

HYPOTHÈQUES
1 AN
10³/₄%
Québec: 692-1221 Montréal: 288-1221
TRUST PRÊT ET REVENU

IMPORTANTE FUSION EN VUE DANS L'INDUSTRIE DE LA VOLAILLE

Deux des plus importants producteurs de volaille au Québec, la Coopérative de Dorchester et la Société coopérative avicole régionale de Saint-Damase, ont fait un premier pas vers une fusion p. 7

CAMIONNAGE : LA FORTE CONCURRENCE EMPÊCHE TOUTE HAUSSE DE PRIX

Depuis la déréglementation de 1988, les rabais sont devenus la norme dans l'industrie. Les transporteurs de lots brisés n'ont pas réalisé de profits depuis 1987 p. 8

RÉFORME RYAN : LA MOITIÉ DES QUÉBÉCOIS RÉTABLIRAIT LE PÉAGE



De tous les moyens de financement proposés pour remplacer les subventions gouvernementales au transport en commun, c'est le rétablissement du péage sur les autoroutes qui recueille le plus d'appuis et suscite le moins d'opposition pp. 2-3

POUR SNC, 1991 POURRAIT ÊTRE DIFFICILE

1991 pourrait être, selon le président de SNC, Guy Saint-Pierre, plus difficile que les deux exercices précédents. SNC a annoncé une émission de bons de 32,3 M\$ p. 32

LES MEILLEURS FONDS MUTUELS AU PREMIER TRIMESTRE

La poussée boursière a favorisé les fonds américains d'actions. Tableau mensuel des rendements des fonds mutuels pp. 36 à 39

BOURSE : LES TITRES À DIVIDENDES ÉLEVÉS SONT FAVORISÉS

Dans le contexte économique actuel, il faut se tourner vers les titres à forts dividendes, les débentures convertibles de qualité et les actions privilégiées rachetables p. 43

18 COMPAGNIES CANADIENNES À FORTE CROISSANCE

LES AFFAIRES a identifié et classé 18 compagnies canadiennes dont la croissance annuelle composée des ventes a été de 20 % ou plus sur cinq ans. Ces compagnies oeuvrent dans des secteurs moins soumis aux cycles de l'économie pp. 40-41

PAPIER JOURNAL : UNE DOUZAINÉ D'USINES SONT À VENDRE

Les coûts grimpent et la demande baisse : le tiers des 36 usines de papier journal de l'est du pays sont à vendre pp. 12-13



Source : Stone Caotaine

COURSES SOUS HARNAIS



Source : Hypothèque Blu Bonnet

Bien qu'elle ait généré 315 M\$ de paris en 1990, l'industrie québécoise des courses sous harnais se cherche un second souffle pp. B-1 à B-8

OUI AU LIBRE-ÉCHANGE AVEC LE MEXIQUE

Les principaux leaders d'affaires du Québec appuient le libre-échange nord-américain p. 47



LE POINT

Les citoyens s'opposent au pelletage de dépenses dans la cour des gouvernements inférieurs

Les citoyens du Québec sont contre le pelletage des dépenses des gouvernements dans la cour des autres niveaux de gouvernements. C'est ce que révèle un sondage réalisé pour LES AFFAIRES par la maison SOM.

Ce sondage a été conduit

par téléphone auprès de 1 006 adultes québécois entre le 25 mars et le 4 avril dernier. Un tel sondage a une marge d'erreur maximale de 3,9 % avec un niveau de confiance de 95 %.

À la question « Êtes-vous plutôt favorable ou plutôt défavorable au transfert aux provinces de dépenses par le gouvernement fédéral ? » 56 % des répondants se disent plutôt défavorables, contre 26 % qui se disent plutôt favorables; les autres n'ont pas exprimé d'opinion à ce sujet.

Les réponses sont assez semblables quand on leur demande leur opinion sur les transferts de dépenses des provinces aux municipalités et aux commissions scolaires. En effet, 57 % se déclarent plutôt défavorables à ces transferts du Québec aux gouvernements inférieurs alors que 29 % se disent plutôt favorables à un tel transfert.

Ce sondage ayant été réalisé dans le contexte du projet de transfert de dépenses du

Québec aux municipalités, SOM a demandé aux citoyens du Québec s'ils connaissaient ce projet. Or, seulement 42 % des répondants ont dit ne pas en avoir entendu parler, 35 % ont répondu par l'affirmative et 15 % ont dit « un peu ».

Incidemment, les francophones sont beaucoup plus au courant de ce projet (53 % « oui » et « un peu » combinés) que les anglophones (25 % combinés). Les personnes scolarisées (65 %) et les personnes à l'aise financièrement (70 % et plus) sont beaucoup plus au courant du projet Ryan que les autres.

Où payer ses impôts supplémentaires?

Comme nous nous doutions que les citoyens étaient plutôt opposés aux transferts de dépenses aux gouvernements inférieurs, nous leur avons demandé à quel niveau de gouvernement ils préféreraient payer les im-



probablement le gouvernement auquel les citoyens s'identifient le plus.

Qui gère le mieux ?

Quel gouvernement gère le mieux ses budgets ? À cette question, 24 % des répondants, soit le groupe le plus imposant, estiment qu'aucun des gouvernements ne gère bien ses budgets de dépenses.

pôts et les taxes supplémentaires que les gouvernements devront percevoir pour financer l'accroissement de leurs dépenses.

Une proportion de 44 % a choisi le gouvernement provincial, 14 % ont opté pour le niveau municipal, 10 % ont dit préférer le gouvernement fédéral et 8 % ont choisi les commissions scolaires. Une part de 24 % n'a pas exprimé d'opinion sur cette question.

Encore une fois, les francophones et les anglophones n'ont pas les mêmes préférences à cet égard.

Alors que 47 % des francophones ont dit préférer payer leur tribut supplémentaire à Québec, 29 % des anglophones ont avoué leur préférence pour le gouvernement fédéral. Ces choix reflètent

du Québec, contre 17 % de francophones.

Qui gère le plus mal ?

À la question inverse, « Quel niveau de gouvernement gère le plus mal l'argent des contribuables ? » un fort contingent de 52 % croient que le championnat de la mauvaise gestion va au fédéral, comparativement à 12 % qui ont la même opinion au sujet du gouvernement du Québec, 4 % au sujet des municipalités et 1 % au sujet des commissions scolaires; 24 % des répondants n'ont pas donné d'opinion sur ce sujet.

Les anglophones et les francophones ont encore une fois des vues différentes; alors que 53 % des francophones estiment que le fédéral est le gouvernement qui a la plus mauvaise gestion, seulement 37 % des anglophones pensent de même; 30 % des anglophones donnent au Québec la palme de la mauvaise gestion, contre 10 % de francophones qui pensent la même chose.

CHERCHER-VOUS UNE NOUVELLE CARRIERE?

Devenez agent ou courtier, en immeubles ou en prêts hypothécaires, ou meilleur investisseur

Participez au programme Commerce de biens immobiliers 901.38

Enseignement professionnel collégial conduisant à une A.E.C. permis no. 749926

Pour plus de renseignements, contactez un courtier, ensuite téléphonez à la registraire (514) 277-2117 1-800-361-9972



J.G.L.
Institut Jean-Guy Lobeuf depuis 1954

5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

L'homme de la formation

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE			
Abitibi-Price	13	Corporation Intair	24
Alcan	48, 54	Crestbrook Forest Products	13
A.L. Van Houtte	40-41	Daishowa	13
André Perry (Gr.)	56	Davidoff	18
Banque CIBC	56	Deprenyl	40-41
Banque de Montréal	43	Developing Growth Stock	36
Banque Laurentienne	56	Domtar	4-5, 12, 13
Banque Sumitomo	13	Donohue	13
BCE	43, 48	Dreco Energy Services	48
Bell Northern Research	62	EIF Canadian Fund	36
Boucher & Frères	7	Fairway Construction	62
Bullock American	36	Ferme Bayama	B-7
CAE Industries	48	Ferme Claudel	B-8
CAE Electronique	4-5	Ferme Montcalm	B-6
Cambridge Shopping C.	B-4	Fidelity Growth American	36
Camions à incendie Phoenix	4-5	Firan Corporation	40-41
Campbell Resources	44	Fletcher Challenge	13
Canadian Energy Services	40-41	Gaz Métropolitain	16
Canadian Satellite	40-41	Guardian American Equity	36
Canchrome (Mines)	44	Guardian North American	36
Candoriel	62	Guardian Vantage US Equity	36
Cascades	4-5	Guilbault (Gr.)	8
CCR	16	Hamilton Group	40-41
Champion	13	Hartco	40-41
Chicago Tribune	13	Hipp. Blue Bonnets	B-1, 2, 4
Cognos	48	Honsu's	13
Coleraine (Ressources)	44	IBM	43
Cio pétrolière Impériale	46-47	Innotech Aviation	24
Consulgaz	16	International Movie	40-41
Coopérative de Dorchester	7	Ins.	24
Coopérative fédérée	7	Jean Coutu	40-41
Corporation Campeau	B-4	Jefferson Smurfit	13
JPL International	24	Jufo's Paper	13
Keltic Investment Trust	36	Kimberly Clark	13
Kruger	16	Laidlaw	48, 55
Laminage Perma	20	Laperrière & Verreault	40-41
La Vérendrye	13	L. aériennes Canadien Rég.	24
Loto-Québec	B-4	Mitsubishi	13
Molson	31	Moquin, Ménard, Giroux	B-5
Newco	56	New-York Times	13
Noranda	4-5	Noranda (Minéraux)	16
Noranda (Minéraux)	16	Normick Perron	13
North Canadian Oil	16	Northgate Exploration	44
Novaprofil	13	Novatech	13
Novatech	13	Oettinger Imex	18
Ontario Paper	13	Opto-Choix	24
Pomerleau (Gr.)	4-5	Poulette Grise (La)	7
Power Corporation	13	Premier Choix	48
Premier Choix	48	PWA Corporation	24
Quatre Etoiles (Produits)	7	Quebecor	4-5, 48
Quebecor	4-5, 48	Québec Téléphone	43
Québec Téléphone	43	Regroup. Achat Promotion	24
Regroup. Achat Promotion	24	Reitmans	48, 55
Reitmans	48, 55	Roche (Gr.)	4-5
Roche (Gr.)	4-5	Roma Repola Oye	13
Roma Repola Oye	13	Sammi Atlas	44
Sammi Atlas	44	San Francisco	40-41
San Francisco	40-41	Sani Mobile	40-41
Sani Mobile	40-41	Saxon World Growth	36
Saxon World Growth	36	Shaw Cablesystem	40-41
Shaw Cablesystem	40-41	Sico	4-5
Sico	4-5	SNC (Gr.)	4-5, 32
SNC (Gr.)	4-5, 32	Soc. coop. avicole régionale	7
Soc. coop. avicole régionale	7	Softkey Software	40-41
Softkey Software	40-41	Sportscene	40-41
Sportscene	40-41	Spruce Falls Power & Paper	13
Spruce Falls Power & Paper	13	Standard Trustco	56
Standard Trustco	56	Stone-Consolidated	13
Stone-Consolidated	13	Stone Container	13
Stone Container	13	Suisse Capital Canada	56
Suisse Capital Canada	56	Transport Cabano (Gr.)	8
Transport Cabano (Gr.)	8	Tridel	40-41
Tridel	40-41	Trust Général	56
Trust Général	56	Trust General US Equity	36
Trust General US Equity	36	Tyson Canada	7
Tyson Canada	7	Vanity Corp.	48
Vanity Corp.	48	Vernova	13
Vernova	13	Vidéotron	40-41
Vidéotron	40-41	Wellington	13
Wellington	13	Weyerhaeuser	62
Weyerhaeuser	62		

JEAN-PAUL GAGNÉ

RUBRIQUES

Analysez avant d'acheter...35

Ass. des actionnaires...55

Bourses...48 à 52

Déc. de dividendes...55

Éditorial...6

Environnement...20

Fiscalité...25

Fonds mutuels...36 à 39

Gagnants/perdants...48

Immeuble...57 à 63

Investissements...16

Marketing...18-19

Monde du travail...30

Pouls de l'économie...14

Ressources naturelles...44 à 47

Résultats financiers...54-55

Revue des marchés...43

Taux d'intérêts...42

Votre argent...34

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

GRATUIT * LA BOURSE EN DIRECT!

Le marché affiché par cours est un nouveau service de cotes boursières en temps réel provenant directement du Registre électronique des ordres de la Bourse de Montréal. Il vous offre les 5 meilleurs cours acheteur et vendeur de plus de 500 titres canadiens.

- Information disponible pour tous les titres inscrits au Registre électronique des ordres de la Bourse de Montréal
- Un outil essentiel pour les négociateurs, les représentants enregistrés et les gestionnaires de portefeuille

* Gratuit pour une période limitée. Pour plus de détails contactez votre revendeur de cotes boursières

LES 5 MEILLEURS COURS ACHETEUR ET VENDEUR

Titre: MTB

Nombre d'ordres d'achat	Quantité totale	Offre	Demande	Quantité totale	Nombre d'ordres de vente
3	5 000	10,2/	10,3/	5 000	5
2	3 500		10,4/	1 000	1
10	15 000		10,5/	3 500	4
1	2 000		10,6/	5 000	3
3	2 500		10,7/	15 000	1



TELERATE
Information mondiale Dow Jones

BOURSE DE MONTRÉAL

Toronto (416) 365-787
Montréal (514) 866-9324
Vancouver (604) 682-6761

Toronto (416) 365-7171
Montréal (514) 866-9324
Vancouver (604) 682-6761

Tel. (514) 811-2424 poste 388
Télec. (514) 811-3559

Financement du transport en commun : le péage avant les droits d'immatriculation

L'abolition du péage sur les autoroutes du Québec a été une erreur.

En effet, de tous les nouveaux moyens de financement proposés aux citoyens pour remplacer les subventions gouvernementales au transport en commun, c'est le péage sur les autoroutes qui recueille le plus d'appui et le moins d'opposition au sein de la population québécoise.

Le péage fut aboli en 1985 par le gouvernement du Parti québécois, mais ce dernier a quand même perdu le pouvoir à l'élection générale tenue à la fin de la même année. Ce moyen de financement avait rapporté 65,5 M\$ au trésor québécois en 1983-84. Par contre, la récente suggestion du ministre Claude Ryan de recourir à une hausse des droits d'immatriculation est rejetée massivement par les citoyens tandis que la taxe sur les stationnements proposée par la Ville de Montréal et la Commission de transport de la Communauté urbaine de Montréal et reprise dans le projet du ministre Ryan reçoit un accueil mitigé.

C'est ce que révèle un sondage SOM-LES AFFAIRES réalisé par téléphone entre les 25 mars et 4 avril dernier auprès de 1 006 adultes québécois. Ce sondage a une marge d'erreur maximale de 3,9 % avec un niveau de confiance de 95 %.

Interrogés sur l'opportunité de réimplanter le péage sur



les autoroutes comme moyen de financer une partie des dépenses des sociétés de transport en commun, la moitié des répondants approuvent cette mesure; 12 % y sont très favorables et 38 % se déclarent plutôt favorables, comparativement à 45 % qui se sont dits plutôt opposés (20 %) ou totalement opposés (25 %).

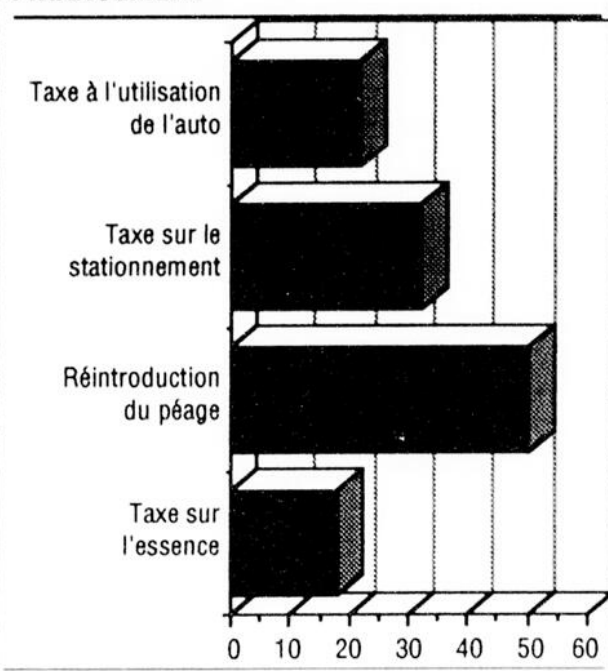
La proposition du ministre Ryan d'accroître les droits d'immatriculation des voitures est rejetée par 82 % des répondants, 50 % étant totalement opposés à ce moyen et 32 % se disant plutôt opposés à cette suggestion. Seulement 2 % sont très favorables à cette mesure et 12 % y sont plutôt favorables.

L'idée d'une taxe sur le stationnement rallie l'appui de 32 % des répondants, soit 5 % qui se disent très favorables et 27 % qui se déclarent plutôt favorables.

Une proportion de 26 % est plutôt opposée et 35 % sont totalement contre une telle taxe.

La suggestion de lever une taxe spéciale sur l'essence est rejetée par 79 % des répondants. De ceux-ci, 49 % sont totalement opposés et

POURCENTAGE DE RÉPONDANTS PLUTÔT ET TRÈS FAVORABLES À CERTAINS MODES DE FINANCEMENT



Source : SOM

Graphique : LES AFFAIRES

30 % sont plutôt opposés à cette proposition. Une proportion de 3 % est très favorable à ce moyen de financement et 15 % sont plutôt favorables.

À une question plus générale sur le principe de faire financer une partie du transport en commun par un ensemble de taxes reliées à l'utilisation de l'automobile, telles des taxes sur les pneus, les plaquettes de frein, le lave-glace, etc., les trois quarts des répondants se sont dits défavorables à une telle approche; 45 % se sont dits

totalement opposés à cette panoplie de taxes et 29 % se sont déclarés opposés.

Par contre, 22 % appuient cet ensemble de taxes, 4 % se déclarant très favorables et 18 % se disant plutôt favorables.

Notre sondage a aussi permis de vérifier la popularité du recours à des taxes foncières additionnelles. Les réponses ne sont pas étonnantes, les citoyens se déclarant farouchement opposés à une hausse des taxes résidentielles, mais se disant favorables à un fardeau accru pour les

entreprises.

En effet, 49 % se sont dits totalement opposés et 32 % se sont montrés plutôt opposés à une augmentation des impôts fonciers résidentiels. Par contre, 2 % se sont dits très favorables à cette idée et 12 % se sont déclarés plutôt favorables.

À l'inverse, 62 % estiment qu'on devrait plutôt faire payer les entreprises.

Une part de 20 % est très favorable et 42 % sont plutôt favorables à une hausse du fardeau des taxes foncières des entreprises. Par ailleurs, 18 % se disent plutôt opposés à cette suggestion et 15 % se déclarent totalement opposés. La logique n'étant pas toujours la règle dans les sondages d'opinion, la hausse des tarifs des usagers des transports en commun ne recueille pas davantage d'appui comme moyen de financement des sociétés de transport en commun.

En effet, 67 % des répondants s'opposent à une hausse des tarifs de transport en commun; 43 % y sont totalement opposés et 24 % y sont plutôt opposés. Par contre,

IMPORT EXPORT TRANSPORT



285-1500
1-800-361-1867

21 % sont plutôt favorables à ce moyen et 5 % y sont même très favorables.

Enfin, nous avons demandé aux répondants s'ils étaient très favorables, plutôt favorables, plutôt opposés ou totalement opposés à tous ces moyens à la fois pour financer le transport en commun.

Comme si les gouvernements pouvaient imprimer de l'argent ou recourir aux emprunts pour financer les dépenses d'exploitation des sociétés de transport en commun, 72 % des répondants rejettent cet ensemble de mesures. Une proportion de 33 % s'est dite totalement opposée et 39 % sont plutôt opposés à cet ensemble de mesures. Par contre, 21 % se sont dits plutôt favorables, mais un petit 1 % s'est dit très favorable.

JEAN-PAUL GAGNÉ

DESJARDINS DUCHARME AVOCATS

Les associés de Desjardins Ducharme ont le plaisir d'annoncer la nomination, à titre d'associé, de M^c Eugène Czolij.

M^c Czolij oeuvre principalement dans le secteur du litige commercial et du droit de la faillite et de l'insolvabilité.

Desjardins Ducharme fournit une vaste gamme de services juridiques à l'ensemble de sa clientèle constituée, notamment, d'entreprises nationales, d'institutions financières et de PME. Ses services relèvent, entre autres, du droit des affaires, des assurances, du litige civil et commercial et des relations de travail.

Suite à sa récente affiliation avec d'importants cabinets d'avocats de Toronto et de Vancouver et à la création d'une société internationale, Desjardins Ducharme fait partie de l'un des plus importants réseaux canadiens de cabinets d'avocats lui permettant d'offrir à sa clientèle des services juridiques complets.

600 RUE DE LA GAUCHÈTÈRE OUEST BUREAU 2400
MONTREAL (QUÉBEC) H3B 4H8
TÉLÉPHONE: (514) 878-9411 TÉLÉCOPIEUR: (514) 878-9092

AFFILIÉ À:
TORY, TORY, DESLAURIERS & BINNINGTON • TORONTO
LAWSON LUNDELL LAWSON & MINTOSH • VANCOUVER

MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ INTERNATIONALE
TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL • LONDRES • HONG-KONG • TAI PEI



NOMINATION

GALA ANNUEL
VENDREDI, 3 MAI 1991 19H30
HOTEL DES GOUVERNEURS
LE GRAND
777 RUE UNIVERSITÉ



SOUS LA PRÉSIDENTIE D'HONNEUR
DE MONSIEUR GUY SAINT-PIERRE (GENIE CIVIL 1957)
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION, LE GROUPE SNC INC.
PRIX: 90,00\$ PAR PERSONNE (TOUTES TAXES INCLUSES)
RESERVATIONS: MME NICOLE BOIVIN (514) 426-3845

L'ASSOCIATION DES DIPLÔMÉS
DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

LE COMITÉ RÉGIONAL DE MONTRÉAL

L'ACTUALITÉ

Les milieux d'affaires prévoient des jours difficiles pour le secteur manufacturier

Des leaders d'affaires du Québec appuient

Les principaux leaders d'affaires du Québec ne craignent pas une libéralisation du commerce pour l'ensemble du continent nord-américain.

« Il faut se rappeler un grand principe en affaires : si nous ne sommes pas prêts à affronter un concurrent, nous ne sommes pas prêts à avoir un client », a affirmé

Guy Saint-Pierre, président et chef de la direction du Groupe SNC (Mtl, 16,75 \$) de Montréal, à l'occasion de la visite du président mexicain, Carlos Salinas de Gortari, la semaine dernière à Montréal.

M. Saint-Pierre faisait partie d'une brochette de gens d'affaires québécois prestigieux invités à assister à un déjeuner avec le président mexicain.

Le Mexique s'apprête à négocier un accord de libre-échange continental avec le Canada et le Mexique.

Les chefs d'entreprise du Québec croient qu'un tel accord sera bénéfique à long terme à l'économie québécoise. Ils admettent toutefois que cette entente portera un dur coup aux entreprises manufacturières de la province.

La prudence est de mise

Certains prêchent cepen-

dant la prudence. De tous les dirigeants d'entreprise interrogés par LES AFFAIRES, Jean Campeau - actuel président du conseil de Domtar (Mtl, 8,88 \$) de Montréal et ex-président de la Caisse de dépôt et placement du Québec - est celui qui redoute le plus la future entente tripartite entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

« Un accord de libre-échange continental, c'est bon, mais il y a encore des choses à faire avec l'entente canado-américaine. Ce n'est pas encore assez rodé. Les effets ne sont pas assez évidents », a expliqué M. Campeau. « L'entente ne sera intéressante que si elle permet

aux 85 millions de Mexicains d'atteindre un niveau de prospérité qui leur permettra d'acheter nos biens et services », a rappelé Ed Prévost, président et chef de la direction de Sico (Mtl, 9,25 \$) de Longueuil.

Le président du Groupe



Ed Prévost, de Sico, veut s'assurer qu'un libre-échange nord-américain enrichira suffisamment les Mexicains pour qu'ils puissent acheter davantage de produits canadiens.

Pomerleau de Saint-Georges, Hervé Pomerleau, reste aussi sur son appétit. « Le président du Mexique est un excellent vendeur, mais il y a

beaucoup d'inconnu dans ce qu'il propose. »

André Fortier, vice-président principal de Noranda

Été 1991

Stagiaires en administration et informatique pour l'entreprise dynamique

Roger Harvey
UQAM

987-3357

La voix du succès

Si vous ressemblez un tant soit peu au commun des mortels, vous attachez probablement plus d'importance à votre apparence physique qu'à votre voix. Votre apparence, croyez-vous, peut faciliter votre ascension dans la société. Avez-vous jamais songé que la manière dont vous parlez avait sa part dans l'opinion que les autres se font de vous, et qu'elle pouvait être un instrument de promotion sociale de premier ordre ? Réfléchissez à ceci : l'impression initiale que vous faites sur les gens est due pour 40 pour cent environ au timbre de votre voix. Ce que vous dites n'entre en compte que pour environ 10 pour cent. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner qu'une voix forte et ferme puisse renforcer votre efficacité au travail.

À l'occasion d'une présentation d'ordre professionnel (exposé devant des actionnaires, promotion de ventes, proposition à votre patron), si vous parlez d'une voix faible et monotone vous allez peut-être saboter une idée brillante, sans compter vous-même.

Dans quelle mesure votre voix peut-elle constituer un obstacle à votre carrière ? Le ton de votre voix peut créer une impression durable, et il dépend de vous que celle-ci soit bonne ou mauvaise. Malheureusement, nous avons tous tendance, dans l'ensemble, à nous préoccuper davantage de ce que nous disons plutôt que de la manière dont nous le disons.

Un discours soigneusement composé n'a pas plus d'effet que le port de vêtements seyants : l'impression que vous faites sur votre auditoire vient d'ailleurs. Les dirigeants de sociétés ou d'institutions affectent souvent une élocution brève et saccadée qui est censée refléter leur importance. Ils ne se rendent pas compte que pour produire

une telle assurance, il faut parler d'une voix sonore, chaude et détendue. Écoutez comment parlent certains de nos politiciens les plus accomplis (que vous partagez ou non leur opinion) ; vous noterez combien le timbre de leur voix peut paraître sincère et convaincant.

Si vous prononcez votre discours d'une voix faible, vous courez le risque de passer pour une personne inefficace et peu motivée, ce qui n'est certainement pas l'image que vous désirez que l'on se fasse de vous. Quelles que soient les

Idées et tendances

circonstances, c'est en parlant d'une voix ferme, riche en tonalités et parsemée d'inflexions appropriées que vous convaincrez les autres de la solidité de votre propos.

Votre voix révèle une quantité de renseignements à votre sujet. Une personne habile peut cacher un bon nombre de ses sentiments derrière une face de sphinx, mais il est beaucoup plus difficile de masquer les émotions que trahissent les intonations de la voix.

La peur et la détresse peuvent provoquer un "serrement de gorge" qui affecte l'élocution. Quand on éprouve de l'enthousiasme, on est souvent incapable de contrôler sa voix, qui finit par passer à un registre beaucoup plus élevé qu'à l'habitude. La tension provoquée par la colère ou le stress fait parler d'une voix dure et rauque. Pour vous détendre un peu avant de commencer à parler, essayez de bailler.

Écoutez attentivement les journalistes qui présentent les informations à la radio et à la

télévision; vous parviendrez rapidement à repérer ceux dont la voix est la plus puissante et la plus efficace. Comparez-les aux journalistes qui parlent d'une voix nasillarde, plaintive ou monocorde, comme si ce qu'ils disaient n'avait aucun intérêt. Vous décèlerez facilement lesquels de ces journalistes ont des chances de persuader leurs auditeurs.

Apprenez à baisser le ton à la fin des phrases. Si vous terminez en élevant le timbre de votre voix, vous donnerez l'impression de manquer de confiance en vous et de chercher à vous attirer l'approbation de votre auditoire. Si vous avez le trac devant une assemblée assez nombreuse, ralentissez votre débit de paroles : cela vous permettra de respirer à un rythme plus régulier. Vous vous sentirez plus détendu et vous parviendrez à communiquer de façon plus efficace.

Si vous ne vous rendez pas compte de l'effet que produit votre voix sur les autres, vérifiez-le à l'aide d'un magnétophone. Mettez-le en marche et lisez quelques paragraphes d'un texte, puis écoutez l'enregistrement. Votre voix est-elle criarde, plaintive, essoufflée, monotone ? Vous pouvez vous débarrasser de ces défauts : il est possible de modifier la manière dont on parle, avec l'aide d'un professionnel ou par soi-même. Cela ne prend pas longtemps. Il n'est pas question de rejeter la voix avec laquelle vous êtes venu au monde, mais seulement de l'améliorer.

Des produits de placement, d'assurance-vie et d'assurance-maladie à la mesure de vos besoins.



Vous voulez en savoir davantage ?

La Maritime est heureuse d'offrir gratuitement des réimpressions des articles parus et une liste d'ouvrages de référence sur chaque sujet traité dans la rubrique **Idées et tendances**.

- **Avez-vous oublié ?**
quelques trucs pour avoir meilleure mémoire
- **La phobie du retour au travail**
une réalité nouvelle d'aujourd'hui
- **Les drogués du petit écran**
un grave problème nord-américain

- **Cet affreux rhume**
de l'espoir pour les remèdes de grand-mère ?
- **L'art de bien écrire**
bien s'exprimer en peu de mots
- **L'imagination fertile**
les possibilités sont infinies

Pour vous procurer gratuitement un exemplaire de ces articles et une bibliographie sur le sujet, communiquez simplement avec nous par téléphone, par télécopie ou par courrier en prenant soin d'indiquer votre nom et votre adresse complète. Précisez également le sujet de votre choix. Nous recevrons avec plaisir vos commentaires de même que vos suggestions quant aux rubriques à venir.

Idées et tendances, La Maritime
C.P. 1030
Halifax (N.-É.) B3J 2X5
Téléphone: (902) 493-3129
Télécopieur: (902) 453-4916



Michèle Thibodeau-DeGuire
présidente et directrice générale

Monsieur Paul Noisieux, président du conseil d'administration de Centraide Montréal, est heureux d'annoncer la nomination de madame Michèle Thibodeau-DeGuire au poste de présidente et directrice générale.

Diplômée de Polytechnique en 1963, madame Thibodeau-DeGuire a exercé sa profession d'ingénieur au sein de firmes-conseils pendant plusieurs années avant d'être nommée Déléguée générale du Québec en Nouvelle-Angleterre en 1982. Plus récemment, elle occupait le poste d'adjointe au président et de directrice des relations publiques à l'École Polytechnique.

Centraide Montréal vient en aide à un demi-million de personnes en difficulté. Grâce à sa levée de fonds annuelle, il supporte financièrement plus de 200 organismes communautaires de la région métropolitaine. L'action de Centraide repose sur l'engagement de quelque 30 000 bénévoles.

un libre-échange nord-américain



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Raymond Royer de Bombardier : « Nous évaluons le marché mexicain dans la perspective de ramener ici des commandes que remplissons nos employés du Québec. »

(Mtl, 17,63 \$) de Toronto, prétend que le Canada n'a pas le choix de participer aux discussions entre le Mexique et les États-Unis.

« Une fois qu'on est embarqué dans ce processus (le libre-échange), il faut y participer jusqu'au bout. Autrement, nous isolerions le Canada dans un contexte nord-américain », a affirmé M. Fortier.

Le président de Cascades (Mtl, 5,90 \$) de Kingsey Falls, **Bernard Lemaire**, partage l'avis de son concurrent. « Si les pays veulent progresser, il faut avoir des relations avec tous les autres pays. »

« Pourquoi régler demain une affaire qui peut se régler aujourd'hui », a dit de son côté **Pierre Péladeau**, président du conseil et chef de la direction de **Quebecor** (Mtl, B, 16,88 \$) de Montréal.

« Les gens d'affaires sont

toujours super prudents pour rien. On tourne en rond, on niaise. Si cette entente est conclue immédiatement, on aboutira à quelque chose et on n'aura qu'à foncer », a ajouté, dans son style coloré, M. Péladeau.

Émile Langlois, président et chef de la direction du **Groupe Roche** de Québec, n'a que de bonnes choses à dire au sujet des futures négociations tripartites. Roche réalise actuellement deux études au Mexique pour le compte de la **Banque inter-américaine de développement** et de l'**Agence canadienne de développement international (ACDI)**.

« Pour notre secteur, c'est excellent. Le Mexique représente un corridor de travail naturel à nos yeux. »

Le président de **Camions à incendie Phoenix** de Drummondville, **Jean Navert**, croit dur comme fer à un li-

bre-échange nord-américain.

« Nous ne devrions pas avoir de complexe au Québec. Je ne crois pas au protectionnisme. »

Un choc industriel ?

Les gens d'affaires admettent que la future entente tripartite influera considérablement sur les fabricants québécois.

« C'est sûr que cette future entente convaincra certains de nos industriels québécois à investir au Mexique. Mais, je ne fermerai pas ma boîte pour m'en aller au Mexique. De toute façon, nous sommes surtout une province productrice d'énergie primaire », a affirmé M. Langlois.

« En investissant au Mexique, nos entreprises de fabrication diversifieront leur production et pourront compétitionner davantage les sociétés asiatiques. »

« Nous sommes en faveur de la libéralisation commerciale parce que nous sommes une entreprise exportatrice », dit **Gary Weintraub**, vice-président aux affaires gouvernementales de **CAE Electronique** (Mtl, 6,88 \$) de Toronto.

« La question de la main-d'oeuvre à bon marché au Mexique ne nous préoccupe pas. Notre entreprise se spécialise dans la haute technologie et doit donc compter sur des travailleurs de haut niveau et non sur de la main-d'oeuvre à bon marché. »

Une première incursion

Cascades n'a pas hésité à sonder le Mexique. M. Lemaire est revenu la semaine

dernière d'une visite à Monterrey, au Mexique. Il évalue actuellement la possibilité de former un partenariat avec une entreprise locale.

« Le Mexique m'a beaucoup impressionné, contrairement à d'autres pays d'Amérique Latine. Les gens ont l'air de travailler et la structure industrielle y est impressionnante. »

Bombardier (Mtl, B, 17,50 \$) de Montréal a son idée faite sur le Mexique. « Quand nous évaluons le marché mexicain et même sud-américain, nous le regardons dans une perspective de ramener des contrats ici pour qu'ils soient exécutés par nos employés au Québec », a tenu à préciser **Raymond Royer**, président et chef de l'exploitation de l'entreprise.

« C'est d'ailleurs notre

stratégie de développement, c'est-à-dire avoir un pied-à-terre dans des marchés qui ont un fort potentiel d'exportation pour nos usines canadiennes », a-t-il ajouté.

M. Pomerleau craint par contre que les fabricants québécois soient obligés de se fusionner comme jamais auparavant pour survivre dans un marché nord-américain consolidé.

« Ce marché nous offrira de véritables débouchés, mais nous sommes tellement



petits que nous devons nous parler et même nous fusionner. Ce n'est pas mon genre, mais il va falloir que ça se fasse. »

**GILLES DES ROBERTS
GILLES LAJOIE**

GRUPE SECOR



Claude Castonguay,
C.C., O.O.

La direction du Groupe SECOR est heureuse d'annoncer que M. Claude Castonguay s'est joint à la firme à titre d'associé-conseil.

Au cours de sa carrière, qui compte plusieurs années de consultation, M. Castonguay a notamment été président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne, chancelier de l'Université de Montréal, président du Conference Board du Canada, ministre des Affaires sociales au sein du gouvernement du Québec et membre de nombreuses commissions d'enquête et d'étude. Il est membre du Sénat et de plusieurs conseils d'administration. En association avec le Groupe SECOR, il entend agir à titre de conseiller en affaires publiques, planification stratégique, organisation et négociation d'ententes.

Le Groupe SECOR compte parmi les plus grandes firmes canadiennes spécialisées en conseil stratégique pour les entreprises et les grands dossiers publics à caractère économique ou technologique.



Devises étrangères

Certificats d'argent

Certificats d'or

Lingots d'or et d'argent

Chèques de voyage

Argent, bolivar, chèques de voyage peso, dinar, escudo, florin, franc français, lire, livre anglaise, mark allemand, or, peseta, rial, schilling, yen...

Forexco, ça change tout!

Forexco change tout et vous offre un taux de change et un service avantageux.

Forexco est une maison de change spécialisée.

La commission perçue par Forexco est minimale et il n'y a pas de frais de service.

360, rue St-Jacques ouest, bureau 1213, Montréal.

Forexco
Vous gagnez au change!

Maison de change
Forexco

Depuis 1977

284-1971

VENDEURS • REPRÉSENTANTS • CONSEILLERS • GÉRANTS DE VENTE

VOULEZ-VOUS VENDRE AVEC STRATÉGIE ?



ROGER ST-HILAIRE, INSTRUCTEUR

**GÉRANCE DE VENTE
QUÉBEC**

29,30 avril et 1er mai

VENTE STRATÉGIQUE vous apprendrez comment:

- conclure vos ventes
- répondre aux objections
- planifier vos entrevues
- accroître votre clientèle
- traiter les plaintes
- vous motiver à vendre
- vendre votre personnalité
- structurer votre territoire
- disposer de votre temps
- communiquer avec vos clients

GÉRANCE DE VENTE vous apprendrez comment:

- recruter des vendeurs à succès
- les entraîner et les former
- les motiver et les stimuler
- évaluer leurs performances
- structurer vos 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
- comment diriger vos vendeurs

INSCRIPTIONS EN NOMBRE LIMITÉ

VENTE STRATÉGIQUE

MONTRÉAL

16 et 17 mai

10 et 11 juin

QUÉBEC

2 et 3 mai

23 et 24 mai

TÉLÉPHONEZ • RÉGION DE QUÉBEC: (418) 626-7498
MAINTENANT • EXTÉRIEUR: 1-800-463-7246

Cours de vente
Roger St-Hilaire

CHACUN DE NOUS EST ÉGAL... MAIS CEUX QUI ONT RECU UNE FORMATION À LA VENTE SONT FAVORISÉS... POURQUOI PAS VOUS?

ÉDITORIAL

La divulgation des parachutes dorés

On apprenait récemment que Paul Penna, 68 ans, président de la compagnie minière Agnico Eagle de Toronto, recevra une indemnité d'au moins 5 M\$ en cas de congédiement.

Selon des documents déposés à la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis, le contrat d'emploi que M. Penna a signé en octobre dernier lui assure une rémunération annuelle minimale de 300 000 \$ pendant les sept prochaines années. En cas de départ forcé, M. Penna recevra comptant le solde de son contrat de sept ans et une indemnité de 1 M\$ par année pendant cinq ans.

Le parachute doré de M. Penna est abusif. D'une part, M. Penna n'est pas dans la misère. Il détient 6,4 % des actions d'Agnico qui valent, à leur prix actuel de 6 \$, plus de 9 M\$. En outre, la performance récente de M. Penna à la tête d'Agnico n'a rien d'une réussite. Agnico a perdu 5,1 M\$ en 1988, 10,1 M\$ en 1989 et 47,7 M\$ en 1990, année où il a gagné 379 333 \$.

C'est grâce aux règlements de la SEC que les actionnaires d'Agnico ont pu être informés des conditions de départ de M. Penna.

La SEC oblige les compagnies dont les actions se transigent aux États-Unis à divulguer la rémunération individuelle de leurs principaux dirigeants. Les commissions des valeurs mobilières du Canada n'ont pas une telle exigence.

Malheureusement, l'information sur les émoluments de M. Penna et ceux des autres dirigeants de compagnies canadiennes risque d'être bientôt reléguée aux oubliettes. Tel serait en effet l'effet de l'entente de réciprocité que viennent de négocier les commissions des valeurs mobilières du Canada et la SEC.

Si cette entente entre en vigueur à la fin de juin comme prévu, la SEC reconnaîtra la réglementation des commissions des valeurs mobilières du Canada pour les compagnies canadiennes dont les actions se transigent aux États-Unis et, inversement, les commissions des valeurs mobilières du Canada feront leur réglementation de la SEC pour les compagnies américaines dont les actions se tran-



JEAN-PAUL GAGNÉ

sigent au Canada.

Ce faisant, les compagnies canadiennes dont les actions se transigent aux États-Unis n'auront plus à divulguer la rémunération de leurs dirigeants.

Les actionnaires de sociétés canadiennes ont toutes les raisons de déplorer cette entente. En effet, la retenue en matière de rémunération que crée cette obligation de divulguer et la crédibilité que gagnent les compagnies respectueuses de leurs actionnaires valent bien

plus que l'entrave à la vie privée que crée la divulgation de leur rémunération.

Voilà pourquoi les commissions des valeurs mobilières du Canada doivent réétudier l'opportunité d'imiter la SEC sur la divulgation de la rémunération des dirigeants des sociétés ouvertes canadiennes. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario devrait publier prochainement ses intentions à cet égard.

Le parachute doré de Paul Penna prouve amplement le besoin d'une telle réglementation au Canada.

Merçi Louls Laberge

Après 27 ans passés à la présidence de la FTQ, Louis Laberge, 67 ans, a finalement tiré sa révérence.

Sa plus belle réalisation est le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, qui serait la première société de capital de risque créée par une organisation syndicale à l'échelle du globe. Le Fonds a un actif de 380 M\$, dont 170 M\$ sont investis dans environ 70 entreprises.

Bien plus qu'un fournisseur de capital, le Fonds est devenu un puissant facteur de changement dans les relations de travail au Québec. Il arrive même que des experts du Fonds soient appelés à intervenir lors de certaines négociations, qui, incidemment, deviennent de plus en plus des occasions de réflexion sur l'avenir et la survie de l'entreprise.

L'influence du Fonds a même débordé l'univers de la FTQ. C'est en effet dans la foulée du Fonds que la CSN s'est lancée dans la création et l'encadrement de coopératives de travailleurs.



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur: Michel Lord

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné

Chef de pupitre: Michel Clermont Adjoint au chef de pupitre: Gilles Gagnon

Directeur cahiers spéciaux: Normand Saint-Hilaire Adjoint: Jean-Luc Renaud

Directeur section placement: Bernard Mooney Directeur technologie-informatique: Yan Barcelo

Journalistes: Dominique Beauchamp, Gérard Bérubé, Claude Chlason, Gilles Des Roberts,

Gilles Lajole, Françoise Rivier, Francis Vallée, Martin Vallières

Collaborateurs: Robert Rivard, Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique

Froment, Henri Thibodeau, Michel De Smet, Vallier Lapierre, Raymond Prince

Photographe: Jean-Guy Paradis Coordonnateur de production: Donald Wells

Publicité: Directeur des ventes: Yvon Tremblay

Adjoint au directeur: Pierre Goyer Adjoint cahiers spéciaux: Normand Bergeron

Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 688-5914

Londres: F. A. Smith & Associates 340-5058

Tirage: Directeur François Blondin Promotion: Directeur Gilles Robichaud

Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 38 \$* 2 ans: 60 \$* Autres pays: 1 an: 105,95 \$*

Au numéro: 1,50 \$* - * Les taxes applicables s'ajoutent à ces prix.



Administration Division des publications économiques

Président: Michel Lord

Directeur, service de l'administration: Glnette Roy



Imprimé par l'imprimerie Transmag Inc., une division de l'imprimerie Trans-Continental Inc.

Repertorié dans l'Index des périodiques canadiens Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923

Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 0705-1859 Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Publié par Publications TRANSCONTINENTAL Inc.

465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal H2Y 3S4

Tél.: (514) 842-6491 Téléc.: 055-61971 Fax: (514) 842-6910

Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée

CHARLEVOIX CHARLEVOIX CHARLEVOIX

LE HAMEAU DU MASSIF

PHASE 1 VENDUE 100%

Le Hameau du Massif est une réalisation de Charles B. Pettigrew et Ass. 1091, chemin St-Louis, Suite 206, Sillery, Q1S 1E2

«Charlevoix, c'est l'omniprésence du fleuve et des montagnes, la gastronomie, le plein air...»
«Le Massif, c'est 13 à 20 pieds de poudreuse chaque hiver et le plus haut dénivelé au Québec: 770 mètres.»

Investissez au Hameau tout près du centre de ski Le Massif, à 20 minutes du Mont Ste-Anne. Développement de 320 immenses terrains traversés d'une rivière. Très grand potentiel de plus-value.

TERRAINS 32 300 FACE AU FLEUVE

2 400 \$

PAR ANNÉE, PENDANT 5 ANS, SANS INTERÊT PAS OBLIGATION DE CONSTRUIRE

POUR INFORMATION Apposez ici votre carte d'affaire et envoyez-nous une photocopie de cette annonce par télécopieur au: (418) 683-9712

Ou encore communiquez avec le responsable du projet: M. Eric Foster, tél.: (418) 683-3579

Importante fusion en vue dans l'industrie québécoise de la volaille

Après les coopératives laitières et les salaisons dans le secteur du porc, deux des plus gros producteurs de volaille au Québec envisagent de regrouper leurs activités.

Cette fusion de deux coopératives régionales créerait un groupe de plus de 150 M\$ de ventes par an, avec 29 % du marché québécois de la volaille.

La **Coopérative de Dorchester**, de Saint-Anselme dans la région de Québec, et la **Société coopérative avicole régionale de Saint-Damase**, près de Saint-Hyacinthe, viennent d'effectuer un premier pas en ce sens.

Elles sont maintenant copropriétaires à parts égales d'un fabricant d'aliments prêts-à-manger, **Produits Quatre Étoiles** de Québec, qui emploie 60 personnes. Quatre Étoiles était une filiale à part entière de la Coopérative de Dorchester depuis la fin de 1989, après l'acquisition du groupe avicole **La Poulette grise** de La Malbaie.

« On vivra cette première expérience d'intercoopération pour le moment, mais on ne peut pas dire que nous n'avons pas discuté de la fusion de nos activités, confirme **Marcel Boutin**, directeur général de la Coopérative de Dorchester.

« Une telle fusion dépendra de plusieurs facteurs et ça pourrait aller rapidement ou non.

« Chose certaine, l'heure est au regroupement dans la transformation des produits agricoles. Regardez ce qui se fait depuis deux ans entre les coopératives laitières.

« Dans le secteur du porc, l'annonce du regroupement du **Groupe Olympia** et de **Turcotte & Turmel** est aussi majeure. »

La fusion des deux coopératives avicoles créerait un groupe d'environ 800 employés répartis entre quatre usines principales, à Saint-Anselme de Dorchester (entre Lévis et la Beauce), à Saint-Damase près de Saint-Hyacinthe, à La Malbaie ainsi que Quatre Étoiles à Québec.

La Coopérative de Dorchester, qui s'approvisionne en volaille dans tout l'est du Québec, a aussi un centre de distribution à Montréal, **Boucher & Frères**.

Regroupées, les coopératives avicoles de Dorchester et de Saint-Damase rejoindraient les rangs des deux entreprises qui se partagent un peu plus de la moitié du marché québécois de la volaille.

Il s'agit de **Bexel**, une division de la **Coopérative fédérée**, et de **Tyson Canada**, la filiale du géant américain du même nom qui a repris les activités de la société **Agrimont**.

En s'associant chez **Quatre Étoiles**, les coopératives de Dorchester et de Saint-Damase voient le moyen d'accroître leurs débouchés commerciaux dans un marché contingenté.

À l'instar de leurs principaux concurrents, elles visent le marché des aliments préparés pour la vente au détail, la restauration rapide et le marché institutionnel.

Ce marché à forte valeur ajoutée connaît une croissance soutenue, indique **Marcel Boutin** de la Coopérative de Dorchester.

Conversion

Depuis un peu plus de deux ans, **Quatre Étoiles** a entrepris sa conversion d'une entreprise de charcuterie et

d'aliments préparés à base de porc et boeuf vers la préparation d'aliments à base de volaille.

Quelque 4 M\$ ont été investis à ce jour à l'usine de Ville Vanier, à Québec.

Selon **Marcel Boutin** de la Coopérative de Dorchester, **Quatre Étoiles** vise un volume accru de 25 à 30 % dès cette année.

L'arrivée de la coopérative de Saint-Damase comme copropriétaire et fournisseur de volaille contribuera à cette croissance.

« L'équipement de sur-transformation de la chair de volaille est très coûteux, mais c'est un investissement que les producteurs de chair de volaille doivent faire pour accroître leurs activités dans un marché contingenté, indique **Marcel Boutin**.

« Il aurait été trop bête que nos deux coopératives investissent chacune de leur côté

pour atteindre un même volume global, avec des équi-

pements qui auraient été sous-utilisés. »

MARTIN VALLIÈRES

AVIS AUX PROFESSIONNELLS

Comme de nombreux professionnels de toutes les sphères d'activités, (actuaire, avocats, comptables, notaires...) vous reconnaissez les mérites de votre formation académique, mais qualifiez votre formation relative à l'approche-clientèle de déficiente, voire même d'inexistante!

Dans le contexte compétitif actuel, à compétence égale, le client confiera ses mandats à celui qui saura le mieux répondre à ses besoins... et à ses attentes...

Tremplin vers une Approche-Clientèle Réussie

Enfin un programme de formation à votre mesure, conçu spécifiquement pour vous!

Vous désirez:

- cerner rapidement et répondre efficacement à l'ensemble des besoins de votre client?
- connaître toutes les règles fondamentales du «savoir-faire» en interaction avec votre client?
- vous démarquer et être reconnu comme un expert irremplaçable?
- être apprécié pour votre façon de transiger avec les gens?

Joignez-vous dès aujourd'hui au rang des privilégiés qui bénéficient déjà de notre approche, unique et efficace!



Maximum de 12 participants par séminaire.

Pour de plus amples informations:
Tél.: (514) 965-0821
Télééc.: (514) 621-1986

REMPLEIN

MARKETING INC.

MONTRÉAL

QUÉBEC

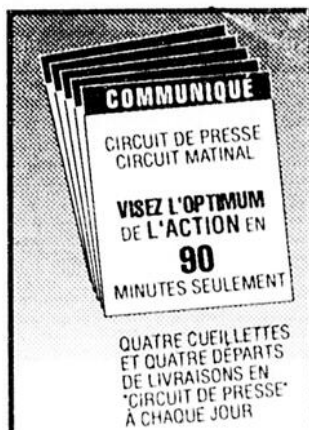
3 - 4 mai

31 mai - 1^{er} Juin

24 - 25 mai

11 - 12 Juin

4 - 5 Juin



Blitz 24 INC.
593-7399
(514)

La société d'avocats

STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

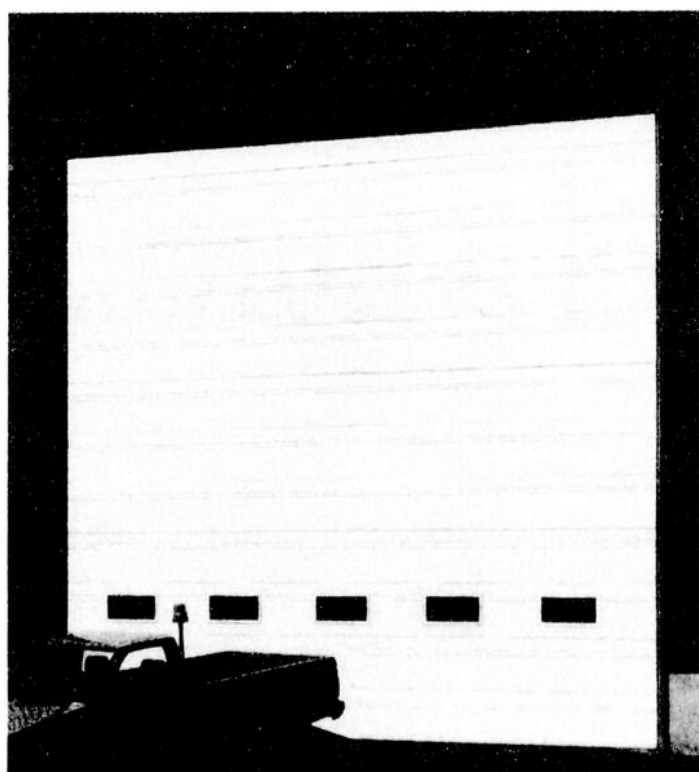
André Monast, C.R.
Pierre Marseille, C.R.
Jean Manier, LL.M.
Bruno Bernard
Pierre Cimon
Louis Huot
Claude Girard
Michel Dupont
Daniel Lavoie
Henri-Louis Fortin
Jean Brunet, B.Com.
Serge Barbeau
Marc Paradis
Éric Lemay
Martin Roy

Claude Pratte, C.R.
Pierre LaRue, C.R.
Pierre Lesage
Roger Vallières
Hon. Paule Gauthier, C.P., C.R.
Pierre Pelletier
Luc L. Lamarre
Jean Houle
Michel Demers
Claude Rochon, B.Sc.Adm
André Johnson
René Delorme
Lucie Pariseau
Charles G. Gagnon
Sophie Sénéchal

Charles Stein, C.R., LL.D.
conseil

Le St-Amable, 1150, rue Claire-Fontaine
Québec (Québec) G1R 5G4
Tél.: (418) 529-6531

Télécopieur: (418) 523-5391



PAS BESOIN D'ÊTRE LOURD POUR FAIRE LE POIDS!

VOICI LA PORTE DE GARAGE

« HAUTE TECHNOLOGIE ».

Faite d'un matériau composite ultra-robuste (aluminium et polyuréthane injecté), elle est solide mais combien légère. Résultat : moins de tension sur le mécanisme d'ouverture pour un nombre accru d'années d'opération.

Les portes Garaga, on ne les a pas à l'usure ! Informez-vous auprès de notre réseau canadien d'installateurs qualifiés.



Portes Garaga (2000) inc.
2525, 95^e Rue
Ville de Saint-Georges, Beauce
(Québec) Canada G5Y 5C2
Téléphone (418) 277-2828

PRIX CANADA POUR L'EXCELLENCE EN AFFAIRES
L'ANNÉE 1990



L'ACTUALITÉ

Les entreprises de camionnage courent à leur perte avec leurs rabais excessifs

Les entreprises de camionnage du Québec devront cesser d'offrir leurs services pour une bouchée de pain, sinon, elles sont destinées à disparaître.

C'est la mise en garde qu'a faite aux transporteurs routiers **Micheline S. Tansey**, vice-présidente du **Freight Carriers Association of Canada (FCAC)**, à l'occasion du dernier congrès annuel de l'Association du camionnage du Québec (ACQ) la semaine dernière à Québec.

Mme Tansey affirme que l'ensemble des sociétés de camionnage accordent actuellement trop de rabais à leur clientèle.

Des rabais à la tonne

Selon une étude de la FCAC, les principaux transporteurs de lots brisés du pays réalisent 62 % de leurs revenus au Canada en offrant des rabais de 40 % et plus sur leurs tarifs réguliers. « La situation est la même au Québec », a précisé Mme Tansey.

Cette situation est attribuable surtout à la déréglementation en vigueur depuis 1988 dans le transport routier. L'enquête de la FCAC a porté sur les transporteurs dont les revenus sont supérieurs à 50 M\$. Le chiffre d'affaires de ces entreprises a totalisé 1,5 milliard de dollars en 1990.

Les transporteurs de lots brisés sont les entreprises de camionnage qui transportent dans un même voyage les marchandises de plusieurs fournisseurs, alors que les transporteurs de charge entière livrent les marchandises d'un seul fournisseur.

Des experts prétendent que les lots brisés représentent entre 60 et 90 % des revenus de l'industrie. Le transport des lots brisés et des petits

Décennie de vaches maigres pour les transporteurs routiers

Une experte de l'industrie du camionnage prédit des années de vaches maigres aux transporteurs routiers québécois au cours de la décennie.

La vice-présidente du **Freight Carriers Association of Canada (FCAC)**, **Micheline S. Tansey**, prétend que cette période de disette prend sa source dans la déréglementation de leur industrie en 1988.

Selon elle, les Canadiens vont connaître le même sort que les Américains à la suite de la déréglementation du camionnage en 1980 aux États-Unis : des fermetures en série et une concurrence sauvage.

« Il a fallu une période d'ajustement de 10 ans aux transporteurs routiers américains pour s'adapter à la déréglementation chez eux. La même chose va se produire au Canada », a prédit Mme

Tansey à l'issue d'une présentation au congrès de l'**Association du camionnage du Québec (ACQ)**, la semaine dernière, à Québec.

La situation risque d'être encore plus grave au Canada. Contrairement aux américains, les transporteurs routiers canadiens n'ont pas abordé la déréglementation en bonne santé financière.

L'industrie canadienne n'a pas réalisé de profit depuis 1987 (voir graphique). « Les entreprises de camionnage du pays ne font pas d'argent depuis 10 ans », a soutenu **Robert G. Gawley**, vice-président du **Niagara Frontier Tariff Bureau**.

« L'industrie connaît une baisse de revenus variant entre 15 et 18 % par rapport à l'année dernière », estime **J. Arthur Servant**, président du **Groupe Transport Cabano** de Rivière-du-

colis sont le domaine des transporteurs généraux. Les transporteurs de charge entière oeuvrent généralement pour un fabricant ou une entreprise de distribution.

Des pertes depuis 1987

« Les transporteurs ne peuvent pas assumer des réductions aussi fortes de leurs tarifs », a soutenu Mme Tansey.

Des chiffres de la FCAC révèlent que les transporteurs de lots brisés au Canada n'ont réalisé aucun profit après intérêts et impôts depuis le troisième trimestre de 1987. « Il n'y a plus d'argent à gaspiller », a ajouté la

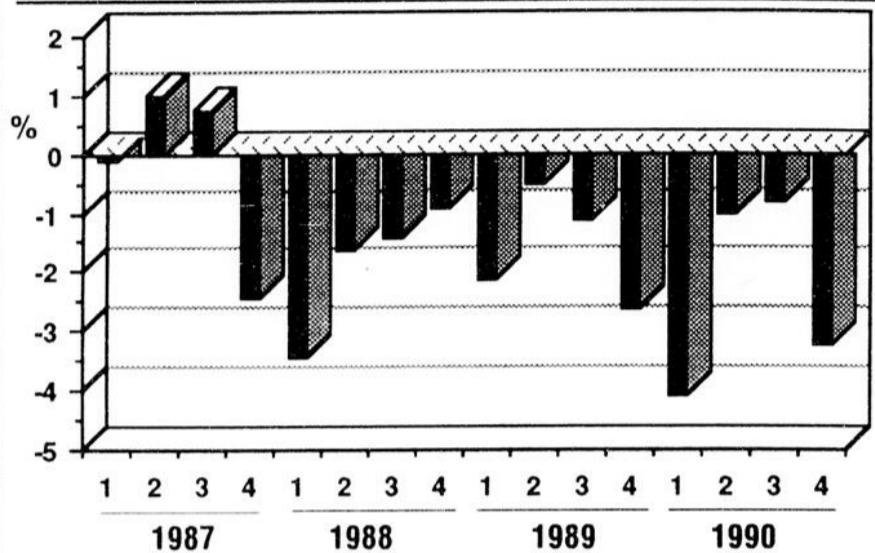
vice-présidente.

Mme Tansey a incité l'industrie à mieux évaluer le coût de leurs rabais avant de les offrir à leurs clients. « Il faudra faire des choix de marché », a admis **J. Arthur Servant**, président du **Groupe Transport Cabano** de Rivière-du-Loup et président d'honneur du dernier congrès de l'ACQ.

Mme Tansey a aussi soutenu que les réductions consenties par les transporteurs routiers à leurs nouveaux clients devaient couvrir l'augmentation des coûts variables de l'entreprise.

Ces suggestions seront difficiles à suivre. Plusieurs entreprises de camionnage n'ont aucune méthode d'éta-

PROFIT NET ET PERTE NETTE APRÈS INTÉRÊTS ET IMPÔTS DES PRINCIPAUX TRANSPORTEURS CANADIENS (LOTS BRISÉS) EN % DES REVENUS



Source : Freight Carriers Association of Canada

Graphique : LES AFFAIRES

Loup. « L'industrie du camionnage vit une débâcle financière actuellement, a dit Mme Tansey. Pour s'acquitter de ses obligations, l'industrie devrait améliorer sa rentabilité de 11,5 % »

blissement de leurs tarifs.

Par exemple, des transporteurs routiers fixent souvent leurs tarifs en fonction de ceux d'un concurrent.

Si une entreprise offre de transporter une charge pour 1 000 \$, l'autre acceptera de le faire 100 \$ moins cher parce qu'il juge ses coûts moins élevés.

En d'autres occasions, un transporteur offre ses services pour une somme dérisoire de crainte de revenir avec une remorque vide.

L'ACQ a tenté de résoudre ce problème.

Elle a demandé à 325 transporteurs de lui fournir cette année leurs frais d'exploitation afin qu'elle puisse établir des coûts de référence

Cette détérioration du bilan des transporteurs routiers s'est déjà traduit par la disparition de plusieurs d'entre eux. Au début des années 1980, l'ACQ comptait environ 1 200 membres.

pour ses membres.

Seulement 12 entreprises lui ont répondu. « Doit-on conclure qu'il y a plusieurs compagnies qui ne s'intéressent pas ou ne connaissent pas leurs coûts ? », interroge **Jean Guilbault**, président du **Groupe Guilbault** de Québec.

Les transporteurs risquent aussi de revenir bredouille dans leur tentative d'obtenir des tarifs suffisants pour couvrir la hausse de leurs coûts d'exploitation.

Depuis l'introduction en 1989 de la déréglementation dans le transport routier au Canada, les rabais sont devenus la norme plutôt que l'exception. Les taux réduits représentent aujourd'hui 72 % des revenus de l'industrie.

Elle n'en recense plus que 325 maintenant. « Il y aura encore de la rationalisation, a admis **Serge Leclerc**, président de l'ACQ. Elle devrait toutefois être terminée d'ici une couple d'années. »

La déréglementation a eu pour effet de diminuer considérablement le nombre de tarifs fixes et d'accroître la concurrence dans l'industrie du camionnage.

« Le marché en est un d'acheteurs », souligne **Gilles Bélanger**, consultant en transport à Montréal.

Selon une enquête menée par l'**Office national des transports**, environ 60 % des négociations tarifaires entre les transporteurs et leurs clients se sont traduites par une baisse de tarif ou un changement de transporteurs depuis l'introduction de la déréglementation dans le transport par camion.

GILLES LAJOIE

Un appel à faire...

...laissez-moi vous dire comment vous pourriez profiter de vos affaires au Nouveau Brunswick.

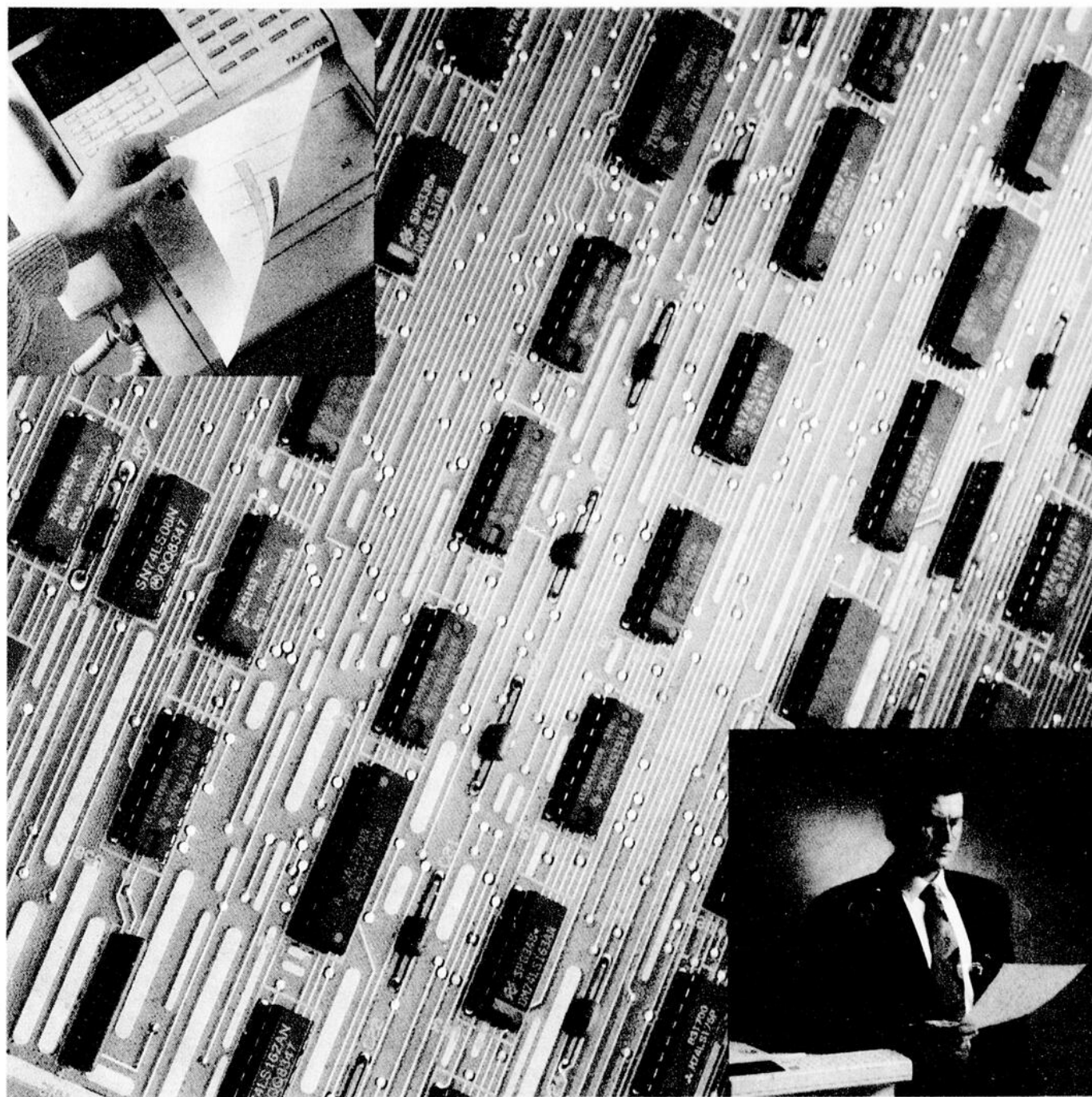
Appelez-moi au (506) 453-2144, ou communiquez par télécopieur au (506) 453-7407.

Frank McKenna
Frank McKenna,
Premier ministre
du Nouveau-Brunswick

New  Nouveau Brunswick



Dans le dossier sur la santé/sécurité au travail paru la semaine dernière, deux photos ont été inversées. À gauche, Yves Charbonneau, de la firme Martineau, Provencher et associés; à droite, Jacques L. Archambault de la firme De Grandpré Godin. Nos excuses.



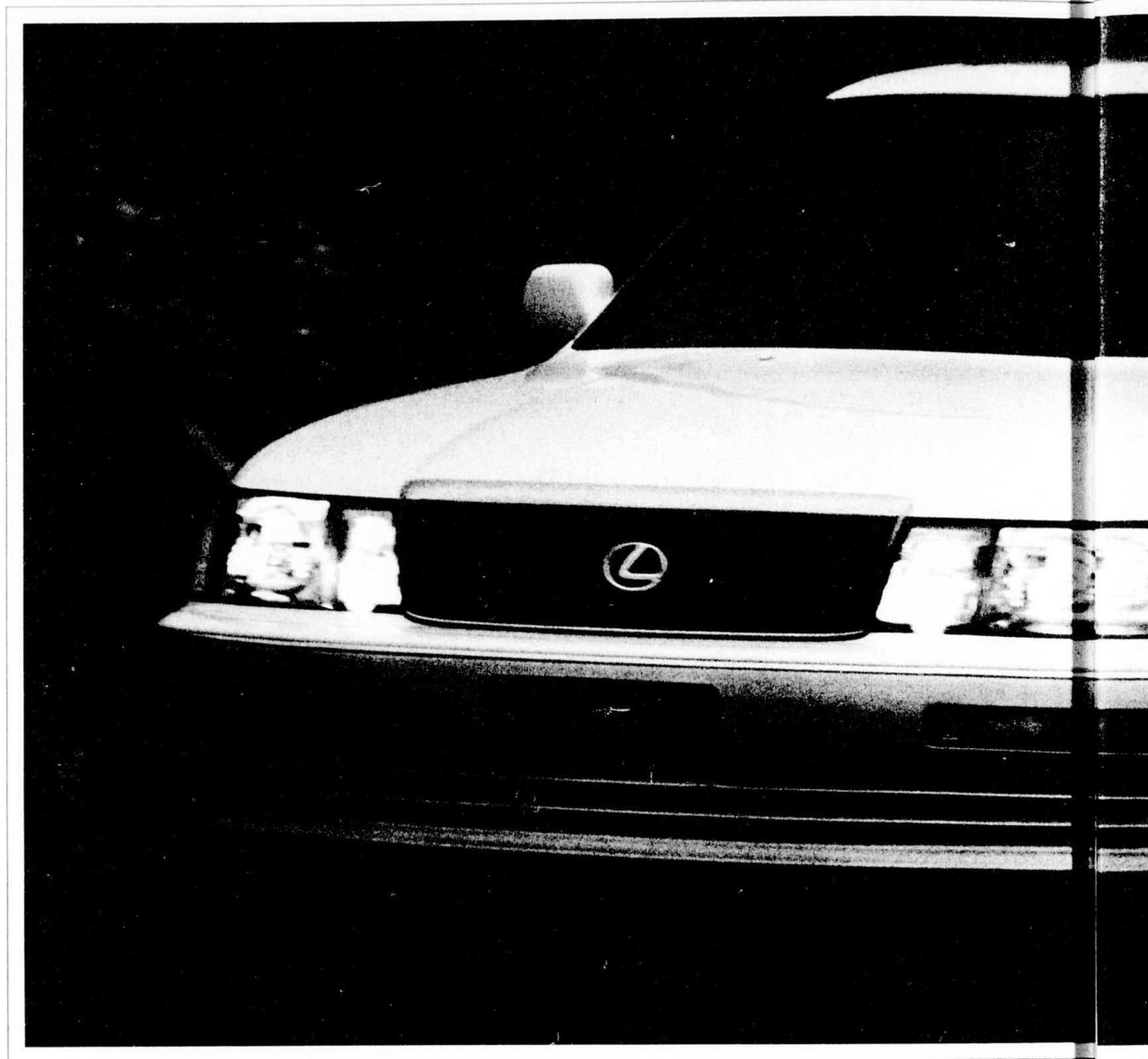
***Nous servons souvent d'intermédiaire
avant la signature d'un contrat.***

Avant la signature d'un contrat, il est essentiel de pouvoir établir les meilleurs liens possibles. C'est pourquoi Québec-Téléphone a doté son réseau d'un des éléments les plus polyvalents offerts par la technologie moderne: la fibre optique. Télécopie, forfaits d'interurbain, transmission de données, Québec-Téléphone a les produits et services pour maximiser votre productivité. Mais avant tout, Québec-Téléphone, c'est une équipe à votre écoute, en mesure de répondre à tous vos besoins en matière de télécommunication... Aujourd'hui et pour les nombreuses années à venir. Près de 1900 employés y travaillent nuit et jour. Le côté humain de la technologie.



QUÉBEC-TÉLÉPHONE

Le télécommunicateur



Parmi tout le luxe, il y a aussi la vitesse en option.

Le désir du luxe et du confort ne signifie pas pour autant qu'on devient moins exigeant pour le reste. Avec la

Lexus LS 400, vous avez droit à un environnement doté de tous les charmes d'une berline de niveau supérieur.



Mais Lexus sait aussi qu'une automobile de grande classe doit offrir des performances de grande classe. La LS400 le fait.

C'est une vraie merveille d'ingénierie: un moteur V-8 de 4,0 L, à 32 soupapes, 250 chevaux, vous propulse à une vitesse de pointe atteignant 240 km/h. C'est une des berlines les plus rapides vendues au Canada.

La suspension à double bras triangulé aux quatre roues, inspirée des voitures de grand prix, vous permet de manier en douceur toute cette vitesse. Également aux quatre roues: des freins à disque ventilé actionnés séparément par un des systèmes antiblocage des freins des plus perfectionnés du monde incluant un étrier à deux

pistons aux freins avant. Parce que la vitesse a besoin d'une force contraire équivalente.

Pour une option d'essai sur route, appelez le 1-800-26-LEXUS. Avec toute la rapidité dont vous êtes capable...


LEXUS

À la conquête de la perfection

L'ACTUALITÉ

Arrêt de la production pour une semaine

Domtar à Windsor : des machines ultra-modernes ne garantissent pas la rentabilité

Un coût de production trop élevé et un marché difficile ont conduit l'usine de papier fin la plus moderne en Amérique du Nord, celle de Domtar (Mtl, 8,75 \$) à Windsor, à une perte de 36,5 M\$ sur des ventes de 370 M\$ en 1990.

Tel est le résultat surprenant que Jean Campeau, président du conseil d'administration de Domtar, dévoilait récemment devant l'Association internationale des étudiants en sciences économiques et commerciales de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Sur un coût total de construction de 1,2 milliard de dollars, les gouvernements avaient accordé à Domtar en 1985 un prêt sans intérêt de 150 M\$ pour une période de 10 ans. Le gouvernement du Québec avait ajouté une subvention de 21 M\$. L'usine de Windsor produit elle-même la pâte servant à la fabrication du papier fin.

L'usine de Windsor est pourtant un élément-clé de la

rentabilité de Domtar, représentant 35 % de son actif total de 2,8 milliards de dollars et 16 % de ses ventes, qui se sont élevées à 2,3 milliards en 1990.

L'ex-président de la Caisse de dépôt et placement du Québec explique les piètres résultats de cette usine d'une part par des facteurs externes, tels la surcapacité de production, la force du dollar canadien et des prix du papier trop bas.

D'un autre côté, il a reconnu la faiblesse de Domtar au chapitre du service à la clientèle et de ses coûts de production élevés. La différence avec les concurrents américains peut aller jusqu'à 170 \$ US la tonne de papier fin livrée à New York sur un prix de vente de 750 \$ US la tonne.

Le coût de production de la pâte à Windsor dépasse de 100 \$ la tonne celui de certains concurrents américains.

Domtar attribue une partie de cette différence à la nouvelle loi sur les forêts, dont elle veut obtenir une inter-

prétation plus libérale du gouvernement du Québec.

Pour réduire les coûts de production en usine, Domtar étudie un projet de cogénération d'énergie.

Avec d'autres mesures d'amélioration de son efficacité, Domtar prévoit épargner 38 M\$ de frais de production cette année, l'équivalent de 108 \$ la tonne.

Surcapacité et baisse des prix

Pierre-Yves Couture, vice-président mise en marché à la division des papiers fins chez Domtar, soutient que la qualité du papier fin fabriqué à Windsor est excellente.

La difficulté que rencontre le papier fin de Domtar vient de ce que d'autres producteurs offrent également du papier de qualité et qu'il y a trop d'offre sur le marché.

En fait, le marché du nord-est américain devra absorber la production de quatre nouvelles machines (un total de 800 000 tonnes), dont celle

de Windsor, en trois ou quatre ans. Pendant ce temps, la récession a ramené la croissance de la demande de 3 à 3,5 % par année à 1 à 1,5 %, laissant des surplus de production importants.

Depuis novembre 1990, le prix du papier fin à photocopie a baissé de 23 %. Pas surprenant que Domtar ait décidé d'arrêter la production de Windsor pour une semaine. La compagnie invoque une question d'entretien, mais tout le monde dans le milieu se doute qu'elle a joint l'utile au désagréable.

Interrogé sur la qualité du service à la clientèle, M. Couture a admis que la compagnie avait encore du chemin à faire, tant sur la rapidité que sur la fiabilité des livraisons. À qualité et à prix égal, c'est le service qui fait la différence.

« Il faut s'imaginer la tâche que représente le lancement et la distribution de 250 000 tonnes de papier fin par année. C'est 50 camions qui quittent l'usine chaque jour. Il a fallu faire des ajustements, mais on commence à voir la lumière au bout du tunnel », a ajouté M. Couture.

Droits de douane abolis

Avec la disparition progressive des droits de douane sur l'importation de papiers fins au Canada, les producteurs américains envahissent une partie du marché canadien. Par contre, selon M. Couture, la partie se joue des deux côtés puisque les producteurs canadiens sont plus actifs du côté américain.

La forte remontée du dollar canadien depuis cinq ans désavantage doublement les producteurs canadiens. Elle favorise la pénétration des papiers américains au Canada et diminue les profits des producteurs canadiens puisque le prix du papier est libellé en dollars américains.

L'environnement

Domtar révèle dans son rapport annuel qu'elle fait

face à une réclamation concernant le nettoyage d'un dépôt de déchets dangereux situé à Duluth, au Minnesota, un site qu'elle-même ou ses filiales n'ont pas exploité depuis 40 ans.

La compagnie dit ne pas être en mesure encore d'évaluer si elle a une responsabilité quelconque dans cette réclamation, ni son incidence financière. Selon la législation américaine, le gouvernement peut restaurer le site de lui-même, puis envoyer la facture à ceux qu'il juge responsables.

Domtar souligne également qu'en raison des difficultés de financement, elle-même et d'autres membres de l'Association des producteurs de pâtes et papiers ont demandé aux gouvernements de prolonger les délais requis pour se conformer aux nouvelles normes environnementales et d'apporter une certaine souplesse quant à leur application.

FRANÇOIS RIVERIN

FIER DE VOTRE PUB?

PRÉSENTEZ-LA!

«LES PRIX PME» offrent aux petites et aux moyennes entreprises une occasion unique d'être reconnues pour leur créativité publicitaire.

Le concours vise les entreprises du Québec qui comptent 250 employé(e)s ou moins. Celles-ci sont invitées à soumettre leur publicité de 1990 selon les catégories suivantes : imprimé publicitaire, message radiophonique, annonce télévisée et affichage extérieur.

Les mises en candidature doivent être remises comme suit : les imprimés publicitaires montés sur de l'âme de mousse; les messages radiophoniques enregistrés sur une cassette et les publicités télévisées, sur une cassette VHS de 1/2 po; les affichages extérieurs sous forme d'un montage photographique en couleur. Les compagnies et les agences peuvent mettre en candidature autant de publicités qu'elles le désirent.

Les droits d'inscription pour chaque mise en candidature sont les suivants :

55 \$ pour les membres du CCPVM
95 \$ pour les non-membres
FORFAIT nouvelle inscription : 240 \$
donne droit à 1 mise en candidature
(TPS incluse)

La phase initiale de la campagne est maintenant en cours.

LA DATE LIMITE DES MISES EN CANDIDATURE EST
LE 30 AVRIL 1991 À 17 HEURES.

Les gagnants et les finalistes seront annoncés à l'occasion d'un gala, ouvert au public prévu pour la mi-octobre. Les billets seront mis en vente dès septembre.

Tous les participants auront la chance de gagner un forfait «Quatre Saisons» pour deux personnes (quatre forfaits en tout), gracieusement offert par les Lignes aériennes royales néerlandaises KLM.



CFCF 600

CKVL 850



The Gazette



Club des cadres en publicité et ventes de Montréal

Advertising & Sales Executives Club of Montréal

POUR EN SAVOIR D'AVANTAGE SUR LE MODE D'INSCRIPTION, S.V.P. APPELER M. S. J. PHANEUF 629-3530



CFMI 96.9 FM

CFQR 92.5



Veillez libeller votre chèque à
LES PRIX PME AWARDS

LES PRIX
PME
AWARDS

LES PRIX PME AWARDS

Supervisé par
Liberté Lanctôt Coopers & Lybrand
1170, rue Peel
Montréal (Québec) H3B 4T2

NOM

TITRE

COMPAGNIE

AGENCE OU MAISON DE CRÉATION

TÉLÉPHONE

- IMPRIMÉ PUBLICITAIRE
 MESSAGE RADIOPHONIQUE
 PUBLICITÉ TÉLÉVISÉE
 AFFICHAGE EXTÉRIEUR
 AUTRE PUBLICITÉ

Nbre TOTAL DE PUBLICITÉS

Je certifie que la compagnie représentée par la présente publicité est située au Québec et compte 250 employé(e)s ou moins; je certifie en outre que la publicité mise en candidature a été employée au cours de l'année civile 1990.

(Signature)

Papier journal : le tiers des usines de l'est du Canada sont à vendre

Le tiers des 36 usines de papier journal situées dans l'est du Canada sont à vendre.

Selon des informations recueillies par LES AFFAIRES, plusieurs sociétés forestières cherchent des acheteurs pour leurs usines de papier journal situées dans les Maritimes, au Québec et en Ontario.

« Depuis quatre mois, des courtiers nous approchent et nous offrent des usines de papier journal », a confirmé aux AFFAIRES Michel Perron, l'ex-président et chef de la direction de la forestière Normick Perron, qui appartient maintenant à James Maclaren, une filiale de Noranda. M. Perron est l'unique actionnaire de La Vérendrye.

« Plusieurs usines sont à vendre, mais ce ne sont pas toutes de bonnes affaires. Certaines d'entre elles ont des machines qui datent de 1910 ou de 1920, qui sont peu productives et qui produisent un papier qui n'est pas de la meilleure qualité. »

Selon un analyste financier spécialisé dans le secteur forestier, ces papeteries veulent vendre car le prix et la demande pour leurs produits diminuent alors que leurs coûts continuent de grimper.

« Les compagnies tentent de se retirer de ce secteur avant d'avoir à investir des centaines de millions de dollars pour répondre aux nouvelles normes environnementales et construire des usines de désencrage pour approvisionner le marché américain. »

« Certaines compagnies préféreraient investir dans des activités moins cycliques et axées sur des produits à plus forte valeur ajoutée », a expliqué aux AFFAIRES l'analyste, qui suit cette industrie depuis 35 ans.

Une usine pour un dollar

Parmi les entreprises qui offrent discrètement certains éléments d'actif, il y a Domtar (Mtl, 9 \$), Stone-Consolidated et Abitibi-Price (Mtl, 15,62 \$).

La nouvelle direction de Domtar a demandé aux dirigeants de ses trois usines de papier journal de compresser au maximum leurs dépenses, à défaut de quoi ces usines pourraient être vendues ou fermées.

« Le papier journal ne fait plus partie des plans à moyen et long terme de Domtar. La compagnie attendra la reprise du marché avant de céder ses usines,

mais la décision a déjà été prise », a indiqué aux AFFAIRES un cadre supérieur d'une compagnie forestière québécoise.

Interrogé à ce sujet, le vice-président affaires corporatives de Domtar, Pierre Deniger, s'est contenté de déclarer : « Je ne peux confirmer ou nier cette information. Pour l'instant, nous possédons ces usines et nous continuons à les exploiter. »

Dans le cas de Stone-Consolidated, un banquier montréalais spécialisé dans le secteur des pâtes et papiers a confié aux AFFAIRES que la compagnie cherchait des acheteurs ou des partenaires majoritaires pour ses usines de Grand-Mère, Port-Alfred, Shawinigan et Trois-Rivières qui ont une capacité consolidée de 811 000 tonnes métriques par an.

La société mère de Stone-Consolidated, Stone Container, de Chicago, a acheté la Consolidated-Bathurst de Power Corporation (Mtl, 17 \$) en 1988 pour 2,6 milliards de dollars. Stone, qui est très endettée, vient de négocier un financement bancaire de 400 M\$ avec un consortium bancaire américain. L'entreprise tente aussi de convertir une partie de ses comptes recevables en valeurs mobilières.

La haute direction de Stone Container n'a pas retourné les appels des AFFAIRES à ce sujet.

Abitibi, qui serait le plus important producteur de papier journal au monde avec 11 % du marché nord-américain et 5 % du marché mondial, tente aussi de réanimer un programme de vente d'éléments d'actif qui avait été mis sur les tablettes à cause de la récession.

L'entreprise exploite quatre usines de papier journal au Québec, trois en Ontario et deux à Terre-Neuve. Elle vise à rationaliser une partie de sa production de papier journal dans des usines plus modernes et plus près des sources de fibres recyclées.

« C'est exact qu'une usine de papier journal sera vendue. Nous n'avons toutefois pas encore déterminé laquelle ce sera. Nous effectuons pour le moment plusieurs études à ce sujet », a indiqué aux AFFAIRES Benoît Harvey, directeur des affaires publiques d'Abitibi-Price pour le Québec.

Selon un analyste financier d'une grande maison de courtage torontoise, Ontario Paper, une filiale à part entière de Chicago Tribune, qui exploite des usines à

Baie-Comeau et Thorold en Ontario est aussi à vendre.

« Les éditeurs américains n'ont plus besoin de leurs usines de papier journal au Canada. Les législations de divers États les obligent à utiliser de la fibre recyclée. Or, puisque le vieux papier est plus abondant aux États-Unis, c'est plus économique d'investir dans des machines à papier chez eux. »

La Spruce Falls Power & Paper à Kapuskasing dans le nord de l'Ontario, qui appartient au quotidien New York Times et au fabricant de couches et de papier mouchoir Kimberly Clark, a offert son usine pour un dollar aux 1 200 employés qui y travaillent.

Pas seulement dans le papier

Des rumeurs circulant dans les milieux financiers et papetiers font aussi état des difficultés financières de la société japonaise Daishowa, qui possède l'usine de Reed à Québec.

Daishowa a une dette de 2,5 milliards de dollars US, qui a augmenté de 67 % en deux ans. L'entreprise serait à la recherche de partenaires pour l'aider à diminuer sa dette.

En 1981, Daishowa est passé temporairement sous le contrôle de la banque Sumitomo, alors que la famille Saito qui contrôle la société avait de la difficulté à repayer certains prêts.

Le patriarche de la famille, Ryoei Saito s'est fait connaître en mai 1990 quand il a acheté deux tableaux, Le portrait du docteur Gachet de Vincent van Gogh et Au Moulin de la Galette d'Auguste Renoir pour 160 M\$ US.

Les ventes ne se limitent d'ailleurs pas au papier journal. La société néo-zélandaise Fletcher Challenge tente aussi de vendre sa participation de 45 % dans l'usine de pâte kraft qu'elle détient avec Donohue (Mtl, 14 \$) à Saint-Félicien.

Ce mouvement n'inquiète toutefois pas outre mesure le

Syndicat canadien des travailleurs du papier (SCTP).

« Je ne suis pas surpris que plusieurs producteurs tentent de vendre leurs usines. »

« La demande de papier journal est stagnante et le prix est à la baisse. Aussitôt que la situation sera revenue à la normale, certaines compagnies abandonneront leur plan de vente et les autres trouveront des acheteurs facilement », a affirmé aux AFFAIRES un porte-parole du SCTP.

Des acheteurs

Certaines entreprises sont cependant intéressées par les éléments d'actif qui sont sur le marché. « Il y a de bonnes affaires dans le moment dans le secteur des papeteries. Que ce soit au niveau des éléments d'actif ou de titres de différentes compagnies, on trouve des choses intéressantes », soutient Michel Perron qui est actionnaire de plusieurs compagnies canadiennes de pâtes et papiers. Certaines compagnies sont

aussi à la recherche d'achats à bas prix. Le secteur du papier journal semble avoir touché le fond du tonneau. Il s'agit de Roma Repola Oye de Finlande, de la compagnie américaine Champion et de Jefferson Smurfit, un fabricant de contenants de carton de Dublin, qui dispose d'un milliard de dollars US de liquidités dans ses coffres.

Les observateurs s'entendent aussi sur le fait que plusieurs sociétés japonaises s'intéressent à l'industrie forestière canadienne et pourraient faire des investissements importants si les provinces leur accordaient le contrôle sur leur matière ligneuse.

Parmi elles, il y a Jujo's Paper qui détient une participation dans Weyerhaeuser Canada. Mitsubishi et Honsu's ont aussi des intérêts dans Crestbrook Forest Products de Colombie-Britannique.

GILLES DES ROBERTS

Club de golf de la Madeleine Inc

ENFIN

LES ACTIONS SONT DISPONIBLES

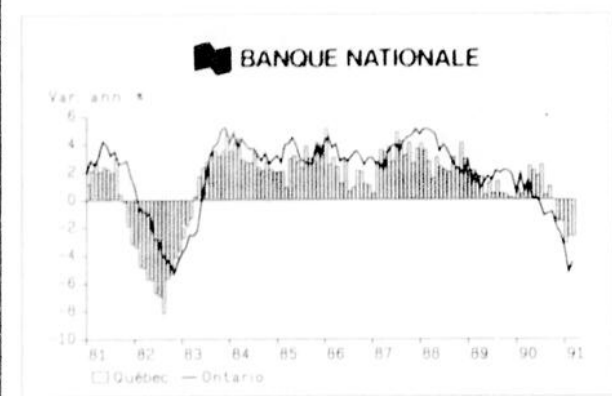
- Privilège spécial pour les 100 premiers actionnaires
- Actions corporatives disponibles
- Soirées d'information tous les jeudis 19h30
11-18-25 avril • Hostellerie de la rive gauche (sortie 112, autoroute 20)
- Visite guidée sur le site (sortie 120, autoroute 20)

Pour information (7 jours semaine)
(514) 584-3335



LE POULS DE L'ÉCONOMIE

EMPLOI QUÉBEC — ONTARIO



Depuis le début de la récession, on note que l'emploi a chuté beaucoup plus rapidement en Ontario (-4,5 %) qu'au Québec (-2,6 %).

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %
		Dernier mois	Mois préc.	
Ventes au détail	mars	-0,8	2,0	-0,2
Nouv. commandes	fév.	-0,5	-1,6	-1,2
Commandes en carnet	fév.	0,0	-0,0	1,2
Mises en chantier (000)	fév.	0,989	0,850	1,106
Production industrielle	fév.	-0,8	-0,6	-2,6
Solde commercial (M\$)	janv.	-6,996	-6,277	-97,20
Prix à la consommation	fév.	0,2	0,4	5,4
Prix à la production	mars	-0,3	-0,6	3,1
Taux de chômage dessaisonné (%)	mars	6,8	6,4	5,2
Revenu personnel	fév.	0,2	-0,4	3,8
Indicateur avancé US	fév.	1,1	-0,5	-2,5

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	janv.	-0,9	-0,4	-2,9
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	-1,0	-0,7	-5,2

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	janv.	-7,6	0,5	-10,0
Ventes de voitures (000)	janv.	-3,5	-3,2	-20,8
2. Livraisons manufacturières	janv.	-1,5	-0,8	-2,1
Nouvelles commandes	janv.	-1,2	-1,3	0,5
dont : biens durables	janv.	-2,7	-2,4	0,4
3. Inventaires manuf. (M\$)	janv.	-1,4	0,3	-3,6
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,58	1,58	1,60
4. Mises en chantier (000)	mars	106	104	226
- Québec	fév.	20,0	19,0	45,0

PRODUCTION

Produit intérieur réel	janv.	-0,9	-0,2	-2,8
Production industrielle	janv.	0,1	-1,0	-4,8
dont : manufacturière	janv.	-0,7	-1,8	-7,9
Construction	janv.	-1,8	-2,7	-6,8
Services	janv.	-1,1	0,5	-1,4

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	janv.	-2,9	-0,4	0,1
Importations de marchandises	janv.	5,0	0,3	2,4
Solde commercial (M\$)	janv.	1066,4	1063,8	422,0

INFLATION

Prix à la consommation *	fév.	-0,4	2,5	5,9
Prix industriels *	fév.	-0,3	0,1	1,2

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de réf.	Mois de réf. préc.	Il y a un an	
Taux de chômage dessaisonné (%)				
- Canada	mars	10,5	10,2	7,2
- Québec	fév.	12,5	12,1	9,1
Rémunération hebdomadaire	déc.	0,5	0,5	5,8

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	1990
PIB CANADA †	IV-90	-4,0	-1,3	0,9
Investissements †	IV-90	-2,2	-7,4	-0,8
Revenu personnel disponible †	IV-90	-3,4	8,7	1,3
Profits des entreprises (E)	IV-90	-28,5	4,0	-19,2
% d'utilisation des capacités industr.	IV-90	n.d.	82,2	n.d.
PNB ÉTATS-UNIS †	IV-90	-2,0	1,4	0,9

* Variation entre le mois de référence et le mois précédent
 † Variation entre le mois précédent, le mois de référence et le mois antérieur
 ‡ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente
 § Non dessaisonné
 ¶ dollars constants † dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Le profil à venir des taux : instabilité et taux réels élevés

La Banque du Canada a adopté récemment une politique de réduction très rapide de l'inflation au pays.

La banque centrale vise la stabilité des prix à moyen terme et s'est même fixé une fourchette de réduction du taux d'inflation pour y parvenir. Selon cette fourchette, le taux d'inflation canadien serait ramené de 6 % à moins de 2 % en l'espace de quelques années seulement.

Si cette politique est maintenue, elle donnera lieu à de fortes fluctuations des taux d'intérêt. De plus, les taux d'intérêt réels, c'est-à-dire les taux d'intérêt nominaux corrigés de l'inflation, demeureront très élevés.

Les institutions financières canadiennes devront continuer à se protéger contre le risque; elles devront éviter de spéculer sur les taux car prévoir les taux de rendement de titres sera une entreprise périlleuse.

Les marchés financiers ayant jusqu'ici démontré une excellente capacité d'adaptation, de nouveaux instruments financiers apparaîtront pour aider les institutions financières à s'immuniser contre les girations des taux.

Objectif de stabilité

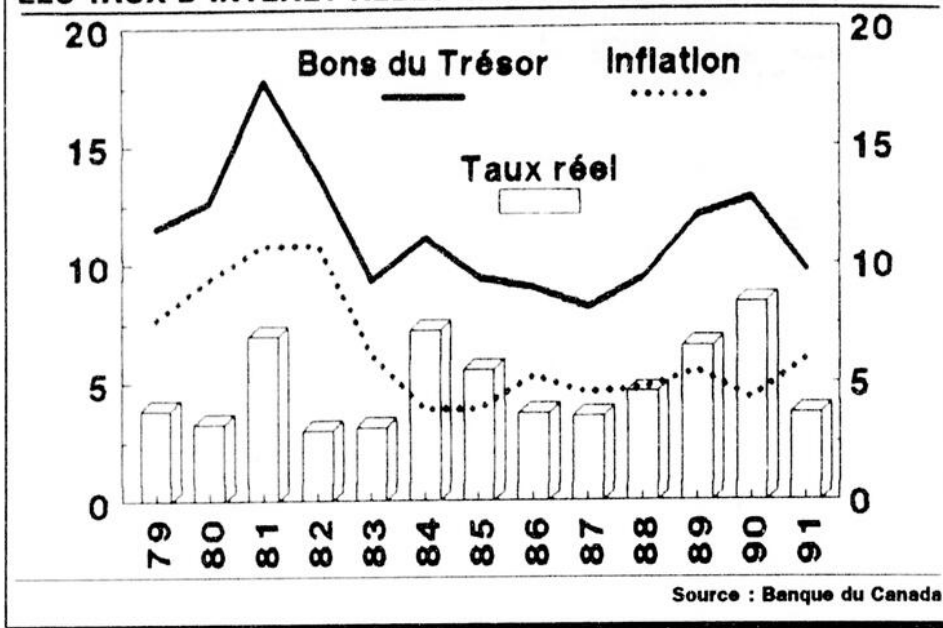
Stabiliser les prix, c'est viser un taux d'inflation dans le voisinage de zéro.

L'histoire nous enseigne qu'aucun pays industrialisé n'a réussi jusqu'ici à réaliser l'objectif de la stabilité des prix. Même l'Allemagne, douée de toutes les vertus à ce chapitre, n'a pu dompter le fléau de l'inflation.

Le Canada se positionne plutôt mal au plan de la lutte contre l'inflation. S'il avait adopté le même taux d'inflation que les États-Unis, il aurait connu une meilleure performance à cet égard.

Il n'est pas du tout assuré que la stabilité des prix soit souhaitable absolument. En

LES TAUX D'INTÉRÊT RÉELS RESTERONT ÉLEVÉS



Source : Banque du Canada

effet, les spécialistes du sujet n'ont jamais pu établir qu'un taux d'inflation nul constituait le taux optimal.

Vit-on mieux avec un taux d'inflation de 0 %, de 5 % ou de 10 % ? Personne ne sait vraiment.

Certains invoquent que l'inflation se traduit par des coûts additionnels. Il faut en effet rechercher des mécanismes pour se protéger contre l'inflation, ce qui consomme temps et argent.

Par ailleurs, l'inflation tend à redistribuer la richesse des individus qui touchent des revenus fixes vers les autres classes de la société, les emprunteurs en l'occurrence.

Mais ce sont là des coûts très difficiles à mesurer. Et bien souvent, ceux qui reçoivent des revenus fixes sont des gens qui ont les reins solides financièrement.

La lutte contre l'inflation se donne soi-disant pour objectif d'éliminer ces coûts. Mais le coût de la lutte contre l'inflation est pour sa part très palpable : un chômage massif tel celui qui prévaut actuellement. Est-on prêt à le gonfler davantage pour abaisser l'inflation à zéro ?

Il y a lieu de croire que la nouvelle politique de la Banque du Canada est une machine à créer du chômage.

Les conséquences financières

Pour en arriver à abaisser très vite le taux d'inflation, la Banque du Canada devra maintenir les taux réels à des niveaux très importants.

Les taux réels à court terme devront peut-être s'élever à plus de 6 %. Les taux d'intérêt à court terme ne s'éloigneront donc que timidement de la barre des 10 %.

En outre, les taux d'intérêt fluctueront beaucoup. La nouvelle contrainte qu'impose la banque centrale à l'inflation n'est pas de nature à stabiliser les taux d'intérêt au cours des prochaines années... à moins que l'on ne laisse le taux de change absorber les contrecoups des déviations entre l'inflation recherchée et l'inflation réalisée. Mais cela ne semble pas être le but de la Banque.

Les taux d'intérêt pourront cependant poursuivre leur mouvement de baisse au cours des prochains mois. Les indicateurs économiques font toujours état de l'extrême

me faiblesse de l'économie. Ventes au détail et emploi sont dans une mauvaise passe. Seule la construction résidentielle semble émerger de son marasme.

Il est plausible de penser que les taux pourront reculer encore de 1 % au cours des prochains mois. Le taux des hypothèques d'un an atteindrait un plancher de 9,75 %. Mais la période de baisse du loyer de l'argent ne sera pas aussi longue que prévue.

Dès que la Banque percevra des signes de raffermissement de l'économie, elle renversera la vapeur. Question d'enrayer... l'inflation.

Dans ce contexte, espérons que la reprise économique ne sera pas trop vigoureuse !

RAYMOND THÉORÉT



Raymond Théorét, Ph.D., est professeur d'administration à l'UQAM.



LE CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL À

\$69⁵⁰ PAR JOUR

(OCCUPATION SIMPLE OU DOUBLE)

La Tour Centre Ville

appartements hôtel

- Plus spacieux qu'une chambre d'hôtel
- Studios rénovés de 350 pieds carrés et plus avec cuisinette
- Appels locaux gratuits
- Journal gratuit

Offre en vigueur du 15 mars au 15 mai 1991

* T.P.S. en sus

Pour votre prochain séjour à Montréal

400 ouest, boul. René-Lévesque, Montréal (Québec) Canada H2Z 1V5

Ligne sans frais : 1-800-361-2790

Téléphone : 1-514-866-8861 Télécopieur : 1-514-866-7257

Conseil DE GESTION

On doit déléguer un degré d'autorité équivalent au degré de responsabilité. On ne peut demander à quelqu'un d'être responsable de quelque chose sans lui accorder l'autorité correspondante.

Guy J. Desmarais, Adm. A.



La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec

1801, McGill College
Bureau 800
Montréal (Québec)
H3A 2N4
Tél. : (514) 499-0880
Fax : (514) 499-0892

ENTREPRISE



LAMINAGES PERMA : LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT AVANT TOUT
L'entreprise de Saint-Léonard s'est tracée une discipline écologique à toute épreuve p. 20

Pierre Matte

LA LOI SUR LA CONCURRENCE A UN IMPACT EN RELATIONS DE TRAVAIL
Le tribunal de la concurrence a des pouvoirs étendus lorsque des entreprises fusionnent p. 30

LES AFFAIRES

Fenêtres et vitraux de portes : pour Novatech et Vernova, la spécialisation est gage de croissance

Le marché des portes et fenêtres résidentielles est de plus en plus sophistiqué depuis quelques années.

Un couple d'entrepreneurs de Sainte-Julie, sur la rive sud de Montréal, a su allier l'art du vitrail aux plus récentes technologies de fabrication de fenêtres, et profiter de cette évolution du marché. **Raymond Ouellette** et **Nicole Bissonnette** dirigent aujourd'hui le plus important groupe québécois de fabrication de fenêtres et vitraux de portes au Québec, et l'un des principaux au Canada.

Leurs entreprises respectives, **Produits verriers Novatech**, créée en 1982, et **Créations Vernova**, lancée en 1985, emploient en tout 150 personnes dans leurs deux usines de Sainte-Julie.

Selon Raymond Ouellette, un ingénieur et M.B.A., les entreprises du couple accaparent maintenant 25 % du marché canadien des fenê-

tres de portes, évalué à 60 M\$. Avec des revenus de l'ordre de 15 M\$ par an, Novatech et Vernova comptent quelque 250 clients - des fabricants de portes et fenêtres - répartis un peu partout au Canada.

Novatech a aussi deux filiales, **Sundor Glass** à Toronto, un distributeur régional, ainsi que **Plastiques Novaprofil**, démarrée l'an dernier pour la fabrication de profilés et de laminés de PVC pour fenêtres, avec la plus récente technologie européenne.

Spécialisation

L'arrivée de fabricants spécialisés en fenêtres de portes est encore relativement récente dans l'industrie des portes et fenêtres.

Il y a une dizaine d'années à peine, la plupart des fabricants de portes de bois taillaient et assemblaient eux-

NOVATECH ET VERNOVA EN UN COUP D'OEIL

Siège social	Sainte-Julie
Chiffre d'affaires	10-15 M\$ (combiné, cdes privées)
Nombre d'employés	Novatech : 120, Vernova : 30
Activités	fabrication de verre scellé et de vitraux pour portes et fenêtres
Marchés principaux	Québec, Canada
Actionnaires	Produits verriers Novatech : Raymond Ouellette Créations Vernova : Nicole Bissonnette

même le verre qu'ils incorporaient dans leurs produits.

L'arrivée des portes extérieures de métal et l'utilisation plus généralisée du verre scellé ont ouvert le marché de fournisseurs verriers spécialisés.

Raymond Ouellette a démarré Novatech en 1982, après huit ans comme dirigeant dans l'industrie des portes et fenêtres, notamment chez **Industries Unik**.

« J'ai misé dès le départ sur la différenciation de nos produits pour percer et développer le marché, affirme-t-

il. Cette préoccupation est d'autant plus importante aujourd'hui alors que le marché des portes et fenêtres est presque saturé au Canada.

« On comptait trois ou quatre fabricants de fenêtres de portes en 1982. Nous sommes maintenant une quinzaine, et des concurrents américains qui ont trois à cinq fois notre taille entrent de plus en plus sur notre marché, ajoute Raymond Ouellette.

« Même si nous sommes l'une des plus importantes de notre industrie au Canada, Novatech ne peut concurrencer les économies d'échelle des fabricants américains dans les produits de volume de bas de gamme.

« Nous avons donc misé sur les produits de haut de gamme, comme les vitraux de portes décoratives. »

Vernova

En 1985, le président de Novatech a convaincu son épouse, alors infirmière en milieu industriel, de lancer sa propre entreprise de vitraux, **Créations Vernova**.

L'entreprise de Nicole Bissonnette emploie aujourd'hui 25 personnes, avec un peu plus de 1 M\$ de ventes par an. Vernova fournit son entreprise-soeur, Novatech, en vitraux, mais elle sert aussi de plus en plus des clients extérieurs.

Depuis un an, l'entreprise a informatisé la découpe de



Raymond Ouellette, de Produits verriers Novatech, et son épouse, Nicole Bissonnette, de Créations Vernova, dirigent un important fabricant canadien de fenêtres de portes.

ses pièces de verre, qui s'effectue selon quelque 350 différents modèles de vitraux. Vernova investit aussi dans le développement de différents procédés d'assemblages des vitraux, notamment par assemblage sans soudures apparentes.

Pour sa part, Novatech assemble ces vitraux sur des cadres de fenêtres pour portes intérieures, ou les intègre dans des fenêtres scellées pour les portes extérieures. Dans les deux cas, Novatech vend ses produits comme éléments prêt-à-assembler pour les fabricants de portes et fenêtres.

Croissance rapide

Une telle gamme de produits a permis à Novatech de connaître une croissance rapide durant le récent cycle de forte activité dans la construction et la rénovation domiciliaires.

En huit ans, Novatech a multiplié par 12 la superficie de son usine de Sainte-Julie. Depuis deux ans, par ail-

leurs, elle a investi près de 2 M\$ afin de se doter de la plus récente technologie de taille et d'altération du verre par des machines à contrôle numériques.

Cette phase d'investissement comprend aussi la mise sur pied d'une nouvelle filiale, **Plastiques Novaprofil**, pour la fabrication et le laminage de profilés de PVC avec des technologies d'origine européennes.

Novaprofil a déjà recruté des clients de la région de Chicago, moins d'un an après avoir aménagé dans une nouvelle usine de 20 000 pi², voisine immédiate de Novatech à Sainte-Julie. « L'intégration des activités de Novatech est l'une des principales voies de développement pour Novatech. Avec Plastiques Novaprofil, nous moulons et laminons désormais nos propres profilés de PVC, d'une seule pièce, pour les cadres de nos fenêtres de portes.

MARTIN VALLIÈRES

Le décret du verre plat : une épine au pied...

« Le maintien du décret de l'industrie du verre plat chez les fabricants québécois de fenêtres de portes menacent notre compétitivité face à des concurrents extérieurs », lancent **Raymond Ouellette** et **Nicole Bissonnette**. Comme principaux fabricants de fenêtres de portes au Québec, les dirigeants de **Produits verriers Novatech** et **Créations Vernova** font front commun avec leur association sectorielle depuis un peu plus d'un an afin d'obtenir leur exemption du décret régissant les conditions de travail dans l'industrie du verre.

« Une étude récente nous a confirmé que ce décret nous oblige à payer les salaires les

plus élevés de l'industrie du verre en Amérique du Nord, soutient Raymond Ouellette.

« Nos concurrents de l'Ontario ou des États-Unis ne sont pas soumis à pareilles conditions, ce qui les avantage même sur notre propre marché au Québec. »

L'Association des fabricants de fenêtres de portes a confié à **Pierre Tremblay**, un ex-président de la **Chambre de commerce du Québec**, son effort de lobbying auprès du gouvernement québécois.

Il y a un an, en mars 1990, Québec avait engagé le processus d'exemption du décret pour ces fabricants, avec la publication d'un avis dans la *Gazette officielle*.

Les principaux syndicats du verre et des vitreries traditionnelles ont toutefois contesté cette intention du gouvernement.

Les fabricants québécois de fenêtres de portes attendent ces semaines-ci une décision du ministre du **Travail, Normand Cherry**, sur la reprise ou non de processus de leur exemption du décret.

« Contrairement aux autres produits de vitres, les fenêtres de portes constituent des produits manufacturés facilement transportables, souligne Pierre Tremblay. C'est pourquoi le maintien du décret serait carrément discriminatoire pour nos membres face à leurs concurrents de l'extérieur du Québec. »

LA SECTION MARCHÉ-MONÉTAIRE DU FONDS SNF... POUR INVESTIR EN TOUTE CONFIANCE.



Taux de rendement effectif pour la période du 29 mars au 5 avril 1991 en tenant compte du réinvestissement des revenus.



Taux de rendement courant annualisé pour la période du 29 mars au 5 avril 1991.

Avec une mise de fonds initiale de seulement 1000 \$ et sans aucuns frais d'acquisition, la Section marché monétaire du Fonds SNF vous donne accès au marché des bons du Trésor et des autres valeurs liquides...
Un investissement sûr et rentable à la portée de tous!

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

Montréal - centre-ville:
(514) 844-2050
1-800-361-8625
Laval:
(514) 687-7360
Sillery - av. Maguire:
(418) 681-1550



Personnellement, moi... c'est la SNF

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE

GEORGE MILG
Au service des Québécois depuis plus de 70 ans

INVESTISSEMENT

Noranda/CCR : plus de 20 M\$ en cogénération d'énergie à Montréal-Est

L'affinerie de cuivre CCR de Minéraux Noranda, à Montréal-Est, prévoit se doter d'une centrale de cogénération d'électricité et de vapeur d'ici trois ans. Le projet, d'une puissance de 20 à 25 mégawatts, représentera un investissement approchant 25 M\$.

client industriel majeur. Les résultats de l'étude sont attendus avant la fin d'avril. S'ils s'avèrent concluants, la mise en chantier de la centrale est prévue pour 1992, et sa mise en service aurait lieu quelque 18 mois plus tard, vers la fin de 1993.

La centrale prévue chez CCR comprendrait une ou deux turbines au gaz naturel, selon des choix technologiques qui seront effectués au cours des prochains mois. Selon le principe de la cogénération, les turbines actionnent des alternateurs qui produisent de l'électricité vendue à Hydro-Québec. La chaleur des tuyères des turbines sert à produire de la

vapeur en quantité importante, ce qui explique l'intérêt du procédé pour de grands consommateurs industriels de vapeur. Avec ce projet, l'usine CCR prévoit pouvoir répondre à sa demande de base de vapeur pour le chauffage de ses cuves d'électrolyte, soit quelque 100 000 livres de vapeur à l'heure. Le projet pourrait d'ailleurs associer une filiale pétrolière et gazière du Groupe Noranda, North Canadian Oil, selon les informations obtenues par LES AFFAIRES.

Une filiale de cette dernière, North Canadian Power, participe déjà à des centrales de cogénération d'énergie industrielles au Canada et aux États-Unis.

Elle réalisera ensuite en 1992 celles des régions de Gaspé et Baie Comeau, puis de Sept-Îles en 1993. Par ailleurs, Québec-Téléphone planifie la conversion de ses lignes d'abonnés des fils de cuivre vers la fibre optique pour la seconde moitié de la décennie 1990.

280 M\$ chez Québec-Téléphone d'ici cinq ans

Québec-Téléphone déposera le mois prochain devant la Régie des télécommunications du Québec son nouveau plan quinquennal d'immobilisations, qui atteindra 280 M\$ d'ici cinq ans. L'entreprise prévoit ainsi compléter la numérisation de ses centraux téléphoniques régionaux. Le tiers de ses 254 000 abonnés de l'est du Québec qui n'ont pas encore accès aux lignes à composition numérique, de type Touch-Tone.

Jusqu'en novembre dernier, Québec-Téléphone a d'ailleurs participé au projet de recherche Consortiel sur la transmission interactive à domicile et par fibre optique de la voix, de l'image et de données informatiques. Consortiel regroupait aussi la filiale Spectravision du groupe de télévision et de câblodistribution Cogeco, ainsi que la firme d'électronique CVDS de Montréal.

En 1988, Québec-Téléphone a numérisé son principal central téléphonique à Rimouski, en plus d'installation des fibres optiques pour ses principales liaisons interrégionales. En 1991, Québec-Télépho-

MARTIN VALLIÈRES

Obtenez une démonstration d'un copieur Mita, ça pourrait vous mener loin!



Jusqu'où peut vous mener un copieur Mita? Et bien, en nous appelant dès maintenant, nos représentants sont prêts à vous offrir la chance de gagner un voyage pour

Form with fields for name, address, phone number, and a checkbox for 'Je suis intéressé(e) par ce concours'.

deux personnes n'importe où dans le monde. Vous pourriez être le gagnant! Alors n'hésitez pas à nous contacter avant le 30 mai pour une démonstration!



Le Concours de voyage Mita 1991.

NOUS NE FABRIQUONS QUE D'EXCELLENTS COPIEURS... ET D'EXCELLENTS TÉLÉCOPIEURS.

Concours de voyage Mita 1991. 1. Imprimez votre nom, adresse, numéro de téléphone et âge sur le bulletin de participation officiel ou sur un papier ordinaire et remettez ce document à votre représentant de vente Mita après la démonstration d'un photocopieur Mita. 2. Afin d'être admissible au concours, votre bulletin doit être reçu par le représentant Mita au plus tard à la date de clôture de concours, à savoir le 30 mai 1991, à 15 heures précises. 3. Une détermination sera tirée par ordinateur en deux (2) bulletins de voyage aérien en classe économique à destination de n'importe quelle destination au monde. La valeur approximative au détail de ce prix va jusqu'à 9 000 \$ (neuf mille dollars). 2, 1 et 18 juin 1991. L'organisation indépendante chargée de juger ce concours procédera à un tirage au sort. 4. Au Québec, tout tirage est sous le contrôle de la Régie des loteries et courses du Québec. 5. Vous pouvez obtenir les règlements complets de ce concours auprès d'un représentant Mita. 6. Afin de gagner, le candidat choisi doit d'abord répondre correctement et en un temps limité à une question d'aptitude mathématique qui sera posée au téléphone. 7. Une heure convenu au préalable entre les deux parties. Il devra aussi signer une déclaration de décharge de responsabilité standard attestant qu'il s'est conformé aux règlements du concours et qu'il accepte le prix tel que déterminé. Les prix ne pourront être échangés ni transférés.

CLARK WOODS ROCHEFORT FORTIER



Me Ronald W. Silverson Me Pierre V. LaTraverse

L'étude Clark Woods Rochefort Fortier a le plaisir d'annoncer que Me Ronald W. Silverson et Me Pierre V. LaTraverse ont été nommés associés de l'étude.

Me Ronald W. Silverson est diplômé de l'Université Concordia (B.A.) et de l'Université Queen's (M.A.) en sciences politiques et a obtenu des licences en droit civil (B.C.L.) et Common Law (LL.B.) de la faculté de droit de l'Université McGill. Il fut admis au Barreau du Québec en 1982.

Me Pierre V. LaTraverse est diplômé en droit civil (B.C.L.) et en Common Law (LL.B.) de l'Université McGill, ayant préalablement obtenu un D.E.C. du Collège Jean-de-Brébeuf. Membre du Barreau du Québec depuis 1985, Me LaTraverse a également passé avec succès les examens d'accès au Barreau de New York en juillet 1990. Il a également été chargé de cours en droit de la preuve à la Faculté de Droit de l'Université McGill.

Me Silverson et Me LaTraverse pratiquent notamment dans les secteurs du litige civil, commercial et d'assurance, y compris la responsabilité professionnelle.

L'étude Clark Woods Rochefort Fortier est spécialisée dans les secteurs du litige civil et commercial, du droit de l'assurance, du droit corporatif et commercial, du financement public et privé, du droit fiscal et de la propriété intellectuelle.

1245, rue Sherbrooke Ouest Bureau 2000, Montréal, Québec H3G 1G2



LE MONDE A LONGTEMPS CRU QUE LES GROSSES CYLINDRÉES DOMINERAIENT POUR TOUJOURS. TOUT CELA POURRAIT CHANGER EN SEULEMENT 7,9 SECONDES!

DÉTRUIRE DES MYTHES vieux comme le monde semble devenir une tradition chez Acura. Nos ingénieurs ont d'abord créé un moteur léger qui a eu raison de la concurrence en remportant le Championnat du monde des constructeurs de Formule 1 pour une cinquième année consécutive. Cette domination s'étendra dorénavant même sur la rue, avec le lancement du nouveau coupé Legend 1991. Son V6 de 3,2 litres à 24 soupapes développe 200 chevaux. Il n'est donc pas étonnant que peu de voitures de luxe à moteur V8 puissent égaler sa puissance d'accélération: zéro à soixante en seulement 7,9 secondes. Nos ingénieurs sont allés encore plus loin. En fait, ils ont redéfini le mot performance. Ainsi, pour maximiser son rapport poids-puissance, ils ont mis au point un nouveau moteur tout aluminium qui est posé sur un sous-châssis en aluminium également. Ce moteur offre 25% plus de

puissance que son prédécesseur et cela, sans qu'il ne pèse un gramme de plus.

Son système à induction variable, développé pour la voiture sport NSX, contribue à augmenter de 25% le couple moteur à bas régime sans rien sacrifier de la performance à haute vitesse. Ajoutez à cela une excellente répartition du poids avant/arrière de l'ordre de 60/40 et une suspension à double fourchette inspirée de la Formule 1, et vous avez une voiture qui est un charme à conduire... autant dans les courbes qu'en ligne droite!

L'aspect sécurité est un autre élément qui contribue grandement à rendre cette Legend des plus performantes. En plus de son système de freins antiblocage, le coupé Legend LS 1991 est une des seules voitures de grand luxe au monde à offrir, en équipement standard, un coussin gonflable du côté du conducteur et un

autre, en option, du côté du passager. De plus, les enrouleurs à tension pré réglée des ceintures de sécurité avant sont activés par une charge explosive lorsqu'il y a impact. Ce qui a pour effet de retenir automatiquement les occupants et de réduire les risques de blessures.

En tenant compte de tous les avantages du coupé Legend 1991, nous pouvons affirmer que cette voiture haute performance constitue un autre triomphe de la matière grise sur la matière brute.

Pour en savoir plus sur la Legend et sur la garantie Acura de 5 ans/100 000 km, les concessionnaires et les Plans AcuraBail/Finance,** composez sans frais le 1 800 263-2828.*

LE TOUT NOUVEAU
COUPÉ LEGEND 1991

ACURA
LES VOITURES CONSTRUITES DE MAIN DE MAÎTRE
Votre vie tient à votre ceinture.

MARKETING

Davidoff : le meilleur marketing, c'est de satisfaire ses clients

Rien ne plaît plus à Zino Davidoff que 50 \$ qui s'envolent en fumée.

Du moins quand c'est sous la forme d'un des trois millions de cigares grand luxe qu'il vend annuellement par le biais du réseau de 35 boutiques qui portent son nom.

Dans le marché des produits et articles pour fumeurs, la maison Davidoff, propriété du groupe suisse Oettinger Imex, a choisi d'occuper le haut du pavé et se spécialise dans la fabrication et la vente de cigares se détaillant entre 10 et 90 \$.

Quand on demande à l'homme d'affaires de 84 ans quelle stratégie de marketing il compte adopter pour continuer à prospérer dans un environnement aussi hostile au tabagisme, il affiche un large sourire avant de répondre aux AFFAIRES : « Le mot marketing est dans le dictionnaire depuis 60 ans, mais le mot service est dans le vocabulaire de tous les peuples depuis des milliers d'années.

« En 1911, quand j'ai quitté la Russie pour installer mon magasin à Genève, je n'avais qu'une seule stratégie de marketing. Je serrais la main de chacun des clients qui sortaient du magasin et je leur demandais s'ils étaient satisfaits et contents de mes produits.

« Aujourd'hui, on continue la même méthode. On mise sur le service plutôt que sur le marketing. On traite tous nos clients comme des VIP et on prend le temps de leur expliquer nos produits et pourquoi ils doivent fumer moins, mais fumer meilleur », a lancé M. Davidoff en se versant une autre tasse d'expresso.

Contrefaçon et usurpation

Davidoff, qui a ouvert sa première boutique en Amérique du Nord à Montréal il y a une dizaine d'années, mise aussi sur une nouvelle gamme de produits pour conserver sa position dans le marché. La société, qui a vendu pendant 35 ans des cigares cubains, ne propose plus que des cigares de la République Dominicaine. Cette décision fait suite à une dispute avec le gouvernement cubain au sujet de la qualité du tabac.

Selon le directeur général de Davidoff, Raymond M. Scheurer, ce divorce avec Cuba est bénéfique pour la compagnie. Davidoff peut ainsi vendre tous ses produits aux États-Unis, ce qui était impossible avant à cause de l'embargo américain sur les produits cubains.

« Ces nouveaux cigares sont plus légers et moins

forts en nicotine. Ils nous permettent d'avoir un produit plus adapté aux nouvelles habitudes de nos clients », a indiqué M. Scheurer. L'entreprise de Bâle signe aussi des accords de licence avec des manufacturiers pour la production de cravates, montres, vin et cognac sous la marque de com-

merce Davidoff.

Selon M. Scheurer, cette stratégie n'est toutefois qu'une manœuvre défensive pour réagir à la contrefaçon et l'usurpation de la marque de commerce et de l'image de son entreprise. « Depuis plusieurs années, on usurpe notre marque en l'apposant sur du chocolat, des t-shirts,

et même des chaussures. Pour combattre la contrefaçon, nous avons découvert qu'il faut non seulement enregistrer notre marque de commerce dans presque tous les pays, mais aussi le faire pour des produits précis.

**GILLES
DES ROBERTS**



À 84 ans, Zino Davidoff continue à parcourir le monde pour faire la promotion de ses cigares. Son secret : deux cigares par jour et un verre de très bon vin à chaque repas.

Ils viennent juste de trouver une bonne idée.



Trouver une idée brillante n'est pas une tâche aisée. Mais pour ce qui est d'en faire une présentation impeccable, rien de plus facile avec la famille des imprimantes LaserJet Hewlett-Packard.

Les LaserJet vous donnent actuellement la meilleure

Les budgets de commandite fondent comme neige au soleil

Les grands commanditaires corporatifs québécois se sont mis au régime sec.

Selon des responsables de commandites contactés par LES AFFAIRES, les budgets de commandite des entreprises sont au mieux égaux à ceux de l'an dernier pour la prochaine saison et, dans certains cas, inférieurs de 25

à 40 %, quand ils n'ont pas carrément disparus.

Selon une étude réalisée par **Aline Godbout, Normand Turgeon et François Colbert**, du groupe de recherche et de formation des arts de l'**École des Hautes Études Commerciales**, les entreprises québécoises ont consacré 100 M\$ à la com-

mandite en 1989.

L'enquête, réalisée auprès de 140 commanditaires québécois, traduit aussi la dure réalité qui régit ce secteur. Pour la prochaine année 38,2 % des répondants prévoient une variation de leur budget de commandite.

De ceux-ci, 68 % projettent une diminution tandis

que seulement 32 % procéderont à une augmentation. Dans le cas des entreprises qui prévoient une diminution, la raison invoquée la plus fréquemment est la récession (55 %) et les restrictions budgétaires (19 %).

Pour les entreprises qui musclent leurs budgets de commandite, la raison citée

la plus souvent est l'ajout de commandites importantes (38 %) et l'augmentation des coûts de commandite (25 %).

Cette situation a déjà fait des victimes, dont le **Marathon de Montréal**, qui disparaît sous sa forme actuelle à cause de l'absence de commanditaires disposés à inves-

tir dans cette course.

LES AFFAIRES a aussi appris qu'un promoteur qui désirait créer un festival international de magie et d'effets spéciaux à Montréal a abandonné son projet, faute d'avoir trouvé des entreprises prêtes à souscrire une partie du budget pour l'événement.

« La récession comprime au maximum tous nos efforts de marketing et la commandite n'échappe pas à ce phénomène », a expliqué aux AFFAIRES le responsable du marketing d'une institution financière.

« Nous consacrons donc moins d'argent à cette activité. Nous commanditons aussi moins d'événements. On préfère concentrer nos efforts sur quatre activités plutôt que 10.

« C'est d'ailleurs beaucoup plus facile pour nous de couper dans nos commandites, car jusqu'à maintenant, il a été difficile d'évaluer avec précision les retombées de nos diverses implications dans ce secteur. »

À ce sujet, l'étude des HEC souligne que 57 % des commanditaires interrogés n'évaluent pas les retombées de leurs commandites sur une base systématique, une situation qui est à corriger selon les auteurs.

Les intervenants en commandite interrogés par LES AFFAIRES s'attendent aussi à ce que ce secteur traverse une crise sérieuse en 1992.

« Tout arrive en même temps en 1992. L'ouverture du **Biodôme**, du nouveau **Musée d'art contemporain**, la grande exposition de **Jean-Paul Lemieux** que prépare le **Musée des Beaux-Arts de Montréal**, et les fêtes du 350^e anniversaire de Montréal », a indiqué un chargé de commandites.

« Ajoutez à cela tous les autres événements et festivals qui se tiendront à Montréal au même moment, le fait que les budgets de commandite ne reviendront pas à leur niveau d'avant récession d'ici quelques années, et vous avez une situation où certains événements ne pourront trouver de commanditaires. »

Selon les observateurs, cette situation risque d'être particulièrement pénible pour les organisateurs des fêtes du 350^e anniversaire de Montréal qui sont à la recherche de cinq commandites de 1,5 M\$ chacune et qui n'ont toujours pas de programmation précise à présenter aux entreprises.

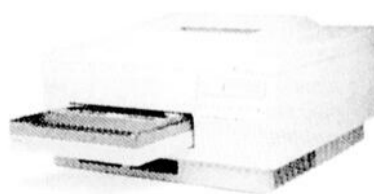
Il ne leur reste plus qu'à la rendre géniale...



avec une imprimante HP.

qualité d'impression à 300 p.p.p. sur le marché. En plus d'un choix de polices de caractères qui vous assurent des documents parfaits. Ainsi que la compatibilité des logiciels qui vous permet de choisir la meilleure solution. Pour plus de dix millions de personnes, le nom LaserJet

est synonyme de fiabilité, de soutien à la clientèle et d'excellence technique. Composez le 1-800-387-3867, poste 134, pour connaître le nom du concessionnaire autorisé HP le plus près. Une bonne idée ne vient jamais seule...



hp HEWLETT PACKARD
Une meilleure façon

GILLES
DES ROBERTS

ENVIRONNEMENT

L'environnement est présent dans toutes les facettes de Laminage Perma

À première vue, Pierre Matte pourrait passer pour un *granola* extrémiste. « Je suis plutôt un capitaliste écologique », rétorque le propriétaire de Laminage Perma, une entreprise qui fabrique des plaques de laminage à Saint-Léonard, qui est la personnalité du mois d'avril dans le cadre de l'Opération Feu vert.

« L'environnement j'y crois depuis maintenant 30

Radio-Québec diffuse à 17 h le dimanche l'émission Feu vert consacrée à l'environnement

Opération



FEU VERT

Réalisée avec la collaboration de :

- RÉSEAU RADIOMUTUEL CJMS 128
- S O M
- RADIO-QUÉBEC
- CENTRE DE FORMATION EN ENVIRONNEMENT

ans. Je suis toutefois persuadé que, pour changer quelque chose, il faut agir en conséquence.

Pierre Matte suit son conseil à la lettre et multiplie les gestes qui peuvent aider l'environnement. C'est ainsi que, chez Laminage Perma, tout le carton et le papier utilisé contient des fibres recyclées. Le papier rebut est aussi réutilisé. Il est d'abord trié, puis déchiqueté par une

machine. Le produit final sert de matière à emballage pour les plaques de laminage qui doivent être expédiées à l'extérieur de la ville.

Sauver des arbres

Pas question non plus d'acheter des meubles de bois. L'entreprise n'acquiert que des meubles de métal pour sauver des arbres.

« On a aussi trouvé une fa-

çon très saine de purifier l'air de notre local de 16 000 pi² », a indiqué l'ancien courtier en valeurs mobilières de 47 ans, aujourd'hui recyclé dans l'entrepreneuriat et l'écologie.

« On a suspendu des centaines de plantes araignées au plafond. Cette plante a la capacité d'absorber le formaldéhyde qui se dégage lors de la coupe du bois et qui est en suspension dans



Pierre Matte : « Pour réussir sur le marché, un produit ne doit pas être qu'écologique. Il doit aussi être de bonne qualité et à bon prix. »

l'air. »

En 1987, Laminage Perma a aussi mécanisé la production des plaques de laminage. L'ancienne technique de fabrication était artisanale et exigeait l'utilisation de quantités importantes de peinture, d'abrasifs et de solvants pour le nettoyage, en plus de créer des rebuts sous forme de poussière et de ruban adhésif.

« En mécanisant la production et en utilisant de nouveaux matériaux, on élimine la peinture, la poussière et une grande partie des rebuts. Ça nous a aussi permis de réduire nos coûts de revient de 20 %. C'est donc très rentable tout en étant très écologique. »

Une discipline écologique

Pierre Matte a aussi décidé d'imposer une discipline écologique à ses 23 employés et à ses fournisseurs.

« Je donne beaucoup d'avantages à mes employés, mais ils doivent se plier à une ligne de conduite environnementale. C'est ainsi

que je les aide à accéder à la propriété en participant au financement.

« Ils doivent toutefois faire l'acquisition d'un espace boisé et s'engager à conserver les arbres sur au moins la moitié de la superficie du terrain. J'aide aussi mes travailleurs pour l'achat d'une auto, mais elle ne doit pas avoir plus de quatre cylindres. »

Le scénario est le même dans le cas des fournisseurs. Laminage Perma encourage ceux qui offrent des produits à base de fibres recyclées et (ou) qui ont des programmes de recyclage, même si leurs produits sont plus chers.

Même dans ses placements et investissements personnels, Pierre Matte pose un geste environnemental. « Je n'achète que des actions de compagnies qui ne polluent pas, ou mieux, qui aident à régler ce problème. Mon meilleur coup à été Sani-Mobile, un titre qui a été émis à 1,50 \$ et qui vaut aujourd'hui 3,35 \$. »

GILLES DES ROBERTS

EMISSION 1991 MAINTENANT EN VENTE!



JE VEUX MA PART

Des avantages fiscaux indéniables.
Nouvelle émission de 100 millions de dollars de parts permanentes admissibles aux avantages fiscaux.
Investissez dans le capital coopératif de votre caisse et profitez-en!
Si par exemple, votre revenu imposable est de 35 000 \$, un achat de 2 000 \$ de parts permanentes vous permet de réaliser les économies d'impôt suivantes:

	Provincial	Fédéral	Total
En vertu du REPPC	460 \$	-	460 \$
En vertu du REER	460 \$	460 \$	920 \$
Économies totales			1 380 \$*

* Selon les taux d'imposition prévus aux documents budgétaires 1990-1991.

LES PARTS PERMANENTES DESJARDINS

100 000 DÉDUCTIBLE AU PROVINCIAL + 100% À TITRE DE REER
2 000 \$ MAXIMUM DÉDUCTIBLE PAR ANNÉE

Un rendement très intéressant.
Au cours des dix premiers mois de 1990, le taux d'intérêt versé aux détenteurs de parts permanentes s'est généralement situé à 1% de plus que le taux de l'épargne à terme un an, non rachetable, pour atteindre un maximum de 12,5%* en octobre.

Cette année, plus que jamais, il faut en profiter! Informez-vous auprès du représentant du courtier. Les Services d'investissement Trustco Desjardins inc., à votre caisse**.

** Dans les caisses participantes seulement.

Émission limitée par caisse Rendement en 1990: jusqu'à 12,5%*

* Rendement maximum au cours des dix premiers mois de 1990. Cependant, le rendement de l'année 1991 pourrait être différent.

UN PLACEMENT À PART

Les Services d'investissement Trustco Desjardins inc.

Vous trouverez des informations plus détaillées sur les titres proposés dans le prospectus. Celui-ci est disponible auprès du représentant du courtier. Les Services d'investissement Trustco Desjardins inc. dans les caisses participantes.

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

CARTES D'AFFAIRES

DESIGN 360
RENÉ P. PARENT
s.d.e.q., d.i.c.
Designer d'intérieur

933 Est. boulevard Gouin
Montréal, Québec H2C 1B2
(514) 383-3409 Fax: 381-6105

AMÉNAGEMENT & DESIGN DE BUREAU
RÉNOVATION & DESIGN RÉSIDENTIEL

XEROX 5090 - 9900 - CANON LASER

TOUTES LES PHOTOCOPIES... ET LES IMPRIMÉS
ULTRA-RAPIDE
PRIX AVANTAGEUX
OUVREZ UN COMPTE COURANT
SCRIBEC
45, rue Jarry est, Montréal

NOIR - COULEUR
GRANDS FORMATS

SEMAINE: 8h30 à 20h00 • SAMEDI: 10h30 à 16h00
385-9400

Aujourd'hui, le
rendement supérieur
de COMPAQ
est plus recherché
que jamais.

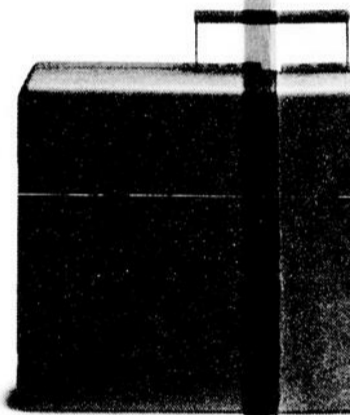
Et voici que nos le rendent plus acc e



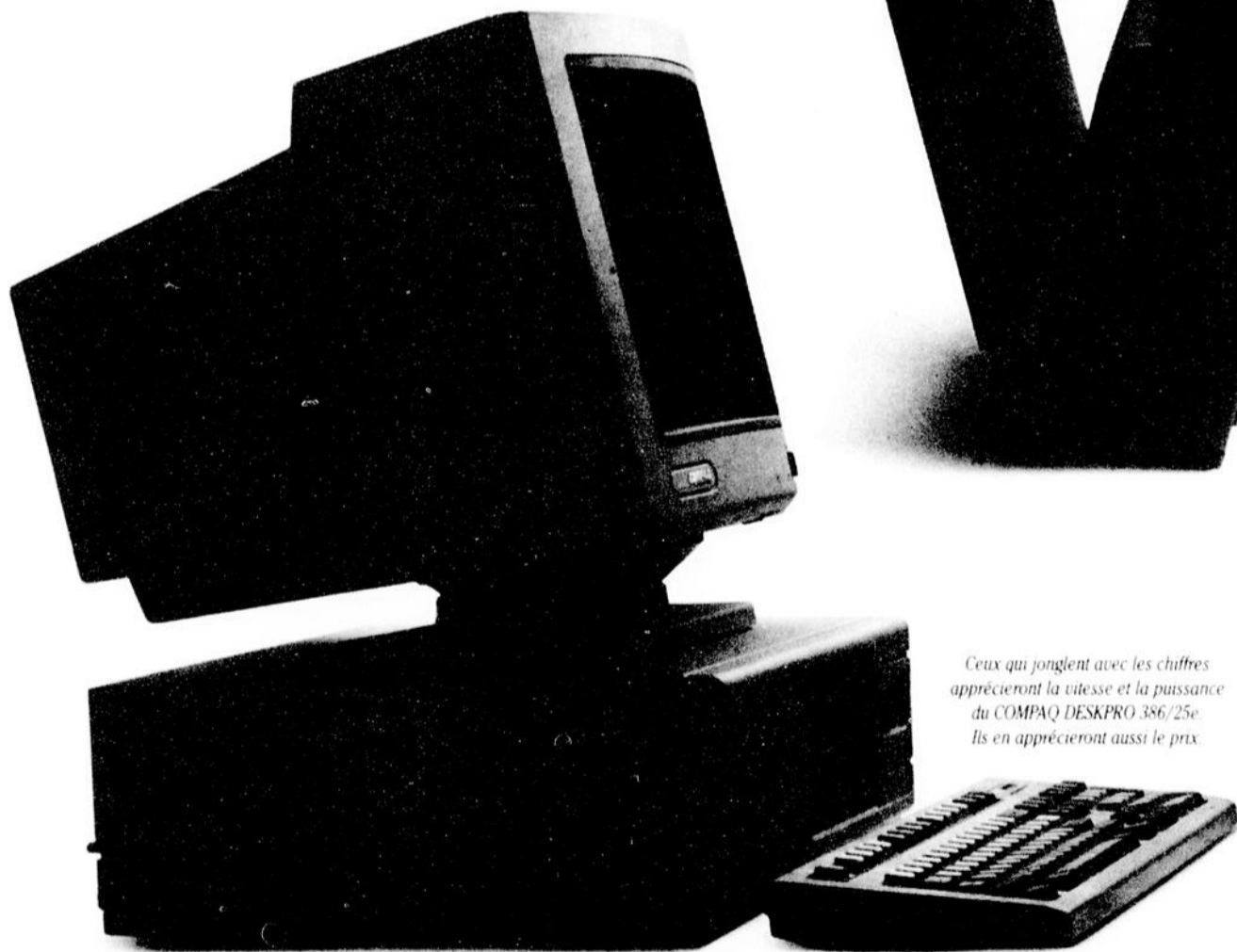
Les modèles COMPAQ DESKPRO 286N et COMPAQ DESKPRO 386N sont nos ordinateurs de bureau les plus abordables. Aussi les plus petits. Ils tiendront peu de place sur votre bureau... et dans votre budget.



D'un poids de 6,2 lb à peine et ne mesurant que 8,5 x 11 po., le modèle COMPAQ LTE/286 tient dans la plupart des malles et convient à la plupart des budgets.



Aussi abordable que puissant, le COMPAQ SLT 386S/20 offre dans un ordinateur autonome alimenté par pile le rendement et toute la fonctionnalité du Intel 386SX.



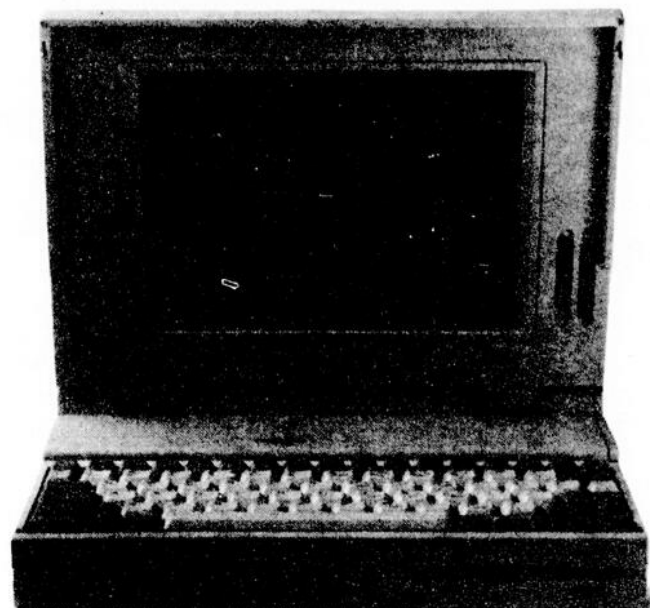
Ceux qui jonglent avec les chiffres apprécieront la vitesse et la puissance du COMPAQ DESKPRO 386/25e. Ils en apprécieront aussi le prix.



Le COMPAQ DESKPRO 486/33L s'adresse à celui qui fait un usage intensif de puissance et qui refuse tout compromis.

© 1991 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés.

nouveaux prix essible que jamais.



Ne mesurant que 8,5 X 11 po, le COMPAQ LTE 386s/20, qui a remporté des prix, est le seul modèle bloc-notes à offrir autant de caractéristiques dans un format aussi petit. Avec nos nouveaux prix, pourquoi se contenter d'autre chose?



Servez un maximum d'utilisateurs à un coût minimum grâce au système informatique personnel COMPAQ SYSTEMPRO. Il assure un niveau inégalé de rendement et d'extensibilité à une vaste gamme d'environnements connectés.

Pour quiconque doit relever le défi d'en accomplir davantage avec le minimum de moyens, la solution est toute trouvée. Car tous les ordinateurs et systèmes informatiques personnels COMPAQ sont maintenant plus abordables que jamais.

Grâce à ces nouveaux prix, des millions de personnes peuvent désormais apprendre ce que des millions d'utilisateurs d'ordinateurs COMPAQ savent déjà : les ordinateurs personnels COMPAQ sont tout simplement meilleurs.

« Tout simplement meilleur » : pour Compaq, c'est là plus qu'un simple slogan. C'est aussi la raison d'être de chaque produit (et de chacun des composants) que nous fabriquons.

Si nos produits sont tout simplement meilleurs, c'est qu'ils sont conçus en fonction des besoins des utilisateurs, plutôt que des nôtres. C'est que nous faisons appel aux toutes dernières innovations pour valoriser votre investissement dans la technologie des ordinateurs personnels, au lieu de le rendre désuet.

Nos ordinateurs personnels sont aussi tout simplement meilleurs parce que nous nous assurons de leur fiabilité et de leur compatibilité grâce à des essais rigoureux. Ils bénéficient en outre, partout dans le monde, du soutien d'un réseau de revendeurs perfectionnés.

Oui, nos prix ont baissé, mais nos normes, elles, sont aussi élevées que jamais. Voilà deux simples faits qui peuvent avoir pour votre entreprise des conséquences capitales. Vous pourrez obtenir auprès de votre revendeur agréé d'ordinateurs COMPAQ des renseignements complets sur nos produits et leurs prix. Ou encore, nous pouvons vous donner nos prix de revente suggérés, ainsi que les coordonnées du revendeur le plus près de chez vous. Il vous suffit de composer le 1-800-263-5868, téléphoniste 152. Aux États-Unis, le 1-800-231-0900, téléphoniste 152.

COMPAQ

Tout simplement meilleur.

Intair : Elkas admet son ignorance dans l'entente Intair-PWA

Le ministre des Transports du Québec, Sam Elkas, avoue tout ignorer de l'entente de principe conclue entre Corporation Intair de Montréal et Lignes aériennes Canadien Régional de Calgary.

« Nous ne savons pas comment leur entente est établie, a affirmé M. Elkas aux AFFAIRES. Nous leur posons des questions, mais nous n'avons aucune réponse. » M. Elkas patientera jusqu'au 4 mai, date à laquelle les deux parties doivent clore la transaction sur l'entente de principe annoncée le 15 mars.

Selon cette entente, Corporation Intair vendrait certains éléments d'actif de sa filiale Inter-Québec à Lignes aériennes Canadien Régional, filiale de PWA Corporation de Calgary, pour environ 20 M\$.

Le ministre Elkas veut

s'assurer que les droits du Québec seront respectés dans cette affaire. Québec a des garanties de deuxième rang sur un hangar d'Inter-Québec à Dorval.

Le gouvernement du Québec a obtenu ces garanties après être venu à la rescousse de Corporation Intair en novembre dernier. Il a alors versé une avance de 2,5 M\$ à Inter-Québec pour la desserte de la Basse Côte-Nord au cours des cinq prochaines années.

Il est pour le moment impossible de savoir si cette somme de 2,5 M\$ restera dans les coffres de Corporation Intair ou dans ceux de sa filiale Inter-Québec advenant le cas où Québec doit trouver un autre transporteur pour remplacer Inter-Québec sur la Basse Côte-Nord.

JPL International en Allemagne

JPL International de Ville Saint-Laurent, un fabricant et distributeur de produits capillaires professionnels, a désormais un bureau de représentation au coeur de l'Europe.

JPL a élu domicile à Wiesbaden, en Allemagne, afin d'entamer son développement sur le marché européen.

L'entreprise avait lancé officiellement ses produits outre-Atlantique lors de la foire commerciale internationale de Francfort, en janvier dernier.

L'implantation de JPL en Allemagne constitue un retour aux sources pour son président, Jean-Pierre Louis, âgé de 35 ans. Il est né en Allemagne et a grandi en Égypte, avant d'émigrer au Canada en 1980.

Au Canada, le réseau de JPL compte pour quelque 45 M\$ de ventes au détail globales chez les salons de coiffure, incluant la quote-part des intermédiaires.

Innotech Aviation dans le golfe Persique

Innotech Aviation enverra au Qatar l'un de ses avions de télédétection, un jet Falcon 20, afin de contribuer à la surveillance de la nappe de pétrole qui pollue le golfe Persique.

Innotech travaillera sous contrat pour le ministère fédéral de l'Énergie, des Mines et des Ressources, qui contribue au nom du Canada à l'effort international de contrôle de la pollution pétrolière après la guerre du Golfe.

Le jet Falcon 20 d'Innotech, basé à Dorval, est équipé d'un système de détection électro-optique mis au point et appartenant au Centre canadien de télédétection, une organisation fédérale spécialisée.

Innotech Aviation est active depuis 15 ans dans le champ de la télédétection aérienne avec trois appareils, dont un Convair 580 et un DC-3, spécialisés dans ce genre de tâche.

Campagne de publicité du Québec à l'étranger

Québec se lancera en mai dans une campagne publicitaire axée sur les investisseurs étrangers. Il investira 250 000 \$ dans des annonces intitulées « Connecting is everything » qui paraîtront dans des magazines spécialisés

publiés aux États-Unis, en Allemagne, en France et au Japon.

La campagne vise à maintenir une image positive du Québec à l'étranger et solliciter des investissements industriels de la part de moyennes et grosses entreprises.

« Nous cherchons des entreprises qui ont des difficultés d'expansion dans leur propre pays ou des sociétés à la recherche des nouveaux marchés », a expliqué Paul Lussier, directeur général de la direction de la promotion des investissements du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie à Montréal.

Deux autres réseaux s'affilient à Iris

Deux autres réseaux régionaux d'optométristes viennent de s'affilier à Iris, un regroupement d'achat d'un peu plus de 10 M\$ par an.

Les 45 cliniques membres du Regroupement Achat Promotion (RAP) et les 16 membres de la bannière Op-

to-Choix ont en effet rejoint les 21 optométristes affiliés au réseau Iris.

Ensemble, ces trois groupes entendent faire contrepoids au développement de chaînes d'optométrie, comme Lenscrafters des États-Unis avec 600 M\$ de ventes et plus de 400 boutiques. Ces chaînes occupent une part croissante du marché de l'optométrie au détriment des cliniques indépendantes.

Ces chaînes sont aussi en mesure d'obtenir des économies d'échelle importantes chez leurs fournisseurs en raison de leur volume d'achat.

En regroupant leurs achats, les 82 cliniques d'optométrie affiliées à Iris, RAP ou Op-to-Choix comptent profiter d'économies d'échelle plus compétitives, indique Francis Jean, p.d.g. d'Iris. Le nouveau groupe d'achat, qui aura son siège social chez Iris à Laval, mise aussi sur le recrutement de nouveaux affiliés chez les cliniques d'optométrie indépendantes.

À moyen terme, le groupe souhaite compter de 100 à 125 cliniques affiliées à sa centrale d'achat. Un tel réseau deviendrait le plus important groupe québécois de franchisés en optométrie.

Nomination



M. Jacques V. Goyer

M. Claude Gravel, président et chef de la direction de l'Assurance-vie Desjardins inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jacques V. Goyer au poste de premier vice-président Placements. À ce poste, il a la responsabilité des placements mobiliers, immobiliers et hypothécaires de l'entreprise, y compris les prêts hypothécaires commerciaux, ainsi que des placements effectués pour le compte de caisses de retraite. Ces placements sont au total de l'ordre de 2,5 milliards de dollars. Avocat et titulaire d'un M.B.A., M. Goyer a occupé divers postes de direction au sein d'institutions financières, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du Mouvement des caisses Desjardins. Il occupe ses fonctions aux bureaux de la compagnie au Complexe Desjardins, à Montréal.

Assurance-vie Desjardins inc. est la compagnie d'assurances de personnes du Mouvement des caisses Desjardins. Elle distribue tous les genres d'assurances de personnes, sur une base individuelle ou collective, par l'entremise de différents réseaux. Première au Québec pour ce qui est de la part de marché, l'Assurance-vie Desjardins inc. fait aussi des affaires ailleurs au Canada, directement ou par l'intermédiaire de filiales.



Assurance-vie
Desjardins

LA CORPORATION PROFESSIONNELLE
DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS
DU QUÉBEC

445, boul. St-Laurent, bureau 450, Montréal (Québec), H2Y 2Y7
Tél. (514) 861-1823 - Sans frais 1 800 463-0163

«Au jeu comme en affaires, la victoire se remporte par l'excellence des stratégies et par la puissance de l'équipe.»

«Être CGA à la SITQ, c'est dédier son expertise à la réussite de l'équipe.»

Une professionnelle polyvalente dans votre équipe!

Louiselle Paquin, c.g.a.
Vice-Présidente
Finances
Société Immobilière Trans-Québec Inc.

FISCALITÉ

Les services de santé fournis par des professionnels ne sont pas assujettis à la TPS

À titre de médecin, des honoraires me sont parfois versés par des entreprises pour évaluer la santé de candidats qui postulent un emploi ou pour agir comme témoin expert dans des procès. Dois-je percevoir la TPS sur ces honoraires ?

Dr C. Leblanc

De façon générale, les services de la santé fournis par les médecins, dentistes et certains autres praticiens sont exonérés de la TPS. Cette exonération comporte toutefois certaines restrictions. Entre autres, il faut que les services soient rendus à un particulier.

À un certain moment, le ministère considérerait que tous les services exécutés aux frais de personnes autres que le patient n'étaient pas visés par l'exonération.

Le ministère considère maintenant que l'exonération couvre les services de diagnostic d'un particulier peu importe qui en assume les frais. Ainsi, les honoraires que vous percevez des entreprises pour évaluer la santé des candidats sont exonérés de TPS.

Quant à vos honoraires pour agir comme témoin expert, s'ils comportent uniquement la révision de dos-

sier et non l'examen de particuliers, ils sont présentement considérés comme taxables.

Par conséquent, vous devrez percevoir la TPS sur ces services à moins que vous ne soyez éligible au statut de petit fournisseur, c'est-à-dire que le total de vos fournitures taxables et détaxées, y compris celles que vous pourriez faire dans une autre entreprise, soit inférieur à 30 000 \$ par année.

Même si cette taxe sera souvent remboursée aux entreprises sous forme de crédit de taxe sur les intrants, il ne faudrait pas que vous négligiez cette obligation de percevoir la TPS sinon vous aurez à supporter les cotisations avec pénalité et intérêts.

Nous versons à nos représentants des allocations de déplacement de 0,30 \$ par kilomètre et des allocations fixes pour repas.

Pour réclamer un crédit de taxe sur les intrants à l'égard de ces dépenses, est-ce qu'il nous faudra obtenir et conserver les factures d'essence et de repas payées par nos représentants ?

Patrice Brisson

Généralement, pour justifier un crédit de taxe sur les intrants il faut obtenir une pièce justificative qui, dans la plupart des cas, est la facture du fournisseur.

Toutefois, en ce qui concerne les allocations de déplacement et de repas, le memorandum TPS 400-1-2 vous dispense de ces exigences à condition que vous teniez des livres et registres adéquats renfermant les renseignements suivants :

1. Le nom et le numéro d'inscription de l'employeur ou de la société qui a payé l'indemnité raisonnable;
2. Le nom de l'employé qui a reçu l'indemnité raisonnable;
3. Le montant total du remboursement reçu par chaque salarié;
4. Le total de la TPS réputée avoir été payée relativement à l'indemnité (7/107 de l'indemnité);
5. La période de déclaration au cours de laquelle l'indemnité a été versée;
6. La nature de la fourniture.

Pour vos autres déboursés, il vous faudra obtenir du fournisseur les pièces justificatives. Le détail qui doit apparaître sur ces pièces varie selon que le total de la fourniture est inférieur à 30 \$,

est de 30 à 150 \$ ou est supérieur à 150 \$.

Toutes les factures doivent comporter le numéro d'inscription du fournisseur sauf celles inférieures à 30 \$. Pour ces dernières, vous

pouvez réclamer un crédit de taxe sur intrants même si le fournisseur n'est pas inscrit et ne perçoit pas la TPS, dans la mesure où il s'agit d'une fourniture de type taxable.

NORMAND GUÉRIN



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

Investisseurs!

Vous n'avez pas toujours besoin des conseils d'un courtier à pleine commission?

Alors, pourquoi payez-vous des frais de courtage aussi élevés?

Appelez Placements Marathon pour obtenir un service sans pareil à tarif réduit!

Il suffit d'une transaction pour réaliser un profit de 580 \$ chez Placements Marathon ou subir une perte de 129 \$ chez un courtier traditionnel.*

* données correspondant à 1 000 actions achetées à 19,25 \$ et vendues à 20 \$ (sondage mené en déc. 90)

Si vous prenez déjà vos propres décisions de placement, ne serait-ce qu'à l'occasion, profitez des économies que peut vous faire réaliser le chef de file du courtage réduit au Canada:

- Jusqu'à 85 % d'économie sur les frais de courtage des courtiers traditionnels
- Réductions supplémentaires des frais de courtage pour les investisseurs actifs
- Cotations sans frais

En Plus! ■ Accès 24 heures sur 24, 7 jours par semaine, à une équipe de représentants accrédités, compétents et efficaces, n'exerçant aucune pression sur la clientèle!

1-800-361-8497

PLACEMENTS MARATHON
Service de courtier exécutant

Vous décidez. Nous exécutons.

MONTREAL
875-7481
1-800-361-8497

M. Mme. Mlle. Dr. _____

Adresse _____

Ville _____ Prov. _____

Code Postal _____ Tél. (jour) _____

Veuillez me renseigner sur votre service complet à tarif réduit.

PLACEMENTS MARATHON, Édifice Sun Life, 1155 rue Metcalfe, bureau 2160, Montréal (Québec) H3B 2X8
MONTREAL HALIFAX OTTAWA TORONTO HAMILTON LONDON WINNIPEG REGINA CALGARY VANCOUVER

Ensemble, Canadian et Air France nous offrent quotidiennement un vol vers Paris. En plus de profiter d'un service exceptionnel, vous avez maintenant le avantage d'accéder à l'aéroport Charles de Gaulle -Roissy 2.

Jamais il n'a été aussi facile de se rendre de Montréal à Paris.

porte d'entrée de l'Europe, de l'Afrique et du Moyen-Orient, et d'accumuler des points en vertu du programme Canadian Plus.

Canadian AIR FRANCE

** Dès cet été, Air France se joint au programme Canadian Plus.*

ENTREPRISE

Les caisses d'économie ont poursuivi leur forte croissance en 1990

Les caisses d'économie Desjardins ont poursuivi leur forte croissance en 1990. Les 133 caisses d'économie affiliées à la Fédération des caisses d'économie du Québec ont en effet accru l'an dernier leur actif global de 9,8 % pour le porter à un peu plus de 1,4 milliard de dollars. C'est un rythme de croissance de 35 % supérieur à celui de l'actif de l'ensemble des caisses du Mouvement Desjardins.

Selon Gilles Lafleur, premier vice-président et directeur général de la Fédération, cette croissance rapide s'explique surtout par l'étroite relation des caisses d'économie et de leurs membres et l'approche proactive des caisses dans leur milieu.

« Parce que nous connaissons très bien nos membres, nous pouvons être plus libéraux dans l'octroi de prêts », a affirmé aux AFFAIRES M. Lafleur.

M. Lafleur soutient que les caisses d'économie seront encore plus proactives en 1991, notamment au niveau de l'éducation économique et de la planification budgétaire. « Nous voulons aider nos gens, être encore plus près d'eux, se faire aimer par eux. » Les caisses d'économie sont de plus en plus actives dans le financement hypothécaire, qui compte maintenant pour 49 % de l'actif global des caisses.

Du côté de l'épargne, les caisses d'économie favorisent le dépôt direct des payés

des employés et encouragent les plans d'épargne systématique à différentes fins, réer, voyages, achats importants, etc.

Les caisses d'économie ne visent pas les prêts commerciaux. « Notre vocation est de répondre aux besoins personnels de nos membres. Il nous arrive de faire des prêts de nature commerciale à des membres qui ont de petites entreprises, mais c'est plutôt exceptionnel, de dire M. Lafleur. Nous ne voulons pas nous laisser distraire par les comptes d'affaires et oublier notre monde. »

Contrairement aux caisses populaires, qui ont surtout été créées au niveau d'une paroisse, les caisses d'économie ont été mises sur pied

pour servir les salariés d'un employeur ou d'un groupe d'employeurs. Présentes dans 700 entreprises, les caisses d'économie sont très près des besoins de leurs membres.

Rentabilité accrue

À l'instar des caisses populaires, les caisses d'économie ont accru leur rentabilité en 1990. Les trop-perçus globaux des caisses ont frisé les 10 M\$, représentant 0,73 \$ par 100 \$ d'actif, le plus haut taux de rentabilité de leur histoire.

Cette rentabilité et la récente politique de non-distribution de ristournes aux membres ont accru la capitalisation des caisses d'écono-

mie et de leur fédération. Leur ratio de capitalisation est maintenant d'environ 5,15 %, ce qui est supérieur à l'objectif de 5 % fixé par le gouvernement du Québec lorsqu'il a consenti un crédit d'impôt sur les achats de parts permanentes par les membres.

La dernière tranche de parts permanentes qu'émettront les caisses d'économie en 1991 s'élève à 5,8 M\$. Cette injection de fonds renforcera encore la capitalisation des caisses.

La rentabilité des caisses d'économie n'est toutefois pas aussi forte que celle de l'ensemble des caisses Desjardins. Cela s'explique par le fait que les caisses d'économie sont en général plus petites que les caisses populaires et qu'elles perçoivent moins de frais d'administration. La provision pour créances douteuses fut l'an dernier de 0,23 \$ par 100 \$ d'actif, un ratio légèrement plus élevé que la provision

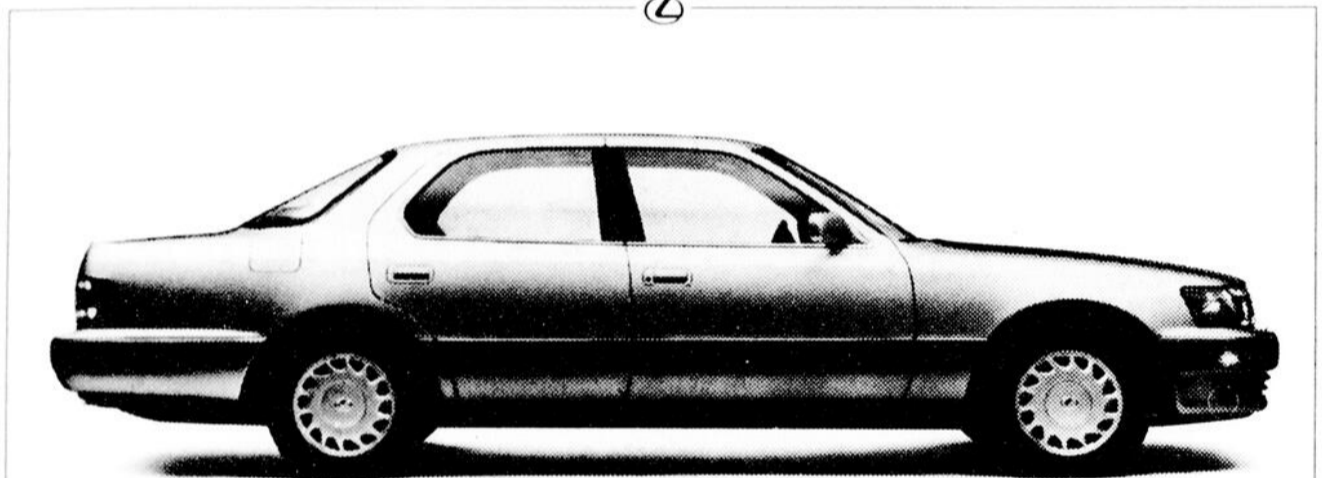
de l'ensemble des caisses populaires.

La plus importante caisse d'économie est celle des policiers de la Communauté urbaine de Montréal, dont l'actif dépassait les 114 M\$ à la fin de 1990. Elle est suivie par la caisse des pompiers de Montréal (actif de 85 M\$), celle des travailleuses et travailleurs de Québec (56 M\$) et celle des Cantons, qui regroupent les employés de plusieurs entreprises de Sherbrooke (45 M\$).

En 1990, une nouvelle caisse d'économie a été créée par les employés municipaux de Ville de Laval; deux autres caisses pourraient voir le jour en 1991, soit à l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont et à l'usine de Kruger à Bromptonville.

Les caisses d'économie, qui possèdent déjà 38 guichets, en ajouteront 12 autres en 1991.

JEAN-PAUL GAGNÉ



Un nouveau standard de service pour un nouveau standard d'automobile.

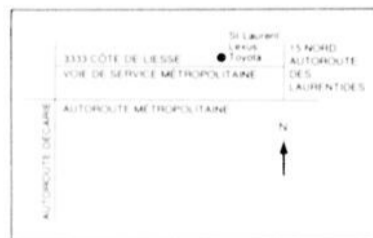
Notre but : rendre la Lexus aussi agréable à posséder qu'à conduire. Pour cela, nous avons fait de notre standard de service un des plus élevés du monde.

De votre première visite à notre salle d'exposition, tout comme lors de l'achat et du service après-vente, en fait, aussi longtemps que vous serez propriétaire d'une Lexus, vous découvrirez ce que signifie pour nous la conquête de la perfection.

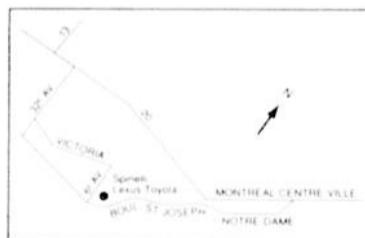
Nous vous invitons à faire l'essai d'une Lexus dès aujourd'hui.



VIMONT LEXUS TOYOTA
255, Boul. St-Martin Est
Laval, PQ
(514) 668-2710



ST-LAURENT LEXUS TOYOTA
3333, Côte de Liesse
St-Laurent, PQ
(514) 747-9811



SPINELLI LEXUS TOYOTA
561, Boul. St-Joseph
Lachine, PQ
(514) 634-7171

LEXUS

WordPerfect 5.1

Niveau I - 6 & 7 mai
Niveau II - 30 & 31 mai

\$195

Harvard Graphics 2.3

6 & 7 juin ou 29 & 30 août

\$250

Introduction à la micro-informatique et DOS (système d'exploitation)

21 & 22 mai ou 13 & 14 juin

\$195

dBASE IV*

Niveau I - 23 & 24 mai
Niveau II - 30 & 31 mai

\$265
\$250

Autres cours disponibles:

- Microsoft WORD
- Symphony
- Lotus Freelance PLUS
- RapidFile
- dBASE III PLUS
- Bedford Accounting
- Multimate 4.0
- Lotus 123
- Hard Disk Mgmt

Frais de formation admissibles à un crédit d'impôt remboursable.

Vanier College
L'Université de l'éducation

848-9900

Vanier Seminar Centre

425, de Maisonneuve ouest, Suite 1006, Montréal, QC H3A 3G5

*Lotus 1, 2, 3, Symphony & Freelance PLUS sont des marques déposées de Lotus Development Corp. dBASE III PLUS, dBASE IV & Multimate 4.0 sont des marques déposées de Intellibase Corp. Harvard Graphics est une marque déposée de Software Publishing Corporation. Bedford Accounting est une marque déposée de Computer Associates Inc. WordPerfect est une marque déposée de WordPerfect Corporation. Word est une marque déposée de Microsoft Corporation.

Caisses pop de Québec : rentabilité accrue, mais croissance lente de l'actif

Les 317 caisses affiliées à la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec** ont accru leur rentabilité, mais leur croissance a ralenti en 1990. Incidemment, la Fédération a un nouveau président depuis le 15 avril. Il s'agit d'**Yvan Caron**, 56 ans, directeur de la **Caisse populaire de Québec-est**; il succède à **Jacques Bertrand** qui a pris sa retraite. M. Caron cumulera temporairement les deux postes.

Les caisses ont obtenu des trop-perçus de 82 M\$ en 1990, en regard de 73 M\$ l'année précédente. Les trop-perçus après impôts ont atteint 0,88 \$ par 100 \$ d'actif, comparativement à 0,93 \$ pour l'ensemble des caisses Desjardins et à la moyenne de 0,71 \$ de l'ensemble des banques canadiennes.

L'actif de l'ensemble des caisses a dépassé les 8,7 milliards de dollars, en hausse de 6,5 %, ce qui est légèr-

ment inférieur à la croissance moyenne de 7,2 % de l'ensemble des caisses du Mouvement.

La croissance des prêts et de l'épargne a été presque identique : 7,2 % pour l'épargne et 7,3 % pour les prêts. Pour la deuxième année consécutive, la liquidité des caisses s'est accrue; elle représentait 16,5 % de leur actif à la fin de 1990.

Au sein de l'actif, la part des prêts à l'habitation a continué de décliner, passant de 53,4 % à 51,8 % de 1989 à 1990; l'encours des prêts commerciaux est passé de 21,3 % à 23,2 % tandis que celui des prêts à la consommation a été de 20,0 % en 1990, en regard de 20,3 % en 1989.

Quant aux composantes de l'épargne, elles révèlent que l'épargne à terme est passée de 62,5 % à 65,2 % de

l'épargne totale; l'épargne avec opération est passée de 18,2 % à 16,8 % alors que l'épargne stable est passée de 18,3 % à 15,2 %.

Capitalisation renforcée

La politique de capitalisation du Mouvement a fortement contribué à améliorer la solidité des caisses. Le ratio de la base d'endettement des caisses et de leur fédération a atteint 6,08 % à la fin de 1990, au lieu de 4,30 % un an auparavant. La base d'endettement, qui est formée du capital social, des trop-perçus non répartis et des réserves des caisses, a atteint 537 M\$ à la fin de 1990, en regard de 361 M\$

un an auparavant.

Cet accroissement de la capitalisation résulte de l'accroissement de 50 M\$ des réserves et de l'émission de parts permanentes. De plus, les caisses qui n'ont pas atteint leur ratio de capitalisation de 5 % ne distribuent pas de ristournes.

La récession a fait sentir ses effets. Le ratio des créances douteuses est passé de 0,11 % à 0,17 % de l'actif moyen, ce qui demeure très modeste; 14 caisses ont terminé leur exercice avec un déficit, mais ce déficit global s'établissait à seulement 1,9 M\$ en regard de 1,5 M\$ en 1989 et à près de 10 M\$ en 1982.

Les caisses de la région de Québec ont multiplié par

quatre le nombre de transactions par paiement direct, qui sont passées de 450 000 à 1,8 M de 1989 à 1990. Quant aux dépôts et retraits directs, ils se sont accrus de 22 %. Les transactions aux guichets automatiques ont augmenté de plus de 32 %. 44 nouveaux guichets s'ajouteront aux 166 que possèdent déjà les caisses.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Caisses de l'Estrie: 1,5 milliard d'actif

Les 78 caisses membres de la **Fédération des caisses populaires Desjardins de l'Estrie** ont franchi le cap de 1,5 milliard d'actif en 1990.

Leur actif global a cependant augmenté de seulement 5,2 % en 1990, comparativement à 7,9 % en 1989.

La rentabilité a été forte, alors que les trop-perçus se sont chiffrés à 12,8 M\$, soit 0,88 \$ par 100 \$ d'actif.

Grâce à la vente de parts permanentes et à une politique restrictive de distribution de ristournes, la capitalisation combinée des caisses et

de leur fédération a atteint 6,0 % au 31 décembre 1990.

La capitalisation combinée avait été de 4,25 % un an auparavant.

LA CONFÉDÉRATION VIE



William H. Alexander

La Confédération Vie annonce la nomination de **William H. Alexander** au poste de vice-président, Finances générales. La division des finances générales est responsable de plusieurs fonctions liées au placement des fonds de la Confédération Vie. M. Alexander est également président de La Confédération, Services financiers Limitée, qui s'occupe des services de trésorerie pour le Groupe Confédération Vie et qui offre divers services d'ingénierie financière tant pour des clients à l'intérieur du Groupe qu'à l'extérieur. Il continuera à relever de M. William D. Douglas, vice-président principal, Planification générale.

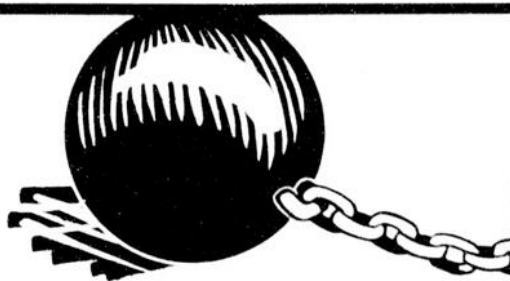
Le Groupe Confédération Vie, dont le siège social est situé à Toronto, a des bureaux au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. La Confédération Vie et ses filiales possèdent un actif géré de plus de 23 milliards de dollars, ce qui en fait des chefs de file dans la vente de produits d'assurances individuelles et collectives, ainsi que dans la gestion des caisses de retraite. Elles offrent des fonds mutuels, ainsi qu'un large éventail de services financiers, bancaires, de crédit-bail et de fiducie.

FÉDÉRATION DES ARPENTEURS - GÉOMÈTRES DU QUÉBEC



Jocelyn Fortin, a.-g. président

Lors de sa dernière réunion tenue le 5 avril 1991, la Fédération des arpenteurs-géomètres du Québec a élu monsieur **Jocelyn Fortin**, arpenteur-géomètre de Saint-Michel de Bellechasse à la présidence. Les autres membres du bureau sont messieurs **Jean Pinard**, a.-g. de Trois-Rivières, vice-président, **Christian Couillard**, a.-g. de Rimouski, secrétaire et **Louis-Paul Beaudry**, a.-g. de Sainte-Adèle, trésorier. La Fédération regroupe tous les arpenteurs-géomètres du Québec oeuvrant en cabinet privé.



VOTRE REÉR EST-IL IMMOBILISÉ?

Vous pouvez enfin le débloquent... grâce à un Fonds de revenu viager... offert par la Corporation Financière Mackenzie.

Mackenzie est le premier gestionnaire au Québec à vous proposer un moyen de débloquent vos actifs de REÉR immobilisés... à n'importe quel âge... pour améliorer votre situation financière. Ce moyen, c'est le Fonds de revenu viager, qui vous est offert par votre négociant indépendant en fonds de placement ou votre courtier.

Pour obtenir plus de détails sur cette nouvelle occasion exceptionnelle, renvoyez le coupon ci-dessous. Dès aujourd'hui!

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

Veuillez me dire comment je peux reprendre le contrôle de mes actifs de REÉR immobilisés.

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____

PROV _____ CODE POSTAL _____

TELEPHONE _____

ENVOYER À _____ (Domicile) _____ (Affaires)

Corporation Financière Mackenzie
1155, boul. René Lévesque o., bureau 1702
Montréal (Québec) H3B 4T4 (514) 866-1505



Pierre Blanchard

Jean-Guy Lahaie, président de Le Groupe Master Ltée est heureux d'annoncer la nomination de monsieur **Pierre Blanchard** au poste de directeur des ventes, division réfrigération.

Fort d'une solide expérience, monsieur **Blanchard** assurera désormais le développement et le maintien des activités du Groupe Master au Québec et dans les provinces atlantiques, côté réfrigération.

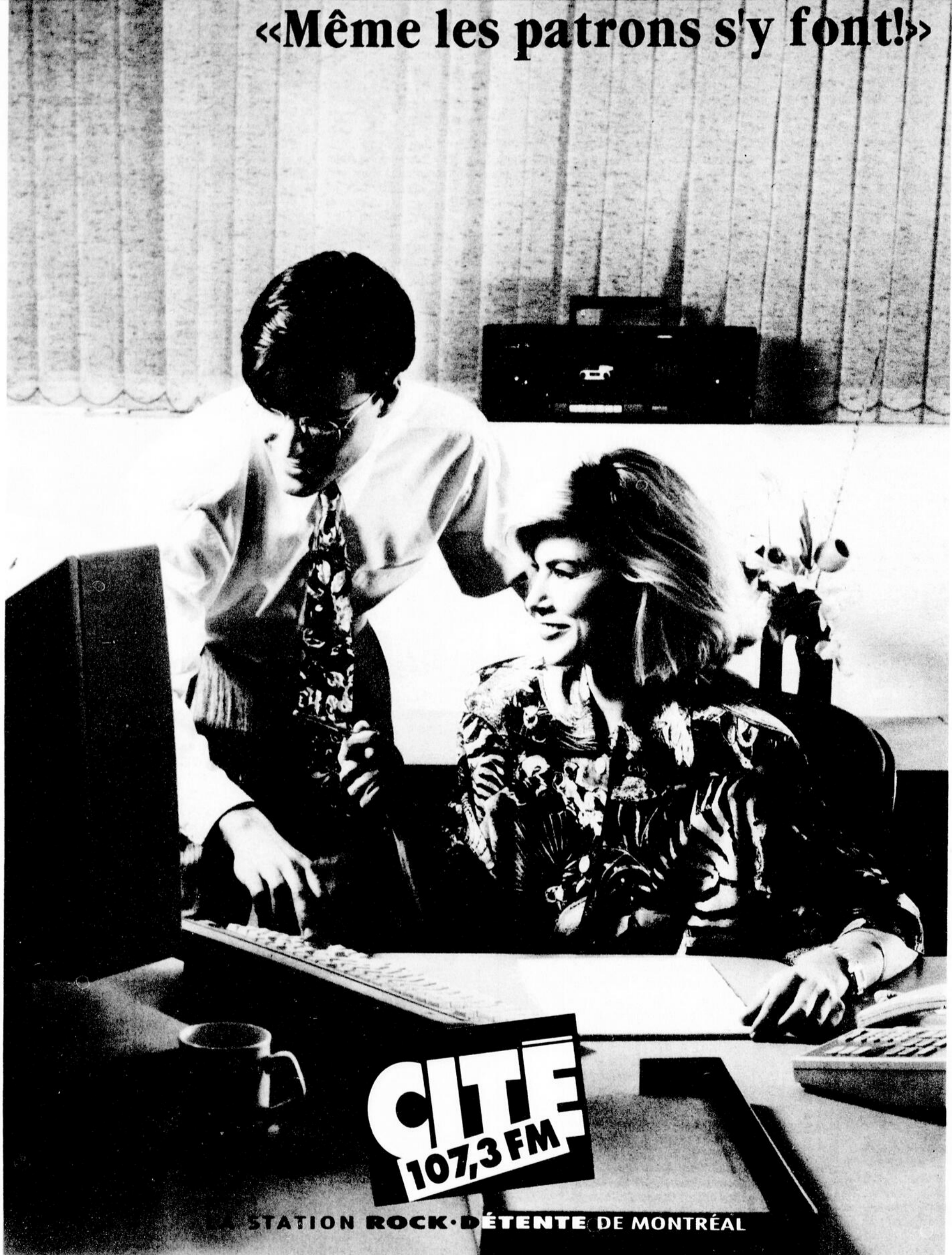
Issu d'une famille de pionniers dans l'industrie de la climatisation et de la réfrigération au Québec, **Pierre Blanchard** fut jusqu'à présent gérant général des ventes de la firme **Blanchard/Ness Ltée** et président co-fondateur de la compagnie **Climaref Ltée**. Outre ses engagements professionnels, monsieur **Blanchard** fut successivement président de l'A.R.W. Canada, président de H.R.A.I. Canada, président de R.S.E.S. Montréal, et président fondateur du Club Optimiste de Montréal. **Pierre Blanchard** demeure très actif au sein de cette industrie qui lui réserve aujourd'hui peu de secrets mais encore beaucoup de défis.

Le Groupe Master Ltée oeuvre dans l'industrie du chauffage, de la climatisation et de la réfrigération depuis 40 ans à titre de distributeur et manufacturier. Le siège social est situé au 2555, Place Chassé à Montréal.

Tél.: (514) 527-2301.

MA RADIO AU BOULOT

«Même les patrons s'y font!»



CITE
107,3 FM

STATION ROCK-DÉTENTE DE MONTRÉAL

Reconstruction du Koweït : le privé sera plus accessible que les grands contrats publics

Le redémarrage des entreprises privées au Koweït pourrait créer des occasions d'affaires plus accessibles aux Canadiens que les grands contrats de reconstruction de services publics.

« Le secteur privé koweïtien importait déjà pour trois à cinq milliards de dollars par an de biens et services avant l'occupation. Pour leur relance, ces entreprises auront besoin de tout, des simples trombones à papier jusqu'aux ordinateurs », indique Amin Kadrie, un homme d'affaires canadien qui a 12 ans d'expérience affaires au Koweït. Il est maintenant en poste aux bureaux de New York de **Alghanim Industries**, une firme spécialisée dans les pays arabes.

Amin Kadrie participait la semaine dernière à Montréal à une séance d'information sur le Koweït organisée par les ministères fédéraux des **Affaires extérieures** et du **Commerce extérieur** et le *Centre de commerce international de Montréal*.

Quelque 500 gens d'affai-

res ont assisté à la rencontre, auquel participait aussi l'ambassadeur canadien au Koweït, **Lawrence T. Dickerson**, l'un des premiers ambassadeurs occidentaux à revenir en poste au lendemain de la libération.

L'ambassadeur Dickerson a décrit l'état de désolation dans lequel les Occidentaux ont retrouvé la ville de Koweït après plusieurs mois d'occupation.

« Imaginez une ville comme Montréal privée d'électricité, d'eau courante, de télécommunications et de transports publics. De plus, presque tous les commerces et les bureaux de la ville, des salons de coiffure aux banques et services publics, ont été pillés », a-t-il indiqué.

« Personne au Koweït n'a encore une idée précise du coût de la reconstruction, qui prendra de trois à cinq ans. Les gens d'affaires koweïtiens et étrangers devront attendre encore quelques mois avant de pouvoir aller sur place parce qu'il n'y a rien pour les accueillir. »

CONTACTS UTILES

Pour les contrats publics :

M. Ibrahim Al-Shaheen
Kuwait Reconstruction Task Force
The Oberoi Hotel, P.O. Box 5397,
Dammam, Saudi Arabia
tél: (011-966-3) 834-5555,
poste 2206/2203
fax: (011-966-3) 834-9872

Bureau de reconstruction du Koweït
Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor, Ottawa (Ontario), K1A 0S6
tél: (613) 996-0034
fax: (613) 995-2121/995-5281

Groupe de travail sur la reconstruction du Koweït
Affaires extérieures et Commerce extérieur
Canada

125, Promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2
tél: (613) 996-2298
fax: (613) 943-8820/996-9265

Pour des contacts du secteur privé :

M. Amin Kadrie, exec. v.p. Alghanim Industries
c/o A.I. International Corp.
414, East, 75th Street, New York, New York, 10021
tél: (212) 737-3000
fax: (212) 249-4255

Centre de commerce du Canada (Dubai)
a/s John Schioler, dir. gén.
Conseil de commerce canado-arabe

55, rue Metcalfe, suite 1160, Ottawa (Canada), K1P 6N4
tél: (613) 238-4000
fax: (613) 238-7643

Une représentant du Conseil de commerce canado-

arabe, Lambert Toupin, a pour sa part souligné l'ou-

verture récente d'un *Centre de commerce du Canada* à Dubaï, capitale des Émirats Arabes Unis. Le Conseil regroupe une cinquantaine d'entreprises canadiennes qui ont des intérêts dans la région, dont **Bell Canada**, **Lavalin**, **Hydro-Québec** et **CAE Électronique** de Montréal.

Au niveau gouvernemental, les centres de référence d'affaires spéciaux pour le Koweït mis sur pied par la **Corporation commerciale canadienne** et le ministère des Affaires extérieures ont déjà reçu des demandes d'inscription de plusieurs centaines d'entreprises.

Le ministre fédéral du Commerce extérieur, **John Crosbie**, prépare une tournée d'une semaine dans la région avec une délégation d'affaires canadienne.

Pour le secteur privé koweïtien, Amin Kadrie de Al Ghanem Industries suggère pour le moment aux gens d'affaires canadiens de « bâtir leurs contacts d'affaires par des pays voisins du Ko-

weït comme l'Arabie-Saoudite et les Émirats-Arabes-Unis.

« Identifiez les bureaux régionaux des principales entreprises de construction américaines, britanniques ou françaises, qui auront les plus gros contrats publics, et proposez-vous comme fournisseurs », suggère-t-il.

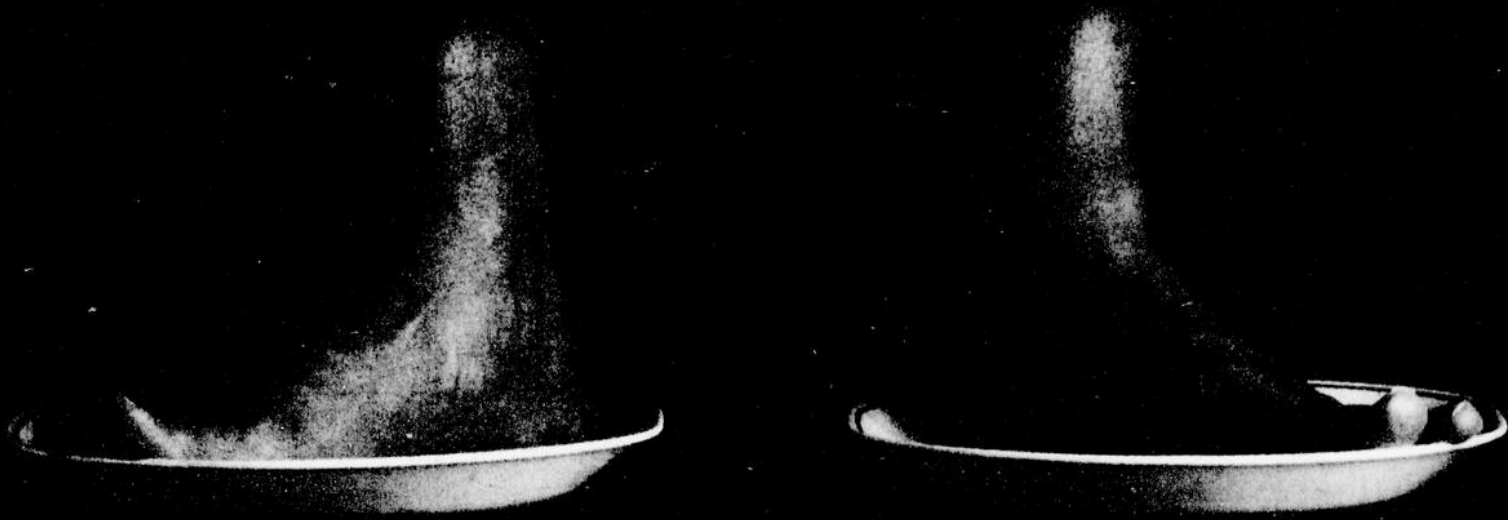
Il propose aussi aux entreprises canadiennes d'annoncer leurs services dans les principaux journaux d'affaires de la région. Par ailleurs, Amin Kadrie met en garde les entreprises à la recherche d'occasions faciles et à court terme.

« Les Koweïtiens sont des gens d'affaires sophistiqués et exigeants, qui privilégient des relations à long terme, dit-il.

« Ils rechercheront trois aspects majeurs pour les biens et services qu'ils achètent : le rapport qualité-prix, les conditions de livraison et le suivi logistique. »

MARTIN VALLIÈRES

Pour éviter ça



consultez votre avocat!

Parce qu'il a l'expérience des litiges, votre avocat est la personne la mieux placée pour vous conseiller dans vos décisions. Il peut vous éviter bien des désagréments.



Barreau du Québec
Des conseils de maîtres

La Loi sur la concurrence peut avoir un impact important sur les relations de travail

Depuis le 19 juin 1986, la *Loi sur la concurrence* comprend un ensemble complet de dispositions législatives qui s'appliquent aux fusions et acquisitions d'entreprises.

Or, ces dispositions législatives peuvent avoir un impact important sur les relations de travail. On n'a qu'à se souvenir qu'en 1989, le syndicat des employés de Steinberg se fonda sur ces dispositions pour tenter d'in-

valider la vente de Steinberg à Socanav et à la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Cette intervention prit alors la forme d'une demande d'injonction visant à obliger Corporation d'acquisition Socanav-Caisse inc. à se départir des actions acquises de Steinberg au motif que la transaction contrevient aux dispositions sur les fusions de la *Loi sur la concurrence*.

La *Loi sur la concurrence* autorise le directeur des enquêtes et recherches à présenter une demande d'ordonnance devant le Tribunal de la concurrence lorsqu'un fusionnement peut limiter sensiblement la concurrence. On entend par fusionnement l'acquisition d'actions ou d'éléments d'actif, une fusion ainsi qu'une entreprise en coparticipation.

Par ailleurs, dans certains cas, la *Loi* impose aux par-

ties à une transaction d'aviser le directeur et de lui fournir des renseignements spécifiques avant de compléter un fusionnement. Elles devront ainsi aviser le directeur lorsqu'elles ont un actif ou des revenus bruts supérieurs à 400 M\$ et envisagent l'une des transactions suivantes :

- l'acquisition d'éléments d'actif d'une valeur de plus de 35 M\$;
- l'acquisition d'actions comportant droit de vote

d'une entreprise ayant un actif ou des revenus bruts de plus de 35 M\$;

• une fusion si l'entreprise qui en résultait avait un actif ou des revenus bruts de plus de 70 M\$; ou

• une entreprise en coparticipation ayant un actif ou des revenus bruts de plus de 35 M\$. Le cas échéant, l'avis doit décrire la transaction ainsi que les objectifs d'affaires visés. On doit aussi joindre à l'avis les documents et les informations énumérés dans la *Loi*.

mes, le directeur peut demander une ordonnance à l'encontre d'un fusionnement même si les parties ont des actifs ou des revenus bruts de moins de 400 M\$.

Il est à noter que les transactions qui sont déjà complétées ne sont pas pour autant à l'abri de l'application de la *Loi* puisque le directeur peut même demander au Tribunal d'émettre une ordonnance pour dissoudre un fusionnement réalisé depuis moins de trois ans.

Bien que la Cour supérieure du Québec ait déclaré inconstitutionnels le Tribunal de la concurrence et les pouvoirs d'ordonnance qui lui permettent d'empêcher ou de dissoudre un fusionnement, le directeur et le Tribunal continuent toujours d'exercer leurs pouvoirs jusqu'à ce que les tribunaux d'appel statuent définitivement sur la question.

Délais

Le directeur a alors sept et 21 jours pour évaluer l'impact de la transaction sur la concurrence. Néanmoins, il peut aviser les parties que le fusionnement ne pose pas de problème au niveau de la concurrence avant l'expiration du délai.

Les transactions complexes peuvent parfois nécessiter un examen de plus de 21 jours. Dans ce cas, le directeur peut exiger que les entreprises en cause n'intègrent pas leurs actifs jusqu'à ce qu'il ait terminé son enquête.

Il faut toutefois garder à l'esprit que la *Loi sur la concurrence* s'applique à tous les fusionnements, y compris ceux pour lesquels il ne faut pas donner d'avis au directeur. En d'autres ter-

DANIEL-MARTIN BELLEMARE



Me Daniel Martin Bellemare fait partie de l'étude Desjardins Ducharme.

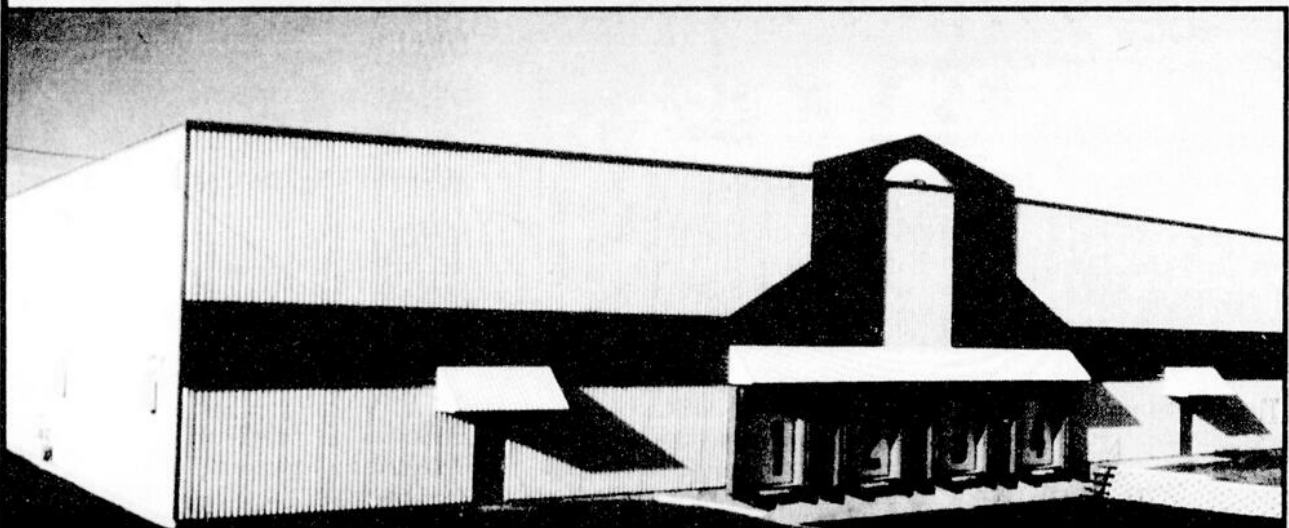
« Quand le budget est le facteur clé, on peut compter sur Murox ! »



M. Guy Brouillard
R. BROUILLARD & ASS. INC.
Entrepreneur Général
St-Hyacinthe

« Lorsque notre client est venu nous voir pour construire un entrepôt de 40,000 pieds carrés, il voulait respecter un budget bien précis. Quatre compagnies ont soumissionné, mais le Système de Bâtisse Murox offrait le meilleur rapport qualité/prix.

Les murs modulaires fabriqués en usine ont été livrés à temps. Même si on devait construire en plein hiver, le Système Murox nous a permis de devancer l'échéancier de près de quatre semaines. Avec Murox, il n'y a pas de mauvaises surprises; on peut respecter notre budget. »



M. Jean Larivière
GERMAIN LARIVIÈRE LTÉE
Ste-Rosalie



M. Jules Tanguay
Architecte
St-Hyacinthe

« Nous voulions regrouper tous nos entrepôts sous un même toit sans pour cela dépenser une fortune. Après étude de plusieurs soumissions pour notre bâtisse, qui comprenait aussi une mezzanine, le Système Murox offrait un meilleur coût au pied carré. Avec Murox, nous avons eu droit à une qualité exceptionnelle pour l'argent investi, considérant en plus la rapidité avec laquelle les travaux ont été réalisés, au coeur de l'hiver. »

« Mon client ne voulait pas que son entrepôt ait l'air d'une boîte carrée. Grâce au Système Murox, je pouvais jouer avec les couleurs pour donner du style à cette bâtisse. De plus, la qualité de la documentation technique fournie par Murox m'a permis de réaliser rapidement les plans, tout en rendant beaucoup plus facile la supervision du chantier. »

- AVEC SES CONCEPTIONS INFORMATISÉES
- AVEC SES CAPACITÉS DE PRODUCTION INTÉGRÉES
- AVEC SON PERSONNEL HAUTEMENT QUALIFIÉ

Murox est en mesure de vous fournir une bâtisse conçue selon vos besoins.

COMMUNIQUEZ DIRECTEMENT AVEC LE FABRICANT AU 1-800-463-8874

La solution constructive
murox

125, rue du Parc, St-Joseph
Beauce (Québec) Canada, G0S 2V0

le groupe
canam manag

MECURIADES 89
Finaliste :
Marketing
PME

LES CONFÉRENCES SUR L'ESPACE de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Monsieur Mark K. Graig
Directeur
Programme d'exploitation Lune-Mars
NASA, Washington, D.C., U.S.A.



Le lundi 29 avril
de 17h30 à 20h
Cinéma IMAX

Allocation:
«Le programme Lune-Mars»

et projection du film «LA PLANÈTE BLEUE»

Membre : 12\$ Non-membre : 16\$ Étudiant : 8\$



Réservations: 288-8000
772, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3A 1G1

FINANCE

LA VALEUR DU RÉER N'INFLUE PAS SUR LE NIVEAU DES PENSIONS GOUVERNEMENTALES

Les pensions provenant du RRQ et du RPC sont acquises, quelle que soit l'importance du réer p. 30



PRODUITS PÉTROLIERS : L'IMPERIALE DOMINE TOUJOURS

L'acquisition de Texaco a dynamisé La Compagnie pétrolière Impériale pp. 46-47

Arden R. Haynes

LES AFFAIRES

Perspectives financières de Molson : les analystes sont divisés

Le vent semble tourner pour Molson (Mtl, A, 41 \$). Recommandée par la grande majorité des analystes il y a quelques semaines, la société ne fait plus l'unanimité aujourd'hui.

Les quatre analystes qu'a consultés LES AFFAIRES incarnent bien les opinions divergentes à l'égard de Molson : deux recommandations d'achat, une de maintien et une de vente.

Étrangement, ce changement de cap n'est pas lié à la radiation de 156 M\$ de l'investissement de Molson dans le holding australien Harlin Holdings Pty, contrairement à ce qu'on pourrait penser.

« Il y a longtemps que ce placement n'a plus aucune valeur. Molson comptabilise un fait que le milieu financier tenait déjà pour acquis », a déclaré Michael Palmer de Sanwa McCarthy Securities.

D'ailleurs, après avoir reculé de 1 \$ à 42,50 \$ le lendemain de l'annonce de la radiation, l'action de Molson a repris le terrain perdu pour clore avec une baisse de seulement 0,25 \$ à 44 \$.

En fait, c'est parce que le titre de Molson a si bien fait en bourse depuis l'automne que certains analystes se font moins chauds à son égard.

Deux jours avant l'annonce de la radiation, l'action avait touché un nouveau sommet des 52 dernières semaines, à 44,25 \$. Au début d'octobre, l'action se négociait à 29 \$, un gain négocier de plus de 52 % en six mois.

Perte nette de 1 \$ en 1990-91

La radiation se traduira sans doute par une perte de l'ordre de 1 \$ par action pour l'année qui a pris fin le 31 mars dernier. Sur une base opérationnelle cependant, les estimations varient entre 3,25 \$ et 3,35 \$.

Au cours récent de 44 \$, l'action de Molson commande un multiple de 13,1 à 13,5 fois le profit de cette année.

Outre l'impact négatif sur les résultats de 1990-91, la radiation entraînera un manque à gagner de l'ordre de 0,18 \$ à 0,20 \$ par action au bénéfice de Molson sur une base annuelle, calcule Martin Kaufman de Nesbitt Thomson.

Cela est lié au fait que Molson devra déboursier 111 M\$ pour racheter le capital et les intérêts de la dette de Harlin, dont elle garantissait le cautionnement.

Molson avait prêté cette somme à Harlin en 1989 pour lui permettre de prendre le contrôle d'Elders IXL. Molson a par la suite vendu cette dette à une institution non identifiée tout en garantissant son cautionnement.

Harlin est une société de portefeuille créée par des dirigeants d'Elders IXL pour en prendre le contrôle. Harlin et Molson misaient sur la restructuration d'Elders par la vente de différents éléments d'actif non brassicoles et le paiement de dividendes pour rembourser les prêts obtenus lors de la mainmise.

MOLSON

Activités : Société propriétaire des Brasseries Molson, du fabricant de nettoyeurs Diversey Corp., de la chaîne de matériaux de construction Beaver Lumber et du Club de hockey Les Canadiens.

Cours récent A : 41 \$ Valeur comptable : 26,30 \$ (12-90)
Haut (52 sem.) : 44,25 \$ Bas (52 sem.) : 28,25 \$

	Ventes (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action (\$)
1992 (p)	2 473	132	3,57
1991 (p)	2 025	116	3,26
1991 (9 mois)	1 983	105	2,99
1990 (9 mois)	2 003	96	2,91
1990	2 122	107	3,25
1989	2 132	87	2,65
1988	2 017	79	2,40

(p) : prévisions de Jacques Kavafian de McNeil Mantha L'exercice financier se termine le 31 mars.

Tableau : LES AFFAIRES

Incapable de vendre les éléments d'actif identifiés en raison de la récession et du peu d'intérêt suscité, Elders a cessé de payer ses dividendes, entraînant Harlin près du gouffre.

Molson rachète cette dette pour éviter d'engager toute dette supplémentaire qui décollerait d'intérêts impayés.

Le manque à gagner de 0,18 \$ à 0,20 \$ par action représente l'intérêt que Molson aurait eu sur la somme de 111 M\$ si elle n'avait pas repris la dette de Harlin, a expliqué Philip Koven de Nesbitt Thomson.

M. Palmer voit cela d'un tout autre angle. « En ven-

dant la dette de Harlin, Molson a artificiellement gonflé son bénéfice de 1989-90 de l'intérêt gagné sur les 111 M\$ ».

Bière : très rentable

Pour ce qui est de la bière, tous les analystes s'entendent pour dire que les économies d'échelle qu'a permis de réaliser la fusion de Molson et de Carling O'Keefe lui permettront d'améliorer la rentabilité des activités brassicoles en dépit d'un déclin du volume de bière.

« La consommation de bière recule graduellement

tous les ans depuis 10 ans », a exposé M. Palmer.

Tous les analystes sont aussi d'avis que Beaver Lumber, la chaîne de magasins de matériaux de construction, connaîtra une autre année peu reluisante. Au cours des neuf premiers mois, son apport au profit de Molson a chuté de 42 %.

C'est la division de produits chimiques de nettoyage et de désinfection qui ne fait pas l'unanimité. Jacques Kavafian de McNeil Mantha et M. Kaufman qualifient l'acquisition de DuBois Chemicals d'intelligente et naturelle.

Leurs produits et marchés se complètent. DuBois est le deuxième fournisseur en importance de produits nettoyants aux États-Unis. Sa force est dans le segment des hôtels, restaurants, aéroports et hôpitaux.

DuBois réalise quelque 60 % de ses revenus aux États-Unis. Ses affaires au marché institutionnel sont six fois plus importantes que celles de Diversey, dont la force est dans la restauration et les entreprises alimentaires.

Diversey Corp., filiale de Molson, réalise 86 % de son chiffre d'affaires à l'extérieur du Canada, principalement aux États-Unis, en Europe et en Amérique centrale.

M. Palmer se fait moins positif. Il estime que Molson a payé trop cher pour DuBois, quelque 243 M\$ US, surtout à la lumière du déclin

de 5 % de ses ventes et de 38 % de ses profits en 1990.

L'analyste de Sanwa McCarthy recommande la vente de l'action de Molson à la lumière d'une prévision de rentabilité décevante.

M. Koven aime toujours Molson comme entreprise, mais il estime le prix de son action moins attrayant, d'où sa recommandation de conserver. Sur faiblesse du cours cependant, il augmenterait sa position.

À l'opposé, M. Kaufman recommande Molson depuis cinq ans. À l'époque, Labatt (Mtl, 23,88 \$) valait 3 à 4 \$ de plus que Molson. Aujourd'hui, le titre de Molson vaut 20 \$ de plus que celui de Labatt.

« C'est un rattrapage de plus de 24 \$ depuis ma recommandation initiale. L'action commence à bien refléter sa valeur. Je ne serais pas surpris de voir l'action à 60 \$ d'ici deux ans ».

Molson est en meilleure position que Labatt pour tirer avantage du retrait des barrières interprovinciales visant la bière et éventuellement de celles entre le Canada et les États-Unis, estime de son côté M. Kavafian.

Son cours cible est de 50 \$ d'ici 12 mois. À ce moment, le marché aura déjà prévu le bénéfice de 4,05 \$ par action projeté pour l'exercice 1992-93. Le multiple cours-bénéfice de 12,3 se situe dans sa moyenne historique.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Le Hameau du Fleuve

Devenez propriétaire d'une maison-soleil arborant une porte-patio dans chaque pièce, permettant d'être en contact constant avec la nature. L'aménagement extérieur comprend: pavage, patios, pelouse, arbres, arbustes, etc... L'entretien est inclus dans des frais de condo évalués selon la dimension de votre terrain et l'ensemble de vos besoins personnels.

La propriété est entourée de clôtures et de murets harmonisés pour assurer un maximum d'intimité.

Le Hameau du Fleuve s'inspire de projets similaires réalisés en Californie et en Floride.

LES AVANTAGES DE LA MAISON-CONDO

- entretien de la pelouse
- taille des arbustes
- déneigement
- lavage des vitres

LES ATOUTS D'UNE MAISON UNIFAMILIALE

- 7 modèles exclusifs, spacieux, personnalisés
- plafond cathédrale
- thermopompe géothermique
- bain tourbillon, foyer
- système d'alarme et interphone
- aspirateur central
- terrain paysagé et clôturé (5.000 à 12.000 p.c.)
- garage double, gouttières

LA MAISON...CONDO



REPENTIGNY

MAISONS MODÈLES
BUREAU DES VENTES
92, De Valcourt
Lun. au jeu. : 13h à 21h
Ven. au dim. : 13h à 17h

MEMBRE DE L'A.P.C.H.O.

AUTOROUTE 40
SORTIE 100
VALMONT
IBERVILLE
DE VALCOURT

SUIVEZ LES DRAPEAUX VERTS

Tél.: 581-0367
FAX: 582-3188

FINANCE

L'année 1991 sera plus difficile que les deux dernières années records

SNC lève 32,3 M\$ par le biais d'une émission de bons de souscription

Groupe SNC (Mil. A, 17 \$) procédera à l'émission d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A par l'entremise de 1,9 M de bons de souscription à 17 \$ chacun au moyen d'un placement privé auprès d'investisseurs institutionnels.

Chaque bon permettra à son porteur d'acquiescer une action de SNC sans paiement additionnel. La vente des bons devrait être complétée au plus tard le 26 avril 1991.

Le placement privé sera géré par Corporation Gordon Capital, RBC Dominion valeurs mobilières et ScotiaMcLeod.

Les recettes permettront au Groupe SNC d'améliorer son fonds de roulement et de compléter les investissements poursuivis.

Plus tôt dans la semaine, Les technologies industrielles SNC a convenu d'acquiescer au comptant 100 % de la société danoise Ginge-Kerr A/S, une entreprise spécialisée dans les dispositifs de

GRUPE SNC

Activités : Ingénierie-construction et fabrication de produits de défense et de protection.

Cours récent : A, 17 \$ Dividende : 0,36 \$
Haut (52 sem.) : 18,50 \$ Bas (52 sem.) : 9,38 \$

	Ventes (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action (\$)
1990	447,4	22,9	2,09
1989	349,5	18,4	1,80
1988	320,7	(23,2)	(2,23)
1987	407,3	6,9	0,58

L'exercice financier se termine le 31 décembre.

Tableau : LES AFFAIRES

détection et de lutte aux incendies dans les domaines industriel, de plates-formes pétrolières et maritime.

Ginge-Kerr emploie une centaine de personnes et a des filiales à part entière en Norvège et au Royaume-Uni. Avec un chiffre d'affaires

de 25 M\$, cette société offre des produits et services qui complètent ceux de la division Sécuriplex de Technologies industrielles SNC.

Sécuriplex fabrique des dispositifs électroniques de détection et de lutte aux incendies et aux avaries pour

des applications navales, industrielles et commerciales à son usine de Pointe-Claire.

Cette transaction s'inscrit dans le cadre du virage stratégique et dans la restructuration de la division des produits de défense de SNC. Au cours des prochains mois, les activités de fabrication de munitions à l'usine de Val-Bélair seront regroupées à celles de Saint-Augustin et de Le Gardeur.

1991 sera moins facile

Les Technologies industrielles SNC regroupe maintenant les filiales connues sous les noms Industries ValCartier, Les Arseneaux canadiens, Sécuriplex et les Produits de défense SNC.

Ce repositionnement en vue de moins dépendre du secteur de la défense pourrait signifier d'autres acquisitions et la mise au point de produits à usage policier et de protection.

L'année 1991 sera plus difficile pour SNC que les deux années records qu'elle vient de connaître. Guy Saint-Pierre, président du Groupe SNC, a tenu à dissiper la perception que la rentabilité de la société avait une dynamique propre, indépendante de l'environnement économique dans une allocation récente.

L'obtention de contrats importants tels ceux découlant d'Hibernia et de la Baie James, l'importance au sein de SNC des secteurs énergie et environnement de même que son statut de fournisseur désigné en munitions du gouvernement fédéral, donnent cette impression au milieu financier.

De même, SNC bénéficiait récemment de la perception qu'elle profiterait de la guerre du Golfe à titre de fournisseur de munitions et de maître d'oeuvre dans les travaux de reconstruction du Koweït.

Or, la guerre du Golfe a provoqué plutôt des difficul-

tés budgétaires importantes au ministère de la Défense, ce qui a eu des répercussions négatives sur les relations d'affaires.

De plus, M. Saint-Pierre estime que les budgets de reconstruction du Koweït ont été exagérés. L'échéancier des travaux ne commencera qu'en 1992 pour quelques projets urgents qui iront vraisemblablement à des firmes américaines.

Par ailleurs, la sévérité de la récession dans certains secteurs industriels a poussé de nombreux décideurs au Canada à reporter plusieurs projets ou tout au moins à les étaler dans le temps. À court terme, ces facteurs auront un effet négatif sur la rentabilité de SNC.

Le Groupe ne serait ainsi pas en mesure de comptabiliser certains contrats au premier trimestre comme il l'avait planifié.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

La semaine des secrétaires 1 500\$ de produits à gagner

MÉMO INTERNE

À: *mon patron*
De: *notre secrétaire*
Sujet: *semaine des secrétaires*

« Juste un petit mot pour vous rappeler que la Semaine des secrétaires se tiendra du 22 au 26 avril. À cette occasion, les parfumeries 'Dans un Jardin' lancent un concours De toute beauté !... concours où je pourrais gagner...



• un des 5 ensembles-cadeaux L'Efficace d'une valeur de 18\$



• un des 5 ensembles-cadeaux La Professionnelle d'une valeur de 28\$



• un des 5 ensembles-cadeaux L'Indispensable d'une valeur de 38\$

ou encore, le Grand Prix de 1 000 \$ de produits 'Dans un Jardin'.

Il suffit, patron (!), que vous complétiez le coupon de participation ci-dessous (... je m'occuperai de le faire parvenir). Et si jamais vous souhaitiez m'offrir un de ces ensembles-cadeaux, sachez qu'ils sont offerts dans toutes les parfumeries 'Dans un Jardin'.

P.S.: Tirage le 25 avril.

Dans un Jardin
Parfumeur à Paris
Votre Parfumerie la plus près :
Montréal et environs: 1 (514) 641-4635
En province: 1 800 363-0594

LES AFFAIRES

CITE 107,3 FM
MONTRÉAL

CITE 107,5 FM
QUÉBEC

Un concours De toute beauté!

Nom du patron: _____
Nom de la secrétaire: _____
Entreprise: _____
Adresse: _____ Code postal: _____
Téléphone: _____ Télécopieur: _____
Faites parvenir à : Journal Les Affaires 465, rue St-Jean 9^e étage
Montréal (Québec) H2Y 3S4

COTE 100 AVAIT PRÉVU LA FORTE HAUSSE DE LA BOURSE

LES AFFAIRES, 24 novembre 1990
 "UNE OCCASION EXCEPTIONNELLE D'ACHAT SE DESSINE EN BOURSE"
 Comment pouvez-vous en profiter?

En novembre dernier, COTE 100 avertissait les investisseurs qu'une hausse spectaculaire était sur le point de survenir à la bourse. COTE 100 était tellement confiant et convaincu qu'il a utilisé deux pleines pages de publicité dans le Journal *LES AFFAIRES* pour avertir ses lecteurs.

Deux mois après la diffusion de ce message, la bourse a effectivement explosé à la hausse. D'octobre à mars, le TSE 300 a gagné près de 20 %. L'indice Dow Jones aux États-Unis a bondi de 25 %. Plusieurs titres ont progressé de 50 % et plus pendant cette courte période.

Ces chiffres sont impressionnants, mais il y a mieux. En février dernier, COTE 100 faisait ses 10 recommandations pour 1991. Il s'agit de 10 titres sous-évalués selon COTE 100. Ceux qui ont acheté ces titres ont vu leur portefeuille augmenter de 20 % en seulement douze jours!

Cela n'est qu'un aperçu de la performance de COTE 100. Du 1er septembre 1990 au 1er mars 1991, le portefeuille réel de COTE 100 a grimpé de 15,4 %. Pendant ce temps, le TSE 300 a progressé de seulement 3,5 %.

Des exemples frappants

Par exemple, en décembre 1990, COTE 100 disait d'acheter Premier Choix à 4,60 \$. Le titre est maintenant à 6,25 \$ pour un gain de 35,9 %.

Également, la Banque de Montréal était recommandée à 28 \$. Le titre est maintenant à 34,63 \$ pour un gain de 23,7 %. Bombardier était recommandée à 13 \$, le titre est maintenant à 17,63 \$.

En janvier 1991, COTE 100 faisait sa deuxième recommandation aux États-Unis, soit Cascade International à 2,75 \$ US. Aujourd'hui, le titre se transige à 4,50 \$ US, pour un profit de 63,6 %.

En passant, la première recommandation américaine de COTE 100 était Seagate Technology, vendue après un profit de 53 %.

Également en janvier dernier, COTE 100 a acheté des actions de Journey's End à 5,50 \$. Aujourd'hui, vous pouvez les vendre à plus de 8 \$.

Cette performance n'est pas un coup de chance éphémère. Depuis plus de trois ans, COTE 100 bat année après année les principaux indices boursiers. Par exemple, en 1988, COTE 100 a montré un gain de 37,1 % par rapport à une hausse de 19,1 % du TSE 300. En 1989, le profit a été de 38,4 % par rapport à 23,4 % pour le TSE 300.

Le rendement annuel de COTE 100 depuis trois ans a été de 21,8 % par rapport à 8,7 % pour le TSE 300*. De plus, cette performance tient compte des frais de commissions.

Si vous croyez que cela est facile, précisons que 75 % des investisseurs professionnels sont incapables de battre la performance des indices boursiers importants.

Le message de COTE 100 en novembre dernier était donc fort pertinent et même clairvoyant. Toutefois, ceux qui connaissent l'approche ultra-conservatrice de COTE 100 pour dénicher des aubaines en bourse savent fort bien que COTE 100 ne

recherche pas le sensationnalisme.

COTE 100 est en fait un secret bien gardé parmi les initiés. Il ne fait presque jamais de publicité. Il ne vise pas la masse; seulement une minorité d'investisseurs sérieux.

Le secret de COTE 100

Quand COTE 100 a pris la peine d'avertir qu'*"Une occasion exceptionnelle se dessine en bourse"*, il y croyait. Il se basait sur un grand nombre d'indicateurs qui ont fait leurs preuves.

Mais qu'est-ce que COTE 100 et comment parvient-il à réussir là où beaucoup de gens sérieux échouent lamentablement?

On peut faire fortune à la bourse ou tout perdre, car elle n'est pas un milieu facile. Des milliers d'investisseurs (parmi eux des ingénieurs, des médecins, des «MBA», etc.) se font brûler en plaçant leur argent selon des «tuyaux», des conseils de courtiers peu renseignés ou simplement sous le coup d'émotions.

Ces recettes mènent à la ruine et c'est là que COTE 100 fait la différence.

D'abord, COTE 100 repose sur un système informatique sophistiqué d'analyse financière. Ce système a pour but d'identifier des aubaines en bourse. Pour ce faire, il pondère selon une recette secrète 17 critères fondamentaux. Ensuite, il classe les titres par rapport au titre parfait, celui dont la cote égale 100.

Par exemple, si le titre qui vous intéresse a une cote de 85, vous avez possiblement une véritable aubaine entre les mains. Par contre, si sa cote est de 23, attention, ce titre pourrait connaître des ratés, même si votre courtier le recommande.

Ainsi, COTE 100 enlève d'un coup une bonne partie du jeu destructeur des émotions en bourse. En effet, les bases fondamentales solides de COTE 100 éliminent les décisions émotives, celles qui vous font perdre des fortunes.

Éviter des erreurs coûteuses

D'autre part, COTE 100 est également un portefeuille réel. Lorsque COTE 100 recommande un titre, il ne s'agit pas seulement d'un geste théorique, le titre est vraiment acheté. COTE 100 se met réellement dans la peau du petit investisseur. Lorsqu'il se trompe, c'est son argent qu'il perd.

Enfin, au-delà de sa performance exceptionnelle, COTE 100 permet à l'investisseur



Guy Le Blanc
 Créateur de COTE 100 et chroniqueur au Journal *LES AFFAIRES*.

d'éviter les erreurs coûteuses. Il ne faut pas croire que COTE 100 gagne à tout coup. À la bourse, c'est absolument impossible. COTE 100 peut commettre des «erreurs» comme tout le monde, mais contrairement aux méthodes employées par la majorité des investisseurs, le système limite substantiellement les erreurs.

Cette approche prudente a permis à COTE 100 d'avertir plusieurs fois ses clients d'éviter certains titres alléchants, mais trop chers. Plusieurs de ces titres ont chuté par la suite et les clients de COTE 100 ont

sauvé des milliers de dollars.

Par exemple, en février 1990, COTE 100 avertissait que BCE Mobile était trop cher à 25,50 \$. Un an plus tard, ce titre a chuté de 34,8 %. À la même date, COTE 100 disait d'éviter Paul Martin, Atlantique et Plastique Moderne. Depuis, les trois compagnies ont disparu.

En fait, la baisse moyenne des titres dangereux identifiés par COTE 100 a été de 64,8 % de février 1990 à février 1991!

Secret bien gardé

La performance de COTE 100 est vraiment exceptionnelle. En fait, si COTE 100 était un service américain, il y a fort à parier que les médias en auraient fait une vedette. Ici au Québec, même si COTE 100 est la seule lettre de langue française consacrée exclusivement à la bourse, nous sommes plus timides, plus modestes.

COTE 100 demeure donc un secret bien gardé, ce qui est un avantage précieux pour l'investisseur astucieux.

COTE 100 invite donc certains lecteurs du Journal *Les Affaires* à essayer ses services exclusifs. L'offre qui suit est en effet strictement réservée aux lecteurs des *Affaires* sérieux qui sont intéressés par la bourse et qui veulent améliorer leur performance.

Un abonnement d'un an à COTE 100 coûte seulement 170 \$ (taxes incluses). C'est minime si on considère qu'une seule transaction peut rapporter plusieurs fois ce montant. De plus, vous recevrez tout à fait gratuitement les trois derniers numéros de COTE 100 pour vous familiariser avec son approche (incluant les recommandations de COTE 100 pour 1991 et les titres dangereux que vous devez éviter).

Autre prime gratuite: ceux qui s'abonneront d'ici les 30 prochains jours recevront en bonus le livre *Comment lire les états financiers*.

Enfin, votre investissement est protégé par une garantie inconditionnelle: si vous n'êtes pas satisfait de la valeur de COTE 100, vous serez immédiatement remboursé au prorata de votre abonnement.

RAPPORT SPÉCIAL INÉDIT... GRATUIT

De plus, ceux qui s'abonneront pour deux ans à COTE 100 (seulement 270 \$, taxes incluses) recevront un rapport exclusif sur 53 titres québécois. Ce rapport unique présente les recommandations de COTE 100 concernant 53 titres québécois.

En quelques mots, vous connaîtrez exactement les points forts, les points faibles et la recommandation de COTE 100 pour des titres comme *Air Canada, Cascades, Canam Manac, DMR, Sico, Unigesco, Artopex, Métro-Richelieu, Shermag*, etc.

Ce précieux document a été distribué à seulement une brochette d'investisseurs. C'est la dernière fois qu'il est offert et seulement à ceux qui s'abonnent pour deux ans à COTE 100.

AGISSEZ VITE

La hausse en bourse des dernières semaines n'est qu'un début. Les investisseurs bien informés auront encore beaucoup d'occasions de s'enrichir. Avec COTE 100 et ses informations uniques, vous avez la chance d'avoir une longueur d'avance sur les autres investisseurs.

Pour avoir accès au système COTE 100 et à la lettre financière, envoyez immédiatement votre chèque de 170 \$ pour un an ou de 270 \$ pour deux ans à COTE 100, 575 est, rue Beaumont, St-Bruno, QC, J3V 2R2.

P.S.

N'oubliez pas: en plus des 12 prochains numéros, un abonnement d'un an vous donne droit à trois numéros de COTE 100 et au livre gratuit. Avec l'abonnement de deux ans vous recevrez gratuitement en plus un rapport spécial sur 53 titres québécois. Enfin, vous êtes protégé par une garantie inconditionnelle.

* Les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs.



COTE 100 Inc.,	12 numéros	170 \$ *	<input type="checkbox"/>
575 est, rue Beaumont,	24 numéros	270 \$ *	<input type="checkbox"/>
St-Bruno, QC,	* (Taxes Incluses)		
J3V 2R2			
NOM _____			
ADRESSE _____			
VILLE _____			
CODE POSTAL _____			
TÉL.: () _____			

(GARANTIE INCONDITIONNELLE: satisfaction garantie ou argent remis au prorata)



Ô Huiles entre les Huiles, membres et futurs membres... Le Club des Gouverneurs a du nouveau pour vous!

**Un
week-end
gratuit
à l'hôtel.**

Vous êtes membre du Club des Gouverneurs?

Vous serez donc ravi d'apprendre que notre promotion de lancement du nouveau Club des Gouverneurs — 10 nuitées à l'Hôtel des Gouverneurs et vous avez droit à l'hébergement gratuit pour deux personnes durant un week-end à l'Hôtel des Gouverneurs de votre choix — se poursuivra jusqu'au 30 juin 1991!

Vous n'êtes pas encore membre? Alors sachez que les membres du Club des Gouverneurs profitent de toute une gamme de services personnalisés. L'adhésion est gratuite et la carte de membre donne droit à des chambres de catégorie supérieure à des tarifs préférentiels dans tous nos hôtels. Les membres profitent d'un système de réservations garanties ou hébergement gratuit, de formalités d'arrivée et de départ simplifiées, de l'occupation double sans frais supplémentaires et de la possibilité de quitter la chambre à 15 heures.

Et grâce à l'extension de notre promotion, nos nouveaux membres auront tout le loisir de profiter de notre offre de lancement d'ici le 30 juin 1991!

Pour devenir membre ou pour obtenir de plus amples renseignements communiquez avec nous en composant le 1 800 463-2820.



**HÔTEL
DES GOUVERNEURS**



Montréal (Le Grand), Montréal (Place Dupuis), Longueuil (Ile Charron), Laval, Québec (Place Hauteville), Sainte-Foy, Trois-Rivières, Sherbrooke, Chicoutimi, Sept-Îles, Rimouski, Matane

VOTRE ARGENT

La valeur du réer n'influence pas les pensions des gouvernements

Serait-il plus avantageux de retirer mon réer avant l'âge de 65 ans pour ne pas perdre mes pensions des gouvernements?

Albert L.
L'Assomption

Albert a 54 ans. Il a accumulé 275 000 \$ dans son réer (régime enregistré d'épargne-retraite). Il n'a pas de dette.

À la retraite, il touchera un revenu mensuel d'environ 1 800 \$ provenant d'un régime de retraite privé.

Il se demande s'il doit commencer à retirer graduellement des sommes de son réer pour ne pas perdre sa rente du Québec et sa pension du Canada.

Réponse : **NON**, surtout pas!

Une perception erronée veut que la rente du Québec et la pension du Canada ne soient pas versées aux retraités disposant d'un autre revenu. Mais c'est faux.

Les revenus de retraite provenant du Régime de rentes du Québec (RRQ) et du Régime de pensions du Canada (RPC) sont acquis, assurés. Pour les deux régimes, le maximum oscille présentement aux environs de 955 \$ par mois.

Ce qui n'est pas acquis, c'est le supplément de revenu garanti que verse le gouvernement fédéral à une personne dont le revenu annuel est inférieur à 14 000 \$.

« Il serait dommage que cette personne s'appauvrisse ou qu'elle vienne menacer sa qualité de vie à la retraite simplement pour espérer bénéficier d'un supplément de revenu garanti de 250 ou 300 \$ par mois », a précisé **Daniel Henry**, représentant principal à la société **Standard Life**.

Surtout qu'avec votre revenu de retraite mensuel de 1 800 \$, vous ne serez pas admissible au supplément. Et rien ne nous assure que ce supplément sera encore en vigueur dans 11 ans.

À surveiller toutefois : au niveau fédéral, le gouvernement peut récupérer la pension de sécurité de la vieillesse en partie ou en totalité. Cette mesure s'applique aux contribuables dont le revenu net (après la plupart des déductions, y compris les cotisations à un réer) est supérieur à 50 850 \$ en 1990 (ce revenu maximum sera indexé en 1991).

Pour chaque dollar de revenu excédant ce maximum, 0,15 \$ de la pension de sécurité de la vieillesse seront imposés, jusqu'à récupération des deux tiers en 1990 et de 100 % en 1991. Dans votre planification financière,

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations de nos lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos ques-

tions directement à l'auteur en composant le (514)-842-6491 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Gérard Bérubé
LES AFFAIRES
465, rue Saint-Jean
9^e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

re, il faudra tenir compte de cette contrainte.

* * *

Le FE : une injustice ?

Le facteur d'équivalence corrige-t-il une injustice ou la perpétue-t-il ?

Jacques F.
Brossard

Le facteur d'équivalence, nouveau cette année, a été introduit pour déterminer, à partir de 1991, les cotisations maximales permises dans un réer (régime enregistré d'épargne-retraite) pour une personne qui bénéficie ou qui cotise au régime de pension agréé de son employeur.

En 1990, les cotisations maximales permises dans un réer s'établissaient à 7 500 \$ ou 20 % du revenu gagné (le moindre des deux montants).

Par ailleurs, ceux qui bénéficiaient d'un régime de pension agréé de l'employeur ou d'un régime de participation différée aux bénéficiaires voyaient, lorsque l'employeur cotisait au régime, leur plafond abaissé à 3 500 \$. De ce nouveau plafond, il fallait déduire les cotisations faites par l'employé au régime de l'employeur.

On peut déjà apercevoir une injustice dans cette façon de procéder. Ainsi, l'employeur pouvait n'avoir cotisé que 100 \$ ou 50 \$ ou même 1 \$ au régime de pension de l'entreprise et l'employé voyait son plafond passer de 7 500 \$ à 3 500 \$.

À partir de 1991, le maximum de cotisation au réer permis sera fixé à 11 500 \$ ou 18 % du revenu gagné de l'année précédente, le moindre des deux montants.

Pour celui ou celle qui cotise ou bénéficie d'un régime de retraite mis sur pied par l'employeur, ce maximum sera amputé d'un facteur d'équivalence (FE).

Autrement dit, l'employé devra déduire de son maximum permis le facteur d'équivalence inscrit à la case 52 de son feuillet T4 (et calculé par son employeur) pour déterminer la cotisation maximale qu'il pourra verser à son réer.

Pour les régimes à cotisations déterminées et les régimes de participation différée aux bénéficiaires, le FE représentera grosso modo les cotisations faites et par l'employé et par l'employeur durant l'année visée. Pour les régimes à prestations déterminées, le FE sera fonction du montant de la rente prévue à la retraite.

On voit donc que l'injustice de départ — à savoir dès que l'employeur cotisait au régime de retraite, l'employé voyait son maximum abaissé à 3 500 \$ — est à toutes fins pratiques corrigée puisque le FE viendra se coller davantage aux cotisations faites dans le régime de retraite.

Il en va de même des régimes de retraite dans lesquels l'employeur versait des cotisations *généreuses*, l'ancienne façon de calculer pouvant avantager l'employé qui bénéficiait d'un tel régime.

GERARD BÉRUBÉ



Saviez-vous que...

Les 1 145 140 femmes au Canada âgées de 25 à 29 ans qui ont présenté une déclaration fédérale de revenus visant l'année d'imposition 1988 ont déclaré un revenu moyen de 14 415 \$.

Les 1 132 110 hommes de cette même catégorie d'âge ont rapporté un revenu moyen de 23 780 \$ pour 1988.

ANALYSEZ AVANT D'ACHETER

Les choix de Cote 100 pour le concours Portefeuille 100 000 \$ LES AFFAIRES

N.D.L.R. : Le texte qui suit et les choix de l'auteur ont été faits avant le 5 avril 1991, date limite pour participer au concours.

* * *

Le concours Portefeuille 100 000 \$ LES AFFAIRES vient de démarrer et les premiers résultats seront publiés dans le journal à compter du 27 avril prochain.

Le grand gagnant du premier prix de 10 000 \$ donné par la firme de courtage McNeil Mantha (Mtl, 1,65 \$) sera connu le 5 juillet prochain.

C'est la deuxième fois que LES AFFAIRES organise ce concours, qui avait attiré plus de 5 000 participants en 1989. On se souvient que les prix du premier concours avaient été donnés en actions par les cinq compagnies commanditaires, soit Bombardier (Mtl, B, 17,50 \$), Cascades (Mtl, 4,90 \$), Groupe Jean Coutu (Mtl, 22,75 \$), Groupe Vidéotron (Mtl, 13,75 \$) et Groupe Canam Manac (Mtl, 3,85 \$).

C'est un excellent exercice pour tout investisseur. Celui-ci doit choisir entre six et 10 titres et se constituer un portefeuille de départ de 100 000 \$. Le portefeuille qui a la plus grande appréciation à la fin est le grand gagnant.

La grande différence cette année est que tous les prix sont en argent et que chaque inscription coûtait 10 \$. Par ailleurs, les autres règlements étaient semblables à ceux de l'an dernier.

En outre, les participants qui sont abonnés au système Videoway de Vidéotron pourront voir fluctuer la valeur de leur portefeuille chaque

jour et consulter la liste des 50 premiers portefeuilles.

Victime du marché

La première édition du concours se déroulait dans un contexte de marchés apathiques. Par conséquent, il n'y avait eu pratiquement aucune différence entre les cours inscrits sur les bulletins de participation et les cours de dernière minute.

C'est une tout autre histoire cette année !

En effet, la bourse a fait un bond prodigieux en février. Comme le concours débutait au début de mars, beaucoup de titres se transigeaient à un niveau sommet.

Cependant, plusieurs titres ont été lents à réagir et ont connu leur poussée après le début du concours. Ce sont ces titres qui faussent le concours.

J'ai calculé que celui qui s'inscrivait à la dernière minute et qui investissait le maximum dans les six titres qui avaient le plus progressé depuis le début aurait un portefeuille de départ de plus de 139 000 \$. Pas si mal comme longueur d'avance !

On n'a qu'à penser que l'action de Breuvages Cott (Mtl, 6,50 \$) est passée de 4,05 \$ à 6,50 \$, celle de Boutiques San Francisco (Mtl, 7,13 \$) de 5 \$ à 7,13 \$ et celle d'IAF Biochem (Mtl, 19,38 \$) de 15,13 \$ à 20,75 \$.

Une solution serait l'utilisation de commandes téléphoniques. Ainsi, les participants créeraient leur portefeuille en tenant compte des cours du jour, comme avec un courtier.

Cote 100 mis au défi

On m'a mis au défi. Voici donc mes choix de titres ré-

PORTEFEUILLE COTE 100

Nombre	Titre	Prix (\$)	Montant (\$)
4 100	Premier Choix	6,00	24 600,00
8 300	Sani Mobile	3,00	24 900,00
6 400	Simard Beaudry	3,85	24 640,00
5 000	San Francisco	5,00	25 000,00
100	Lassonde	5,50	550,00
190	Forex	1,63	309,70
Encaisse			0,30
Total			100 000,00

sumés au tableau ci-dessus.

Ce sont tous des titres de croissance à petite capitalisa-

tion. À noter que ces choix ont été faits sur la base des qualités fondamentales des

compagnies, comme un investisseur devrait le faire en réalité.

Par contre, dans le cadre d'un concours de seulement trois mois où on investit de l'argent fictif, il n'est pas dit que ce soit la meilleure stratégie. De toute façon, il sera intéressant de voir l'évolution du portefeuille par rapport à la bourse et par rapport à ceux des autres participants.

Le 11 avril dernier, ce portefeuille valait - compte tenu des cours de fermeture de la veille - 117 678 \$.

Bonne chance à tous les participants.

GUY LEBLANC



Guy LeBlanc est éditeur de la lettre financière Cote 100. Les lecteurs des AFFAIRES peuvent en recevoir un exemplaire gratuit en adressant une demande au 575, rue Beaumont Est, Saint-Bruno, QC J3V 2R2.

La formation, clé de votre succès! Vos compétiteurs le savent-ils?

ETS
le génie pour l'industrie

INFORMATIQUE

Introduction à la micro-informatique
Exploitation d'un micro: le DOS et ses outils
Les nouveaux outils du gestionnaire efficace
Se servir d'un PC pour communiquer
La production Juste-à-Temps: implantation et fonctionnement
Gestion manufacturière assistée par micro-ordinateur: MRP-II
Gestion totale de projet avec PROJECT/1-80 et X-PERT
Comment gérer de multiples petits projets avec TIMELINE
L'estimation assistée par micro-ordinateur
La micro-édition avec PAGEMAKER
Dessin assisté par micro-ordinateur: AUTOCAD
Exploitation d'AUTOCAD
Approfondissement d'AUTOCAD: AutoLisp et les interfaces
Le 3D avec AUTOCAD
Introduction aux chiffriers électroniques avec LOTUS 1-2-3
Conception de chiffriers électroniques avancés: LOTUS 1-2-3
Adapter LOTUS à votre environnement
Introduction aux bases de données
Concevoir efficacement une base de données en dBASE
Les nouvelles possibilités de dBASE IV

QUALITÉ

Le contrôle statistique de la qualité avec QUALITYALERT et STATGRAPHICS
Réaliser la QUALITÉ TOTALE dans une entreprise manufacturière
L'assurance de la qualité dans la construction
Qualité du design: la méthode QFD
Réaliser la QUALITÉ TOTALE dans une entreprise de services
Motiver, clé de l'excellence

TECHNOLOGIE

La maintenance intégrée: une productivité accrue
L'informatisation de la maintenance
Exploiter efficacement un réseau NOVELL
Planifier et implanter un RÉSEAU LOCAL
Des logiciels performants en charpente et structure
RNIS: les réseaux numériques d'intégration de services

MANAGEMENT

Les achats: source de profits
Comment choisir micro-ordinateurs et périphériques
Contrats, devis et litiges
L'analyse de la valeur des produits
L'analyse de la valeur en construction
Stage sur l'analyse de la valeur en construction
Comment choisir et planifier des produits à succès
Le gestionnaire technique nouvellement promu
Rentabilisez vos présentations
Écrire efficacement
Diriger des équipes gagnantes
Le stress professionnel: impacts et solutions

Cours de perfectionnement de 1 à 3 jours offerts entre le 28 février et le 20 juin 1991

Pour obtenir le prospectus détaillé (514) 289-8830

Université du Québec
École de technologie supérieure

MONTREAL

Christina...

...est notre coordonnatrice des réunions et congrès. Son souci du détail est un gage de succès dans la tenue de vos réceptions. Parlez-lui, vous en serez convaincu.

Un hôtel de classe...Affaires !

198 chambres avec tables de travail, réunions et banquets jusqu'à 300 pers., écran géant, 10 minutes du centre-ville et de l'aéroport de Dorval, à deux pas du métro Namur, stationnement gratuit.

HOTEL RUBY FOO'S
+++++

7655, boulevard Décarie, Montréal (Québec) Canada H4P 2H2
Tél. (514) 731-7701, 1-800-361-5419, Fax (514) 731-7158

FONDS MUTUELS

Les fonds américains dominent au 1^{er} trimestre

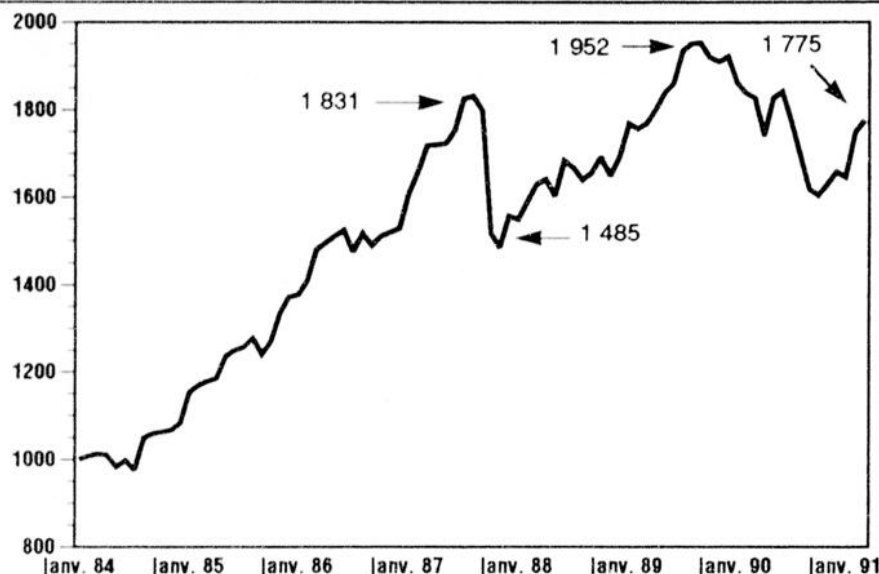
Pour la période de trois mois close le 31 mars dernier, les fonds d'actions américains occupent six des 10 premiers rangs au palmarès en terme de rendement.

Cette observation n'est pas surprenante quand on sait que tous les indices américains ont surpassé l'indice torontois TSE 300 au premier trimestre. Le Dow Jones des 30 sociétés industrielles a crû de 10,6 % et le Standard & Poor's 500 de 13,6 %, contre seulement 8,3 % pour le TSE 300.

La première place est occupée par EIF Canadian Fund avec un rendement appréciable de 44,2 %, un fonds de petite taille géré par Environmental Investment Funds.

Comme son nom l'indique, EIF tente d'investir, dans la foulée des fonds « éthiques », dans des entreprises dont le comportement environnemental est jugé adéquat. Il s'agit toutefois d'un fonds avec seulement

VALEUR CUMULATIVE D'UN PLACEMENT DE 1 000 \$ DANS UN ÉCHANTILLON DE 60 FONDS MUTUELS



Note : Placement fictif de 1 000 \$ pour l'achat d'une part de chacun des 60 fonds composant l'échantillon de l'Indice Khoury-Martel

Graphique : LES AFFAIRES

1,1 M\$ d'actif sous gestion. Son degré de volatilité est élevé comme l'indice son rendement négatif de 15 %

en 1990 et de 7,5 % en 1989. Il faut aller jusqu'au 57^e rang pour trouver un fonds qui n'a pas fait mieux que le

S & P et au 232^e rang au Canada à l'égard du TSE 300 et ce sur un total de 585 fonds répertoriés par Southam Bu-

LES 10 MEILLEURS FONDS AU 1^{er} TRIMESTRE 1991

EIF Canadian	44,2 %
Bullock American	38,7 %
Trust General US Equity	26,2 %
Guardian Vantage US Equity	25,2 %
Guardian North American	23,7 %
Fidelity Growth American	23,7 %
Developing Growth Stock	22,2 %
Guardian American Equity	21,8 %
Keltic Investment Trust	21,4 %
Saxon World Growth	21,3 %

Source : Southam Business Information Services

Tableau : LES AFFAIRES

INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS*

	Ferm. 12-04	Var. en 1 sem.	Var. en %	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
Indice global ¹	1 239,70	-1,60	-0,13	1 318,70	1 107,30
Sous-indice actions ²	1 316,10	-2,20	-0,17	1 439,60	1 163,90
Sous-indice revenu fixe ³	1 046,40	0,10	0,01	1 046,40	964,30

¹ composé d'un échantillon de 60 fonds de toute catégorie sauf les fonds monétaires

² composé d'un sous-échantillon fonds d'actions canadiennes et étrangères

³ composé d'un sous-échantillon fonds obligataires et hypothécaires

* base de 1 000,00 établie en février 1984

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT MOYEN (en %)

INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS

	Rend. mensuel mars91	Rend. annuel mars91	Rendement pour le trimestre terminé le			
			31 mars 1991	30 sept. 1990	30 juin 1990	31 mars 1990
Indice global	1,39	-2,84	7,05	2,45	-12,15	0,84
Sous-indice actions	1,68	-6,58	8,38	1,54	-15,57	0,55
Sous-indice revenu fixe	0,67	6,81	3,67	4,76	-3,13	1,51

Tableau : LES AFFAIRES

business Information Services. La performance des fonds mutuels est le reflet d'un autre phénomène des marchés boursiers au premier trimestre. Les indices du marché les plus utilisés comme barèmes de comparaison, le Dow Jones et le TSE 300, n'ont pas été représentatifs de gains boursiers enregistrés par l'ensemble des titres se négociant sur leur parquet.

C'est le segment des titres à petite capitalisation qui se comporte le mieux depuis l'automne dernier, surpassant les indices des « titres de bon père de famille » à forte capitalisation composant le vénérable Dow Jones et, à moins grande échelle, le TSE 300. Il n'est donc pas surprenant de retrouver des fonds d'actions américains dont le mandat est d'identifier des titres de croissance tel Trust General US Equity, Guardian Vantage US Equity et Fidelity Growth American dans le palmarès.

Plusieurs fonds accédant au palmarès des meilleurs rendements ont peu d'actif sous gestion. Par exemple, Guardian Vantage n'a que 500 000 \$ sous gestion, Guardian North American 1,8 M\$ et Keltic Investment Trust 600 000 \$.

C'est ce qui explique également leur nette surperformance par rapport à l'indice

Khoury-Martel des fonds d'actions qui a gagné 8,4 % dont l'échantillon doit compter davantage de fonds s'apparentant à l'indice du marché.

Deux fonds de titres de croissance internationaux se hissent à notre palmarès. Il s'agit de Developing Growth Stock de l'écurie Templeton Management et Saxon World Growth géré par Saxon Funds de Toronto. Les fonds d'actions se sont nettement démarqués de la mêlée pour la première fois depuis 1989.

Au premier trimestre, le meilleur fonds hors du segment strict des actions est le Trimark Income Growth Fund, au 61^e rang avec son rendement de 12,3 %. C'est un fonds équilibré.

À titre comparatif, l'indice global Khoury-Martel, composé à la fois de fonds d'actions canadiennes et étrangères, d'obligations, d'hypothèques et internationaux, a enregistré un rendement de 7 % au premier trimestre.

DOMINIQUE BEAUCHAMP



Les étudiants que le Placement étudiant du Québec vous recommande pour un emploi d'été se retrouvent rarement là.

Le Placement étudiant du Québec a les mêmes exigences que vous: efficacité, rapidité, accessibilité et qualité. C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à vous recommander des candidats qui correspondent à vos critères de sélection. Grâce à ce processus de présélection, vous gagnerez un temps précieux.

Donc, aucune mauvaise surprise ni pour vous, ni pour les étudiants.

Le Placement étudiant du Québec intervient pour qu'ensemble nous puissions contribuer à la formation de la main-d'oeuvre de demain afin qu'elle devienne synonyme de qualité.

Pour obtenir plus de renseignements, composez:

Montréal: (514) 873-7395

Québec: (418) 528-0596

Extérieur sans frais: 1 800-463-2355



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce
et de la Technologie
Placement étudiant du Québec

Québec

FONDS MUTUELS

Rendement des fonds mutuels au 31 mars 1991

CATÉGORIES. Les tableaux qui suivent répartissent les fonds mutuels en quatre catégories, mis à part les indices du marché.

- Les fonds d'actions comprennent les fonds qui visent des objectifs d'appréciation du capital à long terme, ou à la fois des objectifs d'appréciation du capital et de revenu. Ils regroupent les fonds d'actions, les fonds équilibrés, les fonds à rendement et les fonds immobiliers. En outre, ils se subdivisent eux-mêmes en deux : les fonds admissibles aux rétro et aux fees, et les fonds qui ne sont pas admissibles à ces deux abris fiscaux parce que des valeurs mobilières étrangères constituent plus de 10 % de l'actif total. Toutefois, un épargnant peut consacrer à des fonds non admissibles jusqu'à 10 % des placements faisant partie d'un rétro autogéré.

- Les fonds d'obligations et d'hypothèques sont pratiquement tous admissibles à un rétro.

- Les fonds de dividendes privilégiés visent à procurer un rendement après impôt élevé par le truchement de placements dans des actions privilégiées.

- Les fonds du marché monétaire s'apparentent souvent à des comptes d'épargne; ils sont habituellement admissibles aux rétro.

- Les indices du marché permettent aux épargnants de comparer les rendements des divers fonds entre eux. L'indice des prix à la consommation sert de baromètre de l'inflation; les rendements des bons du Trésor du Canada à échéance dans 91 jours servent à établir un rendement type pour ce qui est des placements non risqués à revenu fixe.

Les trois derniers indices tiennent compte des rendements totaux, c'est-à-dire des réinvestissements des dividendes ou des intérêts, permettant ainsi une comparaison plus juste avec les rendements des fonds mutuels. Grâce à l'indice obligatoire de McLeod Young Weir (long terme visé des échéances obligataires de 15 ans ou plus, et moyen terme, des échéances de cinq à 10 ans), on peut comparer les rendements des divers fonds obligataires. On peut utiliser l'indice Standard & Poor's 500

pour comparer le rendement des fonds principalement composés de valeurs américaines; l'indice composite de la Bourse de Toronto sert à comparer le rendement des fonds composés d'actions canadiennes (ceux qui sont admissibles aux rétro) à l'ensemble du marché.

DÉFINITIONS

- La valeur liquidative (valeur d'actif net par action, VANPA) indique la valeur monétaire à la fin du mois de chaque unité ou action. On a déduit de cette valeur les dividendes versés au cours du mois précédent.

- Le tableau indique les dividendes qui ont été versés au cours du mois précédent. La majorité des fonds mutuels sont tenus de verser, occasionnellement, des gains en capital; ceux-ci prennent la forme de dividendes.

- On exprime en pourcentage les rendements mensuel, trimestriel et annuel; ceux-ci tiennent compte des dividendes réinvestis, le cas échéant. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais et dépenses de gestion.

- Les taux de rendement pour trois, cinq et dix ans constituent des taux de rendement annuel composé moyen. Ils tiennent compte des dividendes réinvestis répartis sur la période visée. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais et dépenses de gestion.

- L'actif total, exprimé en millions de dollars, représente la valeur du fonds à la fin du mois. Le point d'exclamation caractérise les fonds dont l'actif équivaut à moins de 1 M\$.

- Le placement étranger (étr.) précise le pourcentage de valeurs mobilières étrangères composant l'actif. Pour être admissible aux rétro, un fonds doit conserver 10 % ou moins de telles valeurs.

- Les frais d'acquisition maximums désignent le pourcentage le plus élevé de prélèvement de frais d'acquisition sur les pre-

miers versements ou la commission de vente payable au moment de l'achat. La plupart des frais de vente sont négociables en fonction de l'importance du placement total et de nombreux épargnants paient moins que le maximum. Ces frais sont payables à l'agent vendeur et ne constituent pas des frais ou dépenses de gestion.

- Les symboles présentent les sens suivants : NL : sans frais d'acquisition (aucuns frais de vente); R : des frais s'appliquent au rachat (des frais de vente ne s'appliquent qu'au moment du rachat d'un fonds); généralement, plus l'épargnant garde les fonds longtemps, moins ces frais sont élevés; X : disponibilité restreinte (le fonds n'est accessible qu'à des particuliers membres d'un certain groupe); P : le fonds est éligible pour les régimes de retraite.

- Le classement selon la variabilité fournit des renseignements sur la volatilité de tous les fonds qui existent depuis au moins 36 mois. Le classement se divise en deux catégories : la première colonne indique le rang percentile et la seconde présente l'écart type.

- On donne le rang percentile parce que la majorité des gens comparent les niveaux de volatilité des fonds faisant partie d'un même groupe; les fonds ont été classés en fonction de leur variabilité à l'intérieur de classes plus larges, en donnant leur rang percentile. Les fonds d'actions se comparent à d'autres fonds d'actions; ceux d'obligations, à d'autres fonds d'obligations, et ainsi de suite. Par exemple, un fonds de croissance admissible à un rétro se voit rattacher le rang 5 si 95 % des fonds faisant partie de ce groupe s'avèrent plus volatils;

4 % de ces fonds s'avèrent moins volatils. Un rang de 97 signifie que 3 % des fonds faisant partie du même groupe sont plus volatils alors que 96 % le sont moins. Ainsi, plus le rang percentile est élevé plus la volatilité du fonds est grande en comparaison des autres fonds faisant partie du même groupe.

- L'écart type, un indice statistique, sert à mesurer les variations de rendement mensuel. Il indique la mesure dans laquelle le rendement d'un fonds varie par rapport au rendement mensuel moyen. Un écart type de 6,00 signifie que le fonds visé s'avère deux fois plus volatil qu'un fonds caractérisé par un écart type de 3,00. Par exemple, un écart type de 5,91 signifie que le fonds est 2,7 fois plus volatil qu'un fonds dont l'écart type se situerait à 2,20. Les écarts types caractérisent les fonds autres que les fonds d'actions sont considérablement plus faibles que les écarts types caractérisant les fonds d'actions même si les rangs percentiles des fonds faisant partie d'un même groupe peuvent être élevés. Les fonds à rendement s'avèrent être les fonds les plus volatils alors que les fonds du marché monétaire sont les moins volatils.

S.G. Kelman & Associates, Financial Services, Toronto, et Financial Models Co., Toronto, ont compilé pour le compte du Financial Times les données qui ont servi à produire les tableaux. Les renseignements proviennent des fonds eux-mêmes ou de leurs agents. Bien que le Financial Times ait déployé tous les efforts possibles pour assurer l'exactitude des données, il ne peut être tenu responsable de toutes erreurs ou omissions. Ces tableaux, préparés par le Financial Times, sont publiés chaque mois dans le journal LES AFFAIRES.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteurs. Toute reproduction en tout ou en partie est interdite sans le consentement écrit du Financial Times et du journal LES AFFAIRES.

copyright Financial Times of Canada, 1991

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	Dividende (€)	Fonds mutuels	Variation en %		Taux de rendement annuel composé		
						1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans

FONDS D' ACTIONS - ADMISSIBLES AUX RÉTRO

N.A.	R	101	6	3.65	20/20 Cdn Asset Allocation	1.4	7.0	10.5				
N.A.	R	15		12.19	20/20 Cdn Growth Fund	1.8	8.1	7.4				
N.A.	R	11		11.06	20/20 RSP Growth Fund	1.2	7.0	7.6				
16	2.09	96	6	12.97	20/20 Sunset Fund	1.6	7.7	11.0	9.5	7.7		
15	2.08	NLP	6	5.61	ABC Fully Managed Fund	3.0	10.7	14.2	14.4			
N.A.	NLP	1		5.54	ABC Fundamental Value Fund	5.7	18.7	18.6				
55	4.19	9.00	282	8.59	AGF Canadian Equity Fund	2.4	8.6	4.4	0.4	1.4	8.8	
98	5.86	9.00	39	8.24	AGF Cdn Resources Fund	2.6	1.4	8.2	0.3	6.6	1.7	
N.A.	9.00	18	3	8.00	AGF Convertible Income Fund	3.7	6.3	4.5				
91	5.21	9.00	115	9.93	AGF Growth Equity Fund	4.2	10.3	0.1	1.3	1.3	3.7	
94	5.54	9.00	10	11.61	AIC Advantage Fund	4.9	20.9	8.3	5.7	4.8		
N.A.	R	6		4.86	Admax Canadian Performance	0.7	4.4	0.0				
31	2.84	8.00	13	13.47	All-Canadian Compound Fund	-0.8	0.6	0.0	4.4	4.0	8.9	
31	2.84	8.00	14	9.79	All-Canadian Dividend Fund	-0.8	0.5	0.1	4.4	4.0	8.6	
83	5.02	NL	9	4.46	Allied Canadian Fund	4.2	12.1	1.5	1.4	1.2		
45	3.79	NL	35	10.24	Altamira Balanced Fund	1.6	3.7	2.1	2.0	0.1		
48	3.96	NLP	7	9.02	Altamira Capital Growth Fund	3.7	6.3	3.1	8.4	4.5	8.5	
41	3.51	NLP	51	16.56	Altamira Nifty Fund	3.0	11.1	7.3	22.0			
11	1.98	NLP	21	5.71	Altamira Growth & Income Fund	0.5	6.2	9.2	10.7	11.6		
N.A.	4			5.23	Altamira Resource	9.9	12.2	1.1				
67	4.57	NL	8	8.19	Altamira Special Growth Fund	5.4	15.7	13.1	9.3	7.2		
39	3.25	1.00	R	7.16	Associate Investors	1.7	8.0	6.0	7.9	6.6	10.1	
N.A.	NL	3		9.59	BPI Cdn Equity Fund	0.4	6.6	4.2				
33	2.97	5.00	18	10.44	BPI One Decision Balanced Fund	1.5	6.0	6.9	6.0	5.3		
24	2.45	NL	8	13.90	Balanced 2000	1.3	7.2	15.3	9.6			
32	2.95		4	12.56	Batirente-Section Action	-0.1	7.0	0.1	5.0			
7	1.75		11	13.04	Batirente-Section Diversifiée	0.7	6.5	12.7	8.4			
73	4.69	NL	2	16.13	Bisset Canadian Fund	3.5	10.9	8.2	7.9	6.2		
58	4.24	9.00	73	14.56	Bolton Tremblay Cda Cum Fund	2.0	9.9	0.5	5.2	3.6	5.9	
20	2.28	9.00	4	4.86	Bolton Tremblay Cdn Balanced	1.2	7.4	9.9	6.8			
42	3.55	9.00	4	4.64	Bolton Tremblay Discovery	4.5	15.4	0.4	-0.1			
52	4.08	5.00	5	6.92	Bolton Tremblay Optimal Cdn	2.8	10.7	5.1	5.9	5.0		
98	5.94	9.00	19	10.55	Bolton Tremblay Planned Res	3.9	4.6	-2.0	2.6	1.3	2.8	
N.A.	9.00	P	1	9.98	Bullock Balanced Fund	1.1	6.0	9.1				
82	4.98	9.00	5	2.25	Bullock Growth Fund	3.3	14.0	0.4	1.8	1.6	1.1	
17	2.18	X	10	32.03	CDA RSP Balanced Fund	0.7	6.5	10.0	9.0	8.2	9.1	
56	4.21	X	34	16.96	CDA RSP Common Stock Fund	1.6	7.7	3.9	8.0	8.1	11.3	
11	1.96	NL	58	10.72	CIBC Bal Income & Growth Fund	0.7	6.7	11.8	9.8			
N.A.	NL	32		10.38	CIBC Canadian Equity Fund	0.4	4.3	2.5				
18	2.25	R	19	22.19	Caisse de Sec du Spectacle	1.8	7.0	13.9	8.0	6.1	11.1	
N.A.	R	3	10	5.31	Caldwell Securities Associate	1.2	5.5					
4	1.59	9.00	6	6.49	Cambridge Balanced Fund	1.2	6.2	11.8	6.8	8.4	12.2	
43	3.58	9.00	21	7.20	Cambridge Growth Fund	1.8	6.4	8.4	8.4	10.8	12.8	
86	5.09	9.00	2	2.12	Cambridge Resource Fund	3.4	13.4	-11.9	-4.1	0.1	4.8	
97	5.72	5.00	2	7.56	Cambridge Special Equity	4.4	13.7	-21.7	1.1			
66	4.46	9.00	P	71	6.66	Canadian Investment Fund	1.7	7.3	-0.3	6.0	3.7	7.9
2	0.97	R	2	10.34	Canadian Protected Fund	0.7	2.8	9.3	6.7	7.5		
37	3.18	NL	7	6.63	Capstone Investment Trust	1.9	7.2	15.2	9.1	6.4	10.4	
77	4.73	7.00	R	181.49	Cda Life Bal Eqty Income E-2	3.3	10.4	1.9	5.8	5.8	10.5	
65	4.44	PR	188	82.53	Cda Life Cdn & Intl Eqty S-9	3.0	11.1	0.1	5.3	5.5	9.6	
26	2.56	R	297	20.63	Cda Life Managed Fund S-35	1.7	7.9	8.2	7.1	7.1		
81	4.96	NL	30	58.81	Cda Trust Inv Fund Equity	1.0	7.9	4.5	7.1	5.5	8.2	
83	5.02	288	8	126.02	Cda Trust RRSP Equity	1.6	8.8	4.6	6.1	4.7	7.6	
53	4.11	NL	58	9.91	Cdn Anaesthetists Mutual Accum	1.6	7.8	3.1	6.4	6.5	9.1	
64	4.42	NL	15	6.56	Central Guaranty Equity	0.9	5.5	1.1	6.1	4.5	9.5	
2	1.01	9.00	22	100.77	Central Guaranty Property Fd	0.6	1.7	1.5	9.7	8.6		
81	4.89	2.50	P	10.59	Citadel Premier Fund	0.6	6.6	1.6	6.2	6.4	9.2	
30	2.82	R	20	9.65	Colonia Growth Fund	0.1	4.7	0.7	1.8			
50	4.04	9.00	P	6.94	Confed Growth Fund	2.3	8.2	2.6	3.4	4.2	8.5	
41	3.38	9.00	9	11.61	Corporate Investors Fund	-1.0	4.0	1.5	3.9	5.4	8.1	
83	5.00	9.00	9	5.57	Corporate Investors Stock Fund	3.6	7.8	6.8	6.6	6.0	0.8	
3	1.07	NL	71	22.26	Counsel Real Estate Fund	-0.4	3.3	7.8	11.9	13.2		
61	4.29	LP	6	18.74	Crown Life Commitment Fund	1.6	7.6	2.0	4.7			
60	4.26		27	47.55	Crown Life Pen Foreign Equity	2.5	14.1	5.2	8.2	6.4	11.2	
10	1.89	LP	51	152.42	Crown Life Pensions Balanced	0.6	6.2	10.1	8.2	7.9		
54	4.12	LP	83	99.71	Crown Life Pensions Equity	1.2	7.7	3.7	7.7	7.5	8.3	
40	3.37	8.75	17	12.62	Cundill Security Fund	-0.3	8.3	-3.7	3.1	6.8	8.7	
99	7.19	3.50	6	5.20	Dominion Equity Resource	2.8	-3.6	-10.0	16.3	10.0		
44	3.65	R	160	13.86	Dynamic Fund of Canada	2.1	7.9	0.5	6.2	7.0	7.6	
28	2.69	R	92	6.32	Dynamic Managed Portfolio	1.3	5.5	3.2	5.1	6.4		
N.A.	R	42	6	5.39	Dynamic Partners Fund	1.7	6.3	7.7				
95	5.59	R	25	1.02	Dynamic Precious Metals Fund	1.0	-1.0	-12.1	-5.6	6.0		
100	7.74	NL	1	7.74	EIF Canadian Fund	9.3	44.2	-3.1	-7.5			
N.A.	9.00	P	3	26.21	Elliott & Page Balanced Fund	1.5	5.9	8.5				
N.A.	9.00	P	6	26.66	Elliott & Page Equity Fund	1.9	8.5	3.7				
N.A.	5.00	2		11.93	Empire Balanced Fund #8	2.2	9.2	12.5				
62	4.33	9.00	188	54.15	Empire Equity Growth Fund #1	2.6	11.2	3.2	8.0	7.6	11.1	
58	4.24		24	14.90	Empire Equity Growth Fund #3	3.8	15.5	4.6	9.1	7.4	12.5	
79	4.81	2.00	18	63.06	Empire Equity Growth Fund #5	2.6	10.9	1.1	4.5	2.4	9.6	
N.A.	NL	40	9	5.50	Endurance Cdn Balanced Fund	1.0	5.8	10.7				
N.A.	R	10	8	4.94	Endurance Cdn Equity	1.0	6.0	4.4				
67	4.57	NL	7	12.80	Equity 2000	1.4	8.0	7.1	8.0			
29	2.71	5.00										

FONDS MUTUELS

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co- des	Ac- tifs to- taux (M\$)	é- tr. (%)	Divi- dende \$	Varpa \$	Fonds mutuels					Taux de rendement annuel composé				
							Variation en %					Taux de rendement annuel composé				
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	3 ans	5 ans	10 ans	
23 2.38	R	6	11.31		11.31		Jones Heward Cdn Balanced	1.1	4.7	10.6	5.7	5.2				
85 5.07 9.00		44	8.08		8.08		Jones Heward Fund	2.9	8.6	1.4	2.6	2.9	7.1			
69 4.62 9.00	F	1	10		2.84		Keltic Investment Trust	7.2	21.4	2.2	-1.7	0.8	4.8			
N/A	R	31	11		9.09		Landmark Canadian	1.8	8.5	7.5						
17 2.12	N/P	104	10		76.89		London Life Diversified Fund	1.5	7.2	5.5	7.4					
68 4.60 5.00		159			135.04		London Life Equity Fund	2.8	10.0	6.0	4.0	5.9	9.5			
35 3.08	NL	40	0.134		11.20		Lotus Fund	1.3	7.2	10.8	6.7	5.1				
43 3.64	X	1060	89		7.98		MD Equity Fund	1.8	9.8	0.1	5.8	7.8	12.7			
8 1.84	X	250			17.41		MD Realty Fund A	0.3	0.3	2.8	10.8	11.5				
78 4.79 9.00		62	5		2.04		Mackenzie Equity Fund	0.6	7.4	9.4	0.4	3.9	8.9			
89 5.12 5.00		31	2		7.73		Mackenzie Sentinel Cdn Eqt	0.7	4.3	-13.2	1.1					
85 5.08		39			10.26		Manulife 1 Capital Gains	2.9	10.8	1.6	7.4	6.1				
29 2.71		401	10		10.71		Manulife 1 Diversified Inv	1.7	6.8	7.8	7.3	7.0	10.0			
93 5.31		224	10		10.06		Manulife 1 Equity	2.2	9.4	0.5	6.4	4.8	7.4			
89 5.13	R	39			10.13		Manulife 2 Capital Gains	2.8	10.6	0.8	6.6	5.3				
38 3.71	R	401	10		10.57		Manulife 2 Diversified	1.6	6.6	7.0	6.5	6.2	9.2			
80 4.84	R	224	10		9.92		Manulife 2 Equity	2.1	9.2	0.3	5.6	4.0				
N/A	R	1			3.13		Marathon Equity Fund	1.1	-3.2							
N/A	R	1			10.57		Margin of Safety Canadian	2.8	8.1							
25 2.50	N/P	62	12		13.53		Maritime Life Balanced Fund	1.2	6.4	12.7	8.0					
70 4.63		166			13.96		Maritime Life Growth Fund	1.5	8.0	0.6	3.6	3.2	7.7			
97 5.77 9.00		2	4		8.13		Marlborough Fund	1.0	9.7	2.2	2.6	1.6	4.7			
37 3.02		9	11	0.268	30.57		McLean Budden Balanced Fund	1.6	8.0	9.9	8.2	5.9	10.4			
N/A	L/P	1	10		10.59		McLean Budden Balanced Growth	1.8	7.2	13.2						
N/A	L/P	1	10		10.61		McLean Budden Equity Growth	1.6	8.3	1.6						
27 2.67	R	5	10		12.47		MeLife MVP Balanced	1.4	7.3	8.5	6.6					
88 5.11	R	13	10		11.20		MeLife MVP Equity	2.1	8.3	0.7	5.0					
14 2.03	R	8		0.027	10.13		Meffin Real Estate Growth Fd	0.3	2.3	7.2	4.3	9.7				
48 3.95		34			6.09		Metropolitan Balanced Growth	1.3	6.3	7.8	5.9	1.4	4.6			
67 4.54		27			5.69		Metropolitan Cdn Mutual Fund	1.4	6.7	1.5	4.1	1.6				
N/A		1		0.122	10.47		Montreal Trust Balanced	2.2	6.8	13.5						
54 4.13	NL	17		0.126	24.74		Montreal Trust Equity Fund	2.5	9.5	6.2	6.4	6.9	7.6			
N/A		3		0.041	10.43		Montreal Trust RRSP-Balanced	1.4	6.8	12.3						
71 4.63	NL	64	9		0.039		Montreal Trust RRSP Equity	2.1	8.8	2.9	5.3	6.1	7.8			
N/A		3		0.059	9.95		Montreal Trust RRSP Tot Ret	0.9	6.7	15.2						
N/A		1		0.182	10.01		Montreal Trust Total Return	2.3	6.8	17.4						
100 4.48 2.00		4			1.91		Multiple Opportunities Fund	14.4	9.2	12.7	10.6	1.8				
42 3.57 6.00		4			8.90		Mutual Canadian Index Fund	0.6	5.8	0.3	5.3					
6 1.70 6.00		14	8		11.88		Mutual Diversifund 25	1.0	6.3	11.2	7.7	6.4				
26 2.81 6.00		123	9		12.60		Mutual Diversifund 40	1.1	8.1	9.0	6.8	5.2				
74 3.03 6.00		68	8		12.67		Mutual Diversifund 55	1.2	9.3	6.6	6.5	4.8				
78 4.78 6.00		69	8		13.05		Mutual Equifund	1.3	10.9	2.7	4.8	2.6				
24 2.45	NL	7		0.060	9.61		NN Balanced Fund	1.2	6.4	8.4	5.7					
N/A	NL	1			9.86		NN Canadian 35 Index Fund	1.2	6.9	1.1						
60 4.28 7.00	R	48			8.10		NN Canadian Growth Fund	1.4	9.3	3.2	3.4	2.3	9.7			
50 4.04 7.00	F	1			6.89		NN Gold Bullion Fund	2.1	7.3	11.1	11.1					
80 4.87 9.00		6			9.62		NW Canadian Fund	4.9	13.2	10.1	9.5	7.4	11.4			
N/A		8	10	0.125	10.37		National Trust Balanced	1.6	7.5							
84 5.03		103		0.052	10.09		National Trust Equity Fund	2.7	8.9	6.4	6.8	5.0	8.4			
92 5.24 9.00		5			2.81		Natural Resources Growth Fund	2.1	4.4	24.7	11.1	2.8	0.3			
22 2.80	X	13	8		11.63		Ont Teachers Grp Balanced	1.4	7.1	11.6	8.9	8.7				
57 4.22	X	27	8		10.74		Ont Teachers Grp Diversified	1.5	7.7	0.1	6.8	6.6	9.7			
63 4.36	X	14	7		11.67		Ont Teachers Grp Growth	1.6	8.1	0.4	8.1	7.7	10.8			
N/A		65			11.08		PH&N Balanced Fund	2.0	9.1	13.8						
72 4.68	N/P	52			21.59		PH&N Canadian Fund	3.0	9.5	4.7	9.6	8.2	10.1			
75 4.72	F	74	10		37.43		PH&N Pooled Pension Trust	2.6	9.6	5.0	8.2	7.4	10.0			
82 2.97		26			11.71		PH&N RRSP Fund	3.0	10.6	4.9	9.8	7.5	9.9			
N/A	R	30	11		5.13		Polymetric Performance	3.4	3.2							
8 1.59	R	5	5		9.94		Protected American Fd	0.8	3.1	11.7	7.4	6.2				
9 1.45 8.50		5		0.086	5.08		Prudential Diversified Inv	1.5	6.7	12.0	7.6					
90 5.16 8.50		63	8		7.04		Prudential Growth Fund	2.5	6.4	3.4	3.1	4.7	6.9			
52 4.06 8.50		6			5.38		Prudential Natural Resource	2.3	0.0	7.0	12.3					
77 4.77 8.50		3			4.25		Prudential Precious Metals	0.3	5.5	22.3	2.5					
95 5.64 9.00		3			13.33		Pursuit Cdn Equity Fund	4.8	5.1	5.7	0.1	2.9				
5 1.62	N/P	67	8		5.34		RoyFund Balanced Fund	0.7	4.6	6.7	7.2					
60 4.04	NL	686	7		15.84		RoyFund Equity Ltd	0.8	1.3	6.4	2.0	2.7	7.3			
N/A	R	2			10.52		Royal Life Balanced Fund	3.7	12.0	10.1						
N/A	R	4	6		9.72		Royal Life Equity Fund	3.7	14.0	4.4						
23 2.95	NL	129	10	0.053	10.57		Royal Trust Adv Balanced Fd	1.1	6.1	11.1	10.4					
73 4.70	NL	230		0.010	13.67		Royal Trust Cdn Stock Fund	1.4	7.7	1.7	5.6	4.5	6.3			
99 6.04	NL	27			7.93		Royal Trust Energy Fund	2.7	1.5	5.8	3.6	9.4	0.1			
N/A	N/P	5			8.90		Royal Trust Precious Metals	1.2	8.7	9.3						
9 1.88	R	20		0.140	11.26		Roycom Summit Realty Fund	2.8	2.8	9.0	12.5					
22 2.33	R	14		0.150	11.56		Roycom Summit TDF Fund	1.8	1.8	9.2	13.2					
33 2.99	N/P	1			7.13		Saxon Balanced Fund	2.1	7.7	3.9	1.1	1.6				
47 3.95	N/P	2			7.59		Saxon Small Cap	3.5	13.2	9.0	1.0	0.8				
37 3.16	N/P	7			6.68		Saxon Stock Fund	4.0	11.2	1.8	0.1	1.9				
21 2.29	N/P	33	10		12.19		Sceptre Balanced Fund	1.6	7.9	12.1	8.2	8.5				
67 4.52	N/P	3	4		12.64		Sceptre Equity Fund	2.3	8.2	3.6	7.3					
38 3.18	N/P	9	9	0.081	9.50		Scotia Canadian Balance Fd	2.1	7.2	6.5	5.8					
70 4.73	N/P	30	4		9.68		Scotia Canadian Eqt Growth Fd	2.8	8.6	3.1	4.8					
14 2.06	N/P	31	10	0.080	10.06		Scotia Stock & Bond Fund	1.9	6.6	7.2	6.7					
71 4.66 3.00		2			11.92		Sovereign Growth Equity Fund	2.9	10.8	3.7	4.7					
10 1.94 3.00		1			13.42		Sovereign Revenue Growth Fund	1.4	7.1	8.5	6.1					
30 0.47	NL	19			15.20		Sovereign Save & Prosper	0.7	2.2	7.5	5.8	6.9				
86 5.65		5	6		1.25		Special Opportunities Fund	4.3	7.6	2.2	10.6					
46 3.87	NL	30			9.77		Spectrum Canadian Equity Fd	2.0	8.7	1.8	3.8					
15 2.08	NL	55			10.10		Spectrum Diversified Fund	1.4	6.8	9.2	6.6					
45 3.79	N/P	7		0.054	10.53		St-Laurent Fonds d'Actions	0.5	9.4	2.2	4.0					
6 1.73	N/P	6			13.99		St-Laurent Fonds de Retraite	0.5	7.3	12.8	7.4					
N/A		6	0		10.71		Strata Fund 60	1.6	6.1	8.5						
N/A		6	0		10.64		Strata Growth Fund	1.8	5.2	1.9						
N/A		6	0		10.69		StrataFund 40	1.4	5.5	12.3						
14 2.27 9.00		61	8		6.00		Talvest Diversified Fund	1.5	5.4	10.4	8.2	8.3				
51 4.26 9.00		61	8		9.71		Talvest Growth Fund	1.2	11.2	9.6	7.3	8.3	8.5			
N/A	8.50		39	12	5.24		Templeton Balanced Fund	1.0	9.9							
N/A		5	10		4.92		Templeton Heritage Retirement	0.8	8.8	0.6						
N/A		18			9.68		Top Fifts Equity Fund	1.4	8.0	4.4						
49 3.96	X	45	7		7.59		Traders Investment Fund Ltd	1.9	7.7	2.7	6.3	6.6	9.4			
44 3.70 8.50		15	8		6.95		Trans Canada Equity Fund	2.4	11.9	2.5	4.3	8.6	11.9			
28 2.70 9.00		6	9	0.070	5.61		Trans Canada Income	2.5	11.8	8.4	5.4	8.2	11.6			
63 4.40 8.75		7	4		11.97		Trans Canada Pension Fund	1.4								

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-odes	Ac-tifs to-taux (M\$)	Divi-dende Vanpe \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé					
						1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans			
100	3.18	300	38	53	0.069	9.02	AGF Global Govt Bond*	6.5	4.7	16.1	4.1			
N.A.			R	2	12	0.080	5.04	Admax Canadian Income	0.7	4.5	13.7			
1	0.36	8.00			1	0.070	3.27	All-Canadian Revenue Growth	0.3	1.8	8.6	8.9	8.4	10.5
98	2.70		NL	1		0.115	5.56	Allied Income Fund	1.2	5.9	16.7	7.7	10.3	
36	1.36		NLP	5		0.220	10.93	Altamira Bond Fund	0.9	6.8	18.0	10.5		
44	1.46		NL	26		0.130	6.68	Altamira Income Fund	0.9	6.7	20.5	12.3	11.0	13.1
N.A.			NL	11		0.055	10.00	BPI Canadian Bond Fund	0.5	4.5	15.0			
N.A.		5.00			42		8.90	BPI Global Income Fund*	2.5	-0.3	3.0			
80	1.95			8			13.07	Batirente-Section Obligations	1.1	6.9	18.5	8.9		
76	1.86		NL	2			10.29	Bissett Fiduciary Fund	1.4	5.6	16.8	9.6		
45	1.46	9.00		21		0.033	5.18	Bolton Tremblay Bond & Mort	0.8	5.5	19.5	10.7		
96	2.55		NL	4			14.98	Bond 2000	1.1	7.0	21.7	10.9		
69	1.83	9.00		2		0.040	7.53	Bullock Bond Fund	0.7	4.9	15.7	7.1	6.6	7.5
56	1.63			27			81.92	CDA RSP Bond & Mortgage	1.0	5.2	18.2	10.5	9.8	12.9
52	1.59		NL	31		0.151	10.02	CIBC Fixed Income Fund	1.1	6.0	18.9	9.5		
20	1.02		NL	120		0.178	10.95	CIBC Mortgage Investment Fund	0.6	4.3	14.7	9.5	10.1	11.7
53	1.60	1.00	R	95			52.10	Cda Life Fixed Income S-19	1.1	5.3	17.3	8.8	8.2	12.3
58	1.66			39		0.070	8.83	Cda Trust Income Investments	1.1	6.0	18.1	9.0	8.2	11.8
90	2.26		NL	7			9.70	Cda Trust Inv Fund Income	0.7	4.4	18.4	8.6	8.7	12.8
60	1.71			127			55.70	Cda Trust RRSP Income	0.6	5.2	17.6	8.6	8.1	12.4
10	0.65			126			51.72	Cda Trust RRSP Mortgage	0.7	3.6	14.0	10.4	10.2	12.0
99	2.89		NL	3			4.67	Central Guaranty Income	0.4	4.2	19.5	9.8	7.3	11.7
22	1.09		NL	5		0.223	10.60	Central Guaranty Mortgage	2.3	3.5	13.2	9.5	9.1	11.1
42	1.42			2		0.209	10.08	Church Street Income	1.7	5.6	17.1	8.3		
5	0.50	9.00		4		0.038	5.12	Confed Mortgage Fund	1.1	3.7	13.6	10.3	10.0	12.3
56	1.63		LP	73			425.75	Crown Life Pensions Bond Fund	0.8	5.0	17.7	9.7	8.4	10.1
21	1.08		LP	84			146.57	Crown Life Pensions Mortgage 1	0.6	4.9	15.8	10.3	10.1	13.2
N.A.			R	113	91	0.065	4.76	Dynamic Global Bond Fund*	6.5	-4.5	9.2			
30	1.27		R	112		0.125	5.48	Dynamic Income Fund	1.5	5.6	16.5	11.2	9.7	12.8
N.A.			R	6			10.15	Dynamic Strip Bond Fund	1.4					
N.A.		9.00	R	64		0.456	26.72	Elliot & Page Bond Fund	0.7	4.4	15.4			
55	1.62	5.00		5			14.63	Empire Bond Fund #2	0.5	5.6	19.1	9.7	7.9	
34	1.34	2.00		24			5.61	Empire Fixed Income Fund #4	0.7	6.0	20.4	10.9	9.6	
N.A.			NL	29		0.088	5.29	Endurance Government Bond	1.7	4.4	16.2			
59	1.67	5.00		34		0.061	10.44	Everest Bond Fund	1.4	7.0	19.4	10.5		
N.A.				88		0.054	9.72	Everest US Bond Fund*	0.6	-0.6	2.2			
29	1.25			133			138.12	Fd Des Prof Du Que-Bonds	1.1	5.4	17.6	9.5	8.9	12.6
N.A.				1		0.071	10.45	Ficadre Bond Fund	0.8	5.2				
66	1.77		R	17		0.185	10.64	Fidelity Cap Conservation Fd	1.0	4.1	9.7	8.3		
47	1.50	4.00		11		0.077	9.00	Finsco Bond Fund	0.4	5.0	15.8	8.0	7.3	
N.A.			NLP	20		0.193	10.06	First Canadian Bond Fund	0.8	5.9	18.8			
14	0.73		NL	500		0.294	11.50	First Canadian Mortgage Fund	2.5	6.5	19.2	11.8	11.3	12.9
93	2.48			12		0.030	5.00	First City Income Fund	0.6	5.1	16.1	11.1		
4	0.47			101		0.034	4.44	Fonds Desjardins Hypotheques	0.8	3.7	13.9	10.2	10.2	12.3
88	2.06			31		0.029	4.59	Fonds Desjardins Obligations	1.2	5.6	18.8	8.9	7.6	11.4
37	1.37	6.50		2		0.068	10.00	Fonds SNF obligations	1.1	6.2	16.8	9.3		
89	2.12		NLP	36		0.200	10.32	FuturLink Government Bond	2.1	5.9	17.5	8.6		
N.A.			NLP	15		0.252	10.36	FuturLink Mortgage Fund	2.6	3.5	15.5			
81	1.96	4.00		21		0.216	10.72	GBC Canadian Bond	1.5	5.8	20.6	10.5	9.5	
N.A.				83		0.140	9.20	Global Strategy World Bond*	1.7	1.1	11.1			
73	1.85		NLP	289			117.11	Great-West Life Bond Invest	0.7	5.3	18.1	8.5	7.8	11.1
24	1.14		NLP	302			119.45	Great-West Life Mortgage	0.7	4.7	15.7	9.2	8.7	11.2
N.A.			NL	22		0.199	10.08	Green Line Canadian Bond	0.1	5.3	17.9			
27	1.23		NL	85		0.261	10.61	Green Line Mortgage	2.5	3.8	15.4	11.0	10.6	12.3
2	0.42	3.00		23		0.247	9.82	Guardian Canada Bond Fund	0.7	2.7	12.7	10.7		
54	1.61	5.00		9	4	0.129	7.95	Guardian Intl Income Fund	1.5	-0.4	7.4	2.1		
N.A.		3.00	P	2		0.122	5.16	Guardian Vantage Bond	0.6	2.2	12.4			
N.A.				6			10.13	Gyro Bond	0.7	5.7	18.0			
N.A.		3.50		34		0.208	10.46	Hyperion Fixed Income	1.0	6.5	19.8			
N.A.			NLP	104		0.070	10.40	Industrial Bond Fund	0.7	5.7	18.2			
87	2.03	9.00		255		0.250	9.28	Industrial Income Fund	0.9	7.2	13.8	8.1	9.8	13.4
75	1.86		R	1089	2	0.030	4.36	Investors Bond Fund	0.9	5.5	18.7	9.9	8.7	12.1
11	0.67		R	1511		0.038	4.99	Investors Mortgage Fund	0.7	4.0	14.6	10.1	10.0	12.1
78	1.89	8.00		76	2	0.077	8.95	Investors Pooled Bond	1.0	6.3	20.8	11.2	10.3	13.5
8	0.63	8.00		166		0.071	7.95	Investors Pooled Mortgage	0.9	4.2	15.1	11.2	10.9	12.9
31	1.30		R	4		0.206	9.92	Jones Heward Bond	0.7	4.7	16.7	8.9		
N.A.			R	69		0.028	5.16	Landmark Bond & Mortgage	0.5	4.8	17.7			
97	2.66	5.00		193		0.060	99.50	London Life Bond Fund	0.5	4.9	12.2	8.3	7.2	13.5
14	0.73	5.00		108			76.60	London Life Mortgage Fund	1.8	4.7	12.3	10.3	10.3	13.5
N.A.				299			11.90	MD Bond Fund*	0.9	5.3	18.1			
86	2.02	9.00		344			1.21	Mackenzie Mortgage & Income	1.2	7.3	14.7	8.9	10.0	13.8
92	2.39	4.00		25		0.060	9.55	Mackenzie Sentinelle Cda Bond	1.2	6.3	19.4	8.4		
71	1.85			33			11.70	Manulife 1 Bond	1.0	5.6	18.6	9.9	9.2	13.2
74	1.86		R	33			11.56	Manulife 2 Bond	0.9	5.4	17.8	9.1	8.4	12.3
N.A.				26			11.45	Maritime Life Bond	0.9	5.4	18.9			
N.A.			LP	1			10.80	McLean Budden Fixed Income	0.9	5.8	18.9			
26	1.23		R	3	10		13.36	MeLife MVP Bond	0.5	4.8	15.2	7.8		
84	1.98		NL	9			2.76	Metropolitan Bond Fund	1.1	5.9	17.4	9.0	6.1	9.1
65	1.76		NL	15		0.174	8.35	Montreal Trust Income Fund	2.3	6.2	18.8	8.8	8.5	12.1
16	0.77		NL	11		0.241	10.14	Montreal Trust Mortgage Fund	2.7	3.6	13.6	10.2	10.0	11.8
64	1.73		NL	59		0.121	17.97	Montreal Trust RRSP-Income	0.9	6.2	16.9	8.2	8.5	12.5
3	0.43		NL	49		0.095	10.15	Montreal Trust RRSP-Mortgage	1.2	3.8	13.6	9.9	9.7	11.6
N.A.				4		0.055	10.48	Mutual Bond Fund	0.7	4.5				
95	2.51		NL	9		0.063	9.46	NN Bond Fund	0.5	5.0	16.4	9.2		
48	1.52			12		0.223	10.72	National Trust Income Fund	0.5	5.5	15.8	8.2	7.9	12.3
63	1.72			161		0.200	8.49	PH&N Bond Fund	1.0	6.1	18.8	10.8	10.2	13.9
41	1.42	8.50		46		0.110	5.13	Prudential Income Fund	0.7	5.2	17.7	9.8	9.2	12.4
70	1.84	9.00		1		0.111	9.55	Pursuit Income Fund	2.0	5.2	17.3	6.1		
43	1.43		NL	223			5.02	RoyFund Bond Fund	1.0	5.8	18.0	9.0	8.2	11.0
N.A.			R	6		0.164	10.64	Royal Life Income Fund	0.9	3.7	12.7			
51	1.57		NL	72	10	0.058	10.03	Royal Trust Adv Income Fd	1.0	6.1	13.6	9.3		
79	1.91		NL	408		0.065	9.02	Royal Trust Bond Fund	0.9	5.8	18.5	9.3	8.3	12.7
9	0.64		NL	901		0.088	10.60	Royal Trust Mortgage Fund	0.9	3.				

FINANCE

Un classement effectué selon six critères financiers

Dix-huit compagnies canadiennes à forte

LES AFFAIRES a identifié pour vous 18 compagnies canadiennes qui appartiennent à la catégorie des firmes à forte croissance.

La croissance des ventes et profits constitue l'élément moteur du marché boursier.

Une entreprise à beau être très rentable, faut-il encore que son bénéfice soit en croissance. Autrement, cette entreprise s'avérera un placement boursier ennuyeux et peu lucratif.

Informatrix 2000 (Mtl,

3 \$) est un bel exemple d'une firme fort rentable, mais dont le comportement boursier a été relativement décevant pour l'investisseur. Jusqu'en 1988, cette firme a réalisé un rendement moyen de l'avoir des actionnaires de plus de 20 %. Pourtant, le cours de son action a toujours oscillé entre 2 \$ et 4 \$, la moyenne étant d'environ 3,25 \$.

Le titre ne s'est jamais apprécié de façon constante et durable.

La raison : Informatrix 2000 était certes très rentable mais, malgré ses efforts, n'a jamais pu s'engager sur la voie de la croissance.

Le journal LES AFFAIRES a effectué une recherche afin de dénicher les firmes canadiennes pouvant être étiquetées comme entreprises à forte croissance. À partir de la banque de données de **Stock Guide Publications**, nous avons dressé la liste des firmes ayant enregistré une croissance annuelle composée des ventes de plus de 20 % sur cinq ans. Il y a 57 sociétés qui ont été retenues selon ce critère.

Liste épurée : de 57 à 18 titres

Nous avons ensuite retranché de cette liste les firmes à caractère trop cyclique, celles s'identifiant à une situation de redressement plutôt que de croissance ou encore celles affichant un rendement de l'avoir des actionnaires faible au fil des ans.

Dix-huit firmes à forte croissance dont les noms apparaissent au tableau ci-contre ont été ainsi identifiées.

Ces entreprises ont été ensuite classées entre elles selon six critères : le multiple cours/valeur comptable, le

rendement de l'avoir des actionnaires du dernier exercice complété, le multiple cours/bénéfice par action, le ratio d'endettement, le cours de l'action au 5 avril dernier par rapport au sommet atteint lors des 52 dernières semaines et la croissance annuelle composée des ventes sur cinq ans.

Les cinq premiers

Pour chaque critère, les firmes ont été classées de 1 à 18. Les rangs obtenus à chacun des critères ont été additionnés, la somme pour chaque firme apparaissant à la dernière colonne du tableau. La firme obtenant le total des rangs le plus faible se classe bonne première de l'échantillon.

Sportscene (Mtl, 3,75 \$), **Softkey Software** (Tor., 3,35 \$), **Hartco** (Mtl, 5,63 \$), **International Movie** (Tor., 2,67 \$) et **Hamilton Group** (Tor., 9,25 \$) occupent dans l'ordre les cinq premiers rangs du classement général.

Sportscene exploite le réseau des franchises **Les res-**

taurants Cage aux sports. À la clôture du vendredi 5 avril 1991, l'action de Sportscene s'échangeait à 1,3 fois sa valeur comptable (le ratio le quatrième moins élevé) et à 4,1 fois son bénéfice net par action (le multiple le moins élevé de l'échantillon).

Le rendement de l'avoir des actionnaires s'établissait à 40,2 % pour le dernier exercice complété, soit le cinquième rendement le plus élevé des 18 firmes analysées. La dette à long terme (incluant la portion à court terme) de l'entreprise correspond à 34 % de sa capitalisation totale, soit le ratio le onzième plus élevé de l'échantillon.

Au 5 avril dernier, l'action de Sportscene se transigeait à 64 % du sommet atteint lors des 52 dernières semaines, soit le cours le plus faible par rapport à son sommet des 18 firmes analysées. Cela signifie que le titre en bourse n'a pas bien performé récemment.

Au cours des cinq dernières années, les ventes de

STRATÉGIE

La librairie des Affaires

**LA PUISSANCE DES LIVRES
AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE**

4174 Saint-Denis, Montréal, QC, H2W 2M5 • 289-9875



Fédération des caisses d'économie
Desjardins du Québec

RAPPORTS FINANCIERS CUMULÉS DE LA FÉDÉRATION DES CAISSES D'ÉCONOMIE DESJARDINS DU QUÉBEC ET DE SES CAISSES AFFILIÉES.

Caisses Desjardins en milieu de travail, les caisses d'économie sont présentes dans 700 entreprises et organismes publics et parapublics du Québec. On les retrouve également dans plusieurs communautés ethniques. Les 133 caisses formant ce réseau desservent ainsi quelque 305 000 membres et gèrent des actifs de 1,4 milliard \$.

RÉSULTATS CUMULÉS (non vérifiés) pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990 (en milliers de dollars)

	1990	1989
Revenus d'intérêt	171 664 \$	147 921 \$
Frais d'intérêt	107 838	92 300
Revenus d'intérêt nets	63 826	55 621
Créances douteuses	3 419	2 118
Revenus d'intérêt nets après créances douteuses	60 407	53 503
Autres revenus	7 121	5 890
Revenus d'intérêt nets et autres revenus	67 528	59 393
Frais autres que d'intérêt	55 837	49 099
Trop-perçus avant impôts	11 691	10 294
Impôts sur le revenu	1 895	1 675
Trop-perçus de l'exercice (Note 3)	9 796 \$	8 619 \$

BILAN CUMULÉ (non vérifié) au 31 décembre 1990 (en milliers de dollars)

	1990	1989
ACTIF		
Encaisse	50 406 \$	33 873 \$
Valeurs mobilières	161 029	145 028
Prêts (Note 2)	1 153 033	1 068 071
Immobilisations	16 582	15 070
Autres éléments d'actif	21 795	15 887
	<u>1 402 845 \$</u>	<u>1 277 929 \$</u>
PASSIF		
Dépôts	1 265 222 \$	1 166 879 \$
Autres éléments de passif	66 857	58 514
Avoir		
Capital social	8 680	1 518
Trop-perçus non répartis (Note 3)	9 264	9 105
Réserves	52 822	41 913
	70 786	52 536
	<u>1 402 845 \$</u>	<u>1 277 929 \$</u>

Note 1 : Le bilan cumulé et les résultats cumulés comprennent les données relatives à la Fédération et aux caisses affiliées après élimination des transactions entre elles.

Note 2 : Les prêts sont présentés au net, après déduction d'une provision de 8 779 \$ comparativement à 6 569 \$ en 1989 (en milliers de dollars) afin de tenir compte des pertes prévues.

Note 3 : En raison de la non simultanéité de la fin des exercices financiers des caisses, les trop-perçus non répartis ne correspondent pas aux trop-perçus de l'exercice présentés aux résultats.

LA PLUS IMPORTANTE CONFÉRENCE DE L'ANNÉE CONSACRÉE AU COMMERCE MONDIAL



NOS ENTREPRISES ET LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

Les mardi 21 et
mercredi 22 mai 1991
au Montréal Bonaventure Hilton

Présentée par :

**BANQUE
NATIONALE**

**MEC
CETAI**

Une grande première - ne manquez pas la chance de venir
rencontrer une cinquantaine d'experts en commerce mondial!
Vous pourrez, entre autres, y entendre :

- **Michel Bélanger**, ex-coprésident de la Commission Bélanger-Campeau
- **Riccardo Petrella**, Communauté Économique Européenne
- **Lester Thurow**, Doyen du M.I.T.
- **Gérald Tremblay**, Ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

Prix : 475 \$ (incluant la TPS)
Pour renseignements : ZEUS, promotions et commandites
(Doin, Alexandre & Associés)
Tél. : (514) 288-0659

LES AFFAIRES

croissance

18 TITRES CANADIENS À FORTE CROISSANCE

	Cours au 05/04/91	Cours/valeur comptable(3)	Rang	Rend. de l'avoir(1)	Rang	Multiple cours/bén.(3)	Rang	Ratio d'endettement(1)	Rang	Cours (3)/haut (52 sem.)	Rang	Croissance des ventes(2)	Rang	Pointage global
Sportscene	4,00 \$	1,3	4	40,2 %	5	4,1	1	0,34	11	64,0 %	1	60,7 %	6	28
Softkey Software	3,45 \$	5,1	16	77,5 %	1	9,6	8	0,00	1	65,7 %	2	126,2 %	2	30
Hartco	5,63 \$	1,2	3	25,0 %	9	6,6	4	0,15	7	73,8 %	6	39,3 %	9	38
International Movie	2,40 \$	1,7	8	25,7 %	8	7,4	5	0,66	17	66,7 %	3	68,0 %	5	46
Hamilton Group	9,25 \$	1,1	2	25,8 %	7	5,2	2	0,40	13	82,2 %	8	22,0 %	17	49
Premier Choix:TVEC	6,38 \$	1,5	6	22,7 %	13	9,4	7	0,01	3	77,3 %	7	26,1 %	14	50
Firan Corporation	2,30 \$	1,4	5	50,7 %	2	76,7	16	0,39	12	70,8 %	5	26,3 %	13	53
Deprenyl	17,00 \$	9,3	18	28,0 %	6	54,8	15	0,00	2	93,2 %	12	319,2 %	1	54
Canadian Energy Services	10,38 \$	1,9	9	41,5 %	4	10,4	10	0,13	6	94,4 %	15	37,8 %	10	54
Laperrière & Verreault	4,60 \$	1,5	7	15,8 %	17	5,8	3	0,27	8	96,8 %	18	95,1 %	3	56
Tridel	12,00 \$	0,6	1	23,2 %	11	240,0	18	0,69	18	67,6 %	4	54,3 %	7	59
Sani Mobile	3,35 \$	2,4	13	20,7 %	14	9,3	6	0,44	14	90,5 %	10	70,3 %	4	61
Canadian Satellite	13,25 \$	6,0	17	43,8 %	3	16,8	13	0,27	9	89,8 %	9	21,4 %	18	69
San Francisco	7,25 \$	2,1	11	17,2 %	15	12,7	12	0,31	10	93,5 %	13	53,0 %	8	69
Jean Coutu	22,50 \$	4,3	15	22,8 %	12	19,6	14	0,03	4	96,2 %	17	28,6 %	12	74
A.L. Van Houtte	5,75 \$	1,9	10	16,5 %	16	11,1	11	0,10	5	95,8 %	16	22,0 %	16	74
Shaw Cablesystem	11,50 \$	2,4	12	25,0 %	10	10,3	9	0,54	15	93,9 %	14	25,2 %	15	75
Vidéotron	13,88 \$	2,7	14	5,2 %	18	106,8	17	0,56	16	92,5 %	11	35,1 %	11	87

(1) Calculé à partir des états financiers du dernier exercice complété; (2) Croissance annuelle composée sur cinq ans; (3) Calculé selon le cours de l'action prévalant à la clôture du vendredi 5 avril 1991.

Source: Stock Guide

Tableau: LES AFFAIRES

l'entreprise ont crû au rythme annuel composé de 60,7 %, soit le taux de croissance le sixième plus élevé de l'échantillon. Softkey Software qui se classe

deuxième dans notre échantillon, conçoit des logiciels pour les compagnies oeuvrant dans les secteurs des ventes au détail et de l'hôtellerie.

Elle vend également des logiciels par catalogue. Cette firme torontoise tente actuellement d'acquiescer Informatrix 2000.

Hartco, troisième au clas-

sement, exploite le réseau des franchises Compucentre et MicroAge.

Ces magasins se spécialisent dans la vente d'ordinateurs et d'équipements infor-

matiques.

International Movie, quatrième au classement, distribue à l'étranger des productions cinématographiques anglaises. Hamilton Group,

cinquième au classement, oeuvre dans la location d'ordinateurs.

CLAUDE CHASSON

Pour éviter d'en frapper un

consultez votre avocate!

Parce qu'elle a l'expérience des litiges, votre avocate est la personne la mieux placée pour vous conseiller dans vos décisions. Elle peut vous éviter bien des désagréments.



Barreau du Québec
Des conseils de maîtres

REVUE DES MARCHÉS

La baisse des taux ne serait pas terminée

Le contexte économique favorise les titres à dividendes élevés

Les nouvelles économiques favorisent les titres boursiers qui rapportent des dividendes élevés.

La première moitié d'avril fut riche en mauvaises nouvelles : l'indice précurseur du Canada a reculé de 1 % en janvier; le taux de chômage a augmenté en mars aux États-Unis et au Canada; le nombre de mises en chantier stagne au Canada; les ventes au détail aux États-Unis ont baissé de 0,8 % en mars; l'indice des prix à la production et l'indice des prix à la consommation reculaient en mars respectivement de 0,3 % et 0,1 %.

Toutes ces nouvelles depuis le début d'avril témoignent de la faiblesse de l'économie en Amérique du Nord. Et qui dit activité éco-

nomique faible, dit baisse éventuelle des taux d'intérêt.

Les gagnants

Les titres obligataires sont aux premières loges pour profiter d'une baisse des taux d'intérêt. Il en va de même des actions à dividendes élevés et sûrs.

Prenons, par exemple, l'action de la **Banque de Montréal**. Le titre se transige actuellement à 35,63 \$ et rapporte un dividende annuel de 2,10 \$. L'action donne donc un dividende annuel de 5,8 % (2,10 \$ sur 35,63 \$).

Si les taux d'intérêt en général reculent, le taux de dividende exigé par les investisseurs pour les titres bancaires diminuera aussi.

Supposons qu'au lieu de

5,8 %, le taux de dividende que s'attendent de recevoir les actionnaires éventuels passe à 5 %. Le dividende annuel par action de 2,10 \$ étant fixe, le titre devra s'échanger à 42 \$.

Une baisse des taux d'intérêt se soldera donc dans notre exemple par une appréciation de 17,9 % du prix de l'action de la Banque de Montréal.

BCE (Mtl, 41,50 \$), Québec Téléphone (Mtl, 14,88 \$) et tous les titres bancaires profiteraient de la même façon de baisses des taux d'intérêt.

Les débetures convertibles de bonne qualité et les actions privilégiées rachetables à dividende élevé et sûr bénéficieront également des baisses de taux qui pourraient survenir.

ment n'avoir jamais connu des mois aussi difficiles. Dans le commerce de détail, certaines chaînes de magasins spécialisés ne font guère mieux.

Les centres commerciaux doivent actuellement renouveler les baux à des conditions désavantageuses. Des locataires de première catégorie tels que **Laura Secord** exigent une clause rajustant le loyer en fonction de la déflation.

IBM (Mtl, 126 \$), le géant américain de l'informatique, annonçait la semaine dernière un recul de 49 % de son profit au premier trimestre de 1991 par rapport à celui

du trimestre correspondant de 1990.

Les ravages de la récession en cours risquent d'être plus

importants que prévus.

CLAUDE CHIASSON

INDICES BOURSIER

	Ferm. 12-4-91	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
--	---------------	-------------------	------------------	--------------------	-------------------

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	1844,15	-0,77	14,43	2075,76	1573,94
Banques	1999,70	7,17	8,86	2218,98	1425,79
Mines et métaux	1878,08	-7,32	19,42	2218,98	1555,00
Pétrole et gaz	1501,20	4,94	21,14	1793,13	1445,15
Prod. forestiers	2466,04	-44,68	n.d.	3087,02	2046,10
Prod. industriels	1432,61	-3,00	n.d.	1729,44	1175,98
Serv. publics	1674,75	-2,56	13,21	1734,88	1436,29

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	191,35	-0,84	15,26	216,32	167,92
TSE 300	3509,39	-8,74	20,87	4042,28	3007,80
Mines et métaux	3123,67	-12,03	18,37	3809,64	2475,31
Or et argent	5255,86	-32,37	—	8166,56	4671,78
Pétrole et gaz	3835,74	-1,62	28,65	4635,78	3698,51
Pâtes et papiers	3363,30	-68,12	n.d.	4242,91	2916,30
Produits de consommation	5148,64	-11,99	15,09	5535,04	4154,59
Prod. industriels	1901,23	2,20	n.d.	2151,63	1521,36
Immeubles et construction	9622,32	41,63	146,60	17843,05	7043,09
Transport	6286,91	-250,59	34,82	11078,96	6133,39
Pipelines	3971,77	-45,64	14,00	4068,07	3470,56
Services publics	2942,66	0,69	12,74	3187,35	2527,37
Comm. & médias	6954,18	-7,81	72,33	8793,28	5491,73
Commerce	4363,61	-66,09	25,12	4780,50	3458,80
Serv. financiers	2757,12	7,79	10,28	3018,17	2085,70
Sociétés de gestion	4525,56	30,59	19,89	6056,19	3731,47
Haute technologie	949,23	14,86	n.d.	949,33	646,19

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	2920,79	24,01	17,90	3024,25	2344,30
DJ, transport	1128,88	13,93	78,20	1524,00	809,72
DJ, serv. publics	218,18	3,08	17,30	236,98	187,94
DJ, 65 actions	1042,37	10,82	n.d.	1120,99	830,62
NYSE, composé	208,08	2,42	n.d.	208,72	161,76
Amex	366,63	3,22	n.d.	397,29	286,93
S & P 500	380,40	5,04	17,79	381,88	294,49
NASDAQ	501,62	5,83	n.d.	502,32	322,93

AUTRES

Londres F. TIMES	2526,10	-19,20	n.d.	2545,30	1990,20
Tokyo Nikkei 225	26582,50	-184,83	n.d.	38712,88	20983,50

	Ferm. 12-4-91	Ferm. 5-4-91	Var. en 1 sem.	1990-91 Haut	1990-91 Bas
--	---------------	--------------	----------------	--------------	-------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	86,89	86,64	0,25	88,07	83,20
-------------------	-------	-------	------	-------	-------

Les profits tardent à venir

Quant aux autres titres boursiers, seule une hausse éventuelle des profits favorisera une appréciation sensible et durable de leurs cours.

Or, cette hausse de profits pourrait tarder à venir. Les mauvaises nouvelles à cet effet sont légion.

Pour plusieurs sociétés, les mois de février et mars ont été très mauvais. Les dirigeants de **Guillevin International** (Mtl, 3,95 \$) cla-

Saviez-vous que...

Le revenu moyen dont ont fait état les 10 390 déclarations fédérales de revenus provenant de la ville de Gaspé s'établissait à 16 503 \$ en 1988.

Les 10 960 déclarations provenant de Westmount montraient un revenu moyen de 58 273 \$.

Parmi les 83 villes pour lesquelles **Revenu Canada, Impôt** a publié des statistiques individuelles, Gaspé et Westmount se trouvaient aux deux extrêmes pour ce qui est du revenu moyen.

Premier quartile depuis dix ans!

Gestion des obligations

Pour informations:
Jean Meloche
875-7150



Bolton Tremblay Inc.

BRUNELLE, TRUDEL, MONETTE & LAFONTAINE INC.

SI HIER

votre résidence avait été détruite dans un incendie, vos montants d'assurances seraient-ils adéquats aujourd'hui?



UTL

BRUNELLE, TRUDEL, MONETTE & LAFONTAINE INC.

COURTIERS D'ASSURANCES

10000, rue Lajeunesse, Montréal, (Québec) H3L 2E1
(514) 384-7950



LES DÉJEUNERS-CAUSERIES 1990-1991 de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Monsieur Guy Saint-Pierre
Président et chef de la direction
Le Groupe SNC



Le mardi 23 avril 1991 à midi
Le Méridien Montréal

Allocution:

«Les choix énergétiques du Québec: les enjeux économiques pour la prochaine décennie»

Prochain déjeuner-causerie: 30 avril 1991

Monsieur Jean-René Halde
Président et chef de la direction
Culinar inc.
Bonaventure Hilton International



Reservations: 288 9090
772, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3A 1G1

RESSOURCES NATURELLES

L'aluminium continue de reculer

Le prix de l'aluminium continue de se replier sur les marchés internationaux, terminant la semaine à 0,61 \$ US la livre sur le marché de Londres.

Les stocks d'aluminium du **London Metal Exchange** atteignent 348 600 tonnes métriques, un niveau historiquement très élevé. Les analystes ne perçoivent aucune intention des producteurs de restreindre leur production et s'attendent par conséquent à ce que les stocks augmentent vite et que les prix continuent de descendre.

Le prix de l'aluminium a touché brièvement les 0,60 \$ US la livre à la fin de 1989, puis est remonté presque à 0,80 \$ US en 1990. Le prix avait stagné entre 0,40 et 0,60 \$ US la livre de 1984 à 1986, avant d'entreprendre une remontée qui l'a amené jusqu'à 1,80 \$ US la livre au milieu de 1988.

L'URSS aurait moins d'or qu'on le pense

L'Union soviétique aurait livré à ses clients de l'Ouest des lingots d'or coulés à l'époque du tsar en 1914, ce qui serait un indice que ses réserves d'or sont loin d'être aussi élevées qu'on le croit.

C'est ce que rapporte **Peter Cavelti** dans son édition d'avril du *Market Report*. Les évaluations des réserves de l'URSS vont de 3 000 tonnes métriques (97 M d'onces troy) à moins de 1 000 tonnes (32 M d'onces troy).

Selon M. Cavelti, l'énigme sera bientôt résolue. Avec tous les problèmes économiques qui s'abattent sur le pays, les dirigeants seront contraints de faire appel à leurs réserves d'or, ou à en révéler le contenu aux banquiers qui voudront sortir le pays du pétrin.

Pendant ce temps, le prix de l'or continue de fluctuer autour des 360 \$ US l'once. Seul facteur encourageant : pour la première fois depuis la fin de 1989, le prix libellé en francs suisses et en marks allemands a brisé vers le haut sa moyenne mobile de 200 jours.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 12-4-91	Fermeture 5-4-91	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,61	0,65	- 6,2
Argent (\$ US l'once)	4,02	4,04	- 0,5
Cuivre (\$ US la lb)	1,11	1,10	0,9
Nickel (\$ US la lb)	4,08	4,09	- 0,2
Or (\$ US l'once)	361,45	359,30	0,6
Platine (\$ US l'once)	403,00	403,25	- 0,1
Zinc (\$ US la lb)	0,61	0,56	8,9
Indice CRB	220,72	220,45	0,1
Indice Dow Jones (denrées)	129,25	129,13	0,1

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Int.	21,50	19,95	7,8
Brent (Mer du Nord)	19,90	18,30	8,7

Bols de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	242,00	240,00	0,8
Prix composés			
Toronto \$ CA	226,72	223,39	1,5
Columbus \$ US	249,87	244,64	2,1

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	3,99	3,95	1,0
	juil.	4,03	3,99	1,0
	sept.	4,08	4,04	1,0
Cuivre (\$ US la livre)	avril	1,08	1,08	0
	mai	1,09	1,08	0,9
	juin	1,08	1,07	0,9
Or (\$ US l'once)	avril	361,30	359,80	0,4
	juin	362,70	362,10	0,2
	août	365,60	365,00	0,2
Platine (\$ US l'once)	avril	400,60	399,90	0,2
	juil.	404,90	404,70	0,1
	oct.	408,70	408,70	0

¹ London Metal Exchange (LME)

² prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : McNeil Mantha et Dow Jones

Atlas à Tracy : un plus pour la production de ferro-chrome

Le programme d'expansion de l'usine d'acier inoxydable de **Sammi Atlas** à Tracy annoncé la semaine dernière améliore les chances de voir aboutir un projet de complexe intégré de ferro-chrome au Québec.

Ressources Coleraine (Mtl, 0,17 \$) a en effet mis au jour en 1989 un dépôt de 1 M de tonnes à 4,5 % de chromite près de Thetford Mines. Dès le départ, la société a indiqué que l'établissement d'un complexe intégré de ferro-chrome au Québec pour servir le marché nord-américain était la meilleure façon de rentabiliser la découverte.

« C'est certain que l'investissement d'Atlas bonifie no-

tre projet. Si nous produisons du ferro-chrome qui répond à leurs exigences, il n'y a pas de raison qu'ils n'achètent pas », a déclaré **Jacques Trottier**, président de Coleraine, tout en précisant qu'Atlas n'avait pris aucun engagement à ce sujet.

Du côté d'Atlas, une porte-parole a qualifié de prématurée l'idée de s'engager dans un complexe intégré de ferro-chrome. La société achète actuellement environ 15 000 tonnes de ferro-chrome par année de l'Afrique du Sud et de la Finlande. Toutefois, ses besoins auront presque quadruplé d'ici 1995, après l'expansion de l'usine.

Le ferro-chrome provient de la fusion du minerai de chromite avec du carbone et des additifs. Le procédé nécessite un complexe industriel comprenant des fours qui consomment de grandes quantités d'énergie. Ce poste représente jusqu'à 50 % des coûts de fabrication.

Selon M. Trottier, le Québec peut produire du ferro-chrome de façon concurrentielle grâce à l'avantage du coût de l'énergie électrique, de la distance de transport et de sa stabilité politique.

Par contre, la **Société générale de financement** (SGF) et des industriels japonais ont laissé tomber en 1989 un projet semblable évalué à 120 M\$. La libéralisation de l'Afrique du Sud et des pays de l'Est ne menaçait plus, selon elle, la stabilité des approvisionnements.

Arguments que rejette M. Trottier, pour qui la stabilité de l'Afrique du Sud et de la Turquie, les principaux fournisseurs, est loin d'être acquise. « Les consommateurs ont intérêt à diversifier leurs sources. Si cette source est proche, c'est mieux. »

Sur un emplacement voisin de Coleraine, **Mines Canchrome** (Mtl, 0,82 \$) a délimité un dépôt de 3,65 M de tonnes à 6,3 % de chromite, potentiellement exploitable à ciel ouvert. Les travaux actuels sur cette propriété pourraient doubler ce tonnage et augmenter la teneur.

La teneur des gisements des pays concurrents atteint parfois jusqu'à 40 %. **Guy Béland**, consultant chargé de projet pour Canchrome, n'y voit pas d'inconvénients puisque, dit-il, il est possible de concentrer la chromite d'ici à peu de frais en utilisant des tamis spéciaux.

M. Trottier, qui a visité plusieurs gisements concurrents, mentionne que de telles teneurs se retrouvent seulement sur de petites largesurs. La plupart des producteurs exploitent des mines souterraines et sont contraints parfois d'employer des enfants pour pouvoir accéder aux chantiers.

Il y a cependant peu de chance que deux projets de ferro-chrome voient le jour au Québec. Coleraine bénéficie d'une certaine avance sur les plans de l'étude de marché, de la connaissance technique et des liens politiques, tandis que Canchrome offre

jusqu'à maintenant un plus gros gisement et une assise financière plus solide. C'est maintenant le ministère de l'Énergie et des ressources du Québec qui a pris en main le dossier du chrome. Coleraine espère obtenir une subvention pour faire une étude de faisabilité afin de déterminer les caractéristiques du minerai et évaluer la rentabilité du projet.

Joe Mann n'atteindra pas l'objectif de 100 000 onces

La mine **Joe Mann** de **Campbell Resources** (Tor., 0,40 \$) n'atteindra pas son objectif de produire 100 000 onces d'or en 1991, objectif originant du programme d'expansion entrepris il y a plus de deux ans.

C'est ce que révèle le rapport annuel de **Northgate Exploration** (Tor., 1,62 \$), qui détient 35 % des actions de Campbell. L'objectif de **Joe Mann** est maintenant de produire 85 000 onces d'or vers 1992, comparativement à 67 500 en 1990.

Campbell attribue ces changements au fait qu'elle devra approfondir le puits de 2 010 pi actuellement à 2 700 pi, donnant ainsi accès à de nouvelles réserves minières qui permettront de soutenir une plus forte production.

En 1990, les réserves ont diminué légèrement à 3 353 000 tonnes, pendant que la teneur passait de 0,24 à 0,264 once d'or par t, totalisant 885 000 onces d'or.

Campbell a amassé 8,6 M\$ par l'émission de droits qui, avec le prêt-or de 18,5 M\$ US et un prêt conventionnel de 10 M\$ US, permettront de poursuivre les travaux d'expansion de la mine.

FRANÇOIS RIVERIN

Saviez-vous que...

Les 1 112 340 femmes au Canada âgées de 30 à 34 ans qui ont présenté une déclaration fédérale de revenus visant l'année d'imposition 1988 ont déclaré un revenu moyen de 15 750 \$.

Les 1 118 440 hommes de cette même catégorie d'âge ont rapporté un revenu moyen de 30 169 \$ pour 1988.

Précision

Kiena et Sigma

Une erreur s'est glissée dans l'article de l'édition du 6 avril en page 39 et intitulé *Kiena et Sigma subissent des baisses...*

La production d'or de la mine *Kiena* a été de 65 953 onces d'or en 1990, comparativement à 66 235 onces en 1989, et non pas 66 278 et 69 141 onces pour ces deux années respectives, comme il a été rapporté.

Nos excuses à nos lecteurs et aux parties concernées.

VIEUX PORT CONDOMINIUMS

Les Jardins
d'Youville



- Architecture historique mêlée au confort contemporain
- Vue panoramique sur la ville et le fleuve St-Laurent
- Résidences de 1, 2, 3 chambres à compter de 155 000 \$
- Foyers
- Poutres d'origine et murs de pierre
- Espaces commerciaux
- À 5 minutes du centre-ville, à proximité du Centre Mondial de Commerce
- Transports publics
- Stationnement intérieur

Pour une brochure gratuite, appelez : (514) 499-8565

305, rue de la Commune ouest
Suite 42, Montréal, Québec
H2Y 2E1

Faites- vous de bons contacts.



LES AFFAIRES, samedi 20 avril 1991

Cinq vols quotidiens *Un horaire de 5 vols quotidiens vers Chicago et, au-delà, vers plus de destinations de la côte ouest que toute autre ligne aérienne.* *exceptionnel. De plus, avec American Eagle,* nous vous offrons des dizaines de vols quotidiens vers des destinations de l'ouest américain, incluant plus de 20 villes californiennes.*

Des avantages pour vos affaires. *American facilite vos voyages d'affaires en vous offrant des sièges pré-sélectionnés et, évidemment, le programme AAdvantage* et ses primes-voyages pour grands voyageurs.*

Si vous voulez obtenir plus de renseignements ou faire une réservation, communiquez avec votre agent de voyages ou American Airlines au 1-800-433-7300.



American Airlines
*du spécial dans l'air**

Horaires sujets à changements sans préavis. AAdvantage* est une marque de commerce déposée d'American Airlines, Inc. American Airlines se réserve le droit de modifier, sans préavis, les statuts et règlements, les primes voyages et les offres spéciales du programme AAdvantage, et de mettre fin au programme AAdvantage à six mois de préavis. American Eagle* est une marque déposée d'American Airlines, Inc., et identifie la ligne aérienne régionale affiliée à American.

RESSOURCES NATURELLES

Mise à pied ou retraite anticipée de 3 000 ces deux dernières années

Produits pétroliers : Texaco a renforcé la

La Compagnie Pétrolière Impériale (Mtl, 53,50 \$) a avalé un gros morceau en 1989 en achetant Texaco Canada.

Loin de créer de l'embonpoint, l'arrivée de Texaco a contribué à créer une société plus dynamique, plus apte à affronter la concurrence ser-

rée des secteurs du raffinage et de la distribution.

Tel est le bilan qu'a dressé Arden Haynes, président du conseil et directeur général de l'Impériale, lors d'une entrevue aux AFFAIRES. La fameuse acquisition a fait passer l'actif de l'Impériale de 9,6 milliards de dollars en

1988 à 15,2 milliards en 1990 et le chiffre d'affaires, de 7,2 milliards à près de 11,3 milliards.

La grande pétrolière canadienne n'y est pas allée de main morte dans la rationalisation. Elle a remercié ou offert des retraites anticipées à plus de 3 000 personnes ces deux dernières années. La société emploie maintenant 14 700 personnes, comparativement à 12 161 avant l'acquisition de Texaco.

« Il y a surcapacité dans le raffinage. L'achat de Texaco nous permet une économie d'échelle importante. C'est l'un des facteurs sur lesquels on compte pour accroître le rendement de notre actif en aval, malgré les conditions difficiles du marché », a expliqué M. Haynes.

L'objectif est d'atteindre un rendement de l'avoir des actionnaires de 13 %, par rapport à 6,7 % en 1990.

La guerre du golfe Persique aura deux conséquences principales pour l'Impériale en 1991. La première est un marché à la baisse du pétrole brut, qui place ses secteurs

COMPAGNIE PÉTROLIÈRE IMPÉRIALE

Activités :
Exploitation de pétrole et de gaz naturel, raffinage et distribution de produits pétroliers et vente de produits chimiques et d'engrais.

Cours récent : 53,50 \$ Haut historique : 81,50 \$ (1987)
Haut (52 sem.) : 67,63 \$ Bas (52 sem.) : 53 \$

	Ventes (MM \$)	Bénéfice net (M \$)	Bénéfice par action (\$)
1990	11,29	493	2,58
1989	10,10	456	2,54
1988	7,20	501	3,06
1987	7,67	746	4,55
1986	6,35	285	1,74

L'exercice financier se termine le 31 décembre.

Tableau : LES AFFAIRES

demande a diminué de 6 % en 1990. La hausse du prix du pétrole combinée à la récession ont des conséquences pires qu'en 1982 pour les pétrolières.

L'année dernière, l'Impériale a enregistré des bénéfices de 493 M\$ (2,58 \$ par action), comparativement à 456 M\$ en 1989. Depuis sa fondation en 1949, la filiale à 70 % de la pétrolière américaine Exxon (New York, 57 \$ US) n'a jamais enregistré de pertes.

En 1991, M. Haynes s'attend à ce que les profits grimpent à 700 M\$ (3,70 \$ par action) au prix de 20 \$ US le baril de pétrole. Beaucoup de dépenses de rationalisation encourues en 1990 ne se répéteront pas en 1991, ce qui compensera la perte de revenus provenant de la vente de pétrole brut.

La deuxième grande conséquence de la guerre du Golfe résulte en l'élargissement de l'écart du prix entre le pétrole léger et le pétrole lourd, en défaveur du dernier.

comme dépense de fabrication du produit est celui du premier baril entré dans les réservoirs (la méthode comptable FIFO pour *first in, first out*).

Aux États-Unis, c'est l'inverse. Les raffineurs du sud ont donc un avantage en période de baisse. En plus, la

CLUB 402 HOMME

- Costumes
- Pantalons & Trousers
- 100% laine
- Coupe exclusive
- Temps avant ou après
- Livraison gratuite
- Vêtements assortis

SEULEMENT 455\$ LE COSTUME

127, rue de la Montagne
10ème étage
Montréal
tel. 861-3636



Les cités.

position dominante de l'Impériale

Comme une part importante de la production pétrolière de l'Impériale provient de pétrole lourd, ses revenus en seront influencés.

Sur le plan de l'exploration, les réserves de pétrole *classic* et de liquides de gaz naturel de l'Impériale ont diminué en 1990, la première baisse depuis 1982. Cela est attribuable en partie à la vente de concessions pétrolières, mais également à la difficulté de les renouveler.

L'Impériale a asséné un sérieux coup aux espoirs de développement à court terme des gisements pétroliers de la mer de Beaufort. Elle a en effet radié de ses livres une valeur comptable de 141 M\$ pour ses gisements *Amaulikak* et *Issungnak*. Seul l'actif du gisement du champ gazéifère *Taglu* dans l'Arctique a été maintenu.

Quant au gaz naturel, M. Haynes ne pense pas qu'on soit à la veille de voir apparaître des distributeurs dans toutes ses stations. « Mais s'il y a de la demande, on offrira le service. On est là pour faire de l'argent », a-t-il

souligné, tout en précisant que l'avantage de prix du gaz naturel provient de ce qu'il est proportionnellement moins taxé que le pétrole.

Pour le moment, le marché du gaz naturel est languissant. Un énorme surplus de réserve de gaz s'est accumulé en Alberta qui ne peuvent trouver de débouché à cause d'une pénurie de capacité de gazoducs, particulièrement aux États-Unis.

Toutefois, M. Haynes pense que le marché se raffermira à mesure que les contrats à terme de gaz se renouvelleront et aussi à mesure que les nouveaux pipelines en construction commenceront à fonctionner.

Le secteur des produits chimiques, qui a permis de dégager 28 M\$ de bénéfices en 1990, connaîtra vraisemblablement une année plus difficile en 1991. Le prix des résines et du polyéthylène a diminué, de même que la demande d'engrais. Ces produits étant sensibles aux cycles économiques, la rentabilité de ce secteur devrait revenir avec la reprise.

Arden Haynes a appuyé l'Accord du lac Meech

Arden Haynes, président et directeur général de la **Compagnie pétrolière Impériale** (Mtl, 53,50 \$), croit que, d'un point de vue économique, le Canada et le Québec seraient tous deux perdants dans l'éventualité d'un Québec souverain.

« J'ai été très déçu que l'Accord du lac Meech n'ait pas passé », a déclaré aux **AFFAIRES** M. Haynes.

Celui-ci a fait ses études en commerce à l'Université du Manitoba, avant de rejoindre l'Impériale en 1951. Il est aussi membre du comité politique du **Conseil canadien des chefs d'entreprise** et de l'**Institut C.D. Howe**.

Comme beaucoup de financiers torontois, il souhaite que la crise constitutionnelle soit vite résolue. Mais il évite de suggérer des solutions, ce qu'il laisse aux politiciens, même s'il ne leur accorde pas la plus grande confiance.

Photo: Jean-Guy Paré/LES AFFAIRES



Arden Haynes souhaite que la crise constitutionnelle soit vite résolue, mais se garde de suggérer des solutions.

Pour ce qui est des activités de l'Impériale au Québec, M. Haynes ne prévoit pas d'investissements ma-

jeurs à court terme, si ce n'est un projet de restauration de l'emplacement où se trouvaient les anciennes raffineries, qui pourrait coûter près de 20 M\$.

Il y a peu de chance, dit-il, que l'Impériale revienne raffiner au Québec, la capacité de raffinage étant suffisante.

Par ailleurs, le président est d'accord avec la privatisation de **Petro-Canada**, « secteur où la présence d'une société de la Couronne n'était pas justifiée ».

Pour ce qui est de l'inversion du pipeline Sarnia-Montréal, M. Haynes pense que c'est un processus inévitable, étant donné la baisse des réserves pétrolières de l'Ouest et le besoin de l'Ontario de trouver d'autres sources d'approvisionnement.

FRANÇOIS RIVERIN

Briser les distances, gagner du temps. Ici, ailleurs, les affaires adoptent le même langage. On parle télécommunications, on parle rendement.

Les **Réseaux numériques** de Bell répondent en tous points aux impératifs d'une gestion moderne et efficace. Quelles que soient la quantité et la destination des données que vous avez à transmettre, vous pouvez compter sur les services **Dataroute^{mc}** et **Datapac^{mc}** ainsi que sur **Megaplan^{mc}**, un concept réseau d'avant-garde qui vous permet d'intégrer toutes vos installations de télécommunications. Faites appel à nos experts; ils sauront composer le meilleur réseau de transmission adapté aux besoins de votre entreprise et ce, à des coûts plus accessibles que jamais.

La synchronicité.

Résultat: de cités en cités, à l'intérieur d'une même ville ou partout dans le monde, des communications étroites et simultanées avec les ordinateurs de vos succursales, de vos fournisseurs, de vos clients. Bref, une productivité supérieure, un rendement accru, un service encore meilleur à offrir à votre clientèle. Tout un investissement, quoi.

Si vous désirez passer à l'ère des télécommunications ou raffiner votre système en place, assurez-vous l'appui d'un partenaire aussi exigeant que vous. La notoriété de Bell, la qualification de ses experts et la haute fiabilité de ses services et équipements constituent votre meilleure garantie.

Pour obtenir plus de renseignements, appelez-nous dès aujourd'hui au **1 800 267-7400, poste 43.**

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 12 avril 1991

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 huitièmes.

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. Bn./avt. (%)	Cours/bn.
79 30	EXP DUVERNEY	38 38 38	1			
59 15	EXPL ABIOR	15 15 15	2			
10 2	FAIRLADY EGY	2 2 2	2			
290 175	FALCONB GOLD	220 220 220	1	0.10 4.5	0.36 6.1	
10 1/4	FCA INTL LTD	\$7 7/4 7/4	3		-0.80	
21 15 1/2	FID DESJ SR1	\$19 18 1/4 18 1/4	1	2.39 12.8		
185 95	FIN ENT-COOP	125 110 110	-15	7	0.06 5.5	0.06 18.3
17 10 1/2	FINNING LTD	\$14 1/4 14 1/4	3	0.46 3.1	0.88 16.8	
200 100	FISCAL INV	100 100 100	*	0.20 20.0	-2.78	
325 210	FLETCHE LE	260 260 260	-5	2	0.12 4.6	0.25 10.4
310 210	FLETCHR CHLG	275 275 275	+50	*	0.18 6.7	0.54 5.1
17 1/2	FLETCHR CLA	\$17 1/2 17 1/2	46	0.40 2.3	2.95 5.8	
24 1/2	FLETCHR IN 2	\$23 1/2 23 1/2	23	2.35 10.0		
23 1/2	FLETCHR Z B	\$23 1/2 23 1/2	6	1.21 5.3		
465 250	FONDS C OUE	440 425 430	-5	36		
65 43	FORATEK INTL	45 45 45	1		0.08 5.4	
25 5	FORBEX INC	13 7 11	-8	97		
65 115	FORESBEC A	17 15 15	-1	36		-0.54
185 130	FOREX GR	174 168 170	-2	14		0.23 7.6
95 51	FOREX GR PR	70 65 65	-5	1		
23 1/2	FORTIS INC	\$23 1/2 22 1/4 22 1/4	24	1.48 6.5	2.46 9.2	
220 12 1/2	FOSTERS PR A	\$20 1/2 20 1/2 20 1/2	3	1.94 9.4		
19 13 1/2	FOUR SEASONS	\$15 1/4 14 1/2 15 1/4	6	0.11 0.7	0.86 17.9	
8 1/2	FPI LIMITED	\$7 1/4 7 1/4	15		0.72 10.2	
495 155	FREEWEST RES	345 315 335	+10	40		-0.08

G/H

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut Bas Clôt. Var.	Vol. 000	Div. (\$) (%)	Rend. Bn./avt. (%)	Cours/bn.
24 1/2	G A Z PRC	\$23 1/4 22 1/4 23	3	2.07 9.0		-0.85 †
390 76	GALACTIC RES	95 90 90	-5	7		
4 1	GASPESE EX	3 3 3	+2	64		
26 5	GLD BRIAR MN	8 7 7	-3	6		
5 2	GLDN DAY MNG	4 4 4	-1	140		-0.07
28 7	GLDN GRP EXP	11 11 11	-3	1		
215 75	GLDN STAR RS	85 82 82	-7	5		-0.45
5 1/2	GOLD CORP A	345 320 335	-15	17		-3.45
15 1/2	GOLDN KNIGHT	\$11 1/2 11 1/2	11	*	0.30 38.3	
390 300	GOODFELLOW	360 345 350	+5	1		-0.99
129 50	GOYETTE INC	105 100 100	-10	12		0.20 5.0
24 21 1/2	GR L 81 875	\$23 1/2 23 1/2 23 1/2	6	1.88 7.9		0.85 7.9
2 1/2	GR LAUR B	\$8 7/8 8 7/8	17	0.28 4.1		-0.04
20 10	GRANDMA LEE	18 17 18	+5	7		
7 1/2	GRDN TR PR A	8 6 6	5			
165 75	GRDN TR PR B	180 180 180	*			
370 75	GRDN TRUSTCO	95 85 95	+20	5		-1.21
6 1/2	GRILLI PROP	\$6 5/8 5/8	3	0.14 2.4	1.31 4.5	
105 20	GRUPE BOCCEN	35 35 35	+5	1		-0.34
15 1/2	GRT W LIFECCO	\$15 1/2 15 1/2	19	0.50 3.2	1.48 10.6	
430 250	GTC TRNSN B	430 410 425	+15	6		0.07 60.7
3 1/2	GUARDCOR INV	\$8 1/2 8 1/2	1	0.34 4.1	-1.67	
6 300	GUILLEVIN A	415 395 395	-25	33	0.10 2.5	0.60 6.6
17 8 1/2	GULF CDA RES	\$10 1/4 9 1/4 9 1/4	13	0.40 4.1	-0.82	
465 415	GULF RES SR1	440 435 440	+5	1	0.54 12.4	
235 100	HARRICANA A	120 105 105	-10	7	0.28 26.7	-0.24
7 350	HARTCO ENTPR	\$5 3/4 5 1/2 5 1/2	5	0.20 3.6	0.85 6.6	
27 1/2	HAWKER SIDD	\$27 1/2 27 1/2	1	1.08 3.9	2.80 9.8	
5 1/2	HEES INTL WTC	15 11 13	-2	33		
26 1/2	HEES INTL BC	\$19 18 18 1/4	104	0.94 5.0	2.29 8.1	
15 1/2	HEMLO GOLD	\$9 1/2 9 1/2	121	0.20 2.2	0.27 33.3	
475 255	HEROUX INC	475 455 465	+10	25		0.24 19.4
14 1/2	HOLLINGER	\$12 1/2 12 1/2	12	0.40 3.1	0.25 51.5	
54 20	HONCO INC	46 41 45	-3	11		0.21 2.1
125 13	HOPE BRK WT	3 3 3	-2	13		
11 1/2	HORSHAM(THE)	\$11 1/2 10 1/2 11 1/2	1	0.69 16.5		
230 120	HUBBARD DYER	165 160 160	4	0.16 10.0	0.17 9.4	
20 1/2	HUD BAY C PR	\$20 1/2 20 1/2	2	1.80 8.9		
33 1/2	HUD BAY CO	\$29 1/2 28 1/2 29 1/2	4	0.80 2.7	3.34 8.8	
52 11	HYPOCRAT	39 37 39	+4	25		-1.39

I/J

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut Bas Clôt. Var.	Vol. 000	Div. (\$) (%)	Rend. Bn./avt. (%)	Cours/bn.
21 1/4	IAB BIOCHEM	\$20 1/4 19 1/4 19 1/4	-1 1/2	238		0.09 212.5
18 1/4	IAB BIOCHM W	\$16 1/4 15 1/4 15 1/4	-1 1/2	16		
160 109	IBM	\$130 126 126	-4	2	4.84 † 4.4	10.51 † 10.4
176 100	IDEAL METAL	142 130 139	-1	18	0.10 7.2	0.09 15.4
85 67	IGLOO VIKSKI	72 68 68	-4	6	0.05 7.4	0.13 5.2
37 1/2	IMASCO LTD	\$28 1/2 27 1/2 28	+1 1/2	437	1.28 4.6	2.25 12.4
5 1/2	IMCO RES LTD	1 1 1	-1	39		
67 1/2	IMP OIL A	\$54 53 54	+1	115	1.80 3.3	2.58 20.9
40 1/2	INCO LTD	\$39 38 39	+1	163	1.00 3.0	4.18 † 8.1
315 161	INFORM 2000	315 265 300	-10	95	0.08 2.7	0.30 9.9
50 43 1/2	INNOVAC INC	220 185 220	+30	6		-0.91
5 1/2	INTERHOME EN	\$48 1/2 47 1/2 47 1/2	3	2.00 4.2	3.64 13.0	
48 5	INTERMONT EX	47 43 47	+6	78		0.12 4.0
36 7	INTL DAT PRB	17 17 17	1			
100 55	INTL DATCAST	70 70 70	+10	2		-0.18
170 50	INTRCN LEASE	100 85 100	5			-1.08
12 1/2	INVERN P 875	\$12 1/2 12 1/2	1	1.31 10.7		
33 1/2	INVESTORS GR	\$32 1/2 32 1/2	*	0.80 2.5	2.02 16.2	
425 335	IPL INC	385 375 375	-10	1	0.04 1.1	0.39 9.6
5 1/2	IRWIN TOY NV	470 470 470	-10	4	0.20 4.3	0.30 15.7
16 1/2	ISLAND TEL	\$16 1/2 16 1/2	3	1.08 6.5	1.76 9.4	
14 1/2	IVACO \$2.00	\$11 1/2 11 1/2	3	2.00 18.2		
10 1/2	IVACO INC A	\$5 1/4 450 450	-100	40	0.32 7.1	-0.25
12 1/2	IVACO INC B	\$5 1/4 475 475	-75	1	0.27 5.6	0.47 10.1
26 17 1/2	IVACO 2ND	\$22 21 1/2 22	1	2.56 11.6		
14 1/2	IVACO SER-D2	\$11 1/2 10 1/2 11 1/2	6	2.00 18.2		
25 8	J A G LTEE	12 9 12	+3	31		
17 1/2	JANNOCK LTD	\$16 1/2 16 1/2	55	0.80 4.9	0.42 39.0	
12 1/2	JANNOCK 8%	\$12 1/2 12 1/2	1	1.20 9.6		
23 1/2	JEAN COUTU A	\$23 1/2 22 1/2 23 1/2	2	2.00 0.9	1.15 19.8	
45 15	JILREY EXP	16 16 16	3			
11 1/2	JOURNEYS END	\$7 1/4 7 1/4 7 1/4	2	0.20 2.6	0.43 18.0	

K/L

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut Bas Clôt. Var.	Vol. 000	Div. (\$) (%)	Rend. Bn./avt. (%)	Cours/bn.
10 1/2	KAUFEL GRP A	\$8 1/4 8 1/4 8 1/4	1		0.47 17.3	
100 465	KAUFEL GRP B	\$8 1/4 7 1/4 8	6		0.99 8.1	
30 4	KEWAGAMA GLD	40 37 40	+6	4		-0.04
95 27	KIMEX (RES)	20 17 17	-4	2		
410 200	KNOWLDG HS	70 70 70	+10	3		0.08 8.8
42 13	L O M INC	275 265 265	-35	2		-1.20
33 1/2	LA FOSSE	18 18 18	1			-0.04
42 1/2	LA SARRÉ INC	9 7 8	-2	154		-0.04
26 18 1/2	LABATT JOHN	\$24 1/2 23 1/2 24 1/2	39	0.78 3.2	1.62 15.0	
270 123	LAC MIN WTA	27 23 23	-2	26		
13 1/2	LAC MINERALS	\$9 1/4 9 1/4 9 1/4	138	0.22 2.3	-0.53	
23 13	LAFARG C PRE	\$19 18 19	1	0.46 2.4		
28 1/2	LALDLW INC A	\$16 14 14	-1 1/2	75	0.32 2.2	1.10 13.1
28 1/2	LALDLW INC B	\$16 13 14	-1 1/2	538	0.32 2.2	0.94 15.3
150 100	LAMBRT SOMEC	145 140 140	-5	4		0.26 5.4
475 300	LAPERRIÈRE & C	465 460 460	16	0.10 2.2	0.46 10.0	
5 1/2	LASSONDE A	440 425 435	-5	4		0.45 9.7
345 130	LAVALL INDI	195 185 185	-10	2		-0.36
128 72	LAVALL TECH A	80 80 80	7		0.09 9.3	
10 1/2	LAWSON MAR A	\$9 1/2 9 1/2 9 1/2	315	0.40 4.3	0.89 10.5	
45 18	LEADER MFG	29 28 29	+6	7		-0.01
200 110	LESSARD ACIER	200 190 200	+10	14		0.08 25.0
165 100	LESSARD INC	121 120 120	7	0.17 13.7	0.16 7.5	
197 125	LGS GRP CLA	189 180 185	+4	58	0.04 2.2	0.21 9.0
38 15	LIXOR INC	29 25 25	+2	17		
21 14 1/2	LOBLAW CO	\$21 1/4 20 1/4 20 1/4	11	0.20 1.0	1.10 18.9	
40 10	LOGIBEC GRPE	31 30 31	-5	2		-0.52
125 18	LONDON INSUR	\$25 24 1/2 24 1/2	8	1.20 4.8	2.43 10.2	
21 1/2	LONDON PFD A	\$20 1/2 20 1/2	5	2.01 9.9		
6 1/2	LOUDEM (LA)	\$5 5 5	18	0.11 2.0	0.35 15.4	
30 310	LOUDEM PRA	490 470 485	-15	2	0.94 19.3	
5 1/2	LYON LAKE MN	18 15 15	-1	35		-0.07

M/N

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut Bas Clôt. Var.	Vol. 000	Div. (\$) (%)	Rend. Bn./avt. (%)	Cours/bn.
12 1/2	M-CORP INC	\$7 1/4 7 1/4 7 1/4	1	0.20 2.6	-0.20	
82 50	MAAX INC	60 60 60	1		0.12 5.0	
330 175	MABIE INC	330 250 310	+60	4		0.28 11.1
11 1/2	MACLEAN HUNT	\$10 1/2 10 1/2	315	0.25 2.4	0.32 33.2	
20 1/2	MACMILLAN BL	\$18 18 18 1/2	39	0.60 3.1	0.37 52.0	

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut Bas Clôt. Var.	Vol. 000	Div. (\$) (%)	Rend. Bn./avt. (%)	Cours/bn.
23 18 1/2	MACMILLN SR8	\$18 1/2 18 1/2 18 1/2	1	2.42 12.8	0.23 82.1	
105 50	MACYRO GRP	105 100 100	17		0.04 25.0	
9 1/2	MADELEINE MN	\$5 1/2 5 1/2	3		-0.01	
11 1/2	MALETTE INC	\$10 9 10	7	0.30 3.0	2.82 3.5	
14 13	MARITIM ELEC	\$13 13 13 1/4	25	0.84 8.3	1.61 8.2	
19 1/2	MARITIME T&T	\$19 18 19 1/2	33	1.16 6.1	1.90 10.1	
70 5	MARKBOR AP01	11 5 5	-5	14		
10 1/2	MARKBOROUGH	\$8 1/4 8 1/4	85		0.19 42.8	
380 220	MARSHLL ST A	240 240 240	1	0.15 6.3	-0.12	
4 1	MAUFORT RES	2 1 2	105		0.05 0.4	
625 300	MAXWELL COMM	325 325 325	+25	1	0.34 10.5	0.20 16.3
76 133	MAZARIN INC	41 33 34	-7	128		
210 70	MCNEIL MANTH	175 180 172	-6	20		-0.35
9 1/2	MEMOTEC DATA	\$9 1/2 9 1/2	34	0.28 3.0	0.20 46.9	
17 4	MESSEGUAY MN	13 10 10	-1	124		
13 1/2	METALL MIN	\$12 1/2 12 1/2	75		0.06 212.5	
15 1/2	METRO-RICH A	\$5 1/4 400 405	+55	176		-0.26
24 1/2	MFG LIFE PRA	\$24 1/2 24 1/2	1	1.81 7.4		
25 10	M					

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 12 avril 1991

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 12 avril 1991

Table titled 'Les gagnants' with 7 columns: Compagnie, Vol, Haut, Bas, Form, Var, Var.

Table titled 'Les perdants' with 7 columns: Compagnie, Vol, Haut, Bas, Form, Var, Var.

Table titled 'Les plus actifs' with 7 columns: Compagnie, Vol, Haut, Bas, Form, Var, Var.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours/ cours/ (\$), (%), avt, (\$), bén.

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

G/H

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

I/J

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

K/L

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

M/N

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend, Bén, cours, % avt, \$/bén.

LES AFFAIRES, samedi 20 avril 1991

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

O/P

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

Q/R

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

S/T

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

U/V

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

W/X

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

Y/Z

Table with columns: 52 sem., Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén. / cours / avt. (\$ / \$) / avt. (\$ / \$) / bén.

Les banquiers internationaux évaluent à la baisse la cote de crédit du Canada

Selon les banquiers internationaux, les qualités d'emprunteur du Canada sont sur une pente descendante depuis un an.

Toutefois, la principale raison n'est pas politique : ce sont les déficits gouvernementaux qui font peur.

En effet, selon un sondage de la publication *Institutional Investor* paru dans l'édition de mars dernier, le Canada a glissé du huitième au neuvième dans le classement des pays quant à la qualité du crédit.

En mars 1991, le Canada méritait une cote de 83,7, en

baisse de 1,3 depuis septembre 1990 et de 3,1 depuis mars 1990.

Le meilleur pays est la Suisse avec une cote de 93,2, suivie du Japon avec 92,5. En septembre 1990, le Japon dominait la liste des 112 pays, mais ses problèmes financiers ont réduit sa cote de 2 en six mois.

Les États-Unis se retrouvent au sixième rang, en baisse de deux rangs après avoir perdu 1,5 point en six mois à peine et 3,7 points en un an.

Lorsque la cote baisse, cela signifie que les banquiers in-

ternationaux considèrent que le pays en cause comporte plus de risques pour le paiement de ses dettes.

Institutional Investor sonde entre 75 et 100 banques de par le monde et leur demandent d'évaluer chaque pays sur une échelle de zéro à 100, 100 représentant les pays avec le moins de possibilités de faire défaut pour ce qui est du remboursement de leur dette.

Les banques n'ont pas le droit d'évaluer leur propre pays. Le résultat est pondéré selon une formule mise au point par la publication.

La baisse pour les États-Unis et le Canada est reliée à la récession. « Les banquiers croient que les problèmes fiscaux du Canada empirent inévitablement alors que la récession américaine aura des impacts au nord », lit-on dans le magazine.

Il ne faut pas toutefois s'alarmer : le Canada demeure une oasis calme et se-reine pour les prêteurs à l'échelle internationale. En effet, la cote moyenne des 112 pays est de 38, en baisse d'un point en six mois. Le Canada est donc nettement supérieur.

InterSec lance CanadaPERF

InterSec Research a décidé d'aller de l'avant et de fonder CanadaPERF, un nouvel organisme d'évaluation de la performance des gestionnaires de portefeuille.

InterSec avait annoncé son intention en début d'année de lancer une nouvelle société canadienne pour évaluer les gestionnaires. Elle avait besoin d'un minimum d'engagements de clients.

La compagnie de Stamford au Connecticut a annoncé qu'elle avait reçu les appuis nécessaires.

CanadaPERF offrira de Montréal des services d'évaluation avec, entre autres, des univers de comparaison rigoureux, des calculs de rendement tenant compte du risque et des analyses de politique stratégique.

L'approche d'évaluation distingue chaque transaction effectuée, s'assurant d'une spécification constante des types d'éléments d'actif et de titres transigés dans le portefeuille.

L'évaluation sera également disponible chaque mois, au lieu de seulement trimestriellement.

BERNARD MOONEY

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	9,19 \$	par action A	11-4-91
CMP 1990 II Ress. (Toronto)	61,60 \$	par part	12-4-91
Canada Income Plus Fund	9,72 \$	par action	11-4-91
Central Fund	5,09 \$	par action A	11-4-91
Fonds Croissance Québec	5,77 \$	par action A	11-4-91
Fonds Européen de priv.	10,92 \$	par action	09-4-91
Q.M.E. (1989) Expl. min.	4,18 \$	par part	12-4-91
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,65 \$	par part	09-4-91
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	4,46 \$	par part	10-4-91
Value Investment Toronto	4,04 \$	par action	11-4-91

COURS DES CHANGES

Le 15 avril 1991, pour un dollar, vous avez ...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,350 6
Afrique française	Franc CFA	244,780 0
Allemagne de l'Ouest	Deutsche Mark	1,451 4
Antilles anglaises	Dollar	2,331 6
Argentine	Austral	8 226,187 2
Australie	Dollar	1,108 5
Autriche	Schilling	10,210 0
Bahamas	Dollar	0,865 4
Barbade	Dollar	1,740 5
Belgique	Franc	29,820 0
Bermudes	Dollar	0,865 4
Bésil	Cruzado	236,678 1
Chili	Peso	308,130 0
Colombie	Peso	494,430 0
Cuba	Peso	0,689 3
Danemark	Couronne	5,556 6
Égypte	Livre	2,750 6
Espagne	Peseta	89,430 0
États-Unis	Dollar	0,865 4
Finlande	Mark	3,416 1
France	Franc	4,895 3
Grèce	Drachme	157,300 0
Haiti	Gourde	4,326 8
Hong Kong	Dollar	6,736 0
Inde	Roupe	17,001 6
Iran	Rial	1 211,520 0
Israël	Sheqel	1,929 8
Italie	Lire	1 073,480 0
Jamaïque	Dollar	7,004 0
Japon	Yen	116,640 0
Liban	Livre	805,890 0
Maroc	Dirham	7,342 6
Mexique	Peso	2 545,390 0
Nicaragua	Cordoba	4,500 0
Norvège	Couronne	5,636 1
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,468 0
Pakietan	Roupe	19,920 0
Pays-Bas	Fiorin	1,634 8
Pérou	Inti	0,514 9
Philippines	Peso	24,230 0
Porto-Rico	Dollar	0,865 4
Portugal	Escudo	125,810 0
Rép. Dominicaine	Peso	11,379 6
Roumanie	Leu	51,261 7
Royaume-Uni	Sterling	0,484 7
Singapour	Dollar	1,515 7
Sri Lanka	Roupe	35,260 0
Suède	Couronne	5,228 6
Suisse	Franc	1,228 2
Tchécoslovaquie	Couronne	25,684 1
Tunisie	Dinar	0,803 0
Turquie	Lire	3 359,080 0
U.R.S.S.	Rouble	0,508 1
Venezuela	Bolivar	47,310 0
Yougoslavie	Dinar	13,000 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

RENDEMENT^(1,6) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES

Description	Échéances						
	1 an ¹	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	6,06	6,80	7,08	7,27	7,56	7,92	8,11
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	9,03	9,01	9,19	9,08	9,23	9,39	9,67
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	9,28	9,41	9,69	9,71	9,92	10,04	10,27
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	9,38	9,61	9,89	9,88	10,11	10,43	10,71
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	9,35	9,65	10,00	10,10	10,25	10,65	11,00
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	9,54	9,50	9,75	9,75	9,95	10,10	10,45
Obligations négociables à fort escompte ⁽²⁾ rendement à l'échéance ⁽³⁾	11,55	11,40	11,25	11,20	11,15	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada ⁽⁴⁾ rendement à l'échéance	9,33	9,51	9,69	9,58	9,68	9,84	9,92
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance ⁽⁴⁾	9,58	9,86	10,14	10,13	10,33	10,59	10,62

- 1) L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.
- 2) Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.
- 3) Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalent à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'impôt de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 \$ à vie sur le gain en capital.
- 4) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.
- 5) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.
- 6) Rendements offerts aux institutions.

Source: Coanex Placements Inc.

Tableau: LES AFFAIRES

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire

COTES MENSUELLES	31-3-91	28-2-91	31-3-90
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré *	13,17	13,07	11,82
• Obligations *	11,19	11,11	10,09
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré *	12,91	12,81	11,62
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
• Équilibré	13,19	13,06	11,76
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC			
Fonds de retraite:			
• Équilibré	135,34	133,66	116,36
• Actions	126,63	125,64	121,43
• Obligations	138,12	136,61	117,46
• Marché monétaire	138,66	137,45	123,18
COTES HEBDOMADAIRES	5-4-91	29-3-91	6-4-90
OIQ - FÉRIQUE			
• Marché monétaire	28,25	28,19	25,19
• Obligations	26,79	26,68	22,93
• Actions	27,42	27,25	25,55
• Équilibré	29,61	29,47	25,62
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (rèr)	32,06	31,82	27,82
• Fonds de placement *	19,47	19,41	17,29
• Marché monétaire	12,55	12,53	11,41
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (rèr)	22,32	22,19	19,34

* Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.

Tableau: LES AFFAIRES

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

LA PUBLICITÉ AU QUÉBEC



SOYEZ PRÉSENT!

MONTRÉAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491

TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 324-2789

VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

RÉSULTATS FINANCIERS

Alcan : perte de 6 M\$ au premier trimestre

Quand Alcan (Mtl, 24,13 \$) a mis en garde les analystes de ne pas espérer un profit similaire à celui de 0,32 \$ US déclaré au quatrième trimestre, elle était coupable d'euphémisme.

C'est plutôt une perte de 6 M\$ US ou 0,03 \$ US par action qu'Alcan a essuyée au

trimestre terminé le 31 mars par rapport à un profit net de 167 M\$ US ou 0,74 \$ US à pareille date en 1990.

Le profit de 1990 comprenait un gain hors exploitation de 63 M\$ US ou 0,28 \$ US par action.

La perte du premier trimestre comprend des charges

après impôts de 7 M\$ US attribuables à une réduction des effectifs et le versement de dividendes privilégiés de 5 M\$ US.

Sur la base de ses activités propres, c'est-à-dire avant la quote-part du bénéfice de ses participations minoritaires, Alcan a perdu 26 M\$ US

contre un profit de 148 M\$ US en 1990.

Une baisse de la demande et des prix sur certains marchés et la hausse des coûts attribuable à l'inflation ont entraîné un rétrécissement des marges bénéficiaires.

Les revenus se sont établis à 1,96 milliard de dollars

US, une baisse de 10,6 % par rapport au chiffre d'affaires de 2,2 milliards réalisé au trimestre correspondant de 1990.

Le recul des ventes s'explique par une réduction des livraisons de produits transformés directement liées au ralentissement économique dans les marchés servis par Alcan.

Plus particulièrement, les pertes accusées par les installations du Brésil et d'Amérique du Nord ont eu un effet marqué sur l'ensemble des résultats d'Alcan.

Alcan croit que la faiblesse

du marché de l'aluminium persistera jusqu'à une reprise de l'activité économique en Amérique du Nord.

Les livraisons de produits transformés de 334 000 tonnes pour le trimestre étaient de 10 % inférieures à celles du premier trimestre de 1990 et de 8 % par rapport à celles du quatrième trimestre de 1990.

Les livraisons de lingots de 181 000 tonnes sont de 8 % inférieures à ce qu'elles étaient l'an dernier à pareille date et de 25 % par rapport au quatrième trimestre de 1990.

FAITES-EN L'ESSAI

Les critiques sont unanimes !



- Classique indéniable
- Haute performance
- Allure européenne
- Charme inégalé
- Fini remarquable
- Intérieur chaleureux
- Sonorité exceptionnelle
- Coup de foudre assuré

De 14 h 00 à 18 h 00

RETOUR EXPRESS

avec

GEORGES POTHIER

et ses collaborateurs

Isabelle Vachon - Pierre Rinfret - Denis Niquette

CFGL 105,7



ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Loisirs Fletcher (Gr.) 18 avril 1991, 11 h 3, rue Hôtel-de-Ville, Dollard-des-Ormeaux	Northern Telecom 25 avril 1991, 11 h 15 Hôtel Le Château Champlain, Mtl
Radisson (Res. min.) 19 avril 1991, 15 h Hôtel Noranda, Rouyn-Noranda	Ogilvar 25 avril 1991, 10 h 7200, Route Transcanadienne, Saint-Laurent
Lambert Somec 22 avril 1991, 16 h Château Bonne Entente, Sainte-Foy	Sico 25 avril 1991, 11 h Centre Sheraton, Mtl
Quebecor 22 avril 1991, 11 h Hôtel Ritz Carlton, Mtl	Cassidy's 26 avril 1991, 15 h 2555, boul. Matte, Brossard
Transat A.T. 23 avril 1991, 10 h 30 Hôtel Ramada Renaissance du Parc, Mtl	SR Telecom 26 avril 1991, 8 h 30 Holiday Inn, Pointe-Claire
Circo Craft 24 avril 1991, 11 h 30 Hôtel Quatre Saisons, Mtl	Coopérants (Financ.) 26 avril 1991, 10 h Hôtel Plaza Montréal, Mtl
La Laurentienne (Corp. du Gr.) 24 avril 1991, 10 h 30 Centre Sheraton, Mtl	UAP 26 avril 1991, 11 h Hôtel des Gouverneurs Le Grand, Mtl
BMTC (Gr.) 24 avril 1991, 9 h Tour de la Bourse, 4 ^e étage, Mtl	Auberges des Gouverneurs 29 avril 1991, 16 h Place Dupuis, Mtl
Canam Manac (Gr.) 24 avril 1991, 14 h Hôtel Georgeville, Saint-Georges	Bestar 29 avril 1991, 10 h Auditorium Bourse de Montréal, Mtl
United Westburne 24 avril 1991, 11 h Hôtel Ritz Carlton, Mtl	Sumner Sports 29 avril 1991, 17 h 30 405, avenue Galilée, Qc
Alcan 25 avril 1991, 10 h Centre Sheraton, Mtl	Domtar 30 avril 1991, 16 h Hôtel Le Château Champlain, Mtl
Cascades 25 avril 1991, 10 h 30 Hôtel Bonaventure Hilton, Mtl	Monique (Explor.) 30 avril 1991, 14 h 630, boul. Saint-Laurent, Mtl
Duvernay (Explor.) 25 avril 1991, 10 h 630, boul. René-Lévesque O., Mtl	Fonds croissance QC 30 avril 1991, 16 h Hôtel Delta Montréal, Mtl
Prenor (Financière) 25 avril 1991, 16 h Centre Sheraton, Mtl	Forex (Gr.) 30 avril 1991, 11 h Hôtel Confortel, Val-d'Or
Fonds Européen de placement et privés. 25 avril 1991, 10 h 30 Hôtel Reine-Élizabeth, Mtl	Prenor Gr.) 30 avril 1991, 11 h Hôtel Ritz Carlton, Mtl

RÉSULTATS FINANCIERS

Une filiale US de Reitmans a recours au Chapitre 11 de la loi sur les faillites

La chaîne de magasins de vêtements **Reitmans** (Canada) (Mtl, 16 \$) de Montréal a annoncé que sa filiale américaine **Worth Stores Corp.** a déposé une requête en vertu du **Chapitre 11** de la loi américaine sur les faillites.

La requête a pour but de protéger les intérêts des créanciers, des fournisseurs, des clients et des employés de Worth et de lui permettre de restructurer ses activités commerciales afin d'assurer sa rentabilité future.

L'appel à la protection du **Chapitre 11** signifie que Reitmans limite son exposition aux pertes liées à cette chaîne. Les analystes ont bien accueilli cette décision.

Worth a fermé 81 magasins le 8 avril 1991, pour porter la chaîne à 91 succursales. Les magasins **NETWorks** qui

restent connaissent un certain succès cependant en termes de ventes.

Compte tenu de la perte de 13,1 M\$ essuyée par la filiale américaine et de la radiation de l'investissement de 27,8 M\$, Reitmans a déclaré une perte nette de 29,6 M\$ ou 2,99 \$ par action en 1990.

Ce déficit se compare à un bénéfice net de 6,9 M\$ ou 0,75 \$ par action réalisé en 1989.

La société a dégagé un bénéfice sur activités poursuivies de 11,3 M\$ ou 1,21 \$ par action en 1990, en baisse de 33,9 % par rapport au profit de 17,1 M\$ ou 1,84 \$ par action affiché en 1989.

Ses ventes ont néanmoins crû de 5,2 % pour s'établir à 300,9 M\$.

Au cours de l'année, 30 nouveaux magasins ont ou-

vert leurs portes et 12 ont été fermés. À la fin de l'exercice, la société exploitait 382 magasins **Reitmans**, 201 boutiques **Smart Set**, 10 boutiques **Un Deux Trois** et quatre boutiques **Kookai**.

En dépit de la radiation dans Worth et de la perte essuyée en 1990, la situation financière de Reitmans demeure saine avec plus de 75 M\$ de liquidités et de titres négociables.

La dette totale de 16,4 M\$ se compare à un avoir des actionnaires de 106 M\$.

Les difficultés éprouvées aux États-Unis ont entraîné Reitmans dans le rouge pour la première fois de ses 42 ans d'existence. Reitmans s'ajoute ainsi à une longue liste de détaillants canadiens ayant tenté, avec un succès mitigé ou un échec retentissant, de percer le marché

américain de la vente au détail de vêtements.

Laidlaw : le bénéfice fond de 95 % au 2^e trimestre

Laidlaw (Mtl, 14,38 \$) a encore surpris les analystes les plus pessimistes à son égard en déclarant une chute de son bénéfice net de 95 % au deuxième trimestre.

Le mois dernier, la direction de Laidlaw avait prévenu la communauté d'affaires d'une diminution de l'ordre de 50 % de son bénéfice.

Or, pour la période de trois mois terminée le 28 février, Laidlaw a dégagé un bénéfice sur activités poursuivies de 17,8 M\$ ou 0,06 \$ par action, soit 70,7 % de moins qu'à pareille date en 1990.

La quote-part de la perte sur activités abandonnées de sa filiale à 28,4 %, ADT, de

15,1 M\$ durant le trimestre a fait fondre le bénéfice net à 2,7 M\$ ou nil par action, comparativement à 60,3 M\$ ou 0,24 \$ à pareille date en 1990.

Le chiffre d'affaires a progressé de 7,3 %, de 424 M\$ à 454,9 M\$ au deuxième trimestre.

Dans le cadre d'une rencontre organisée avec une centaine d'analystes financiers à Toronto vendredi dernier, le président de Laidlaw, **Donald Jackson**, a indiqué que la gestion de déchets « n'est plus une licence pour imprimer de l'argent ».

Outre la récession, les activités de gestion de déchets et de transport scolaire ont souffert de la hausse des prix du carburant. De plus, un remue-ménage de la direction au siège social de Burlington en Ontario a influencé le rendement des activités américaines de gestion de déchets.

L'apport des sites d'enfouissement aux États-Unis a retraité de 5 M\$ US au

deuxième trimestre par rapport à la même période l'année précédente.

Laidlaw connaît également certains problèmes à transporter et enfouir les déchets entre les différents États américains.

Laidlaw étudie la possibilité de dévaluer son placement dans ADT, un groupe de produits et services de sécurité et de vente aux enchères établi aux Bermudes.

Laidlaw a payé 870 M\$ pour son intérêt de 28,4 % dans ADT. Cet intérêt a perdu 400 M\$ de sa valeur depuis. Les actions d'ADT se transigent à Londres.

Laidlaw a entrepris des procédures judiciaires contre ADT et son président pour avoir donné des informations trompeuses à ses actionnaires et avoir artificiellement gonflé la valeur d'ADT en transférant divers éléments d'actif entre les différentes filiales d'ADT.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	Nombre de compagnies cette semaine : 30 Bénéfices en hausse : 4 en baisse : 26							
	Bénéfices avant postes extraordinaires				Revenus			
	par action				bruts (000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
AGF Management	859	1 046	0,11	0,13	9 004	9 263	3 m.	28-02-91
Alcan	(6 000)	167 000	(0,03)	0,74	1 946 000	2 124 000	3 m.	31-03-91
Baton Broadcasting	1 021	4 184	0,04	0,15	91 805	93 588	6 m.	28-02-91
	(2 996)	(3 193)	(0,11)	(0,12)	41 516	39 274	3 m.	28-02-91
Canadien National	7 724	205 751	s.o.	s.o.	3 997 900	4 121 300	12 m.	31-12-90
Cancom	3 338	4 126	0,32	0,40	20 529	20 015	6 m.	28-02-91
Celanese Canada	8 700	12 800	0,62	0,93	87 400	92 000	3 m.	31-03-91
CFS (GRoupe)	649	1 000	0,10	0,15	41 300	43 300	12 m.	31-12-90
Cogeco	(1 079)	1 682	(0,21)	0,10	78 838	55 814	6 m.	28-02-91
Cognos	6 676	(17 109)	0,63	(1,64)	141 161	112 532	12 m.	28-02-91
	3 492	1 068	0,33	0,10	41 368	35 007	3 m.	28-02-91
Colortech Corp.	(1 376)	(922)	(0,27)	(0,19)	39 834	34 905	12 m.	31-12-90
Deprenyl Research	2 150	1 032	0,28	0,15	2 965	2 187	3 m.	31-03-91
Develcon Electronics	(990)	(993)	(0,13)	(0,27)	4 298	4 612	6 m.	28-02-91
Dreco Energy Services	3 469	858	0,70	0,18	33 707	21 183	6 m.	28-02-90
	1 904	470	0,38	0,10	18 284	11 118	3 m.	28-02-91
Dylex	(3 223)	17 106	(0,07)	0,36	1 836 709	1 718 265	12 m.	31-12-90
Dynalta Energy Corp.	(332)	78	(0,15)	0,01	3 902	1 994	12 m.	31-12-90
Eco Corporation	(898)	(30)	(0,18)	(0,01)	197	111	3 m.	31-03-91
Financière Coopérants	2 631	9 204	0,06	0,20	39 700	44 300	12 m.	31-12-90
FT Capital	(21 985)	(18 236)	(2,47)	(2,10)	93 323	76 758	12 m.	31-12-90
Guillevin International	936	5 900	0,12	0,91	479 200	428 100	12 m.	31-01-91
Hayes Dana	681	4 711	0,05	0,31	79 759	119 020	3 m.	31-01-91
Hydro-Québec	404 000	565 000	s.o.	s.o.	5 890 000	5 560 000	12 m.	31-12-90
Laidlaw	95 318	122 192	0,38	0,52	971 608	828 076	6 m.	28-02-91
	17 782	60 927	0,06	0,25	454 917	423 998	3 m.	28-02-91
Morgan Financial	1 037	4 282	(0,34)	(0,11)	93 159	76 002	12 m.	31-12-90
Premier Choix	2 651	2 829	0,80	0,86	24 955	23 754	12 m.	31-01-91
	1 001	658	0,30	0,20	6 715	6 136	3 m.	31-01-91
Reitmans	11 274	17 099	1,21	1,84	300 719	285 911	12 m.	02-02-91
Semi-Tech Global	67 600	35 700	s.o.	s.o.	1 287 800	716 400	12 m.	31-01-91
S.T.I.	(153)	(1 296)	(0,02)	(0,20)	15 182	16 963	12 m.	30-11-90
Teledyne Canada	19	630	0,01	0,29	14 151	17 527	3 m.	31-03-91
Texaco Canada	(400)	12 800	nil	(0,10)	29 900	19 600	12 m.	31-12-90
Triton Canada Resources	98	4 709	(0,09)	0,11	27 749	39 571	9 m.	28-02-91

1. en dollars US n.d. non disponible s.o. sans objet

Tableau: LES AFFAIRES

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- B.C. Sugar : div. trim. de 0,20 \$ par action payable le 27 mai aux actionnaires inscrits le 3 mai.
- BGR Métaux précieux : div. trim. de 0,25 \$ par action payable le 26 avril aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- Mont Saint-Sauveur : div. trim. initial de 0,04 \$ par action payable le 6 mai aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Noranda Forestierle : div. trim. de 0,10 \$ par action payable le 21 juin aux actionnaires inscrits le 1^{er} juin.
- Phillips Pete : div. trim. de 0,28 \$ US par action payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 3 mai.
- Reitmans : div. trim. de 0,13 \$ par action payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- SImcoe Erie Investment : div. trim. de 0,045 \$ par action payable le 29 avril aux actionnaires inscrits le 17 avril.
- Teledyne Canada : div. trim. de 0,10 \$ par action payable le 7 juin aux actionnaires inscrits le 26 avril.
- Unlcan : div. trim. de 0,054 \$ par action A et de 0,045 \$ par action B payables le 30 avril aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- Vidéotron : div. trim. de 0,03 \$ par action payable le 21 juin aux actionnaires inscrits le 1^{er} juin.

STOCK GUIDE
PUBLICATIONS INC.

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

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

ANALYSE FONDAMENTALE

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

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

Version électronique

Comprenant

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

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

L'IMAGE DE L'ENTREPRISE
DE LA CONCEPTION À L'ÉVALUATION

Pourquoi s'attarder à l'image que projette votre entreprise ?

- Parce qu'elle exerce un pouvoir sur l'opinion publique
- Parce qu'elle est le reflet de la personnalité de l'entreprise
- Parce qu'elle devient un atout pour ceux qui ne laissent pas au hasard le soin de la définir

25 avril
Hôtel vogue (Montréal)
12e Congrès de l'ARCO
(Association de la recherche en communication du Québec)

Comment créer, diffuser et maintenir l'image souhaitée et en évaluer l'efficacité?

Identification visuelle - rôle des consultants externes - le phénomène de la commandite - l'image en temps de crise - l'environnement. Quatre ateliers, une douzaine de spécialistes, et un dîner-causerie animé par Mme Lise Bissonnette du quotidien Le Devoir.



Renseignements et inscription:
(514) 341-6666

EN BREF

André Perry : l'objectif est de conserver l'entreprise en exploitation

C'est cette semaine que Samson Bélair/Deloitte Touche & Ross saura si les activités du Groupe André Perry (GAP) de Morin Heights soulèvent un intérêt. C'est en effet mercredi der-

nier (17 avril) qu'a pris fin l'appel de soumissions visant les éléments d'actif en exploitation de GAP à Morin Heights.

« On essaie de vendre l'actif alors que l'entreprise est

encore en exploitation. On recherche quelqu'un qui prendrait le tout, employés, équipements et contrats en cours », a expliqué Ronald Boisvert, associé à la firme Samson Bélair.

Samson Bélair agit à titre de mandataire au nom de la Banque CIBC (Mtl, 32,13 \$), principal créancier garanti de GAP, et du fiduciaire, Trust Général.

La Banque maintient GAP

à flot et paie les salaires depuis plusieurs mois. GAP lui doit environ 2,7 M\$, a révélé M. Boisvert.

Si l'appel de soumissions ne donne aucun résultat, la Banque n'aura d'autre choix

que de fermer l'entreprise de production audio et de traitement de l'image.

Yves Duclos, secrétaire et administrateur de GAP et depuis peu actionnaire de Suisse Capital Canada, garde l'espoir de sauver l'entreprise dont l'expertise technique est reconnue mondialement.

« On travaille à sauver l'entreprise dans son intégralité avec des gens de Moquin, Ménard, Giroux. En d'autres mots, notre intention est de racheter la créance due à la CIBC grâce à un financement d'une autre institution financière. »

Avant la procédure d'appel de soumissions, Jean-Jacques Treyvaud, ancien propriétaire de Suisse Capital Canada, avait réussi à convaincre quatre des porteurs de débetures suisses représentant 60 % du total, de convertir leurs titres en actions privilégiées.

Après la conversion, GAP aurait un avoir net de 3,6 M\$ ou 0,75 \$-0,80 \$ par action. Au niveau des éléments d'actif, sa valeur comptable serait de 6 M\$. Les terrains et les immeubles de Morin Heights valent 5,1 M\$, avance M. Duclos.

La Banque Laurentienne met la main sur Standard

La Banque Laurentienne (Mtl, 16,50 \$) a conclu un accord de principe pour acquérir Standard Trust Co. de Standard Trustco (Tor., 0,68 \$) à sa valeur comptable nette.

La Banque Laurentienne acquerra les 30 succursales de Standard Trust et prendra en charge l'ensemble de son passif-dépôt et la plupart de ses éléments d'actif.

L'accord de principe stipule que Standard Trustco utilisera le produit de la vente de sa filiale de fiducie pour capitaliser une nouvelle société, Newco, à laquelle seront transférés les prêts improductifs et d'autres éléments d'actif de Standard Trust.

Le seul objet de Newco sera de procéder à la liquidation ordonnée de ces éléments d'actif.

La Banque Laurentienne fournira à Newco le financement nécessaire pour acheter les éléments d'actif à problème au moyen de trois séries de débetures garanties.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Qu'ont en commun

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain et le Grand Prix Molson ?

Un partenaire...

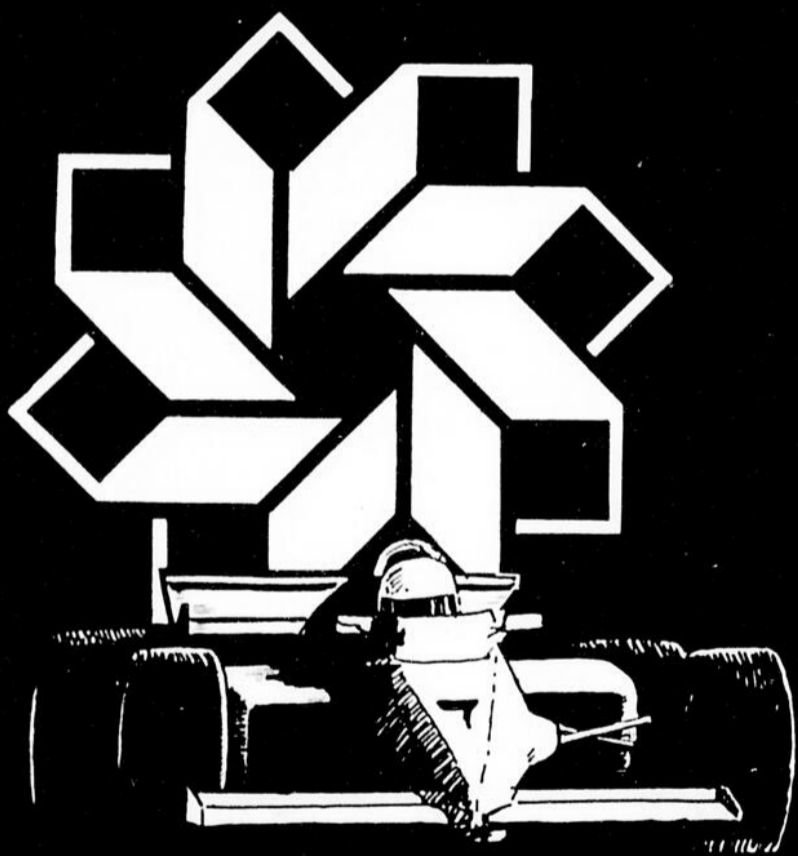
En créant le Prix du Leadership Québécois, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et CJMS rendent hommage aux entreprises québécoises pour leur apport au développement économique de la province.

La Brasserie Molson O'Keefe et CJMS, un partenariat sérieux pour un événement d'envergure: Le Grand Prix Molson.

À Montréal, parmi le public francophone, CJMS domine les 25-49 ans:*

	CJMS	CKAC	CKVL
De 6h à 10h	29 700	28 400	10 800
De 10h à 16h	30 000	19 400	6 800
De 16h à 19h	21 200	15 900	4 700

*Source BBM, automne 1990, région centrale - moyenne au 1/4 heure



Un Partenaire:

cjms128
RADIO AM STEREO
AU RÉSEAU RADIOMUTUEL
Le nouveau leader de l'information

IMMEUBLE

CANDEREL CONSTRUIT À L'ÎLE DES SOEURS

Le promoteur y érige un édifice de bureaux de 10 étages et 160 000 pi² p. 62

QUÉBEC ASSOULPIT MON TAUX, MON TOIT

Les résidences dont les fondations ont été coulées entre le 15 novembre et le 31 décembre 1990 sont désormais admissibles p. 63

LES AFFAIRES

Les locataires d'espaces de bureaux retardent la renégociation de leur baux

Au rythme où vont les choses, le marché des espaces de bureaux sera débordé de locataires cherchant à renégocier leur bail en 1992-93. Malgré les nombreux baux qui viennent à échéance d'ici deux ans, les locataires restent cois.

« C'est la première fois que les locataires retardent autant leur décision de louer ou relouer leur bail. Les taux demandés baissent et les gens pensent que ça continuera de baisser », de dire Jean Laurin, que nous avons rencontré à ses locaux, au 800 René-Lévesque ouest. M. Laurin est président de Devencore, une société de courtage immobilier de Montréal.

Les baux qui échoient d'ici fin 1993 totalisent plus de 2 M de pi² d'espaces de bureaux, estime M. Laurin. En comparaison, les baux échus en 1989-90 frôlaient les 500 000 pi².

En d'autres termes, explique M. Laurin, le marché de la location de bureaux connaîtra une activité inégalée d'ici deux ans. Outre la baisse des taux de location demandé, cet attentisme est attribuable à l'incertitude économique.

Quant à l'accroissement soudain du nombre de baux venant à échéance, les cycles de construction en sont directement responsables.

En effet, entre 1981 et 1984, de même qu'entre 1975 et 1978, de nombreuses tours de bureaux ont été érigées. Comme le veut la pratique, les baux qui s'y sont négociés portaient généralement des échéances de 10 ou 15 ans.

Ce phénomène pourrait avoir des conséquences dés-



Jean Laurin : « Plus les locataires attendent, plus ils auront le fusil sur la tempe lors des négociations. » Ci-haut, M. Laurin en compagnie de son chien, un braque allemand, le chien de chasse qui caractérise le nom de Devencore Chasseurs d'espaces.

agréables. « Beaucoup de décision se prendront en même temps, ce qui accroîtra la demande pour l'aménagement intérieur et par le fait même les coûts d'aménagement. Imaginez que tous demandent du tapis au même moment. Il risque de manquer de tapis ou d'y avoir des délais... », souligne M. Laurin.

De plus, en ayant moins de temps pour négocier, les locataires seront contraints de prendre des décisions hâtives ou moins réfléchies.

« Plus les locataires attendent, plus ils auront le fusil sur la tempe lors des négociations. Ça joue en faveur des propriétaires, car un déménagement c'est compliqué et ça se planifie, explique M. Laurin.

« Il ne faut pas oublier que plus une décision est retardée, plus elle est émotive. Et quand c'est émotif, les propriétaires y gagnent. Il y a un coût à toute décision émotive. »

Depuis la fin 1989, les taux de location demandés par les propriétaires ont baissé d'environ 10 à 15 %, sans compter l'inflation.

Le fond du baril est atteint

« Je crois que nous avons atteint le fond du baril et que les taux ne devraient plus baisser », de dire M. Laurin.

Présentement, au centre-ville de Montréal, les taux affichés varient de 30 à 32 \$ le pi² pour les édifices neufs de classe A, selon l'étude de Devencore, publiée récemment. Les autres immeubles de classe A trouvent preneur entre 17 et 24 \$.

Quant aux espaces des édifices de classe B, il faut compter de 10 à 17 \$ le pi².

M. Laurin souligne toutefois qu'il faut retrancher environ 10 % de ces taux pour obtenir les taux de location effectivement consentis par les propriétaires.

Généralement, les taux

sont augmentés de 25 % par période de cinq ans. Par exemple, un bail de quinze ans pourrait avoir un taux de 25 \$ le pi² de 1991 à 1996, de 31 \$ de 1996 à 2001 et de 39 \$ de 2001 à 2006.

Au surplus, il faut compter les nombreux outils dont se servent les propriétaires pour attirer les locataires. Il s'agit des mois de loyers gratuits, des allocations d'aménagement et de déménagement, des compensations tel le rachat de l'ancien bail.

Les seules allocations d'aménagement seraient de 50 % plus généreuses qu'à la fin de 1989.

Pour un bail de 10 ans, les incitatifs tournent autour de 50 à 125 \$ le pi², indique le président de Devencore. Ils varient en fonction de l'importance de la transaction et du locataire, du risque qui y est associé, etc. En d'autres mots, certains sont prêts à consentir jusqu'à l'équivalent de trois à quatre ans de loyer pour faire signer un lo-

caire.

« Dans certains cas, une relocalisation peut permettre à des entreprises de réduire leurs dépenses d'exploitation à court terme en prenant les gratités dès les premières années.

« Le promoteur devient en quelque sorte un banquier en donnant ces gratités. En fait, c'est comme s'il donnait une marge de crédit au locataire », explique M. Laurin.

Banlieues : promoteurs en difficulté

En banlieue, les immeubles neufs de classe A louent leurs espaces entre 15 et 18 \$ le pi².

Les édifices moins récents de classe A affichent à environ 12 \$ le pi² et ceux de classe B, à 7 \$.

Par ailleurs, il semble que certains propriétaires de la banlieue, ou en périphérie du centre-ville, connaissent des difficultés actuellement.

« Plusieurs des promoteurs des banlieues qui n'avaient pas d'expertise au moment de lancer leurs projets ne passeront pas au travers. À mon avis, certains de ceux-là tomberont d'ici à la fin de

1991 », soutient-il.

Il faut dire que les taux d'inoccupation des espaces de bureaux sont relativement élevés en banlieue, soit 20 %. En comparaison, ceux du centre-ville de Montréal avoisinaient les 10 % au moment de l'enquête de Devencore, en janvier dernier.

Néanmoins, les espaces vides ne cesseront de croître d'ici la fin de 1991 au centre-ville, en raison de la livraison de nombreux projets, notamment la tour IBM-Marathon, sis au 1 250 René-Lévesque ouest et le Centre de commerce mondial, rue St-Jacques et St-Antoine.

« Dans les années 1980, les promoteurs considéraient ceux qui louaient comme des locataires. Pour survivre dans les années 1990, les promoteurs devront considérer leurs locataires comme des clients. Au bout du compte, ce sont eux qui font prendre de la valeur aux immeubles, affirme M. Laurin.

« Cette notion n'est pas encore comprise au Canada; elle l'est mieux aux États-Unis, en raison des taux d'inoccupation élevés. »

FRANCIS VAILLES



INFO-BOURSE INC.
Le premier centre de produits et services boursiers



- Logiciel d'analyse technique
- Banque de données historiques, sur tous les titres canadiens en plus de ceux de NYSE et AMEX
- Comprenez et anticipez les fluctuations du marché
- Apprenez à choisir les meilleurs titres à transiger

Nom: _____ Prénom: _____
 Adresse: _____
 Ville: _____ Province: _____
 Code postal: _____ Tél. () _____

Retourner à INFO-BOURSE
 455, St-Antoine Ouest, Bureau L2,
 Montréal (Québec), H2Z 1J1,
 Tél: (514) 392-1366

Pour Information

FATIGUÉ? DÉPRIMÉ?

BAIN COLONIAL

Le seul bain de vapeur à pierres naturelles à Montréal

BAIN-TOURBILLON Journée des dames le mardi de 13 h à 21 h

OUVERT TOUS LES JOURS 3963, avenue COLONIALE

Stationnement gratuit

285-0132





Annonces classées

842-1780
 Du lundi au vendredi de 9h à 17h
 Tombée lundi avant 11h
 Interurbain sans frais 1-800-381-7210
 Fax: (514) 842-8810

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

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.

Veronica Kat
333-8600

Belcourt

RE/MAX Les professionnels associés de l'immobilier

Fortin Delage Inc.
 Courtier (418) 653-6620

NOUVEAUX BUREAUX DISPONIBLES

Situés sur la rive sud, à la sortie des ponts de Québec et Pierre-Laporte au 975, de la Concorde, à Saint-Romuald

- 16 260 pi ca disponibles
- Occupation immédiate
- Stationnements

Renseignements
 Gestion Paul Robitaille inc., courtier (418) 683-6757

BUREAUX À SOUS-LOUER

Laval, boul. Le Carrefour, dans immeuble prestigieux, 5 bureaux fermés, réception, salle de conférence, 3 bureaux à aires ouvertes, décoration très luxueuse. 4 mois gratuits sur bail de 2 1/2 ans.

(514) 688-6843

STE-FOY (QUEBEC)

Bureaux à frais partagés, 1963, boul. Charest Ouest, de 74 à 153 pi ca privé ou semi-privé, meublé, fax, photocopieur, service de secrétaire, salle d'attente, climatisé etc. de 260 \$ à 550 \$ par mois.

(418) 688-8814
(418) 682-2783

BUREAU À PARTAGER POUR PROFESSIONNEL

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

Vue panoramique, magnifique bureau, meublé ou non, avec ou sans services.

(514) 288-2563

Vous cherchez un local dans cette rubrique alors qu'il y en a des centaines de disponibles dans le Grand Montréal!

Demandez Laurent Mailloux
(514) 849-2888
 Le Permanent crtr
 Service Immobilier commercial

Bienvenue gens d'affaires et professionnels

Bureaux avec services, à partir de 450 \$.

(514) 335-7633

ST-LAMBERT

Bureaux à louer de 900 pi ca, et 200 pi ca, rue Notre-Dame. Prix inférieur au marché.

Mme Dubois
(514) 672-0313

Bureaux à louer

Édifice de classe
 Rue St-Jacques

3 étages supérieurs, 2 800 pi ca chacun, fenêtres panoramiques, climatisé, ascenseur, tapis, libre immédiatement. 12 \$ le pi ca comprenant électricité et chauffage. Stationnement intérieur inclus.

Vins P. Dandurand Inc.
 251, St-Jacques ouest
(514) 845-6635

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

BUREAUX LUXUEUX À SOUS-LOUER

Vue panoramique, 3 bureaux fermés, un espace de secrétariat, 752 pieds carrés.

(514) 288-2563

VILLE ST-LAURENT

685 Décarie
 250 \$/mois
 Votre bureau
 Clés en main (500' du métro)

(514) 747-7707
 Services disponibles

QUEBEC

Bureaux neufs disponibles immédiatement. Situé à la sortie des ponts, sur la Rive-Sud, jusqu'à 16 260 pi ca.

Paul Robitaille
(418) 683-6757
 Re/Max Fortin
 Delage Inc. crtr
(418) 653-6620

Valleyfield

Espaces à bureaux à louer 1 700 pi ca, centre-ville, près hôtel de ville, idéal pour professionnels.

(514) 373-1505

BUREAUX PRÉ-AMÉNAGÉS

Avec service de secrétariat bilingue, réponse aux appels téléphoniques, télécopieur, photocopier, traitement de texte, imprimerie au laser. Baux flexibles.

CENTRES D'AFFAIRES DU CANADA LTÉE

Place Bonaventure	866-5578
Anjou	354-4082
St-Laurent	747-1183
Pointe-Clair	697-9600

14 succursales à travers le Canada

ST-EUSTACHE

Bureaux adjacents à split de luxe, 6 stationnements. Près de tout.

Rolande Bellele
(514) 472-7070
 Le Permanent crtr

BROSSARD

Espace de bureau à sous-louer

8840, boul. Taschereau, 2 045 pi ca, décorés, 4 bureaux fermés et un espace de secrétariat.

(514) 466-8840
(514) 466-3922

◆ Bâtisses commerciales à vendre

LONGUEUIL

À VENDRE OU À LOUER

Condo commercial aménagé. Immeuble L'Estuaire, relié au métro Longueuil, 3 108 pi ca, plus 2 garages, plus 80 pi ca entreposage, aménagement en location disponible. Prix : 450 000 \$ ou 12 \$/pi ca.

Information: P. Gosselin
(514) 466-9859
M. Pigeon
(514) 845-1211

QUEBEC

Centre commercial à vendre En tout ou en partie, 3,7 millions, 5,3 millions, 14 millions, comptant requis, 2 350 000 \$ environ pour le tout.

Serge Alain
(418) 872-8985
 Trust Prêt et revenu
(418) 627-5900

◆ Construction

Construction-rénovation

Pose de céramique, marbre, granite, peinture, plomberie. Bon prix, première qualité.

(514) 333-6820

◆ Commerces

SALLES DE RECEPTION

Plusieurs contrats 91, 200 pi de façade sur le fleuve, Rive-Sud. Habiter sur place, plus revenus de location de bureaux : 19 200 \$, jusqu'à 350 personnes. Echanges considérés.

(514) 635-3601
(514) 653-7553

Cantons de l'est

Commerce de restauration sur 13 acres de terrain zoné blanc. Salles pouvant recevoir 1 000 personnes. Équipement de cuisine des plus complet. Réservations déjà prises pour années 91-92. Faut voir! Renseignements sur rendez-vous seulement.

Gilles Gagné :
 Bur. : (514) 372 5340
 Rés. : (514) 375-7943
 Les Immeubles
 André Laurin ltée

À LASALLE

Cafétéria à vendre, à l'intérieur d'une compagnie.

Communiquer après 18 h
 avec **Lise Parent**
(514) 768-9356

À VENDRE

TRÈS BIEN SITUÉ - SALON ESTHÉTIQUE & COIFFURE, tout équipé. Manucure, pédicure, 3 salles épilation, 3 salles faciaux. Cause : maladie. À QUI LA CHANCE ?

Guy Provost
 Malo & Ass. crtr
(514) 661-2510
(514) 629-5611

DOMAINE DE RÈVE

Idéal pour chasse et pêche. Situé au centre du Québec, comprenant 6 bâtisses, 18 acres de terrain, en bordure de 2 cours d'eau.

Contactez **Gilles Lafleur**
 Immeuble Télé-Vidéo Ltée
1-800-361-9590
(418) 845-0068

LANAUDIERE

Auberge 7 c.c., restaurant 40 places, salle de réception 50 places, bar, appartement privé, 45 min. Mtl. Prix : 390 000 \$.

1(514) 889-2296

MATANE

Bonne clientèle, bonne rentabilité, seul dans ce domaine. Situé dans le centre-ville. Possibilité d'expansion.

Pour plus de renseignements S.V.P. contacter :
(418) 562-5262 après 17 h

QUEBEC

Abandon des affaires. Taverne avec danse, plus 6 bachelors. Aubaine : prix de l'évaluation municipale.

(418) 831-4595
 après 18 h

À VENDRE

STATION SERVICE à Fabreville, 3,5 m. de litres/an, 5 portes méca., chiffre d'affaires 2,5 m/an. Bâtisse-terrain-commerce.

GUY PROVOST
 Malo & Ass. crtr
(514) 661-2510
(514) 629-5611

Centre de location d'outillage

Résidentiel, contracteur, commerce et bâtisse à vendre. Bonne réputation. Clientèle établie depuis 30 ans.

Écrire au Journal Les Affaires, Réf. : 124, 465, rue St-Jean, 9e étage, Montréal, (Qc), H2Y 3S4

RIVE-SUD

Très rentable, immeuble commercial et commerces de détail en alimentation, 1,2 millions d'affaires, fonds annuels provenant de l'exploitation 150 000 \$. Prix : 700 000 \$ + inventaire.

Écrire au Journal Les Affaires : No de référence 1470, 465 rue St-Jean 9e étage, Montréal (Québec) H2Y 3S4

GRANBY : Épicerie-boucherie, const. neuve, affaires 400 000 \$.

ST-Hyacinthe : Restaurant-bar LE CARREFOUR DES SPORTIFS, 150 places, prix très très réduit. **ROUENNET : Entrepôt** 9 500 pi ca, terrain de 365 000 pi ca, échange.

LUC NICHOLS, LE PERMANENT ESTRIE INC. CTR.
(514) 378-8085
(514) 777-9046

◆ Entrepôt à louer

LAVAL

SUR ST-MARTIN : près boul. des Laurentides 20 000 pi ca, très bien situé, 4 \$/pi ca, plancher ciment 18 pi H.

GUY PROVOST
 Malo & Ass. crtr
(514) 661-2510
(514) 629-5611

BOULANGERIE - PATISserie

Avec résidence, 2 étages, camions, avec clientèle établie, bon équipement. Bâtiment refait à neuf en 1984. Bon chiffre d'affaires. Prix : 25 000 \$ (pas d'agent)

M. Lanoue 1(514) 299-2584
 après 16h00

LAVAL

Local à louer. Parc Industriel Centre près du carrefour de l'aut. 15 et 440, 1 000 pi ca et plus à partir de 495 \$ net/net.

Construction Industrielle L.P.S. inc.
669-3833
623-5680

BOUCHERIE

Secteur privilégié, haute densité, chiffre d'affaires : 1 M\$, profits élevés, 169 000 \$ + inventaire.

Yvon Durocher
 Trans-Action G.B. crtr
(819) 778-9222
(819) 243-5566

◆ Espaces industriels à louer

À LOUER
ESPACES INDUSTRIEL AVEC BUREAUX
 PARC INDUSTRIELS DE PRESTIGE
 RIVIÈRE-DES-PRAIRIES, MONTRÉAL




3 000 à 50 000 pi ca
 avec toutes
 les facilités
 (514) 648-1015
 (Heures de bureaux)

JUNON INC

**enfin...des espaces industriels
 de 1 e classe à Boucherville.**

Espaces disponibles à partir de 2,300 p.c. à des taux de location très compétitifs.



Belcourt Germain Clément **333-8600**

ST-HUBERT
 Parc industriel Pilon, rte 116. Locaux de 1000 à 15 000 pi ca, aménagés selon besoins, 550 volts. Place Fortier.
 (514) 445-2332

◆ Bâtisses industrielles à vendre

**RIVE-SUD
 À VENDRE À LOUER**
 39 307 pi ca, 4 730' bur., haut. 22'
 26 823 pi ca, 5 437' bur., haut. 19'
 22 490 pi ca, 4 437' bur., haut. 22'
 17 250 pi ca, 1 900' bur., haut. 18'
 15 900 pi ca, 2 220' bur., haut. 20'
 12 800 pi ca, 1 400' bur., haut. 16'
 4 584 pi ca, 434' bur., haut. 13'
 4 300 pi ca, 300' bur., haut. 22'

YVES CASTONGUAY
 (514) 449-4490
MONTRÉAL TRUST CTR.

**LAURENTIDES
 (30 min. de Mtl)**
 Bâtisse industrielle, 15 420 pi ca, sur terrain 48 000 pi ca, comprend imprimerie et usine de montage, sérigraphie, excellents revenus. Prix pour vendre.
 (819) 868-0958
 (514) 834-4819

◆ Bâtisses industrielles à vendre

EXTRÊMEMENT PRIVE
 80 acres +, zoné blanc, bâtiment commercial neuf, isolé et fini, 9 000 pi ca, entrée 400 amp., système ventilation (10 changements d'air à l'heure).
 Maison de campagne : 2 s/bain, 5 c.c., foyer, garage, près Eastman, région de ski. 395 000 \$.
 Pourrais vendre séparément.
 (514) 292-3991
 (819) 843-5805

À vendre
 Entrepôts et séchoirs à bois franc, prix très raisonnable, capacité de séchage mensuel de 280 000 PMP, situé à 2 km de l'autoroute 20.
 (819) 397-2813
 (819) 397-5075

◆ Terrains

QUEBEC EXCELLENT
 Terrain commercial. Très bien situé. Plusieurs dimensions. Financement disponible.
 (418) 871-5438
 Contacter M. Doyon

À vendre
 Lot boisé, 105 acres, érablière, 2 cabanes, ruisseau, près de Ste-Agathe. 1 1/2 c le pi ca. Info :
 (819) 326-2965 (jour)



SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

ST-COLOMBAN (MIRABEL)
 7 millions pi ca, /0,04 \$ pi ca. Lac privé. Conditions : 1/2 comptant. Balance à discuter.
 (514) 435-1414
 entre 9h00 et 17h00
 Lundi au vendredi

TERRAIN INDUSTRIEL
 L'Assomption, 4 km autoroute 40, 0,90 à 1,25 \$/pi.ca.
 (514) 589-2281
 solr (514) 589-5368

AUBAINE
 Face gare Rouses Point NY, env. 2 000 pi frontière du Québec, env. 50 milles de Montréal, à vendre ou à échanger.
 Jour : (514) 474-2466
 Solr : (514) 582-0082

◆ Espaces commerciaux à louer

4845, ST-DENIS
 Bâtisse commerciale-industrielle, métro Laurier, stationnements, magasins 1 655 pi ca plus étage 1 600 pi ca. Entrepôts : 3 040 pi ca. Ensemble ou séparé. Bail net, net, net.
 (514) 847-0845

À DRUMMONDVILLE
 Local exceptionnel, 1 300 pi ca, pour occupation immédiate, porte voisine de pharmacie Jean-Coutu. Disponible 8 mois ou plus. Déjà décoré pour boutique de vêtements.
 (514) 688-6843

Varennes : Local commercial à louer, site exceptionnel, 2 400 pi ca disponibles, situé carrefour, accès boul. Marie-Victorin, voisin Tim Horton. Idéal pour banque, nettoyeur, vidéo, etc.
 (514) 285-2323
 (514) 731-2801 (solr)

◆ Financement hypothécaire

Portefeuilles immobiliers de 2 000 000 \$ et plus. méfiez-vous des profiteurs et des requins de la finance. Même si l'économie ne vous a pas avantage des financiers sont prêts à vous refinancer à des taux abordables ou à vous aider à restructurer l'administration de vos biens. Service garanti et discrétion totale. Agents ou courtiers protégés.
 Financement Général, Local et International
 Le Groupe Financier Uni inc.
 666 Sherbrooke Ouest
 suite 1202, Montréal, H3A 1E7
 sur rendez-vous Tél. : (514) 289-9998

◆ Espaces commerciaux à louer

St-Denis près Mont-Royal : 1 000 à 1 500 pi ca.
St-Laurent près Sherbrooke : 2 000 pi ca.
Boul. des Laurentides, Auteuil, Laval : 1 000 pi ca.
J.R. Laviolette
 (514) 274-9491
 Royal LePage crtr

ESPACES Bureaux & commerciaux À LOUER
 1 Montréal
 2-Longueuil de 500 à 15 000 pieds carrés.
 Info : Denise Leclerc
 (514) 646-7207

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences



Bord du Richelieu, 15 min. de Mtl, 90 000 pi ca, quai en béton, résidence idéale pour retraite. 365 000 \$.
 Soir : 461-1799
 Jour : 677-5233



ST-FRANCOIS - LAVAL
 Maison canadienne, très bien située, près de la route 25, brique et pierre. Prix demandé : 139 000 \$ négociable.
 Ceisse Populaire St-François, Laval
 (514) 666-8562
 Demandez Louise Olivier



LORRAINE : 725 000 \$
 Bungalow Californien 70 X 69 modèle exclusif au Canada. Le centre de cette maison est dominé par une pyramide de verre de 22 X 20. Possibilité d'échange avec une maison de 175 000 \$ à 250 000 \$ à Laval ou les Basses Laurentides. Pour plus de détails S.V.P. communiquer avec :
Gilles Lafortune Courtier
 621-9003



LAVAL-SUR-LE-LAC
 Venez découvrir votre cadre de vie en bordure de la rivière, 45 000 pi ca, jardin, piscine, beaux arbres. Une résidence classique avec des grandes pièces, au sein d'une ville accueillante.

LAURENTIDES
 Bord de lac, navigable et aéroportuaire. Résidence méditerranéenne, ensoleillée, modeste, coquette, unique en son genre, avec garage, 2 752 pi ca, foyer, combustion lente, plusieurs arbres matures. Terrasse à flanc de côte, vue remarquable, caractère de majesté, 40 milles de Montréal. 465 000 \$.
 1 (514) 563-2008

MAURICIE
 Prix réduit, occasion en or à St-Mathieu du Parc, à proximité du Parc National de la Mauricie, maison située sur le bord du Lac Vert, très grand terrain boisé, magnifique étage de sable, endroit exceptionnel. Possibilité de prendre un échange dans la région de Québec.
 Jour : (418) 683-3203
 Soir : (418) 623-9699

Repentigny
 Bungalow, 5 1/2 pièces, sous-sol fini, cour clôturée, garage, cabanon, arbres fruitiers, patio. Vendu par le propriétaire :
 (514) 581-5430 ou
 (514) 721-5800

AUBAINE - LAVAL
 Presqu'île, Ferme Ste-Thérèse Magnifique bung. de 72 x 36 + garage double, terrain paysager de 14 000 pi. car., 5 c.c., 4 s/bains, immense foyer, pool, très beau secteur paisible, piscine, tennis et parc communautaire. Possibilité d'occupation immédiate. Seul. \$198 000 !
 Bur. : 385-9414
 Cell. : 946-0669



ST-HYACINTHE
 Résidence de grand luxe alliant style, beauté et confort. 90 x 30 pi sur terrain de 26 000 pi ca, 4 c.c., 2 s.b. complètes, garage double, extérieur en pierre, boiseries en orme, site unique près de tous les services.
 Proprio : (514) 774-7154



LAVAL-SUR-LE-LAC : Chaleureuse propriété avec ajout moderne, puits de lumière, garage double, terrain 25 000 pi ca, décor enchanteur, près de la marina, parc.

DORA BRUNET
 Bur. : (514) 687-1010
 Rés. : (514) 627-0348
 Royal LePage crtr

Sutton
 Près des pentes, semi-détaché 1988, 3 c.c., 2 s/bain, foyer, meublé, jamais habité, avec 4 1/2 meublé, lave-vaisselle, foyer et plus. Prix demandé : 145 000 \$.
 (514) 248-4292

BORD DE L'EAU
 Rivière des Mille-Îles, 1989, splendide cottage, 9 pièces (5 c.c.), const. supérieure, planchers chênes, fenêtres panoramiques. Maison de rêve, prix : 250 000 \$ négociable.
 (514) 472-7374

◆ **Domaine**
Canton de Stanbridge
 Domaine à vendre près des vignobles. Vue sur le Pinnacle, 2 acres, maison de style, petit hangar, piscine, prix demandé : 175 000 \$.
 (514) 248-4292



ST-SAUVEUR : Résidence somptueuse, vue imprenable sur la vallée et 3 centres de ski, 3 c.c., 3 s/b., tourbillon, sauna, superbe bar, dimatisation, retiré, valeur 600 000 \$ pour 335 000 \$, Balance de vente acceptée.
 Particulier (514) 333-7933

COTTAGE À VENDRE
 Brossard, 4 c.c., 3 1/2 s/bain, foyer, air clim., 1830 pi ca + s.sol fini 900 pi ca + gar., près école, magasins et Pont Champlain, quartier huppé, entièrement meublé moderne, 228 000 \$:
 (514) 923-0494



DUVERNAY : Propriété très luxueuse située dans Val des Arbres, 14 pièces, piscine creusée, très grand terrain paysagé.
 Louise Simard
 (514) 689-5414
 (514) 681-6491



BORD DE L'EAU
 St-Eustache, superbe propriété avec vue imprenable, 4 étages fraîchement rénovés, pièces vastes et bien éclairées. Terrain de 19 000 pi ca, avec piscine creusée. Faut voir !
 Richard Turcot
 (514) 491-0606
 Trans-Action Immeubles C.D.M. Plus Inc.

Laval-des-Rapides
 Maison meublée décorée par un professionnel, bord de l'eau aménagé, 3 c.c., 2 s/bain, sauna, garage, piscine, 680 000 \$.
 (514) 336-5413

Longueuil
 10 min. du centre-ville, conception unique près d'un boisé, piste cyclable, golf, école, 3 c.c., bureau, 3 s/bain.
 (514) 527-3956

Bord du Richelieu
 Près de St-Jean, 4 c.c., 2 salons, 2 s. de bain, 2 foyers, cuisine et murs en boiseries, quai, vue et tranquillité exceptionnelles. 249 000 \$.
 1-291-4219

BECANCOUR
 À 20 km, du parc industriel, décor champêtre, maison concept R-2000, const. 1984, 30'x 34', (2 étages), solarium (9'x 34'), terrain (100'x 400'), vue sur le fleuve. Prix : 98 000 \$.
 (514) 362-1112
 (819) 298-2859

◆ **Fermes**
FERME
 Place de rêve, à vendre, région de Drummondville, 52 arpents, bâtiments, maison luxueusement rénovée. Faut voir !
MARIETTE
 (819) 336-2606
 (819) 336-4970
 soir et fins de semaine

◆ Cantons de l'est



EN ESTRIE
INVESTISSEURS

RÉGION MEMPHREMAGOG

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GOLF AUSTIN a obtenu dernièrement de la Commission des Valeurs Mobilières du Québec le visa officiel pour l'émission de ses 325 parts, échangeables contre des actions de catégorie "A" du Club de Golf Austin Inc.

Déjà plusieurs personnes ont réservé leur part dans ce projet, financé à 100 % par les commanditaires donc aucune hypothèque requise. Toute personne intéressée est invitée à demander LE PROSPECTUS DÉFINITIF afin de tout connaître sur ce projet de golf privé, soit le premier du genre et de cette qualité dans la région du lac Memphremagog. Un parcours hors-pair dessiné sur un terrain montagneux et boisé où chaque trou est panoramique et différent. Aussi, un projet domiciliaire entourant le parcours sera réservé aux actionnaires.

Pour informations : (819) 838-5225
sans frais : 1-800-465-5225

À VENDRE OU À ÉCHANGER
Grand Lac Brompton. Jumelet très luxueux, terrain 260 pi de façade sur le lac. Le plus beau site du Lac. Prix réduit à 379 000 \$.
Aussi :
Bord du Lac MEMPHREMAGOG. bungalow rénové avec goût. Très belle vue. Prix : 279 000 \$.
Information : (819) 846-6328

Région Magog-Orford
75 pi de façade sur le lac Bowker, propriété 4 saisons, très ensoleillé, prix 125 000 \$.
(514) 532-4092 rés.
(819) 864-4377 bur.

◆ Terrains résidentiels

BROMONT
Terrain zoné résidentiel, de 1 062 000 pi ca, desservi par services municipaux, 1,75 \$/pi ca.
Information confidentielle. Écrire au : C.P. 83, Mont Gale, Bromont, Qc, JOE 1LO

BORD DE L'EAU
Superbe beau terrain, lac des Deux-Montagnes, Ste-Marthe-sur-le-lac, 21 850 pi ca, à 9,00 \$/pi ca.
(514) 621-1944
(514) 661-6644

BORD DE L'EAU
45 min. de Mtl et 45 min. d'Ottawa, sur la rivière des Outaouais (sans danger d'inondation). Terrains de 40 000 à 70 000 pi ca, à partir de 25 000 \$.
(514) 562-9843

◆ Condos à vendre

VILLAGE TOURISTIQUE MONT STE-ANNE
Condo 3 1/2 pièces, entièrement équipé, foyer, balcon, etc. Directement du propriétaire.
(418) 665-4588
(418) 665-4051

Floride
Condo luxueux, situé au Cartier à North Miami Beach, près de la mer, bonne rentabilité, 90 000 \$US.
(514) 467-1142

À ANJOU
Condo-penthouse, 10e étage, 2 c.c., foyer, garage, air climatisé central, vue magnifique.
Nicole Frenette
Re/Max Longueuil crtr
(514) 651-8331

MONT STE-ANNE
Situé aux bas des pentes, (Village Touristique Mont Ste-Anne), 3 1/2, entièrement meublé, stat. int., bain tourbillon, grand balcon, vendrait presque au prix payé, (sans intermédiaire). Possibilité d'adhérer au "pool de location". Excellent placement.
Daniel
(819) 372-7619

MTL - CENTRE-VILLE
- À louer, luxueux 3 1/2, meublé, pour exécutifs, court ou long terme.
- À vendre, superbe condo, pied-à-terre, 400 pi ca, sur rendez-vous seulement.
(514) 932-0280

◆ Condos à louer

BANDOL CÔTE D'AZUR
Condo 5 1/2, 2 c.c., balcon, face à la mer, 5 min. à pied de la plage. Tout équipé. Juillet et août 750 \$/sem., autres mois à prix réduit.
(514) 735-0220

SUPER CONDO
Centre-ville (Oasis)
1593 pi ca vue superbe, 1950 \$.
(514) 939-8822

Mtl centre-ville
1200 pi.ca., 2 c.c., foyer, 900 \$/mois.
Québec Ste-Foy
1000 pi.ca. 2 c.c., 650 \$/mois.
(514) 835-3018

À Québec (Sillery)
Beau condo, 1 374 pi ca, vue sur fleuve, 3 chambres, 2 salles de bain, piscine et garage intérieurs. 1 400 \$ / mois + frais.
(418) 688-0228

◆ Chalet

St-Sauveur - Domaine
À louer : immense et luxueuse propriété au sommet du Mont Belvédère, 5 c.c., 3 s./bains, 3 foyers, tv, piscine creusée, vue exceptionnelle. Idéal pour couples exécutifs ou compagnie.
(514) 385-9414
(514) 227-2417

CHALET AU LAC SEPT-ILES (Portneuf)
33 000 pi ca, de terrain, meublé, bâtiments, abri de bateau, sur Ile Genois
(418) 839-3955

◆ Propriétés à revenus

Échangerait terrain commercial de 1 200 000 pi ca, situé à Granby contre propriété à revenus, à rénover ou non.
Info: (819) 567-2210

WEST-ISLAND
220 unités, 3 1/2 et 4 1/2. Très bon état, site privilégié, très intéressant pour investisseurs sérieux.
Jacques Thériault
Trans-Action
Mont-Royal enr.
(514) 597-1801

FÊTEZ AVEC NOUS LA SEMAINE DE LA SANTÉ MENTALE
6 - 12 MAI 1991

◆ Franchises

Franchises disponibles

- Un concept bien établi.
- ▼
- Étude de marché disponible.
- ▼
- Des produits exclusifs.
- ▼
- Territoire exclusif
- ▼
- Publicité et promotion.
- ▼
- Joignez-vous à une chaîne de magasins spécialisés.
- ▼
- Fiabilité des approvisionnements.
- ▼
- Transfert du savoir-faire.

POUR PLUS D'INFORMATION COMMUNIQUEZ AVEC:

M. Michel Blouin
Directeur du Développement
Région 514: 1-800-361-2870
Régions 418 et 819: 1-800-361-6001

LES SALLES DE BAINS UN CHOIX DE STYLES
FALRO

Vous avez toujours rêvé de posséder votre propre entreprise. Peut-être même possédez-vous déjà une agence de voyage et souhaitez prendre de l'expansion.

Le moment est venu de penser à une franchise UNIGLOBE Voyages.

UNIGLOBE Voyages vous permet de faire un investissement habile. Vous serez en tête de la concurrence en vous joignant au chef de file.

UNIGLOBE Voyages vous offre un support total : technologie des communications hautement sophistiquée, assistance constante au niveau des ventes et du marketing, ainsi qu'un programme de formation professionnel, sans oublier

une réputation d'excellence établie, et bien renforcée par la publicité à la télévision, la radio et la presse écrite. Joignez-vous à une puissance mondiale.

Découvrez pourquoi plus de 800 franchisés se sont déjà joints à UNIGLOBE Voyages, le réseau mondial # 1 des franchises de voyage

Agissez immédiatement!

TÉLÉPHONEZ-NOUS À MONTRÉAL AU : (514) 393-8950

Chaque agence est exploitée par un propriétaire indépendant.

ACTA
*Marque déposée enregistrée de Uniglobe Voyages (International Inc.)

QUÉBEC ET FRANCE
Professionnel(le) d'affaires pour gérer, posséder et diriger une entreprise de service haut de gamme de réputation internationale installée dans votre région. Liquidité immédiate. Croissance financière illimitée. Service à répétitions à l'abri de la récession. Maîtres licences disponibles. Appeler Ron McLeod au :
1-800-543-5197

NOUVEAU
Franchises disponibles, Montréal et la province, banque spécialisée dans la conservation de documents importants et confidentiels. Pour information de 9 h à 17 h :
1-514-752-1238

Centre du rasoir Fine Lame
5 ans d'opération, Chateauguay, 95 000 \$, valeur des franchises 140 000 \$, 2 employés matures et fiables, s'auto-finance. Andrée Dulude :
(514) 698-0558

Haute technologie
Franchises très rentables
- Si vous souhaitez un rendement annuel garanti de 1/4 million \$ et + pour un investissement initial de 15 000 \$.
- Si vous êtes une personne clé, capable de former et diriger une franchise à l'épreuve des crises économiques.
- Assistez prochainement à une présentation spéciale à l'hôtel Holiday Inn.
Réservation : (514) 466-5333
Fax: (514) 466-3004

FRANCHISES DISPONIBLES
Une société publique nouvellement inscrite à la Bourse de Vancouver sous le sigle "VIC" est actuellement en pleine expansion aux États-Unis et au Canada.

NOTRE OFFRE :
- l'un des services les plus uniques au monde;
- formation complète et support de l'entreprise;
- 14 ans d'expérience et d'expertise;
- excellent profit sur l'investissement.

VOTRE OFFRE :
- enthousiasme et désir de répondre au défi d'une excellente occasion d'affaires;
- investissement d'environ 30 000 \$ garantis.

TERRITOIRES EXCLUSIFS DISPONIBLES :
- Montréal / région de Montréal

VICTORIAN ENURETIC SERVICES LTD., 6535-D Mississauga Road, Mississauga, Ontario L5N 1A6, Tél. : (416) 821-8764
Communiquer avec Ronald Michel

Êtes-vous à la recherche d'une opportunité d'investissement?
Commerce de yogourt glacé. Franchise maîtresse disponible pour le Canada à un prix exceptionnel. Restaurant corporatif à Montréal. Une des principales franchises aux É.-U. Investissement raisonnable requis.
Info : Claude Bélanger
526-9490

ATTENTION NOUVEAUTÉ EXCEPTIONNELLE
du GROUPE M.C.C.
Produits de haute technologie "TEL-TEC" Système télé-fax, télé-ordinateur, télé-ligne, télé-alarme, etc. pour entreprises commerciales, résidences.
Enfin un système ultime de réduction à 100 % des coûts de ligne de téléphone et de protection des données informatiques.
- Investissement de base minimal : 20 000 \$
- Franchises disponibles partout au Canada
- Potentiel à rendement au-delà de toute attente.
Pour informations :
(514) 537-3858 ou (514) 983-5069

PARTIR EN AFFAIRES
Nous vous offrons à vous, futurs entrepreneurs/propriétaires :
- Concept en opération
- Financement disponible
- Territoire exclusif
- Investissement requis.
GROUPE ELAN
téléphonez maintenant
(418) 527-5359
(514) 629-2223

Occasions d'affaires

Associés

demandés

Associé actif recherché
Dynamique, avec compétences administratives pour compagnie très prometteuse domaine santé. Investissement 150 000 \$. Pour information :
(514) 932-9111

Bateaux

et voiliers

Thundercraft 1986
Moteur 350, 25 pi, équipement complet, très bonne condition, 31 000 \$.
(418) 872-2025

À VENDRE

Voilier Jeanneau, 23 pieds, 1987. Excellente condition. Toute offre raisonnable acceptée.
(819) 564-7012
(819) 565-8703

Entreprises

demandés

Pour VENDRE ou ACHETER une ENTREPRISE RENTABLE.
Consultez un spécialiste.
Daniel Chartrand Adm. A.
Courtier en entreprises.
(514) 676-4580 ou 923-3535

Médecine douce

Boutique d'articles de massage et magnéto. Établie depuis 10 ans. Montréal, centre-ville. Beaucoup de potentiel. Cause : retraite.
(514) 845-1647

Investisseurs demandés

Vous recherchez un placement
Vraiment intéressant ? Taux de rendement supérieur à 20 %, pour les trois dernières années. Communiquez avec :
M. Jean-Guy Grenier
Affacturage McLab Inc.
105, boul. Industriel, C.P. 519
Black Lake (Québec)
G0N 1A0
(418) 423-2222

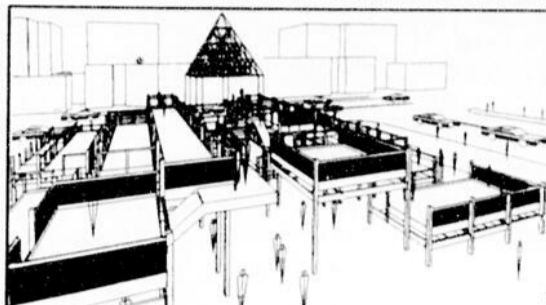
AVIS DE 60 JOURS ENR.
Listes de propriétés en voie de repossession. À vendre chaque mois. Région : Montréal.
Xavier
(514) 464-8501
(514) 338-8452

Voitures

de luxe

ACURA NSX
À louer
12 mois 1850 \$ / mois + taxe
(418) 871-1777

À vendre divers



JEUX DE GOLF DE CONCEPTION RÉVOLUTIONNAIRE

- Surfaces synthétiques brevetées imitant parfaitement les greens
- Système modulaire sur plusieurs niveaux
- S'installe sur une aire asphaltée de 100' X 100'
- Parcours de 18 trous ou moins, selon vos besoins
- Entretien minimum
- Gestion autonome (n'est pas une franchise)
- Excellent retour sur investissement
- Opérationnel dès juin 1991 si entente conclue avant 30 avril 1991

Pour visiter notre salle de montre, présentez-vous à l'adresse ci-dessous entre 9 h et 17 h, n'importe quel jour de la semaine. Pour visiter en dehors de ces heures, s.v.p., prenez rendez-vous.

TOP GOLF Canada Inc.
1550, rue Ampère
bureau 401
Boucherville (Québec)
J4B 7L4
Téléphone: (514) 449-5272
Télécopie: (514) 449-5259



*Membre du Groupe TOP

ACTION

(PART DE GOLF)

Club de golf "Le Blainvillier", 36 trous, privé, ouverture le 20 mai 1991.

Pour info :
(514) 433-1216

On demande

RENDEMENT SUPÉRIEUR :
Formule mathématique révolutionnaire permettant d'accroître considérablement le rendement sur un placement. J'emprunterais une somme de 5 000 \$ jusqu'à 25 000 \$ pour une période d'un an à un taux d'intérêt annuel de 60 %. Écrire à : 166040 Canada Inc. 145, des Prairies, L.D.R., Laval (Québec) H7N 2T8

Distributeurs

demandés

Nouveau, distributrices (cigarettes (15), bas culottes, brosse à dents, condoms, tampons, popcorn), édifices, bars, restaurants, écoles, motels. Investissement 4 000 \$ et plus. Rentabilité rapide, argent comptant.
(514) 392-9282

Nouveau
Nous offrons un produit unique et révolutionnaire, seulement 7 % des foyers et places d'affaires le possèdent. Possibilité exceptionnelle de revenus. Si vous êtes dynamique, j'aimerais vous parler entre 9 h et 13 h :
(514) 383-8301

Recherchons distributeur exclusif pour le Québec. Dans le domaine du mini-équipement. Marché cible : agriculture, paysagement, construction et démolition.
soir **(514) 355-6070**
jour **(514) 449-3935**

RÉSEAU DE FAX PUBLIC

Opéré par carte de crédit, emplacement stratégique, contrat 5 ans (hôtels, aéroports, palais de justice, centres commerciaux, salles d'exposition, banques), très haut rendement.

Tél. : (514) 442-9414
Fax : (514) 398-9877

Services spécialisés

EAU DE SOURCE

Disponible en vrac pour embouteiller ou tout autre but. Notre eau de source est protégée des pluies acides et est approuvée par le Ministère de l'Environnement du Québec. Nos puits sont situés dans un endroit isolé au sommet d'une montagne des Appalaches.

Pour plus d'information :
Écrire à : L'Eau Binaire Inc.
C.P. 5, Victoriaville (Québec), G6P 6S4
Ou appeler à :
(819) 357-9300

STOCK
TEL (514) 326-7006 SANS FRAIS 1-800-363-5987
VOUS PARTEZ EN AFFAIRES!
Votre produit est en métal; nous pouvons vous aider.
Conseils & financement
Communiquer avec M. André Boyer
MACHINES-OUTILS CONVENTIONNELS & CNC
NOTRE PRIORITÉ LA QUALITÉ

Rencontres Affinités - Affinity
6e année, sérieuse, confidentielle, rencontres garanties selon vos goûts. Tout âge.
(514) 462-3022

EXPANSION DE VOTRE ENTREPRISE
-Planification stratégique
-Planification opérationnelle
-Planification financière
Guy Lafortune
(514) 984-4057
Promotions Guy Lafortune

Combattez avec nous la fibrose kystique



Entreprises à vendre

À vendre
Compagnie de déménagement oeuvrant depuis plusieurs années. 3 camions chiffre d'affaires très intéressant.
Info : Réjean Tremblay
(514) 593-6080
Chantal Tremblay
(514) 374-1043

Imprimerie
Entreprise en opération depuis plus de 10 ans. Chiffre d'affaires annuel 1 500 000 \$, réparti en travaux de photocomposition et montage pour 300 000 \$, et en travaux d'impression pour 1 200 000 \$. Possibilité de financement. M. Richard :
(514) 765-7400

Rive-Sud
Atelier de moulage de caoutchouc. Équipement et clientèle. Sur 2 000 pi ca. Chiffre d'affaires 250 000 \$ / an. Profits bruts 35 %.
Xavier Abé, ImmoBec Ctr.
(514) 464-8501

Vente cause maladie
Compagnie très prometteuse avec soutien important d'une organisation de haut niveau, domaine santé. À vendre en partie ou en totalité. Valeur 300 000 \$. Écrivez au Journal Les Affaires, Référence no 1469, 465 rue St-Jean, 9ième étage, Montréal (Québec) H2Y 3S4.

Courtier, 18 ans d'expérience, vente commerces et entreprises. Discrétion assurée.

Robert Mayrand
Le Permanent crtr
(514) 849-2888
Service Immobilier commercial

Petite entreprise de nettoyage. Équipement de nettoyage aux ultrasons, réservoirs, sècheurs et autres équipement de production, nettoie en profondeur stores en vinyle, plastiques, tissus et métal, ainsi que filtres électroniques et agrisse et toute autres petites pièces industrielles, local industriel de 1 200 pi ca, en location à St-Hubert. Bail et financement disponible.
(514) 445-2332

ATTENTION : salons de bronzage, cliniques d'esthétique, etc.
Augmentez vos revenus avec un ensemble de lits de gymnastique mécanisés. Génère de très bon profits supplémentaires. Ensemble de 7 lits à un prix sacrifié de 6 900 \$.
(819) 565-0433
M. Jocelyn Fontaine

Occasion d'affaires administrateur, vendeur, mécanicien
À vous de continuer, en affaires depuis plus de 20 ans, commerce situé à Laval. Vente-réparation-entreposage relié directement aux sports. Paul André Gélinas
(514) 497-3500

Équipement

de bureau à vendre

SYSTÈME TÉLÉPHONIQUE
Businesscom (TIE)
12 lignes, 17 postes
possibilité de 36.
Solde de contrat 18 mois, option 10 \$ ou meilleure offre.
(514) 684-3553

PHOTOCOPIEURS
Duplicateur Xerox 1075 - 1986 (76 000 \$) pour 7 000 \$
70 copies/min., recirculateur de documents, réduction, recto-verso, papier informatique, bac récepteur à liasses décalées, Auditron.
Et
Photocopieur Xerox 5028 - 1989 (8 000 \$) pour 5 000 \$
28 copies/min., recirculateur de documents, réduction/ agrandissement.
Johanne Meyer
(514) 930-4100

SYSTÈME TÉLÉPHONE VANTAGE 4
Contrat de service avec Bell (3697-A26-02), utilisation 1 an seulement. Prix demandé : 1 200 \$. Filière pour bureau à vendre.
(514) 256-4687

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

10 ANNIVERSAIRE

LES 500

DATE DE PARUTION:
15 JUIN 1991
DATE DE TOMBÉE:
(Pages intérieures)
17 MAI 1991

PAGES GLACÉES DISPONIBLES
• APPELÉZ-NOUS •
AVANT LE
10 MAI 1991

SOYEZ PRÉSENT!

MONTREAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491
TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 324-2789
VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Pour placer une annonce classée : 842-1780

IMMEUBLE

Canderel : édifice pour Bell Northern Research sur l'île des Soeurs

Le promoteur immobilier Canderel a entrepris les travaux de construction d'un édifice de bureaux de 10 étages et 160 000 pi² sur l'île des Soeurs. Selon une source digne de foi, Bell Northern Research (BNR) serait le principal locataire, a appris LES AFFAIRES.

La place d'affaires mont-réalaie de Bell Northern Research est situé sur l'île des Soeurs depuis quelques années déjà, au 3 Place du Commerce. Chez Canderel, le président, Jonathan Wei-

ner, rejoint par téléphone, n'a pas démenti la nouvelle.

« Je ne nie pas ni ne confirme que BNR sera notre locataire », a dit M. Weiner. Selon ce qui se dégage de son entretien avec LES AFFAIRES, Canderel négocierait uniquement avec BNR actuellement. Le rez-de-chaussée de l'édifice pourrait être réservé à des espaces commerciaux.

L'immeuble en question, qui sera parachevé au 1^{er} mars 1992, est la deuxième phase d'un développement

en trois phases d'espaces de bureaux de Canderel à l'île des Soeurs. L'investissement frôle les 15 M\$.

Tour du Faubourg : Revenu Canada loue 55 000 pi²

Revenu Canada vient de louer 55 000 pi² à la Tour du Faubourg, a appris LES AFFAIRES.

Le ministère y établira un département de gestion de la taxe sur les produits et services (TPS). La durée du bail

serait de 10 ans.

Le ministère a choisi la Tour du Faubourg après avoir examiné les soumissions qui lui avaient été présentées.

Celle de la Tour devait être particulièrement avantageuse puisqu'il s'agit de leur premier locataire.

Les promoteurs consentent habituellement au premier gros locataire d'un immeuble un bail très avantageux afin d'attirer d'autres locataires.

La Tour est située à l'angle des rues Guy et Ste-Catherine et est adjacente au Faubourg Ste-Catherine. Sa superficie locative est de 200 000 pi².

Wellington loue 25 000 pi² sur Côte-des-Neiges

La compagnie d'assurances Wellington vient de signer un bail de longue durée pour 25 000 pi² d'espace de bureaux au 5858 Côte-des-Neiges, près de Côte Ste-Catherine, a appris LES AFFAIRES.

Dès le mois de mai, la compagnie y regroupera ses effectifs, actuellement répartis dans six bureaux de la région de Montréal, dont le centre-ville, Westmount, La-val et Saint-Lambert.

Wellington est spécialisée dans l'assurance IARD pour les entreprises et les individus. Elle compte une centaine d'employés.

L'édifice en question appartient à Fairway Construction, un promoteur immobilier qui possède dans la région de Montréal plus de 2 M de pi² d'espace locatif résidentiel et de bureaux.

Mises en chantier : tendance à la hausse en mars

La construction résidentielle a amorcé une tendance à la hausse en mars dernier au Québec, rapporte la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL). Le nombre de mises en chantier a atteint

28 000 unités au taux annuel dessaisonnalisé, comparative-ment aux 20 000 de février dernier, une hausse de 40 %. Toutefois, par rapport à mars 1990, l'activité de construction s'est avérée faible en mars. En termes réels, 1 831 unités ont été mises en chantier, un recul de 38 % sur mars 1990.

Création de la Corporation des Inspecteurs en bâtiment

La Corporation professionnelle des évaluateurs-estimateurs du Québec a officiellement entrepris ses activités le 8 avril. Son but : protéger les consommateurs contre les inspecteurs en bâtiment improvisés.

« Le client qui fera affaire avec un de nos membres sera assuré d'avoir une inspection de bâtiment professionnelle », affirme André Théorêt, président élu de la Corporation. Pour appuyer cette assertion, M. Théorêt indique que, pour devenir membre, les inspecteurs en bâtiment doivent répondre correctement à 120 des 180 questions d'un test vérifiant les connaissances du bâtiment.

Il en coûte 1 100 \$ à un inspecteur pour devenir membre de la Corporation, en plus des 350 \$ pour le test.

FRANCIS VAILLES

ENTREPRENDRE L'AVENIR





Madame Sylvie Surprenant, monsieur André Bombardier et monsieur Marcel Dutil se joignent au Conseil d'administration de la Société afin d'appuyer les jeunes entrepreneurs et de garantir la continuité.

La relève, c'est notre projet de Société.



SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT JEUNESSE

800, place Victoria, bureau 2226
Montréal (Québec) H4Z 1J2
Tél.: (514) 875-8674
1-800-361-4371

189 \$ le pi ca TPS incluse

B·E·A·R·R·I·E·T·Z

Luxueux condominiums et penthouses
De 1 606 à 3 700 pi ca appr.

«Une qualité de construction et un style de vie inégalés»

UNE VISITE VOUS CONVAINCRA

700, Chemin Marie Le Ber
Île-des-Soeurs
(514) 766-0825

Du lundi au vendredi de 12 h à 20 h
Samedi et dimanche de 12 h à 17 h

*Visite personnalisée à votre convenance si désiré.



GROUPE IMMOBILIER ST-JACQUES

En collaboration avec la Caisse de dépôt et de placement du Québec

Pour nouveaux entrepreneurs

AUTODIAGNOSTIC

L'outil de vérification de votre gestion

Pierre Levasseur

Comment se porte votre gestion ?

Les temps sont difficiles et la concurrence toujours aussi forte. À l'aide d'Autodiagnostic faites le point pour mieux jouer votre rôle de pilote ? Cet outil, que vous pouvez aisément compléter, vous permettra de mettre de l'ordre dans vos affaires.

16,95 \$

Disponible en librairie

Veuillez m'envoyer _____ exemplaire(s) du livre
Autodiagnostic — 16,95 \$
Soit 20,01 \$ frais de poste et TPS inclus

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

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

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

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

Numéro de carte _____ exp _____

NOUVEAU

FAITES DIRE OUI À VOTRE BANQUIER

Paul Dell'Aniello

Est-il encore possible pour une PME de faire dire OUI à son banquier ?

Dans cet ouvrage vous découvrirez des stratégies infailibles venant de l'expérience de banquiers et de gens d'affaires de chez-nous. Un livre qui met à votre service les pratiques et les techniques qui font le succès de la grande entreprise.

24,95 \$ soit 28,57 \$
Frais de poste et TPS inclus
Disponible en librairie



Veuillez m'envoyer _____ exemplaire(s) du livre
Faites dire oui — 24,95 \$
Soit 28,57 \$ frais de poste et TPS inclus

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

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

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

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

Numéro de carte _____ exp _____

IMMEUBLE

Mon Taux, mon toit : les fondations coulées après le 15 novembre deviennent admissibles

Le ministre responsable de l'habitation, **Claude Ryan**, a annoncé qu'il étendait l'accès de *Mon taux, mon toit* aux résidences dont les fondations ont été édifiées entre le 15 novembre et le 31 décembre 1990. Les travaux autres que les fondations doivent toutefois avoir été effectués après le 1^{er} janvier 1991.

Québec a élargi le programme parce qu'il est pratique courante pour bon nombre d'entrepreneurs de couler les fondations en fin d'année de manière à accélérer la construction au printemps, a indiqué le ministre.

En outre, la date limite de prise de possession et de parachèvement des travaux pour les immeubles comprenant 24 unités ou plus et au moins trois étages et demi sera prolongée jusqu'au 1^{er} juillet 1992.

« L'expérience démontre que, pour ce genre de construction, les délais de réalisation sont plus longs que pour les immeubles de moindre dimension », de dire M. Ryan.

Pour les autres résidences, les entrepreneurs ont toujours jusqu'au 31 décembre 1991 pour compléter les travaux.

Enfin, le recyclage d'immeubles dont la dernière vocation était autre que résidentielle est désormais admissible au programme, ainsi que les immeubles construits ou recyclés par un entrepreneur pour une coopérative d'habitation.

APCHQ : trop peu, trop tard

En réplique à ces modifications, l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ) répond « trop peu, trop tard ».

L'APCHQ recommande au gouvernement d'instaurer un programme ad hoc, comme ce fut le cas avec Corvée Habitation en 1982, pour compenser les 5 000 unités d'habitation construites avant le 1^{er} janvier 1991 et qui restent invendues.

Selon l'APCHQ, nombre d'entrepreneurs dynamiques sont aux prises avec des inventaires invendus qui ne sont pas admissibles au programme.

Autre recommandation de l'APCHQ, les prix maximaux devraient être ajustés à 130 000 \$ pour l'ensemble des municipalités du Québec, à l'exception des municipalités de la CUM et celle de la région métropolitaine de recensement de Montréal, à 150 000 \$.

Par ailleurs, le rythme des demandes d'admissibilité au programme est passé à 275

par semaine au 8 avril dernier.

En tout, 725 demandes d'admissibilité ont été acheminées à la Société d'habitation du Québec (SHQ) depuis l'annonce du programme à la fin janvier.

En somme, le rythme des demandes est passé de 100 par semaine au début mars à

275 au début avril.

Pour être administrativement rentable, le programme doit accueillir 600 demandes par semaine de la fin avril à la fin juin, indique **André Lachapelle**, porte-parole de la SHQ. M. Lachapelle souligne d'autre part que jusqu'à la fin mars, plus de 13 000 demandes de rensei-

gnement ont été enregistrées aux bureaux de **Communication Québec** en région et à la SHQ. Les appels proviennent d'institutions financières, de requérants, d'entrepreneurs, etc.

FRANCIS VAILLES

LA LISTE DE PRESSE DÉTAILLÉE...

RADIO • TÉLÉVISION • IMPRIMÉS • ETC.
PLUS DE 10 000 NOMS ET INSCRIPTIONS

ABONNEMENT ANNUEL
SEULEMENT
APPELEZ POUR VOIR

CLUB DE PRESSE BLITZ
MONTRÉAL: (514) 722-4121

Les 500 on le consulte

Pour tout savoir des entreprises les plus importantes au Québec, tous consultent *Les Affaires 500*.

"Pour nous, au Groupe CGI, *Les AFFAIRES 500* est un outil de référence fort utile que nous utilisons pendant toute l'année."

Serge Godin
Président et chef de la direction
Le Groupe CGI

Depuis 10 ans, **Les Affaires 500** est l'unique document sur le poids réel des entreprises au Québec. Il s'agit d'un instrument de référence consulté et utilisé à l'année longue par des milliers de décideurs et chefs d'entreprises. La dixième édition des **Affaires 500**, publiée le 15 juin prochain, sera l'occasion de faire le point sur le chemin parcouru pendant la décennie la plus spectaculaire sur le plan économique dans l'histoire du Québec.

Une publicité dans les 500, l'investissement de l'année.

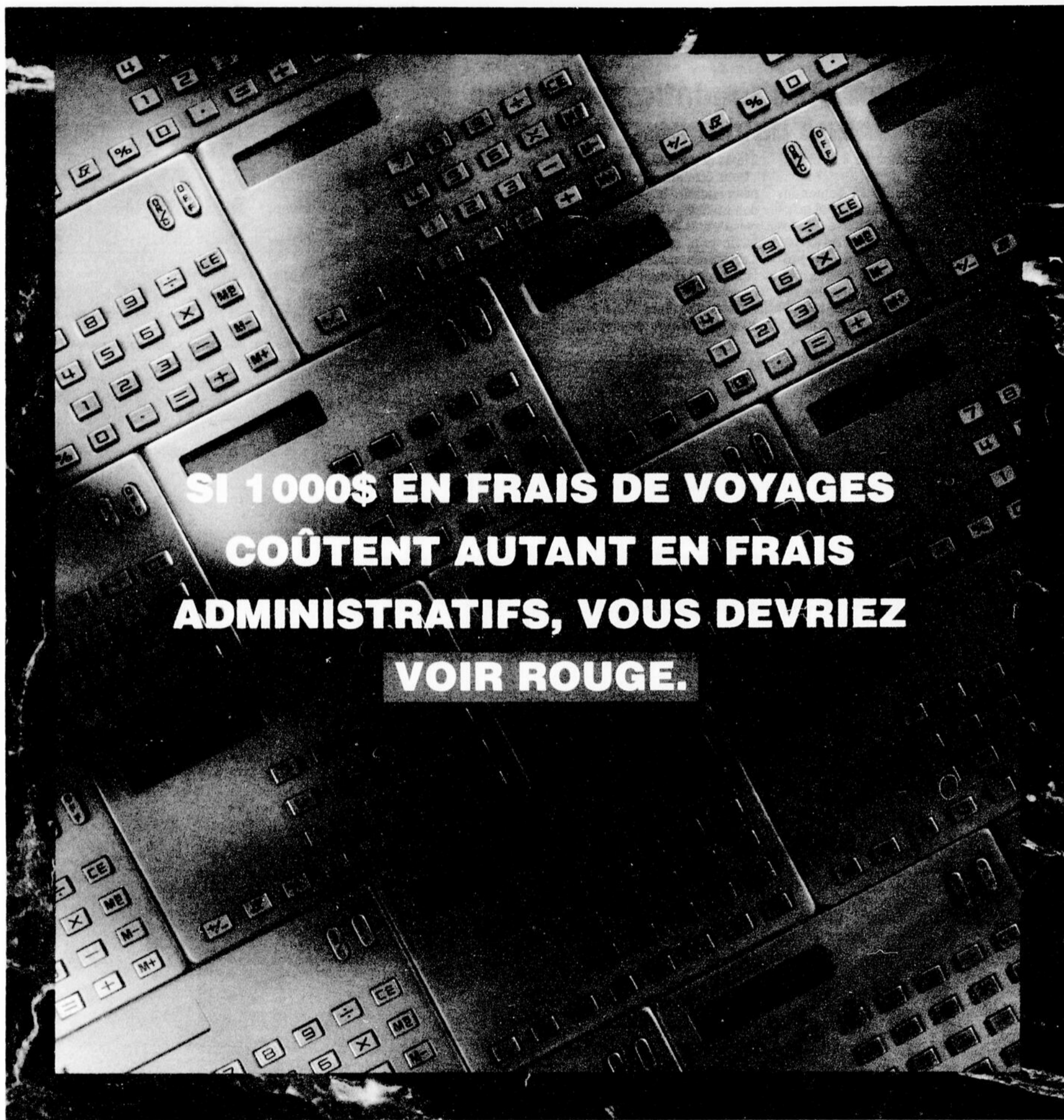


10^e
ANNIVERSAIRE



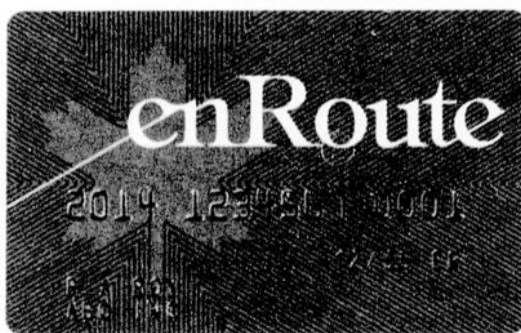
LES AFFAIRES

PHOTO JEAN GUY PARADIS



**SI 1 000\$ EN FRAIS DE VOYAGES
COÛTENT AUTANT EN FRAIS
ADMINISTRATIFS, VOUS DEVRIEZ
VOIR ROUGE.**

Le Système de gestion des frais de voyages enRoute.^{MD}
Un service dont la rentabilité profite déjà aux entreprises canadiennes de pointe. Depuis des relevés de compte détaillés jusqu'à notre révolutionnaire logiciel enRoute Interface^{MC} pour le rapprochement des dépenses, notre Système de gestion des frais de



SYSTÈME DE GESTION
DES FRAIS DE VOYAGES^{MD}

voyages est le plus avancé et le plus complet qui soit. Selon vos exigences spécifiques, il vous permet de contrôler efficacement toutes les dépenses de déplacements d'affaires de votre entreprise. Pour mieux savoir comment le système enRoute peut améliorer la rentabilité de votre entreprise, composez le **1 800 363-3333.**

C'EST ROUGE ET ÇA BOUGE.^{MC}