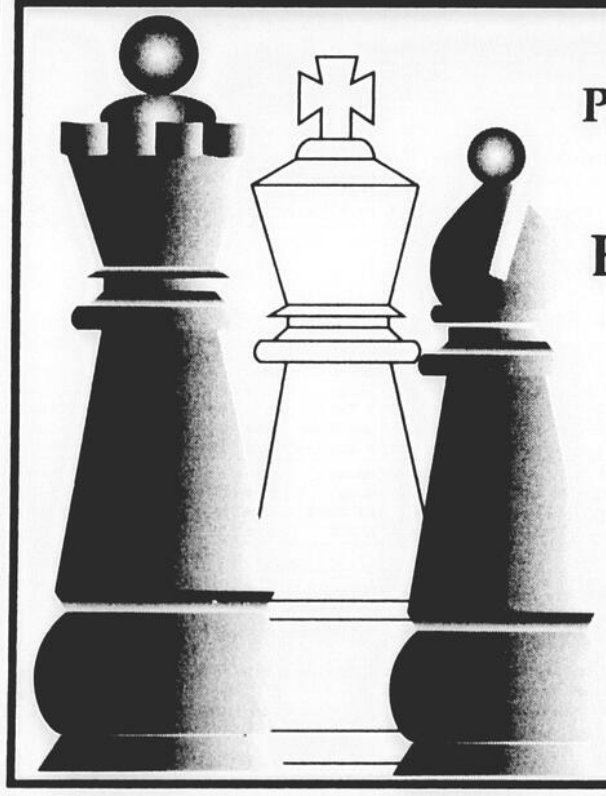
Un bon investissement

Le Mesnil bénéficie d'une série de mesures incitatives favorisant le développement de Lebourgneuf: remboursement du permis de construire, réduction de taxes foncières, etc. Pour toute information supplémentaire, composez le **691-7173**.

Québec



OBTENIR LE TITRE CMC,
une stratégie gagnante!



PRÉPARATION AUX EXAMENS
24 OCTOBRE AU 1 NOVEMBRE

EXAMENS AUTOMNE 88
28 NOVEMBRE AU 1 DÉCEMBRE

Inscrivez-vous au plus tôt!

2075, rue University, bureau 410
Montréal, Québec H3A 2L1

(514) 843-5592

INSTITUT DES CONSEILLERS EN MANAGEMENT DU QUÉBEC

CMC

PLACEMENT *Sur le parquet de Montréal*

Les titres québécois reculent de 3,7 % au troisième trimestre

Le troisième trimestre a été cruel envers les titres québécois. En effet, après un premier semestre encourageant, les titres des entreprises québécoises ont perdu plus de la moitié de leurs gains lors des trois derniers mois.

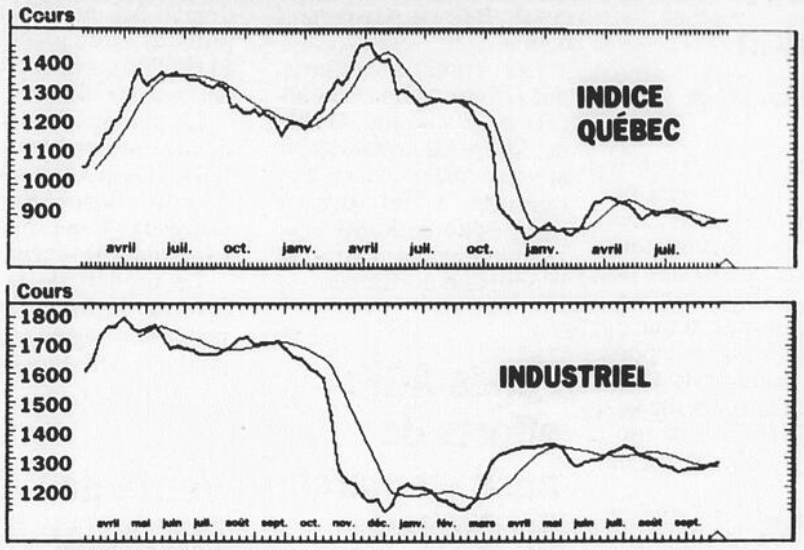
Selon l'évolution de l'**Indice Québec** des **Indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES**, les titres québécois ont reculé de 3,7 % de juillet au 30 septembre. Pendant cette période, l'Indice Québec a perdu 34 points, de 920,77 à 886,77.

Les investisseurs peuvent se consoler à l'idée que le troisième trimestre a frappé pratiquement tous les marchés financiers (voir p. 65).

Ainsi, après neuf mois en 1988, les titres québécois se retrouvent avec un gain de 16,44 points par rapport à leur fermeture du 31 décembre 1987. Il s'agit d'une faible progression de 1,9 %.

En d'autres termes, l'investisseur qui aurait acheté tous les titres de l'Indice Québec, se retrouverait avec un gain de moins de 2 % neuf mois plus tard. Cela ne paie même pas les frais de transactions !

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 que 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. 30-9-88	Var. en 1 semaine	Ratio cours-bén.	52 sem. Haut	52 sem. Bas
Québec	886,77	- 0,58	11,25	1277,12	825,78
Consomm.	684,16	1,97	8,07	959,58	668,28
Industriel	1285,43	4,97	10,46	1731,79	1110,50
Finance	1072,45	- 5,66	7,98	1415,45	896,65
Pâtes et papiers	1222,31	4,37	8,74	1820,91	1171,01
Technologie	785,04	0,33	26,99	1600,76	775,81
Commerce	754,60	- 1,16	11,84	1149,13	704,04
Média-commun.	1206,86	- 9,66	18,71	1394,38	879,52

Base : 1000, 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 165 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).

La semaine dernière, les titres québécois ont poursuivi leur léthargie des dernières semaines. En fait, cette torpeur dure depuis juin dernier. L'Indice Québec a reculé d'un mince 0,58 point à 886,77, soit un recul de 0,07 %. Quatre sous-indices sur sept ont toutefois réalisé des gains.

La plus importante hausse revient aux titres industriels avec une progression de 4,97 points à 1285,43. Avec ce gain de 0,4 %, ce secteur reprend sa tendance à la hausse. Comme le graphique ci-contre l'illustre, le sous-indice industriel se maintient courageusement depuis avril dernier.

Toutefois, ces titres ont vécu une correction baissière en juillet et en août qui a retranché environ 100 points. La hausse récente semble mettre un terme à cette baisse.

Les titres des pâtes et papiers (+ 0,4 %), de consommation (+ 0,3 %) et de technologie (+ 0,04 %) ont également connu des hausses.

Les secteurs en baisse ont été ceux des médias-communication (- 0,8 %), de la finance (- 0,5 %) et du commerce (- 0,2 %).

Foresbec et le problème de liquidité

Enfin, on parle souvent du problème de la liquidité des titres québécois. Le sort réservé à **Foresbec** (Mtl, 1,40$) la semaine dernière illustre bien ce problème. En effet, le jeudi 29 septembre le titre de l'entreprise drummondvilloise a chuté de 17,2 %, soit une baisse de 0,29$, à 1,40$.

En fait, Foresbec a publié récemment d'excellents résultats financiers. La baisse s'explique ainsi : un seul investisseur voulait absolument vendre son lot de 6 000 actions.

BERNARD MOONEY

Clarkson Gordon
Caron Bélanger
Woods Gordon
MEMBRES D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL
ont établi leur bureau de Montréal au
1, Place Ville Marie, Bureau 2400
Montréal (Québec) H3B 3M9

Bienvenue!

TRIZEC Place Ville Marie

PLACEMENT

En bref

Triton vend une filiale

Dans un effort pour retrouver la rentabilité, l'importateur de vêtements **Industries Triton** (Mtl, 0,52$) a vendu sa participation de 50% dans **Trisan**, une société du Delaware, à son copartenaire **Masan Co.** de Corée.

Les modalités de la transaction n'ont pas été divulguées. Trisan est la compagnie-mère de **Magma Enterprise**, une entreprise exploitant une usine de tricot de chandails en Jamaïque.

Cette vente s'inscrit dans la stratégie de Triton de se retirer de la confection de vêtements.

Sumner investit 1,7 M$

Sumner Sports (Mtl, 1,90$) complètera d'ici à Noël prochain la construction d'un nouvel entrepôt qui abritera aussi les bureaux de l'entreprise de la région de Québec. Ce nouvel édifice de 23 000 pi² nécessite un investissement de 1,7 M$.

« Notre ancien entrepôt de 8 000 pi² était plein à craquer et débordait », a expliqué **Serge Dompierre**, président de Sumner. Le nouvel entrepôt est situé dans le parc industriel Frontenac à Québec.

Sumner est un grossiste-distributeur d'articles de chasse et pêche.

PRÉCISION

Dans l'édition du 1er octobre dernier, on indiquait que **Gordon Capital** détenait 20% des actions de **Midland Doherty**. En fait, Gordon possède des débentures convertibles de Midland dont la conversion lui donnerait 20% des actions. Le prix de conversion est de 17,50$; l'action de Midland se transige à 8$.

IPL: entente de transfert de technologie avec une firme suédoise

IPL (Mtl, 4,05$), le producteur de pièces de plastique moulées de Saint-Damien de Bellechasse, vient de signer une entente de transfert de technologie avec la société suédoise **Perstorp Form Manutention**.

En vertu de cette entente, IPL fabriquera les produits de manutention Perstorp Form sous licence à son usine de Saint-Damien. La gamme comprend quelque 150 produits destinés au secteur industriel, dont principalement des bacs et caisses tout usage en matière plastique.

Exclusive, cette entente d'une durée de 10 ans, vise tout le Canada et s'étend au marché du Nord-Est américain.

Montréal Trustco: émission de 100 M$

Montréal Trustco (Mtl, 16,50$) vient de lancer sur le marché des capitaux européens une émission de débentures de 100 M$.

Les débentures, d'une échéance de cinq ans, porteront un coupon de 11% et seront offertes à une valeur de 101,875 par rapport au prix d'émission de 100.

L'émission est dirigée par un groupe financier ayant à sa tête **Union Bank of Switzerland**.

Protocole d'entente Avcorp/ Bell Helicopter

Industries Avcorp (Mtl, 4$) de Montréal et **Bell Helicopter Textron** de Mirabel ont signé un protocole d'entente en vertu duquel Avcorp deviendrait un important fournisseur du fabricant d'hélicoptères.

Le protocole porte sur des travaux de 450 000$ la première année. Il fait partie des efforts de Bell pour augmenter le contenu canadien de ses hélicoptères.

Depuis deux ans, la portion canadienne du matériel composant le *JetRanger* de Bell est passée de 1 à 36%.

Les travaux initiaux, qui seront commandés auprès de la division **AWSM** de Montréal, consisteront en des pièces détachées destinées à des sous-ensembles du *JetRanger*, actuellement en cours de production à Mirabel.

Fonds AGF: efforts de mise en marché au Québec

La **Société de gestion AGF** a révélé que des efforts majeurs seront apportés à la commercialisation des fonds d'investissement AGF au Québec.

Ces efforts ont débuté par la nomination d'un vice-président, marketing, pour le Québec, **Joseph Pettinicchio**, et par l'ouverture d'un bureau au centre-ville de Montréal, dont l'ouverture officielle s'est tenue le 29 septembre dernier.

AGF gère un actif de plus de deux milliards de dollars répartis en 20 fonds d'investissement.

Bell Canada: 125 M$ de débentures

Bell Canada a indiqué qu'elle procéderait à une émission canadienne de 100 M$ de débentures portant un intérêt de 11%. Elles viendront à échéance en 2011.

L'émission fera l'objet d'une prise ferme par **RBC Dominion, Wood Gundy, Burns Fry, Richardson Greenshields** et **Lévesque, Beaubien**.

Le produit de la vente servira à financer une partie des dépenses en capital de Bell et à gonfler ses coffres.

Vente de Financial Trustco à Central Capital

Dans une transaction inattendue et complexe, **Financial Trustco Capital** (Tor., 2,20$), membre du groupe financier **Morgan Financial Corp.** (Tor., 4,55$), a conclu une entente visant la vente de sa filiale **Financial Trust Co.** au groupe financier de Halifax **Central Capital** (Tor., 11,50$).

En vertu de l'entente, Morgan Financial recevra 100% de **Canadian Life Insurance Co.**, évaluée à 85 M$. En retour, Central Capital assumera 70 M$ de la dette à court terme à découvert de Financial Trustco.

De plus, Morgan Financial recevra deux billets de Central Capital valant 49 M$ chacun, échéant en janvier 1989 et janvier 1990.

La semaine dernière, les actions de Financial Trustco et de Morgan Financial ont fait la liste des perdants. Le titre de Financial a littéralement dégringolé pour clôturer à 2,20$, en baisse de 1,80$ ou 45%; celui de Morgan a glissé de 0,82$ à 4,55$, pour une chute de 15%.

L'action de Central Capital est demeurée inchangée à 11,50$.

Lawson Mardon reprend deux emplacements de Vulcan

Lawson Mardon Group (Tor., 13,38$) a acquis deux emplacements de fabrication de plastiques rigides de **Vulcan Packaging** (Tor., 3,55$), **Vulcan Edmonton** et **Vulcan Winnipeg**.

Les modalités de la transaction n'ont pas été divulguées. On sait que les deux usines emploient 400 personnes et réalisent un chiffre d'affaires combiné de 7 M$ environ.

Lawson Mardon est une société internationale d'emballage et d'impression.

Dow et Domtar créent une compagnie conjointe

Dow Chemical (NYSE, 87$ US) du Michigan a signé une lettre d'entente en vue de la création d'une compagnie nord-américaine de recyclage des matières plastiques en coparticipation avec **Domtar** (Mtl, 12,88$).

Cette société en copropriété sera autonome et recyclera les plastiques de polyéthylène et de polyéthylène de haute densité.

La responsabilité de Domtar sera principalement de recueillir les matières premières. Les produits recyclés seront utilisés par Domtar pour ses propres activités de fabrication, ou vendus par Dow sous forme de résine à d'autres consommateurs industriels.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente

UN DOMAINE D'ACTUALITÉ

CERTIFICAT DE RELATIONS PUBLIQUES

Dans tous les secteurs d'activités, les relations publiques occupent une part grandissante des activités de communication. Profitez des outils de travail que ce certificat vous apportera.

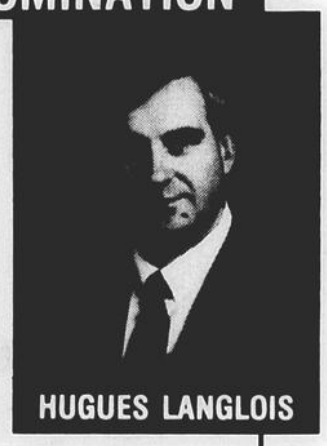
DATE LIMITE D'ADMISSION:
Le 1er novembre 1988

Annuaire et demande d'admission:
3335, chemin Queen Mary
(Métro Côte-des-Neiges)
Téléphone: 343-6090 ou
Extérieur: 1-800-363-8876 (sans frais)

APPRENDRE *POUR AGIR*

AVIS DE NOMINATION

GUY RAINVILLE


HUGUES LANGLOIS

M. Rolland Gadbois, Directeur général, IST-Gestion informatique Québec, est heureux d'annoncer la nomination de **M. Guy Rainville** au poste de **Directeur intégration de systèmes** et celle de **M. Hugues Langlois** au poste de **Conseiller principal, chargé du développement des services de consultation.**

Consciente de l'évolution des besoins de la clientèle, IST a confié à M. Rainville, une compétence reconnue dans le domaine, le mandat d'évaluer et de réaliser des solutions intégrant les spécialités d'IST en gestion, technologie, conception et réalisation de systèmes informatiques.

De son côté, la vaste expérience de M. Langlois en planification stratégique et en gestion de systèmes informatiques contribuera à accroître la qualité des services professionnels offerts par IST à sa clientèle de Québec.

IST est l'une des plus importantes sociétés de services informatiques. Elle compte à son emploi près de 700 personnes à ses bureaux de Montréal, Québec, Chicoutimi, Ottawa et Toronto.

IST
SOCIÉTÉ DE SERVICES INFORMATIQUES

PLACEMENT *Le portefeuille de Georges Gratton*

Achat de 200 actions de Placer Dome, 2e producteur aurifère en Amérique du Nord

Placer Dome est la deuxième plus importante compagnie aurifère en Amérique du Nord. Il en est ainsi depuis le 12 août 1987 lorsque les actionnaires de **Campbell Red Lake, Dome Mines** et **Placer Development** ont approuvé la fusion des trois entités.

À cette époque, les actions ordinaires de Placer Dome atteignaient 28$. Aujourd'hui, et il s'agit bien de la même compagnie, nous pouvons les acheter presque à moitié prix. Les actions de Placer Dome (symbole: PDG) se transigent aux bourses de Montréal, Toronto et New York. Le prix est de 15$ sur les bourses canadiennes et de 12$ US à la **Bourse de New York**.

Croyant qu'il est temps de profiter de cette baisse, nous avons acheté 200 actions de Placer Dome au prix de 15$. Cette transaction, dont le montant s'élève à 3 075$, comprend les commissions versées au courtier au moment de l'achat. Cette dépense réduit d'autant le capital que nous avions conservé en dépôt à terme, et que nous avons encaissé le 3 octobre 1988 (13 493,18$ comprenant les intérêts pour une période de 30 jours).

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 3 OCTOBRE 1988

Nombre	Titres	Coût à l'achat	Cours le 03-10-88	Valeur au marché	Revenus annuels	Pondération
	Fiducie Métropolitaine 9,25%, 7-11-88	10 418,18$		10 418,18$	963,68$	28,20%
5 400	Canadian Express	13 000,04$	0,98$	5 292,00$	0,00$	14,32%
1 000	Logibec, Groupe informatique	2 580,00$	2,20$	2 200,00$	0,00$	5,95%
500	Nova, An Alberta Corporation	7 430,00$	11,62$	5 812,50$	220,00$	15,73%
500	Power Corparation	7 045,00$	13,00$	6 500,00$	300,00$	17,59%
500	Fonds européen (actions)	5 000,00$	7,25$	3 625,00$	47,75$	9,81%
1 000	Fonds européen (droits)	0,00$	0,10$	100,00$	0,00$	0,27%
200	Placer Dome	3 075,00$	15,00$	3 000,00$	40,00$	8,12%
TOTAL DES PLACEMENTS		48 548,22$	-	36 947,68$	1 571,43$	100,00%

Comparaison des performances depuis :	juin 83	janvier 85	décembre 85	décembre 86
Indice de Toronto	135,82%	136,33%	112,80%	106,71%
Indice de New York	162,54%	159,14%	125,84%	110,41%
Dow Jones	175,15%	173,41%	135,78%	110,76%
Le portefeuille	184,74%	160,64%	117,70%	98,40%

En tenant compte des achats effectués, nous avons investi le solde en capital auprès de la **Fiducie Métropolitaine** jusqu'au 7 novembre 1988 et obtenu 9,25% pour ce dépôt d'un peu plus de 30 jours.

En Ontario et au Québec, Placer Dome opère cinq gisements comprenant celui de Campbell Mine dont les coûts de production étaient de 125$ US l'once en moyenne en 1987. La production de l'ensemble du groupe totalisait plus de 780 000 onces d'or au cours de la même année avec Campbell Mine (235 000 onces), Dome Mine (132 000 onces) et la mine Kidston en Australie (123 000 onces).

Principalement par sa filiale à 63% **Gibraltar Mines**, le groupe produit plus de 90 M de livres de cuivre. Le groupe Placer Dome s'est récemment départi de ses intérêts (24,7%) dans **Falconbridge** en échange de 534 M$, réalisant de la sorte un profit de 88 M$.

Placer Dome avait des bénéfices de 158 M$ en 1987, soit 0,73$ par action sur des revenus totaux de 834 M$.

Après six mois en 1988, les bénéfices se chiffrent à 77 M$ (0,35$ par action) en comparaison de 99 M$ (0,46$ par action); cette réduction est largement attribuable à une baisse de la production. Les résultats pour l'ensemble de l'année 1988 devraient être légèrement inférieurs à ceux obtenus l'an dernier.

Ces chiffres sont décevants pour la plupart des investisseurs, ce qui explique en grande partie la baisse du prix des actions, nonobstant les événements d'octobre 1987. À ce moment-là, les actions de Placer Dome étaient passées de 28$ à 14,25$ pour remonter ensuite à 22$ à la fin de l'année.

Comme tous les titres aurifères, les actions de Placer Dome subissent aujourd'hui les contrecoups de la faiblesse du prix de l'once d'or. Malgré tous ces arguments qui militent contre une prise de position, nous avons décidé de plonger. Qui plus est, Placer Dome possède une denrée rare, que s'arracheront peut-être d'autres compagnies minières.

En effet, la nouvelle entreprise aurifère n'a pas de dettes et conserve plus d'un milliard de dollars dans ses coffres. D'autres que nous pourraient éventuellement s'intéresser à cet aspect.

GEORGES GRATTON

Georges Gratton est courtier chez Geoffrion Leclerc.

N.D.L.R. L'auteur de ces lignes possède des actions de Logibec et du F.E.P.P..

LA TRIBUNE À MONTRÉAL

LES DÉJEUNERS-CAUSERIES 1988-1989
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL

Madame Danièle Touchette-Robitaille
Présidente de la Société de la Place des Arts
Première vice-présidente
Geoffrion, Leclerc inc.

Le mardi, 18 octobre 1988 à midi
Place des Arts
Piano Nobile

Prochain déjeuner-causerie
Monsieur Serge Saucier
Président et chef de la direction
RAYMOND CHABOT MARTIN PARÉ
Le mardi 1er novembre 1988
Grand Hôtel

Renseignements et réservations: 288-9090
772, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1G1

PLACEMENT

Les pertes s'accumulent chez Triton

Les pertes ne cessent de croître chez **Les Industries Triton** (Mtl, 0,52 $) de St-Laurent. Après neuf mois d'exercice en 1988, les pertes nettes du distributeur de vêtements atteignent 3,5 M$ (0,37$ par action) sur des ventes de 41,2 M$.

Ces pertes sont 20 fois plus importantes que celles de 171 100$ (0,02$ par action) subies lors des neuf premiers mois de 1987. Les ventes avaient alors été de 52,7 M$.

Taurus: pertes de 1,9 M$ après six mois

Le ralentissement des ventes de chaussures au détail au cours des derniers mois a eu un impact négatif sur les résultats de **Chaussures Taurus** (Mtl, A, 2,00$) au cours du premier semestre de 1988.

Ce ralentissement, et des délais de livraison causés par un niveau de production insuffisant, ont porté les pertes de Taurus à 1,9 M$. Ces pertes sont neuf fois plus élevées que celles de 209 000$ que Taurus avait subies après les six premiers mois de l'exercice 1988.

Les ventes de Taurus ont reculé de 4%, passant de 35,7 M$ en 1987 à 34,2 M$ cette année. La perte par action de la compagnie se situe à 0,22$ contre 0,03$ l'année dernière.

Totec poursuit son revirement

Le **Groupe Totec** (Mtl, 1,61$), de Montréal, a connu une croissance de ses bénéfices de 40,6% après le premier semestre de 1988. Les profits de Totec s'établissent à 398 761$ en date du 31 août 1988 comparativement à 283 517$ à la même date en 1987.

Les revenus de la compagnie de matériel dentaire totalisent 23,3 M$, en hausse de 10,4% en comparaison de 21,1 M$ atteints après le premier semestre de 1987. Le bénéfice par action passe de 0,05$ en 1987 à 0,07$ en 1988.

Le président du conseil de Totec, **Robert Cajolet,** explique que la nette amélioration est dûe à la pénétration des marchés par sa division **Denco Canada Dentaire** et à l'atteinte de la rentabilité de **Modudent.**

DANIEL BUSSIÈRES

Résultats financiers

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	Bénéfice (000 $)		Bénéfice par action		Revenus bruts (000 $)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Acier Leroux	851	1 098	0,21	0,27	38 972	33 780	9 m.	31-07-88
ADS Associés	265	256	0,03	0,04	20 357	15 495	6 m.	31-07-88
Biotech Électronique	(384)	(675)	(0,09)	(0,15)	6 400	4 900	3 m.	31-08-88
Cabano	(403)	632	(0,12)	0,20	37 556	7 631	3 m.	23-07-88
Campeau Corp.[1]	64 000	(67 000)	1,09	(1,87)	2 953 000	1 418 000	6 m.	31-07-88
Carling O'Keefe[2]	21 767	s.o.	s.o.	s.o.	949 670	s.o.	12 m.	30-06-88
Comterm	(531)	(2 056)	(0,03)	(0,10)	20 490	18 150	6 m.	31-07-88
Foresbec	2 369	1 323	0,30	0,22	70 121	24 941	12 m.	02-07-88
Hartco	1 310	592	0,33	0,15	59 514	43 341	6 m.	30-07-88
Macyro (Groupe)	213	s.o.	0,02	s.o.	15 751	s.o.	3 m.	31-07-88
Peerless	5 623	5 706	0,65	0,65	127 014	117 598	6 m.	31-08-88
Perry (Gr. André)	(1 437)	89	(0,45)	0,03	1 285	1 475	3 m.	31-07-88
Premier Choix TVEC	698	510	0,24	0,19	7 779	7 103	6 m.	31-07-88
Sani-Mobile (Gr.)	599	361	0,12	0,10	7 044	4 297	6 m.	31-07-88
Systerm	90	224	n.d.	n.d.	12 100	6 000	3 m.	31-07-88
Taurus (Chaussures)	(1 905)	(209)	(0,22)	(0,03)	34 215	35 704	6 m.	31-07-88
Totec	399	284	0,07	0,05	23 250	21 068	6 m.	31-08-88
Triton	(3 500)	(171)	(0,37)	(0,02)	41 200	52 700	9 m.	31-08-88
Trizec	65 100	59 400	0,39	0,35	817 200	773 100	9 m.	31-07-88
Wise (Magasins)	194	345	0,03	0,06	15 689	13 286	3 m.	30-07-88

s.o.: sans objet
n.d.: non-disponible
1: en dollars US
2: pas de comparaison possible avec 1987; actions privilégiées seulement
Tableau: LES AFFAIRES

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Boise Cascade Corp.**: augmentation du div. trimestriel de 0,05$ US à 0,35$ US par action; payable le 15-1-89 aux actionnaires inscrits le 15-12-88.
- **Campeau Corp.**: div. semestriel de 0,10$ par action; payable le 15-10-88 aux actionnaires inscrits le 5-10-88.
- **Idéal (Groupe des compagnies)**: div. semestriel de 0,10$ par action A; payable le 31-10-88 aux actionnaires inscrits le 14-10-88.
- **Innopac**: div. trimestriel de 0,06$ par action; payable le 1-12-88 aux actionnaires inscrits le 16-11-88.
- **Maclean Hunter**: div. trimestriels de 0,055$ par action X et de 0,058$ par action Y; payables le 04-11-88 aux actionnaires inscrits le 11-10-88.
- **Premdor**: div. semestriel de 0,08$ par action; payable le 28-10-88 aux actionnaires inscrits le 7-10-88.
- **Redpath**: div. trimestriel de 0,09$ par action; payable le 1-12-88 aux actionnaires inscrits le 10-11-88.
- **Repap**: div. trimestriel de 0,05$ par action; payable le 31-10-88 aux actionnaires inscrits le 30-9-88.
- **Scott Papiers**: div. trimestriel de 0,08$ par action; payable le 31-10-88 aux actionnaires inscrits le 14-10-88.
- **Shell Canada**: div. semestriels de 0,40$ par action A et de 1,60$ par action B; payables le 15-12-88 aux actionnaires inscrits le 15-11-88.
- **United Corp.**: div. trimestriel de 0,20$ par action payable le 15-11-88 aux actionnaires inscrits le 1-11-88.
- **Vidéotron**: div. semestriel de 0,03$ par action; payable le 17-10-88 aux actionnaires inscrits le 7-20-88.

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Fourgons Transit
13 octobre 1988, 12h
Centre Sheraton, Mtl

Exploration Denn'Or
17 octobre 1988, 19h
1218, 6e Rue, Val-d'Or

Macamic
17 octobre 1988, 11h
Hôtel Hilton Int., Qué

Boralex
18 octobre 1988, 10h
Reine Elizabeth, Mtl

Corp. Rég. Invest. Amisk
18 octobre 1988, 19h30
Rousillon Saguenay, Jonquière

Disq Saturne
20 octobre 1988, 10h
Centre Sheraton, Mtl

Groupe André Perry
25 octobre 1988, 12h
Centre Sheraton, Mtl

Dominion Textile
27 octobre 1988, 15h30
Château Champlain, Mtl

Foresbec
26 octobre 1988, 11h
Grand Hôtel, Mtl

Exploration Essor
4 novembre 1988, 15h
67, rue Perreault est, Rouyn-Noranda

Ressources minières Coleraine
4 novembre 1988, 14h
67, rue Perreault est, Rouyn-Noranda

LA VOIE DE LA RÉUSSITE

Banque fédérale de développement

Votre capital humain:
un investissement pour l'avenir

La Jeune chambre de commerce de Montréal organise conjointement avec la Banque fédérale de développement un forum d'échange et d'information sur la gestion des ressources humaines.

Vous êtes propriétaire d'entreprise ou responsable d'un service dans une entreprise? Un certain nombre de personnes relèvent de vous? Vous vous y connaissez parfaitement dans votre domaine, mais vous voulez parfaire vos connaissances en gestion des ressources humaines pour assurer votre succès et atteindre vos objectifs? Ce colloque est pour vous.

DATE : le samedi 29 octobre 1988
LIEU : École des hautes études commerciales.
POUR INFORMATION : Jeune chambre de commerce de Montréal (514) 866-5226
COMMANDITAIRE PRINCIPAL : INITIATIVE CRÉATION D'EMPLOIS 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

INTERIM
Recherche - Protection de Marques de Commerce et Noms d'Entreprises
"Le chef de file en gestion de noms"
Tél.: (514) 388.10.07

D'EXTRAORDINAIRES
PHOTOCOPIES COULEUR
AU LASER
SCRIBEC

MONTRÉAL-QUÉBEC
15 *vols par jour**
Pour tout renseignement, consultez votre agent de voyages ou communiquez avec Inter-Canadien à Montréal au (514) 636-3890 ou (514) 488-9131 (banlieues).
*Du lundi au vendredi
Inter-Canadien *va plus loin*
Partenaire des Lignes aériennes Canadien International

On n'assure pas un condo comme on assure une unifamiliale ou un immeuble à logements

p. 86

La pénurie d'espace de bureaux au centre-ville présage des hausses des taux de location

■ « À moins d'une récession, nous pouvons maintenant prévoir une pénurie d'espace de bureaux au centre-ville de Montréal et conséquemment des augmentations importantes des taux de location. À partir de 1991 cependant, cette pénurie se transformera en un surplus dont l'ampleur rappellera celui de 1982-1983. »

C'est du moins ce qu'affirment les analystes et évaluateurs immobiliers attachés à la firme **Luc Desjarlais et associés**. Leurs conclusions sont basées sur les résultats d'une enquête semestrielle réalisée en août sur le marché des espaces de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal.

L'enquête révèle que le taux global d'inoccupation au centre-ville en août était de 8 %, considérablement en baisse par rapport au 9,2 % mesuré en janvier. Au cours des huit premiers mois de l'année, l'espace de bureaux occupé s'est accrû de 625 000 pieds².

Pour les édifices neufs en location, la firme fait état de 131 018 pieds² inoccupés sur une superficie locative brute de 2 101 946 pieds², soit un taux d'inoccupation de 6,2 %.

Les édifices de catégorie A, quant à eux, affichent un taux d'inoccupation de 5,2 % tandis que ceux de catégorie B montrent un fort 13,3 %.

Si l'on regroupe les trois catégories (neufs, A et B) par secteur, on obtient un taux d'inoccupation de 5,6 % pour le Centre-Est, de 14,0 % pour le Vieux-Montréal et de 19,3 % pour le Centre-Ouest.

Plus de 1 M de pieds² absorbés

Luc Desjarlais considère que le marché a évolué normalement par rapport à la performance économique de la première moitié de l'année. Il estime qu'à moins d'un ralentissement économique important au cours du second semestre — hypothèse possible mais improbable pour l'instant — l'absorption annuelle atteindra ou dépassera le cap du million de pieds² au centre-ville en 1988.

De plus, étant donné que, selon M. Desjarlais, l'offre de nouveaux espaces de bureaux ne sera pas abondante au cours des deux prochaines années, le taux global d'inoccupation continuera à baisser. Cependant, poursuit-il, la liste des projets déjà approuvés et annoncés s'allonge et un nombre impressionnant de ces projets sont à l'étape de planification.

La Ville de Montréal vient notamment d'approuver les deux gros projets de **Marathon** et **Prodevco-Lavalin**. Rappellons que ces tours de bureaux de 45 étages offriront chacune 1,2 M de pieds² d'espace locatif en 1991 au centre-ville. Elles contribueront ainsi à la création d'un important surplus.

JEAN-LUC RENAUD

Légère hausse des taux d'inoccupation des espaces de bureaux en banlieue

■ Selon la dernière enquête des analystes et évaluateurs immobiliers de **Luc Desjarlais et associés**, le taux global d'inoccupation des espaces de bureaux dans les zones de périphérie et de banlieue était de 15 % en août.

Il s'agit d'une légère augmentation par rapport au 13,2 % enregistré en janvier. Elle est surtout causée par les nombreux parachèvements survenus au cours de la période.

Le taux était de 15,4 % en périphérie, de 16,6 % dans l'est de l'île et de 16,2 % dans l'ouest de l'île. La Rive-Sud affichait pour sa part un taux de 21,3 % tandis que Laval montrait un taux d'inoccupation de 15,7 %.

Luc Desjarlais rapporte de plus que durant les sept premiers mois de l'année, l'espace de bureaux occupé en périphérie et en banlieue s'est accrû de 781 000 pieds². Comme pour le centre-ville, cette évolution du marché est considérée comme normale. Ici aussi l'absorption annuelle d'espace excédera le million de pieds² en 1988, s'il n'y a pas de récession.

Luc Desjarlais ajoute que, comme la construction d'édifices de bureaux demeure abondante dans la plupart des zones, le taux d'inoccupation devrait demeurer élevé au cours des prochaines années.

Enfin, l'étude affirme que les taux de location en périphérie et en banlieue augmentent, mais à un rythme moindre qu'au centre-ville car le marché y est plus concurrentiel. Cependant, les augmentations de loyer considérables prévues au centre-ville auront tôt ou tard un effet d'entraînement sur les banlieues.

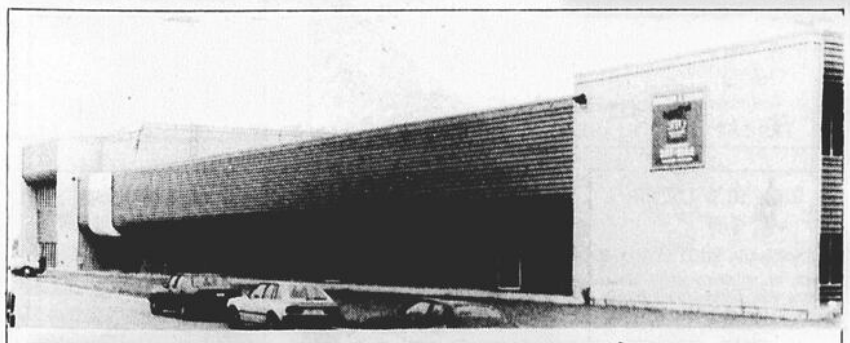
BUREAUX A LOUER

PLACE HÉRELLE
Centre-financier du
VIEUX LONGUEUIL
- Édifice classe "A"
Phase I et II • Complet
Phase III: En location de 1,000 à 32,000 pi. ca.
Pour plus de renseignements
Denise Leclerc
SOCART LTÉE 646-6875

Belcourt
espaces à bureaux et industriels
333-8600

PARC SAMUEL HOLLAND
Édifice de prestige
Au coeur de la ville de Québec
Stationnement pour la clientèle
Nombreux services sur place.
(418) 681-4601

BUREAUX CLIMATISÉS RÉNOVÉS
3186, chemin Ste-Foy, Ste-Foy. Pour architectes, designers, gestion, constructeurs, connexes.
2300, bld. Père le Lièvre, Québec. 1384 pi ca. Disponible pour bureaux professionnels ou affaires.
GESTION P. BESHRO
(418) 658-1228



SITQ
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE TRANS QUÉBEC
4011 ROBERT/PIE IX
■ Édifice neuf et moderne/Air climatise
■ 16 400 pi. ca. locatifs dont 5 000 bureaux et 11 400 entrepôt
■ Occupation immédiate/Clé en main
■ Taux concurrentiels et négociables
Appelez-dès maintenant!
286-1718
Gilbert Killeen
Courtiers proteges

À LOUER OU À VENDRE
Site exclusif pour vos bureaux (Rive-Sud) coin Simard & 132, 2 500 pieds disponibles immédiatement. Propriétaire construira jusqu'à 11 000 pieds additionnels selon besoins du/des locataires.
(514) 466-7945

Le Permanent
La Societe
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.

GRANBY
À LOUER
COMPLEXE
Pointe St-Jacques
150, rue St-Jacques
BUREAUX DE STYLE EXCEPTIONNEL
Minimum 1 500 pi. ca.
AU CENTRE-VILLE
CHASCO INC.
G.R. SCOTT
FRANCE MARQUIS
372-5000

ÉDIFICE MÉTROPOLITAIN 3730 CRÉMAZIE EST
Édifice moderne, aménagement clé en main, toutes dépenses incluses, stationnement ext. et int. disponible.
Disponibilité: 1 200 à 17 000 pi ca.
Pour informations:
Daniel Pauzé
Normand Huneault
(514) 337-4145

LE CHERRIER
$14,00 pi.ca.
CLÉ EN MAIN TOUT COMPRIS
1030, rue Cherrier, face au Parc Lafontaine, édifice moderne, ascenceur, stationnement intérieur. Disponible 1 325 pi. ca. Occupation mars 1989.
PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité, nettoyage de nuit, stores verticaux, aménagement et subdivisions selon vos besoins, finition (tapis, peinture, etc).
(514) 521-6243

IMMEUBLE

UNE ANNONCE DANS LES SECTIONS *IMMEUBLE ET OCCASIONS D'AFFAIRES*
REJOINDRA L'ACHETEUR POTENTIEL.

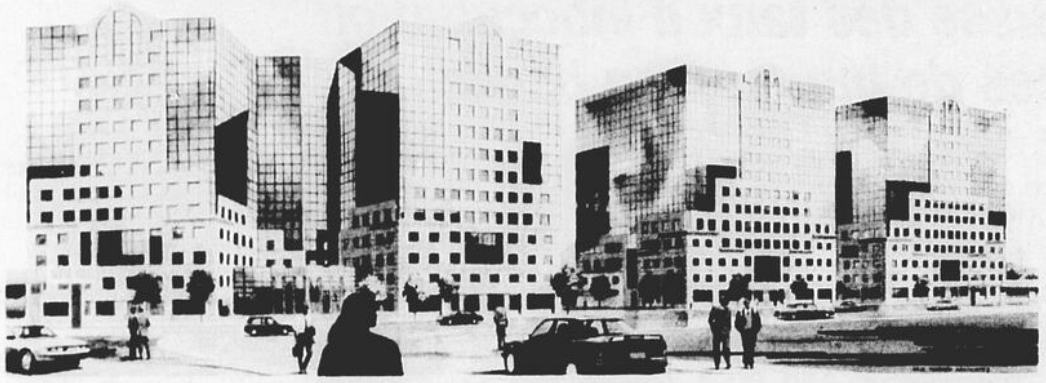
Vos annonces doivent nous parvenir au plus tard le lundi, 12h pour paraître dans la même semaine.
Ces annonces sont acceptées par téléphone et sont payables à l'avance sur cartes de crédit.

APPELEZ-NOUS: (514) 842-1780

BUREAUX À LOUER

PLACE CRÉMAZIE

Si vous changez d'adresse Changez pour le mieux



Les trois tours de la Place Crémazie, à l'angle du boulevard Saint-Laurent et de la rue Crémazie, sont en pleine transformation. Changement d'allure et d'atmosphère. Les espaces à bureaux clefs en mains vont jusqu'à 17 000 pieds carrés par étage.

Place Crémazie est facile d'accès par transports publics et en auto. Elle est à un coin de rue du métro Crémazie, en bordure du boulevard Métropolitain.

Vous aurez droit comme locataire à tous les services que vous attendez d'un édifice à bureaux de qualité : air climatisé, entretien ménager quotidien, centre commercial, service de sécurité 24 heures par jour et stationnement intérieur et extérieur.

Changez pour le mieux
Pour en savoir plus, appelez

385-1035

---

enfin...le prestige du centre-ville dans l'est de Montréal.

Complexe les Halles d'Anjou Phase III.
Édifices à bureaux, face aux Galeries d'Anjou.

Belcourt

Viviane Lemonde
355-4754

Veronica Kat
333-8600

Bienvenue à...

La Prudentielle Compagnie d'Assurance Ltée

Peat Marwick s'installe aux premières loges

Le Complexe Saint-Charles souhaite la bienvenue à la firme de génie informatique du Groupe Conseil d'envergure internationale Peat Marwick.

KPMG Peat Marwick

Fidèle à sa réputation **Peat Marwick** s'installe confortablement en première: au Complexe Saint-Charles, seul immeuble à bureaux de classe "A" sur la Rive-Sud de Montréal. Pour le site idéal, à quelques minutes de Montréal et des nombreuses voies d'accès au reste de la province, directement relié au métro par une passerelle vitrée et entouré d'espaces de stationnement abondants.

Pour la qualité de la construction, de l'aménagement, de l'éclairage et de l'air ambiant.

Pour la sécurité exemplaire et l'emplacement stratégique de choix.

En d'autres mots, pour le prestige et l'intelligence de la classe "A", la firme **Peat Marwick** se joint aux locataires du Complexe Saint-Charles de Longueuil, réalisation du Groupe Mercille.

Tour II: occupation
1er mars 1989
180,000 pi.ca.

COMPLEXE ST-CHARLES MÉTRO LONGUEUIL

1111, rue Saint-Charles Ouest,
bureau 707
Longueuil (Québec)
Pour renseignements, composez le
(514) 679-1982

COURTIERS PROTÉGÉS

AUX PREMIÈRES LOGES DES AFFAIRES

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

729-5521 521-6243

BÂTISSES COMMERCIALES À VENDRE

TRACY
Bâtisse Commerciale

Située sur Marie-Victorin.
7 900 pi. aire habitable.
7 900 pi. aire au sol.
À vendre 7.5 × les revenus.

Marcel Roy
(514) 671-1655

5253 DECARIE

Secteur dynamique, édifice de prestige
Clé en main incluant tous les services
Conditions de location avantageuses
300 à 2000 pi ca. disponible

(514) 481-3480

VIEUX MONTRÉAL

Espaces de bureaux de 546 à 3 025 p.c.

(514) 871-8921 Loc.43

RUE STE-CATHERINE

A partir de 175$ par mois. Idéal pour professionels, avocats, notaires, etc.

(514) 251-1325

À ST-LAURENT

Sur Laurentien près du métro, 1 500 pi. ca., clé en main, tout compris incluant cuisinette et entretien journalier, stationnement disponible. **Guy Jasmin.**

(514) 744-4424
(514) 866-7571

BUREAU À LOUER
$14 pi.ca.

CLÉ EN MAIN, TOUT COMPRIS

Place Lafontaine, 2120 Sherbrooke Est, édifice moderne, fenêtres panoramiques, 4 ascenceurs rapides, stationnements: intérieur et extérieur, 1 800 pi. ca. disponible.

PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité, nettoyage de nuit, stores verticaux, aménagement et subdivisions selon vos besoins, finition (tapis, peinture, etc.).

(514) 521-6243

CANTONS DE L'EST

MONTS ET VALLÉE

Terrains avec panorama exceptionnel. Choix de sites.

JEAN-PIERRE CHOINIÈRE
(514) 378-2092
(514) 777-8888

À VENDRE OU À LOUER

Bâtisse commerciale (récente), (prix très réduit). Région de Trois-Rivières (près de l'autoroute 40).

Idéal pour motel industriel ou petite entreprise manufacturière.
- 5000 pi. ca. de surface;
- entrée électrique de 550 disponible;
- grand stationnement;
- occupation immédiate.

Pour information:
Téléphonnez au
(418) 325-2490
Demander Charlemagne

UNIQUE SUR LA RIVE-SUD

Complexe Taschereau Brossard, bureaux avec services de: Réceptionniste, sécrétaire, photocopie, fax, salle de conférence. Superficie de 150 à 1000 pi ca.

(514) 845-2103

SECTEUR PLAZA ST-HUBERT

Local pour bureau ou commerce 8 500 pi. ca., subdivisions selon la demande à 2 min. métro Jean-Talon, disponible immédiatement.

Cécile Chenel

(514) 866-3045

CHÂTEAUGUAY

Bureaux de professionnels
154 St-Jean-Baptiste
entièrement rénovés
éclairage halogène
entreposage disponible
De 135 à 775 pi ca.

(514) 449-1418

LACHINE

Bureau à louer au centre-ville, rue Notre-Dame et 11ième avenue. Idéal pour centre professionnel.

(514) 634-8443
(514) 671-2439

BUREAUX A LOUER

Le joyau du West Island

Complexe les Pyramides

Édifice à bureaux de prestige classe «A»,
situé près du boulevard des Sources,
atrium géant, restaurant, vaste stationnement,
etc.
Maintenant prêt pour occupation
Octobre 88.

inf.: 284-1010

Yves A. Bernard
LE GROUPE IMMOBILIER
DANAPRO
CANADA INC
REAL ESTATE GROUP

Construit par
Les développements Salette inc.

CONDOS VACANCES

PRÉPAREZ VOTRE RETRAITE DÈS AUJOURD'HUI
SUR L'ÎLE DE MARGARITA AU VENEZUELA

Votre rêve enfin à votre portée!

sur la mer

432 CONDOMINIUMS
DIVISÉS EN 4 PHASES DE 108 CONDOS
comprenant: • 12 penthouses
• 24 studios
• 48-1 chambre • 24-2 chambres

FINANCEMENT À 100%
IL SE PAIE EN 10 ANS
TOUT EN L'OCCUPANT EN PARTIE

DE PAR SA CONCEPTION UNIQUE
AXÉE SUR LES REVENUS DE LOCATION

SUD-AM INTERNATIONAL RESORT POURRAIT ÊTRE VOTRE FONDS DE RETRAITE DÈS AUJOURD'HUI

ENTIÈREMENT MEUBLÉ (CLEF EN MAIN)
STUDIO
PLAN "A" VENDUS
PLAN "B" À PARTIR DE **37 468$** U.S.

Soirée d'information À Montréal le soir 19h45
Pour réservation: (514) 374-3312

Séminaires prévus à l'extérieur
Val D'Or: 1er octobre
Jonquière: 15 octobre
Rimouski: 29 octobre
Québec: 12 novembre
Hull: 19 novembre

Interurbain accepte
Pour réservation: (514) 374-3312

CONDOS A VENDRE

GLOBAX
LE COURTIER-CONSEIL DE L'IMMOBILIER

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

Investissez sous le chaud soleil de Cabarete, près de Puerto Plata. À 15 minutes de l'aéroport, golf, casino, etc. condos 2 pièces, 2 salles de bain, entièrement meublés, directement sur la mer. Destination vacances en plein essor! Vous pensez vacances, retraite, investissement à plus-value exceptionnel et bien d'autres avantages?

PIERRE DORÉ
(418) 652-9776

QUÉBEC
Jardin Mericis:
Condo très spatieux, 1750 pi. ca., 3 c.c., 2 s. de bain. Vue panoramique sur les Plaines d'Abraham et Laurentides. Libre immédiatement.
Marcel Martin
bur (418) 525-4881
Rés (418) 681-3981

ÉCHANGERAIT
Condominium 1 870 pi. ca. au Clos St-Bernard à Outremont pour propriété à Outremont ou Ville Mont Royal. Personnes intéressées. Communiquez au:
(514) 274-5558

CANTONS DE L'EST

LES CONSTRUCTIONS
Le Montagnac
Chemin de la Montagne
Orford (Québec)
J1X 3W3

DÉVELOPPEMENT PRIVÉ ORFORD

Villas à vendre
- **À proximité du parc Orford et de Magog.**
- **Villas de 2 et 3 chambres à coucher, très éclairées, foyer, grande véranda, sur terrain boisé et paysagé. Services d'égouts et d'aqueduc.**

Terrains à vendre
- **Terrains de 100 x 150, boisés avec services d'égouts et d'aqueduc.**
- **Aucun délai et style de construction imposés.**

UN OASIS DE PAIX
(819) 843-0221 (819) 843-3632

BÂTISSES COMMERCIALES À VENDRE

RIVE-SUD
BÂTISSE COMMERCIALE

À l'intersection du boulevard Taschereau et de la route 116. Air climatisé, 36 476 p.c. de plancher, idéal pour siège social, bureaux, manufacture ou entreposage, terrain de 81 724 p.c.

EXCLUSIF NICOLE CHABOT, F.R.I.
IMMEUBL-O-RAMA INC., COURTIER
(514) 653-3131 (514) 653-7703

BUREAUX DE PRESTIGE À LOUER

PHASE III

PLACE LE CORBUSIER
800, Boul. Chomedey (angle Notre-Dame)
Laval, (Sortie Pont Lachapelle)
682-1584
Courtiers protégés

DARGIS

CANTONS DE L'EST

À LOUER

Bord du Memphrémagog, cottage, 3 c.c., avec foyer, belle fenestration. Avec vue du lac et du Mont Owl's Head. À 15 minutes des pentes de ski.
Location immédiate: de janvier à avril et avril à juin. Pour information:
(819) 843-0877
Johanne Dubreuil

À VENDRE

Région North Hatley: cottage de style unique, 3 c.c., intérieur très chaleureux, grande fenestration. Donnant sur vue imprenable, le tout sur 10 acres de terrains boisés.

MINI-FERME

Cottage ancien, 4 c.c., entouré de pommiers et de framboisiers. Terrain 165 acres, justifiant le prix.

Pour information
Georgette Raybaud
(819) 847-2051
Johanne Dubreuil
(819) 843-0877
Trans-Action Immo-Services

MAGOG

Nouveau développement: venez visiter résidences exclusives et choisi votre terrain. Chemin Georgeville. - Accès au lac - 10 minutes Mont Orford - Vue extraordinaire - Domaine zone blanche.

RÉSIDENCE MAGOG

Style d'avant-garde, finition cèdre et pierre cilice. Atmosphère chaleureuse, accès lac Memphrémagog.

MAGOG

Domaine d'envergure: vue sur lac et montagnes rarement égalée. Près golf Hermitage. Possibilité 28 acres avec lac et écurie etc.

Rosaire Coutu courtier
(819) 822-1718

BÂTISSES INDUSTRIELLES A VENDRE

Vous êtes à la recherche d'un bâtiment industriel?

Avant d'acheter ou louer, contactez-nous!

Nous avons des bâtiments construits ou en voie de construction dans la région de Montréal sur des terrains très bien situés dans les parcs industriels, de dimensions variant de 10 000 p.c. à 100 000 p.c. et également dans d'autres parcs industriels de la province de Québec et de l'Ontario.

Consultez le spécialiste du bâtiment industriel:

BÂTIMENT BERNARD
Tél.: (514) 467-6521 Fax.: (514) 467-9963
COURTIERS PROTÉGÉS

CONDOS À VENDRE

MONT SAINTE-ANNE
PLACE AU PIED DU MONT

Profitez de la renommée du Mont Sainte-Anne pour investir dans l'immobilier.

Condos complètement équipés et meublés 1/4 de mille du mont Sainte-Anne. Navette sur place.

Option de gestion hôtelière pour location. Disponible pour livraison immédiate.

Foyer et piscine extérieure. Loge 7 personnes.

Prix avantageux et facilité de paiement.

Renseignements:
(418) 657-6925 le soir
(418) 827-5840 fins de semaine

VILLE DE QUÉBEC

RESTAURANT (ANCIEN PASTELLI)

SITUÉ 575, BOUL. HAMEL.
FACE RESTAURANT McDONALD.
VOISIN DE RESTAURANT ST-HUBERT.
POSSIBILITÉ DE LOCATION.
TERRAIN 47 374 PI CA.,
BÂTISSE 6 613 PI CA.,
250 PLACES INTÉRIEURES.
STATIONNEMENT: 75 PLACES.

(418) 525-4881

ÉDIFICE À BUREAUX

Situé au 4765 Ste-Catherine est. Revenu potentiel de 41 000$.

(514) 251-1325

CHALETS

EASTMAN

Bord du lac Orford 130 pi. Superbe chalet, 2 unités. Prix 195 000$. Faut voir appelez:

L. Léon
(514) 374-9350

CONDOS A VENDRE

FLORIDE

Condo à vendre, 2 c.c., meublé, 130 000$ u.s. «South ocean drive près de Hallandale bld.»

(514) 589-5184

MONT ST-SAUVEUR

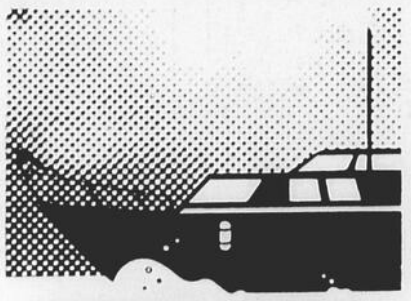
Condo E-553 situé directement sur la côte 68. Hypothèque existante à 9 ¼%. Et possibilité revenus de location. Aucun problème de circulation accès rapide depuis l'autoroute.

À visiter les 8 - 9- 10 octobre
(514) 373-5000
(514) 227-1645

IMMEUBLE

CONDOS A VENDRE

CONDOMINIUMS



Le Riverain

- Condominiums exclusifs au bord de l'eau, avec accès privé à la rivière.

Bureau de vente

Ancien site du Parc Belmont,
12562 de Rivoli
(intersection Ranger) Montréal

Heures de visite

- Lundi, mardi, mercredi de 13h à 20h
- Jeudi, samedi, et dimanche de 13h à 17h30

335-4580

OUTREMONT
Clos St-Bernard

Condo 88, haut de gamme, conception par architectes et designers, 3 100 pi ca., 8 pièces spatieuses, 2 entrées privées, 4 c.c., 3 s. de bain complètes, bain tourbillon, planchers et boiseries, frêne et laiton, cuisine ultra moderne très fonctionnelle, climatisé, 2 espaces de stationnement.

NICOLE CHABOT FRI
I.O.R. Inc. ctr.
(514) 653-3131
(514) 653-7703

LUXUEUX CONDO À VENDRE VILLE ST-LAURENT

2c.c., 2 s. de bain garage intérieur, climatisation centrale, marqueterie de chêne, mélamine stratifiée, cuisine et s.bain. S. bain principale 12x12 marbre rose, tourbillon système d'alarme, tv en circuit fermé, four encastré, plaque chauffante, beaucoup d'extras. Prix: 195 000$ pas d'agent. Pourrait être vendu avec meubles luxueux laqués noirs (suppl). Idéal pour professionnels.

Mme Bilodeau
(514) 591-2324

CHALETS

LAC MEMPHRÉMAGOG

Chalet confortable: 3 c.c., foyer, idéal pour famille. Secteur recherché, proximité ski Orford, Owl's Head, etc. Références requises location: novembre à avril 8 000$.

(514) 684-8316

BORD DE L'EAU

Magnifique bord de l'eau, cote! A, avec plage de 130 pieds près du parc Paul Sauvé. Endroit de villégiature à 30 min. de Mtl. via 640 ouest. Grand terrain paysagé et privé. Chalet quatre-saisons très propre. 2 c.c.: 245 000$.

(514) 491-4924

COMMERCES

MARINA
Châteauguay

Au bord de la rivière Châteauguay, près de l'embouchure lac St-Louis, terrain 23 000 pi ca., prix 550 000$ négociable.

Johanne Bessette
(514) 594-4745
Pierre Gravel
(514) 386-5268
Immeuble Rondelle inc. crt.
(514) 692-8303

REVENUS 100 000$

Pour 3 mois d'opération. Rougemont érablière commerciale: capacité 300 personnes, stationnement 100 autos. Endroit reconnu, commerce rentable. Équipement moderne, 36 arpents de bois.

J. P. Brodeur
Century 21 Immeuble
St-Hyacinthe
1(514) 771-2121

CANTONS DE L'EST

Épiceries/boucheries: volume d'affaires variant de 600 000$ à 1 100 000$ annuel. Bonne rentabilité intéresserait un boucher. Bâtisses, équipement, inventaire, prix raisonnable. Cause de vente santé. Information:

Roger Raymond
(819) 564-6024
Les Imm. A.P.I. Inc. crt

SHIPPAGAN

Complexe comprenant un cabaret de 200 places, restaurant chinois et continentale, 14 motels, camping bord de la mer, 50 places environ, très bon chiffre affaires, une aubaine à ce prix, tous les détails avec:

Michel Coulon
(514) 678-3150
Re/Max St-Hubert inc. crt.

COSTA RICA
BORD DE PLAGE

À Jaco: hôtel-restaurant, 8 chambres, possibilité de 26 chambres. Excellente réputation, administration belge. Bénéfice net annuel 50 000$ U.S. Prix 330 000$ U.S.

64-30-50

Hôtel Eljardin
Plage de Jaco
Costa Rica

RIVE-SUD

Commerce établi depuis 17 ans, franchise **UNI TOTAL:** matériaux de construction, rénovation. En plus bâtisse avec revenu 87 000$ annuel. Chiffre d'affaires 1 500 000$. Info:

Gestion Rousillon
Richard Latour
(514) 638-2555

COMMERCES

REVENEZ À QUÉBEC

Achetez une manufacture rentable, entrevue de réorientation de carrière. Choix de dossiers, appelez.

Andréanne Boutet, adj. bur. (418) 627-3120
RE/MAX CAPITALE (1983) INC. Courtier

J.A. TURMEL Inc. crt

Complexe hôtelier,
Comté L'islet.
Aubaine!

Sylvie Drolet
Yanthe Robichaud
(418) 522-8142

LONGUEUIL

ATTENTION - Restaurant 110 places, établi depuis 15 ans, possibilité d'acheter la bâtisse qui contient 4 locaux commerciaux.

MARIETTE CLEARY
(514) 442-2289
(514) 672-0235
Royal LePage courtier

BOUCHERIES ET DÉPANNEURS:

Boucherie sur Rive-Sud, aussi dépaneurs avec ou sans bâtisse, financement facile, pour acheteurs qualifiés.

Gérald St-Martin
(514) 445-2244
Société Immobilière Sélection inc. crt.

Magnifique Restaurant

En expansion, rénové au complet, situé Beauport. Plusieurs possibilités. Fi. Appelez-moi:

Guy Tardif
(418) 667-2641
Montréal Trust, courtier
(418) 622-7000

OFFRE EXCEPTIONNELLE
À vendre ou à louer

Avec ou sans l'équipement, à St-Sauveur, rue Principale au coeur des affaires.

1-(514) 227-6469
1-(514) 224-7293

COMMERCE

De luminaires et de matériels électriques. Établi depuis 2 ans. Situé au 6175 boul. Taschereau à Brossard, bon chiffre d'affaires. Pour information:

M. Tremblay
Jour (514) 656-4181
Soir (514) 653-6891

FABRICANT

De fast food. En opération depuis 3 ans, possibilité d'expansion. Produit spécialisé. Distribuer à Montréal et à l'extérieur. Candidats sérieux seulement.

Après 19 heures
(514) 366-7850

ST-JOVITE
MONT-TREMBLANT

Marché d'alimentation situé sur une artère très achalandée. En affaires depuis de nombreuses années. Bâtisse, commerce et équipement: 250 000$. Inventaire en sus.

Ully Van Der Walde
Immeubles UNI inc. crt
(819) 425-8555

DOIT ÊTRE VENDU RAPIDEMENT

Cause maladie. **Épicerie/dépanneur,** fonds de commerce seulement. Chiffre d'afaires 200 000$ Prix 22 000$ inventaire inclus. St-Hyacinthe centre-ville.

Trans-Action Multi-Services Inc. courtier
Francine St-Germain
1 (514) 773-8424

ILES-DE-LA-MADELAINE

20 unités de motel, avec bar et salle à manger. Prêt de la mer et de l'aéroport.

Paul Arthur Thériault
(514) 656-9840
(514) 465-7322
Paul Thériault
(514) 363-5283

CENTRE D'AFFAIRES

À 5 minutes de Ste-Foy: 6 ou 7 commerces avec baux à long terme. Tout ça à un prix dérisoir.

STE-FOY

Très bien situé bâtiment commercial. Peut-être vendu avec ou sans fonds commerce. terrain 39 143 pi. ca. .

Marina April
Century 21 Fitzgérald
(418) 652-3601
(418) 683-0321

À VENDRE

Grossiste en fleurs, plantes et arbres artificiels, de haut de gamme à Montréal.

(514) 322-9150

DOMAINES

DOMAINE À CHAMBLY

Magnifique résidence, directement en bordure du Richelieu, 37 319 p.c., face aux rapides de Chambly. 11 pièces, 4 cheminées, immense salon avec solarium donnant une vue superbe sur la rivière, piscine creusée, garage double. Exceptionnel! Exclusif.

I.O.R. INC., COURTIER **NICOLE CHABOT, F.R.I.**
(514) 653-3131 - (514) 653-7703

RIVE-SUD
PRÈS DE VARENNES

257 000 pi² en bordure du fleuve. Immense terrasse paysagée avec piscine. Résidence principale et chalet d'invités en pierre des champs ancestrale. 2 salons, 2 solariums, 3 foyers, salle à diner, 4 c.c., 4 salles de bain, etc.. Autres bâtiments de service. Prix 850 000$.

(514) 583-6285

DOMAINES

"MAGNIFIQUE DOMAINE PRÈS DE QUÉBEC"

(12 min. ouest du Pont Laporte). Res. 12 pcs., rénové, 6 c.c., 2 s. bain, douche, s. fam. avec bain tourbillon genre piscine (6x10), 2 foyers, garage double, grange, écurie (65x45), 2 padocks, 3 remises 4 700 pi ca., lac privé, 180 arpents (90 boisés), taxes 1200.00$ Réduit à 298 000$. **Proprio:(418) 881-3665**

LAC - RUISSEAU - MONTAGNE

Avec 18 arpents de terrains boisés. Zoné blanc, en bordure d'un beau petit lac qui vous appartien. Construisez-vous et vendez d'autres terrains. Situé entre St-Hyacinthe et Granby.

J.P. Brodeur
Century 21 Immeuble
St-Hyacinthe
1-771-2121

DOMAINE
CANTONS DE L'EST
935 000$

Situé à 50 minutes de Montréal, à quelques km. des centres de ski. Résidence principale "style anglais" 12 pièces, 4½ salles de bain, 2 foyers. Maison d'invités, 4 garages. Piscine, écurie. Jardins magnifiques. Belles vues. Clients "Bona Fide" seulement.

DENISE DUPRAT, FRI
1(800) 363-9267
1(514) 263-0575
Immeubles Bromis Inc.

DOMAINE
TUNNEL VÉGÉTAL

À 90 minutes de Montréal, 204 arpents, rivière, cabane à sucre, 1 100 entailles, plantation: 90 000 pins et épinettes, 1 000 sapins de Noël, 50 pommiers, 90 arpents de terres cultivables, bâtiment et maison.

Réné Caya
(819) 474-4111

ROUGEMONT

Superbes domaines avec verger, et maisons de prestiges à 30 milles du centre-ville de Montréal.

S.E.E.Q. inc. crt.
Serge Fontaine
(514) 778-1137
Gérard Chassé
(514) 796-2557

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

PLACE JEAN-PAUL VINCENT
1750 Marie-Victorin, Longueuil

Face au fleuve,vue panoramique. **À LOUER**
Bureaux et commerce.

Déja loué: Clinique dentaire: Dr. Voyer, clinique optométrie: Dr. Moquin, Pharmacie Essaim, courtiers assurance Gaston Lavergne, experts comptables, dépanneurs Couche-Tard, restaurant salle-à-manger.

Situation idéale: à l'entrée de la Collectivité Nouvelle de la Place Du cerf, du parc industriel...
Bureau clé en main. Air climatisé.

Informations:
(514) 646-5550
(514) 651-7152
Gilles Gaudette
Claudette Girard
Courtiers protégés

LOCAUX À SOUS-LOUER

BROSSARD

Édifice Napoléon
6200, boul. Taschereau
coin Lapinière
près de l'autoroute 10

Rez-de-chaussée
4 800 pi. car.
à aires ouvertes
Idéal pour salle de montre ou bureau

- **Inclus:**
espace au sous-sol
- Accès facile
- Stationnement
- Prix très avantageux

ANJOU

Près des Galeries et des Halles d'Anjou
7450, boul.
Les Galeries-d'Anjou

1) **Rez-de-chaussée**
904 pi. car.
2) **4e étage**
3240 pi. car.

- Accès facile
- Stationnement
- Prix avantageux

POUR INFORMATIONS
(514) 397-0301

BARCOURT
consultants immobiliers inc.

CENTRE D'ACHATS

PLACE BESHRO (Strip)
Chemin Ste-Foy, angle Duplessis 1000 pi ca., pour locataires AA.
PLACE DUBERGER(Strip)
2 300 bld. Père Le Lièvre, Québec. 1 245 pieds pour tabagie, accomadation, fleuriste, eau pure, pâtisserie spécialisée, etc.. Nombreux locateurs AAA présents. Lieu très achalandé.
GESTION P. BESHRO **(418) 658-1228**

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

NOTRE-DAME-DE-GRÂCE
5315 Sherbrooke, coin Décarie

Espace de 1 300 pi ca. (possibilité de 2 100), en zone commerciale, pour restaurant ou autre commerce. Au rez-de-chaussée d'un luxueux immeuble à logements de 14 étages. Clé en main, tout compris. Occupation immédiate.

(514) 521-6243

LOCAUX À LOUER

St-Hubert, idéal pour professionnels, 2 locaux de 1300 pi ca., chacun ou possibilité un de 2600 pi ca., bâtisse neuve.

Lina Turgeon
(514) 445-2244
Société Immobilière Sélection inc. crt.

STE-AGATHE-DES-MONTS

En plein centre-ville
6 000 pi. ca.

(819) 326-2354

À LOUER
ESPACE D'ENTREPÔT

À ville Mont-Royal, système de livraison réception et autres services disponibles, 450 pi ca..

Contactez Claude
(514) 739-6833
Entre 9h00 et 17h00

LOCAL COMMERCIAL

Rosemont: au rez-de-chaussée, approximatif 2 700 pi. ca. 2/3 bureau, 1/3 entrepôt. Chauffage indépendant, air climatisé, système d'alarme: vol, feu, caméras, musique. Stationnement 7 autos. 1 800$ négociable.

Demandez Yvon

Jour (514) 277-7972
Soir (514) 374-1332

HARVEY ARSENEAULT
NEUFCHATEL

Centre commercial près supermarché Carnaval de 817 p.c. à 10 181 p.c. .

M. Harvey
M. Arsenault
(418) 654-2979
Courtac crt

ESPACES INDUSTRIELS A LOUER

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE

2 000 à 13 000 pi. ca., disponible immédiatement.

(514) 641-4773

À LOUER

Espaces industriels 2 500 à 7 500 pi. ca.. Situé 475, boul. des Érables dans le parc industriel de Valleyfield. Information:

Jean Giroux
(514) 373-7499
(514) 373-6657

P. A. T.

1 760 pi. ca.;
3 520 pi. ca.;
et 15 480 pi. ca..

Jour (514) 640-1544
Soir (514) 645-6249

ESPACE INDUSTRIEL À LOUER

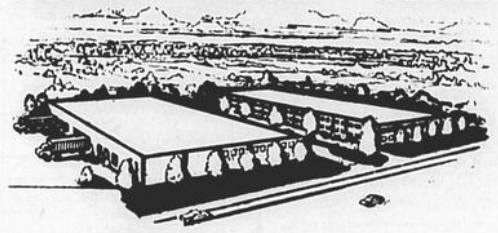
3 200 à 12 600 pi ca., disponible, occupation immédiate, parc industriel Ste-Julie «face à la transcanadienne».

Pour informations:
(514) 649-2181

IMMEUBLE

ESPACES INDUSTRIELS A LOUER

BÂTISSES INDUSTRIELLES
PARC INDUSTRIEL DE PRESTIGE
RIVIÈRE-DES-PRAIRIES, MONTRÉAL
À LOUER • À LOUER • À LOUER



3 000 à 100 000* pi.ca.
1er 3 MOIS GRATUITS
(514) 648-1015
(Heures de bureaux)
JUNON INC.

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

ST-BRUNO
Parc industriel, 20 000 pi ca.. Terrain 100 000 pi ca., Prix très bas.
M. LAMBERT
(514) 653-1608

PROPRIETES A REVENUS

INVESTISSEURS

COWANSVILLE
2x12 logements
Construction 1988
LYNE LALIBERTE
(514) 771-2816
PAUL MESSIER
(514) 773-8360
Le Groupe Messier courtier inc.
(514) 778-2111

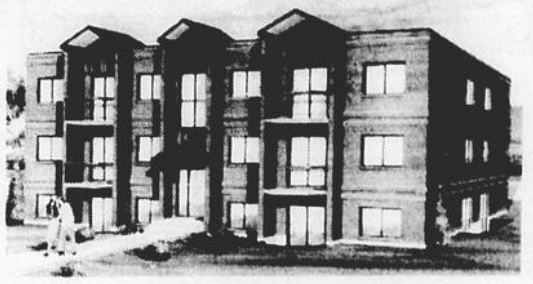
ST CONSTANT
12 - 4½ construction 1987. Fini condo. Excellente possibilité de financement. Prêt de tous les services. Prix 475 000$.
Avons aussi un 16 logements excellente contruction 1986. Fini condo. Investissement de premier choix. Prix 595 000$.
TERRAIN COMMERCIAL
Directement sur la route 132 à 10 minutes des ponts Mercier et Champlain. 19 000 pi. ca × 7,50$ le pi. ca.. Hatez-vous.
Jean-Marie Larouche
Marthe Pelletier
(514) 677-8916
Immeuble Constellation crt

À SHERBROOKE
Rue Vimy quartier vieux nord, par proprio. 7 logements, briques, chauffé par locataire. Rev. 26 880$, prix 193 000$.
(514) 381-5529
(819) 569-2349

AHUNTSIC
4-plex luxueux, près de tous les services. Bons revenus.
(514) 387-0177

PROPRIETES A REVENUS

LAVAL DIRECTEMENT DU CONSTRUCTEUR
IMMEUBLES LOCATIFS
10 - 16 - 20 logements
CONSTRUCTION DE HAUTE QUALITÉ!



- Sites de choix
- Garantie de location
- Planchers et balcons béton
- Conception de style condo
- Possibilité d'abri fiscal en 1988

PENSEZ-Y!
INFORMATION:
JEAN-GUY LEMAY
628-4050

PROPRIÉTÉ À VENDRE
6400 Boul. Métropolitain est
(Intersection Langelier)
Superficie de terrain:
138,234 pi. carrés
Superficie de bureau et de garage:
13,228 pi. carrés
Attention: **Jacques Mayer**
683-1421
INTER CAN

REGISTRE ANNUEL:
Comptabilisez vos revenus de propriétés. Dans un registre préparé à cet effet. Facile et rapide, il convient pour: Triplex, édifices à logements ou bureaux regroupant jusqu'à 33 unités.
20 $ poste inclus (514) 481-3480
Michel Nolin, C.A.
5253 Décarie, #204 Montréal
H3W 3C3

CENTRE D'ACCUEIL
Plusieurs centres d'accueil pour personnes du 3e âge, autonomes ou semi-autonomes.
Gérald St-Martin
(514) 445-2244
Société Immobilière Sélection inc. crt.

MONTRÉAL ET RIVE-SUD
18 logements, 12 logements béton, 6 logements/limite du Vieux Longueuil, pour investisseurs j'ai un choix à vous offrir.
MARIETTE CLEARY
(514) 672-0235
(514) 442-2289
Royal LePage courtier

LAVAL
Superbe quadruplex plus 2 bachelors, situé au 1720, place Duplessis chomedey, près des centres commerciaux et écoles, condition A-1.
Demandez Diane
(514) 682-8538

BOURBONNIÈRE
Construction neuve, style condo: 4 × 5 - à 312 000$, 7 × 5 - à 546 000$.
Lynda Gadoury
(514) 354-7288
Re/Max Olympique, crt
(514) 253-4227

ABRI FISCAL
Société en commandite comprenant 65 logements, classe 32, déductible à 10%. La location du coût en capital pour 88: 114 657$, pour 89: 103 191$ etc.
Pour informations:
(819) 564-5111
Immeubles J. Denis Moreau inc. crt.

ESPACES COMMERCIAUX A LOUER

ST-JEAN-SUR-RICHELIEU
Nouveaux locaux commerciaux et espaces à bureaux à louer. Édifice de grand prestige. 1050, boul. du Séminaire, près de l'autoroute 35, au coeur du quartier des affaires. Location clé en main disponible. Tous les services. Pour occupation immédiate. D'autres projets similaires disponibles dans la région de Montréal.
348-4002 348-4936
Servico Services Immobiliers

Endroit stratégique
670, rue Bouvier, suite 112.
3000 pieds ca., soit 30 pieds de large X 100 pieds de profond et 22 pieds de haut. $4.75 le pi.ca.
Pour informations CHARLES CLÉMENT (418) 626-0006

GESTION IMMOBILIERE

PROPRIÉTAIRES D'IMMEUBLES À LOGEMENTS
Votre immeuble est chauffé en tout ou en partie à l'huile?
Vérifier nos conditions (prix et service) qui vous permettront de réaliser des économies?
Pour information:
corpiq
corporation des propriétaires immobiliers du Québec inc.
(514) 935-8262
4150, STE-CATHERINE O., SUITE 610
WESTMOUNT, MTL, H3Z 2Y5
1750 DE VITRÉ,
QUÉBEC, QC G1J 1Z6 (418) 529-4985

ADMINISTRATION D'IMMEUBLE
Avez-vous des problèmes d'administration? Confiez la gestion de vos immeubles, de 50 unités et plus à: **Socanam inc.**
Système informatisé:
- Paie, état des revenus et dépenses
- état financier mensuel
- budget et projection
- refinancement
- analyse financière, fiscalité
- supervision et exécution des travaux de rénovation etc...

Pour rendez-vous appelez:
Pierre Knafo
Vice-président
(514) 989-9233
fax: (514) 989-9216

RESIDENCES

CÔTE DE BEAUPRÉ
Vue sur le fleuve à mi-chemin de Québec et Mont Ste-Anne. Ange-Gardien ancestrale, intérieur et extérieur rénovés. Terrain paysagé et clôturé, sous-sol fini en pin noueux. 1er: salon et cuisine aire ouverte avec poutres. 2ème: 2 chambres, 2 toilettes. Prix rabais 68 000$
Rés.:(418) 822-1709
Bur.:(418) 522-9238

MAISON MOBILE 68x24x20
Luxueuse, 20 000.00$ de rénovations en 1988. Stationnement de 4 autos. Bien située dans Hollywook State Park. Gardien 24 hres. Super Club House. Prix: 39 500.00$ (U.S.).
(418) 522-3332 Bur.
(418) 661-5727 Rés.

SOREL

2 étages, foyer, 3 chambres, 2 s. bain, secteur tranquille. 5 min. de centre d'achats. 80 000$.
R. Tremblay
(514) 287-6576
1-(514) 742-8616 le soir

FERMES

TERRE
De 139 arpents dont 120 en culture et le reste boisé. Situé à proximité de Montréal. Idéal pour investisseur.
(514) 774-0562

RESIDENCES

STE-JULIE D.H.B.
Cottage de prestige. Arrière boisé, 4 c.c., salle familiale à l'étage, luxe, confort, luminosité. Un bijou. Prix négociable pour vente rapide.
JOSÉE LACOURSIÈRE
(514) 461-2377
(514) 653-2496
MONTRÉAL TRUST, Courtier

LANORAIE
Domaine: 125 000 pi. ca. boisé, spatieuse canadienne, 3 c.c., foyer, garage, piscine creusé, plusieurs extra, endroit paisible à 2 pas autoroute 40.
M. Laroche
C.E.L. courtier
(514) 588-2557

MAISONS DE PRESTIGE
À Québec. 300 000$ et plus. Confidentiel.
Robert Thiboutot
(418) 877-1841
Groupe Courtac crt
(418) 659-2979

IMMEUBLE

RESIDENCES

ROSEMÈRE

LES JARDINS VALMER INC.

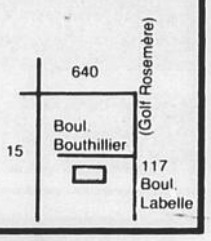
Grande Pré-ouverture 8-9 octobre 1988

Nouveau Concept
68
Maisons, Condos luxueux, dans un village unique.

Les Jardins Valmer est un projet de communauté privé de 11 acres. Situés à Rosemère. Spécialement conçu pour une qualité de vie exceptionnelle, sans tracas. À 20 min. du nord et du centre-ville. Occupation à partir du 1er mai 1989.

Prix à partir de 200 000 $.

(514) 433-9888



Heures d'ouverture de 13h00 à 21h00 Lundi au mercredi
Jeudi, samedi et dimanche de 13h00 à 17h00 Vendredi: fermé

CANTONS DE L'EST

Granby, campagne, résidence 2 000 pi. ca., 4 chambres, 2 salles de bain, 2 foyers, lac artificielle, terrain 130 000 pi.ca., Prix: 165 000 $.

Jean-Guy Marquis
Île des Soeurs
(514) 769-0936

Les Immeubles Gaétan Marquis Ltée

CANTONS DE L'EST

Résidence supérieure, 4 saisons, piscine creusée, chauffée. Foyer, vitrines plein pieds en angles sur façade. +/- 9 ACRES DE TERRAIN. Face au lac Lindsay avec accès «Screenhouse», garage. Grand patio extérieur. De toute beauté!! Si vous aimez la vraie nature!

Les Immeubles ALTERNATIVE inc., courtier
EVA SAVOIE
(819) 569-0785
FRANCE CHAMPEAU
(819) 822-2001

OUTREMONT

Luxueux duplex en pierres, habité par propriétaire, à quelques minutes du métro et du centre-ville. Unités de 3 c.c., 2 salles de bain, sous-sol fini, qui peut être utilisé comme bureau. Système d'alarme, garage double, 5 espaces de stationnement extérieur, magnifique terrain paysagé.

Duplex pouvant être converti en cottage. Terrain permettant la construction d'une piscine. Prix demandé: 640 000$. Propriétaire.

(514) 276-6220
(514) 270-6676

DUPLEX

À vendre près de l'oratoire, belle qualité, détaché, 2 salles de bain, sous-sol fini, garages. Immense jardin paysagé, secteur de choix à voir!

Nicole Boulay, courtier
(514) 481-4305

BÂTISSE COMMERCIALE BANLIEUE OUEST

Sur Boul. Gouin, avec 2 espaces commerciaux dont espaces avant libres, si désiré, avec salle de montre, 3 bureaux adjacents, sous-sol en ciment. Un 4½ et un 3½ ouvert à toutes négociations raisonnables.

Jacques Ledoux
(514) 381-0831
(514) 744-0826
Century 21 Excellence inc. crt.

TERRAINS

TERRAINS

TRUST GENERAL — Le maître courtier

GRANBY: 184 000 p.c. commercial;
40 000 p.c. institutionnel;
181 acres pour développement domiciliaire;
279 000 p.c. commercial endroit stratégique pour complexe commercial;
131 acres touchant la ville;
92 800 p.c. commercial 1$/p.c.;
85 acres avec arbres fruitiers, zoné vert;
65 000 p.c. pour motel, hôtel.

SHEFFORD: 200 acres avec sucrerie en montagne sur les pentes de ski plusieurs possibilités;
27 000 p.c. zoné unifamiliale.

BROMONT: 66 000 p.c. commercial sur le boulevard;
300 acres pour développement domiciliaire et golf;
25 000 p.c. directement sur les pentes de ski;
700 000 p.c. sur les pentes en montagnes;
1 000 000 p.c. commercial.

SHERBROOKE: 450 000 p.c. commercial boul. Bourque;
50 000 p.c. commercial pour station de service, endroit stratégique;
400 000 p.c. commercial idéal pour motel.

Plusieurs fermes pour retraités dans les Cantons de l'Est

Claude Fournier
1(514) 378-8461 1(514) 378-7196

TERRAINS

TERRAIN

POUR DÉVELOPPEMENT INSTITUTIONNEL

200 000 pi. ca. en bordure de Montarville. Peut-être subdivisé au besoin. Situé dans un secteur de premier choix à Boucherville. Près de tous les services.

POSSIBILITES

- Résidence pour personnes agées;
- Édifice médico-professionnel.

Pour information: communiquez avec:

Francine Boulerice (514) 655-8578

CONSTRUCTEURS INVESTISSEURS

Chomedey, boul. St-Martin

Superbe terrain, construit tout autour. Zoné commercial, résidentiel et condominium. 1 468 790 pi. ca. à 3,25$ le pi. ca. Peut être vendu en partie.

(514) 255-7499

PRESQU'ILE

De 161 955 pi. ca. zoné résidentiel, gazonné et boisé. Délimité par la Rivière Nord, accès facile au lac Des Deux-Montagnes, situé à St-André Est comté Argenteuil. Site exceptionnel près d'un terrain de golf. Endroit idéal pour la pêche et sports d'hiver. Prix demandé: 150 000$.

1(514) 472-5522
Agents d'immeuble s'abstenir.

CHERTSEY-RAWDON

105 acres, magnifique terrain boisé, avec lac et riv. Chemins d'accès à la prop. Près de l'aut. 25, à 7 min. au nord du village de Chertsey. Endroit idéal pour domaine privé ou dév. résidentiel.

(514) 688-1118 jour
(514) 430-6721
soir et fins de semaine

COMPTON
Nouveau dortoir de Sherbrooke

10 acres, zone blanche, résidentiel et commercial, très beau terrain, près de tous les services, sur route 147, à 15 min. sud de Sherbrooke.

(819) 835-9159

BEAUPORT

Sur la rivière Montmorency. Terres continues et contiguës, boisé 16 700 000 pi. ca. à vendre en entier.

Pierre Labelle
(418) 667-7363
(418) 654-3075

TERRAIN

321 000 pi. ca. idéal pour établissement d'un commerce d'entrepôt, de développement résidentiel ou autres. Situé entre la rue Girouard et Trans-Canadienne, façade sur la route 20. Information:

Trans-Action Multi-Services Inc. courtier

Francine St-Germain
1 (514) 773-8424

TRUST GENERAL

LACHINE

Terrain industriel 248 719 p. c. Terminus de transport, facile d'accès, clôturé, bâtisse de béton et structure d'acier. Comprenant: 7 104' de bureau sur 2 étages, 13 180' entrepôt 12' haut (crops dock) 15 120' entrepôt chauffé 15' haut, 11 402' garage-atelier réparation.

Denis Gosselin
(514) 2281-1515

OCCASIONS D'AFFAIRES

DISTRIBUTEURS DEMANDES

Ingénieur représentant avec un marché actuel à 1-2 millions de dollars au Québec. Cherche à s'associer ou acquérir agence de représentation de manufacturier dans la région de Montréal. Toutes réponses seront traitées confidentiellement. Écrire à:

Renzam inc.
C.p. 73 succ. Brossard
J4Z 3J1

CHARCUTERIE

Recherche distributeurs pour Montréal, Laval et les environs. Produits: charcuterie fine.

(514) 491-6661

TRANSACTIONS IMMOBILIERES DIVERSES

HARVEY ARSENEAULT

210 logements béton, Ste-Foy;
Hôtel 164 chambres Lévis;
Édifices à bureaux Québec et Lévis;
Centre commercial Rive-Sud;
180 appartements hôtel Hull et Ottawa;
114 logements, plancher béton Charlesbourg;
Terrain bordure fleuve 158 000 p. c.;
Rive-Sud de Québec:
Résidence 80 personnes agées région Québec;

M. Harvey
M. Arseneault
(418) 654-2979
Courtac crt

FLORIDE

À vendre: motel de 35 unités à Fort Lauderdale.

GATINEAU

À louer: ville avec le plus haut taux de croissance. Profitez-en pour vos bureaux ou commerces.

HULL

À vendre édifice commercial 15 679 pi. ca.

Contactez
Nicolas St-Cyr
Re/Max Vision Inc.
(819) 243-3111

OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉS DEMANDÉS

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES

Région de Trois-Rivières. Nous recherchons partenaire(s) en quincaillerie - rénovation. Possibilité d'acquérir plus de 50% des actions. Occasion unique pour la bonne personne.

Conditions:
- Investissement minimum requis;
- Capable d'assumer des responsabilités de gestion;
- Bien connaitre et maîtriser le domaine de la quinc. - rénovation;
- Être bon vendeur et avoir une forte personnalité;
- Disposer à demeurer dans la région immédiate du commerce;
- Avoir de l'ambition et possèder le goût de l'effort;
- Disposer à travailler à plein temps dans l'entreprise.

Si intéressé et que vous répondez aux exigences ci-haut décrites. Téléphonez au (418) 325-2490. Demander Gaétan ou Jacqueline afin de vous qualifier pour un rendez-vous.

INSTITUTION - PARTICULIER

"Joint Venture". Résidence personnes agées. 197 unités. West Island sur la rivière. Très bonne demande, grand potentiel. 3 000 000$. Participation minimale 500 000$ long ou court terme.

Confidentiel 9 à 17 heures
Denis
(514) 255-7499

A VENDRE - DIVERS

VENTE

Nouveau produit de prestige, dans la conservation de l'énergie, pour les besoins résidentiels, pas de compétition au Canada. Idéal pour vendeurs itinérants et va pouvoir organiser son secteur pour d'autres vendeurs à commission. Doit pouvoir avoir un petit inventaire à supporter.

Pour informations:

Claude Flamand
3604 De Champlain
Jonquière, Québec
G7X 1N3

LABORATOIRE PHOTO

Mini-laboratoire Kis Photo, pour renseignements,contactez:
Prix : 10 000$.

LISE LABELLE
ROGER POITRAS
(418) 748-7627

BATEAUX ET VOILIERS

TRITON (Alberg)

28 ½ pieds, yawl, sondeur, indicateur de vitesse, radio VHS, dinghy. Lac Champlain, 22 000$.

(514) 387-0528

DIVERS

DÉCORS DE NOËL

Avec bonhommes animés (mécanisés) pour centres commerciaux ou autres.

(418) 832-6408

OCCASION D'AFFAIRES

EQUIPEMENT DE BUREAU A VENDRE

MAI BASIC FOUR

Unité centrale, 96K unité disque type Winchester, 21K et cartouche de bandes, système en excellente condition.

(514) 526-1614
Madame Znack

SYSTÈME DE TÉLÉPHONE

Vantage 8
de Bell Canada
1 équipement
6 appareils

(514) 371-1332

CAISSE PANOSONIC AVEC ÉCRAN

Modèle JS 6500 jamais servi. Valeur 5 500$ pour 4 000$.

(514) 365-2941

SERVICES SPECIALISES

INCORPOREZ-VOUS & INFORMATISEZ-VOUS AVEC INFOFISC

(514) 251-1325

Aussi: services complets de comptabilité et d'impôt. Évaluation et implantation de vos systèmes informatiques.

DISTRIBUTEURS DEMANDES

MANUFACTURIER OEUVRANT DANS LE SECTEUR DES PRODUITS SANITAIRES ET CHIMIQUES

Nous sommes à la recherche de un ou plusieurs distributeurs ou vendeurs pouvant couvrir les régions suivantes: Québec; Estrie et Bois Francs; Montréal/Ottawa; Baie Comeau/Chicoutimi; Val-d'Or/Rouyn Noranda; Granby/St-Hyacinthe; St-Georges de Beauce et Thetford Mines etc.. Secteurs visés: industriel, commercial et institutionnel. contactez:

Directeur général: Claude Bissonnette
(514) 687-4787
(Disponibilité pour la sous-traitance pour marque privée.)

amaro

EAU DE SOURCE NATURELLE

- **Plusieurs territoires disponibles pour distribution d'eau de source naturelle et vente ou location de refroidisseurs d'eau.**
- **Important support de marketing**
- **Seuls investissements: Un camion et votre temps. Aucun frais de franchise.**

Pour informations: **(514) 593-5144**

ENTREPRISES À VENDRE

OCCASION EXCEPTIONNELLE

VOUS Avez du temps de libre! **NOUS** avons une affaire en or à vous proposer pour transformer votre **TEMPS** en $$.

- Temps requis 15 hres/sem.
- 35 000$ de revenus garantis
- Possibilité de 50 000$ et +
- Pas de vente, pas de patron

BIENVENUE pré-retraités, jeunes entrepreneurs, investisseurs, etc...

Pour rendez-vous seulement:
(514) 270-8909

CAMPING À VENDRE

Région touristique de Sutton et Owl's Head, 61 acres de terrain, 140 sites, lac artificiel, golf 9 trous part 3. Ouvert été/hiver, beaucoup de potentiel pour l'avenir. Maison 12 pièces complètement rénovée incluse. Pour information:

(514) 292-3737

VOITURES DE LUXE

BMW 735I

1987, noir "diamont black". Intérieur en cuir, excellente condition. Balance de garantie. 45 000$.

(514) 326-6881

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

9 OCCASIONS D'ENTRER EN AFFAIRES... POUR UNE SEULE REDEVANCE!

Voilà ce que vous obtenez en investissant dans une franchise Steamatic:
9 services à vendre — pour vous faire gagner de l'argent.

- Remise en état après incendie
- Remise en état après dégât d'eau
- Traitement anticorrosion
- Nettoyage des tapis
- Nettoyage des tentures
- Rénovation du bois
- Nettoyage des conduits d'air
- Désodorisation
- Nettoyage des meubles

Plus, vous bénéficiez de tous les avantages de Steamatic:

- Nom de marque connu dans le monde entier
- Système breveté original de nettoyage à la vapeur des tapis et meubles
- Plus de 40 ans d'expérience
- Territoire exclusif, protégé par licence
- Système de soutien complet – personnel, formation, services et fournitures.

9 occasions d'entrer en affaires pour un investissement aussi peu élevé que 23 000 $. Excellents territoires à votre disposition. Ne ratez pas cette chance! Appelez ou écrivez aujourd'hui:

STEAMATIC

Steamatic Franchises Ltd.
31 Durward Place, Waterloo, Ontario
N2L 4E5 (519) 886-7900

FAITES DE L'ARGENT COMME DE L'EAU...

Oui c'est possible, en vous associant au premier réseau de magasins d'eau pure en formule libre-service ainsi que de livraison à domicile et aux places d'affaires.

- commerce avant-gardiste dans un secteur en pleine croissance
- exclusivité territoriale garantie
- gamme de produits à la fine pointe de la technologie
- aucune perte d'inventaire
- méthodes éprouvées de gestion et d'opération technique
- programmes de formation continue
- stratégies performantes de commercialisation et de mise en marché
- rentabilité à court terme et haut rendement sur capital investi
- formule gagnante axée sur la réussite de ses franchisés
- un concept innovateur ... clé en main.

renseignements:
Robert M. Béliveau
(514) 725-4939

EAU PURE plus

VIDEO cube

VIDÉO CUBE VOUS OFFRE DES FRANCHISES DE CLUB VIDÉO AUTOMATISÉ ET INFORMATISÉ OUVERT 24 HRES/24.

AVANTAGES:

- Investissement minime
- Rentabilité à court-terme
- Un support continuel du Franchiseur
- Conserver votre emploi en faisant fructifier votre capital
- Des localisations de premier choix encore disponibles.
- Un contrôle informatique des plus avancé

Comptant minimum requis de $19,900 à $50,000.

Pour information: **Groupe VIDÉO CUBE Inc.**
700 ouest, boul. Crémazie
Montréal,(Québec) H3N 1A1
270-8440 ou 1-800-361-6591

LA FRANCHISE

Suivez la trace...

Avec plus d'une trentaine d'établissements au Québec!

L'Ours Polaire *vous offre un système de franchise des plus modernes pour un comptoir de crème glacée et de tofu glacé.*

Notre proposition de franchise comprend:

- *le choix de l'emplacement*
- *l'achat d'équipement*
- *la décoration de l'établissement*
- *la formation*
- *le soutien opérationnel*
- *les achats et la mise en marché*

La nouvelle génération de "BAR LAITIER"

OOOURS....QUE C'EST BON!

Si vous désirez avoir plus d'information en ce qui concerne l'acquisition de votre propre entreprise ***L'Ours Polaire****, contactez:*

ABITIBI: Norbert Paré
MONTRÉAL et PROVINCE: René Sckoropad
OUTAOUAIS: Jacques Audet et Gilles Farrell
QUÉBEC: Julien Rioux et Denis Larue
RIVE-SUD: Nicole Gaudreau

1-800-567-3565

L'OURS POLAIRE

4221 Garlock, Sherbrooke, Qué. J1L 2C8

FRANCHISES

Dès l'instant où vous vous joignez au plus grand réseau d'agences de voyages franchisées au monde, vous acquérez un certain pouvoir. Vous devenez instantanément no 1 dans ce domaine où le taux de croissance des 12 dernières années a atteint 700%. Vous portez automatiquement un nom auquel on fait confiance et qui est connu internationalement. Et vous faites partie d'un groupe d'élite qui comprend plus de 700 entrepreneurs qui réussissent à la façon UNIGLOBE.
Alors, si posséder une entreprise qui vous offre tous ces avantages et même plus vous convient, joignez nos rangs et devenez no 1.
Téléphonez dès aujourd'hui (514) 879-0662

Une franchise UNIGLOBE Voyages - l'avantage d'être no 1.

UNIGLOBE Voyages

ARGENT COMPTANT PROFITS ÉLEVÉS

ARGENT COMPTANT, profits élevés. Boissons gazeuses les plus vendues (**PEPSI, COKE, 7-UP, etc.**) à partir de **MINI-DISTRIBUTRICES MURALES RÉFRIGÉRÉES** les plus perfectionnées, avec panneaux d'art décoratifs. Milliers de possibilités! Bureaux, banques, salles du personnel, magasins, etc. Partout ou les grosses machines ne vont pas. Investissement 16 975 $. Occupation lucrative. Concept éprouvé. Pour recevoir notre brochure de 10 pages en couleurs, appelez dès aujourd'hui. Centre de la création des petites entreprises. (514) 861-6111.

HAUTS PROFITS EN ARGENT

Nouveau, unique, mini-distributrice murale de boisson gazeuses et de collation. Très bonnes locations disponibles. Temps plein ou partiel. Très rentable. Investissement de 16 975 $. Appeler 24h/jour à **(514) 871-0029** pour une brochure couleur détaillée

MÉNAGE EXPERT

Franchises d'entretien ménager résidentiel sur base régulière. 17 000 $

A travers la province
(514) 663-0208

LE CARREFOUR DU FRANCHISÉ INC.

CONSULTATION et ORIENTATION en choix de franchises.
(514) 385-1899

SERVICES FINANCIERS

INDUSTRIEL & COMMERCIAL

Vous désirez un prêt? Facile, préparez vous-même votre demande. Pour la somme de 19.95$, nous vous ferons parvenir les informations nécessaires (feuilles explicatives). Faites nous parvenir chèques certifiés ou mandats postes.

A C.B.C. Ltée
C.P. 2221
Québec, Qc, G1K 7N8

ON DEMANDE

ENTREPRISE DEMANDÉE

Intéressé par aquisition ou participation dans une entreprise (PME) en bonne santé, ou une PME qui n'a pas de relève. Aucune entreprise qui a besoin de redressement.

C.P. 642 succ. Boucherville J4B 6Y3

Société pour les enfants handicapés du Québec

FRANCHISES DISPONIBLES RÉGION DE MONTRÉAL ET DE LA VILLE DE QUÉBEC ET SAGUENAY

Ménage-Aide

Un concept québécois en entretien ménager résidentiel à visites régulières servant particulièrement le couple sur le marché du travail.

Offre l'opportunité à des candidats(es) sérieux(ses), désirant être leur propre patron, de s'associer à son réseau de vingt-sept (27) franchisés en vous apportant son expertise.

- Formation complète et soutien opérationnel
- Un nom reconnu et promotion de masse
- Un marché illimité dans un territoire protégé
- Recrutement et formation du personnel
- Un réseau centralisé d'appels téléphoniques

Rendement élevé sur capital investi de 17 000$

Pour informations: Gilbert Valiquette
Montréal (514) 871-9333 Québec (418) 622-5474

SERVICES FINANCIERS

RECHERCHE DE PRÊTS $

Nous pouvons vous aider.
Petites entreprises.
Information:
1(418) 849-7134

OFFRE DE CAPITAUX

528 investisseurs disposant de 10 000$ - 50 millions$ souhaitent vous parler. Aucune commission.

La Bourse des Investissements
5022 Côte Des Neiges, Mtl, H3V 1G6
Mtl (514) 735-9840
Qué (418) 627-1069

ON DEMANDE

ATTENTION

Achetons lots de marchandises de surplus: fonds de commerce, fins de ligne, faillites, ainsi que réclamations d'assurance et autres.

Surplus St-Léonard
9176, rue Viau
St-Léonard, Qc.
(514) 328-8970

FABRICANTS DU QUÉBEC

Accès marchés U.S. + Ontario
- Machinerie
- Électrique + médicale
- Consommation

Normand Boisjoli, agent
2605 Nantel suite 08
Brossard, Québec
J4Y 1R8
(514) 443-4444

IMMEUBLE

On n'assure pas un condo comme on assure une unifamiliale ou un immeuble à logements

« Auparavant, lorsqu'un individu partait d'une maison unifamiliale pour s'installer en condominium, les assureurs se contentaient de transférer la police à la nouvelle adresse de l'assuré. Même aujourd'hui, les assureurs ne semblent pas saisir à quel point le condo est différent. Un condo, ce n'est pas non plus un immeuble à logements. »

C'est du moins ce que soutient **Gaétan Mathieu**, président de l'**Association des propriétaires de condominiums du Québec** (APCQ). M. Mathieu est allé jusqu'à créer sa propre police d'assurance-condo qu'il offre depuis peu par l'entremise du courtier **Meloche**. La compagnie d'assurances est la **Royale**.

La police de l'APCQ est la seule, selon M. Mathieu, à répondre aux besoins particuliers du condo, à offrir à la fois une couverture des parties individuelles et collectives. Mais voilà que **La Laurentienne**, de son côté, prétend offrir une telle police à sa clientèle depuis déjà cinq ans.

Raoul Cournoyer, directeur du service des assurances des particuliers, et **Claude Guay**, souscripteur en chef en assurance habitation, tous deux de La Laurentienne, ne comprennent pas en quoi les polices offertes sur le marché ne satisfont pas M. Mathieu.

« Dès les débuts de la vague des condos au Québec, nous nous sommes mis à travailler à la confection d'une police qui convenait à ce type d'habitation, a expliqué M. Cournoyer aux AFFAIRES. Nous l'avons lancée en 1983 et depuis, le nombre de nos assurés n'a cessé de croître. Il a doublé depuis l'an dernier ! Nous occupons aujourd'hui plus de 30 % de ce marché. »

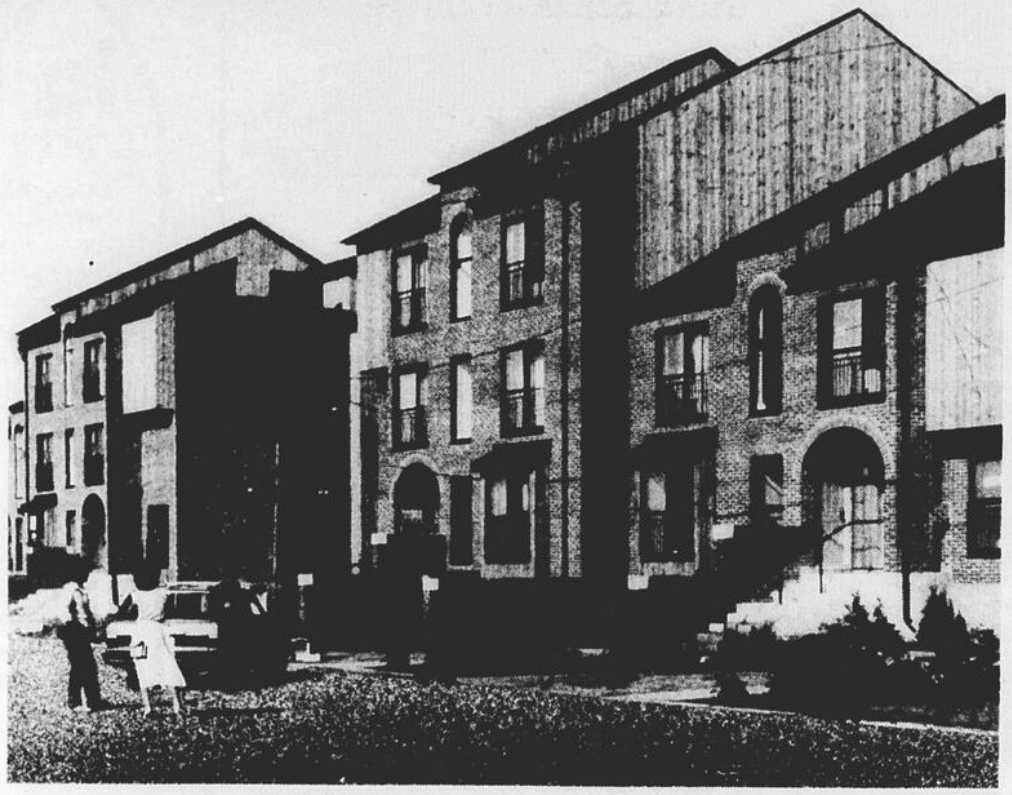
Une police souple

MM. Cournoyer et Guay insistent d'ailleurs sur le fait que la police qu'ils offrent est souple, s'adaptant à tous genres de condominiums. L'expérience acquise dans le domaine leur permit d'améliorer graduellement le produit.

En outre, une équipe d'actuaires travaille à évaluer les risques et à ajuster les primes en conséquence.

À La Laurentienne, on souligne que la police d'assurance-condo doit couvrir deux aspects. D'abord, la police individuelle couvre le logement (la partie exclusive et les améliorations locatives), les biens meubles et la responsabilité civile du copropriétaire.

Il est cependant fort possible qu'à la suite de dommages aux parties communes ou d'une poursuite en responsabilité civile, la société de copropriété soit habilité à imputer au copropriétaire responsable une partie des frais en cas d'insuffisance de son assurance.



Une bonne police d'assurance-condo doit couvrir à la fois les parties individuelles et les parties communes. Le copropriétaire peut alors dormir sur ses deux oreilles.

C'est ce qu'on appelle la *cotisation spéciale*. Et tout copropriétaire doit s'assurer que cette éventualité est prévue dans son contrat d'assurance individuelle.

Le deuxième aspect que doit couvrir une bonne police d'assurance-condo, c'est le gros-oeuvre, soit les parties communes du bâtiment ainsi que les infrastructures faisant partie intégrante des parties exclusives (cloisons, plomberie, etc.). C'est la police collective et son choix revient à la société de copropriété.

Responsabilité de la copropriété

De plus, cette police doit couvrir la responsabilité civile de la société de copropriété. L'assurance contre le bris des machines et l'assurance des frais communautaires doivent aussi être comprises dans le contrat afin de refléter parfaitement la réalité des copropriétés.

L'assurance *bris des machines* couvre les appareils sous pression ainsi que la machinerie électrique et mécanique : chauffe-eau, appareils de chauffage, installations électriques, pompes, ascenseurs, etc.

Quant à l'assurance des frais communautaires, propre aux copropriétés, elle garantit le versement des contributions des copropriétaires aux frais communautaires pendant que leur logement est inoccupé à la suite d'un sinistre.

Enfin, compte tenu des tâches qui leur incombent, les membres du conseil de la société de copropriété devraient se procurer une assurance de la responsabilité des administrateurs.

« Notre police *Combinée des copropriétaires* (individuelle) et notre *Multirisque des immeubles en copropriété* (collective) s'imbriquent parfaitement l'une dans l'autre, a affirmé le directeur du service des assurances des particuliers de La Laurentienne, Raoul Cournoyer. Avec elles, il peut arriver à peu près n'importe quoi au copropriétaire et il est assuré. »

JEAN-LUC RENAUD

29,4 % plus de maisons vendues en août

Les ventes résidentielles des 25 grands centres urbains du Canada ont progressé de 29,4 % en août 1988 par rapport à août 1987. Ces ventes se sont en effet élevées à 18 741 logements, soit 4 253 de plus que les 14 488 de 1987.

Sur une base cumulative, les ventes pour les huit premiers mois de l'année ont dépassé de 10 % les résultats de l'année précédente. Ceci représente 151 712 maisons qui ont changé de mains de janvier à août 1988 comparativement à 137 889 durant la même période en 1987.

C'est ce que rapporte l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI) qui regroupe plus de 80 000 agents d'immeubles dans tout le pays. L'ACI a aussi procédé à la compilation des prix moyens préliminaires des résidences vendues par l'entremise de son *Système Inter-Agence* (SIA).

En août dernier, le prix moyen à Toronto était de 238 931$ alors qu'il était de 163 195$ à Vancouver, de 152 784$ à Oshawa et de 132 408$ à Kitchener. À Montréal, ce prix était à 103 330$ alors qu'à Québec il était de 81 670$, de 75 220$ à St. John's, Terre-Neuve, et de 69 210$ à Saint-Jean, Nouveau-Brunswick.

22 850 unités résidentielles vendues en 1988

Après une période prolongée de forte activité jusqu'au troisième trimestre de 1987, le marché du logement est revenu à des niveaux plus normaux à Montréal. Les ventes d'unités résidentielles devraient augmenter légèrement, progressant de 1 % pour atteindre 22 850 unités d'ici à la fin de 1988.

C'est ce que rapportent les dernières prévisions publiées par **Royal LePage**. Le courtier affirme de plus que le prix des logements continue de monter à Montréal et que le prix moyen pour 1988 devrait se situer à 101 550$, soit 10 % de plus que l'année précédente.

Pour ce qui est du marché canadien dans son ensemble, Royal LePage prévoit que le prix moyen des maisons au Canada devrait augmenter de 15 % en 1988 par rapport à 1987. Il atteindrait alors 128 300$. La fermeté affichée par les prix des maisons dans les grands centres, tels Toronto et Vancouver, expliquerait cette hausse.

On souligne de plus que le nombre de reventes résidentielles devrait progresser de 7 % d'ici à la fin de 1988 pour s'établir à 300 000 unités.

Standard Life achète l'immeuble Aetna

La compagnie d'assurance **Standard Life** vient d'acquérir de la **Corporation Première, Québec** l'immeuble Aetna à l'angle du boulevard de Maisonneuve et de la rue Metcalfe à Montréal. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé.

L'immeuble en question compte 14 étages et offre 181 000 pi² d'espace. Il a accueilli ses premiers locataires en 1982. Présentement, il est occupé à 100 %, notamment par **Aetna**, **Maclean Hunter**, le cabinet d'avocats **Heenan Blaikie, Moore, Xerox Canada**, de même que par le Consulat Général de Belgique.

Standard Life possède déjà deux autres immeubles importants au centre-ville. Il s'agit de son siège social, face au **Ritz-Carlton**, et de l'immeuble Télé-Direct, à l'angle de la rue Guy et du boulevard René-Lévesque.

Standard Life possède en outre de nombreuses propriétés commerciales de Halifax à Victoria. Elle estime la valeur marchande globale de son portefeuille immobilier à plus de 800 M$.

Société en commandite Complexe du Campanile

Les **Services d'Investissement Claude Boisvert**, courtiers en contrats d'investissement, offre à l'automne 7 100 parts d'une valeur de 1 000$ chacune pour une émission totale de 7,1 M$ dans le cadre du projet de société en commandite **Complexe du Campanile**. La souscription minimale est de 10 parts (10 000$).

Le complexe comprend deux phases qui regroupent 185 logements pour personnes retraitées ou semi-retraitées, répartis sur six étages. Ces immeubles sont situés à Sainte-Foy.

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES

ENFIN LES VOICI !

FRANCHISES

SOLUTION 2000
SERVICES D'IMPÔTS

LA SOLUTION QUE VOUS ATTENDIEZ POUR ASSURER VOTRE SUCCÈS FINANCIER

Un tout nouveau concept pour le traitement informatisé des déclarations de revenu offert, dès maintenant dans la région métropolitaine et présentant les avantages suivants:

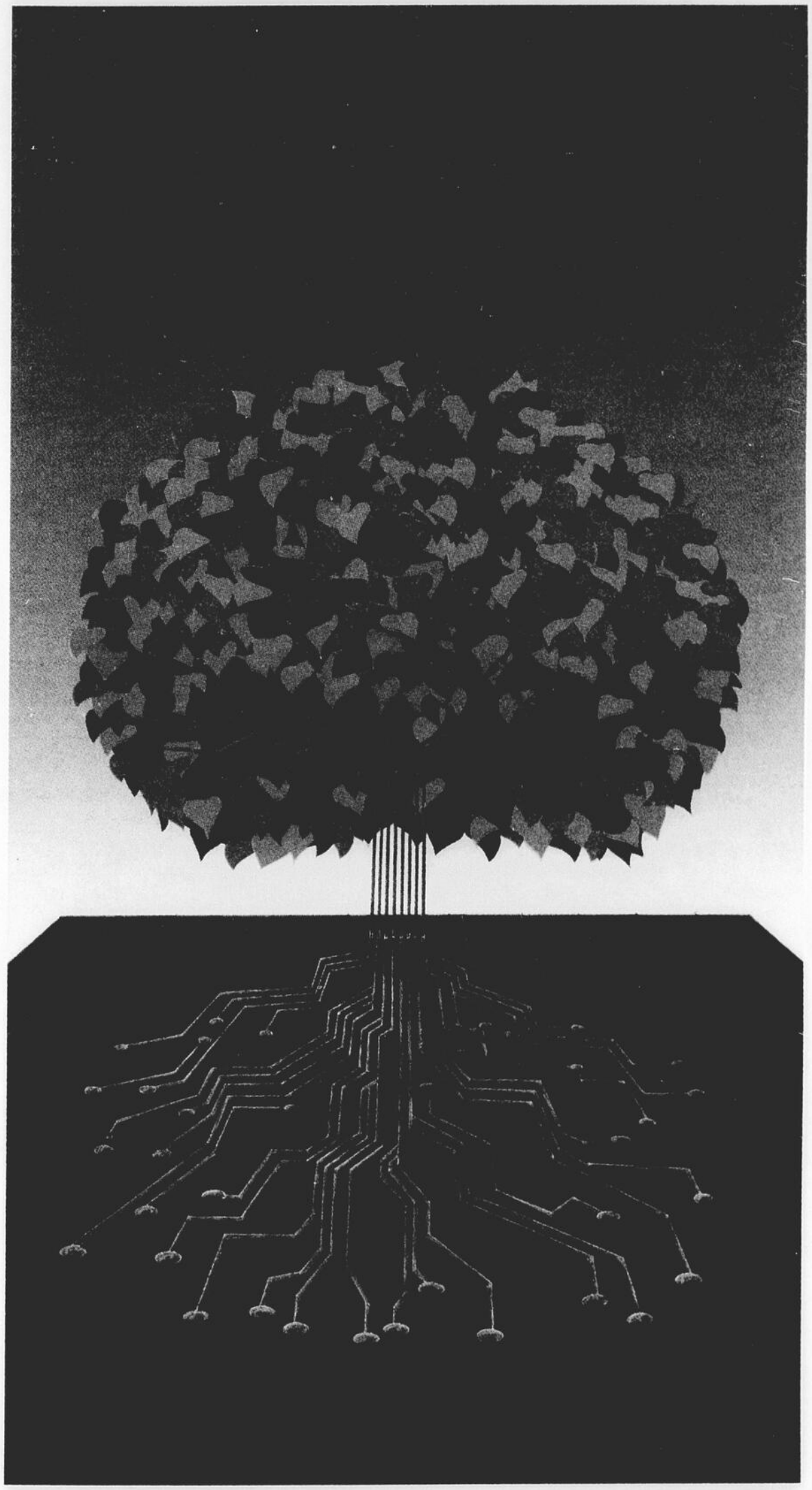
- Notoriété du Groupe Informatrix au Québec depuis 1970
- Puissante campagne publicitaire
- Accès au système d'escompte des remboursements
- Soutien à l'implantation et à l'exploitation
- Investissement minime

514/722-4284

FAITES VITE:
Il ne reste plus que quelques territoires exclusifs.

OCTOBRE

Le mois de l'exportation.



Exporter, ça porte fruit!

Une collaboration des organismes suivants:

- Association des exportateurs canadiens
- Association des manufacturiers canadiens
- Bureau de Commerce de Montréal
- Centre de commerce mondial de Montréal
- Chambre de Commerce du Québec
- Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec
- Gouvernement du Québec
- Gouvernement du Canada (Centre de commerce international)

Canada

Québec

Une petite carte...

DETACH HERE *DÉTACHER ICI*

RETAIN THIS PORTION FOR YOUR RECORDS *PARTIE À CONSERVER POUR DOSSIER PERSONNEL*

enRoute

STATEMENT *RELEVÉ*

DIRECT ENQUIRIES TO ADDRESS SHOWN ON REVERSE
ADRESSER TOUTE CORRESPONDANCE À L'ADRESSE INDIQUÉE AU VERSO

TOLL-FREE SERVICE FOR ACCOUNT ENQUIRIES DIAL 1-800-665-3323
MONDAY THROUGH FRIDAY IN CANADA ONLY
POUR VOUS RENSEIGNER SUR VOTRE COMPTE COMPOSEZ SANS FRAIS LE 1-800-665-3323 DU LUNDI AU VENDREDI AU CANADA SEULEMENT

STATEMENT DATE / *DATE DU RELEVÉ*: AUG 00/00
ACCOUNT NO / *N° DE COMPTE*: 123 456 7
PAGE / *PAGE*: 1

DATE MO / *MOIS*	DATE DAY / *JOUR*	REFERENCE NO / *N° DE RÉFÉRENCE*	CARD SERIAL NO / *N° DE SÉRIE DE LA CARTE*	FOR EXPLANATION OF ENTRIES SEE REVERSE / DESCRIPTION / *DESCRIPTION* / *L'EXPLICATION DES MENTIONS FIGURE AU VERSO*	AMOUNT / *MONTANT*
07	08	870725819678	0010	AIRCANADA*3713758366 OTT/TOR/VAN/TOR/OTT ROY/R A M.	1,042.00
07	08	870725819679	0010	AIRCANADA*3713758367 OTT/TOR/VAN/TOR/OTT BELL/J M.	1,042.00
07	10	1840202538	0010	AIRFONE IN-FLIGHT/EN VOL	15.75
07	10	1860101345	0010	PETRO-CANADA VANCOUVER 8072 GRANVILLE	45.01
07	11	1860101397	0010	HYS THE MANSION VANCOUVER	235.00
07	12	1860101427	0010	CATHAY DE MEDICI VANCOUVER	57.00
07	13	1880101534	0010	GINZA JAPANESE REST VANCOUVER	78.00
07	15	1900101522	0010	DELTA AIRPORT INN RICHMOND	489.50
07	15	1920102543	0010	BUDGET RENT A CAR VANCOUVER	175.32
07	16	1840202654	0010	CANADIAN *3713702001 OTT/HAL/OTT ROY/R A M.	413.20
07	17	1870102345	0010	AMERICAN *3713246134 TOR/DAL/LOS/TOR ROY/R A M.	1,356.00
08	22		0010	* INSURANCE/ASSURANCE	20.00
TOTAL		ROY/RA		4,968.78	

PREVIOUS BALANCE / *SOLDE PRÉCÉDENT*	PAYMENTS / *VERSEMENTS*	CREDITS / *CRÉDITS*	UNPAID BALANCE / *SOLDE IMPAYÉ*
CREDIT CHARGE / *INTÉRÊTS*	**PURCHASES / ADJUSTMENTS / *ACHATS / RECTIFICATIONS***	**TOTAL DUE / *DÉBIT TOTAL***	**MINIMUM PAYMENT / *ACOMPTE MINIMAL***
	4,968.78	4,968.78	

TO AVOID A CREDIT CHARGE, PAYMENT OF THE "TOTAL DUE" MUST BE RECEIVED BY:
POUR NE PAS AVOIR À PAYER D'INTÉRÊT, NOUS FAIRE PARVENIR LE RÉGLEMENT DU DÉBIT TOTAL AU PLUS TARD LE:

MO. / *MOIS* — DAY / *JOUR* — YEAR / *ANNÉE*

SEP 00/00

...qui en dit long!

Une seule carte vous donne tous les détails dont vous avez besoin pour gérer efficacement le budget des frais de déplacements de votre entreprise – la carte enRoute. Voici comment. Si le personnel-cadre de votre entreprise utilise la carte enRoute pour ses déplacements par avion, le relevé mensuel (ou bimensuel, à votre choix) vous donnera le nom des voyageurs, l'itinéraire, la date d'achat et le prix du billet. Et ce n'est pas tout : nous pouvons également inscrire les numéros d'employé et un code de facturation. Ou encore produire un rapport détaillé des différentes dépenses. Aucune autre carte ne peut se vanter d'en faire autant. Voilà qui en dit long sur la carte enRoute.

Et si vous voulez en savoir plus long encore, n'hésitez pas : donnez-nous un petit coup de fil!

Composez le **1 800 363-3333**. Ou parlez-en à votre agent de voyages.