

BELL HÉLICOPTÈRES VEUT RELANCER SON USINE DE MIRABEL AVEC LE JET RANGER

p. 8

dépôts garantis 8 3/4% 1 an
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC STE-FOY OTTAWA MONTRÉAL TROIS-RIVIÈRES ROUYN

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, semaine du 7 au 13 juin 1986 Vol. LVIII No. 23 64 pages 1 $

MARATHON BROWN
COURTIER ESCOMPTES VÉRITABLES
875-7421
1-800-361-8600

HYPOTHÈQUES

- ÉPARGNEZ DES MILLIERS DE $ SUR VOTRE HYPOTHÈQUE
- TABLEAU DES FRAIS DANS 19 INSTITUTIONS
- BAISSE POSSIBLE DES TAUX D'INTÉRÊT

pp. 2-3

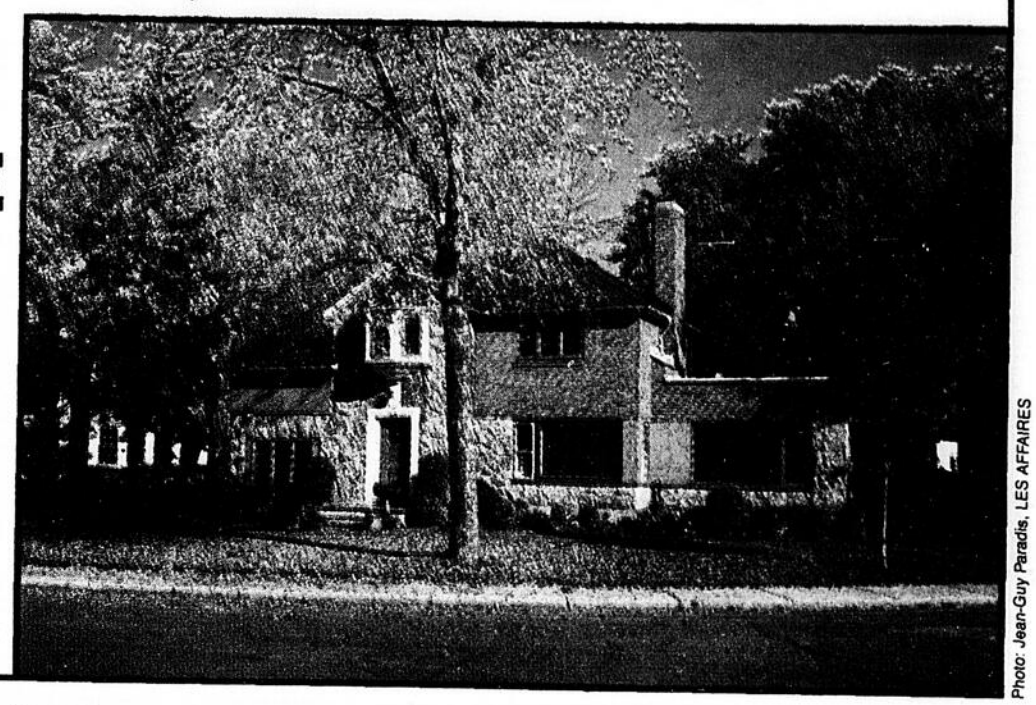


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

L'APRÈS-REER



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

TABLEAU DES MEILLEURES RENTES SUR LE MARCHÉ

p. 40

LES ÉTATS-UNIS UN PARADIS FISCAL ?

p. 28

IMMEUBLE
Les sociétés en commandite immobilière souffrent d'un lourd handicap: il est quasi impossible de revendre ses parts. p. 23

ENTREPRISE
De 187 000 $ de chiffre d'affaires à 60 millions $ en huit ans, Télésystème National a connu un ascension fulgurante. p. 31

PLACEMENTS
Les Boutiques San Francisco s'attaqueront à l'automne à la clientèle féminine plus âgée avec une nouvelle chaîne, L'Officiel. p. 31

VOTRE IMPÔT
La Cour d'appel le confirme: les REER des assureurs peuvent être insaisissables. p. 42

HYPOTHÈQUES: MODALITÉS D'ÉMISSION, DE RENOUVELLEMENT ET DE REMBOURSEMENT

INSTITUTIONS	Termes Hypothèque fermée	Termes Hypothèque ouverte	Garantie de taux	Frais d'évaluation de la propriété	Frais de renouvellement	Coût maximum en % du revenu mensuel brut	Remboursement anticipé sans pénalité	Possibilité d'accroître la mensualité	Renégociation avant terme		Fréquence des remboursement hypothécaires
									période	coût	
Banque de Commerce	1 à 5 ans; HTV: 5 ans revisé mensuellement	1 an	60 jrs	175 $	75 $	CIT + chauf: 32 %; CIT + aut. prêts: 40 %	10% annuel, n'importe quand; HTV 20 % annuel n'importe quand	100 % annuel n'importe quand	non disponible	sans objet	mensuel, bi-mensuel, hebdomadaire et aux 2 semaines
Banque de Montréal	1 à 5 ans 7 ans.	6 mois et 1 an. HTV: 1 à 5 ans,	75 jrs	150 $ (environ)	65 $	CIT: 25 % CIT + autres prêts: 35 %	10 % annuel, n'importe quand.	10 % annuel n'importe quand	4 ans et moins ds la dernière année. 4 ans et + dans les dern. 2 ans.	intérêt sur 3 mois, plus frais notaire et évaluation	mensuel, bi mensuel, hebdomadaire et aux 2 semaines
Banque de Nouvelle-Écosse	1 à 5 ans. HTV 1 à 5 ans TP, rév. lib.	1 an	90 jrs	175 $	60 $	CIT: 30 % CIT + autres prêts: 37 %	10 % annuel, n'importe quand	10 % annuel n'importe quand	10 % annuel nimporte quand	6 mois d'intérêt	mensuel, bi-mensuel, hebdomadaire (à (à compter du 1er juin)
Banque d'Épargne	6 mois et de 1 à 5 ans.	1 an	60 jrs	150 $	65 $	CIT + chauf: 32 %; CIT + autres prêts: 42 %	10 % annuel, n'im- n'importe quand	10 % annuel n'importe	n'importe quand	le plus élevé de l'écart entre les 2 taux X par les mois à payer ou 3 mois d'intérêt	mensuel
Banque Nationale	6 mois et de 1 à 5 ans.	1 et 2 ans	60-90 jours	175 $ rég. Mtl	aucun si moins de 150 000 $	CIT: 30 %; CIT + autres prêt: 40 %	10 % annuel, n'importe quand	100 % au cours du terme n'importe quand	n'importe quand au cours du terme	différence d'intérêt à payer pour reste du terme	mensuel
Banque Royale	1 à 5 ans.	1 et 2 ans HTV: 1 à 5 TP, révisé annuel	60 jrs	85 $	65 $	CIT + chauf: 32 %	10 % annuel, n'importe quand	10 % annuel n'importe quand	dans la dernière année du terme	intérêt sur 3 mois	mensuel, (1er août, à confirmer,) bi--mensuel hebdomadaires, aux 2 semaines.
Banque Toronto Dominion	6 mois et de 1 à 5 ans.	1 an HTV 5 ans TP	60 jrs	150 $	65 $	CIT + chauf: 32 % CIT + autres prêts: 37 %	10 % annuel, n'importe quand	100 % au cours du autres	n'importe quand	différence des taux intérêt plus 125 $ frais adm.	mensuel, bi-mensuel, hebdomadaire et aux 2 semaines
Féd. de Mtl. Caisses Populaires*	1, 2 et 3 ans.	1 an	60 jrs	selon chaque caisse	25 $	CIT: 30 %; CIT + chauf: 32 % CIT + autres prêts: 37 %	selon chaque caisse	selon chaque caisse	selon chaque caisse	selon chaque caisse	mensuel et hebdomadaire
Féd. de Québec Caisses Populaires*	1 à 5 ans.	1 an	30-60 jrs	200 $	aucun	CIT: 27 %; CIT + autres prêt: 32 %	10 % annuel, n'importe quand	100% n'importe quand	n'importe quand	moindre de 2 mois d'intérêt ou ou l'intérêt perdu	mensuel, bi-mensuel, hebdomadaire et aux 2 semaines
Féd. Caisses Établissement*	1 à 5 ans.	non	30 jrs	150 $	75 $	CIT: 30 % CIT + chauf: 32 % CIT + autres prêts 40-42 %	date anniversaire seulement	100 % à la date anniversaire	n'importe quand	3 mois d'intérêt	mensuel
Canada Trust	1 à 5 ans.	6 mois	60-90 jrs	175 $	75 $	CIT + chauf: 32 % CIT + autres prêts: 42 %	15 % annuel, n'importe quand	15 % annuel n'importe quand	n'importe quand	3 mois de pénalité ou la différence du taux d'intérêt X par le reste du terme	mensuel, bi-mensuel, hebdomadaire et aux 2 semaines
Fiduciaires	1 à 5 ans.	1 an	45 jrs	175 $	75 $	CIT + chauf: 30 % CIT + autres prêts: 37 %	10 % annuel, n'importe quand	10 % annuel n'importe quand	n'importe quand	différence des intérêts escomptés pour le reste du terme	mensuel
Fiducie du Québec	1, 2, 3 et 5 ans.	1, 2, 3 et 5 ans HTV	30 jrs	1/2 de 1 %	85 $	CIT: 27 % CIT + autres prêts: 37 %	10 % annuel date anniversaire	10 % annuel à la date anniversaire	à la date d'anniversaire	différence du taux d'intérêt	mensuel
Fiducie Prêt Revenu	3-6 mois et 1 à 5 ans.	3-6 mois et 1 an	180 jrs	150 $	75 $	CIT + chauf: 32 % CIT + autres prêts: 40 %	10 % annuel, n'importe quand	25 % annuel n'importe quand	6 mois avant l'échéance	varie selon les mois à courir	mensuel
Montréal Trust	1 à 5 ans.	6 mois et 1 an	60 jrs	150 $	75 $	CIT: 30 %; CIT + autres prêts: 35 %	15 % annuel, après la 1er année, si vente du Mtl Trust 20 %	15 % annuel n'importe quand	1 an avant l'échéance	la différence d'intérêt en entier	mensuel
Trust Général	6 mois et 1 à à 5 ans HTV TP + 1/2 %.	6 mois et 1 à 5 ans	30-90 jours	2/10 de 1 % min: 100 $ max: 150 $	75 $	CIT: 30 %; CIT + autres prêts: 38 %	10 annuel, n'importe quand	10 % annuel le premier du mois	6 mois avant l'échéance	taux du marché plus ¼ %	mensuel
Trust Royal	1 à 5 ans et 7 ans.	6 mois et 2, 3 ans. HTV, moy. des taux des banques	60 jrs	150 $	75 $	CIT: 30 %; CIT + autres prêts: 40 %	10 % à la date anniversaire	10 % date anniversaire	n'importe quand	frais de 100 $ plus différence de l'intérêt à courir	mensuel, bi-mensuel, hebdomadaire et aux 2 semaines
London Life	1 à 5 et 7, 10 ans.	1 an	90 jrs	150 $	60 $	CIT: 30 %; CIT + autres prêts: 38 %	10 % du montant original, à la date anniversaire	15 % par mois	n'importe quand	le plus bas de 3 mois d'intérêt ou la différence entre les taux;	mensuel
Mutuelle du Canada	1 à 5 ans et 7 ans.	6 mois	90 jrs	aucun	60 $	CIT: 30 %; CIT + autres prêts: 37 %	10 % annuel,	non disponible	n'importe quand	selon le cas	mensuel

Légende: HTV: hypothèque à taux variable; CIT: capital, intérêt taxes; TP: taux préférentiel * suggéré aux caisses: peut varier d'une caisse à l'autre

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein.

Baisse possible des taux

Les taux hypothécaires à court terme pourrait baisser à nouveau au Canada. Cette prévision de M. **Raymond Théorêt**, économiste senior à la **Banque Nationale**, s'appuie sur les raisons suivantes:

- L'écart entre le taux d'escompte de la **Banque du Canada** (8,58 % au moment de mettre sous presse) et le taux préférentiel des banques (10,25 %) est de 167 points de base, ce qui est élevé par rapport à l'écart historique de 75 points. Même si le taux d'escompte reste à son niveau actuel, les banques pourraient réduire leurs taux administrés pour accroître la demande de prêts et réduire leurs abondantes liquidités.

- Si les banques baissent leurs taux, elles choisiront les taux à court terme (taux préférentiel et taux hypothécaires à court terme), car il est plus facile de lever des fonds à court qu'à long terme en période de bas taux d'intérêt; les épargnants ne veulent pas en effet placer leurs économies à long terme; de plus, la demande pour les hypothèques à long terme est en hausse.

- Les taux devraient rester stables aux États-Unis. D'une part, l'inflation est très faible (2 %), ce qui n'incite aucunement à une hausse de taux d'intérêt; par contre, la masse monétaire a augmenté fortement au cours des derniers mois, ce qui pourrait porter un germe d'inflation. Devant ces deux forces contraires, la Réserve fédérale américaine pourrait choisir le statu quo.

- L'économie canadienne croîtra à un taux relativement faible cette année, soit aux alentours de 3-3,5 %. Il n'y a donc pas lieu de faire monter les taux d'intérêt, ce qui la ralentirait encore.

Cette prévision tient cependant à une hypothèse fondamentale. Le dollar canadien devra maintenir au moins son niveu actuel face au dollar américain, ce qui permet d'anticiper une stabilité relative du taux d'escompte de la Banque du Canada.

SOMMAIRE

Bloc-notes	*p. 6*
Bourses	*pp. 52-54*
Carrières et professions	*pp. 56-57*
Éditorial	*p. 6*
Fiscalité	*p. 28*
Gagnants et perdants	*p. 50*
Immeuble	*pp. 23-24-25*
Marché obligataire	*p. 49*
Marketing	*p. 19*
Nouvelles émissions	*p. 39*
Le portefeuille de Georges Gratton	*p. 55*
REA	*pp. 46-47*
Taux d'intérêt	*p. 48*
Votre impôt	*p. 42*
Vu d'Ottawa	*p. 8*

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no. 0923.

Comment choisir son hypothèque ?

• À court terme, si vous pouvez prendre un risque

Le terme à choisir dans la négociation d'une nouvelle hypothèque ou le renouvellement de votre hypothèque actuelle dépend de votre situation financière.

Si vous êtes capable de prendre un risque financier et d'absorber une hausse significative de taux hypothécaire au moment de renouveler votre hypothèque, vous pourriez faire une bonne affaire en optant pour un terme de six mois ou d'un an ou encore prendre une hypothèque ouverte ou à taux variable. Vous pourriez alors avoir la chance de bénéficier d'une autre baisse des taux hypothécaires avant de fixer le terme de votre hypothèque pour une période prolongée. Il y a encore des possibilités que les taux hypothécaires baissent.

Si, par contre, vous êtes serré dans votre budget et vulnérable à une hausse sensible des taux hypothécaires, vous feriez mieux d'opter pour un terme de cinq ans. Le taux d'intérêt actuel de 10,25 % sur les hypothèques de cinq ans est très bas par rapport aux taux des derniers 15 ans et vous assure d'un coût très acceptable pour le financement de votre propriété. Vous vous éviterez ainsi une mauvaise surprise advenant une hausse inattendue et toujours possible des taux hypothécaires.

Voilà ce qui ressort des discussions qu'a eues LES AFFAIRES avec divers porte-parole d'institutions financières. Ces derniers refusent toutefois de conseiller ouvertement les emprunteurs étant donné que tout conseil qui s'avérerait mauvais se retournerait contre leur employeur. Leur prudence s'appuie sur la difficulté de prévoir les mouvements de taux d'intérêt à moyen et à long terme.

Long terme

Les emprunteurs optent actuellement massivement pour le long terme s'il faut en croire les porte-parole de trois institutions interrogés par LES AFFAIRES. Les emprunteurs qui font affaires avec les caisses populaires optent toutefois pour les hypothèques d'un an puisque c'est le terme privilégié par la grande majorité d'entre elles.

À la **Banque Royale,** "plus de 60 % des gens qui ont négocié ou renouvelé un prêt hypothécaire en mai ont opté pour un terme de cinq ans", a affirmé M. **Nil Létourneau,** directeur des prêts hypothécaires pour le Québec. Environ 20 % ont choisi le terme de un an et autant l'on fait pour les termes de deux et trois ans réunis, ce qui veut dire que très peu de personnes ont opté pour le terme de quatre ans.

"À la **Banque de Commerce,** a dit de son côté, M. **Germain Mathieu,** directeur des prêts hypothécaires pour le Québec, 65 % des emprunteurs ont opté en mai pour un terme de cinq ans"; 12 % ont opté pour le terme d'un an et autant l'ont fait pour le terme de trois ans; les 11 % restants ont opté pour les termes de deux et quatre ans.

À la **Banque Nationale,** où les statistiques de mai n'étaient pas disponibles, les emprunteurs ont opté en avril pour le terme de cinq ans dans une proportion de 35 %; ils avaient choisi ce terme dans une proportion de seulement 15 % en avril 1985, a dit M. **Yvon Julien,** directeur des prêts hypothécaires.

Il est donc évident que le terme de cinq ans a la faveur des emprunteurs. Cela s'explique par le bas niveau du taux hypothécaire actuel à cinq ans.

Volume record

Le volume des emprunts est également très élevé. M. Létourneau a dit que la Banque Royale a réalisé en mai dernier son record de prêts hypothécaires de tous les temps. "Ça nous sort par les oreilles". M. Létourneau a dit que le nombre de transactions (nouveaux prêts et renouvellements) et la valeur des prêts autorisés se sont accrus de 35 % et 28 % respectivement en mai 1986, comparativement à mai 1985. Et de plus, mai 1985 avait été le troisième meilleur mois de tous les temps, après mars 1985.

Même son de cloche ailleurs. M. Julien a dit que le volume des prêts hypothécaires consentis par la Banque Nationale depuis le début de 1986 est en hausse de 35 à 40 % par rapport à la même période en 1985. De son côté, M. Mathieu a affirmé que mai a établi le record de tous les temps à la fois pour le nombre et la valeur des prêts consentis.

Selon MM. Julien, Mathieu et Létourneau, les banques augmentent actuellement leur part du marché des prêts hypothécaires. Une des explications vient de la très grande flexibilité offerte dans les modalités de remboursements de prêts hypothécaires consentis par les banques, selon M. Julien.

• À long terme, si votre budget est serré

Les banques ont commencé à innover en cette matière depuis environ deux ans. Selon M. Mathieu, l'augmentation de la part de marché des prêts hypothécaires consentis par les banques au Québec notamment s'expliquent aussi par le fait que beaucoup d'emprunteurs veulent des hypothèques de cinq ans, un terme que n'offrent pas la majorité des caisses populaires.

Flexibilité

Le tableau qui apparait dans la page opposée fait état de la flexibilité de prêts hypothécaires, types d'hypothèques, modalités de paiements, remboursements sans pénalité, etc.

La grande innovation de la dernière année a été la possibilité de rembourser son hypothèque à la semaine, aux deux semaines ou deux fois par mois; "30 % des emprunteurs optent pour une forme de remboursement autre que mensuelle", a dit M. Mathieu de la Banque de Commerce, qui a été la première à introduire cette flexibilité il y a un an. La **Banque de Montréal,** la **TD,** le **Trust Royal,** le **Canada Trust** et les caisses populaires ont suivi. Les banques Royales et de **Nouvelle-Écosse** introduiront bientôt des plans semblables.

Plusieurs institutions ont aussi accru des possibilités de remboursement partiel anticipé de prêts hypothécaires sans encourir de pénalité. Outre le 10 % du solde hypothécaire qui peut être remboursé une fois l'an dans toutes les institutions, la Banque de Commerce permet l'ajustement des mensualités hypothécaires jusqu'à leur doublement. La BNC offre la même chose et permet en plus le doublement du paiement mensuel aussi souvent que le veut l'emprunteur. Le Trust Royal fait de même.

Des institutions acceptent également des transferts d'hypothèques d'une institution à une autre. Si au moment de renouveler votre prêt hypothécaire votre institution prêteuse exige un taux plus élevé que les autres prêteurs, vous pouvez maintenant faire transférer par subrogation votre garantie hypothécaire et obtenir les conditions de prêts de la nouvelle institution. Il y a généralement des frais de 65 à 100 $ pour un tel transfert, mais les banques de Montréal et Royale offrent présentement ce service sans frais.

JEAN-PAUL GAGNÉ

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

Cessez de fumer et épargnez 41 380 $ sur votre hypothèque

Ce qui coûte cher dans un hypothèque est la période d'amortissement. Or, il n'y a qu'un seul moyen de réduire la période d'amortissement: accroître ses mensualités hypothécaires.

Cela n'est pas toujours facile d'ajouter 15, 20 ou 25 $ par semaine au remboursement de son hypothèque, mais l'économie d'intérêt d'un accroissement des mensualités à payer peut facilement faire épargner des dizaines de milliers de dollars tout en raccourcissant de façon sensible le nombre d'années pour payer sa propriété.

Voyons l'exemple d'un fumeur qui a décidé de consacrer au paiement accéléré de sa maison les 3 $ par jour que lui coûtait son paquet de cigarettes. Avant de cesser de fumer, Pierre versait à la banque 464,16 $ par mois pour le remboursement de son prêt hypothécaire de 50 000 $ à 10,5 % amorti sur 25 ans. À ce rythme, il aurait versé à la banque en 25 ans un total de 139 249,50 $, soit 89 249,50 $ d'intérêt seulement.

En cessant de fumer, Pierre a ajouté sans aucune contrainte financière 90 $ (3 $ par jour pendant 30 jours) à sa mensualité hypothécaire, ce qui a porté son versement mensuel à 554,16 $). À ce rythme, il prendra 14 ans et demi pour rembourser entièrement son prêt hypothécaire, épargnant ainsi environ 41 380 $.

Versements hebdomadaires

Paul, son collègue, a choisi un autre moyen de raccourcir la période de remboursement du prêt hypothécaire de 60 000 $ qu'il vient de contracter à 10,5 % et qu'il amortit sur 20 ans. Normalement, il aurait versé à la banque 590,08 $ par mois pour amortir son emprunt, soit un total de 141 620,11 $, dont 81 520,11 $ d'intérêt seulement.

Au lieu de cela, il a choisi de verser chaque semaine le quart de sa mensualité. Ce faisant et sans trop s'en rendre compte, il verse à la banque l'équivalent de 639,25 $ par mois. À ce rythme, il aura complètement remboursé son emprunt en 15 ans et onze mois, épargnant du même coup 19 523,36 $ d'intérêt.

Il y a une autre façon d'arriver à cette fin. Si votre banque n'accepte pas les remboursements hebdomadaires, mettez l'excédent de votre paiement mensuel normal dans un compte d'épargne avec intérêt et utilisez cette économie une fois par année pour réduire le capital de votre hypothèque. Le résultat sera presque semblable.

JEAN-PAUL GAGNÉ

NOUVELLE SOCIÉTÉ D'AVOCATS

Les associés des études légales
KRONSTRÖM TURMEL DESJARDINS &
VILLENEUVE, et McNICOLL & PARENT
ont le plaisir d'annoncer la fusion de leurs sociétés
d'avocats dont la raison sociale sera

KRONSTRÖM McNICOLL TURMEL DESJARDINS
PARENT & VILLENEUVE.

La nouvelle société d'avocats est au service de sa clientèle depuis le 2 juin 1986 à ses nouveaux bureaux de Québec à:
Place Iberville II, 1175 Lavigerie, Ste-Foy, G1V 4P1
et au:
52 Côte du Passage, Lévis, G6V 6R8
606, Cathcart, Bureau 1010, Montréal, H3B 1L8

Serge Kronström, LL.L.
Eugène Turmel, LL.L.
Jean-Guy Villeneuve, LL.L., C.R.I.
Alain Robitaille, LL.L.
Richard Ramsay, LL.L.
Yves Rochette, LL.B.
Marc Gravel, LL.B., C.R.I.
Bernard-Luc Charron, LL.B.
Johane Tremblay, LL.B.
Danielle Nadeau, LL.B.
Guy deBlois, LL.B.
Jean McNicoll, LL.L.
Jean-Yves Desjardins, M.B.A., C.R.I.
Georges N. Parent, LL.L.
Paulin Chottier, LL.L.
Bernard Godbout, LL.B.
Bernard Vachon, LL.B.
Lucien Godbout, LL.B.
Patrick Quigley, LL.B.
Brigitte Boutin, LL.B.
Anne-Marie Blanchet, LL.B.

conseil
René Dussault, LL.L., Ph.D

Le fonds de revenu Dynamique a rapporté 18.3%*
et s'acquiert sans frais.
*Rendement des derniers 12 mois au 31.03.86. — 3 ans: +14.7% • 5 ans: +16.0%

Fonds Dynamique
Dynamique offre 6 fonds communs de placement, tous interchangeables en tout temps, sans frais.
Prospectus envoyés sur demande
MONTRÉAL 842-1416 — D'AILLEURS 1-800-361-5149



Le décloisonnement des institutions financières vous *inquiète?*

Nous avons la solution!

Écrivez-nous à : C.P. 36
Dépôt N
H2X 3M2

Latonia rejoint la Lyonnaise des eaux

Les actions de la **Latonia Investment Company S.A.** ont été admises à la division internationale de la **Bourse de Montréal,** le jeudi 29 mai dernier. Latonia est un fonds d'investissement bien particulier. Il s'agit en effet d'une société d'investissement à capital fixe (''closed-end fund''), mais contrairement aux autres fonds de ce type, Latonia peut intervenir sur le marché pour acheter ou vendre des actions afin que leur cours boursier ne diffère pas significativement de leur valeur intrinsèque.

Latonia a été créée selon les lois du Panama en 1939 dans un environnement politique incertain afin de permettre aux Européens de diversifier leurs placements. **La Banque de Neuflize, Schlumberger, Mallet,** de Paris, agit comme conseiller financier, tandis que **Lombard, Odier,** de Genève, administre la société et assure la garde des valeurs. Les actifs du fonds tournent autour de 60 M$ US.

Depuis 1980, Latonia possède un portefeuille composé exclusivement de titres internationaux à revenu fixe, principalement des obligations. Les comptes du fonds sont tenus et rapportés en dollars américains. Au 30 avril dernier, en tenant compte des contrats à terme et des options sur devises, Latonia possédait 54,3 % de ses actifs en marks, 20,6 % en florins, 14,5 % en dollars américains, 7,9 % en yens et 2,7 % en francs suisses.

Les actions de Latonia ont été cotées à la Bourse de Montréal en 1950 afin de permettre aux Européens ayant émigré au Canada de vendre ou d'acheter ces titres, a expliqué aux AFFAIRES M. **Thierry Barbey,** président du conseil de Latonia et associé-gérant de Lombard, Odier. Le transfert à la division internationale a pour but de relancer l'intérêt pour Latonia. ''Nous visons maintenant la clientèle canadienne qui veut diversifier ses placements à l'étranger'', d'expliquer M. Barbey.

En plus d'être inscrites à la Bourse de Montréal, les actions de Latonia sont également cotées aux bourses de Paris et de Genève. La société communique à chaque mercredi la valeur intrinsèque par action du fonds. Cette valeur intrinsèque représente la valeur machande des actifs de Latonia divisée par le nombre d'actions en circulation. Le 21 mai dernier, cette valeur s'établissait à 39,4 $ US.

Les actions de Latonia feront partie d'une section spéciale de la division internationale de la Bourse de Montréal. Cette société continuera en effet de se soumettre au régime de divulgation de l'information en vigueur au Québec.

La division internationale a pour but de donner aux firmes européennes un accès simplifié au marché boursier nord-américain. Outre la section française, où on retrouve depuis la fin de 1985 la **Lyonnaise des eaux,** la division internationale comprend aussi depuis peu une section britannique. Le président de la Bourse de Montréal, M. **André Saumier,** a signé une entente de principe à cet effet à Londres, le 21 mai dernier. Les premières inscriptions de sociétés britanniques sont attendues pour bientôt.

LAURENT PEPIN

Le groupe d'assurance AXA de France envisage d'inscrire ses actions à la cote de la Bourse de Montréal en 1987. C'est ce qu'a affirmé au cours d'une récente rencontre de presse à Montréal M. **Claude Bébéar,** président-directeur général du **Groupe AXA.** Selon ce dernier, cette inscription serait une première étape en vue d'un financement éventuel sur le marché canadien.

Le Groupe AXA est le plus important groupe privé d'assurance en France. Il vient au troisième rang derrière deux groupes nationalisés. AXA est déjà actif au Canada, détenant 100 % de la compagnie d'assurances **Provinces-Unies,** de Montréal, et du **Groupe Anglo-Gibraltar,** dont le siège social est à London, Ontario.

AXA étudie actuellement un projet d'acquisition au Canada, mais M. Bébéar n'a pas voulu donner d'indication supplémentaire à ce sujet.

Le Groupe AXA est l'un des groupes d'assurance les plus dynamiques de France. Il s'est illustré récemment en acquérant **La Providence** que convoitait également la **Compagnie du midi.** La bataille a duré huit mois. C'est la →

Concours **La carte d'affaires 1986**

La Jeune Chambre de Commerce de Montréal *en collaboration avec le journal* LES AFFAIRES



Photo: Alain Rinfret

De gauche à droite: le jeune entrepreneur de l'année, **M. Charles Sirois,** président de Télésystème National Ltée; la jeune cadre de l'année, **Mme Francine Poirier,** directrice générale de Scobus Sorel Inc; M. Pierre Myrand, président du concours et M. Marcel Boutin, président de la Jeune Chambre de Commerce de Montréal.

présentent les lauréats des

ARISTA*

Jeudi le 15 mai 1986 a eu lieu la Neuvième Soirée Gala du concours La Carte d'Affaires organisée par la Jeune Chambre de Commerce de Montréal.
Cette année, c'est sous le thème ''La créativité en affaires... une marque d'excellence'' que la Jeune Chambre de Commerce de Montréal a honoré la jeune cadre et le jeune entrepreneur de l'année en leur remettant à chacun un ARISTA.
Nous tenons à remercier tous les commanditaires du concours La Carte d'Affaires ainsi que de la Soirée Gala du 15 mai dernier sans lesquels le concours n'aurait pu connaître autant de succès.

Arthur Andersen & Cie
Banque de Montréal
Banque fédérale de développement
Banque Nationale Westminster du Canada
Bell Canada
Belle-Fleur Fleuriste
Brasserie O'Keefe Ltée
Canadien National
Ciments Canada Lafarge Ltée
Groupe Gérard Saucier Ltée
Groupe Vidéotron
Heenan Blaikie Jolin Potvin & Associés
Hydro-Québec
Jodoin, Lamarre, Pratte & Associés
La Presse Ltée
Laurentides Snackco Inc.
Les Coopérants
McNeil Mantha Inc.
Ministère de l'Industrie et du Commerce
PJC Jean Coutu
Publications Les Affaires Inc.
QIT — Fer et Titane Inc.
Réseau Radiomutuel
Ropart Communication Inc.
Société des alcools du Québec
Société Jacquar Inc.
Société Nationale de Fiducie
Trust Général du Canada
Trust Royal

* signifie le ou la meilleur(e) en grec

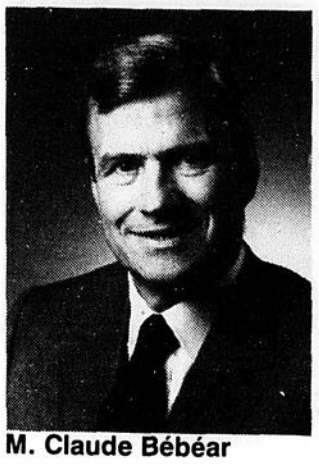
Jeune Chambre de Commerce de Montreal Inc.

L'assureur français AXA s'inscrirait à la Bourse de Montréal dès 1987

première fois qu'une offre publique d'acquisition (OPA) non amicale réussissait en France. Grâce à cette victoire, M. Bébéar a fait l'objet d'articles spectaculaires dans la plupart des magazines et journaux français.

Le Groupe AXA et La Providence ont réalisé en 1985 un chiffre d'affaires de 18 milliards de francs (3,3 milliards de $ CA). Ayant à sa tête les **Mutuelles Unies** et contrôlant le **Groupe Drouot** et le **Groupe Présence**, dont font partie La Providence et **Secours**, le Groupe AXA a réalisé un bénéfice net de 165 M$ en 1985. Il avait au terme de 1985 un actif de 8,3 milliards de $ et un actif net de 720 M$, sans compter 810 M$ de plus-value latente sur ses placements en valeurs mobilières et ses immeubles, toujours en incluant La Providence.

Le Groupe a connu une croissance remarquable au cours des dernières



M. Claude Bébéar

années. De 1974 à 1985, son chiffre d'affaires a été multiplié par 26,5, ses fonds propres et la plus-value des placements par 31,7 et le ratio des fonds propres sur le chiffre d'affaires par 45,9.

Les acquisitions ne sont pas terminées et M. Bébéar a maintenant les yeux sur l'un des groupes français nationalisés dont il n'a pas mentionné le nom. Le gouvernement français a en effet déjà annoncé qu'il privatisera les grandes sociétés financières françaises. Les trois premiers groupes d'assurances nationalisés sont **U.A.P.**, qui détient notamment un intérêt de 35 % dans le **Groupe Commerce** de St-Hyacinthe, **A.G.F.** et **G.A.N.**

M. Bébéar est un farouche partisan de la concentration de l'industrie française de l'assurance. Il est convaincu que c'est seulement en devenant encore plus gros et en s'internationalisant que son groupe pourra faire face à l'intensification de la concurrence des sociétés américaines et japonaises en Europe.

AXA est déjà très internationalisée. Outre ses intérêts au Canada, AXA détient deux sociétés américaines, **Appalachian National,** du Tennessee, et **Gemma Reinsurance,** de New York, **Westgate** en Angleterre, deux sociétés espagnoles, des intérêts dans quatre société belges, une société luxembourgeoise et une société africaine dont le siège social est en Côte d'Ivoire. En outre, AXA a participé récemment à la formation d'un cabinet d'actuaires conseil en France en association avec le groupe **Blondeau** de Montréal.

Le Groupe AXA a introduit les actions de Drouot sur le second marché de la **Bourse de Paris** en janvier à 325 F; ces titres se transigeaient récemment à 550 F. M. Bébéar a affirmé avoir introduit les actions à ce prix populaire (pour la France) pour faciliter l'achat des actions par un plus grand nombre d'investisseurs. Les actions de plusieurs groupes d'assurances se transigent plutôt à des prix de 2 000 à 3 000 F, soit de 350 à 550 $, ce qui est très élevé par rapport à la coutume nord-américaine, mais ce qui est courant en France; cette coutume restreint artificiellement la propriété des titres boursiers aux bien nantis.

M. Bébéar entend inscrire les titres de Drouot au premier marché, section du règlement au comptant, à l'automne et à la section du règlement mensuel au début de 1987. Après quoi, il entrevoit l'inscription des titres à la Bourse de Montréal. M. Bébéar est conscient du prix beaucoup plus faible qu'en France des titres qui se transigent sur le marché montréalais.

Ainsi, il fractionnera les actions de Drouot pour les rendre acceptables au marché montréalais. Un fractionnement par cinq ramènerait les actions de Drouot autour de 20 $, ce qui serait tout à fait acceptable pour les investisseurs canadiens.

JEAN-PAUL GAGNÉ

La Lyonnaise déçue de l'accueil réservé à ses actions à Montréal

"C'est une petite déception pour nous", a affirmé M. **Guy de Panafieu,** vice-président, finances, de la **Lyonnaise des eaux,** lorsqu'il a été invité par LES AFFAIRES à commenter le très faible volume de transactions sur les titres de sa compagnie à la **Bourse de Montréal.** M. de Panafieu était récemment de passage à Montréal pour rencontrer des représentants d'investisseurs institutionnels et faire la promotion de sa compagnie.

Les actions de la Lyonnaise des eaux ont été inscrites à la cote de la Bourse de Montréal en novembre dernier, mais jusqu'à maintenant les transactions sur ce titre ont été très clairsemées. Ce manque d'intérêt pour les titre de la Lyonnaise s'explique par deux facteurs:

1- Le prix de l'action est très élevé. Le titre a été introduit à 122 $ US en novembre dernier et il se transige présentement à 225 $ US, ce qui est inhabituel dans le marché nord-américain. Ce prix est cependant bon marché selon les critères de référence de la **Bourse de Paris.** Les investisseurs peuvent cependant acheter des lots de cinq actions, ce qui fait une transaction peu élevée. M. de Panafieu n'entend pas fractionner le titre de sa compagnie puisque son prix actuel est tout à fait conforme aux normes parisiennes.

2- L'information sur la compagnie est déficiente. La société est française et ne publie ses bénéfices qu'aux six mois. Cette information met du temps à parvenir au public et les journaux négligent même de la publier parce que la société est étrangère et que peu d'investisseurs s'intéressent à ses actions. M. de Panafieu a dit que sa compagnie publiera dans un proche avenir des états trimestriels, même si ceux-ci ne sont pas exigés par les autorités françaises.

Il n'est pas question cependant que la Lyonnaise retire ses actions de la cote de la bourse montréalaise. La Lyonnaise des eaux fait des affaires au Québec via **Sonexeau,** une société dans laquelle elle détient un intérêt de 40 %; ses partenaires sont **Gaz Métropolitain** avec 40 % et la **Société d'investissement Desjardins** (20 %). La Lyonnaise pourrait éventuellement lever des capitaux sur le marché canadien.

Sonexeau est active dans la gestion de systèmes de traitement des eaux, l'inspection et l'entretien des systèmes avec **Inspectronic** et les études de faisabilité de systèmes de traitement des eaux avec **Lab-Teq.** Sonexeau démarre toutefois très lentement au Québec et n'a obtenu jusqu'à maintenant que deux contrats de gestion de systèmes de traitement des eaux usées, soit des municipalités de St-Jovite et Ste-Adèle.

La Lyonnaise a connu en 1985 le meilleur bénéfice net de son histoire; celui-ci s'est élevé à 400 millions de francs (80 M$ CA), soit exactement le double de celui de l'année précédente. Son chiffre d'affaires a atteint les 15 milliards de franc en 1985, comparativement à 13,5 milliards de francs en 1984. M. de Panafieu croit que la Lyonnaise accroîtra ses profits de 20 à 30 % en 1986.

La Lyonnaise a réalisé en 1985 le tiers de son chiffre d'affaires à l'étranger.

JEAN-PAUL GAGNÉ



La société d'avocats
STEIN, MONAST,
PRATTE & MARSEILLE

Charles Stein, C.R., LL.D.	André Monast, C.R.
Claude Pratte, C.R.	Pierre Marseille, C.R.
Pierre LaRue, C.R.	Jean Marier, LL.M.
Pierre Lesage	Bruno Bernard
Roger Vallières	Jacques Gingras, C.A.
Pierre Cimon	Hon. Paule Gauthier, C.P., LL.M.
Louis Huot	Pierre Pelletier
Claude Girard	Luc L. Lamarre
Michel Dupont	Jean Houle
Daniel Lavoie	Michel Demers
Henri-Louis Fortin	Michel Messely
Claude Rochon, B.Sc.Adm.	Jean Brunet, B. Com.
André Johnson	Kim Legault
Serge Sasseville	Jules Turcotte, M. Fisc.
Line Simard, D.D.N.	René Delorme
Marc Paradis	

Le St-Amable, 1150 rue Claire-Fontaine
Québec (Québec) G1R 5G4
Tél.: (418) 529-6531
Télécopieur: (418) 529-1541 Télex: 051-3015

DU NOUVEAU DE MICRO CONTACT

COURTAGE MC

Le système de gestion spécialisé pour les courtiers en valeur mobilière sur l'ordinateur Macintosh™

Vous voulez augmenter votre productivité?
Vous voulez un système que vous pouvez contrôler?
Vous voulez un outil de gestion efficace, flexible et rapide?
COURTAGE MC A ÉTÉ CONÇU POUR VOUS

Consolidation des comptes par stock par client
classement de chaque transactions
Rapports détaillés sur les effets des changements du marché pour chacun de vos clients ou en sommaire
Fractionnement des stocks
Et de nombreuses autres fonctions.



L'ordinateur Macintosh™ vous offre puissance, fiabilité et facilité.

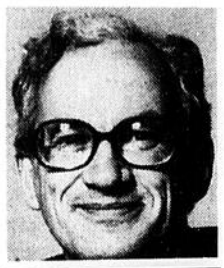
Pour plus d'informations ou une démonstration
Téléphonez-nous au 418-835-1444
Et voyez comment COURTAGE MC peut vous aider

Macintosh est une marque de commerce de Mcintosh Laboratory inc et est utilisé avec l'autorisation expresse de son propriétaire. Apple et le logo Apple sont des marques de commerce déposés d'Apple Computer inc.

Concessionnaire autorisé

EDITORIAL

Le régime Bourassa après six mois: B+



JEAN-PAUL GAGNÉ

Le gouvernement Bourassa a six mois. Jusqu'à maintenant, sa performance globale a été plus que satisfaisante. La plupart des dossiers économiques sont bien menés, exception faite de la question de l'universalité des programmes sociaux, où le gouvernement ne semble pas savoir où il va.

Après l'essoufflement du gouvernement précédent en matière de contrôle des dépenses, M. Paul Gobeil a donné un nouveau coup de barre en cette direction. Les négociations avec les employés de l'État sont bien amorcées mais reste à voir comment elles se termineront. M. Gobeil s'est montré l'un des meilleurs administrateurs de l'équipe Bourassa.

M. Gérard D. Levesque mérite également une bonne note. Tout en réduisant le plafond des taux d'impôt marginaux, il a rétabli l'équilibre dans les opérations courantes (dépenses d'immobilisations et contributions aux régimes de retraite exclues), ce qui ne s'était pas vu depuis 1977-78, et ramené le déficit à 2,9 milliards de $, une première depuis 1980-81. M. Levesque a toutefois été bien servi par la réforme souhaitée des pratiques comptables, qui a réduit son manque à gagner de 241 M$.

Au Travail et à la Sécurité du revenu, M. Pierre Paradis a bien débuté son mandat. Il a envoyé le rapport de la Commission Beaudry sur les tablettes et émis certains signaux permettant d'entrevoir une libéralisation des pratiques des relations de travail. Son approche à l'endroit des sans emploi aptes au travail est réaliste et opportune. C'est une petite brèche dans la sacro-sainte notion d'universalité. M. Paradis se révélera davantage lorsqu'il entreprendra de libéraliser les relations de travail dans l'industrie de la construction (abolition du règlement de placement et de la négociation multipatronale).

M. Pierre Fortier a bien enclenché la privatisation des sociétés d'État. Il a bien manoeuvré dans le dossier de la Raffinerie de sucre et la privatisation partielle de Soquem se fait sans histoire. En six mois, Québec a mieux travaillé dans ce dossier qu'Ottawa en un an et demi.

Parmi les autres ministres économiques du gouvernement, le ministre de l'Énergie et des Ressources, M. John Ciaccia, apparaît comme celui qui a le mieux défendu ses dossiers. Les grands projets d'investissements sur lesquels il travaille n'ont cependant pas encore abouti.

Il faudra attendre pour porter un jugement sur MM. Daniel Johnson (Industrie et Commerce), Michel Pagé (Agriculture), Marc-Yvan Côté (Transports), Pierre MacDonald, André Vallerand (PME), Albert Côté (Forêt), Robert Dutil (Pêches) et Raymond Savoie (Mines).

Le dossier économique sur lequel le gouvernement s'est le moins bien tiré d'affaires est celui de l'universalité des programmes sociaux. Madame Thérèse Lavoie-Roux a proposé, puis retiré un mauvais programme de réduction du coût des soins dentaires; elle vient de revenir à la charge en réduisant à une le nombre de visites gratuites par enfant (par dentiste!). Une aberration! De son côté, M. Claude Ryan tergiverse avec la nécessité de hausser les frais de scolarité universitaires et la promesse de son parti de les geler.

Le piétinement du gouvernement en matière de gestion de programmes sociaux n'est toutefois pas imputable aux seuls ministres. Il réflète plutôt l'ambiguité du chef du gouvernement lui-même dont la préoccupation première est d'éviter les vagues. Ne voulant pas répéter le mauvais pas de M. Brian Mulroney sur le terrain miné de l'universalité, M. Robert Bourassa a préféré envoyer certains ministres au front pour tester certaines solutions, se réfugiant, lui-même dans l'indécision sur le principe même de la question.

Le gouvernement Bourassa n'en est pas un de grands projets socio-économiques à la manière de ceux qui ont gouverné le Québec depuis 25 ans. C'est un gouvernement administratif qui semble comprendre son rôle de catalyseur plutôt que d'entrepreneur en matière de développement économique. La façon dont il s'est acquitté jusqu'à maintenant de ce mandat lui mérite la note B+.

LES AFFAIRES

Fondé en 1928
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**
Chef de pupitre: **Serge THERRIEN**
Directeur, cahiers et projets spéciaux: **Claude PICHÉ**
Directeur de la section placement: **Laurent PEPIN**
Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Dominique BEAUCHAMP, Yan BARCELO (technologies et informatique), Claude PROULX, Bernard MOONEY**
Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Dominique FROMENT, Michel RICHER, Carole-Marie ALLARD (Ottawa), Jean DEMERS**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: *Vice-président* **Rosaire MAILLOUX**
chef de produit: **Pierre GOYER** *Coordonnatrice de production:* **Lucie MÉNARD**
Montréal (514) 842-6491 - Toronto (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-6819

Tirage: *Directeur* **Normand G. Gravel** **Service aux abonnés:** *Directeur* **François BLONDIN**
Abonnement: *(514) 842-3131* **1 an: 34,95 $ 2 ans: 49,95 $ Au numéro: 1$**
Autres pays: **1 an: 75,00 $ 2 ans: 130,00 $**

Publié 50 fois par année par PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.
465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal, H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale Inc.
(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923. (Dépôt légal — bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

Publications Les Affaires inc. est membre du GROUPE TRANSCONTINENTAL GTC LTÉE
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**



BLOC-NOTES

Sur la bonne voie

L'actionnariat monte en flèche au Québec. En moins d'un an, le nombre de Québécois détenant des actions est passé de 452 000 à 497 000, révèle en effet un récent sondage effectué pour le compte de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ). À la fin de février dernier, près d'un Québécois sur neuf possèdait des actions, comparativement à un sur 10 en mai 1985 et à un sur 13 en novembre 1983.

De moins en moins de Québécois investissent uniquement dans des obligations d'épargne, des dépôts à terme ou des certificats de placement garanti. En outre, les nouveaux actionnaires sont de plus en plus jeunes et ils sont francophones dans une plus grande proportion qu'antérieurement.

Les résultats de ce sondage sont une autre preuve que le Québec change rapidement. Cette image de société en mutation nous est d'ailleurs renvoyée régulièrement par les médias publiés à l'extérieur du Québec. Encore récemment, le quotidien torontois **The Globe and Mail** affirmait: "New establishment reshaping Quebec". La photo accompagnant l'article montrait une jeune Québécoise montant à bord de sa BMW stationnée rue St-Denis. Le journal a encore une fois mis en garde ses lecteurs de partout au Canada. Le Québec produit la moitié des détenteurs de maîtrise en administration des affaires; c'est un signe indéniable que cette province à l'intention de faire sa place sous le soleil du développement économique.

Le Régime d'épargne-actions (REA) est évidemment un facteur important de cet engouement pour le marché boursier. Au cours de la seule année 1985, les courtiers en valeurs mobilières ont accueilli plus de 50 000 nouveaux détenteurs de comptes REA. Il y a de forte chance que la majorité de ces nouveaux comptes aient été ouverts par des personnes qui en sont à leur première expérience boursière.

Plusieurs craignent même que le REA ait détourné vers le marché boursier des épargnants qui n'ont pas une connaissance suffisante des risques qui y sont associés. Heureusement, les résultats du sondage de la CVMQ semblent infirmer cette hypothèse. On y voit en effet que les porteurs d'actions admissibles au REA jouissent de revenus plus élevés que l'ensemble des détenteurs d'actions. Ce qui montre que le REA atteint un de ses principaux objectifs, soit celui d'être un abri fiscal d'autant plus intéressant pour un individu que son revenu est élevé.

De plus, l'admissibilité au REA vient au dernier rang parmi les six critères d'acquisition d'actions proposés par les auteurs du sondage. Les Québécois semblent donc suivre le conseil de la plupart des spécialistes du placement à l'égard du REA: il ne faut pas investir dans une firme uniquement parce que ses actions sont admissibles au REA et donnent droit à une déduction fiscale.

Le rattrapage de la participation des Québécois à la propriété d'entreprises est bien engagée. Le retard n'est toutefois pas encore complètement comblé. En Ontario, un citoyen sur huit possédait des actions à la fin de 1983. Cette proportion est sans doute beaucoup plus élevée aujourd'hui. Dans plusieurs régions américaines, une personne sur cinq ou sur quatre est actionnaire d'une entreprise. Le Québec est encore loin de ce résultat.

LAURENT PEPIN

Gaz Métro a besoin de l'appui de 90 % de ses actionnaires pour créer Noverco

Gaz Métropolitain a besoin de l'appui de 90 % de ses actionnaires pour réussir la création de **Noverco,** le holding en amont qui la détiendra à 100 %. L'offre d'échanger chaque action de Gaz Métro pour une action de Noverco expire le 16 juin 1986 à 23 h 59.

M. **Pierre Martin,** président et chef de la direction de Gaz Métropolitain, a déclaré aux AFFAIRES qu'il avait bon espoir d'obtenir l'appui de 90 % des actinnaires puisque l'offre proposée leur sera avantageuse à moyen et à long terme.

M. Martin a cependant reconnu que l'obtention de l'appui de 90 % des actionnaires n'était pas une chose facile puisque plusieurs petits actionnaires risquent de négliger de retourner à l'agent de transfert (en l'occurence le **Montréal Trust)** ou au gardien de leur titre une des deux lettres d'envoi qu'ils ont reçues ces jours derniers.

Cette exigence de l'appui de 90 % des droits de vote détenus par les actionnaires de Gaz Métro découle de la Loi sur les compagnies (Québec), en vertu de laquelle est incorporée Gaz Métro. Cette exigence légale est très élevée quand on la compare avec celle d'autres gouvernements (51 % dans certains états américains), mais c'est une réalité avec laquelle l'entreprise doit vivre.

Voilà pourquoi, il lui est si important de tout mettre en oeuvre pour amener les actionnaires à se prononcer sur son offre d'échange d'actions pour des actions de Noverco. ''En fait, il nous faut faire sortir le vote'', a dit M. Martin en parodiant les porte-parole de partis politiques lors d'élections. Gaz Métro a déjà commencé à faire paraître de la publicité à cet effet.

On craint que les actionnaires considèrent les documents qu'ils viennent de recevoir par la poste comme une simple procuration à l'occasion d'une assemblée annuelle où les décisions sont souvent prises à une majorité de 50 % des votes plus un. Ils négligent alors parfois de voter en se disant que leur vote ne changera rien. Mais tel n'est pas le cs cette fois-ci. Les documents qu'ils ont reçus du Montrél Trust, il y quelques jours, sont en effet bien différents des autres et cruciaux par surcroît à cause de l'exigence du 90 %.

Ce qu'a envoyé aux actionnaires le Montréal Trust au nom de Gaz Métro, c'est une demande de voter (et non une procuration). Chaque actionnaire a reçu dans le même envoi deux lettres d'envoi possibles (une blanche et une bleue) et deux enveloppes réponses.

Si un actionnaire détient lui-même ses certificats d'actions de Gaz Métro, il doit remplir la lettre d'envoi blanche et l'envoyer avec ses certificats dans l'enveloppe brune pré-adressée. S'il n'a pas en mains les certificats attestant de la propriété de ses actions, il doit remplir la lettre d'envoi bleue et l'envoyer dans l'enveloppe bleue à celui qui à la garde de ses valeurs (par exemple, le courtier si les actions sont dans un régime d'épargne-actions). Tous ceux qui auraient du mal à remplir leur lettre d'envoi peuvent communiquer (à frais virés si nécessaire) à (514) 861-1131.

Présentement, Gaz Métropolitain est assurée d'avoir les votes de la **Caisse de dépôt et placement,** qui vote ses propres actions et celles de **ICG Utilities (Ontario) Ltd.,** et de **Soquip,** qui possèdent respectivement 4,3 %, 16,5 % et 19,2 % des actions de Gaz Métro, soit un total de 40 % des droits de vote.

Un groupe de 23 institutions financières, caisses de retraite et gestionnaires de fonds détiennent ensemble de 27 à 28 % des votes sur les actions de Gaz Métro. M. Martin croit que ces institutions et gestionnaires voteront en faveur de la proposition de Gaz Métro, puisqu'ils n'ont pas soulevé d'objection à cette proposition. Si ces institutions apportent leur appui, Gaz Métro recueilleraient alors de 67 à 68 % des droits de vote conférés aux actions. Il lui reste donc à aller chercher les votes afférents à 22 ou 23 % du capital-actions et détenus par le grnd public, ce qui impliue plusieurs petits actionnaires.

Avantages

Selon M. Martin, les actionnaires ont intérêt à accepter la proposition d'échanger leurs actions de Gaz Métropolitain pour des actions de Noverco pour trois raisons:

1 - Noverco aura une possibilité de croissance plus forte que Gaz Métropolitain. Parce qu'elle est une compagnie réglementée par la **Régie de lélectricité et du gaz,** Gaz Métropolitain est tenue de ne pas dépasser un taux de rendement maximum (15, 5 % en 1985); autrement, le surplus de bénéfice doit être redistribué aux abonnés. Noverco tirera sa croissance d'activités non réglementées susceptibles d'être plus rentables que la distribution du gaz. Gaz Métro restera une filiale à 100 % de Noverco et continuera évidemment d'être réglementée.

2 - Avec Noverco, les actionnaires auront l'occasion de participer à la propriété d'une société diversifiée, ce qui était impossible avec Gaz Métro. Selon M. Martin, Noverco pourrait avoir 20 % de ses activités en dehors du gaz dans un an et demi. Les propriétés de Soquip dans l'Ouest sont une acquisition possible.

3 - Noverco conservera la même politique de dividendes que Gaz Métropolitain, qui distribue à ses actionnaires 50 % de ses profits.

Selon M. Martin, Noverco cherchera surtout à investir dans des activités connexes ou connues de Gaz Métro. Noverco pourra investir dans des propriétés pétrolières et gazières, dont le prix a baissé en raison de la baisse du prix du pétrole; M. Martin croit que c'est le moment d'investir dans ce secteur, comme viennent de le faire les frères **Reichmann** de Toronto en acquérant **Gulf Canada** et **Hiram Walker Resources**. Noverco pourrait aussi s'intéresser à la distribution du propane dans l'est du Canada et les états de la Nouvelle-Angleterre.

Si Noverco voit le jour, elle recevra l'intérêt de 20 % qu'a acquis Gaz Métro dans **Soligaz,** la société mise sur pied par Soquip, **Alberta Natural Gas, SNC** et Gaz Métro pour amener les liquides de gaz naturel de Sarnia à Montréal et établir à Montréal-est une usine de fractionnement de gaz, d'où proviendront le butane dont a besoin **Pétromont** et le propane que l'on consomme ici et qui vient présentement par wagons de Sarnia.

JEAN-PAUL GAGNÉ



GESTASS-XT

- Compatible logiciels IBM, 640K RAM
- Produit de qualité, supérieure,
- 2 lecteurs de disques,
- horloge/calendrier, permanents,
- Port série/Parallèle,
- Moniteur vidéo HR,
- Garantie complète
- Excellent service après vente,

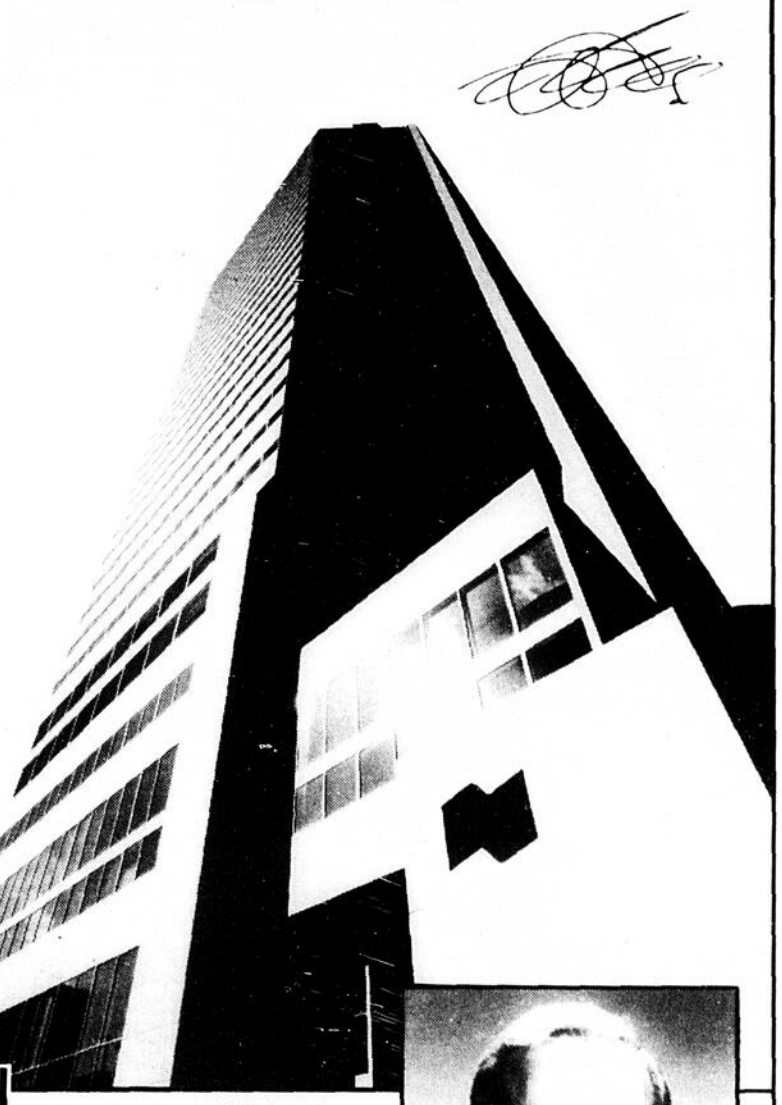
$1795.00

également disponibles à prix avantageux: imprimantes, modems, disques durs LOGICIELS etc...

- *Cours d'initiations à l'usage personnalisés, rapides et économiques.*

TECHNO-GESTASS LTÉE
3918 Boulevard Samson,
LAVAL 687-0132
ESTRIE (819) 563-9711

"C'est avec le souci d'excellence que nous avons construit la Tour de la Banque Nationale pour des usagers aussi exigeants que nous."



Louer un espace d'affaires à la Tour Banque Nationale, c'est choisir l'excellence. Son architecture unique et la qualité de sa conception en font l'un des immeubles les plus prestigieux du centre des affaires à Montréal.

La qualité, le prestige, l'accessibilité sont autant d'éléments qui ont attirés les locataires prestigieux de la Tour Banque Nationale.

La Tour Banque Nationale.

Pour plus d'informations: **Serge Giroux 394-8417**



M. André Bérard, Président,
Banque Nationale du Canada

TOUR BANQUE NATIONALE

Bell Hélicoptères veut relancer son usine de Mirabel avec le Jet Ranger

Bell Helicopter Textron, de Fort Worth, Texas, transférera à Mirabel toutes ses activités de fabrication d'hélicoptères commerciaux d'ici les deux prochaines années. Les AFFAIRES ont appris que l'annonce d'une entente à ce sujet entre le gouvernement fédéral et la compagnie est imminente. Cette entente arrive à point pour permettre à la compagnie et aux gouvernements du Canada et du Québec de sauver la face.

Ottawa avait menacé de mettre fin à ses subventions si la compagnie ne proposait pas une solution pour sauver les emplois promis qui devaient découler de la construction de nouveaux modèles d'hélicoptères, soit les biturbines 400, A et 440 équipés de 4 pales. Ottawa et Québec se sont engagés en 1983 à verser 210 M$ US (dollars de 1982), contre 182 M$ US d'investissements par Bell Helicopter Textron. Cet argent devait servir au développement et à la fabrication de ces modèles, mais la déprime dans le marché des hélicoptères civils a changé les plans initiaux.

En date du 31 octobre 1985, le gouvernement avait tout de même versé 64 M$ et la compagnie avait embauché 239 personnes, dont 80 ingénieurs qui ont effectué des stages de formation d'un an et demi à Fort Worth au Texas.

À défaut de pouvoir fabriquer et vendre les modèles prévus, le gouvernement fédéral a insisté auprès de la compagnie pour conserver ces emplois et en créer d'autres. Il faut se rappeler que le gouvernement libéral de l'époque avait annoncé que le projet créerait 2 775 emplois lorsque la production serait à son maximum, soit 200 appareils par an. La compagnie devait produire 3 380 appareils d'ici l'an 2002 et réaliser des ventes de 8,5 milliards de $.

Décision rationnelle

Selon des informations obtenues par les AFFAIRES, la compagnie-mère fait d'une pierre deux coups. La nouvelle usine de Mirabel lui permettra de faire l'assemblage de modèles existants destinés au marché commercial tandis qu'elle pourra utiliser ses installations texanes pour développer un nouvel appareil destiné au marché militaire.

La compagnie, qui a participé avec **Boeing Vertol** (Vertol pour Vertical take-off and landing) au programme de recherches du V-22 ''Osprey'', un appareil à rotors basculants pour la marine américaine, vient d'en obtenir le contrat de développement. Les deux sociétés présenteront, séparément, des offres pour le contrat de production, mais avant elles doivent produire chacune de leur côté des prototypes.

Les deux ou trois prochaines années sont d'une importance capitale. Bell ne veut rien ménager pour développer le meilleur produit de façon à remporter le contrat. Le programme offre un potentiel de ventes gigantesque du point de vue militaire et pourrait aussi révolutionner le transport aérien commercial. Plus besoin de pistes: l'appareil décolle et se pose à la verticale comme un hélicoptère, mais se comporte comme un avion une fois en l'air.

Le rythme de développement de ce nouvel appareil déterminera le rythme de transfert d'activités du Texas à Mirabel. Bell conservera à ses usines de Fort Worth et Amarillo au Texas la fabrication des modèles militaires. Les seules retombées pour Mirabel dans le secteur militaire consistent en l'usinage de poutres de queues pour le UH1-H, une activité qui a déjà débuté à Mirabel.

Les carnets de commandes pour les appareils militaires sont remplis jusqu'en 1991. À titre d'exemple, 578 Super-Cobra doivent être livrés à l'armée américaine d'ici les 7 prochaines années. Mais rien n'est prévu pour Mirabel. Quant au OH-58D Advanced Scout, il sera livré à une cadence de 2 par mois à la Marine américaine en 1988.

L'usine de Mirabel assemblera pour sa part les monoturbines 206 B U et Ranger et 206L Long Ranger dès cette année. En 1987, viendront s'ajouter les biturbines 212, 412 et 222. Le rythme de production suivra les besoins d'un marché commercial sans opportunité sauf pour les 222 dans le domaine des institutions avec les EMS (pour Emergency Medical Service.) Bell s'en tire à bon compte puisque dans le contrat qui la lie au gouvernement canadien, elle ne s'est pas engagée à fabriquer un nombre minimum d'appareils.

Marché commercial

L'avenir reste sombre pour les hélicoptères commerciaux. Dans son édition d'avril 1986 le magazine **Aviation International** rapporte: ''Le parc des hélicoptères est encombré de machines de la dernière génération qui ont très peu servi faute de contrats et dont il faudra consommer le potentiel à des prix très serrés et compétitifs avant de passer à l'achat de nouveaux appareils.''

On se doute bien que l'annonce de ces futures activités, même réduites, par le gouvernement canadien réjouira bien du monde. Toutefois, chez Bell Hélicoptères à Mirabel, quelques ingénieurs embauchés pour développer les modèles 400, 400 A et 440, se disent déçus: ''Le gouvernement va bien paraître. La population ne fera pas la différence entre un emploi pour assembler un produit déjà conçu et un emploi pour développer un nouveau produit.''

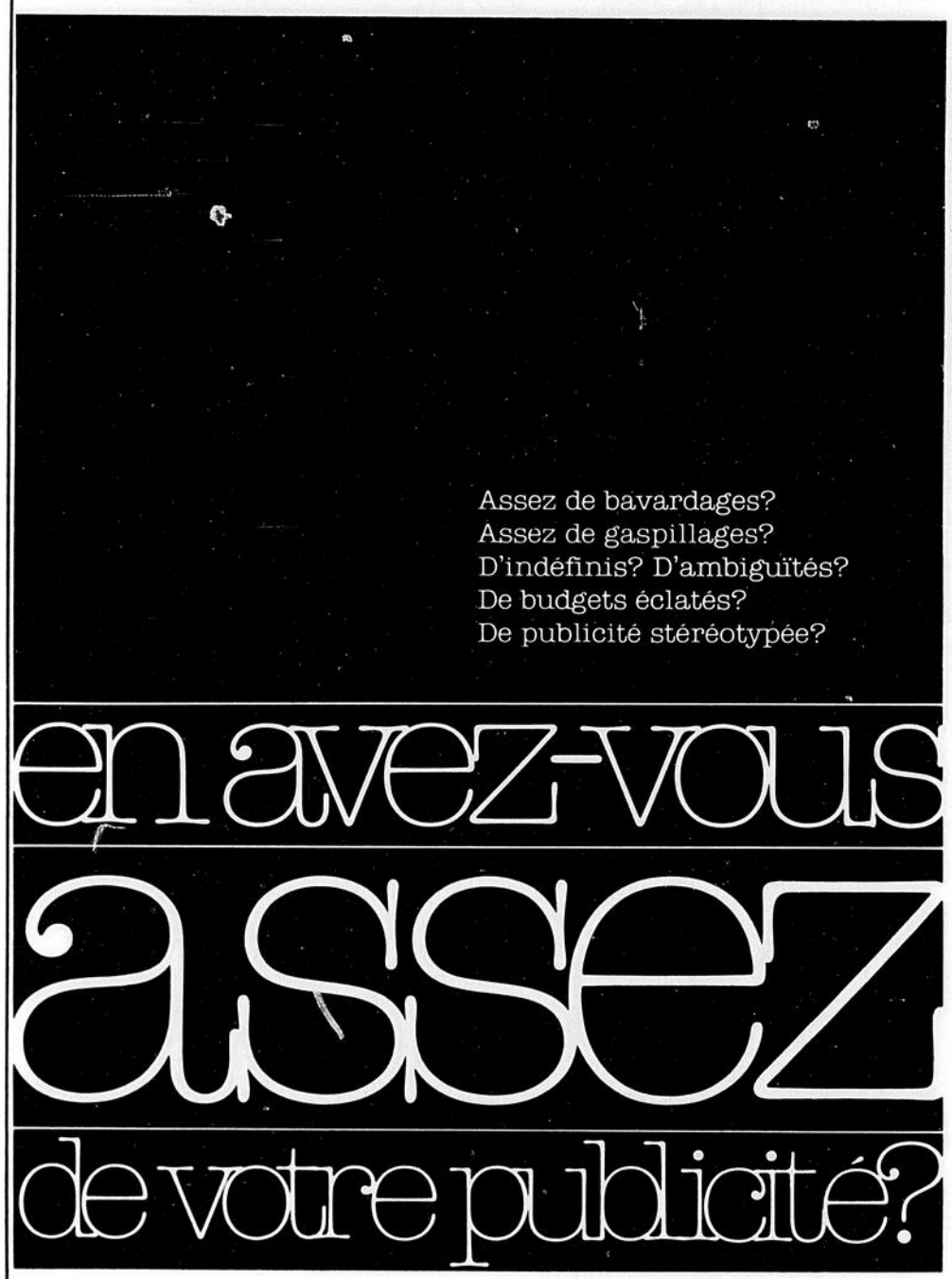
Par contre, on se rend à l'évidence: ''Si nous n'assemblons rien, les chances d'être encore en affaires lorsque le marché des hélicoptères commerciaux reprendra, sont très minces,'' de dire un informateur. On estime que le transfert d'activités de Bell du Texas à Mirabel s'accompagnera d'une masse critique de spécialistes qui contribuera éventuellement à générer de nouvelles activités à Mirabel.

Les ingénieurs travaillent encore activement à la conception et la mise au point du 400 A, le prototype qui utilisera les moteurs fabriqués par **Pratt & Whitney** de Longueuil. Il leur reste au moins une année de travail pour la conception du modèle. 80 % du travail déjà effectué sur le 400, le modèle abandonné, sert à la mise au point du 400 A.

Quant au modèle 440, celui qui devait être entièrement fabriqué de matériaux composites et qui devait permettre au Canada de prendre une expertise précieuse dans ce domaine d'avenir, plus personne n'en parle.

CAROLE-MARIE ALLARD





Soyons exigeants et précis!
Pour une création de qualité!
Pour un service personnalisé!
Pour des budgets équilibrés!
Pour la nouvelle publicité!

Rx

BÉLIVEAU JOHNSON & PARTENAIRES LIMITÉE

1255 Place Phillips,
Suite 777,
Montréal, Québec H3B 3G1
Téléphone (514) 878-1001

RÉUNIONS D'AFFAIRES

INCOMPARABLE

Q·U·E·B·E·C

- chambres grand confort
- Piscine et stationnement intérieurs
- Cuisinette
- Salles de conférence

à partir de **58.$**

2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy
(418) 658-2793
Réservations sans frais
1-800-463-5535

AUBERGE HM

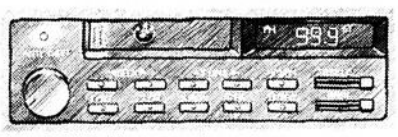
Les nuits prochaines...

UNE BMW VAUT-ELLE SON PRIX?

Pour tout dire: oui.

Les questions et les faits qui suivent expliquent pourquoi toute BMW vaut bel et bien son prix. La preuve ultime, vous l'obtiendrez en conduisant une BMW 325.

Saviez-vous que les voleurs professionnels de radios/lecteurs de cassette tendent à laisser les BMW en paix? Pourquoi? Parce que la nouvelle radio BMW a été conçue pour "s'auto-détruire" (pas violemment, bien sûr!) lorsqu'on tente de la prendre.

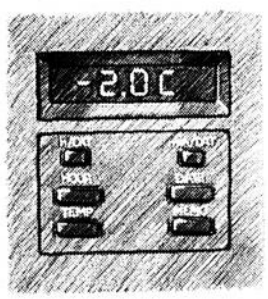


Une BMW décourage les voleurs...

Saviez-vous que les nouvelles BMW sont munies d'un pêne dormant pour décourager les "experts" du ceintre?

Saviez-vous que les gicleurs de liquide lave-glace et la serrure de la portière du conducteur sont chauffants pour éviter qu'ils ne gèlent?

Saviez-vous que l'horloge de la BMW 325 vous indique la température extérieure?



... vous indique la température extérieure...

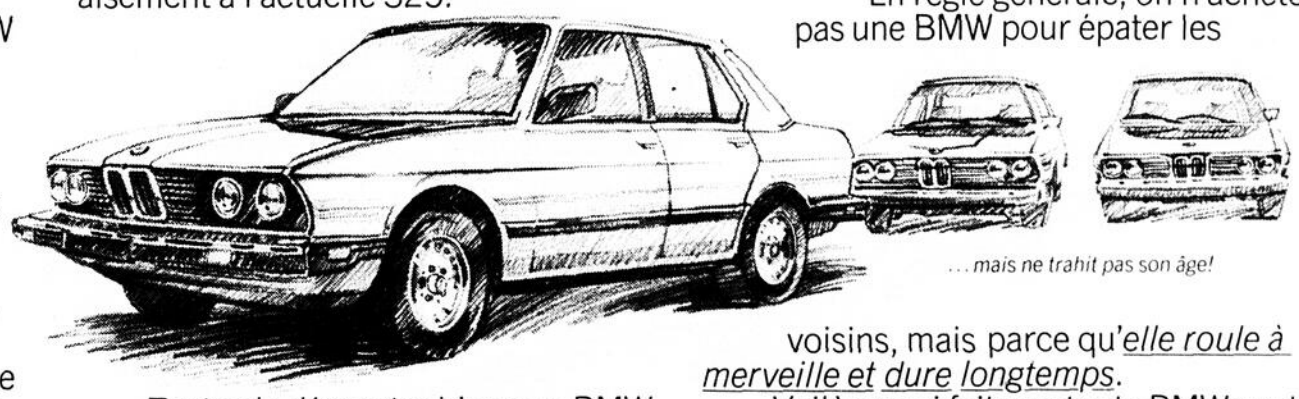
Saviez-vous que toutes les BMW ont une garantie de *six ans* contre la perforation due à la rouille?

Saviez-vous qu'un indicateur vous dit *exactement* quand une visite d'entretien s'impose, selon la façon dont la voiture a été conduite et dans quelles conditions (et non en fonction du kilométrage parcouru)?

Saviez-vous que même la plus petite BMW (la 325) atteint 100 km/h en 8,9 secondes (*sans turbocompresseur*)?

Saviez-vous qu'elle réussit cette performance *économiquement*,* car BMW a inauguré la révolution électronique parmi les constructeurs automobiles? (...Avec un ordinateur qui contrôle le moteur au millième de seconde.)

Avez-vous déjà étudié la "Théorie de l'évolution" selon BMW? Pour la comprendre, pensez à une ancienne BMW (une Bavaria ou une 530i des années 1970), puis voyez l'actuelle Série 5 BMW (voir ci-contre). Ces trois BMW, qui représentent 15 ans d'évolution, se ressemblent visiblement. De même, l'ancienne 320i de la Série 3 se compare aisément à l'actuelle 325.



... mais ne trahit pas son âge!

Tout cela démontre bien que BMW ne cède pas aux modes éphémères mais que son style *évolue*. C'est là une des raisons qui expliquent la légendaire valeur de revente des BMW (pour ceux qui décident de la vendre). Selon le "Kelley Blue Book Leasing Guide", une autorité en la matière, la 325e conserve sa valeur de revente mieux que neuf voitures sur dix. Ce n'est pas peu dire!

Ainsi, on peut fort bien, en 1986, conduire une BMW 1976 sans "désobéir" aux impératifs de la mode. De plus, grâce à la solidité de sa construction tant intérieure qu'extérieure, il y a de bonnes chances qu'on en jouisse encore longtemps.



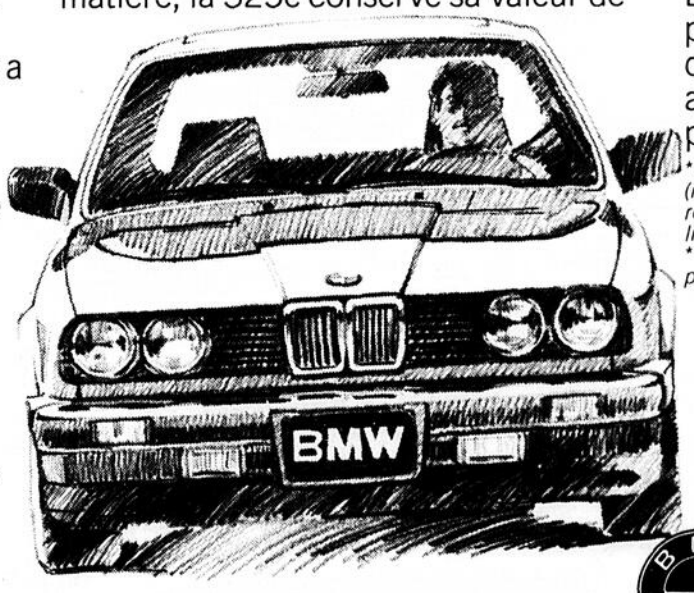
... vous dit quand une visite d'entretien s'impose...

Mais venons-en à l'essentiel: la raison d'être des BMW.

En règle générale, on n'achète pas une BMW pour épater les voisins, mais parce qu'*elle roule à merveille et dure longtemps*.

Voilà ce qui fait que toute BMW vaut pleinement son prix, et même plus. Voilà pourquoi aussi tant de gens, une fois qu'ils ont possédé une BMW, ne veulent plus rien conduire d'autre.

Autant pour ses performances durables que pour sa valeur de revente, la BMW constitue un investissement des plus intelligents. Vous l'apprécierez chaque fois que vous la conduirez. Aucune autre voiture ne vous procurera un tel plaisir. Aucune.



*La BMW 325: 23 910 $**, et débordante de toutes les qualités et performances décrites ici.*

*Consommation estimée pour la BMW 325 1986: 9,6 l/100km (manuelle), 10,1 l/100km (automatique). Moyenne combinée ville/route. La consommation réelle de carburant peut varier selon les lieux, les conditions routières et la façon dont vous conduisez.
**Prix de détail suggéré par le fabricant. Les concessionnaires peuvent vendre moins cher.

L'EXPÉRIENCE ULTIME AU VOLANT

30 000 emplois sont en jeu

Le défi de Soccrent: ranimer l'esprit d'entreprise au Saguenay-Lac St-Jean

La mise sur pied de la **Société pour la création de nouvelles entreprises** (Soccrent) par six grandes entreprises et organismes du Saguenay - Lac St-Jean vise à faire renaître l'esprit d'entreprise qui caractérisait jadis cette région isolée.

C'est ce qu'a expliqué à quelques journalistes le vice-président à la planification d'**Alcan,** M. **Pierre Laurin,** qui travaille à temps plein depuis un an sur ce projet.

''Avant l'arrivée des grandes entreprises dans la région, il existait un esprit d'entreprise remarquable au Saguenay - Lac St-Jean, un peu comme celui qu'on retrouve en Beauce. C'est cet esprit d'entreprise qu'on veut tenter de ranimer pour modifier la base économique de la région et la rendre moins dépendante des grandes entreprises.''

Les six grandes entreprises engagées à parts inégales dans le projet sont Alcan, les compagnies de papier **Price** et **Consolidated-Bathurst,** la cartonnerie **Cascades, Gaz Métropolitain,** le mouvement **Desjardins;** à ce groupe s'est ajoutée **Amisk,** un organisme financier qui dispose des 900 000 $ hérités de la **Sodeq** locale qui a mis fin à ses activités. Amisk signifie castor en montagnais.

Création d'une soixantaine de PME d'ici 2 ans

La Soccrent a établi six bases municipales dans autant de villes importantes de la région, qui regroupent chacune 25 gens d'affaires profondément engagés dans le développement économique et la création d'emplois dans leur milieu.

La Soccrent a comme objectif la création d'ici deux ans d'une soixantaine de petites et moyennes entreprises, qui fourniront à la région quelque 300 emplois autonomes et indépendants des grandes entreprises locales: serres, fabrication de mortier pour brique réfractaire ou de lunettes en plastique, recyclage de valves usagées, etc.

Sans cet effort concerté, constatent M. Laurin et les dirigeants de la Soccrent, la région s'en irait littéralement chez le diable au cours des 20 à 25 prochaines années; les projets de rationalisation des grandes entreprises feront grimper le taux de chômage de 17 % actuellement à quelque 40 %; 30 000 emplois disparaîtraient au cours des deux prochaines décennies.

''Chez nous à Alcan, explique M. Laurin à titre d'exemple, on va investir 3 000 M$ d'ici 20 à 25 ans pour remplacer nos vieilles installations, ce qui va entraîner la perte de quelque 3 000 emplois. La même chose va se passer dans les secteurs de la forêt, des pâtes et du papier, et par conséquent, dans toutes les entreprises de services qui dépendent des grandes entreprises.''

Les grandes entreprises n'ont pas le choix de se moderniser ou non, a poursuivi M. Laurin; c'est leur survie même qui en dépend.

D'autre part, les grandes entreprises ne feront pas de mises à pied massives et spectaculaires, car leur main-d'oeuvre vieillit vite. Elles vont donc simplement laisser jouer l'attrition naturelle. Résultat prévisible: les gens se mettraient à quitter la région; les jeunes surtout iraient se chercher de l'emploi ailleurs.

Ressusciter l'esprit d'entreprise

La solution imaginée par la Soccrent consiste donc à ressusciter l'esprit d'entreprise propre à toutes les régions isolées, mais chloroformée ici par la présence des grandes sociétés sur lesquelles les gens s'étaient habitués peu à peu à se fier comme fournisseurs d'emplois.

La Soccrent disposera d'un fonds de 10 M$ de capital de risque. Elle n'investira pas plus d'un million de dollars par projet, aidée et guidée dans ses démarches par la société hollandaise **Job Creation inc.,** une spécialiste mondialement reconnue dans ce genre de travail.

Les projets supportés devront être concurrentiels en termes de prix, qualité, service et diversification. Autrement dit, on ne supportera pas des projets qui ne sont pas viables à moyen terme ou qui ont besoin de la clientèle des grandes entreprises pour survivre.

Les gouvernements fédéral et provincial, de leur côté, apporteront avec diligence toute l'aide disponible pour le support et le soutien des nouveaux entrepreneurs. On utilisera le plus possible la stratégie de remplacement des importations, en faisant fabriquer sur place les produits qu'on importe présentement.

Avant même que la Soccrent n'entre officiellement en action, constate avec satisfaction M. Laurin, les résultats ne se sont pas fait attendre: 27 projets ont été examinés jusqu'à présent; 15 ont été rejetés parce qu'ils ne correspondaient pas aux critères, 5 approchent la phase de démarrage et les autres ont été remis sur le métier.

''La Soccrent n'est pas une idée que nous lançons, a-t-il affirmé, mais un projet qui a déjà commencé à donner des résultats. On va engager des fonds et créer deux incubateurs industriels; on va tout faire pour recréer cet esprit d'entreprise qui va permettre à la région de se reprendre en mains et de réduire sa dépendance des grandes entreprises. On a vingt ans pour le faire et il faut qu'on réussisse, sinon ça va être le désastre.''

ANDRÉ HAINS

Prenez votre plein essor!

Construisez, agrandissez ou modernisez-vous pour assurer votre avenir.

En affaires, il faut aller de l'avant, sinon les concurrents prennent les devants.

Et pour demeurer en tête, il vous faut une usine moderne et une technologie imbattable.

Pour prendre votre plein essor, vous obtenez chez RoyNat des services financiers flexibles et extrêmement compétitifs. Vous pourrez ainsi foncer en toute tranquillité d'esprit.

Taux fixes et taux flottants.

RoyNat

FINANCER VOS AFFAIRES, C'EST NOTRE AFFAIRE.

TRAVERSER LA FRONTIÈRE VOUS COÛTE-T-IL DE L'ARGENT?

Combien perdez-vous chaque fois que vous échangez des devises américaines en devises canadiennes?

Beaucoup, certainement, si vous traversez souvent la frontière. Voilà pourquoi vous devriez connaître notre compte d'épargne et de chèques en fonds US «EAGLE 1» et nos dépôts à court terme* en fonds US «EAGLE 2». Vous pourriez ainsi, d'une façon ou de l'autre, conservez vos fonds américains et, en même temps, toucher l'intérêt plus élevé traditionnellement versé ici au Canada. Et au lieu de perdre de l'argent en traversant la frontière, vous en gagneriez.

Pour en savoir davantage, appelez-nous ou venez nous voir aujourd'hui.

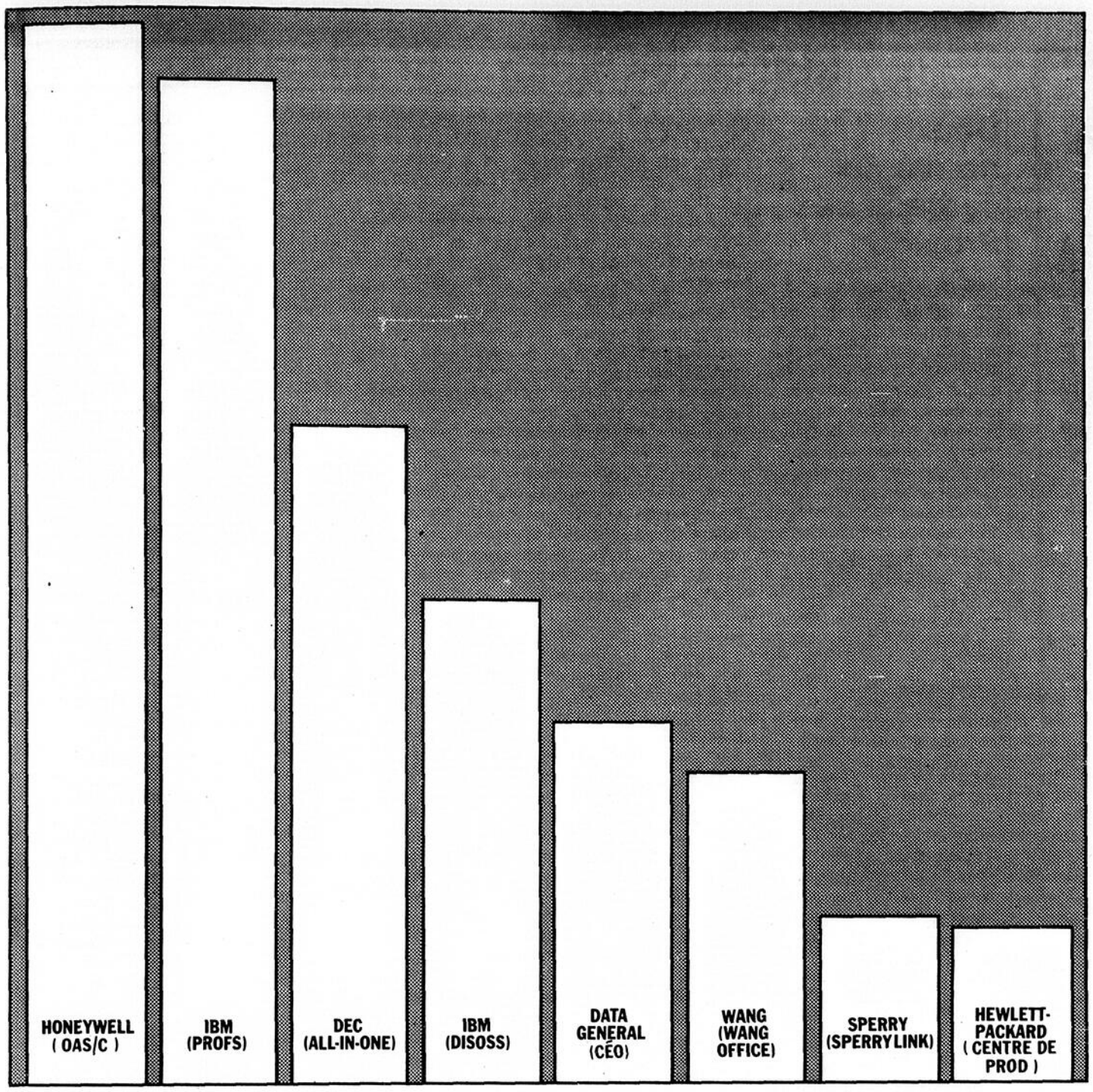
TRUST FINANCIAL

*Termes de 30 à 64 jours. Dépôt minimal: 2 000$ US.
Membre inscrit de la Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre inscrit de la Société d'assurance-dépôts du Canada

• CPG • Dépôts à terme • Coupons détachés • REÉR • Épargne et chèques • Prêts de placement • 12 succursales • Plus de 100 agents

1150, boul. de Maisonneuve ouest
Montréal, Québec
Téléphone: (514) 288-4866

888, rue St-Jean, bureau 100
Québec, Québec
Téléphone: (418) 522-4206



IDC CLASSE L'OAS DE HONEYWELL AU PREMIER RANG DES SYSTÈMES INTÉGRÉS DE BUREAUTIQUE.

Ensemble, nous trouverons la solution.

Honeywell

Le graphique dit tout. A la fin de 1985, Honeywell se classait au premier rang quant au nombre de systèmes intégrés de bureautique installés au Canada. Ce n'est pas un hasard.

La réputée IDC (International Data Corporation) a recueilli et compilé les données illustrées dans le graphique. Dans son rapport de décembre 1985 sur les marchés canadiens de la bureautique, IDC commente:

"Le succès de Honeywell sur le marché du logiciel intégré de bureautique pourra en surprendre certains, puisque Honeywell n'a pas fait beaucoup de tapage autour de son OAS. Pourtant, les ventes ont doublé chaque année depuis son apparition au Canada en 1982."

Double atout. Le succès des systèmes intégrés de bureautique Honeywell repose sur des bases solides. Les systèmes de bureautique OAS combinent un logiciel éprouvé, absolument intégré et *parfaitement bilingue*, et du matériel particulièrement—pour ne pas dire exceptionnellement—adapté à la myriade de tâches qui attendent les manipulateurs d'information.

Un peu d'histoire. Honeywell a lancé son premier système d'informatique distribuée dès 1976, alors que la bureautique n'était encore qu'un vague rêve dans l'esprit de quelques visionnaires. L'hypothèse de départ de ce système est qu'il vaut mieux que les départements et services fassent effectuer leurs travaux par les systèmes locaux plutôt que de surcharger l'ordinateur central du siège social.

À l'époque, cette théorie était rien de moins que révolutionnaire. Aujourd'hui, bien sûr, c'est le principe qui conduit à l'intégration des systèmes de bureau.

Nous ne sommes jamais dépassés. Le logiciel OAS fonctionne sur un grand nombre d'ordinateurs Honeywell, du micro au plus puissant mini. Et voici pourquoi.

Tous les mini-ordinateurs Honeywell DPS 6 ont le même système d'exploitation. Quand vos besoins augmentent, vous passez d'une version à l'autre ou vous ajoutez de nouveaux appareils... facilement et à bon compte.

Chaque modèle vous permet de faire, de façon parfaitement intégrée, du traitement de données et de la bureautique—*il n'y a pas de fossé entre les deux.* Vous pouvez combiner données et textes quand vous le voulez, comme vous le voulez. Vous pouvez même implanter le bloc OAS complet, version bilingue comprise, sur un micro.

Enfin, chaque mini-ordinateur Honeywell peut communiquer avec n'importe quel gros ordinateur IBM, dans sa langue (le BSC ou le SNA), comme si c'était la sienne.

Une compétence totale. Les nombreux avantages du DPS 6—sa facilité à communiquer avec d'autres ordinateurs, sa rapidité à manipuler des masses de données et de textes—en font l'ordinateur idéal pour les entreprises qui réévaluent leurs besoins en matière de bureautique et *qui veulent un système parfaitement intégré.*

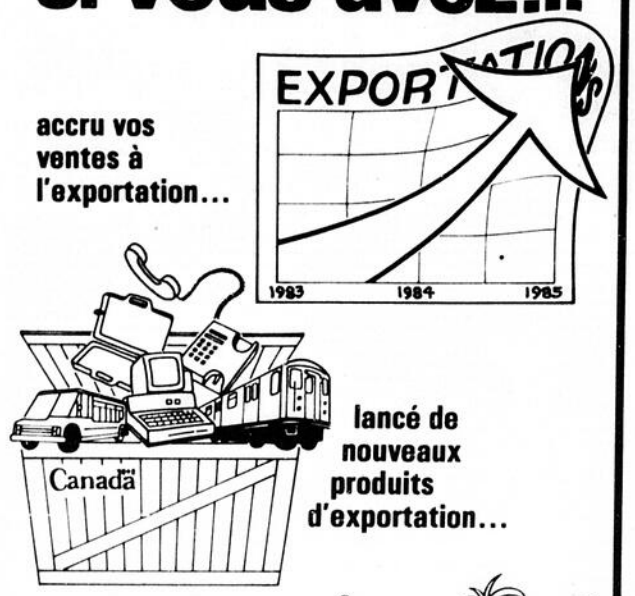
C'est le cas de votre entreprise? Alors, nous vous proposons de regarder de près le n° 1 sur le marché.

Honeywell.

La prochaine étape. Si vous voulez assister à l'une des démonstrations spéciales de Honeywell ou tout simplement en savoir plus long, téléphonez sans frais à **1-800-268-4148** ou écrivez à:

Honeywell
division Informatique,
155, chemin Gordon Baker,
North York, (Ontario) M2H 3N7.

Exportateurs, si vous avez...



accru vos ventes à l'exportation...

lancé de nouveaux produits d'exportation...

fait une percée sur de nouveaux marchés étrangers...

le Prix d'excellence à l'exportation canadienne, c'est pour vous.
Oui, nous croyons qu'une petite, moyenne ou grande entreprise qui exporte avec succès mérite que l'on reconnaisse les efforts qui ont été déployés pour y arriver. Pas vous?

Inscrivez-vous sans tarder

Demandez votre formulaire de candidature.
Date limite des inscriptions: vendredi le 4 juillet 1986.
Pour obtenir votre formulaire de candidature, remplissez le coupon ci-après ou téléphonez sans frais au

1-800-267-8488.

Affaires extérieures Canada / External Affairs Canada

Canada

Remplissez le coupon ou joignez-y votre carte d'affaires et postez le tout à:
Prix d'excellence à l'exportation canadienne, Info Export (TEIC), Ministère des Affaires extérieures, 125, Promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Nom
Titre
Entreprise
Adresse
Ville
Province
Code postal
Tél.

PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE
Une initiative de James Kelleher, Ministre du Commerce extérieur.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Deux nouveaux cadres chez Provigo

Deux nouveaux cadres viennent de joindre les rangs de la chaîne de distribution **Provigo.** M. **Paul Biron** vient de prendre le poste de vice-président, traitement de données et télécommunications. Diplômé en génie électrique de **Sherbrooke,** M. Biron travaillait auparavant chez **IBM Canada** où il a occupé différentes fonctions de cadre.

M. **Richard Sutton** vient de prendre de son côté le poste de trésorier de la compagnie. Diplômé en droit et en sciences économiques des Universités d'Ottawa et de Montréal, M. Sutton a travaillé longtemps aux États-Unis à la division mondiale de la **Chemical Bank** puis au service immobilier de la banque à New York.

Nouveau d.g. aux Municipalités

L'Union des municipalités du Québec a un nouveau directeur général depuis quelques jours, soit M. **Raymond L'Italien,** qui succède à M. **Luc Lacharité** nommé il y a quelques mois vice-président exécutif de la **Chambre de commerce de Montréal.**

Âgé de 41 ans, M. L'Italien vient de la firme de publicité **Médiacom** où il était depuis cinq ans responsable de la région de l'est et vice-président aux affaires publiques (relations gouvernementales). Auparavant, il avait passé sept ans chez **Service professionnels Omega** (gestion de six associations) et il avait été directeur général de l'**Association des conseillers en urbanisme.**

Par ailleurs, l'Union vient de perdre sa directrice des communications; Mme **Paule Doré** a remis sa démission il y a quelques jours.

Un p.d.g. pour Visa Desjardins

La carte **Visa Desjardins** a un nouveau président-directeur général depuis le 2 juin, soit M. **Michel Thérien,** qui succède à M. **Serge Limoges,** nommé récemment premier vice-président, marketing et systèmes, de la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.**

Détenteur d'un MBA, M. Thérien, 37 ans, était antérieurement premier vice-président à la planification, au développement et à l'administration à la **Caisse centrale Desjardins.** Auparavant, il avait travaillé comme conseiller en administration chez **Cégir** et chez **Téléglobe Canada.**

Départ chez Parizeau

M. **Serge Landry,** 43 ans, quitte son poste de vice-président chez **Gérard Parizeau ltée** où il travaillait depuis 18 ans, pour se joindre à M. **Henri Robert,** 38 ans, de la firme **Windham Norin Weiser.**

Les deux partenaires viennent de fonder la société **Landry Robert et Associés inc.,** qui se spécialisera principalement dans la gestion de portefeuille d'assurance générale et maritime pour les entreprises commerciales et industrielles.

Un v.p. marketing chez DAP

M. **Claude Croteau** a quitté dernièrement son poste de vice-président pour la région de Québec de la firme **Océanique** pour se joindre à titre de vice-président au marketing de **DAP Electronique Canada ltée,** un manufacturier de micro-ordinateurs portatifs.

Oeuvrant depuis longtemps dans le domaine de l'informatique et des micro-ordinateurs, M. Croteau est aussi trésorier de la **Fédération de l'informatique** et vice-président de la **Maison régionale de l'Industrie et du Commerce du Québec Métropolitain.**

Deux recrutements chez de Leeuw & associés

La maison de courtage en valeurs mobilières **de Leeuw & associés** vient d'engager deux jeunes nouveaux cadres, soit MM. **Luc Charbonneau** et **Daniel Chartier.**

M. Charbonneau, un avocat de 26 ans, travaillait auparavant chez **Les Éditions Thémis** à titre d'adjoint administratif et aux **Éditions Yvon Blais** comme conseiller juridique et directeur du marketing. Chez de Leeuw, il s'occupera du développement des affaires et de l'établissement de prospectus.

M. Chartier, un CGA de 29 ans, était depuis cinq ans contrôleur financier chez **Batteries Électriques Gagnon inc.** et chez **Bertrand Gagnon ltée.** Chez de Leeuw, il sera contrôleur financier et trésorier de la société.

RÉGIE DES INSTALLATIONS OLYMPIQUES



Monsieur Guy R. Morin

Monsieur Jean Deschamps, président de la Régie des installations olympiques, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Guy R. Morin au poste de vice-président, Marketing.

Diplômé de l'école des Beaux-Arts de Québec et détenteur d'une maîtrise en communication de masse de l'Université de Boston, monsieur Morin a également complété la scolarité du doctorat en communications de l'Université McGill. Il a notamment exercé les fonctions de vice-président d'une importante agence de publicité de Québec, puis celles de coordonnateur de la publicité et de la production à la Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal (CIDEM) avant de se joindre à l'équipe du Parc olympique.

Agréé en relations publiques et membre de l'American Marketing Association, monsieur Morin occupe son poste depuis le 28 avril 1986.

Cet avis n'est publié qu'à titre documentaire.

Placement privé

BCE

Entreprises Bell Canada Inc.

199 999 973 $

Actions ordinaires

Le soussigné, pour son propre compte, a acquis ces actions auprès des Entreprises Bell Canada Inc.

McLeod Young Weir Limitée

Le 14 mai 1986

Consultour/ Club Voyages lance une nouvelle formule de franchises p. 14

Cirque du soleil: devenir une entreprise avec l'appui du secteur privé pp. 16-17



Sociétés en commandite immobilières: il est difficile de revendre ses parts p. 23 Maurice Collette



Réforme fiscale: les États-Unis devenu un paradis fiscal depuis peu ? p. 28

Redressement spectaculaire de l'entreprise de Longueuil

Héroux s'est accaparé les contrats des géants militaires américains

■ **Héroux inc.,** une firme de Longueuil spécialisée dans la fabrication et la remise à neuf de trains d'atterrissage, connaît depuis deux ans un revirement spectaculaire. Le carnet de commande rempli au-delà des prévisions, l'entreprise a enregistré un taux de croissance annuel moyen de ses ventes de 37 % depuis deux ans et prévoit atteindre un chiffre d'affaires de 25 M$ en 11986-87 et de 40 M$ en 1987-88.

La compagnie réalise maintenant 80 % de ses ventes aux États-Unis. En fait Héroux est allée chercher une partie des contrats auparavant octroyés aux géants militaires américains.

Ce revirement a été rendu possible grâce à la mise en place, en 1982, d'une nouvelle équipe de gestionnaires dirigée par M. **Sarto Richer,** président-directeur général de l'entreprise. M. Richer est secondé par M. **Gilles Labbé,** vice-président finances et administration.

M. Richer a été nommé à ce poste par **Bombardier,** le principal actionnaire de Héroux de 1973 à 1985, afin de relancer l'entreprise. Il était responsable de la division des produits récréatifs chez Bombardier avant de passer chez Héroux.

En janvier 1985, Bombardier décida de vendre Héroux car celle-ci ne cadrait plus avec ses projets d'expansion. La firme de courtage en valeurs mobilières **Burns Fry** fut mandatée pour trouver un acheteur. **United Technologies,** la maison-mère de **Pratt & Whitney** de Longueuil, et **Dowty,** de Ajax, en Ontario, entre autres, furent approchées.

MM. Richer et Labbé eurent à monter le dossier technique dont avait besoin Burns Fry. Les deux dirigeants devinrent tellement impliqués dans la vente qu'ils en sont venus à se demander pourquoi ne pas acheter l'entreprise.

La filiale montréalaise du bureau d'expert-comptables américain **Arthur Andersen** leur dénicha un financement de 7,5 M$ pour une acquisition par endettement (''leverage buy-out'') en juin 1985 auprès de la **Citybank** de Toronto, la filiale canadienne de Citybank de New York. MM. Richer et Labbé sont depuis les seuls actionnaires de Héroux.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Gilles Labbé: ''Au moment de l'acquisition, nous savions pertinemment qu'il nous était possible de réaliser un chiffre d'affaires de 10 M$ sans trop faire d'efforts. Par contre, des problèmes financiers rencontrés durant la récession de 1981-82 menaçaient sérieusement la rentabilité de l'entreprise''.

Nouveaux marchés identifiés

Une étude réalisée en 1983 a démontré que la rentabilité de l'entreprise exigeait 60 000 heures de travail par année. Les nouveaux dirigeants ont vite compris qu'il leur failait ouvrir de nouveaux marchés et aller chercher de nouveaux clients.

Depuis une quinzaine d'années, Héroux réalise des contrats importants pour les forces armées canadiennes et américaines. L'entreprise fait également de la sous-traitance dans le domaine du placage pour utiliser son surplus de capacité dans ce secteur.

En 1983, deux nouveaux marchés ont été identifiés: la fabrication et la remise à neuf de pièces pour la marine américaine (qui possède autant d'avions que les forces armées de l'air) et pour les lignes aériennes commerciales (un marché à peine touché auparavant).

Un directeur de marketing a été embauché pour aller chercher de nouveaux contrats pour la fabrication de pièces de rechange pour trains d'atterrissage des forces armées de l'air américaines. Un agent est sur place en Californie pour développer le marché commercial tandis qu'un autre est en permanence à Salt Lake City près de la base principale des forces armées de l'air américaine.

''Ça prend deux ans pour développer un nouveau marché. C'est donc maintenant que nos efforts porte fruit'', a indiqué M. Richer. Le secteur de la fabrication des trains d'atterrissage fonctionnait à 30-40 % de sa capacité en 1985; depuis, le taux d'utilisation de la capacité a atteint 60 %. Ce secteur travaillera à pleine capacité à la fin de 1986.

Il existe un marché potentiel de 200 M$ de pièces de rechange annuellement aux États-Unis; la remise à neuf de trains d'atterrissage et de catapultes pour les porte-avions de la marine américaine représente un marché équivalent à celui des forces armées, soit environ 5 M$ annuellement; celui des lignes aériennes commerciales est évalué à 50 M$.

Si Héroux a pu obtenir d'importants contrats de fabrication pour les forces armées et la marine américaines, c'est parce qu'elle connaissait bien les spécifications des pièces pour en avoir fait l'entretien pendant plusieurs années en vertu de contrats directs avec les autorités américaines ou en sous-traitance pour les géants américains

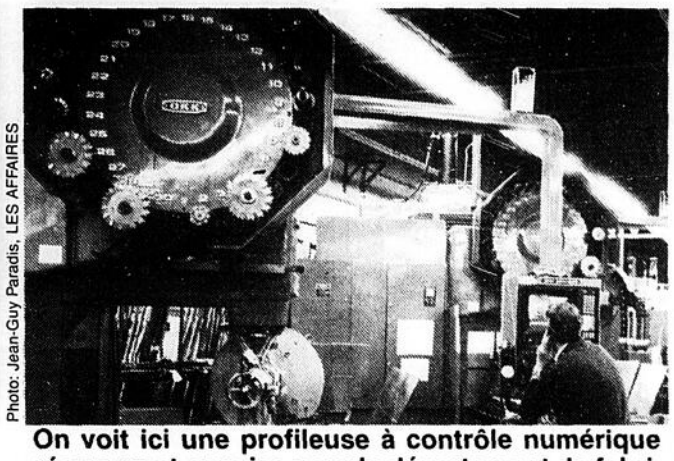


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

On voit ici une profileuse à contrôle numérique récemment acquise pour le département de fabrication de l'usine de Héroux à Longueuil.

Menasco et **Cleveland Pneumatic,** entre autres.

''Notre carnet de commande dans le secteur de la fabrication était de 54 M$ au 31 mars 1986; le carnet était de 42 M$ dans la remise à neuf. Le carnet de commandes total atteignait 95 M$ au 31 mars 1986 et il devrait atteindre 186 M$ en mars 1987.

Projets d'investissements importants

La signature de tous ces nouveaux contrats exige une capacité additionnelle de production et un personnel accru. La direction a budgetisé des dépenses d'immobilisation de 4,6 M$ en 1986-87, 3,7 M$ en 1987-1988 et de 4 M$ en 1988-89 pour un total de 12 M$ d'investissements pour les trois prochaines années. M. Richer prévoit également l'embauche d'ici cinq ans de 120 personnes qui viendront se joindre aux 380 employés actuels.

Ces programmes d'investissement comprennent la construction de 13 000 pieds carrés d'espace additionnel pour l'entreposage, le réaménagement des espaces de production, le rajeunissement de l'usine vieille de 44 ans, et l'acquisition de machines de production à contrôle numérique d'une valeur de 400 000 $ à 1 M$ chacune.

En 1983, 70 % du chiffre d'affaires de la compagnie provenait du secteur de la remise à neuf et 30 % du secteur de la fabrication. En 1987-88, cette tendance sera inversée grâce à l'octroi de contrats importants de l'armée américaine.

Soumissionner aux États-Unis

La dépréciation du dollar canadien ces dernières années a sans doute aidé l'entreprise à conclure des ventes aux États-Unis, mais M. Labbé attribue le succès de Héroux dans ce pays au changement de politique du ministère de la défense américaine. Auparavant, le ministère accordait des contrats aux mêmes compagnies chaque année, sans se préoccuper de la facture.

Cette pratique du fournisseur unique a créé un environnement où quelques géants contrôlaient le marché et pouvaient exiger les prix qu'ils voulaient. Maintenant, le gouvernement américain, dans un souci de rationnalisation des dépenses militaires, procède par appels d'offres et octroie des contrats d'une durée de cinq ans.

''Ce changement de politique nous a permis de soumissionner pour des contrats de plus en plus importants au cours des deux dernières années. Lorsqu'un contrat est accordé nous sommes assurés d'un certain volume d'affaires pour les cinq prochaines années, a précisé M. Labbé.

Dans le secteur commercial, l'approche est différente. Les lignes aériennes exigent une remise à neuf rapide des pièces pour remettre leurs avions en circulation. ''Pendant que leurs avions sont au sol, ils ne rapportent rien. Au lieu de solliciter un seul client comme c'est le cas pour l'armée américaine, il nous faut faire des efforts soutenus de sollicitation chez une multitude de clients. C'est plus difficile'', a expliqué M. Labbé.

Héroux fait par exemple la remise à neuf de trains d'atterrisage pour la ligne aérienne américaine **Republic Airline** et pour **Air Canada.**

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FORTEC LTÉE

Entrepreneur et gestionnaire en construction

- Gestion de projet
- Projet clé en main
- Financement
- Commercial, industriel
- Bureau, usine, entrepôt
- Rénovation

Appelez-nous

10700 est, Henri-Bourassa, Montréal, Qué. H1C 1G9
Tél: (514) 648-3148/325-0113
Télex: 05-828712

Consultants financiers

En raison de la popularité croissante des services qu'elle offre aux particuliers, Merrill Lynch augmente l'effectif de ses consultants financiers.

Si vous avez les compétences et les qualités requises pour réussir dans le dynamique secteur canadien des services financiers, nous vous invitons à proposer vos services. Merrill Lynch, le chef de file mondialement reconnu du domaine des services financiers pour les particuliers, **recherche pour ces postes des hommes et des femmes entreprenants ou ayant démontré leur dynamisme dans la vente.**

Les antécédents professionnels de nos consultants financiers sont extrêmement variés, mais tous ont fait l'expérience du succès. Le programme de formation auquel ils ont participé est reconnu pour être le plus complet de notre secteur; ils ont su s'attacher une clientèle de base en gérant avec professionnalisme le portefeuille de leurs clients et en se montrant attentifs à leurs besoins de services.

Nos consultants financiers trouvent dans leur travail de profondes satisfactions personnelles; ils jouissent de possibilités de revenus presque illimitées et apprécient la variété stimulante de leur carrière.

Si vous pensez pouvoir satisfaire nos exigences et voulez vraiment devenir, chez Merrill Lynch, un professionnel des services d'investissement, faites-nous parvenir, avant le **13 juin**, un curriculum vitae avec des précisions sur vos études et vos antécédents professionnels, ainsi que des détails personnels montrant que vous avez les qualités requises pour relever un défi de taille.

Adressez votre correspondance à:

M. Jean-Claude Paradis
Premier vice-président
Merrill Lynch Canada Inc.
800, boul. Dorchester Ouest
Bureau 2400
Montréal (Quebec)
H3B 1Y1

Pas d'intermédiaires S.V.P.

Merrill Lynch

Consultatour/Club Voyages lance une nouvelle formule de franchises

Consultour/Club Voyages, un important réseau coopératif regroupant 80 agences de voyages réparties dans 45 villes du Québec, lance une nouvelle formule de franchises pour les agences de voyages indépendantes, le système **Voyages en liberté.**

"En développant le système Voyage en liberté, nous offrons aux agences indépendantes l'opportunité des avantages d'un regroupement, en plus de les faire bénéficier de notre expertise et de notre pouvoir d'achat", explique M. **Jean-Paul Bellon,** président de Club Voyages.

Le système Voyages en liberté propose aux petites agences indépendantes ou aux agences moyennes ne pouvant prendre la bannière Club Voyages pour des raisons diverses d'adhérer à un regroupement qui centralise les achats. Les membres pourront ainsi obtenir des commissions additionnelles ainsi que des remises sur les fournitures et les services nécessaires à leurs activités.

Consultour/Club Voyages, le franchiseur, négociera auprès des fournisseurs choisis des commissions additionnelles qui seront créditées à la source et émettra les billets d'avion à la demande de l'agence de voyages, le franchisé. Consultour agira de même auprès des grossistes en voyages et autres prestataires de services liés à la fonction d'agents de voyages, tels les assureurs.

Consultour est le premier acheteur au Québec chez **Air Canada, KLM** et fait bonne figure chez **Air France** et d'autres transporteurs européens. En général, lorsque la centrale établit sa tarification annuellement, les autres agences s'alignent sur celle-ci.

Consultour mettra à la disposition du regroupement des produits et des services exlcusifs qui ne sont normalement accessibles qu'aux grandes chaînes d'agences de voyages: blocs de sièges et départs exclusifs, séjours, circuits ou hôtels exclusifs, sessions de formation et voyages de familiarisation. La centrale s'engage également à faire bénéficier les agences de son expertise notamment pour organiser des voyages de groupe.

Les agences pourront accéder, à un coût moindre, à un système informatisé de comptabilité et d'administration spécialement mis au point pour les agences de voyages québécoises. Elles bénéficieront des services administratifs et d'avantages sociaux accrus pour leurs employés.

Les agences resteront parfaitement autonomes tant dans leurs services que dans leur programmation, leur commercialisation et leurs politiques de promotion et de publicité. Elles auront la possibilité de prendre la bannière Voyages en liberté, sans que cela soit une obligation.

Les conditions d'adhésion comprennent un droit d'entrée de 3 000 $. Les agences paieront ensuite des redevances calculées en fonction des ventes effectuées, à un taux de 1 %, avec un minimum de 3 600 $ et un maximum de 9 600 $ par an.

Actuellement, le système Voyages en liberté compte une quinzaine d'agences. Il s'est constitué à partir de quelques-unes des agences Voyages en liberté de la région de Québec achetées par Consultour/Club Voyages en novembre 1985 et auxquelles se sont jointes plus récemment de nouvelles agences.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

VOITURES DE LUXE

ROLLS ROYCE BENTLEY 1960

Voiture de collection classique, impeccable, 2 tons (gris pâle / gris foncé), un bijoux.

Deuxième propriétaire, particulier.

29 500 $
(514) 672-6575

POUR VOS ANNONCES DANS

"CARRIÈRES ET PROFESSIONS"

(514) 842-6491

Des mensualités taillées sur mesure

Louez la voiture de vos rêves tout en respectant votre budget.

DISPONIBLES IMMÉDIATEMENT

	MERCEDES 420 SEL	AUDI QUATRO	BMW 535 i	MULTI NISSAN	MERCEDES 300 E
24 mois	$1,935.00	$1,080.00	$1,131.00	$ 402.00	$1,482.00
36 mois	$1,689.00	$ 950.00	$1,018.00	$ 347.00	$1,317.00
48 mois	$1,528.00	$ 842.00	$ 927.00	$ 315.00	$1,206.00
60 mois	$1,354.00	$ 742.00	$ 812.00	À discuter	$1,065.00

* N.B.: Modèles 1986. Taxes et assurances non incluses.

Chez Lalonde Location depuis 19 ans un des leaders dans le domaine de la location d'automobiles au Québec: plus de 1,100 voitures sur la route; • des conseillers spécialement formés; • des mensualités taillées sur mesure.

LALONDE LOCATION

Une voiture à votre mesure

LALONDE

4411 de la Concorde
St-Vincent-de-Paul, Québec
H7C 1M4
(514) 324-4411

l'association des directeurs généraux des services de santé et des services sociaux du québec

NOMINATIONS



M. Ronald Tellier

Il nous fait plaisir d'annoncer la nomination de Ronald Tellier à titre de président de l'Association des directeurs généraux des services de santé et des services sociaux du Québec. Ronald Tellier, qui est directeur général du Centre d'accueil Cartier, à Laval, a été réélu à ce poste lors du congrès annuel de l'Association qui s'est tenu à Québec, du 23 au 25 avril 1986.

Les autres membres du nouveau comité exécutif de l'Association sont, outre **Ronald TELLIER: Jean MICHAUD,** 1er vice-président, directeur général du Centre hospitalier Jonquière; **Richard TOBIN,** 2e vice-président, directeur général des Centres Jeunesse de la Montérégie, Brossard; **Georges MAILLET Jr,** secrétaire, directeur général du Centre d'accueil Edmond-Laurendeau, Montréal; **Rodrigue BLANCHETTE,** trésorier, directeur général du Centre hospitalier Hôtel-Dieu de Montmagny; **Jean-Paul GOHIER,** conseiller, directeur général du Centre d'accueil École Ste-Domitille, Laval; **Jean LAPORTE,** président sortant, directeur général du Centre hospitalier de Gatineau.

Les membres suivants complètent la composition du conseil d'administration de l'Association pour 1986: **Maurice BOISVERT,** directeur général du Centre de services sociaux du Centre du Québec, Trois-Rivières; **Paul-Henri BOUTIN,** directeur général du Centre hospitalier Hôtel-Dieu de Gaspé; **Jean-Guy DOUCET,** directeur général du Centre d'accueil Ville-Joie St-Dominique, Trois-Rivières; **Hubert GAUTHIER,** directeur général adjoint du C.R.S.S.S. de Québec; **Réginald GRENIER,** directeur général du Centre hospitalier St-Sauveur, Val d'Or; **Jean-Marc MALONEY,** directeur-général du Centre de santé de Port-Cartier; **Céline L. MARTINEAU,** directrice générale du Centre d'accueil de Thetford-Mines; **Jacques MAYNARD,** directeur général du Centre hospitalier Le Gardeur, Repentigny; **Jacques PARENTEAU,** directeur général du C.L.S.C. Vallée de la Lièvre, Buckingham; **Jean-Yves POISSON,** directeur général du Foeyr d'Asbestos.



L'aube d'une nouvelle ère pour les voyageurs d'affaires

Air Canada vous présente la classe Affaires

La nouvelle conception du service en Amérique du Nord. Une classe supérieure conçue par des voyageurs d'affaires. Avec plus d'espace, plus de confort, plus de vols et un service exceptionnel.

Plus d'espace

Air Canada est la première ligne à avoir réaménagé une flotte de gros-porteurs 767 pour répondre aux besoins spécifiques des voyageurs d'affaires nord-américains. Et surtout la première à lancer la classe Affaires, un service exceptionnel qui saura combler les voyageurs les plus exigeants. Pour quelques dollars de plus que le plein tarif classe économique.

Plus de service

Ce service encore plus personnalisé vous accorde priorité pour le choix de votre siège, l'envoi de billets, les éventuels avis de retard et la réception des bagages. Votre enregistrement ne prend que 2 minutes et vous embarquez et vous débarquez en un clin d'oeil.





Plus de confort

En classe Affaires, les sièges sont plus larges, inclinables à 30° et conçus pour épouser les lignes du dos. Ils sont disposés 2 x 2 x 2 et donnent sur le hublot ou l'allée. Ils sont équipés d'une tablette plus grande. De plus, Air Canada est la seule ligne aérienne en Amérique du Nord à offrir un repose-pieds.

La classe Affaires, c'est aussi des repas gastronomiques, des grands crus, des alcools de renom et des desserts succulents. Avec le raffinement de la porcelaine, de la verrerie et du lin.

Plus d'avantages

En classe Affaires, tout est conçu pour l'efficacité et la détente; des téléphones* à bord jusqu'aux écouteurs électroniques en passant par les cache-lumière et les chaussons. De plus, les membres de l'Aéroplan bénéficient d'une prime de 35 % chaque fois qu'ils voyagent en classe Affaires. Ils bénéficient aussi d'un boni de 3 200 kilomètres (2 000 milles) à chaque voyage sur certains vols et ce, jusqu'au 30 juin 1986.

Plus de vols vers plus de destinations

La classe Affaires. Jusqu'à 63 vols quotidiens vers 9 centres en Amérique du Nord. Plus de vols vers plus de centres d'affaires que toute autre compagnie aérienne canadienne. Et bientôt vers d'autres destinations au Canada et aux États-Unis. Avec l'une des meilleures performances en Amérique du Nord pour la ponctualité.

De Montréal:	Numéro de vol	Départ	Arrivée
À: Calgary	117	07h30	11h25
	141	18h00	21h55
Edmonton	123	06h50	10h45
Vancouver	109	10h00	13h50
	129	19h05	21h19

Il peut arriver que la classe Affaires ne soit pas offerte sur certains vols de fin de semaine.

*Le téléphone à bord n'est actuellement en service que sur certains vols. Il le sera dans tous les appareils 767 à compter du 30 juin 1986.



Vous visez le sommet. Nous sommes à la hauteur.

AIR CANADA

EXPO 86
TRANSPORTEUR OFFICIEL
MEMBRE DE L'ALLIANCE CANADIENNE DES ASSOCIATIONS TOURISTIQUES
DRF 13008

LE 50e ANNIVERSAIRE D'AIR CANADA

Le Cirque du soleil: devenir une entreprise

Le **Cirque du soleil**, une troupe artistique itinérante qui s'est attirée un succès monstre au Québec depuis deux ans, s'est fixé comme objectif, cette année, d'accroître sa marge d'auto-financement en allant chercher davantage d'argent dans le secteur privé. Son président et directeur général, M. **Guy Laliberté**, 25 ans, va même plus loin en affirmant qu'il désire avant tout être reconnu comme un administrateur artistique.

Il n'y a pas si longtemps, une telle déclaration lui aurait valu le mépris du milieu artistique. Pourtant, le succès qu'a remporté la troupe auprès du public et de la critique est en train de démontrer qu'une saine gestion des entreprises culturelles ne va pas nécessairement à l'encontre des règles de l'art.

Pour mener à terme son projet, M. Laliberté a initié un programme de commandites innovateur apelé le Club de consolidation. Il s'agit de vendre à une entreprise, pour 5 000 $, un siège à vie sous le chapiteau du cirque avec son nom inscrit en permanence sur le dossier et plusieurs autres privilèges qui y sont attachés. La **Confédération des caisses populaires Desjardins,** le **Groupe la Laurentienne, Les aliments Hostess** et **Air Canada** ont déjà réservé leur siège. M. Laliberté, qui est cracheur de feu aux représentations du cirque, estime que ce Club de consolidation recèle un potentiel de 1 M$ de revenus à long terme.

D'autres commandites sont aussi disponibles, la plus importante coûtant 100 000 $. Les **Eaux St-Justin,** Air Canada, **Meagher,** Hostess, **Atlas Copco, Pepsi** et **Télé-Métropole** se sont déjà constitués commanditaires du Cirque du soleil. La troupe cherche également un commanditaire qui lui fournirait des camions lourds pour le transport de ses effectifs, le poste le plus coûteux avec la rémunération du personnel.

Le Cirque du soleil, qui est membre de la **Chambre de commerce de Montréal**, a également mis en vente pour 25 000 $ six des 40 spectacles qu'il donnera à Montréal. Les entreprises peuvent utiliser les 1 500 sièges du chapiteau pour recevoir leurs employés, leurs parents, leurs amis et leurs clients ou encore comme oeuvre de charité en réservant le spectacle pour des groupes moins favorisés. La **Coopérative des Policiers de la CUM,** la **Banque Royale** et **Ville St-Laurent** ont déjà réservé leur soirée.

Le Cirque du soleil donnera 200 représentations cette année devant quelque 200 000 spectateurs partout au Canada. Il emploie 65 personnes auxquelles viennent se joindre 300 aides additionnels au fil de la tournée. Sa masse salariale est de 1,5 M$ sur un budget total de 3,4 M$ et des revenus anticipés de 4 M$.

En 1984, la participation financière du gouvernement représentait 95 % du budget d'exploitation du cirque, contre 44 % l'an dernier et 33 % cette année. D'ici deux ans, M. Laliberté prévoit abaisser la participation gouvernementale à 10 % ou 15 %, sous forme de commandite et non de subvention. Le cirque a notamment obtenu une subvention de 500 000 $ →

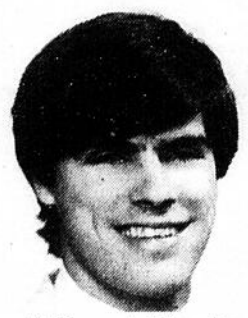


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

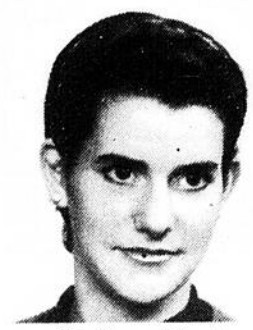
Guy Laliberté: "Je compte bien créer éventuellement une société à capital-actions pour que ceux qui ont contribué à la réussite du cirque en bénéficient financièrement"

PPM CANADA INC

NOMINATIONS



M. François Héon, Ing.



Mlle Susan Himel

Dans le cadre d'expansion au Québec et dans les Maritimes, M. R.A. Pronovost, Vice-Président, a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes:

À compter du 1er juin 1986, M. François Héon, Ing., se joint à la société à titre d'ingénieur du procédé et Mlle Susan Himel est responsable de l'administration et des relations Environnementales et Publiques.

PPM Canada Inc. offre des services complets de laboratoire et de destruction chimique de produits toxiques. PPMC INC. a des bureaux à Toronto, Régina et Montréal et François et Susan seront localisés à Montréal à 28 Edison, Place Bonaventure, Tél.: (514) 871-7715.

Allée des claires fontaines

IMMEUBLES LOCATIFS
96 CONDOMINIUMS
(ABRIS FISCAUX)

DIRECTEMENT DU CONSTRUCTEUR
MISE DE FONDS 2050 $ — 4350 $
PRIX DE VENTE 50650 $ — 71350 $

45 UNITÉS VENDUS À DATE

PROJET D'INVESTISSEMENT DISPONIBLE À L'ANNÉE LONGUE.
FINANCEMENT À 100 %



INFOLUNE

Oui, si vous gagnez 30,000$ ou plus par année et trouvez qu'il est temps de planifier votre retraite ou votre pré-retraite.

Oui, vous avez le choix de gérer votre immeuble ou de confier la gestion aux Services Immobiliers Lunebourg Ltée, si vous n'avez pas le temps ou l'envie de la faire vous-même.

Oui, si vous voulez capitaliser dans l'immobilier et tirer avantage d'une plus value importante non imposable à la revente de l'immeuble et profiter d'une diminution de votre revenu fiscal.

Maître Constructeur APCHQ

Pour plus de renseignements, composez le (514) 668-4344 entre 9h et 21h ou postez le coupon ci-dessous.

5 ans de garantie PROGRAMME DE CERTIFICATION DES MAISONS NEUVES DE L'APCHQ Compétence et solvabilité

Allée des claires fontaines

Sans la moindre obligation de ma part.

A/S Les Placements Lunebourg Ltée
1600 A, boul. St-Martin est,
bureau 100
Laval, Québec H7G 4R8
Gilles Lemire, directeur

☐ Oui, j'aimerais avoir plus de renseignements, sur votre projet L'Allée des Claires Fontaines.

☐ Oui, j'aimerais obtenir un rendez-vous.

NOM

ADRESSE

VILLE

N° de téléphone _____ BUREAU _____ RÉSIDENCE

A.7.06.86

LUNEBOURG

De porte en porte



Notre service de distribution s'en occupe

Nos représentants élaborent avec vous un plan de distribution destiné à couvrir vos marchés cibles. Attirer votre clientèle, voir votre satisfaction, tels sont nos buts visés. Vos encarts publicitaires seront tous bien distribués.

MESSAGERIES PUBLI-MAISON

viapost

523 boul. Lebeau, Ville St-Laurent
337-1351 — 337-6920

Membre de Groupe Transcontinental GTC ltée

avec l'appui du secteur privé

d'**Emploi et Immigration Canada** pour créer 52 emplois cette année.

Le climat canadien ne permet pas au Cirque du soleil de fonctionner plus de six mois par année alors que la rentabilité serait atteinte à neuf mois. "Nous devons donc penser à exporter", a indiqué M. Laliberté.

Les perspectives d'expansion du cirque ne sont pas seulement géographiques. La ville de Montréal vient de lui céder par bail emphytéotique de 20 ans et pour un dollar l'ancienne caserne no 7, rue Notre-Dame (face à **Molson**), pour y installer son siège social. Le cirque a obtenu une subvention de 62 000 $ dans le cadre d'un programme de restauration conjoint de la Ville de Montréal et du ministère des **Affaires culturelles** et s'engage à investir à même ses fonds le solde d'environ 200 000 $ que nécessitera la rénovation de la caserne. Le cirque prévoit investir 150 000 $ de plus en équipements.

La Ville de Montréal et le ministère des Affaires culturelles viennent aussi d'octroyer une subvention de 1 M$ pour rénover l'extérieur de l'ancienne gare Dalhousie, rue Berri (au sud de Notre-Dame), et en faire un atelier de production artistique (décors, costumes, etc.). Le cirque du soleil utilisera cet telier à ses propres fins et le louera ou offrira ses services à bas prix à toutes les troupes de théâtre qui ne disposent pas de leur propre atelier. Le cirque compte y établir plus tard son école de cirque. Ce complexe, dont il sera le gestionnaire, entraînera des investissements additionnels de 3 M$ pour rénover l'intérieur et acquérir les équipements requis. Cette deuxième phase des travaux n'est pas encore finalisée.

DOMINIQUE FROMENT

BRUNELLE TRUDEL & MONETTE INC.

COURTIERS D'ASSURANCE

(514) 384-7950

10,000 rue Lajeunesse, Montreal, Quebec, H3L 2E1

CANTEL NOMINATION



M. Barry K. Singer

Monsieur Georges Fierheller, président, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Barry K. Singer au poste de vice-président, chef du contentieux et secrétaire-adjoint de Cantel Inc.

L'apport de monsieur Singer en ce qui a trait aux questions juridiques et réglementaires sera très précieux. Monsieur Singer antérieurement fut chef du contentieux et secrétaire auprès de Purolator Courrier Ltée et chef-adjoint du contentieux auprès d'une importante société pétrolière.

À titre de vice-président, chef du contentieux et secrétaire-adjoint, monsieur Singer sera responsable de toutes les questions juridiques tant au niveau de la définition des politiques qu'à celui de leur mise en oeuvre.

Cantel, en 1983, a obtenu l'autorisation du gouvernement fédéral d'implanter un réseau de téléphonie cellulaire d'envergure nationale et dessert déjà douze villes au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique.



Vous prenez soin de votre entreprise,

laissez-nous prendre soin de vos opérations bancaires.

À titre de propriétaire d'une entreprise personnelle, comment trouver le temps d'assurer le succès de votre entreprise tout en faisant face à la complexité de vos transactions bancaires quotidiennes?

La Banque de Montréal vous offre une solution à la fois simple et efficace : le Programme de comptes d'entreprises personnelles.

- Simplification de la gamme de produits
- Réponse rapide aux demandes de prêt
- Simplification de la prise de garanties
- Frais mensuels fixes
- Uniformisation de la politique tarifaire
- Spécialisation de la gestion des comptes

Il s'agit d'un programme qui vous permet de consacrer moins de temps à vos opérations bancaires, au profit de la gestion de votre entreprise.

Toujours à l'écoute des entreprises personnelles, la Banque de Montréal a mis au point ce programme complet à leur intention. Chacun des services qu'il comprend est conçu de façon à répondre aux besoins particuliers des entreprises personnelles et atteste notre engagement à servir, aujourd'hui et demain, ce secteur important.

À la Banque de Montréal, nous sommes conscients que le succès des entreprises personnelles joue un rôle essentiel dans la croissance économique et financière du Canada.

Si vous cherchez le moyen d'améliorer la croissance de votre entreprise, adressez-vous à la banque qui vous permet d'y consacrer tout le temps voulu : la Banque de Montréal.

Communiquez avec votre directeur de comptes de la Banque de Montréal ou avec le centre d'affaires commerciales le plus près de chez vous.

Banque de Montréal

Au service des entreprises personnelles.

Le prix Olivar-Asselin décerné à Claude Beauchamp

M. **Claude Beauchamp**, président et éditeur de **Publications Les Affaires**, s'est vu décerner le prix de journalisme Olivar-Asselin de la **Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal** (SSJB) lors d'une cérémonie tenue récemment à la Bibliothèque nationale du Québec.

Le prix Olivar-Asselin, l'un des neuf grands prix de la SSJB, a pour but de signaler les mérites d'un Québécois dont la compétence, la carrière et le rayonnement dans le domaine journalistique servent à promouvoir les intérêts du Québec.

Le prix Olivar-Asselin a été créé en 1955 et perpétue la mémoire de l'une des figures dominantes du journalisme québécois et d'un ancien président général de la SSJB de 1911 à 1913.

Olivar Asselin a collaboré pendant six ans à trois journaux franco-américains: **Le Protecteur Canadien** de Fall-River, **le National** de Lowell, le **Jean-Baptiste** de Pawtucket et **La Tribune** de Woon Socket. Il a fondé la **Ligue nationaliste** en 1903 et le journal **Le Nationaliste** en 1904, qui s'intégra au **Devoir** lors de la fondation de ce dernier en 1910.



Photo: Jacques Grégoric

De gauche à droite: MM. Daniel Lavoie, Claude Beauchamp et Robert Gravel après la remise des prix à la Bibliothèque nationale du Québec.

On le retrouve au **Pionnier**, à l'**Action** et au **Canada.**

Publications Les Affaires inc. édite l'hebdomadaire économique et financier **LES AFFAIRES**, la **Revue Commerce**, l'hebdomadaire et le mensuel **Québec Construction**, les magazines **A +, Québec Yachting + Voile, Informatique et Bureautique, Tourisme +** et **Hockey News**, de Toronto.

À l'occasion de cette même cérémonie, la Société Saint-Jean-Baptiste a décerné le prix de théâtre Victor-Morin à M. **Robert Gravel**, fondateur de la **Ligue nationale d'improvisation** et la médaille Jacques-Blanchet à l'auteur-compositeur-interprète d'origine manitobaine **Daniel Lavoie**.

Autres lauréats

DOMINIQUE BEAUCHAMP

La Mutelle des fonctionnaires inaugure son siège social rénové

La **Mutuelle des fonctionnaires du Québec (M.F.Q.)** a inauguré le 29 mai dernier son nouveau siège social au 625 de la rue St-Amable à Québec; l'édifice a été agrandi et rénové au coût de 4 M$. Fidèle à ses origines tout en satisfaisant ses besoins d'expansion, la Mutuelle décida en 1985 de conserver son siège social dans la ville de Québec, sur la Colline parlementaire, plutôt que de construire un nouvel édifice en banlieue.

Les travaux d'agrandissement et de rénovation, débutés en juin 1985, ont permis l'ajout de 30 000 pieds carrés ainsi qu'une quarantaine de place de stationnement intérieur. L'édifice a été agrandi de l'extérieur sur trois côtés et son enveloppe architecturale a été totalement modifiée. Une période de huit mois a suffi pour compléter les travaux et réinstaller les 290 employés temporairement déplacés.

Mise sur pied en 1940, la Mutuelle des fonctionnaires du Québec a connu un essor très important. À partir de la cinquantaine d'employés et des 45 M$ d'actifs d'alors, la M.F.Q. est aujourd'hui le pivot du Groupe M.F.Q. qui a entrepris l'année 1986 avec 708 employés répartis dans 8 entreprises et des actifs consolidés de l'ordre de 470 M$.

En plus de son siège social de Québec et de ses bureaux à Montréal, la M.F.Q. a décentralisé ses activités en ouvrant des bureaux régionaux dans les principaux centres urbains du Québec: Chicoutimi, Rimouski, Sherbrooke et Trois-Rivières. La Mutuelle est au service exclusif des employés de la fonction publique et parapublique du Québec.

PIERRE TRAHAN
(Collaboration spéciale)

Le CRTC s'inquiète de l'impact du "pay-per-view" sur la télé payante

Le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) n'est pas prêt à accorder des permis de services de télévision facturés par émission (pay-per-view services), "étant donné que la télévision payante n'est en exploitation que depuis peu de temps".

Le conseil, qui a récemment reçu une demande de licence pour exploiter un tel service, estime que l'introduction d'un autre mode de télévision payante à ce moment-ci serait prématurée et ne ferait qu'augmenter les incertitudes qui caractérisent présentement l'industrie".

Le "pay-per-view" consiste, comme l'indique l'expression, à offrir des émissions aux abonnés du câble qui les commandent et les payent à l'unité. Déjà expérimentée aux États-Unis, la formule n'y a pas encore vraiment fait ses preuves à l'exception de quelques émissions isolées, comme des concerts de musique populaire dont la diffusion a tout juste été rentabilisée.

"Toutefois, ajoute le CRTC, il vaudrait la peine d'explorer avec l'industrie la possibilité de prévoir dans quelles conditions la facturation par émission pourrait être mise en oeuvre".

CLAUDE PICHÉ

LES VÊTEMENTS G. DU-BEAU

NOMINATIONS



M. Léo Vallières



M. Gérald Dubois



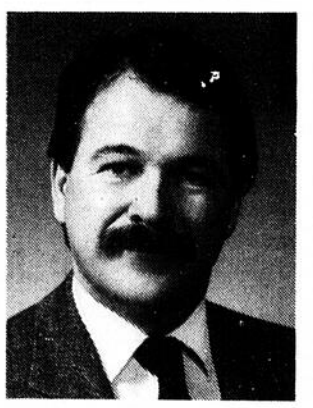
M. Michel Gauthier



M. Gustave Franck



M. Gaétan Prévost



M. Benoit Laflamme

Les Vêtements G. DU-BEAU, manufacturier spécialisé dans le domaine des vêtements sport et distributeur de franchises pour la vente de ses produits réputés, dont le siège social est à Drummondville, connaît un essor sans précédent depuis les cinq dernières années. M. Gaétan Prévost, président et co-fondateur ainsi que M. Gérald Dubois, vice-président et co-fondateur, ont acquis la réputation enviable de "Leaders" dans le domaine du vêtement au Québec. Ils ont créé au-delà de 450 emplois directs et indirects.

Dans le but de perfectionner les services existants auprès de ses distributeurs franchisés, la direction de la compagnie G. DU-BEAU est fière d'annoncer la formation de son conseil d'administration regroupant l'élite dans différents secteurs du milieu des affaires.

M. LÉO VALLIÈRES: Expérience dans le commerce au détail depuis 1960. Gérant pour la Firme C.F.W., Woolworth, Woolco durant 10 ans. Propriétaire des magasins Canadian Tire à Malartic, Lachine, Jonquière et actuellment Drummondville. A partagé son expérience en tant que membre du comité Marketing et directeur de l'Association des propriétaires des 380 magasins Canadien Tire. Co-propriétaire Industrie Melam et Drummond Informatique. Propriétaire de Léo Vallières Meubles. Siège sur différents conseils d'administration.

M. GÉRALD DUBOIS: Vice-Président et co-fondateur des Vêtements G. DU-BEAU, oeuvre depuis 20 ans dans le commerce de vêtements pour hommes, femmes et enfants. Participe à l'expansion de plus d'une quinzaine d'entreprises au Québec.

M. MICHEL GAUTHIER: Possède dix ans d'expérience dans le domaine de la vente de vêtements. Est co-propriétaire et superviseur de trois boutiques: une à Arthabaska spécialisée dans la vente de vêtements mode pour hommes et femmes: G. DU-BEAU, plus deux autres, mieux connues sous le nom de G. DU-BEAU, situées à Arthabaska et Victoriaville, se spécialisent dans la vente de vêtements sport (jeans, coton, etc.) pour toute la famille.

M. GUSTAVE FRANCK: Retraité depuis 1982, agit depuis comme consultant pour la Banque Fédérale de Développement aux bureaux de Longueuil, Laval, St-Laurent, Montréal et Sherbrooke. Membre de la Légion Canadienne et membre de la Corporation Professionnelle des Conseillers en Relations Industrielles de la Province de Québec. Possède 40 ans d'expérience en gestion des Ressources Humaines et Relations de Travail au Québec.

M. GAÉTAN PRÉVOST: Président et co-fondateur des Vêtements G. DU-BEAU, possède dix ans d'expérience dans le commerce de vêtement au détail avec plusieurs magasins à titre de franchisés.

M. BENOIT LAFLAMME: Diplômé M.S.S.C., Université Sherbrooke, 1971, chargé de projet manufacturier tant au niveau démarrage et croissance d'entreprise durant 7 ans. Siège sur plusieurs conseils d'administration et conseils de gestion. A partagé son expérience pertinente avec plusieurs chambres de commerce étrangères et plusieurs associations à vocation économique et provinciale. Actuellement consultant en administration dans le secteur manufacturier pour la firme Forcier, Laflamme & Associés.

M. Gaétan Prévois occupera le poste de Président du Conseil d'Administration et M. Benoît Laflamme, celui de Secrétaire.

La capacité de production des Vêtements G. DU-BEAU, ainsi que son réseau de distributeurs franchisés, déjà plus de 70 répartis à travers le Québec, permettent au nouveau conseil d'administration en place d'établir un plan d'action efficace afin que les grands centres tels Montréal et Québec possèdent eux aussi, dans un avenir rapproché, la haute gamme des produits vestimentaires G. DU-BEAU.

BCP rafle le titre de l'agence de l'année du Publicité-Club

Le **Publicité-Club de Montréal** vient de décerner ses prix annuels lors d'une cérémonie tenue au Palais de congrès de Montréal, le 30 mai dernier, dans le cadre du 27e concours de la publicité française.

Ainsi, le titre de l'agence de l'année Coq d'or est allé à **BCP Stratégie-Créativité.** BCP a notamment réalisé des campagnes pour **Air Canada,** le centre de la vision **Vu,** la **STCUM, Alcan,** etc.

Le titre de l'agence de l'année Coq d'argent est allé à **Cossette Communication-Marketing.** Cossette a conçu des campagnes pour **Agrinove, Les Restaurants McDonald, Speedy Muffler, Le Soleil, l'Opéra de Québec, Bell Canada,** etc.

Le Coq de bronze a été décerné à la **Compagnie J. Walter Thompson ltée.** Cette agence a monté les campagnes de **Pepsi-Cola, Smith & Nephew,** etc.

Le meilleur annonceur de l'année dans la catégorie fabricants est **Pepsi-Cola, Lebel Desroches opticiens** dans la catégorie détaillants, et **Air Canada** dans la catégorie services.

Plus de 900 productions publicitaires ont été soumises au jury par plus de 70 agences de publicité.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Les grands prix de la publicité à Québec

Pour la troisième année consécutive, le **Forum du marketing et de la Publicité (F.M.P.)** a honoré les entreprises de la région de Québec qui se sont particulièrement distinguées pour l'excellence et l'originalité de leur production publicitaire en leur attribuant les Grands Prix de la publicité 1986.

Trois entreprises se sont vu attribuer, dans trois catégories, un prix "Diapason". Outre les secteurs manufacturier et du commerce au détail, le comité organisateur du Grand prix 1986 a décerné un nouveau prix à une entreprise oeuvrant dans le secteur des services: le **diapason Claude Beauchamp.** Ce nouveau diapason a été nommé ainsi pour rendre hommage à cet homme, président d'honneur du F.M.P. 1985 et parrain du F.M.P. 1986, "qui a contribué grandement au succès que le Forum connaît aujourd'hui".

De plus, afin de ne pas pénaliser les entreprises ne disposant que d'un budget restreint, le comité organisateur a remis une plaque commémorative aux finalistes de chacune des catégories, dont la campagne publicitaire originale, distinctive et de qualité, coûta moins de 50 000 $.



Mme Maryse Leblanc, conseillère marketing du groupe Desjardins, Assurances générales.

Les gagnants

Le Diapason Celama 1986, pour le secteur manufacturier, a été attribué à la **Coopérative agro-alimentaire Agrinove** pour une publicité conçue par **Cossette Communication-Marketing.**

Le finaliste de cette catégorie est la société **Produits chimiques Desco** pour une publicité imaginée par **Stratégie communication-marketing.**

Le Diapason F.M.P. 1986, à une entreprise du secteur du commerce au détail, a été décerné à l'**Association des propriétaires de stations de ski du Québec** (A.P.S.S.Q.) pour une publicité conçue par Cossette Communication-Marketing.

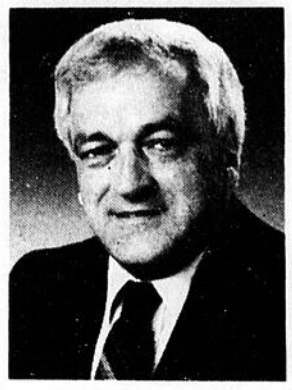
Finalement, le Diapason Claude Beauchamp, pour une entreprise de services, fut accordé au **Groupe Desjardins assurances générales,** pour une publicité réalisée par Cossette Communication-Marketing. La campagne publicitaire de moins de 50 000 $ qui a retenu l'attention du jury dans cette catégorie fut conçue par **Caméléon communication visuelle** pour le compte du ministère du **Loisir, de la Chasse et de la Pêche du Québec** (MLCP).

Ces prix ont été remis à l'occasion de la cinquième édition du **Forum du marketing et de la publicité** (F.M.P.).

Une initiative des étudiants en administration de l'**Université Laval,** l'édition 1986 du F.M.P. se tenait sous la présidence d'honneur de M. **Bernard Lemaire,** président du **Groupe Cascades inc.**

PIERRE TRAHAN
(Collaboration spéciale)

CONSEIL DE L'INDUSTRIE LAITIÈRE DU QUÉBEC INC.



GUY BERGERON

Les administrateurs du Conseil de l'industrie laitière du Québec Inc., sont heureux d'annoncer l'élection de Monsieur Guy Bergeron au poste de président du conseil d'administration de leur organisme.

Monsieur Bergeron oeuvre en industrie laitière depuis de nombreuses années et occupe le poste de vice-président, région de l'Est, pour la firme Les Aliments Ault Ltée, Montréal, Québec.

M. Robert Briscoe (Les Fromages Gamma Inc.), M. Carol Lévesque (Estrie-Lait Inc.), M. Gaétan Ruest (Groupe de Choix Unic), M. Gilles Tanguay (Aliments Delisle Ltée), sont élus aux postes de vice-président des secteurs du Conseil.

Le Conseil de l'industrie laitière du Québec Inc. est une association d'affaires qui regroupe les entreprises de la transformation et de la distribution du lait et des produits laitiers.

UN VICE-PRÉSIDENT À TEMPS PARTIEL? POURQUOI PAS!

VOTRE PROBLÈME
Votre PME ne peut s'offrir un V.P. à plein temps pour résoudre ses problèmes:
- de représentation anglophone sur les marchés américains ou internationaux
- de négociation de contrats à l'extérieur du Québec
- de marketing - de gérance de projets spéciaux - de croissance de l'entreprise - de consultation précise et efficace

NOTRE SOLUTION
- économique - flexible - sans mise de fonds à long terme - dynamique

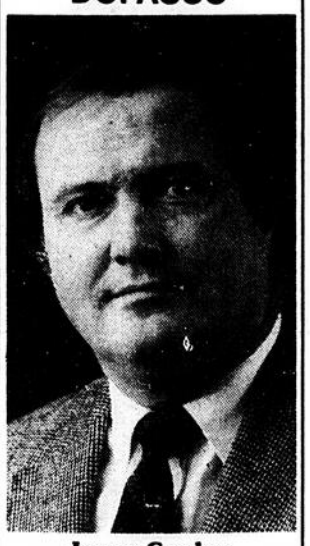
Un de nos cadres deviendra **VOTRE** Vice-Président au moment voulu. Unissez-vous aux nombreuses autres petites entreprises qui utilisent cette solution avant-gardiste.

***1ère entrevue sans frais** - Qu'avez-vous à perdre?*

Dextraze Consultation Services
514-453-8834



NOMINATION CHEZ DOFASCO



James Gordon

M. W.H. Mulveney, vice-président, ventes, de Dofasco Inc., Hamilton, Ontario, a le plaisir d'annoncer la nomination immédiate de James R. Gordon au poste de directeur du marketing, produits automobiles et tubulaires. En outre, Kim demeure directeur des ventes de produits laminés à chaud.



UNE PRIMEUR:
LA VENTE AU COMPTOIR
PROGRAMME SUR CASSETTES

Les Productions Pierre Montpetit Ltée sont heureuses de vous présenter un tout nouveau programme sur cassettes conçu spécialement pour l'entraînement et la formation du personnel affecté à la vente au comptoir.

SUJETS ABORDÉS:
- La vente
- Le vendeur
- La psychologie du client
- L'accueil du client
- L'approche du client
- Le produit et la proposition
- Les objections
- La fermeture

Outil indispensable pour améliorer la qualité du service à la clientèle, augmenter les ventes et réussir dans un marché très compétitif.

Commandez dès aujourd'hui en composant le 514-277-1701
(Visa et Mastercard acceptées)

DISPONIBLE CHEZ:
P.P.M. LTÉE
5722 St-André, Montréal, QC H2S 2K1

ENRICHISSEZ VOS PLACEMENTS!

Nos fonds de placement ne comportent aucuns frais d'ouverture, de transfert ou de fermeture et le rendement des divers fonds se situe entre 15% et 44%.

*Période du 1er avril 1985 au 31 mars 1986.

Obligations d'épargne du Québec en vente dès maintenant!

Succursales: Laval, Place du Carrefour: 682-3200
Pointe-Claire, 955 boul. St-Jean: 694-5670
Ville Mont-Royal, Centre Rockland: 341-1414
Outremont, 1, Vincent d'Indy: 739-3265
Mtl/Place Ville-Marie,
Galerie des Boutiques: 861-8383
Mtl/University, 1100, University: 871-7200
Anjou, Place d'Anjou: 355-4780
Rive-Sud, Place Portobello: 466-2500

TRUST GÉNÉRAL

44,8% Actions américaines
26,4% Obligations
26,5% Actions canadiennes
14,5% Hypothèques

Les AÉROPORTS de MONTRÉAL

L'HEURE DES CHOIX

Depuis 10 ans, le réseau aéroportuaire montréalais est en perte de vitesse. La situation s'est accentuée au cours des dernières années.

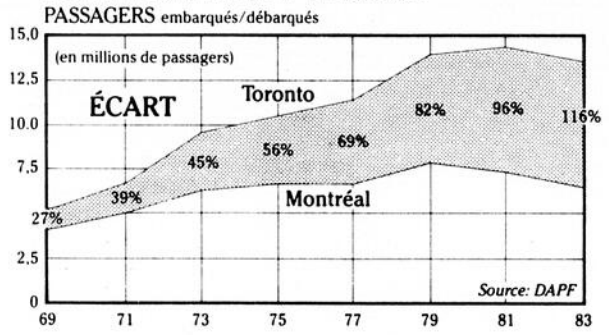
Au cours de la dernière année, le Conseil consultatif des aéroports de Montréal, qui regroupe tous les secteurs intéressés, a étudié 5 hypothèses de solution.

Aujourd'hui, c'est à la population montréalaise et aux gens d'affaires de se prononcer via leurs organismes représentatifs.

LA SITUATION

En 1983, 13 600 000 passagers ont utilisé l'aéroport de Toronto.
6 300 000 passagers ont utilisé ceux de Dorval *et* Mirabel.
Un écart de 116% en faveur de Toronto.
L'écart était de 27% en 1969.

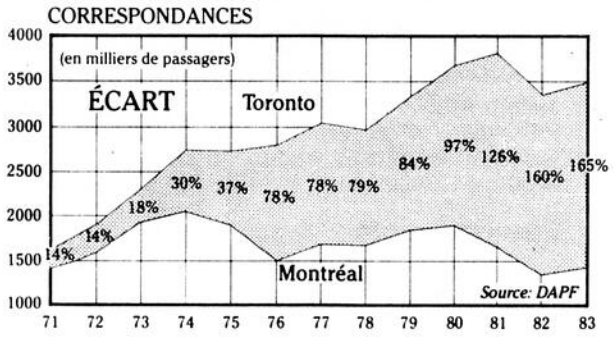
ÉCART MONTRÉAL / TORONTO
PASSAGERS embarqués/débarqués



Depuis 1975, le nombre de vols transatlantiques sans escale a augmenté de 51% à Toronto et diminué de 48% à Montréal.

En 1983, 3,437,000 passagers effectuaient une correspondance à Toronto, contre 1 297 000 à Montréal. Un écart de 165%. Il était de 14% en 1971.

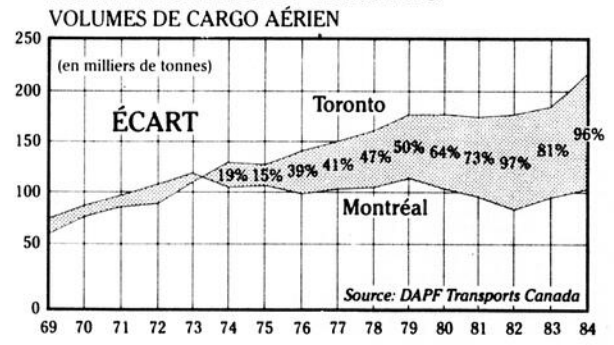
ÉCART MONTRÉAL / TORONTO
CORRESPONDANCES



En 1984, Toronto recevait 218 000 tonnes de cargo, soit 95% de plus qu'à Montréal qui en a reçu 112 000. En 1969, Montréal recevait 13 000 tonnes de plus que Toronto.

De 1971 à 1984, la croissance du cargo aérien a été de 132% à Toronto. Montréal, pour sa part, n'a connu aucune croissance en 10 ans.

ÉCART MONTRÉAL / TORONTO
VOLUMES DE CARGO AÉRIEN



LES CAUSES

On a avancé plusieurs hypothèses pour expliquer toute cette baisse d'activités.

1- Depuis 1971, les portes d'entrée internationales se sont multipliées au pays. Cela a dilué le trafic aérien.
C'est une réalité qui n'explique cependant pas tout, puisque Toronto a continué d'accroître ses activités, alors que Montréal a connu une stagnation.

2- Montréal a perdu son statut de métropole économique canadienne au profit de Toronto.
C'est une cause dont on exagère l'importance, car...
– La valeur des livraisons du secteur manufacturier: écart identique en 1981 à ce qu'il était en 1977.
– L'écart des populations actives des deux grandes régions métropolitaines: variation de trois points seulement entre 1971 et 1981.
– La valeur des ventes au détail entre les deux villes: de 10 à 19% de 1976 à 1983, correspondant à la différence réelle de la population totale.
– L'écart du produit intérieur brut entre le Québec et l'Ontario: remarquablement stable au cours des 10 dernières années.
Les écarts considérables et croissants que l'on constate dans les activités des aéroports de Montréal et de Toronto ne se retrouvent donc pas dans ces principaux indicateurs d'activité économique.

3- **C'est la configuration de notre réseau aéroportuaire qui est la cause même de son déclin.**
Les aéroports de Dorval et de Mirabel sont mal intégrés et le trafic est mal partagé.
Le passagers en correspondance internationale doivent changer d'aéroport, ce qui entraîne des coûts et des délais additionnels.
La préférence des passagers pour des aéroports plus efficaces et mieux intégrés amène les compagnies aériennes à déplacer leurs services vers les concurrents de Montréal.
C'est pourquoi un aéroport comme celui de Toronto, qui offre un service intégré, est en croissance tandis que ceux de Montréal sont en stagnation.

C'EST LA VRAIE CAUSE DU PROBLÈME

LES SOLUTIONS

OPTION 1A
LE STATU QUO

- Prolongation de la situation actuelle
- Dorval ouvert aux vols domestiques courts et longs
  aux vols transfrontaliers traditionnels
- Mirabel ouvert aux vols internationaux
  à certains vols transfrontaliers expérimentaux
  à quelques vols domestiques courts
  aux vols nolisés
- maintien des difficultés de correspondance entre les deux aéroports
- maintien probable des tendances à l'érosion des activités aéroportuaires montréalaises constatées depuis 10 ans.
- enlève à Montréal tout potentiel de devenir une porte d'entrée importante du Nord-Est américain et un pivot dans le transport aérien international

OPTIONS 1B et 1C
STATU QUO AMÉLIORÉ

- les rôles des deux aéroports demeurent les mêmes
- amélioration partielle des facilités de correspondance entre les deux aéroports
- amélioration des infrastructures terrestres
  - prolongement de l'autoroute 13 jusqu'à Mirabel
  - aménagement d'un nouvel échangeur à Dorval (2-20 et Côte-de-Liesse)
  - mise en service d'une liaison ferroviaire entre Mirabel et Dorval
- l'aménagement des infrastructures aura peu d'influence sur le trafic passager
- emplois directs créés: aucun
- coûts des investissements requis:

		1C
Autoroute 13	58 000 000 $	58 000 000 $
Échangeur 2-20	27 000 000 $	27 000 000 $
Liaison ferroviaire	160 000 000 $	160 000 000 $
Aménagements spéciaux (1C)		13 000 000 $
TOTAL	245 000 000 $	258 000 000 $

OPTION 2
CONSOLIDATION À DORVAL

- Tous les vols commerciaux sans exception à Dorval
- Augmentation sensible du trafic passager (de 745 000 à 1 800 000 par année en 2001), mais augmentation limitée par la fermeture de l'aéroport la nuit
- Élimination des difficultés de correspondance entre les deux aéroports
- Perte de trafic cargo par rapport au statu quo, parce que l'aéroport est fermé la nuit (de 63 000 à 72 000 tonnes de moins par année en 2001)
- Potentiel d'expansion limité par le territoire et le couvre-feu
- Pression accrue sur l'environnement urbain due à l'augmentation des activités
- Variation positive de l'activité économique: 68 à 210 millions ($ 1984) par année en 2001
- Création de 723 à 1 131 emplois directs par année en 2001
- Perte de 2 393 emplois à Mirabel, récupération de 1 685 emplois à Dorval et perte de 682 emplois dans la grande région de Montréal, suite à la consolidation
- Augmentation des revenus des municipalités de la région de Dorval: 0.11% à 0.12%
- Perte de revenus des municipalités de la région de Mirabel: 4.2%
- Coûts des investissements requis:

– Aménagements à Dorval	139 000 000 $
– Mise au rancart de Mirabel et réclamations possibles des concessionnaires	122 000 000 $
– Construction de l'échangeur 2-20	27 000 000 $
– Immobilisations économisées à Mirabel	–10 000 000 $
TOTAL	278 000 000 $

OPTION 3A
CONSOLIDATION À MIRABEL

- Tous les vols commerciaux sans exception à Mirabel
- Dorval conserve les opérations d'aviation générale, les bases d'entretien et certains services
- Augmentation sensible du trafic passager (de 930 000 à 1 315 000 par année en 2001), mais limitée par la perte de 35 000 à 100 000 passagers locaux (gens d'affaires) à cause de la trop grande distance
- Élimination des difficultés de correspondance entre les deux aéroports
- Maintien du trafic cargo nuit et jour et augmentation de 63 000 à 72 000 tonnes par année en 2001
- Variation positive de l'activité économique: de 391 à 519 millions ($ 1984) par année en 2001
- Création de 896 à 1 257 emplois directs par année en 2001
- Perte de 4 681 emplois à Dorval, récupération de 3 864 emplois à Mirabel et perte de 777 emplois dans la grande région de Montréal à cause de la consolidation
- Augmentation des revenus des municipalités de la région de Mirabel: 4% à 8.3%
- Perte de revenus des municipalités de la région de Dorval: –0.5% à 0.9%
- Coûts des investissements requis:

– Réclamations possibles des concessionnaires à Dorval	108,000,000 $
– Aménagements à l'aérogare et aux zones de service à Mirabel	205 000 000 $
– Prolongement de l'autoroute 13	58 000 000 $
– Immobilisations économisées à Dorval	–42 000 000 $
TOTAL	329 000 000 $
– Optionnel: extension ferroviaire ligne Deux-Montagnes	80 000 000 $
TOTAL	409 000 000 $

OPTION 3B
MIRABEL AÉROPORT PRINCIPAL
DORVAL AÉROPORT INTERCITÉ

- Tous les vols commerciaux concentrés à Mirabel
- Dorval offre les services court-courrier dans un rayon approximatif de 350 milles nautiques (Toronto, par exemple) afin de desservir la clientèle d'affaires
- Dorval conserve en plus les opérations d'aviation générale, les bases d'entretien et certains services
- Augmentation optimale du trafic passager (1 050 000 à 1 385 000 par année en 2001) en maintenant une forte clientèle d'affaires à Dorval
- Élimination des difficultés de correspondance entre les deux aéroports
- Maintien du trafic cargo grâce aux opérations nuit et jour à Mirabel et augmentation de ce trafic de 63 000 à 72 000 tonnes par année en 2001
- Potentiel d'expansion virtuellement illimité
- Variation positive de l'activité économique: de 425 à 539 millions ($ 1984) par année en 2001
- Création de 1 006 à 1 320 emplois directs par année en 2001.
- Perte de 3 039 emplois à Dorval
- Récupération de 2 635 emplois à Mirabel
- Perte de 330 emplois dans la grande région de Montréal
- Augmentation des revenus des municipalités de la région de Mirabel: 2.8%
- Perte de revenus des municipalités de la région de Dorval: –0.38%
- Coûts des investissements requis:

– Réclamations possibles des concessionnaires à Dorval	54 000 000 $
– Aménagements à l'aérogare et aux zones de service à Mirabel	88 000 000 $
– Prolongement de l'autoroute 13	58 000 000 $
– Immobilisations économisées à Dorval	–26 000 000 $
TOTAL	174 000 000 $
– Optionnel: extension ferroviaire ligne Deux-Montagnes	80 000 000 $
TOTAL	254 000 000 $

UNE ALTERNATIVE

Le réseau aéroportuaire de Montréal peut se limiter à offrir seulement des services aéroportuaires à la population montréalaise

ou

il peut devenir un élément essentiel du développement économique du Grand Montréal.

C'EST UN CHOIX D'AFFAIRES

Le Conseil consultatif des aéroports de Montréal

IMMEUBLE

COMMERCES

AGENCE DE VOYAGES
Solidement implantée à Ville de Laval.
Chiffre d'affaires, 2 millions.

Écrire à:
Référence no. 1217,
Journal LES AFFAIRES,
465 St-Jean, bureau 903,
Montréal, Qué.
H2Y 3S4

TRUST GENERAL
RIVE SUD
MARINA PLUS BAR
Sur le Richelieu
Belle Occasion.
À vendre, échange acceptée.
GILLES HOULE
(514) 785-2928
(514) 467-1211

QUÉBEC
Restaurant de prestige.
Revenu net: 100 000$ annuel.
Informations sur rendez-vous seulement.
Aline Hébert
Turmel courtier
(418) 522-8142

OUTREMONT
Pâtes fraîches, fabrication, vente en gros et détail.
Possibilité de terrasse et franchise.
Y. Castonguay
(514) 655-3525
Imm. Imka Inc.
(514) 374-7474

USINE DE FABRICATION ET D'USINAGE DE MÉTAUX
sur la Rive-Sud.
M. Gendron
(514) 583-3354

CAMPING
Région Richelieu Rive-Sud, 20 ans en opération, 320 terrains aménagés avec services. 85% location permanente
André Gaudreau, C.A.
(514) 774-4000
ou (514) 467-3394
Du lundi au vendredi entre 9h. et 17h.

QUINCAILLERIE
Rive Sud de Montréal.
En opération depuis 30 ans.
Plusieurs millions chiffre d'affaires.
Adélard Morier
(819) 752-2345

LINGERIE D'ENFANTS
Sur rue commerciale, près métro, Montréal.
Informations après 7h. p.m.
(514) 321-6220

MONTRÉAL
Commerce de traiteur, établi depuis 24 ans, très bonne clientèle, 6 salles de réceptions, bar, restaurant. Les bâtiments d'une propreté A1.
Roger Bourbonnais
(514) 527-3131
(514) 731-9320
Re/Max du Plateau Inc. courtier

CENTRE DE RÉNOVATION
Rive-Sud, commerce établi depuis plus de 20 ans.
Chiffre d'affaires: 2.5 M$.
Sans bannière.
J.P. Cornellier Imm. courtier
(514) 756-0533

FORAGE DE PUITS ARTÉSIENS 6"
Une foreuse et un camion de service, comprenant tous les outils. Établi en Abitibi.
(819) 762-6930

Le Permanent
Courtage immobilier · Prêts hypothécaires
CAP-10A TRUST courtier
CAMPING
Rive-Sud, près de route 20 Transcanadienne, superbe emplacement de 95 arpents avec boisé, pouvant accueillir de 450 à 500 sites, services sanitaires, aqueduc, électricité, maison-dépanneur.
M. Aucoin **(514) 354-1146**

NOTRE-DAME DE PONTMAIN
Auberge chasse et pêche avec chambres, bar, salle à diner. Située sur une presqu'île, site enchanteur. 169 000 $.
Jocelyne Prud'Homme
Re/Max V.R.
(514) 472-7220

DIVERS

RECHERCHE
Firme spécialisée
1) pour faire étude économique précise sur la location de logements luxueux pour personnes pré-retraitées et retraitées.
2) pour faire étude de rentabilité du projet ci-haut mentionné.
Écrire à: Référence no. 1218, Journal LES AFFAIRES
465, rue St-Jean, bureau 903, Mtl, Qc H2Y 3S4

ENTREPRISE

Fusion de Thorne Riddell avec Ernst & Whinney

Les deux grands cabinets de comptables **Thorne Riddell** et **Ernst & Whinney** joindront leurs forces à compter du 1er août prochain, pour former la plus grande firme canadienne en ce domaine, devant **Clarkson Gordon.**

Selon le dernier relevé des 500 plus grandes entreprises canadiennes du **Financial Post,** Thorne Riddell occupe le second rang des cabinets de comptables au pays avec des effectifs d'environ 3 000 personnes (2 300 professionnels), derrière Clarkson Gordon avec 3 104 employés (2 520 professionnels). Ernst & Whinney vient au 12e rang du même classement avec des effectifs de 908 personnes dont 687 professionnels. Les deux firmes réunies ont réalisé ensemble des revenus d'environ 210 M$ en 1985, comparativement à 185 M$ pour Clarkson Gordon.

Au Québec, selon le classement annuel des 500 plus grandes entreprises locales que publiera le 14 juin LES AFFAIRES, le cabinet **Poissant Richard Thorne Riddell** occupe le 8e rang avec 331 employés (270 professionnels), tandis que Ernst & Whinney se classe au 14e rang avec 130 employés dont 100 professionnels.

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES

FRANCHISE
groupe bessac INC

En opération depuis 9 ans et avec un chiffre d'affaire de plus de 1/2 millions de dollars, le GROUPE BESSAC INC vous offre la possibilité d'acquérir une franchise dans la location d'appareils ménagers et autres services ainsi qu'un territoire de distribution pour des produits exclusifs au Canada. La **rentabilité est assurée** et le revenu est proportionnel à votre investissement. L'inventaire du début est **financé à 100%**. De plus, GROUPE BESSAC INC offre l'entrainement, le système informatique, l'aide financière, les achats et le soutien opérationnel complet.

franchises capitales inc.
M. Luc Tessier
117, rue Wellington Nord
Suite 300, Sherbrooke, Qué.
J1H 5B9 Tél.: (819) 566-1131



NETTOYEUR
michel forget
FRANCHISES DISPONIBLES
Comptant: 30 000$
(514) 663-6449

FRANCHISES À VENDRE



COUCHE TARD
MAGASINS DÉPANNEURS
TOUS À FORT VOLUME DE VENTES
Régions Montréal, Laval et Terrebonne.
Entraînement selon des normes éprouvées, efficaces et rentables.
Mise de fonds totale: 70 000$.
Capital requis: 30 000$ et plus.
(514) 662-3272
entre 9h. et 5h.

ÉQUIPEMENT DE BUREAU

SYSTÈME INFORMATIQUE REXON RX400
Unité centrale de 256 K. Utilisant Langage Business Basic. Mémoire de masse: 1 unité de 140 MB, formattée. Unité de back up 14 MB. 1 multi processeur (SPM). Traitement de texte, Paie, Utilitaires, Chiffrier électronique. Raison de vente: achat d'un modèle d'une plus grande capacité. En fonction depuis sept. '85.
Valeur d'un neuf: 45,000 $
Prix demandé: 30,000 $
Luc Simard
(819) 477-1335

MACHINE TRAITEMENT DE TEXTE
Micom-Philips, 3004, 2 disquettes, télécommunications.
Plusieurs logiciels.
(514) 737-0898

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Recherche millionnaire
pour financement prototype véhicule automobile. Principales caractéristiques: anti-collision, anti-pollution, pas de blessure. Jusqu'à 90 km/h, minimum de 1L/km ou 270 M/G. Aussi besoin financement pour 4 autres inventions.
Les Inventions du Nord,
Centre de recherche, C. P. 1391.
Lebel sur Quévillon, J0Y 1X0
(819) 755-3565

ASSOCIÉS DEMANDÉS

FAITES DES MILLIONS
Nouveau produit exclusif au Canada.
Possibilités U.S.A. & Mondial.
Aucune compétition.
Existe depuis 25 ans en Europe.
Capital requis: 120 000$ environ.
Discrétion assurée.
M. Carpentier
(514) 271-8483

M.B.A.
4 ans d'expérience, recherche association ou acquisition d'une entreprise manufacturière, de préférence dans la région de Sherbrooke.
Écrire à:
Occasion d'Affaires,
1154 Larocque, no. 3,
Sherbrooke, Qué. J1H 4R9

GROUPE EN FORMATION pour achat 2 voiliers Dullia 38, destination Caraïbes, pour opérations en charter. Possibilité revenu intéressant. 1 semaine utilisation gratuite par part, parts disponibles limitées.
Financement partiel disponible.
Le jour (514) 738-1129
Le soir (514) 738-2779

FRANCHISES

VENDEZ DU CONFORT
Lancez votre entreprise avec notre expérience
FRANCHISE
Centre d'économie en chauffage
TURCOTTE INC.
UNE PREMIÈRE AU QUÉBEC
Franchises disponibles dans le domaine de la pompe à chaleur.
- Standards vous garantissant le succès.
- Porgrammes de formation et de financement élaborés pour vous.

JOIGNEZ-VOUS AU No 1 DE LA POMPE À CHALEUR
BUREAU-CHEF
534, Marie-Victorin
Suite 101
Boucherville J4B 1W8
(514) 527-4531

SERVICES

ATTENTION
IMPORTATEURS
EXPORTATEURS
POUR UN SERVICE EFFICACE ET PERSONNALISÉ
ALLPORTS
COURTIERS EN DOUANES
288-3225

POURQUOI INVESTIR
Dans un nouveau produit qui ne vous convient que partiellement. Fixez vos critères de marketing et nous vous développerons votre produit,
INVENTOR D.
Pour un produit à la mesure de votre budget et de votre succès.
(514) 679-7155

À VENDRE DIVERS

PHOTOS 60 MINUTES LABORATOIRE KIS
Magnum speed, presque neuf, tout équipé.
Appelez Martin Côté
(514) 253-1155

COMPRESSEUR WEBSTER
15 p.h., modèle 802, 1984.
SCIE SUR TABLE
220V, modèle 1250, 1983.
Claudette Ostiguy
(514) 372-0062

MACHINERIE D'EMBALLAGE
Packaging machinery, Bodolay, Haysen, Wright, Mirapak, Rotopak, Bartelt, U.S. Filler, Doboy, Cap-M, convoyeurs, etc. À vendre ou à louer.
MAG
(514) 336-2691

SYSTÈME M.A.I. MODÈLE 6410
- Imprimante 300 LPM
- 5 écrans cathodiques
- Lightening C.P.U.
- Dérouleur de bandes
- Logiciels de base
- 45 mb de caractère
- Entretien M.A.I.

Téléphoner au
(514) 331-7873
Compagnie O.G.C.

MINI LAB KIS
Imprimante Kis.
10 000$.
Raison vente: client non satisfait, qualité médiocre.
(819) 333-2801

Selon un spécialiste de Midland Doherty

Les sociétés en commandite immobilières: il est quasi impossible de revendre ses parts

Le plus important handicap avec les sociétés en commandite immobilières est qu'il n'y a pas de marché secondaire, estime M. **Maurice Collette**, un spécialiste en placement chez le courtier **Midland Doherty limitée**, de Montréal.

"En fait, on peut presque dire qu'un investisseur qui achète une part dans une société en commandite immobilière gèle son argent pour une longue période indéterminée, explique M. Collette. Selon moi, le facteur le plus important dans un placement, mis à part son rendement bien entendu, est sa liquidité. Il est essentiel que les investisseurs aient le contrôle de leurs argents pour pouvoir profiter de toutes les bonnes occasions qui se présentent à eux. La faiblesse et même l'absence presque complète du marché secondaire pour des parts de sociétés en commandite immobilière va à l'encontre de ce principe."

M. Collette est d'avis par conséquent que la formule des sociétés en commandite doit être abordée seulement lorsque toutes les autres formules de placements et d'abris fiscaux ont été saturées.

La plupart des investisseurs qui deviennent des associés commanditaires dans une société en commandite n'ont pas la moindre idée de la façon dont ils pourront s'en retirer s'ils viennent à avoir besoin de leur argent, a dit M. Collette. "C'est comme si on vous interdisait de revendre vos actions à la bourse si elles commencent à baisser."

Aucune règle n'interdit à un investisseur de revendre sa part dans une société en commandite immobilière: le tout est de trouver un acheteur.

Les associés commanditaires ne se connaissent pas. Lorsque l'un d'entre eux veut revendre sa part aux autres, ça pose un problème, soutient M. Collette. De plus, il faut considérer que les autres associés commanditaires ne forment qu'un marché de revente de 10, 20, 50 ou 100 personnes seulement.

L'investisseur qui veut revendre sa part doit respecter son contrat d'associé commanditaire qui comporte parfois des restrictions quant à son retrait de la société, a précisé M. Collette. Mais même sans restrictions, les parts se vendent difficilement. C'est un produit abstrait: on ne vend pas un dixième d'un immeuble de 1 M$ aussi facilement qu'on vend une maison de 100 000 $. Le marché est très limité."

Dans le cas où un investisseur doit retirer son argent d'une société en commandite dans un délai limité et que les associés commanditaires sont intéressés à racheter sa part, il n'est pas certain qu'ils s'entendront sur le prix, indique M. Collette. La même situation prévaut pour le promoteur (l'associé commandité) qui aura le gros bout du bâton dans la négociation du prix si l'investisseur doit lui revendre sa part rapidement.



Maurice Collette: "La faiblesse et même l'absence presque complète du marché secondaire pour des parts de sociétés en commandite immobilière va à l'encontre du principe de placement qui veut que les investisseurs aient le contrôle de leurs argents pour pouvoir profiter de toutes les occasions qui se présentent à eux."

"Étant donné que les deux derniers budgets, fédéral et provincial, ont restreint les avantages fiscaux des sociétés en commandite et que les années à venir seront orientées vers l'accession à la propriété et non le locatif, rien ne laisse entrevoir une croissance du marché secondaire des parts de sociétés en commandite, estime M. Collette. Et pas de liquidité, pas de stratégie de placement !"

Avantages fiscaux douteux

M. Collette croit par ailleurs qu'il existe plusieurs raisons pour ne pas attacher trop d'importance aux avantages fiscaux reliés aux sociétés en commandite immobilières qui, en principe, constituent des placements à long terme. "Quel investisseur peut être assuré que son taux d'imposition ne baissera pas d'ici une dizaine d'années ? Si cela se produit, l'idée de base qui est de faire payer l'investissement par le gouvernement sous forme de récupération d'impôt ne tient pas plus ou, en tout cas, beaucoup moins", explique-t-il.

La plus-value représente aussi un piège auquel se laissent prendre bien des investisseurs. "Les prévisions de plus-value d'un immeuble détenu par une société en commandite sont basées sur son historique ou celui du marché s'il s'agit d'un immeuble neuf. La notion historique exige beaucoup de prudence en 1986, affirme M. Collette. Elle a été établie sur une période où l'inflation se situait de 10 % à 12 % alors qu'elle sera probablement de 4 % à 5 % pour plusieurs années à venir. Il est loin d'être sûr que les immeubles locatifs s'apprécieront autant au cours des dix prochaines années qu'ils l'ont fait au cours des dix dernières."

De plus, les investisseurs prudents devraient penser que les abris fiscaux ne sont pas des acquis. L'exemption du gain en capital coûte très cher aux gouvernements et rien ne garantit qu'ils la maintiendront plusieurs années encore, a dit M. Collette aux AFFAIRES. "À moins d'être un spéculateur, ce sont des choses qu'il faut prendre en considération quand on fait du placement."

La société en commandite immobilière comporte un autre inconvénient: le risque n'est pas limité à l'investissement. Si une réparation majeure survient, les associés commanditaires devront réinvestir dans le projet, ce qui peut prendre de court quelques-uns d'entre eux. De plus, le contrat de certaines sociétés stipule que les associés sont conjointement et solidairement responsables. Cela signifie que si l'un d'entre eux n'est pas solvable, les autres devront en supporter les conséquences financières, souligne M. Collette.

De plus, il reproche à quelques associés commandités, les promoteurs en général, de n'être pas de bons gestionnaires immobiliers. "Être spécialisés en placement ou promoteurs ne donne pas nécessairement les compétences pour gérer un immeuble de quelques millions de dollars."

Un investisseur qui "aime" l'immobilier mais ne veut pas avoir à s'occuper de gestion immobilière devrait se joindre à des "pro" et acheter des actions de sociétés immobilières inscrites à la bourse telles **Trizec, Cadillac Fairview, Multidev** et autres, croit M. Collette. "Ces gens-là connaissent l'immobilier et possèdent plusieurs immeubles pour répartir le risque. L'investisseur peut alors revendre ses actions du jour au lendemain, s'il le veut. Il ne peut pas profiter de l'avantage fiscal de l'amortissement des immeubles comme dans une société en commandite mais cet avantage n'est qu'un report d'impôt, pas un abri fiscal. Il faut le payer tôt ou tard, de toute manière."

DOMINIQUE FROMENT

BUREAUX À LOUER

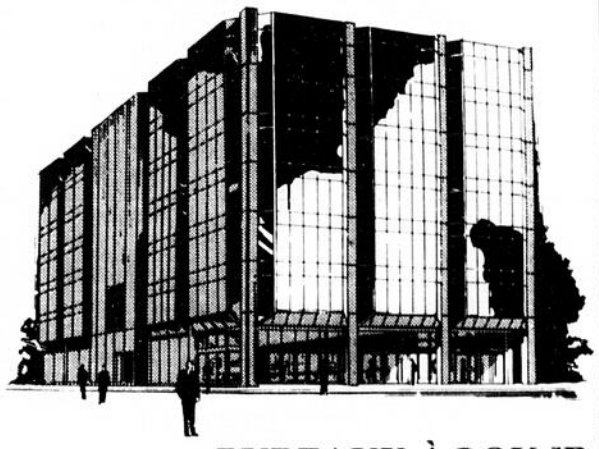
ÉDIFICE RICHELIEU
370 Chemin Chambly
Longueuil
Prix avantageux
2,163 pi.ca.
au rez-de-chaussée
(514) 875-5808

BUREAUX À LOUER
11$ pi. ca.
CLÉ EN MAIN, TOUT COMPRIS
Édifice Le Cherrier, au carrefour des rues Sherbrooke, Cherrier et Parc Lafontaine,
1030 rue Cherrier,
quelques bureaux disponibles de 645 pi. ca. à 1 800 pi. ca.,
édifice moderne, ascenseurs.
PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
Climatisation centrale, chauffage
Consommation d'électricité
Nettoyage de nuit
Stores verticaux
Aménagement et subdivisions selon vos besoins. Finition (tapis, peinture, etc.)
(514) 521-3071

St Joseph et Christophe—Colomb
ESPACE DE BUREAU A SOUS—LOUER
Différentes grandeurs / Idéal pour professionnels
Taux journaliers & mensuels incluant secrétariat
Conseillers SYSGAT Inc.
(514) 271-6565 ou 1-800-361-4603

ATRIUM LAVAL
À LA HAUTEUR DE VOTRE IMAGE
Location de bureaux
• Emplacement exceptionnel

à l'angle des boul. St-Martin et Daniel-Johnson
• Édifice ultramoderne
• Aménagement au goût du locataire
• Occupation été 87
• Stationnement disponible
• Surfaces disponibles: Rez-de-chaussée: 11 890 pi. ca. Étage type: 12 012 pi. ca..
Superficie totale de 95 000 pi. ca.
Renseignements: (514) 878-1573
COURTIERS PROTÉGÉS

LE 1180 DRUMMOND

BUREAUX À LOUER
— coin boul. Dorchester
— voisin du centre Sheraton et de l'édifice du Groupe La Laurentienne
— près métro et autoroutes
— stationnement intérieur
— étage type 9950 pi. ca. Rez-de-chaussée: 2250 pi. ca.
Renseignements: (514) 878-1573
«courtiers protégés»

BUREAUX À LOUER

COMPLEXE RAYCOM
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL



Bureaux et commerces: Bail NET/NET
- Occupation été 1986
- Édifice moderne et luxueux
- Face aux Pyramides
- Accès facile en métro

Michel Chotard, Groupe ImmoCrédit Inc.
(514) 845-2103

BUREAUX À LOUER
Attrayants rez-de-chaussée, 1,500 pi. ca.,
Rue Sherbrooke est,
secteur Parc Lafontaine,
pour groupe de professionnels.
Aménagement selon vos besoins.
(514) 523-6897

ÉDIFICE LA PATRIE
180 est, Ste-Catherine
Bureaux, 1 500 à 30 000 pi.ca., rénovés, près UQAM et métro Berri.
(514) 526-5995

8585 BOUL. ST-LAURENT MONTRÉAL



- Occupation immédiate
- Édifice moderne et luxueux
- Près du métro Crémazie
- Stationnement extérieur
- Aménagement clé en main
- Taux très compétitifs
- Superficie de 1000 à 13000 pi. car.
- Chauffé et air climatisé

Pour Renseignements: (514) 382-6370

PLACE HÉRELLE
AU COEUR DU VIEUX-LONGUEUIL

Espaces à bureaux et commerciaux à louer

Au 550 Chemin Chambly, **PLACE HÉRELLE**, la plus importante place d'affaires du **VIEUX LONGUEUIL** vous offre un cadre de travail à la fois somptueux, moderne et fonctionnel.

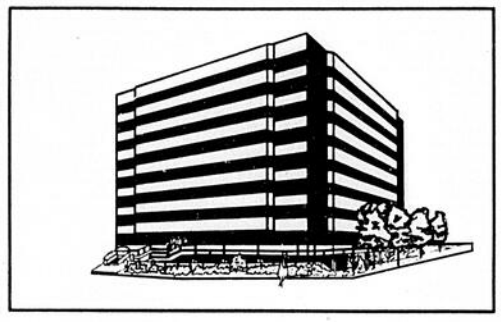
- Espaces à bureaux de **1000** à **25 000** pieds carrés.
- Espaces commerciaux de **2000** à **4800** pieds carrés.

Pour plus de renseignements:
Micheline Bourdua
SOCART LTÉE 514-871-1057



PLACE IBERVILLE QUATRE

PRESTIGIEUX COMPLEXE À BUREAUX
POUR GENS D'AFFAIRES
À SAINTE-FOY



NOUS SOMMES HEUREUX
D'ANNONCER LA MISE EN MARCHÉ
DE LA PHASE IV
DE PLACE IBERVILLE
2954, BOULEVARD LAURIER

8 ÉTAGES
17 500 PI. CA. PAR ÉTAGE
3 ASCENSEURS
SUBDIVISIONS SELON VOS SPÉCIFICATIONS

OCCUPATION EN SEPTEMBRE 1986

POUR INFORMATIONS:

SODÉROC (1983) LIMITÉE 418.871.9600
QUEBEC
LE GROUPE DE BERTIN 418.525.4621

DIVISION COURTAGE IMMOBILIER

PARC INDUSTRIEL LAVAL CHOMEDEY
Bureau à louer,
987 pi. ca.,
2ième étage.
2015 Berlier.
Communiquez au
(514) 336-1745

BUREAUX À SOUS-LOUER
Vieux Montréal,
Écuries Youville,
1,400 pi. ca.
11.26$ le pi.
(514) 288-4320

OUTREMONT
Rue Laurier, entre Hutchison et Querbes, bureaux modernes, climatisés, 200 à 1,200 pi.ca.
(514) 271-1399

ABSOLUMENT IMBATTABLE
8$/ pi. ca. tout inclus,
Rue Sherbrooke est près Parc Lafontaine,
maison rénovée de style,
11 bureaux fermés,
1 633$/mois.
(514) 495-2000

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

PARC IND. BOUCHERVILLE
Bâtisse moderne de prestige sur artère principal, 22' hauteur, 10,000 p.c. surface claire plus 3,700 p.c. bureaux, air climatisé, belle finition, 2 foyers naturels plus salle conférence magnifique, terrain paysagé, stationnement, juste sortie autoroute 20, dix minutes de Mtl. Loyer 3.75$/net/net.
M. Marc
(514) 384-9137

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

LOCAUX À LOUER
Bureaux, entrepôt et magasins.
340 Boul. Labelle, Fabreville
1,000 pi. ca. et plus.
Bureaux pour professionnels, consultants et associations.
Occupation immédiate.

Contactez Clément Hudon
Le jour (514) 622-9801
Le soir (514) 625-5520

LOCAUX À LOUER
Pour boutique de 500 à 7 000 pi.ca., situés dans centre d'achats Place Val Bélair (Banlieue de Québec) site de premier choix, voisin d'un super marché Provigo, mail intérieur.
Conditions avantageuses.
Communiquez avec Monsieur Claude Richer
(514) 668-4710

DISPONIBLE IMMÉDIATEMENT ATELIER MÉCANIQUE
Situé près du Motel Le Transit et Restaurant Marie Antoinette à Ville Mont-St-Hilaire

QUALIFICATIONS:
- Mécanicien d'expérience avec carte type Classe "A" ou équivalent.
- Remorque serait un atout.
- Stabilité financière exigée.
- Montant minime requis.

Prière de faire parvenir toutes les informations au:
287 rue Notre-Dame,
Drummondville, Qué.
J2G 2M2
Sous la rubrique:
Atelier mécanique à louer.

MONTRÉAL
7803 rue St-Denis
1,200 pi. ca. environ.
Rez-de-chaussée et sous-sol.
Idéal pour professionnel.
(514) 622-8321

CENTRE-VILLE HULL
(Parc Industriel Urbain), espace commercial et industriel, 7,000 pi. ca. pour entrepôt, atelier, incluant 1,200 pi. ca. subdivisés en bureaux, chauffage gaz naturel. Occupation immédiate.
M. Hotte
(819) 771-2111
(819) 643-2111

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

MONTRÉAL
7887 St-Laurent
3,000 pi. ca.
Rez-de-chaussée.
1 050$/mois net/net
(514) 277-2822

À LOUER DIVERS

ROSEMONT
5380 Bélanger est, Montréal,
965 pi. ca. plus sous-sol.
Entouré de commerces potentiels.
(514) 671-2439
(514) 376-7843

BROSSARD
Luxueux 5 1/2, bas duplex, 2 chambres, salon, salle à diner, entrée laveuse-sécheuse, tapis mur-à-mur, verticaux, cour privée, stationnement extérieur, chauffé, taxes payées. 650$/mois.
(514) 445-4788
(514) 676-5530

VIEUX QUÉBEC
À louer, très beaux logements, entièrement rénovés,
1½ rue Ste-Ursule,
3½ - 4½ rue St-Louis,
4½ rue Des Jardins.
(418) 628-9749
(418) 694-0297

CO-PROPRIÉTÉ

CHALEUREUX ET EXCEPTIONNEL
Fort de la Montagne, centre-ville, 5½, 14ième étage, 2 balcons, vue unique, sécurité 24 heures, 2 espaces de stationnement, chic et confortable, meublé, décoré. Libre immédiatement. 579 000 $.
(514) 843-6024

TERRAINS

ATTENTION PROMOTEURS!
St-Jovite, entrée de la municipalité, nouvelle route 117, environ 600 000 pi. ca. Idéal pour centre commercial. Peut être vendu en entier ou possibilité de morcellement.
Inf.: Jacques Vaillancourt.
(819) 425-3751
(819) 425-2809 rés.

BROSSARD
8 lots, section R, bord de l'eau, zonage résidentiel uni-familial avec services. Taxes d'aqueduc, d'égouts et pluviale déjà payées, rue asphaltée, piste cyclable, secteur en plein expansion.
Prix: 5.85$/p.c.
Le jour
(514) 656-9212
Le soir
(514) 461-1799

PIEDMONT
25,000 pi. ca., façade sur le Lac Montaubois 140', entourage très chic.
Prix de sacrifice: 80¢ le pi. (prix ferme).
Le jour
(514) 323-7974
Le soir
(514) 563-3266

LAC MEMPHREMAGOG,
Terrain 106 acres, divisé en lots., zoné blanc avec 3 000 pi. façade sur lac dans Fitch Bay. Bon prix.
Donald Gaudreau (agent)
(819) 563-2108
Royal Lepage courtier
(819) 563-9834

Vous avez pignon sur rue?
Laissez-le savoir.
Publiez votre carte d'affaires dans le journal
LES AFFAIRES
514-842-6491

BÂTISSES COMMERCIALES À VENDRE

À VENDRE OU À LOUER

MULTI-ENTREPÔTS BERNIÈRES INC.

BÂTISSE : 100,000 pi²
TERRAIN : 1,276,800 pi²
HAUTEUR : 22' à 23'

Information : Richard Grondin
1201, chemin Industriel
Bernières
(418) 831-5422

BROSSARD
Bâtisse commerciale, revenu au 2ième étage couvrant déjà les dépenses rez-de-chaussée.
Libre à l'acheteur.
Près du Mail Champlain.
Réjean ou Lise
(514) 672-6450
MONTREAL TRUST COURTIER

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRES ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste.
LES AFFAIRES
514-842-6491

BÂTISSES INDUSTRIELLES À VENDRE

USINE À VENDRE
250 rue Lord, Napierville

Superficie bâtisse: 35 800 pi. ca.
Superficie terrain: 297 300 pi. ca.
Hauteur bâtisse: 16'8".
Structure en acier.
Ponts roulants
Entrée électrique 600 amps. — 525 volts.

Renseignements: Léon Drouin
(418) 228-8031

GRANBY



Superbe bâtisse industrielle de plus de 12,000 pi. ca., construction supérieure, climatisée, plusieurs bureaux, terrain de 98,000 pi. ca. Nombreux extra.
450 000 $
Roger Mondoux
(514) 534-3103
Sans frais 1-552-1391
Royal Lepage courtier



ST-NARCISSE
Cté Champlain,
près autoroute 40,
À LOUER OU À VENDRE, bâtisse industrielle 80,000 pi. ca., structure d'acier, plancher béton, hauteur libre 15 pieds, gicleurs partout.
1 00$/net/net le pi. ca.
Vente: 430 000$.
Occupation immédiate.
André Brouillette
1-800-361-8946

GRONDINES
COMTÉ PORTNEUF
Bâtisse 16 844 pi. ca.,
terrain 308 600 pi. ca.
À vender ou à louer.
Informations:
(418) 681-0575

ROYAL LEPAGE

ESPACES INDUSTRIELS DISPONIBLES

QUÉBEC - LIMOILOU
À VENDRE
5,500 pi. ca. de bâtisse. 7,200 pi. ca. de terrain. 4 portes au niveau du camion. 400 pi. ca. de bureaux. 12' de hauteur.

ROSEMONT
À VENDRE
20 000 pi. ca. 500 pi. ca. de bureaux, comprenant 1 triplex. 12' de hauteur. Gicleurs. Le tout pour 18,00$ le pied carré. Exclusif.

INFORMATION:
Paul Vincent
(514) 842-5011
DIVISION INDUSTRIELLE

Services immobiliers
Royal LePage Ltée. courtier

FERMES

TRUST GENERAL

STE-ANGÈLE
Fermette, cottage 24 x 38, 89 arpents: érablière 42 arpents, culture pins 29 arpents, culture 18 arpents. Bâtiment. Lac artificiel. Plus chalet. 99 900$
J. LACHANCE
(514) 460-2610

PROPRIÉTÉS À REVENUS

RE/MAX — MLS de l'immobilier



LAVAL, DUVERNAY
80 logements, électricité locataires, immeuble de qualité, (ascenseur, intercom), stationnement intérieur, site exceptionnel, locataires de choix, excellent rendement.
Comptant: 500 000$.
Paul Gagné
(514) 661-6810
RE/MAX Immo-Contact ctr.

COMPLEXE IMMOBILIER
19 bâtisses de 12 logements
classe 31
WEST ISLAND
Grand Montréal

Seules les offres d'achat sous pli cachetées et présentées par l'entremise d'un courtier en immeubles dûment qualifié, seront reçues jusqu'au 16 juin 1986 à 16h00 par dépôt à l'adresse suivante:

100821 Canada Inc.
Casier Postal 417,
Succursale Longueuil,
Longueuil, Qué. J4K 5E6

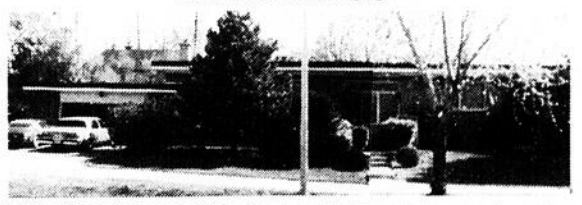
Un document contenant les conditions de cette invitation à présenter des offres d'achat ainsi que de l'information générale sur le complexe peut être obtenu sur demande au no. de tél.
514-646-9461
du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00.
Cette invitation n'engage pas les propriétaires à accepter quelque offre d'achat que ce soit.

SHERBROOKE
Complexe d'habitations, 4 unités pour 144 logements, très beau site, Corvée Habitation.
Pour information,
(819) 564-5111
Courtiers Affiliés Imm.
J. Denis Moreau Inc.

LONGUEUIL,
70 logements, revenus: 335 000 $.
L'ASSOMPTION,
revenus: 35 520 $, 4 -5 1/2, 4 x 4 1/2, 273 000 $., électrique locataires, const. 84.
RUE DANDURAND,
Mtl, 6 -4 1/2, 135 000 $.
Imm. Grand Prix
(514) 581-0465

RÉSIDENCES

STE-DOROTHÉE
1105 BOUL. MAROIS



6 kilomètres de la route 13, près du golf Islesmere, luxueux bungalow pierre et brique 95 x 31, droit de passage à la rivière, possibilité d'amarrer un bateau, salon-salle à manger 26 x 14 avec foyer marbre mur-à-mur, cuisine-dinette 28 x 14 avec foyer brique, porte patio thermos, four encastré auto-nettoyant, poêle Jenn-Air, grande salle de bains, 3 grandes chambres-à-coucher, sous-sol fini en chêne massif incluant salles de billard, de lecture, bibliothèque, bar, salle de jeux, 2 chambres-à-coucher, salle de toilette avec douche ainsi qu'une superbe salle de bains ulta-moderne 14 x 14 incluant bain tourbillon, bain de vapeur, bidet, etc. Garde-robes de cèdre, très grand garage chauffé 26 x 31, aspirateur central, piscine creusée chauffée 48 x 20, pation terrazo 15 x 14 toit en fibre de verre, terrain paysagé par professionnels.
À l'état de neuf.
260 000$
(514) 689-2622

BROMONT



Résidence de prestige, décor luxueux, 4 c.c., planchers bois franc, bain romain, sauna, garage double, sur 22 acres paysagés (zoné blanc), bungalow pour jardinier.
250 000 $
Roger Mondoux
(514) 534-3103
Sans frais 1-552-1391
Royal LePage courtier



CHÂTEAUGUAY
À vendre ou à louer, luxueux cottage de pierre, sous-sol et grande salle vitrée, garage double avec appartement adjacent. Vaste terrain paysagé, bord de l'eau. Valeur de plus de 200 000 $.
(514) 692-2952

RÉSIDENCES

MONTEBELLO
Super propriété près du Chateau Montebello, golf et marina, 40,404 p.c., construction supérieure et unique, 10 pièces, 3 s.b., 2 salles eau, garage double, pavé uni. Faut vendre.
A. Brunelle
(514) 645-8845
Re/Max de la Pointe Inc.

FABREVILLE
Luxueux split level 7 1/2 pièces, garage, piscine, arrangement paysagistes. 1 mille autoroute 13.
85 000$
(514) 627-1304

COMTÉ CHARLEVOIX
Pointe au Pic, maison victorienne 15 pièces, 3 foyers, cuisine et 3 1/2 salles bains rénovées, face au fleuve. Possibilité d'auberge.
155 000 $
(418) 665-6633

ST-BRUNO

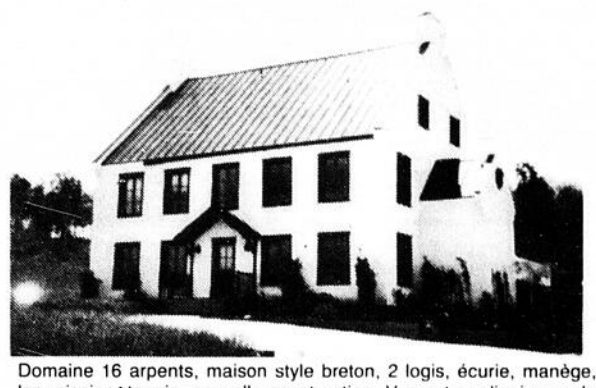


Secteur prestigieux, canadienne en pierre, finition par un ébéniste, construction supérieure.
179 000$
Hélène Langlois
(514) 653-2496
(514) 653-6648
MONTREAL TRUST COURTIER

BROSSARD
Luxueux split 8 pièces, 2 1/2 salles bains, superbe piscine creusée, terrain 6,776 pi. ca., secteur recherché.
Vente privée.
155 000$ par évaluateur professionnel.
(514) 672-7092

DOMAINES

MAGOG
CHEMIN GEORGEVILLE



Domaine 16 arpents, maison style breton, 2 logis, écurie, manège, lac, piscine, tennis, nouvelle construction. Vue extraordinaire sur le lac Memphrémagog et les montagnes. Lieu paisible et grande qualité de vie. Prix: 390 000 $, pour vente rapide. Documentation disponible. Bienvenue aux courtiers avec acheteur.
Visite sur rendez-vous.
BUREAU (514) 445-2332
SAMEDI (819) 843-9709

SUPER DOMAINE PRIVÉ
Unique par sa grandeur et sa beauté, partiellement aménagé, plus de 1,200 acres (ou) près de 52,000,000 pi. ca., semi-boisé et arpenté, incluant lacs privés et rivière à truites, ainsi qu'un chalet suisse. Situé à 90 milles de Montréal au coeur des Laurentides. Voisin immédiat de: pentes de ski, village, aéroport et hydro-aéroport, et grand Lac Taureau. Accessible en auto par chemin public. Idéal pour: développement, golf, complexe hôtellier, camping, centre de ski, pisciculture, ranch d'élevage, investissement (ou) super club sportif privé (incluant chasse et pêche. Peut être vendu dans un tout ou en parties.
Prix demandé: 255 000$.
Comptant demandé: 110 000$.
Toute offre raisonnable sera prise en considération (Sans intermédiaire)
(514) 668-6960

TRUST GENERAL

À 30 MINUTES DE MONTRÉAL
Près du Mont St-Grégoire, bungalow "Viceroy" 1977, 28 x 72 pi. 3 c.c., 3 s. bains, cuisine moderne, foyer, construction en 2 x 6. Garage 20 x 20. patio en bois traité. 2 entrées cour. Terrain 200 x 614 pi., clôturé, paysagé. Écurie 4 stalles - 1982 - 20 x 30. 400 ampères.
J. Lachance
(514) 460-2610 ou
(514) 462-1880

ST-JÉRÔME
Domaine domiciliaire de 115 terrains dont 40 cadastrés.
Demandez Jacques
(514) 277-2707

Le Permanent
Courtage immobilier · Prêts hypothécaires
CANADA TRUST courtier



PIERREFONDS
Manoir sur domaine de 144 000 pi. ca., unique, bord de l'eau, à côté parc, C.U.M.
Demande 750 000$.
LUCIEN RAYMOND
(514) 620-6530

CHALETS

Le Permanent
Courtage immobilier · Prêts hypothécaires
CANADA TRUST courtier

ST-SAUVEUR
Magnifique cottage toit cathédrale, foyer.
Terrain boisé 58,000 pi. ca.
Très bien situé.

VAL ST-COME
Maison de campagne, tout meublée.
Cottage A-1 condition.
Terrain 5 acres.
Foyer, pêche, ski.
55 000$
E. CORNEAU
(514) 744-1454

CHALETS

ST-PIE DE GUIRE
(Près Drummondville), chalet très propre, terrain 32 000 pi. ca., sur le bord de la rivière St-François, endroit paisible. Prendrais roulotte ou maison mobile en échange.
(819) 477-3131
(819) 477-3203
Martin Ouellet

Bombardier lance son tracteur MPV-20 en Ontario

■ La firme québécoise **Bombardier** a lancé en mai son tracteur multi-usages MPV-20 en Ontario et dans le centre-est des États-Unis. Depuis janvier dernier, ce "tracteur repensé" était disponible au Québec chez les concessionnaires de motoneiges **Ski-Doo** et de motocyclettes **Can-Am**, et dans le nord-est des États-Unis.

L'intérêt suscité par ce nouveau type de véhicule utilitaire est tellement grand que la compagnie a déjà reçu plus de 5 000 demandes d'information de la part des magazines spécialisés qui en font la publicité. Le magazine américain "New Equipment Digest" pourrait même proclamer le MPV-20 nouveauté de l'année 1986.

De conception japonaise, le petit tracteur peut offrir une foule d'options et d'équipements fabriqués en Amérique du Nord. À l'avant, il peut faire fonctionner une tondeuse, une souffleuse à neige, une lame de charrue et un chargeur. À l'arrière, on peut y monter sur une prise de force livrée en équipement standard une charrue agricole à soc, une tondeuse, une souffleuse, un rétrocaveur, un rotoculteur, une charrue à disques et une gratte réversible.

Le prix de base du MPV-20 s'élève à 11 000 $ environ et on peut y ajouter jusqu'à 20 000 $ d'équipement, incluant un arceau de sécurité et une cabine.

Équipé d'un moteur diesel **Toyosha** de trois cylindres et 1004 cc à quatre cycles refroidi par liquide, le MPV-20 développe une puissance brute de 20 cv et 2 600 tour-minute. C'est un véhicule destiné aussi bien aux agriculteurs qu'aux responsables de terrains de golf, cimetières, terrains de jeu, camping et constructeurs de toutes sortes spécialisés en aménagement paysager.

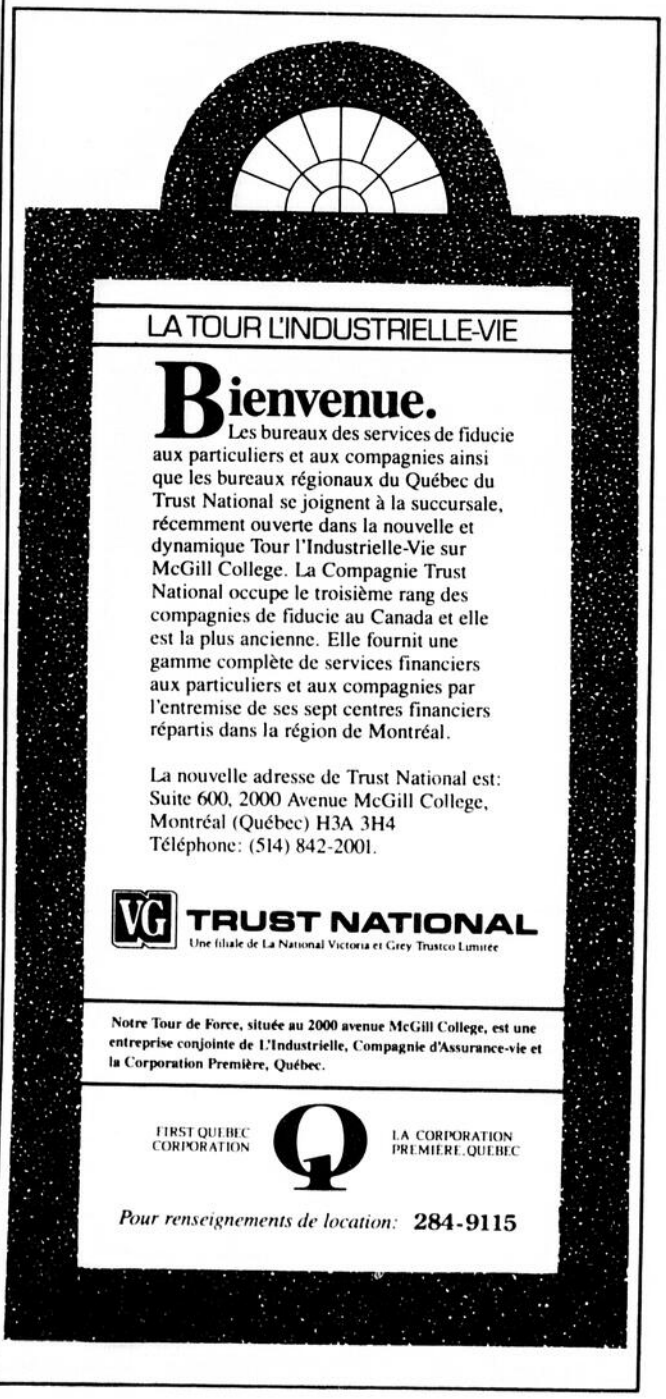
Les concessionnaires bénéficient d'un programme complet de support comprenant le financement sans intérêt sur une période donnée, un programme de démonstration et des escomptes pour les institutions et les villes.

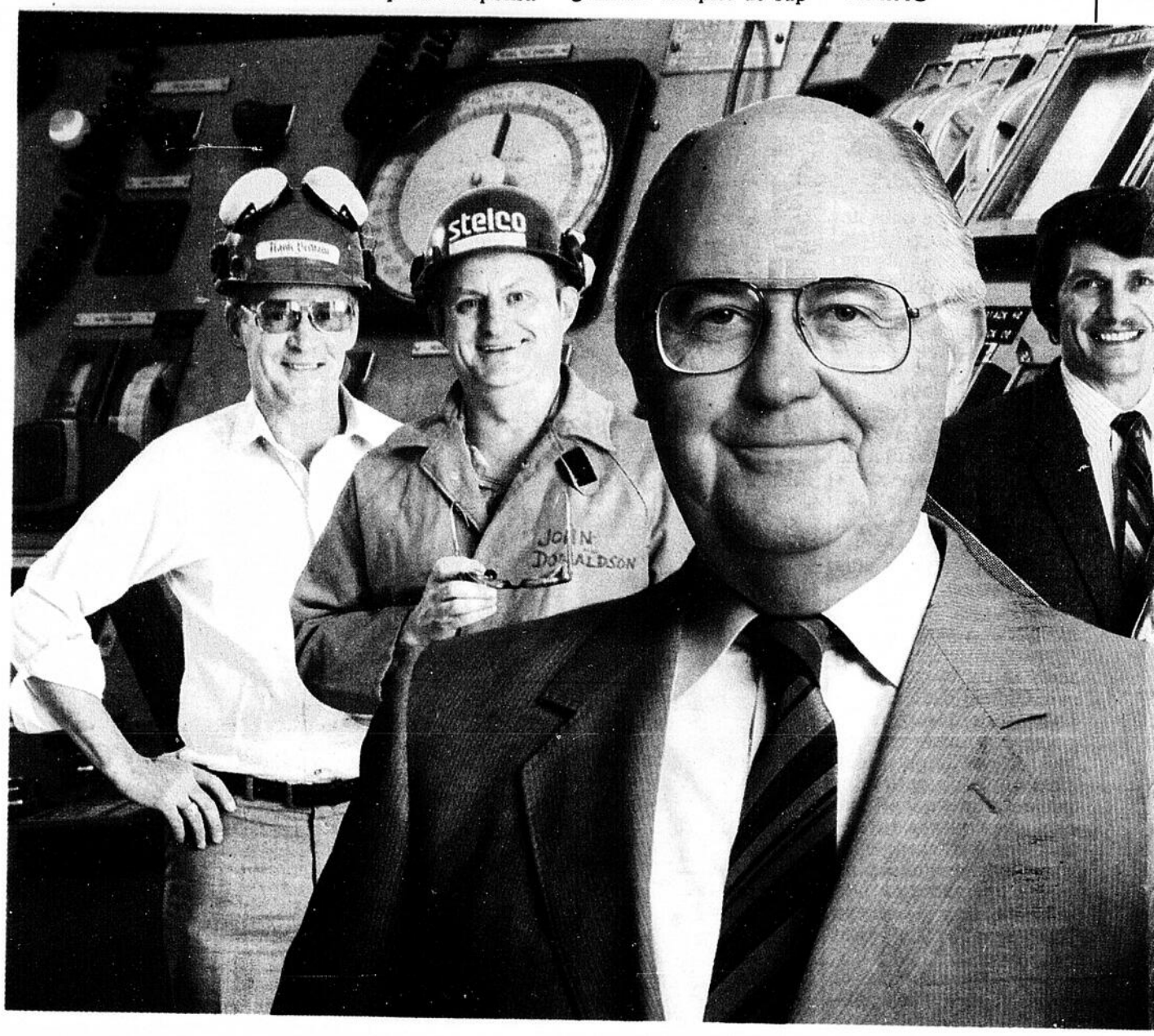
Bombardier a l'exclusivité du produit en Amérique du Nord. Tout le territoire devrait être couvert sur une période allant de douze à dix-huit mois.

ANDRÉ HAINS



Le tracteur MPV-20 de Bombardier.





M. John D. Allan, chef de la direction

À la Stelco, le travail d'équipe naissance à une nouvelle gé

«Jamais auparavant l'industrie manufacturière n'a-t-elle exigé autant du matériau qu'est l'acier. Haute résistance, formabilité améliorée, uniformité sans pareille, durabilité, diversité et polyvalence. Le tout se résume en un qualificatif : qualité à toute épreuve.

«Notre principal objectif : la qualité
À la Stelco, notre engagement est d'accorder à la qualité notre plus grande priorité. Nous nous y employons à l'aide de techniques modernes comme le contrôle statistique de la fabrication. Au cours de l'année dernière, plus de 1 500 de nos employés ont reçu une formation aux techniques du CSF, outil de travail puissant dont l'usage s'étend de plus en plus à tous les secteurs d'activités de la Société.

«Compétences et travail d'équipe : une combinaison gagnante
La Stelco compte parmi ses effectifs certaines des plus grandes compétences de l'industrie sidérurgique. Ces personnes travaillent aux services du marketing, de la recherche et du développement, de l'ingénierie, de la métallurgie et de l'exploitation. Ils associent leurs connaissances en matière de sidérurgie aux technologies les plus modernes dans le but de fabriquer et d'offrir à nos clients, sur une base constante, des produits de haute qualité.

«À la fine pointe du progrès
Pour maintenir sa position de chef de file dans l'industrie, des équipes de planification stratégique de la Stelco parcourent le monde en quête des plus récents développements sidérurgique. Les meilleures innovations techniques sont retenues, améliorées, puis incorporées aux procédés de production de l'entreprise.

Le service de recherche de l'entreprise a réalisé des innovations considérées comme d'importants progrès en matière de technologie sidérurgique. Elles sont maintenant

Québec modifie son programme de subventions des CDE

■ Le gouvernement québécois a décidé de modifier son programme de subventions des commissiariats industriels et des corporations de développement économique (CDE). Les subventions actuelles de 4,1 M$ seront amputées de quelque 300 000 $, qui seront distribués à de nouvelles CDE en voie de formation.

Sept municipalités verront leur subvention réduite, soit Chicoutimi, Alma et Jonquière, puis Sherbrooke, Boucherville, St-Léonard et Trois-Rivières, qui verront ramener de 60 000 $ à 35 000 $ le montant maximum de subvention qu'elles recevaient auparavant.

D'autres régions comme Sorel-Tracy qui pouvaient dépasser le plafond de 50 000 $ parce qu'elles comptaient plusieurs petites et moyennes entreprises manufacturières sur leur territoire, devront maintenant se contenter du plafond de 50 000 $.

''Ce qui est dommage dans ces coupures, a confié aux AFFAIRES le président de l'**Association des commissaires industriels du Québec** (ACIQ), M. **Guy Champagne** de la firme de génie-conseil **SBCS**, de Sherbrooke, c'est que de jeunes CDE n'ont pas eu le temps de convaincre leurs administrateurs locaux de l'utilité de leur rôle et qu'elles risquent d'avoir des difficultés à trouver tout leur financement nécessaire de sources locales.''

D'autre part, de nouvelles CDE vont se former en réduisant la taille et la force de CDE existantes. Dans les Bois Francs, par exemple, Plessisville et Victoriaville ne font pas partie de la même MRC (municipalité régionale de comté); si Plessisville forme sa propre CDE en se fondant sur les limites territoriales de sa MRC, Victoriaville va perdre d'importantes ressources financières.

L'ACIQ n'a pas été consultée sur la formation nouvelles CDE, rappelle M. Champagne, et ses membres s'interrogent sur la pertinence de former des CDE sur la base territoriale des MRC.

La subvention gouvernementale de soutien aux CDE n'a pas la même importance pour toutes les corporations, convient cependant M. Champagne: les grandes villes comme Laval peuvent très bien se passer de cette subvention; d'autres corporations particulièrement dynamiques comme celle de Sherbrooke ne vont pas mourir de faim parce qu'elles perdent 25 000 $ de subvention.

''Mais dans le cas de petites CDE qui n'ont que de petits budgets et dans le cas des nouvelles CDE qui viennent de démarrer, la subvention est importante.''

D'autant plus, ajoute-t-il, qu'une nouvelle menace commence à pointer en provenance d'Ottawa, avec le projet de Mme **Flora Macdonald** de créer des **Centres d'aide aux initiatives locales,** généreusement pourvus de fonds de démarrage: 100 000 $ pour la formation du centre, 150 000 $ pour effectuer des études, et 250 000 $ pour lancer de nouveaux projets.

Il y aura peut-être seulement trois ou quatre centres de ce genre au Québec, estime M. Champagne, car les conditions d'admissibilité sont rigoureuses: région monoindustrielle, taux élevé de chômage, projet de diversification industrielle, etc.

''Mais la disponibilité des fonds fédéraux risque de tuer l'initiative locale en incitant les élus municipaux à se fier à cette nouvelle source de financement.''

ANDRÉ HAINS



pe et la technologie ont donné énération d'aciers de qualité.

adoptées par d'autres grandes sidérurgies partout dans le monde. Citons, à titre d'exemple, la bobineuse à chaud, l'un des principaux progrès du domaine du laminage à chaud de bandes depuis 50 ans.

«Installations modernes
Au cours des 7 dernières années, la Société a investi plus de 1 000 000 000 $ dans des moyens visant à mieux répondre aux besoins de sa clientèle. Des installations ultramodernes nous aident à créer une nouvelle génération d'aciers à haute performance.

À mesure que nous approchons de l'an 2000, l'objectif et l'orientation de la Stelco sont sans ambages : consacrer sa réputation de chef de file en matière d'acier de qualité et de service. Les employés de la Stelco en sont les principaux artisans, appuyés par une technologie axée sur l'avenir. Nos clients et leurs produits en sont les bénéficiaires.»

Dans l'ordre habituel :

Frank Brittain, lamineur, laminoir à chaud pour bandes, usine Hilton (Hamilton)/John Donaldson, métallurgiste de contrôle, aciérie, usine Lac Érié/ Reg Patrie, surveillant, ingénierie mécanique, aciérie Edmonton/Mario Morin, 1er couleur, aciérie, usine McMaster, Contrecoeur (Québec)/Maureen Daley-Krar, représentante, service à la clientèle, Stelpipe (Welland)/Peter Bell, tréfileur, usine Parkdale (Hamilton)/Craig Hagopian, directeur, assurance de la qualité, usine Swansea, Toronto.

Arrière-plan : section du centre d'exploitation informatisé de l'atelier des convertisseurs basiques à oxygène, usine Lac Érié.

stelco

Travail d'équipe et technologie — gage de produits de qualité

8601143

Aux détenteurs de REÉR âgés de 60 à 71 ans...

FERR et RENTES:

La différence s'est encore creusée!

Depuis toujours, les fonds enregistrés de revenu de retraite offrent un meilleur contrôle et une meilleure souplesse que les rentes ... avec en plus les possibilités de croissance du capital.

Mais avec le dernier budget fédéral, la différence en faveur d'un FERR de l'Industrial Group of Funds s'est encore creusée.

C'est toujours vous qui choisissez les placements ... c'est toujours vous qui organisez la planification successorale ... et c'est toujours vous qui gardez le droit de transfert à tout moment. Mais maintenant, vous pouvez tirer chaque année le revenu que vous voulez (au-delà des minimums annuels prévus pour tous les régimes dont vous disposez) ... et vous n'avez plus besoin d'attendre à l'année suivant la souscription pour commencer à en tirer des versements.

Votre choix est donc aujourd'hui simplifié : préférez-vous le contrôle, la souplesse et les possibilités de croissance? Ou une rente?

Avant de prendre votre décision, renvoyez le coupon ci-dessous pour obtenir tous les détails.

The Industrial Group of Funds

☐ Veuillez m'envoyer un exemplaire de votre livret comparant les avantages des rentes à ceux des fonds enregistrés de revenu de retraite.

NOM

RUE VILLE

PROV. CODE POSTAL TÉLÉPHONE (Domicile) (Affaires)

D.P.M. Groupe de Planification Financière

D. Martin
2020 Université, suite 1035
Montréal, Québec
H3A 2A5
Tél.: 843-4251

P. Danis
171 Jolicoeur
Hull, Québec
J8Z 1E1
Tél.: 770-9209

Le projet de réforme fiscale est déposé

Les États-Unis : un paradis fiscal depuis peu !

Depuis peu, le comité spécial du Sénat américain chargé d'étudier le projet de réforme fiscale proposé par l'administration **Reagan** a déposé son rapport au Sénat. Ce rapport vise à modifier de façon substantielle le régime fiscal américain applicable pour toutes les personnes considérées résidentes fiscales des États-Unis ou non.

Il y a plus de deux ans maintenant, l'administration Reagan n'avait pu passer à la hâte son budget qui visait essentiellement à réduire le déficit américain.

Voilà qu'après avoir franchi l'étape difficile de la Chambre des représentants, le projet initial semble recevoir l'acceptation, avec certaines modifications, du Sénat américain.

À la lecture du tableau ci-contre, deux conclusions peuvent être retenues pour un individu résidant au Canada :

1) Les taux d'impôts prévus aux États-Unis sont nettement inférieurs à ceux établis au Canada par les gouvernements fédéral et provinciaux;

2) La fiscalité américaine fait en sorte qu'il est avantageux d'établir résidence aux États-Unis tout en sachant qu'il existe des droits successoraux dans certaines circonstances de décès.

D'après une récente étude effectuée aux États-Unis, 80 % des individus pourraient se situer au taux minimum d'impôt de 15 % au cours des prochaines années.

Parmi les pays industrialisés, les États-Unis représente un genre de paradis fiscal pour les individus. Plusieurs canadiens pourraient considérer les États-Unis comme étant l'endroit où l'on peut réduire de façon substantielle la charge d'impôt et ce même si la notion de paradis fiscal au sens strict du terme signifie plutôt l'absence complète d'impôt.

Sachant de plus qu'il est possible pour un individu aux États-Unis de déduire le montant d'intérêts payé au cours d'une année relativement à une résidence personnelle (contrairement au Canada), ceci pourrait inciter un Canadien à déménager en territoire américain. La prudence s'impose cependant.

En effet, même si les taux d'impôt pour les individus sont très élevés au Québec, (maximum de 59,5 %), il n'en demeure pas moins qu'il n'y existe aucun droit de succession. Cependant, pour 1986, une exemption du premier 500 000 $ US de la valeur imposable est prévue par le code des impôts américains. Il est bon de noter que cette exemption ne vaut que pour les personnes domiciliées ou citoyennes des États-Unis. Certains États américains prélèvent également des droits successoraux.

Lors d'un transfert du Canada aux États-Unis, il faut de plus évaluer les conséquences fiscales canadiennes résultant de la perte du statut de résident fiscal du Canada.

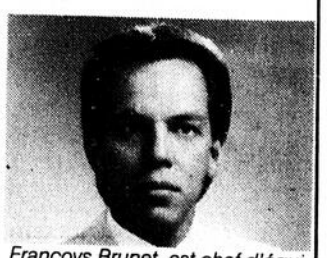
Enfin, l'individu doit s'assurer avant le transfert d'être en règle avec le service d'immigration américain (ce qui n'est pas toujours chose facile).

Malgré ces quelques réserves, il est possible de planifier le transfert d'un individu aux États-Unis pour tirer un avantage certain de cette réforme fiscale américaine.

POINTS SAILLANTS DU PROJET DE RÉFORME DE LA FISCALITÉ AMÉRICAINE POUR LES INDIVIDUS

	Loi actuelle	Projet
Taux d'impôt	- Taux progressifs - Maximum 50 % atteint au niveau de revenu imposable de 81 800 $ US pour pour un célibataire	Deux taux: - 15 %: revenu imposable de 0-17 599 $ US - 27 %: pour un revenu imposable excédant 17 599 $ US - Peut être supérieur dans certains cas
Déduction fiscale Impôt d'état	1 080 $ US Déductible au niveau fédéral	2 000 $ US Déductible sauf exceptions
Gain en capital	Imposé à un taux maximum de 20 %	Imposé à un taux maximum de 27 %
Intérêts sur hypothèque de résidence personnelle	Entièrement déductible	Aucun changement
Dépense d'intérêts pour gagner un revenu d'investissement	Déduction maximale égale au revenu net d'investissement plus 5 000 $ US	Abolition de la limite de 5 000 $ US
Contribution à un régime de retraite (IRA)	2 000 $ US (maximum)	Aucun changement à l'exception de la personne qui est admissible au plan de pension de la compagnie
Taxe de vente	Entièrement déductible	Non déductible
Droits successoraux	Taux progressifs Exemption du premier 500 000 $ US de valeur imposable	Aucun changement

FRANÇOYS BRUNET



Françoys Brunet, est chef d'équipe en fiscalité internationale chez Samson Bélair.

Que feriez-vous sans votre Carte d'appel?





Vous pourriez peut-être vous retrouver dans des situations embarrassantes. Mais avec votre Carte d'appel[MC] de Bell Canada, vous n'êtes jamais pris au dépourvu.

Vous n'êtes jamais à court de monnaie pour effectuer un interurbain, car votre appel est automatiquement porté à votre numéro de carte.

Vous n'êtes jamais gêné d'appeler un client à frais virés, car, avec la Carte d'appel, vous n'appelez plus à frais virés: vous faites tout simplement facturer l'appel à votre numéro de carte.

Vous n'êtes jamais mêlé dans vos dépenses d'interurbain, car les frais de tous vos appels apparaissent sur un seul et même compte. Avec votre Carte d'appel de Bell, l'efficacité de l'interurbain suit vos déplacements.

L'efficacité passe par Bell

Membre du réseau national Telecom Canada **Bell**

Télésystème National: une ascension fulgurante grâce à 22 acquisitions

■ D'une entreprise régionale dont le chiffre d'affaires était de 187 000 $ en 1979, **Charles Sirois** a fait de **Télésystème National** la plus importante entreprise de radiocommunication, d'interconnection et de téléavertisseurs au Canada, avec un chiffre d'affaires anticipé de 60 M$ cette année. Pas surprenant donc que la **Jeune chambre de commerce de Montréal** ait fait de ce pdg de 32 ans son "Jeune entrepreneur de l'année" pour 1986.

Charles Sirois est parvenu à sa position de force actuelle grâce à une stratégie d'acquisitions, 22 au dernier compte, dont les plus récentes sont **Medicall** et **Dist-A-Com,** deux entreprises concurrentes de Vancouver, ainsi que la compagnie albertaine **Tridon,** les trois acquises pour environ 10 M$.

Son coup de maître cependant fut réalisé à la veille de Noël en 1985. "La compagnie américaine **I.U. International Holding,** explique-t-il, nous a alors avisé qu'elle acceptait notre offre pour l'acquisition de tous les actifs de leur filiale canadienne **TAS Pagette.** Cette transaction a été réalisée avec l'aide de la **Banque Nationale** qui, en plus de financer le projet, obtenait 9,9 % des actions de Télésystème National". M. Sirois souligne que son entreprise a réalisé cette acquisition de près de 30 M$ devant des concurrents aussi importants que les **Entreprises Bell Canada, Maclean-Hunter** et **Motorola.**

Le 31 janvier dernier, TAS Pagette devenait **National Pagette inc.;** la nouvelle entreprise comprend également les actifs de **Colcom, Pagebec** et **Setelco,** acquis de la compagnie-mère Télésystème National.

M. Sirois a d'ailleurs confié aux AFFAIRES que National Pagette fera, vers la mi-septembre, une émission d'actions qui sera probablement admissible à une déduction de 75 % dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec (REAQ).

Une ascension fulgurante

Sorti de l'Université Laval en 1979 avec une maîtrise en finance, Charles Sirois devient directeur général de Setelco inc., de Chicoutimi, une entreprise fondée par son père et qui exploite un réseau de téléavertisseurs au Saguenay/Lac St-Jean. De cette époque, il dira: "C'est à ce moment que j'ai réalisé l'énorme potentiel de l'industrie de la radiocommunication au Québec et au Canada. Ce n'était pas encore une industrie organisée, mais une foule de petites entreprises régionales, dispersées ça et là sur le territoire.



Photo: Pierre Trahan

À 32 ans, Charles Sirois gère une entreprise qui compte 1 100 employés et dont le chiffre d'affaires atteint 60 M$.

"Parallèlement, il y avait de gros noms tels **Motorola, General Electric, TAS Pagette,** qui contrôlaient véritablement le marché et n'avaient aucun intérêt à voir se créer une autre force. D'où mon idée, fort simple, de rassembler les petites entreprises et d'en faire une entreprise de force équivalente aux "majors" en place", a déclaré aux AFFAIRES, M. Charles Sirois.

Les premiers pas

Après avoir racheté Setelco de son père, il entreprit le premier volet de son plan de développement. C'est ainsi qu'en février 1980, il réussit à convaincre la **Banque Nationale** de lui prêter 1 M$ pour l'acquisition de **Québec Électron Service inc.** et de Pagebec inc., deux entreprises de Québec en télécommunications, propriétés de M. **Robert Grimbert.** En 1982, Québec Électron acquit à son tour les actifs de **LDB Communication ltée,** une entreprise fondée en 1979 par trois des meilleurs techniciens de Québec Électron.

En mars 1982, Charles Sirois achèta la compagnie **Télévox systems** inc. de Québec. "Peu de temps après, nous avons acquis **Autovox inc.,** le principal concurrent de Télévox depuis 1960. Nous contrôlions alors la plus grande partie du marché de Québec", a affirmé M. Sirois. Le 1er janvier 1984, "à la grande satisfaction de mes banquiers," a déclaré Charles Sirois, quatre entreprises du secteur des télécommunications, soit Setelco, Québec Électron, Pagebec et Télévox, sont regroupées dans Télésystème National afin de rationaliser les activités du groupe." Télésystème National ltée se situe alors parmi les plus importantes sociétés actives au Québec dans les domaines de l'intercommunication, de la radiocommunication et du téléavertiseur", de dire M. Sirois.

Caisse de dépôt

Avec l'aide de son conseiller financier, M. **Jean Hudon,** de **Raymond Chabot, Martin Paré** (RCMP), Charles Sirois se mit à la recherche, au début de 1984, d'un partenaire financier capable de suivre le rythme de croissance de l'entreprise, tout en lui donnant une plus grande crédibilité. Le 22 mai 1984, la **Caisse de dépôt et placement** du Québec investit de 2 M$ dans Télésystème National.

De septembre 1984 à janvier 1985, l'entreprise réalise une série d'acquisitions dans le corridor Montréal-Trois-Rivières-Québec. Ce fut d'abord Colcom Télésystème, inc. de Montréal, en septembre 1984, qui exploitait un réseau de téléavertisseurs couvrant un rayon de plus de 160 km autour de Montréal. En janvier 1985, M. Sirois acquit la totalité des actifs de **Téléonde inc.** de Québec, un compétiteur de Québec Electron, et de 60 % de **Messageair inc.,** une entreprise de Trois-Rivières qui gère un service téléphonique et un réseau de téléavertisseurs dans la région de Trois-Rivières.

"L'achat de Téléonde nous a permis de consolider notre clientèle de Québec, de s'adjoindre les services d'un dirigeant d'expérience en la personne de M. **Claude Guay,** ex-président de Téléonde". En janvier également, Colcom acquit les **Services de radio M.R.M. ltée,** de Montréal, qui est considéré comme le plus gros locateur d'équipement de radiocommunication de la métropole.

Ayant alors besoin de capitaux nouveaux pour financer la croissance rapide de ses entreprises, M. Sirois réussit en 1985 à convaincre la compagnie d'assurances **L'Industrielle,** le **Groupe Expéditex** (camionnage) et un groupe de gens d'affaires d'investir dans le capital-actions de Télésystème National. Puis, ce fut l'acquisition de TAS-Pagette, qui a fait de Télésystème National la quatrième entreprise de radiocommunication, d'interconnection et de téléavertisseurs en Amérique du Nord, avec ses 1 100 employés et son chiffre d'affaires de 60 M$, contre 11 M$ en 1985... et le modeste 187 000 $ des débuts.

PIERRE TRAHAN
(Collaboration spéciale)

L'éducation en anglais est-elle importante pour votre enfant?

AVEZ-VOUS CONSIDÉRÉ

Stanstead College

FONDÉ EN 1872

LE COLLÈGE Pensionnat privé anglophone mixte. Première à cinquième secondaire et une douzième année.

LE PROGRAMME D'ANGLAIS LANGUE SECONDE Ce programme est conçu pour l'élève qui a peu ou pas de connaissance en anglais. L'objectif est l'intégration rapide des élèves dans le programme académique régulier

LE PROGRAMME DE FRANÇAIS Tous les élèves sont inscrits dans des programmes offerts à différents niveaux. Le français est offert comme langue maternelle ou comme langue seconde

L'EXCELLENCE ACADÉMIQUE De petits groupes permettent une attention individuelle. En assistant aux classes académiques régulières, les élèves ont l'occasion de pratiquer davantage l'anglais et le français.

LES SPORTS ET LES ACTIVITÉS PARASCOLAIRES Tous les élèves participent à un programme de sports intensif. Des sports individuels et des sports d'équipes sont offerts à chaque saison. Des activités telles que la randonnée, le théâtre, l'équitation, les leçons de musique, le club de l'ordinateur et le club d'investissement sont disponibles pour les intéressés.

NOUS ACCEPTONS ACTUELLEMENT DES DEMANDES POUR L'ANNÉE SCOLAIRE 1986-1987

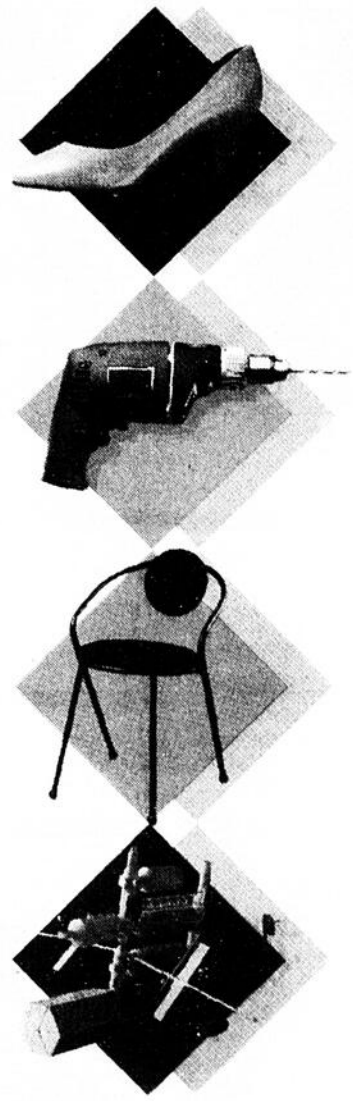
POUR RECEVOIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, VEUILLEZ COMMUNIQUER PAR LETTRE OU PAR TÉLÉPHONE AVEC:

LE DIRECTEUR DES ADMISSIONS
STANSTEAD COLLEGE
Stanstead, Québec, Canada
J0B 3E0
TÉL.: (819) 876-2223

Votre avenir dépend de nous

STANSTEAD COLLEGE

Si vous voulez mieux connaître Stanstead College et ses programmes, nous vous invitons à une séance d'information qui aura lieu mardi le 10 juin de 17h30 à 19h30.
Pour de plus amples renseignements, veuillez appeler
(514) 842-1718.



CES OBJETS ONT UNE CHOSE EN COMMUN.

◆

LAQUELLE?

◆

Il n'y a que SOGAIN qui puisse vous répondre

◆

Composez

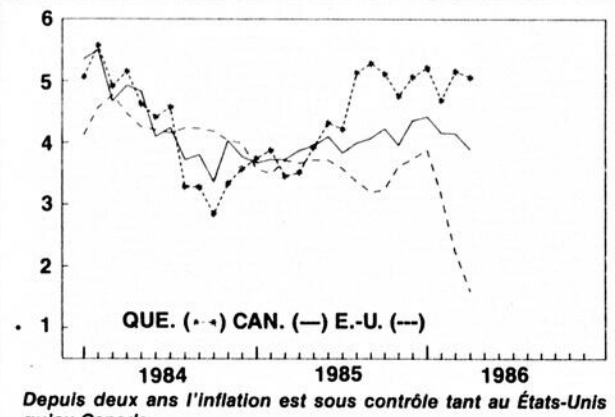
(514) 436-3434

Vous verrez, nous avons beaucoup de choses en commun:

- **Banque de données**
- **Consultation**
- **Promotion**
- **Accès Multiple**

Sogain
SOCIÉTÉ DE GESTION ET ANALYSE D'INFORMATIONS INC

TAUX D'INFLATION (%) (croissance de l'IPC) CANADA ET ÉTATS-UNIS



Depuis deux ans l'inflation est sous contrôle tant au États-Unis qu'au Canada.

BANQUE NATIONALE DU CANADA

Indicateurs économiques

CANADA

	Mois de référence	Variation en % sur mois préc. (1)	sur mois ant. (2)	depuis 12 mois (3)
Indicateur avancé	fév.	1.0	1.2	1.6
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	fév.	0.4	-0.4	9.7
Ventes de voitures (000)	mars	1062	1152	1098
2. Livraisons manufacturières	mars	-5.5	-0.5	2.8
Nouvelles commandes	mars	-6.1	0.3	1.1
dont: biens durables	mars	-8.2	0.4	-0.6
commandes en carnet	mars	0.7	1.2	3.4
3. Inventaires manuf. (M$)	mars	-2.0	1.4	1.0
Ratio stocks/expéditions	mars	1.69	1.63	1.72
4. Mise en chantier (000)				
- Canada	avril	203	164	159
- Québec	mars	36	42	40
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	mars	0.6	-0.1	5.4
Production industrielle	mars	0.7	-0.1	6.1
dont: manufacturière	mars	1.1	0.1	6.9
Construction	mars	-0.3	-1.1	8.6
Services	mars	0.6	-0.1	4.9
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	mars	-6.9	-7.5	-10.3
Importations de marchandises	mars	-18.3	0.8	-0.3
Solde commercial (M$)	mars	1264.9	144.3	2049.9
INFLATION				
Prix à la consommation (4)	avril	0.2	0.2	3.9
Prix industriels (4)	mars	-0.4	-0.2	1.3
MARCHÉ DU TRAVAIL				
	Mois de référence	Mois préc.		Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
-Canada	avril	9.6		10.8
-Québec	avril	11.4		11.9
Rémunération hebdomadaire	mars	0.0		3.5
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Masse monétaire M1A	avril	0.8	0.4	29.4
2. Prêts en $ canadiens	avril	-1.9	3.5	8.1
personnels	avril	1.2	0.5	12.4
industriels	avril	-2.9	4.6	6.0
hypothécaires	avril	0.8	1.0	17.5
3. Dépôts en $ canadiens	avril	0.4	1.7	7.6
dont: épargne personnelle	avril	1.2	0.6	8.3
Non personnels	avril	-0.2	5.1	7.7

ÉTATS-UNIS

Ventes au détail	mars	-0.8	0.1	4.1
Livraisons manufacturières	mars	-2.4	-1.2	-1.2
Nouv. commandes	mars	-2.3	-1.3	1.4
Ratio stocks/livraisons	mars	1.40	1.37	1.38
Mises en chantier (000)	avril	2009	1930	1851
Production industrielle	avril	0.2	-0.6	0.8
Solde commercial (M$)	mars	-14522	-12491	-9777
Prix à la consommation	avril	-0.3	-0.4	1.6
Prix à la production	avril	-0.4	-1.4	-2.1
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	avril	7.1	7.2	7.3
Revenu personnel	avril	1.2	0.2	4.8
Crédit à la consommation	mars	0.7	0.9	10.1
Masse monétaire - M1	avril	1.2	1.2	12.2

1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédent celui qui est indiqué, et le mois antérieur
3) Variation entre le mois de référence et le même mois un an plus tôt
4) Non désaisonnalisé

Source: Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

INVESTISSEMENTS

Dominion Textile investit 10 M$ dans deux usines

Dominion Textile vient d'annoncer un programme d'investissement de près de 10 M$ dans deux de ses usines du Québec.

À l'usine de finition de Beauharnois, près de Valfield, la compagnie dépensera environ 3,5 M$ pour l'installation d'une deuxième imprimante à cadres rotatifs afin de mieux servir le marché canadien des tissus d'ameublement.

À l'usine de Drummondville, quatre machines à tisser totalement automatiques seront installées à un coût d'environ 2,5 M$. La nouvelle machinerie améliorera la qualité du fil utilisé dans la fabricaiton de produits institutionnels, hospitaliers et résidentiels.

Le projet d'investissement à l'usine de Drummondville vient s'ajouter à un autre programme de 3 M$ approuvé plus tôt durant l'année relatif à l'installation de 90 machines à tisser et de huit machines à filer dans le but de consolider à cette même usine tout le tissage du denim produit par Dominion Textile.

Les trois projets contribueront à créer au total 175 emplois à Drummondville et 25 à l'usine de Beauharnois.

Bijouterie Continental

Bijouterie Continental, le seul manufacturier-grossiste au Canada à regrouper sous un même toit la fabrication de bijoux en or, en argent, et de bijoux-mode, compte investir de 6 à 7 M$ pour construire une nouvelle usine, acheter de nouveaux équipements de fabrication et déménager. C'est ce qu'à déclaré aux AFFAIRES M. **Harvey Kader,** directeur-adjoint au marketing de l'entreprise.

L'entreprise est également le distributeur exclusif pour le Canada des **Perles Richelieu.**

Continental déménagera dans une nouvelle usine de 75 000 pieds carrés dans le parc industriel Iberville/Mont-Royal en novembre 1986. D'ici deux ou trois ans, l'entreprise compte engager une centaine de personnes qui viendront s'ajouter aux 360 employés actuels.

Continental fabrique et distribue des bijoux en or dont 5 % sont importés, des bijoux en argent dont 20 % sont importés et des bijoux-mode dont 40 % sont importés. "Nous voulons diminuer nos importations pour fabriquer plus nous-mêmes. Nos trois plus importantes lignes sont les chaînes, les boucles d'oreille et les breloques en or", a précisé M. Kader.

Actuellement, l'entreprise destine sa production exclusivement au Canada. L'expansion lui permettra de percer le marché américain principalement ainsi que l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

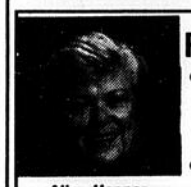
Éditions Marie-Thérèse
C.P. 280, Succ. St-Martin, Laval, Qc H7V 3P5 • (514) 681-6893
INNOVE
LE GRAND LIVRE
JOURNAL SYNOPTIQUE, 80 pages, 11'' X 17'', 35 colonnes, 35 $
Le grand livre est un cahier comptable annuel qui permet l'enregistrement de toutes les opérations comptables et financières d'une petite entreprise dans un seul livre comptable.
COMMANDEZ VOTRE EXEMPLAIRE POUR EXAMEN

CARTES D'AFFAIRES

Micheline Mondor
ASTROLOGUE-CONSEIL
COURS
SUR RENDEZ-VOUS: (514) 453-4374

STUDIOS Allard PHOTOGRAPHES INC.
SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX
1394 est, avenue du Mont-Royal, Montréal, Qué. H2J 1Y7
Tél.: (514) 526-1691

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ
AGENCE DE VOYAGE NICOLE LEMAY INC
1229 rue de la Montagne, Suite 200, Montreal, Que. H3G 1Z2 514-866-4666


Aline Hooper
POUR CÉLIBATAIRES
• Club de gourmet et de voyage
• Demandez notre bulletin d'activités
Gourmet Rendez-vous
(514) 335-1494

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?
SCRIBEC
45 rue Jarry est - 387-2486
OUVERT LE SOIR ET LE SAMEDI


Robert Ternisien Président
Valois
Fleuriste-décorateur
372 rue Sherbrooke est, Montréal (Québec) H2X 1E6
(514) 842-7849

Logiciel Québécois
3S GIM
Système de Gestion d'immeuble
• **Gestion administrative**
Simplicité et rapidité, aide à chaque niveau d'entrée
• **Comptabilité intégrée**
Ventilation automatique des données
• **Service complet**
Formation et installation, équipement
Nouveau bureau: Grand spécial sur nos AT Compatibles
3S INFO
3S Informatiques Itée
1000 St-Antoine, Ouest, Suite 214, Tél.: (514) Montréal, Qué. H3C 3R7 878-2795

Club R.S.V.P.
NOUVEAU CONCEPT — Direction professionnelle avec spécialistes en relations humaines.
Récetions originales bien planifiées pour petits groupes sélects de personnes ayant des affinités.
REPAS DE GOURMETS CONCERTS
THÉÂTRE COMÉDIE LECTURES
VOYAGES CÉLÉBRITÉS
Renseignements sur activités à venir
GRAND GALA D'INAUGURATION
le 25 juin 1986 à 19 heures
RESTAURANT «LES ÉTÉS» DANS LE VIEUX MONTRÉAL
EN VEDETTE «DON JACKSON» (Lovers and other strangers, CFQR) «STÉFAN DEVAL» (Coeur à Coeur, CKMF)
FONTAINE AU CHAMPAGNE DANS L'ATRIUM
SUCCULENT BUFFET ET MUSIQUE D'UN TRIO CLASSIQUE.
DANSE. Tenue suggérée: COCKTAIL — SOIRÉE.
Membres: 40$ par personne
Non-membres: 50$ par personne (invitation pour cette activité seulement).
Pour consultation gratuite R.S.V.P. 878-2516 / 21

LES BONNES TABLES

La Salaie Boucherville Restaurant des gourmets inc.
CUISINE FRANÇAISE
sur les rives du St-Laurent
vins des plus grands crus
HAUT LIEU GASTRONOMIQUE
DEPUIS 19 ANS
Dans une ambiance chaleureuse et détendue
CERTIFICAT CADEAU
SALLES DE RÉCEPTION
TABLE D'HÔTE MIDI & SOIR
1161 Marie-Victorin 655-0434 655-5664

M-Corp s'apprête à s'engager dans 5 projets immobiliers
pp. 32-33
Jean-Claude Baron



Privateer produit son 1er lingot d'or depuis 1948
p. 35

Les REER des assureurs peuvent être insaisissables
p. 42

IMPRIMERIE PLOW & WATTERS
5400 CHEMIN SAINT-FRANÇOIS
ST-LAURENT, QUÉBEC H4S 1P6
(514) 337-3311
IMPRIMEURS FINANCIERS
DIVISION DE BOWNE DE MONTRÉAL, INC.

San Francisco lancera cet automne la chaîne L'Officiel

■ **Les Boutiques San Francisco** (Mtl, 9,13$) lancera cet automne une nouvelle chaîne de magasins de vêtements pour dames, **L'Officiel.**

À la fin de février 1986, San Francisco exploitait 22 boutiques au Québec. Depuis, six magasins ont été ouverts. Et, d'ici la fin 1986, neuf boutiques verront le jour. De ce nombre, cinq boutiques viendront former la nouvelle chaîne L'Officiel, qui emprunte son nom à celui d'un magazine parisien de la mode.

L'Officiel s'attaquera à une clientèle féminine plus âgée et dont les besoins en matière de vêtement sont plus sophistiqués. "Présentement, San Francisco vise le marché de la femme âgée de 18 à 35 ans. L'Officiel desservira plutôt la femme âgée de 25 à 40 ans. La nouvelle chaîne répondra ainsi aux besoins de la femme au travail et plus fortunée qui désire des vêtements plus chic", a expliqué aux AFFAIRES M. **Jean-Claude Gagnon**, vice-président et directeur général.

M. **Paul Roberge**, président et principal actionnaire de San Francisco, a constaté pour sa part que sa firme devait évoluer avec sa clientèle originale qui a vieilli et qui manifeste donc de nouveaux besoins. "À ma connaissance, L'Officiel sera la première chaîne du genre à voir le jour dans la Belle Province. En plus de vendre des vêtements de haute qualité, L'Officiel étalera aussi des accessoires tels que des chapeaux pour dames, des foulards et des bijoux qui viendront compléter la gamme des vêtements offerts", a dit le numéro un de San Francisco.

Le **Centre Rockland**, à Ville Mont-Royal, le nouveau centre commercial **Angrignon**, à Ville LaSalle, la **Place Laurier** à Québec, **Les Promenades St-Bruno** et **Les Terrasses Eaton**, à Montréal, sont les sites où seront implantées les cinq premières boutiques L'Officiel.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Paul Roberge, président de San Francisco fait encore montre d'innovation. L'entreprise profitera de son assemblée annuelle pour tenir une parade de mode où seront présentés les nouveaux modèles de l'automne 1986. L'assemblée annuelle se tiendra au Ritz Carlton le 11 juin prochain à 18h00. L'animatrice Mariette Lévesque commentera la parade de mode.

Ce nouveau concept, s'il connaît une bonne réception de la part du public, sera en 1987 étendu aux autres principaux centres commerciaux de la province. On compte environ 25 centres d'envergure au Québec.

Franchisage

San Francisco entend également vendre sous franchises dès 1987, ses boutiques **Vingt ans**. Ces boutiques franchisées auront pour mission de desservir les régions moins populeuses où l'implantation d'un magasin corporatif peut difficilement se justifier. Shawinigan, St-Georges de Beauce, Châteauguay, Joliette sont des villes-types où pourrait être implantée une boutique Vingt ans. Les boutiques Vingt ans auront une surface plus petite que les boutiques San Francisco. La surface de plancher des boutiques San Francisco se situe entre 1 600 et 1 800 pieds carrés. Les boutiques Vingt ans auront toutes la même surface, soit 1 200 pieds carrés.

Ouvrir une boutique Vingt ans coûtera au franchisé près de 100 000 $, soit 40 000 $ pour les droits de la franchise et entre 50 000 $ et 60 000 $ pour les améliorations locatives.

Les dirigeants de San Francisco comptent ouvrir une vingtaine de boutiques Vingt ans en 1987.

Carte San Francisco

San Francisco lancera également sa propre carte de crédit. "Je préfère l'appeler carte de paiement plutôt que carte de crédit, souligne M. Gagnon. Cette carte permettra de 'fidéliser' notre clientèle. Elle servira de mode de paiement dans tout le réseau et procurera à sa détentrice des avantages d'ordre économique". San Francisco espère introduire sa carte de paiement avant Noël prochain.

San Francisco aménagera également dans son nouveau siège social sous peu. Situé sur un terrain de 200 000 pieds carrés à Boucherville le long de l'autoroute 20, le nouvel édifice qui abritera un centre de distribution aura une superficie totale de 22 000 pieds carrés et coûtera près de 1,5 M$.

Les projets d'expansion actuels devraient permettre à San Francisco de réaliser des ventes de l'ordre de 18 M$ pour l'exercice en cours. Pour l'exercice terminé le premier février 1986, le compagnie de M. Roberge a réalisé des ventes de 9,8 M$ et un profit net de 874 243 $, ou 0,30 $ l'action.

CLAUDE CHIASSON

LES BOUTIQUES SAN FRANCISCO

	Exercice clos le:	
	1er février 1986	31 janvier 1985
Ventes	9 792 479 $	5 312 462 $
Bénéfice net	875 243 $	527 131 $
Bénéfice net par action	0,30 $	0,20 $

Source: rapport annuel 1985-86 de *Les Boutiques San Francisco inc.*
Tableau: LES AFFAIRES

En 1986, offrez-vous le
Complexe Desjardins



- Un édifice de renommée
- Au centre du Nouveau Montréal
- Accès direct au Palais des Congrès de Montréal
- Stationnement intérieur
- Accès souterrain à 2 stations de métro (Place des Arts, Place d'Armes)
- Important centre commercial intégré
- Le Méridien, hôtel 6 lys
- Nombreux restaurants

Place Desjardins inc.

Pour renseignements:
(514) 281-1870
Occupation: printemps 1986

Six fonds d'investissement TIMVEST
Six formules gagnantes

Du plus conservateur au plus agressif, les six fonds d'investissement Timvest, les clés du succès qui vous ouvrent les portes de la performance.

Rendement annualisé du gestionnaire au 31 décembre 1985

■ Fonds de croissance	18,6% – 3 ans
■ Fonds américain	19,9% – 3 ans
■ Fonds diversifié	16,3% – 3 ans
■ Fonds d'obligations*	15,7% – 3 ans
■ Fonds de revenu*	12,2% – 3 ans
■ Fonds monétaire	14,7% – 3 ans

*Rendement historique du fonds.
Pour plus d'information, consultez votre courtier.

GESTION FINANCIÈRE TIMVEST
Filiale de Timmins & Associés ltée
2050, Place du Canada
Montréal, (Qué.) H3B 2N2

14 Mikes seront ouverts d'ici janvier

M-Corp s'apprête à s'engager

M-Corp (Mtl, 16,50 $) intensifie ses activités dans le secteur immobilier. La compagnie prépare seul ou avec des partenaires huit projets repartis au Canada. La construction de cinq de ces projets devrait débuter d'ici l'automne prochain. C'est ce qu'a affirmé M. **Jean-Claude Baron**, vice-président et secrétaire trésorier de M-Corp lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES récemment. M-Corp, précédemment **Mikes Sousmarins**, est le franchiseur des restaurants **Mikes**.

Ces cinq projets, tous situés dans la région de Montréal, sont les suivants: un édifice à bureaux et des boutiques totalisant 150 000 pieds carrés d'une valeur de 12,5 M$ à Pointe-Claire, un condominium à bureaux pour fins médicales de 100 000 pieds carrés d'une valeur de 15 M$ dans l'ouest de Montréal ainsi que trois projets sur la rue Ste-Catherine. Le montant de l'investissement requis pour ces trois derniers projets n'a pas été divulgué. ''Ces projets ne viendront pas gruger nos liquidités puisque nous sommes capables de louer les locaux avant la construction. Les institutions financières sont alors prêtes à accorder des hypothèques qui couvrent une grande partie des coûts de construction'', explque M. Baron.

L'implication de M-Corp dans le secteur immobilier n'est pas le fruit du hasard. Avant de faire son entrée chez M-Corp en 1982, M. **William M. Reim**, président du conseil et chef de la direction de M-Corp, occupait les fonctions de vice-président directeur du **Crédit Foncier**. Le président a aussi travaillé plusieurs années chez le géant de l'immobilier **Cadillac Fairview.**

Par ailleurs, M-Corp renforcera prochainement son équipe de spécialistes de l'immobilier. ''Deux gestionnaires séniors devraient prochainement venir se joindre à M-Corp'', annonce M. Baron. Nous voulons diversifier nos activités en bâtissant un portefeuille immobilier pour le long terme'', poursuit M. Baron. Cela ne veut pas dire que M-Corp ne prendra pas avantage d'une situation de court terme. L'an dernier, la compagnie a construit un centre commercial à Longueuil et l'a vendu peu de temps après qu'il soit terminé pour encaisser un bénéfice d'environ 500 000 $.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jean-Claude Baron: ''Nous recherchons des hommes d'affaires ayant déjà une bonne expérience de franchises et des commerces de restauration.''

20 nouveaux Mikes en 1986

D'autre part, M-Corp prévoit que 20 nouveaux restaurants Mikes s'ajouteront cette année aux 70 en exploitation à la fin de 1985. ''Six ont été ouverts depuis le début de l'année. Nous avons signé des contrats fermes pour six restaurants et nous en avons huit autres en vue, signale l'homme d'affaires. Avec 85 restaurants, nous dépasserons les **Rôtisseries St-Hubert** pour devenir la plus importante chaîne de restaurants à propriété québécoise'', signale M. Baron.

Un nouveau type de restaurants Mikes a récemment été lancé. Ces commerces, de plus petite dimension, offriront la livraison de pizzas en moins de 30 minutes à l'intérieur d'un certain territoire. Si la livraison arrive après ce délai, le client ne paie pas un sous pour sa pizza. ''Nous avons commencé à tester ce concept dans notre tout premier restaurant situé dans l'ouest de Montréal et la réponse du public est fantastique jusqu'à maintenant'', souligne M. Baron.

Ce concept, qui a déjà été expérimenté avec succès par une chaîne torontoise, sera étendu également à certain nombre de restaurants déjà en exploitation. La compagnie prévoit ouvrir environ six de ces restaurants en 1986 avec un potentiel de 25 pour la province.

Au cours du présent exercice, les franchisés de M-Corp complèteront un programme de 3 M$ pour la rénovation des restaurants Mikes. ''Nous avons

→

BCE

Avis de dividendes

Le 28 mai 1986 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants:

- payable le 15 juillet 1986 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 13 juin 1986:
  - dividende No 13 de cinquante-neuf cents (59¢) par action ordinaire.
- payable le 1er août 1986 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 30 juin 1986:
  - dividende No 13 de quarante-neuf cents (49¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 1,96$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série G.
- payable le 18 juillet 1986 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 18 juin 1986:
  - dividende No 13 de cinquante et un cents (51¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 2,05$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série H.

Guy Houle
Vice-président et
secrétaire de la société

Entreprises Bell Canada Inc.

Pour vous abonner au journal

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

un simple coup de fil:
842-3131

Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

Jacques, Davis, Lefaivre, Labrèche, Guertin, comptables agréés
360 St-Jacques
Bureau 2000
Montréal, QC
H2Y 1P5
(514) 845-3261
Sociétés affiliées Joliette, St-Rémi

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles
Iles-de-la-Madeleine
(514) 845-9253

LANCTÔT MONTPETIT
465, rue St-Jean
suite 400
Montréal, Québec
H2Y 2R6
COMPTABLES AGRÉÉS
CHARTERED ACCOUNTANTS
514. 282. 1097

Ernst & Whinney
Comptables Agrées
1200, avenue McGill-College, Montreal (Que.) H3B 4G7 Tel.: 871-8901
ASSOCIÉS DE MONTRÉAL
C. Bertrand, L. Bousquet, E. Brault, F. Brisson, C. Dolan, J. Dostie, D. Filion, F. Gouin, R. Langevin, J. Massy, A. Paris, M. Pesner, P. Robitaille, P. Rubinyi, R. Turcotte
Abbotsford, Calgary, Edmonton, Frédéricton, Halifax, Hamilton, Kitchener, London, Mississauga, Montréal, Ottawa, Régina, Saint-John N-B., Scarborough, Sept-Îles, Sidney N-E., Toronto, Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg. Et dans les principales villes à travers le monde.

Lecompte, Boisvenue, Daoust & Associés
Comptables Agréés
57, rue Victoria,
Valleyfield, Qué.
J6T 1A1
(514) 373-9993

PETRIE RAYMOND
COMPTABLES AGRÉÉS
1320, BOUL. GRAHAM, BUREAU 301
MONTRÉAL, QUÉBEC CANADA H3P 3C8
TÉL.: (514) 342-4740 TÉLEX: 05-825859
Représentation internationale JCI Worldwide

Michael, Behna, Cormier & Associés
Comptables Agrées
50 boulevard Crémazie ouest, suite 909
Montréal, Québec H2P 2T6 (514) 381-4468
Joseph Michael, c.a.
Robert Cormier, c.a.
Marc Brouillette, c.a.
Galal Behna, c.a.
Joseph Kassis, c.a.
Gianni M. Boldarin, c.a.
Société affiliée à Toronto

Ordre des comptables agréés du Québec
680 rue Sherbrooke ouest
7e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

dans cinq projets immobiliers

modifié l'image de nos établissements, qui étaient perçus comme des commerces de restauration rapide, pour en faire des restaurants à ambiance familiale", note M. Baron.

M. Corp a négocié un programme de financement avec la **Banque Toronto-Dominion** en vertu duquel cette dernière finance 100 % des rénovations. "Comme les restaurants qui ont rénové ont vu leur chiffre d'affaires augmenter en moyenne de 30 % à 40 %, le programme s'est révélé un succès pour tous," note M. Baron.

Expansion dans les autres provinces

M. Corp n'entend pas limiter ses activités de restauration au Québec. La compagnie prépare présentement son expansion dans les autres provinces canadiennes.

Pour s'étendre en Ontario, M. Corp accordera à deux entrepreneurs locaux des contrats de franchises territoriales. Ces personnes doivent accorder des contrats de sous-franchise ou exploiter eux-même au total une quinzaine de restaurants d'ici à une date déterminée dans le futur.

De plus, M-corp négocie l'achat de deux chaînes de franchises dans la restauration, dont une est active au Québec et l'autre dans l'Ouest canadien. La compagnie a dans ses coffres quelques 5,2 M$ disponibles pour des acquisitions et une dette à long terme relativement faible.

D'autre part, M-Corp prévoit modifier en profondeur le menu des restaurants au cours des prochains mois en étendant sa gamme de pâtes alimentaires. La compagnie reluque également du côté des plats diététiques pour bénéficier de la tendance d'une bonne partie de la population à surveiller de près son alimentation.

Les nouveaux restaurants Mikes, dont le tout dernier qui a ouvert récemment sur le boulevard St-Jean à Pointe-Claire, offriront à leur clientèle un bar à salade. "Étendre ce produit à tous les restaurants ne sera pas possible puisque l'espace nécessaire n'a pas été prévu", indique M. Baron.

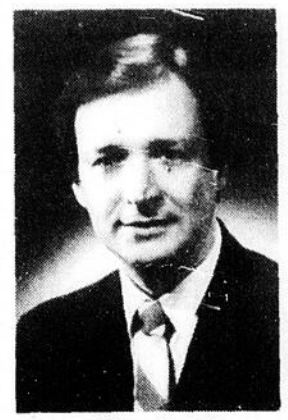
CLAUDE PROULX

RÉSULTATS FINANCIERS DE M-CORP

	1er trimestre		Année fiscale(*)	
	1986	1985	1985	1984
Vente des restaurants	8,8 M$	6,3 M$	33,3 M$	26,5 M$
Revenus de M-Corp	1,5 M$	0,8 M$	4,9 M$	3,1 M$
Bénéfice net	0,4 M$	0,2 M$	1,1 M$	0,7 M$
Bénéfice par action	0,36 $	0,19 $	1,10 $	0,66 $

(*) L'année fiscale se termine le 29 décembre

Tableau: LES AFFAIRES



Alban Asselin



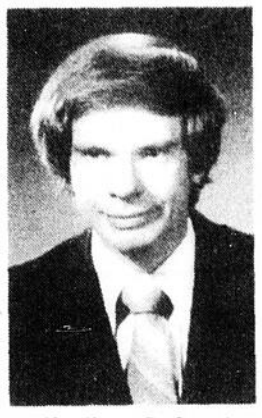
Jean-Paul Labrecque



Jacques Lévesque



Robert Rivest



Me Pierre D. Sauvé, avocat

Paul Dolan, président du Conseil et chef de la direction, et Pierre Shooner, président et chef de l'exploitation de Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie, annoncent les nominations suivantes, dans le cadre d'une réorganisation de la structure fonctionnelle de l'entreprise.

Alban Asselin est nommé vice-président, Relations publiques. Il est responsable de l'ensemble des stratégies de communication avec les publics de l'entreprise. M. Asselin est également responsable du service de la Vie coopérative de la Société.M. Asselin a acquis une vaste expérience dans le domaine des communications et de la Vie coopérative, à titre de directeur, Action sociale, aux Artisans coopvie depuis 1976. Il fut nommé vice-président, Affaires institutionnelles, aux Coopérants depuis 1982.

Jean-Paul Labrecque est nommé vérificateur interne. À ce titre, il examine et évalue l'efficacité des activités de la Société et de la plupart de ses filiales, de ses finances et de ses systèmes informatiques au nom du comité de vérification du Conseil. M. Labrecque a fait ses débuts aux Coopérants en 1976 à la comptabilité; il a, depuis, occupé diverses fonctions dans l'entreprise, à l'administration et à la vérification interne.

Jacques Lévesque est nommé vice-président-directeur général, Réseau affilié de vente. Il est responsable du développement et de la supervision du réseau affilié de vente des Coopérants. M. Lévesque a bâti sa carrière aux Artisans coopvie puis aux Coopérants. Il a longtemps oeuvré au secteur des ventes, entre autres, à titre de directeur d'agence, et occupait le poste de vice-président, Marketing, depuis 1983

Robert Rivest est nommé adjoint au président. À ce titre, M. Rivest assume le contrôle, l'analyse financière et fiscale des Coopérants et de leurs filiales. Il est responsable de la gestion des actifs immobiliers de l'entreprise et de la réalisation de projets spéciaux. M. Rivest est également vice-président-directeur général de Les Coopérants, gestion de placements inc., et de Les Coopérants, compagnie immobilière inc. M. Rivest a acquis une vaste expérience dans les secteurs de la comptabilité et de l'administration; il travaille aux Artisans coopvie puis aux Coopérants depuis dix ans, dont quatre ans à titre de vice-président, Administration.

Me Pierre D. Sauvé est nommé vice-président, Affaires corporatives, Contentieux, Secrétariat. Il dirige le contentieux et les affaires juridiques des Coopérants et de leurs filiales. Il agit également comme secrétaire des Coopérants et de leurs filiales. Me Sauvé a fait ses débuts aux Artisans coopvie en 1976 à titre de secrétaire adjoint et chef du contentieux; il fut nommé secrétaire et chef du contentieux quelques mois plus tard. Il occupait le poste de vice-président secrétaire et chef du contentieux aux Coopérants depuis 1982.

En 1986, Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie, célèbrent leur 110e anniversaire. Ils sont la plus ancienne entreprise canadienne d'assurances établie au Québec et figurent parmi les plus importantes. Leurs filiales et participations permettent aux Coopérants d'offrir une gamme de services financiers complets et diversifiés grâce à un réseau de 350 représentants exclusifs. Les Coopérants et leurs filiales comptent un actif de près de un milliard de dollars.

Coopérants

TRUSTCO GÉNÉRAL

Une croissance qui a conduit à la Bourse de Toronto.



L'inscription de Trustco Général à la Bourse de Toronto reflète la croissance des activités de cette compagnie en Ontario par le biais de sa filiale, Sterling Trust. Trustco Général est un holding qui regroupe trois autres filiales au Québec: Trust Général du Canada, sixième plus importante société de fiducie au pays, Sherbrooke Trust et Trust Général Le Maître Courtier.

Étaient présents pour l'occasion, MM. Robert Brewerton, vice-président exécutif et chef des opérations, Thomas N. Davidson, président du conseil, Sterling Trust, Maurice Jodoin, président et chef de la direction, Trustco Général du Canada, Ralph H. Shay, directeur exécutif, Inscriptions et Distributions, Bourse de Toronto ainsi que Maurice Myrand, vice-président exécutif et chef des opérations, Trustco Général du Canada.

TRUSTCO GÉNÉRAL

Falconbridge et Oasis s'associent pour la recherche de platine

■ **Falconbridge ltée** (Mtl, 21,75 $) et **Ressources Oasis inc.** (Mtl, 0,74 $) sont maintenant partenaires dans le projet d'exploration de la propriété **Ungava,** à Cape Smith au Nouveau-Québec. C'est ce qu'ont annoncé conjointement M. **Jean-Pierre Cloutier,** directeur de l'exploration par intérim de Falconbridge, et M. **Réjean Gosselin,** président de Ressources Oasis.

L'entente stipule qu'Oasis fera l'acquisition d'un intérêt de 40 % du projet appelé Delta en investissant 1,5 M$ dans les travaux d'exploration sur la propriété avant le 28 février 1988. Après cette date, les dépenses seront partagées au prorata de la participation de chacune des compagnies. Le projet sera géré par Falconbridge.

La propriété Ungava avait été acquise le premier mars 1986 par Falconbridge du ministère de l'**Énergie et des Ressources** du Québec. On a identifié sur cette propriété jusqu'à maintenant un dépôt de nickel et de cuivre et la présence de platine, de palladium, d'or et d'argent.

La propriété Ungava est située à 45 km au sud-ouest de Asbestos Hill.

Plusieurs travaux ont été effectués sur la propriété depuis 1950. Par exemple, de 1974 à 1980, 88 forages totalisant 37 934 pieds ont permis la découverte de nombreux affleurements minéralisés en nickel et en cuivre sur la propriété. Un dépôt de 225 000 tonnes de minerai titrant en moyenne 4,8 % de nickel et 1,6 % de cuivre a été identifié à Delta 9.

Du platine

En 1984, le ministère de l'Énergie et des Ressources a découvert un nouvel affleurement minéralisé en platine, palladium et en or passé inaperçu lors des travaux précédents. Cette découverte a multiplié l'intérêt pour cette propriété.

Depuis le premier mars dernier, à la suite de l'acquisition de la propriété par Falconbridge, le projet d'exploration a suscité l'intérêt de plusieurs compagnies minières canadiennes. Falconbridge a retenu Ressources Oasis compte tenu de la qualité de l'offre présentée et du dynamisme de la jeune minière québécoise.

"La croissance de notre entreprise était déjà bien engagée avec la découverte d'or effectuée, l'an dernier, sur notre propriété **Souart.** Maintenant, elle s'appuyera sur une plus grande diversification avec ce projet majeur d'exploration du platine avec Falconbridge," a déclaré le président de Ressources Oasis, M. Réjean Gosselin.

Ressources Oasis possède la propriété Souart située entre Senneterre et Chibougamau. Au début de l'année, la compagnie avait annoncé des résultats qui laissent croire que Souart pourrait devenir un gisement aurifère rentable. On évalue, d'ailleurs les réserves, jusqu'à maintenant, à 82 000 tonnes présentant une teneur moyenne de 0,19 once d'or à la tonne.

Un premier financement privé a permis le début des travaux sur le projet Delta et Ressources Oasis prépare un appel public à l'épargne pour financer le projet.

PROFESSIONNELS

ÉVALUATEURS AGRÉÉS

Résidentiel
Commercial
Industriel

Les Évaluations **Pierre St-Arnault** Inc.

ÉVALUATEURS AGRÉÉS
VALEUR MARCHANDE — VENTE
ACQUISITION — TRANSFERT ASSURANCES
6185 BOUL. TASCHEREAU SUITE 209
BROSSARD (GALERIES RIVE-SUD) J4Z 1A6
MONTRÉAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693

AVOCATS

Barbeau, Sutherland, Falk
avocats

Jacques Barbeau, Q.C.

1066 West Hastings Street
Vancouver (B.C.) V6E 3X1
(604) 688-7911
Telex 04-508768

Bureau à Vancouver - Représentation à Tokyo

COMPTABLES AGRÉÉS

Samson Bélair
Comptables agrees

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

Quand vous avez besoin d'un CA . . .
GUY GUÉNETTE
COMPTABLE AGRÉÉ
1180 Drummond, Suite 720, Montréal H3G 1V7
875-5760

GESTION CONSEILS

BGW
Conseillers en distribution physique
356, rue Le Moyne
Vieux-Montréal, Québec
H2Y 1Y3
514 849-5561
- Aménagement d'entrepôt
- Diagnostic d'entreprise
- Système d'expédition
- Systèmes d'entreposage
- Productivité
- Contrôle des stocks
- Équipement de manutention
- Réseau de distribution
- Agrandissement industriel
- Informatique appliquée

- Diagnostic d'entreprises
- Étude de commercialisation
- Financement, subventions
- **Production**
  - Aménagement
  - Coût de production
  - Contrôle de qualité
  - Automatisation, robotique

Poirier Bourassa Inc
417, boul. Roche
Vaudreuil (Québec)
J7V 2M9
(514) 455-6135
Marcel Bourassa Adm. A.

LES GESTIONNAIRES CERCLES PRODUCTIVITE PLUS
DIAGNOSTIC COMPLET D'ENTREPRISE { • production • finance • marketing • ressources humaines

- SYSTÈME CONTRÔLE / ASSURANCE QUALITÉ
- APPLICATION INDUSTRIELLE DU MICRO-ORDINATEUR EN USINE
- ORGANISATION DU TRAVAIL EN USINE
- SYSTÈME DE SÉCURITÉ / SANTÉ AU TRAVAIL
- SYSTÈME DE MOTIVATION DU PERSONNEL ET D'INTÉRESSEMENT
- IMPLANTATION DE CERCLES DE QUALITÉ
- PROGRAMME DE RÉDUCTION DES COÛTS / PRIX DE REVIENT
- PLAN STRATÉGIQUE (MARKETING, FINANCIER, etc.)
- PROGRAMME COMPLET D'ÉVALUATION ET D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ

UNE ÉQUIPE: 75 ANS DANS L'INDUSTRIE ET 25 ANS EN CONSULTATION
272 Rollin, Laval, Qué. H7G 1M3 (514) 668-8481

50, boul. crémazie ouest,
suite 501, place crémazie,
montréal, québec
H2P 2T2
(514) 387-6434

- PRODUCTIVITÉ
- MARKETING/VENTE
- FINANCEMENT
- RESSOURCES HUMAINES
- AIDE GOUVERNEMENTALE

yvon plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

AUTRES

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES
Fondée en 1892
Conseils en propriété intellectuelle
Agents de brevets d'invention et de marques de commerce
1514, Docteur Penfield
Montréal, Canada, H3G 1X5
Tél.: (514) 934-0272, Télex: 05-268656, Cable: MARION Telecopier

Pour vous abonner au journal

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

un simple coup de fil:
842-3131

1 2 9 1 4 2
canada
AVGARD

- EXPERTS-CONSEILS POUR COMMERCES DE DÉTAIL ET FUTURS FRANCHISÉS
- DEVELOPPEMENT
- EMPLACEMENTS
- CONCEPTS
- COORDINATION
- GESTION DU DESIGN

855, STE-CATHERINE EST
LES GALERIES DUPUIS
SUITE R04, MONTRÉAL, QUÉ.
H2L 4N4 TÉL.: (514) 288-8105

ILLUSTRATIONS ET GRAPHIQUES

Nous sommes une société canadienne établie en 1970 qui offre des services de conseils, aux secteurs public et privé, tant au Canada qu'à l'étranger.

Nos ressources nous permettent de produire des illustrations et graphiques pour des fins industrielle, professionnelle ou autres.

Pour de plus amples renseignements sur ce service:

A.R.A. Experts-Conseils
7575, Transcanadienne, suite 305
St-Laurent, Qc H4T 1V6
(514)333-8565

BERNARD MOONEY

LIQUIDATION
de la bijouterie Pomponnette après 44 ans

Vente aux marchands, aux associations, aux vendeurs et marchés aux puces.
Voici nos prix.
- **Breloques et Joncs**
  Or 10 K. 8.00$ gramme, minimum 100 grammes.
- **Chaïnes, bagues de dames et d'hommes**
  Or 10 K. 10$ le gramme minimum 100 grammes.
- **Bagues avec pierres précieuses**
- **Bagues à diamants pour hommes et dames prix régulier -50% -20%**
- **Bijoux de costumes, le prix ÷ 3 et 4.**
- **Toiles et encadrements, le prix régulier ÷ 3**
- **20 comptoirs - armoires murales - 3 coffres-fort**

Argent comptant - Visa - Master Charge
American Express
Ouvert de 10 hres à 17 hres du lundi au samedi

CADEAUX • BIJOUTERIE • VALISES

Pomponnette Inc.
J. BRASSARD, prés.

256, STE-CATHERINE E., MONTRÉAL, P.Q.
288-3628-29

Privateer produit son premier lingot d'or depuis 1948

■ **New Privateer Mine** (Van, 1,60 $) vient d'encaisser 10 000 $ de la vente de son premier lingot d'or tiré de sa mine **Privateer** en Colombie-Britannique. Ce lingot est significatif, car il représente le premier résultat concret de la réouverture de la mine, fermée en 1948. De plus, cette réouverture a été rendue possible grâce en majeure partie aux investisseurs Québécois.

''Sans les Québécois, nous n'aurions pas pu ouvrir à nouveau notre mine. Ils ont risqué; ils ont été récompensés.'' Voilà ce qu'a déclaré en entrevue aux AFFAIRES, M. **Harvey Cohen**, président de New Privateer Mine.

Dans le but de rouvrir une vieille mine située sur l'île de Vancouver, New Privateer Mine a émis 600 000 unités en novembre dernier. Soixante-quinze pour cent de ces titres ont été achetés par des Québécois, qui les ont payés 0,51 chacun. Une unité était constituée d'une action et de deux bons de souscription donnant le droit d'acheter l'action à 0,53 $ jusqu'au 20 mai 1986.

Inutile de dire que ces investisseurs québécois doivent se réjouir de leur placement. L'action se transige à plus de trois fois son prix d'émission, sans compter la valeur des bons de souscription. Ces investisseurs ont donc réalisé un profit très appréciable.

La mine Privateer était la plus grosse mine du camp **Zeballos** situé sur l'île de Vancouver 200 km au nord-ouest de Campbell River. C'était avant la deuxième Guerre mondiale, vers les années 1935-1940. De la fin de 1939 à la fin de 1941, on y a produit environ 400 onces d'or par mois par l'exploitation de seulement trois des cinq veines connues de la mine. Les deux autres veines, quoique connues et possédant une haute teneur en or, n'ont jamais été exploitées.

En 1948, en raison d'une pénurie de main d'oeuvre et, surtout, d'un prix de l'or stagnant à 35 $ US, la mine cessa ses activités.

Maintenant que la mine a été rouverte, grâce à l'appui financier des Québécois, M. Cohen soutient que ce n'est plus qu'une question de temps pour que l'on exploite le plein potentiel des propriétés de New Privateer Mine.

Ce potentiel consiste d'abord en 135 000 tonnes de réserves prouvées ayant en moyenne une teneur de 0,267 once d'or par tonne dans les mines Privateer et **Prident**. Aussi, M. Cohen souhaite que les réserves probables seront deux fois plus importantes. À cela il faut ajouter le potentiel des veines #4 et #5, des autres mines comme **Van Isle** (or), **Uebel** (cuivre) et **Tofino**. Ces propriétés sont toutes situées sur l'île de Vancouver.

La particularité de la mine Privateer est son petit tonnage à forte teneur aurifère. Ainsi, les communiqués de la compagnie rpportent souvent des valeurs considérées extraordinaires dans l'industrie voire farfelues. Par exemple, le président de New Privateer a mentionné que la meilleure teneur obtenue jusqu'à maintenant a été de 361 onces d'or par tonne. De tels chiffres, plus ou moins significatifs, s'expliquent par la structure du gisement. La mine est constituée par des veines aurifères riches que la compagnie cherche à suivre de très près.

Stratégie

Dans ces conditions, la stratégie de la direction est simple. Il n'est pas question d'investir des millions de dollars en forage dans l'unique but d'augmenter les réserves. ''Nous voulons profiter de notre avantage principal, qui est de savoir que notre mine possède des veines aurifères à haute teneur'', de mentionner M. Cohen.

À court terme, la compagnie vise donc à préparer la mine Privateer pour une production éventuelle de 50 tonnes de minerai par jour. C'est dans le cadre de cette préparation que la compagnie a produit son premier lingot, d'environ 22 onces.

M. Cohen prévoit pouvoir commencer la production dans trois ou quatre semaines après la mise en place d'installations de traitement de minerai sur le site.

La stratégie de New Privateer semble indiquée car cette mine étant de petit tonnage à haute teneur, il est probablement moins coûteux d'exploiter le minerai que de forer en détail pour déterminer des réserves. Toutefois, il faut se rappeler que de telles mines, ayant des réserves prouvées imprécises, peuvent avoir des vies courtes.

BERNARD MOONEY

XEROX



«Avoir le choix, je préfère travailler où il y a une Machine à écrire à mémoire Xerox.»

Karen Sampson, secrétaire administrative

Les réglages sont faciles avec les Machines à écrire à mémoire Xerox. Les modifications de dernière minute sont vite apportées. Parce que le rappel de phrases couramment utilisées, de réglages spéciaux et même des documents volumineux s'effectue automatiquement.

De l'exceptionnel rendement de la 6010 à l'extraordinaire capacité de traitement de texte de la Xerox 645S, le choix de Machines à écrire à mémoire Xerox est vaste.

Et sûr. Chaque Machine à écrire à mémoire Xerox s'accompagne de l'appui du Team Xerox et de ses employés de service chevronnés.

Voilà pourquoi on préfère travailler où il y a une Machine à écrire à mémoire Xerox. Téléphonez au 1-800-387-1302.

TeamXerox



Des solutions sur mesure

XEROX

Pour obtenir de plus amples renseignements, postez cette partie détachable à Xerox Canada Inc., Case postale 911, Succursale "U", Toronto, Ontario M8Z 5P9.

J'aimerais: ☐ obtenir de plus amples renseignements
☐ qu'un de vos représentants communique avec moi
☐ assister à une démonstration

Nom _____

Fonction _____

Société _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ N° de tél. _____

U86AF19

Fournisseur officiel des copieurs et des duplicateurs EXPO 86

XEROX est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC. en tant qu'usager inscrit. 645S et 6010 sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION.

Le Groupe Dome est durement touché

Dome Petroleum obtient un autre délai

Dome Petroleum (Mtl, 1,50 $) a maintenant jusqu'au 28 octobre 1986 pour préparer un plan financier à long terme pour rééchelonner le paiements de ses dettes à ses 56 créanciers. Dome Petroleum avait jusqu'au 31 mai pour convenir d'un plan provisoire devant donner un sursis à la compagnie en vue de la conclusion d'une entente à long terme. Dome Petroleum compte ainsi: échapper à une noyade dans un océan de six milliards de dollars de dette à long terme.

Le plan provisoire prévoit le paiement aux 54 créanciers de même qu'à **Dome Mines** (Mtl, 8,50 $) et **Dome Canada** (Mtl, 4,80 $), devenue tout récemment **Encor Energy Corp,** d'un total de 2,65 M$ ou l'équivalent en actions ordinaires pour avoir accepté le délai. Ce plan prévoit aussi la possibilité d'ajouter un autre délai jusqu'au 28 février 1987.

Présentement, à toutes fins utiles, Dome Petroleum est la propriété de ses créanciers garantis. En effet, presque tous les fonds autogénérés nets iront exclusivement aux banques possédant des garanties.

Voilà tout un contraste avec la compagnie qui, en 1980, s'enorgueillissait d'une croissance annuelle composée de son bénéfice net de 40 %. Ce qui poussait d'ailleurs le président de Dome Petroleum à l'époque, M. **W.E. Richards** à déclarer: "Nous ne voyons aucune raison qui pourrait empêcher cette performance de se poursuivre" ("Prospects for the Eighties", discours prononcé le 2 juin 1980).

Un an plus tard, la compagnie faisait l'acquisition coûteuse de **Hudson's Bay Oil & Gaz** qui, de l'avis de nombreux analystes, devait mener à la chute du géant Dome Petroleum. Cette chute affecte au moins quatre banques canadiennes de taille et des entreprises aussi importantes que Dome Mines.

Le groupe Dome

Les banques touchées sont la **Banque de Montréal** (Mtl, 33,00 $) avec des prêts garantis de 800 M$; la **Banque Royale** (Mtl, 31,88 $) avec une créance de 300 M$ bien garantie; la **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, 23,50 $) à qui

→

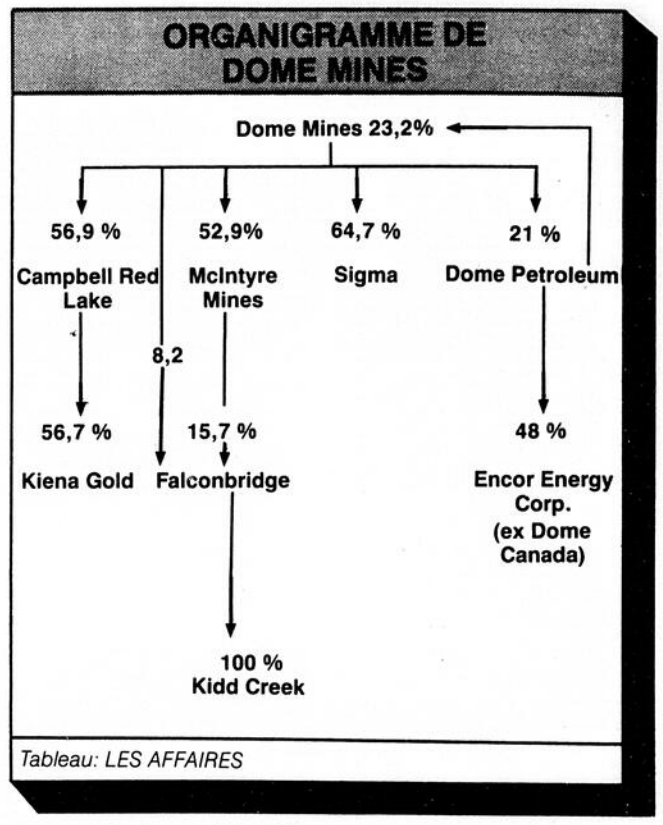


Tableau: LES AFFAIRES

Dome Canada devient Encor Energy Corporation

Dans les problèmes de la famille Dome, **Dome Canada** (Mtl, 4,80 $) est sans doute un grand perdant. Non seulement cette compagnie a dû subir la chute dramatique de 60 % du prix du baril de pétrole, mais de plus son association ne serait-elle que sémantique, avec **Dome Petroleum** a eu un impact négatif sur le titre.

Pour sortir de cet engrenage vicieux, Dome Canada a obtenu la permission de ses actionnaires de changer de nom. Elle s'appelle donc maintenant **Encor Energy Corp.** dans le but de se dissocier de Dome Petroleum. Elle renie ainsi ses origines.

Dome Canada est née en 1958 à titre de filiale à part entière de Dome Petroleum possédée à 100 % par cette dernière. En 1981, une émission publique donnait la propriété de 52 % des actions de Dome Canada à 25 000 investisseurs privés. Le but de cette émission était à l'époque de pouvoir tirer le maximum d'avantage du programme énergétique du gouvernement fédéral canadien.

Aujourd'hui, Dome Petroleum a encore sa participation de 48 % dans Dome Canada et doit payer 112,5 M$ à cette dernière d'ici 1990. C'est le seul risque financier qu'à encore Dome Canada dans Dome Petroleum.

RÉUNIONS D'AFFAIRES



ME JEAN MORENCY
Avocat associé
de l'étude
Rivard & Morency

SOUPER CAUSERIE

Association Québécoise de Planification Fiscale et Successorale
Date: Mardi le 10 juin 1986 à 17h30
Sujet: Le rôle du juriste corporatiste en planification fiscale et successorale
- Capital-actions et méthodes de fractionnement du revenu.
Lieu: Château Bonne-Entente, Ste-Foy.
Membres: 20,00 $
Non-membres: 25,00 $
Pour réservations (418) 524-2121.

La présente annonce ne doit pas être interprétée comme un appel public à l'épargne dans aucune province du Canada des valeurs qui y sont mentionnées. Une telle offre sera faite par voie de prospectus seulement dans les provinces où le dépôt d'un tel prospectus a été accepté par une commission des valeurs mobilières ou un organisme similaire dans telle province.

Premier appel public à l'épargne et placement secondaire

53 300 000 $

Le Groupe SNC Inc.

4 100 000 actions subalternes à droit de vote de catégorie A

Prix: 13 $ l'action

Wood Gundy Inc. **Lévesque, Beaubien Inc.**

McLeod Young Weir Limitée
Dominion Securities Pitfield Limitée
Nesbitt Thomson Bongard Inc.
Richardson Greenshields du Canada Limitée
Geoffrion, Leclerc Inc.
Burns Fry Limitée
Midland Doherty Limitée
Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée
Brault, Guy, O'Brien Inc.
Molson Rousseau Inc.
Pemberton Houston Willoughby Incorporée
Bell Gouinlock Limitée
McNeil, Mantha Inc.
Tassé & Associés Limitée
Société de courtage Bache Inc.
F.H. Deacon Hodgson Inc.
Casgrain & Compagnie Limitée

juin 1986

Banque de Montréal

NOMINATION



Jean-Léon Marquis
Président
La Compagnie de Pâte à Papier Mohawk Ltée



Pierre Viger
Premier vice-président
Division du Québec
Ciment St-Laurent Inc.

La Banque de Montréal est heureuse d'annoncer la nomination de messieurs Jean-Léon Marquis et Pierre Viger sur le comité consultatif régional des affaires commerciales.

Le comité consultatif régional des affaires commerciales est composé de gens d'affaires de diverses régions ainsi que de M. Peter C. Conradi, Premier vice-président de la division commerciale de la Banque pour l'Est du Canada. Il y a cinq comités semblables au pays qui se réunissent à tous les trimestres.

La Banque bénéficie par le biais de ces comités consultatifs des opinions de gens d'affaires oeuvrant au sein de petites et moyennes entreprises et se rapproche ainsi du monde des affaires en les consultant sur les divers programmes, stratégies et services qu'elle désire mettre de l'avant.

sursis pour rééchelonner sa dette

Dome Petroleum doit 800 M$ garantis à 85 %.; la **Banque Impériale de Commerce** (Mtl, 18,38 $) qui possède 1 milliard de dollars de créances dont 30 % ne sont pas garantis. La plupart des banques maintenant ont pris des provisions suffisantes pour parer au pire.

Quant aux entreprises associées à Dome Petroleum, le graphique ci-contre montre les relations complexes entre les compagnies qui possèdent des intérêts dans Dome Petroleum, ou sont détenues en partie par cette dernière ou encore les deux, comme c'est le cas pour Dome Mines.

Dome Mines possède une participation de 20 % dans Dome Petroleum pendant que Dome Petroleum a un intérêt de 23,2 % dans Dome Mines. Cette dernière participation représente 21 millions d'actions. Si Dome Petrolum est forcée de vendre ces actions par ses créanciers, cela créerait un puissant facteur baissier sur l'action de Dome Mines.

Autre facteur important: Dome Mines a garanti pour un montant maximum de 225 M$ une partie de la dette de Dome Petroleum. De plus, Dome Mines reçoit présentement 900 000 $ par mois de Dome Petroleum comme paiement pour cette garantie.

Dome Mines a accepté de déférer ce paiement de 900 000 $. C'est donc 10,8 M$ de revenus annuels que perd Dome Mines jusqu'à nouvel ordre.

Cela n'est toutefois qu'une peccadille comparée aux 225 M$ qui lient Dome Mines à la dette de Dome Petroleum. Advenant le défaut de paiement de la dette de l'ex-géant pétrolier, Dome Mines serait responsable du paiement de cette somme aux créanciers garantis.

100 M$ de dette

Dome Mines a déjà pris des pertes sur la base de cette garantie et selon l'analyste de **Capital Group,** M. **Manford Mallory,** pourrait encore subir une perte maximale de 137 M$, soit un peu plus de 1,50 $ l'action.

Dome Mines se passerait bien de ce boulet. À la suite de différentes acquisitions et participations, Dome Mines a plus de 100 M$ en dettes. Et ce chiffre n'inclut pas la portion consolidée de la dette de Campbell Red Lake.

Pour réduire ce fardeau, qui a coûté cher au cousin Dome Petroleum, Dome Mines a vendu son intérêt de 20 % dans **Canada Tungsten** (Tor, 8,50 $) et employé les quelque 8 M$ à réduire sa dette. De plus, Dome Mines a suspendu le paiement de son dividende pour le premier trimestre de 1986. Domes Mines étudie aussi la vente de son intérêt de 53 % dans McIntyre Mines, minière engagée dans la production de charbon. Toutefois, la faiblesse de ce marché ne permet pas à Dome Mines d'anticiper un bon prix pour sa part de McIntyre Mines.

BERNARD MOONEY

Géophysique G.P.R. reçoit le prix Dominique-Rollin

■ **Géophysique G.P.R. inc.,** de Longueuil a obtenu le prix Dominique-Rollin dans la catégorie "PME de service" décerné annuellement par la **Chambre de commerce de la Rive-Sud.** Elle a mérité cette distinction pour la qualité de sa gestion, l'essor prodigieux qu'elle a connu et son dynamisme.

Fondée en 1974 par trois géophysiciens québécois, cette entreprise d'une quarantaine d'employés offre principalement des services d'ingénierie et de consultation en géophysique, appliqués au génie civil, à l'exploration minière et pétrolière, à l'évaluation de site et à tous les domaines où l'expertise géophysique peut être utile au Canada et à l'étranger.

Les autres récipiendaires du prix sont les suivants:

Catégorie PME fabrication: **Le produits Mont-Joie inc.**

Catégorie grande entreprise de service: **Le Groupe Conseil S.M. inc.**

Catégorie grande entreprise de fabrication: **Datagram inc.**

Catégorie nouveau procédé de fabrication: **Mec Fab International inc.**

Catégorie lancement d'un nouveau produit: **Petro-Sun International inc.**

JEAN DEMERS
(Collaboration spéciale)

PAI/AFFAIRES PUBLIQUES INTERNATIONALES
NOMINATION



M. David E. Allnutt

PAI-Affaires publiques internationales a le plaisir d'annoncer la nomination de David E. Allnutt à titre de Conseiller principal pour le Québec.

M. Allnutt suit, explique et conseille sur les questions de politiques publiques du gouvernement du Québec.

Ancien journaliste et cadre universitaire, M. Allnutt était Secrétaire particulier du Premier ministre Robert Bourassa pendant les années soixante-dix. Durant cette même période, il était également Conseiller politique auprès de deux ministres québécois et Chef de cabinet d'un troisième ministre. M. Allnutt est diplômé de l'École nationale d'administration publique. Il est Président des Partenaires pour le développement économique et Co-Fondateur et Membre honoraire du Forum entreprises-universités. Il est actuellement chargé de cours aux universités McGill et Concordia.

PAI/Affaires publiques internationales est la plus importante maison d'experts-conseils en affaires gouvernementales au Canada. Elle agit auprès d'une vaste gamme de clients aux niveaux national et international sur les questions de politiques publiques et de relations gouvernementales. Elle fait partie du P.A.R.G/Groupe des ressources en affaires publiques qui regroupe aussi le Centre de recherches Décima, Nancy McLean et Associés, et les Associés Pensions Finance, tous de Toronto, et Government Research Corporation de Washington, D.C.

Les bureaux de PAI au Québec se situent à Montréal, 500 boul. Dorchester ouest, Suite 1004.

REBOISONS POUR DEMAIN

AU PRODUCTEUR FORESTIER
PROFITEZ DE NOTRE PROGRAMME D'AIDE
LES TRAVAUX ADMISSIBLES SONT LES SUIVANTS:

	Subventions à l'hectare
Reboisement	
Préparation de terrain	***180 $***
Mise en terre	***150 $***
Entretien	***150 $***
Nettoiement et dégagement	***250 $***
Travaux préalables	
Coupe de conversion et de récupération de bois affectés par la tordeuse des bourgeons de l'épinette	***200 $***
Voirie forestière	***50 $***
Drainage forestier	***115 $***

Ça vous intéresse?
Téléphonez au bureau du ministère de l'Énergie et des Ressources le plus près de chez vous.

Chicoutimi	543-7941	Chêneville	428-3119
Roberval	275-2461		428-3749
Alma	688-8319	Maniwaki	449-3333
Chibougamau	748-2647	Rouyn	762-2366
Mistassini	276-1400	Ville-Marie	629-2407
Ville Vanier	643-9678	Noranda	762-4388
La Malbaie	665-3721	Val d'Or	825-6611
Saint-Georges-Est	228-9750	Senneterre	737-2358
L'islet	247-3972	Quévillon	755-4838
Shawinigan	536-2695	La Sarre	333-5521
Victoriaville	752-9754	Amos	732-5238
La Tuque	523-7653	Escoumins	233-2232
Sherbrooke	566-1190	Forestville	587-4445
Lac Mégantic	583-1141	Baie-Comeau	589-2025
Montréal	873-2140	Sept-Îles	962-5525
Saint-Jovite	425-3731	Havre Saint-Pierre	538-2950
Saint-Côme	883-5252	Saint-Augustin	947-2377
Saint-Donat	424-2888		
Granby	372-8350		
Mont-Laurier	623-5781		
Fort-Coulonge	683-2626		
Hull	777-1694		

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Énergie et des Ressources

Québec

Cogeco émettra pour 8 M$ d'actions subalternes admissibles à 75 % au REA

Cogeco effectuera une émission de 8 M$ environ pour financer en partie l'expansion de son réseau de câblodistribution.

Les actions subalternes émises donneront droit à une déduction de 75 % dans le cadre du REA. **Wood Gundy, Geoffrion Leclerc** et **Lévesque Beaubien** seront les preneurs fermes de l'émission.

Par l'entremise de sa filiale **Belle Vision inc.**, Cogeco exploite des réseaux de télévision par câble dans les régions de Trois-Rivières, Shawinigan, Louiseville, Bécancour et Montmagny.

Le 26 février dernier, la **Commission de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) accordait le droit à Cogeco de servir les régions suivantes: Maskinongé, La Pérade, Batiscan et Champlain.

Cogeco a placé 26 autres demandes auprès du CRTC afin d'offrir son service de cablôdistribution dans les municipalités environnantes de Trois-Rivières. La compagnie de M. **Henri Audet,** président et directeur général de Cogeco, entend consacrer 3,5 M$ de la présente émission à l'expansion du territoire pour la câblodistribution.

Cogeco a obtenu également les droits de retransmission à Trois-Rivières et à Sherbrooke de la programmation de la nouvelle chaîne française **Quatre-Saisons.** L'implantation de l'un de ces postes coûtera près 3,5 M$.

Présentement, l'action de Cogeco s'échange autour de 8 $ à la **Bourse de Montréal.** À ce prix, l'action de la compagnie se vend à une prime de 38,8 % par rapport à sa valeur au livre de 4,27 $. Au cours des quatre dernières années, les ventes de l'entreprise ont augmenté au taux composé de 15,7 %. Au cours des deux derniers exercices, le rendement annuel moyen de l'avoir des actionnaires fut de 24,13 %.

Les dirigeants de la compagnie ont souligné dans le prospectus provisoire que les ventes de publicité nationale ont accusé un ralentissement au cours du premier semestre de l'exercice en cours. Pour le semestre en question, Cogeco a réalisé des ventes de 9,4 M$ et un bénéfice net de 986 000 $. Le prospectus provisoire ne fait pas mention des résultats comparables du semestre correspondant en 1984-85.

Une erreur s'est glissée dans notre rubrique d'il y a deux semaines concernant le **Groupe Totec.** En relatant la performance passée des unités émises par Totec en décembre 1985, nous avions écrit que l'unité émise à 2 $ s'échangeait maintenant autour de 6,45 $, soit 5,25 $ pour l'action et 1,20 $ pour le demi-bon de souscription. Il ne s'agit pas d'un demi-bon de souscription mais bien d'un bon de souscription à 2,40 $. Par conséquent, la valeur de l'unité au moment d'écrire l'article était de 7,65 $ (5,25 $ + 2,40 $) au lieu de 6,45 $.

CLAUDE CHIASSON

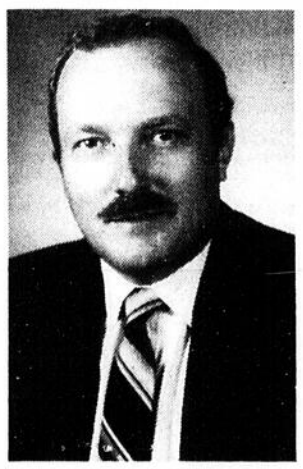
ANALYSEZ AVANT D'ACHETER
TABLEAU COMPARATIF DE LA VALEUR DE NOUVELLES ÉMISSIONS

Nom des compagnies	Déduction	Prix à l'émission	Valeur comptable apr. émis.	Prime payée	Rang	Bénéfice net par action (1)	Multiple cours/ bénéfice	Rang	Ratio d'endettement apr. émis.	Rang	Croissance des ventes	Rang	Rendement sur l'avoir des actionnaires	Rang	Pointage brut	Valeur qualitative (4)	Pointage net (5)	Rang final	Souscripteurs
Hubbard (vendu)	100 %	5,00 $	2,40 $	52,0 %	16	0,48 $	10,4	1	0,01	2	30,00 %	4	43,70 %	3	26	12	14	1	Lévesque Beaubien
Cinram (vendu)	0 %	9,75 $	5,57 $	42,9 %	10	0,62 $	15,7	12	0,22	8	22,10 %	9	33,61 %	7	46	17	29	2	D.S.P./First Mar.
Disnat (vendu)	75 %	1,57 $(3)	0,53 $	66,2 %	19	0,14 $	11,2	3	0,37	16	32,80 %	3	82,93 %	2	43	14	29	3	Geoffrion
SR Telecom	75 %	7,50 $	2,21 $	70,5 %	22	0,41 $	15,9	14	0,16	7	39,90 %	1	23,38 %	10	54	19	35	4	Nesb./Wood Gundy
Loewen Ondaatje	0 %	11,50 $	4,24 $	63,1 %	18	0,83 $	13,8	9	0,13	5	17,20 %	13	25,57 %	8	53	17	36	5	Merrill Lynch
Studio Perry	75 %	3,00 $(6)	1,53 $	49,0 %	15	0,18 $	16,7	17	0,33	14	30,00 %	5	35,67 %	6	57	17	40	6	Geoffrion
Lévesque	50 %	10,00 $	5,95 $	40,5 %	9	0,76 $	13,2	5	0,78	24	22,60 %	8	20,12 %	12	58	17	41	7	W.G./Geof./McNeil
Imasco	50 %	34,25 $	18,10 $	47,2 %	14	2,54 $	13,5	8	0,60	22	24,90 %	7	17,46 %	15	66	24	42	8	Rich./McLeod/D.S./Merrill
Transcontinental	75 %	11,50 $	2,78 $	75,8 %	24	0,49 $	23,5	23	0,29	9	39,30 %	2	36,09 %	5	63	20	43	9	Lévesque/McLeod
Guaranty Trustco	0 %	20,00 $	12,19 $	39,1 %	8	1,76 $	11,4	4	0,42	18	19,50 %	11	9,68 %	19	60	17	43	10	Gord./Mid./D.S.P.
Laper. & Verreault	100 %	4,00 $	1,23 $	69,3 %	20	0,30 $	13,3	7	0,3	11	13,00 %	16	83,77 %	1	55	12	43	11	Lévesque Beaubien
Cogeco	75 %	8,00 $	4,27 $	46,6 %	12	0,38 $	21,1	21	0 06	4	15,70 %	14	24,13 %	9	60	17	43	12	W.G./Geof./Lev.
Radiomutuel(vendu)	50 %	7,66 $(3)	4,69 $	38,8 %	7	0,48 $(2)	16,0	15	0	1	10,00 %	18	7,70 %	20	61	17	44	13	Lévesque
Miron	50 %	12,00 $	13,39 $	-11,6 %	2	0,76 $	15,8	13	0,14	6	6,70 %	20	6,11 %	21	62	17	45	14	Geoff./Lévesque
SNC	50 %	13,00 $	8,75 $	32,7 %	6	0,89 $	14,6	10	0,46	19	5,00 %	21	22,69 %	11	67	21	46	15	Wood Gundy/Lévesque
Logistec	50 %	10,25 $	9,14 $	10,8 %	4	0,69 $	14,9	11	0,32	13	6,60 %	19	13,72 %	17	64	17	47	16	Geoff./D.S.P.
American Can (vendu)	0 %	13,75 $	6,19 $	55,0 %	17	1,25 $	11,0	2	0,66	23	4,70 %	22	39,08 %	4	68	21	47	17	D.S.P./Gordon
Belkin (vendu)	0 %	16,00 $	8,59 $	46,3 %	11	1,21 $	13,2	6	0,58	21	10,00 %	17	18,16 %	14	69	21	48	18	McLeod/W. Gundy
Cambior	75 %	9,75 $(7)	8,50 $	12,8 %	5	0,51 $	19,1	18	0,05	3	0,00 %	24	14,24 %	16	66	17	49	19	McLeod/Lév./ Geoff./D.S.P.
Laurentienne	50 %	13,50 $	14,88 $	-10,2 %	3	0,70 $	19,3	19	0,38	17	14,50 %	15	5,52 %	22	76	19	57	20	Geoff./McLeod
Canam Manac	50 %	15,25 $	3,72 $	75,6 %	23	0,95 $	16,1	16	0,35	15	19,70 %	10	19,80 %	13	77	17	60	21	Rich./Lév./Geof.
Totec	100 %	5,58 $	2,79 $	46,9 %	13	0,22 $	25,4	24	0,31	12	25,00 %	6	5,40 %	23	78	14	64	22	Bell Gouinlock
Geoffrion (vendu)	75 %	6,00 $	1,81 $	69,8 %	21	0,30 $	20,0	20	0,3	10	18,36 %	12	11,93 %	18	81	17	64	23	Lévesque/McNeil
Tembec	75 %	3,15 $	5,53 $	-75,6 %	1	(0,19 $)	22,0	22	0,56	20	2,90 %	23	-2,29 %	24	90	10	80	24	Nesb./McLeod/ McNeil/D.S.P.

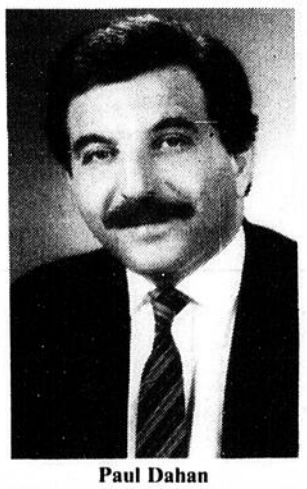
(1) Bénéfice net projeté pour l'exercice en cours.
(2) Bénéfice net projeté avant le poste extraordinaire de l'exercice 1986-87.
(3) Le prix à l'émission tient compte de la valeur actualisée du dividende annuel versé aux détenteurs des actions.
(4) Valeur de 1 à 18 accordée pour tenir compte de facteurs comme la qualité des gestionnaires et le marché potentiel de la firme. Plus ce chiffre est élevé, plus il favorise le classement de l'entreprise.
(5) Moins le pointage net est élevé, meilleure est le classement de la ccompagnie.
(6) Le prix à l'émission tient compte d'une valeur de 0,50$ pour le bon de souscription.
(7) Le prix à l'émission tient compte d'une valeur de 0,25 % pour le bon de souscription.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction, totale ou partielle, est interdite sans le consentement écrit du journal LES AFFAIRES ©Publications Les Affaires inc. 1986

IMOPAC (INTL.) INC.



Kurt Bachofen



Paul Dahan



Richard Duprix

Le Conseil d'administration de Imopac International a annoncé la nomination de Kurt Bachofen au poste de président; de Paul Dahan au poste de premier vice-président, Ventes et import; et de Richard Duprix à celui de premier vice-président, Administration et finances. Ces nominations font suite à la récente restructuration de cette entreprise entièrement canadienne, l'une des plus importantes en matière de transport de marchandises dans l'Est du Canada.

Connue autrefois sous le nom de International Packing and Moving Inc. (division Intercanimpex), Imopac offre une gamme complète de services relatifs au transport international de marchandises. Imopac, qui possède ses propres camions et est un agent auprès de North American Van Lines, est associée à deux importants transporteurs européens de marchandises, Pandair et Alisped.

TOUS LES EXAMENS AU MÊME ENDROIT LE BUT: PRÉVENIR LES MALADIES DE CADRE ET FAIRE LE SUIVI.

POUR CADRE SUPÉRIEURS ET DIRIGEANTS D'ENTREPRISES

La Clinique spécialisée pour analyser vos besoins et accroître votre qualité de vie.

Clinique de Médecine Industrielle et préventive du Québec Inc.

2155 rue Guy, bureau 880
Montréal, Qué. H3H 2R9
Tél.: (514) 931-0801

Sur rendez-vous seulement: donc pas d'attente. Un décor agréable. confidentialité

NOUVELLES ÉMISSIONS

N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique une brève description des plus récentes émissions de titres qui sont oferts sur le marché québécois.

Émission REA

• **Cogeco:** émission de 8 M$ d'actions ordinaires admissibles à 75 % au REA. Preneurs fermes: **Wood Gundy, Geoffrion** et **Lévesque.**
• **Groupe G.T.C.:** émission de 15 M$ environ d'actions ordinaires admissibles à 75 % au REA. Preneurs fermes: **Lévesque** et **McLeod.**
• **Imasco:** émission de 200 M$ d'actions ordinaires admissibles à 50 % au REA jusqu'à la limite de 1 000 $ de déduction fiscale par individu. Preneurs fermes: **Richardson, McLeod, Dominion** et **Merrill Lynch.**
• **Cambior:** émission de 100 M$ à 150 M$ d'unités comprenant une action et un bon de souscription. Prix de l'unité: 10 $ environ. Selon la compagnie, admissibles à 75 % au REA. Preneurs fermes: **McLeod, Lévesque, Geoffrion** et **Dominion.**
• **Laperrière & Verreault:** émission de 1 M d'actions ordinaires à 4 $ l'action. Admissibles à 100 % au REA. Preneur ferme: **Lévesque.**
• **Totec:** émission entre 10 M$ et 12 M$ d'unités comprenant une action ordinaire et un bon de souscription. Admissibles au REA à 100 %. Preneur ferme: **Bell Gouinlock.**
• **Unigesco:** émission d'actions subalternes admissibles à 50 % au REA. Preneur ferme: **Geoffrion.**
• **Logistec:** émission de 2 M d'actions subalternes admissibles à 50 % au REA. Preneurs fermes: **Geoffrion** et **Dominion.**
• **Tembec:** émission entre 10 M$ et 15 M$ d'actions avec crédit d'impôt et admissible à 75 % au REA. Preneurs fermes: **Nesbitt, McLeod, McNeil** et **Dominion.**
• **Miron:** émission de 36 M$ d'actions subalternes à 12 $ l'action environ et de bons de souscription. Admissibles à 50 % au REA. Preneurs fermes: **Geoffrion** et **Lévesque.**
• **Lévesque Beaubien:** émission de 40 M$ d'actions subalternes à 10 $ chacune environ. Admissible à 50 % au REA. Preneurs fermes: **Dominion, Wood Gundy, Geoffrion** et **McNeil.**
• **Le Studio André Perry:** émission de 1 M d'actions subalternes à 3,50 $ chacune et de 1 M de bons de souscription. Admissibles à 75 % au REA. Preneurs fermes: **Geoffrion.**
• **Le Groupe La Laurentienne:** émission d'actions subalternes à droit de vote admissibles à 50 % au REA. Preneurs fermes: **Geoffrion, McLeod, Lévesque** et **Nesbitt.**

Actions accréditives

• **Res. Chesbar:** émission de 2 M$ à 3 M$ d'unités comprenant des reçus de dépôt, des actions ordinaires et des bons de souscription. Prix de l'unité: 1 000 $. Mandataire: **Tassé & Associés.**
• **Mazarin:** émission d'unités comprenant des reçus de dépôt, des actions ordinaires et des bons de souscription. Preneur ferme: **Bell Gouinlock.**
• **Expl. Goldfinch:** émission de 16 000 unités comprenant chacune des reçus de dépôt et 25 actions ordinaires. Preneur ferme: De Leeuw & Associés.
• **Gold Brior Mines:** émission d'unités comprenant chacune des reçus de dépôt, des actions ordinaires et des bons de souscription. Preneur ferme: **Bell Gouinlock.**
• **Expl. Barmat:** émission de 440 unités composées chacune de 1 100 $ de reçus de dépôt et de 200 actions ordinaires. Prix de l'unité: 1 320 $. Mandataire: **De Leeuw & Associés.**
• **Seabright Res.:** émission de reçus de dépôt 1986 et 1987. Placeur pour compte: **Lévesque.**
• **Société en Commandite Sofimines (1986):** émission de 23 000 parts à 1 000 $ chacune. Souscription minimale: 5 parts. Mandataire: **S.H. Deacon Hodgson.**
• **Expl. Westmin:** émission d'actions ordinaires et d'unités donnant droit à des actions accréditives. Preneur ferme: **Dominion.**

Autres

• **Loewen Ondaatje:** émission d'actions ordinaires. Preneur ferme: **Merrill Lynch.**
• **Corp. BCE:** émission d'unités comprenant une action ordinaire et un bon de souscription. Preneurs fermes: **McLeod, Dominion, Richardson** et **Wood Gundy.**
• **Guaranty Trustco:** émission d'actions ordinaires. Preneurs fermes: **Gordon, Middland** et **Dominion.**
• **Corp. Financière Trilon:** émission de 1,7 M actions ordinaires au prix unitaire de 30 $. Preneurs fermes: **Merrill Lunch, Dominion, Gordon, McLeod, Nesbitt** et **Wood Gundy.**

PLACEMENTS

Hausse de 89 % du bénéfice net du Groupe Transcontinental GTC

Le **Groupe Transcontinental G.T.C.** a augmenté son bénéfice net de 89,1 % au cours de son premier semestre terminé le 30 avril 1986. Ce bénéfice net s'est élevé à 4,5 M$, soit 26 cents par action sur une moyenne pondérée de 17,3 millions d'actions, comparativement à 2,4 M$, soit 14,7 cents par action sur une moyenne pondérée de 16,2 millions d'actions pour le même semestre l'année précédente.

Quant aux revenus, ils se sont chiffrés à 76,2 M$ pour les six mois terminés le 30 avril dernier, soit une hausse de 67,3 % sur le chiffre d'affaires du même semestre l'an passé.

Pour le deuxième trimestre terminé le 30 avril, le bénéfice net a été de 2,9 M$ soit 16,6 cents par action, comparativement à 1,0 M$ ou 6 cents par action pour le même trimestre en 1985, soit une augmentation de 190 %. Quant aux ventes du deuxième trimestre, elles ont été de 43,3 M$, comparativement à 23,8 M$, soit une hausse de 81,9 % sur celles du deuxième trimestre de 1985.

Le président et chef de la direction de GTC, M. **Rémi Marcoux**, a déclaré que la forte croissance des revenus et des bénéfices de sa compagnie résultait des acquisitions et des investissements massifs faits l'an dernier.

GTC a déposé le 21 mai dernier auprès de toutes les commissions des valeurs mobilières du Canada un prospectus provisoire en vue d'une prochaine émission d'actions. Le titre de GTC s'échangeait récemment à 12,25 $.

PRÈS DE
250 000
LECTEURS
lisent chaque semaine
LES AFFAIRES
Faites comme eux
ABONNEMENT
(514) 842-3131

FORMATION
CONSULTATION
INFORMATION
Votre voie vers la réussite en affaires
BFD

En tant que société de la Couronne, notre mandat est de favoriser la réussite des petites et moyennes entreprises. Nous croyons que la multiplication et la prospérité des entreprises sont essentielles au développement de notre société tout entière.

C'est la raison d'être de la BFD. Peut-être votre entreprise pourrait-elle profiter de nos services? Voici comment.

Vous savez qu'une saine gestion, c'est la base d'une entreprise. C'est pourquoi nous vous offrons des services de gestion. Des services qu'aucune autre institution financière ne vous offre. À vous de choisir! Séminaires de gestion, séminaires conjoints élaborés avec des associations, ateliers, cliniques de gestion, cours de gestion des affaires, notre Service d'information à la petite entreprise qui fournit de précieux renseignements sur les programmes gouvernementaux, ou CASE (Consultation au service des entreprises). Avec CASE, des gens d'affaires à la retraite mettent à votre disposition l'expérience, qui leur a valu leur propre succès. Il n'en tient qu'à vous d'en profiter au maximum.

Appelez-nous dès aujourd'hui. Sans frais.
1-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE

Banque fédérale de développement
Federal Business Development Bank

Canada

Stabilité des mensualités sur les rentes

Après une dégringolade prononcée en avril dernier, les mensualités sur les rentes sont demeurées pratiquement inchangées en mai.

Selon le relevé fait par **Cotation d'annuités canadiennes ltée,** en date du 21 mai, seules les mensualités offertes sur les rentes à terme pour les personnes âgées de 60 ans ont connu des variations importantes par rapport au mois d'avril.

Ces dernières ont enregistré une baisse de 13 % environ pour la période. Par exemple, une rente à terme pour une personne âgée de 60 ans offrait à la fin d'avril 235,16 $ par mois. Au 21 mai 1986, cette même rente n'offrait plus que 203,84 $ par mois.

La **Great West** et l'**Alliance** sont les deux compagnies d'assurance-vie à dominer le marché des rentes à terme selon le dernier relevé.

Les rentes conjointes, parce qu'elles assurent le versement des mensualités tant et aussi longtemps que l'un des conjoints est vivant, donnent moins qu'une rente viagère simple. Pour une période garantie de 15 ans et pour les âges de 60, 65 et 71 ans, les rentes conjointes offraient au 21 mai dernier, 200,65 $ 211,11 $ et 228,39 $ par mois respectivement.

Concernant les fonds enregistrés de revenus de retraite (FERR), la fiducie **Guardian** se distingue en offrant un rendement annuel de 9,88 % pour les FERR investis dans les certificats de dépôt de cinq ans.

LE TABLEAU DE L'APRÈS-REER
LES MEILLEURES RENTES DISPONIBLES POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 21 MAI 1986

	Investissement de 25 000 $		Investissement de 50 000 $		Investissement de 100 000 $	
Rente viagère simple	**Institution**	**Rente mensuelle**	**Institution**	**Rente mensuelle**	**Institution**	**Rente mensuelle**
1) pour homme de 60 ans						
• garantie 15 ans	INDUSTRIELLE	217,38	INDUSTRIELLE	436,59	INDUSTRIELLE	874,99
• garantie 10 ans	INDUSTRIELLE	225,28	INDUSTRIELLE	452,44	INDUSTRIELLE	906,77
• garantie 5 ans	INDUSTRIELLE	231,36	INDUSTRIELLE	464,66	INDUSTRIELLE	931,26
2) pour homme de 65 ans						
• garantie 15 ans	AETERNA	227,31	INDUSTRIELLE	455,99	AETERNA	914,94
• garantie 10 ans	AETERNA	242,01	AETERNA	485,04	AETERNA	974,12
• garantie 5 ans	AETERNA	253,34	INDUSTRIELLE	508,03	AETERNA	1019,70
3) pour homme de 71 ans						
• garantie 15 ans	LAURENTIENNE	238,96	LAURENTIENNE	479,36	AETERNA	961,65
• garantie 10 ans	AETERNA	265,96	AETERNA	533,03	AETERNA	1070,52
• garantie 5 ans	AETERNA	292,36	COOPÉRANTS	588,13	COOPÉRANTS	1181,63
4) pour femme de 60 ans						
• garantie 15 ans	GREAT WEST	208,05	ALLIANCE	418,41	ALLIANCE	839,36
• garantie 10 ans	GREAT WEST	212,69	GREAT WEST	427,10	GREAT WEST	855,92
• garantie 5 ans	GREAT WEST	216,78	GREAT WEST	435,31	GREAT WEST	872,38
5) pour femme de 65 ans						
• garantie 15 ans	AETERNA	217,82	AETERNA	437,89	ALLIANCE	878,34
• garantie 10 ans	AETERNA	225,87	AETERNA	452,69	AETERNA	909,15
• garantie 5 ans	INDUSTRIELLE	230,41	INDUSTRIELLE	462,75	INDUSTRIELLE	927,43
6) pour femme de 71 ans						
• garantie 15 ans	AETERNA	232,47	AETERNA	465,92	AETERNA	935,73
• garantie 10 ans	AETERNA	250,03	AETERNA	501,10	AETERNA	1006,38
• garantie 5 ans	AETERNA	263,26	AETERNA	527,63	AETERNA	1059,66
Rente viagère conjointe						
1) âge de 60 ans						
• garantie 15 ans	GREAT WEST	200,65	ALLIANCE	403,02	ALLIANCE	808,57
• garantie 10 ans	GREAT WEST	201,46	GREAT WEST	404,55	GREAT WEST	810,72
• garantie 5 ans	GREAT WEST	201,95	GREAT WEST	405,54	GREAT WEST	812,70
2) âge de 65 ans						
• garantie 15 ans	AETERNA	211,11	AETERNA	422,51	AETERNA	849,72
• garantie 10 ans	AETERNA	213,83	AETERNA	428,56	AETERNA	860,70
• garantie 5 ans	NORTH WEST	213,44	NORTH WEST	428,66	NORTH WEST	859,10
3) âge de 71 ans						
• garantie 15 ans	AETERNA	228,39	AETERNA	457,74	AETERNA	919,30
• garantie 10 ans	AETERNA	237,92	AETERNA	476,83	AETERNA	957,64
• garantie 5 ans	AETERNA	240,40	AETERNA	481,80	AETERNA	967,62
Rente à terme 90 ans						
• âge de 60 ans	ALLIANCE	203,84	ALLIANCE	410,22	ALLIANCE	822,99
• âge de 65 ans	ALLIANCE	214,11	ALLIANCE	430,78	ALLIANCE	864,12
• âge de 71 ans	ALLIANCE	233,36	ALLIANCE	469,33	ALLIANCE	941,27

AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000 $)

RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ EST DE 9,88% ET EST OFFERT PAR: GUARDIAN TRUST

Années du régime	1	5	10	15	20	25	30
ÂGE DE 60 ANS							
Versements annuels actualisés à:							
0 %	1831,33	2669,57	4275,98	6849,02	10970,38	17571,75	28145,45
6 %	3991,35	4525,99	5286,16	6153,06	7116,42	8103,66	8319,17
ÂGE DE 65 ANS							
Versements annuels actualisés à:							
0 %	2197,60	3203,49	5131,17	8218,83	13164,46	21086,10	—
6 %	4297,78	4865,20	5663,06	6549,71	7458,33	7656,68	—
ÂGE DE 71 ANS							
Versements annuels actualisés à:							
0 %	2891,58	4215,12	6751,54	10814,24	15764,16	—	—
6 %	4923,77	5553,46	6410,19	7254,63	7288,39	—	—

N.B.: les cotes apparaissant dans le tableau fluctuent de jour en jour. Au moment d'acheter une rente, il est impérieux d'obtenir les cotes les plus récentes.

* *Les institutions apparaissants dans la section des rentes sont choisies parmi les suivantes: Aeterna-Vie, Canadian Forester, Eaton, Great West, Manu Life, Malaco, Sun Life, Alliance, Confederation Life, Empire Life, Industrielle, Metropolitaine Life, North West, Canada Life, Coopérants, Laurentienne, Montéal-Vie, S.S.Q.*

Source: Cotations d'Annuités canadiennes ltée
Tableau: LES AFFAIRES

Cas vécu

"Rouler une rente dans un REER...

Attendre pour acheter une rente peut vous jouer des mauvais tours. Il vaut mieux parfois acheter la rente et la "rouler" dans un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) jusqu'à l'âge de 71 ans.

Par exemple, un homme âgé de 69 ans décidait en mai 1984 d'attendre pour acheter sa rente. À l'époque, il détenait une somme de 83 438 $ dans son REER, montant qui aurait servi à acheter à cette date une rente viagère garantie 10 ans. L'**Industrielle** était à ce moment-là la compagnie d'assurance-vie la plus compétitive pour cette rente et offrait une mensualité à vie de 1 064,34 $ pour la valeur du REER de notre homme.

Au lieu d'acheter la rente, notre homme a choisi de laisser l'argent dans son REER pour encore deux ans.

En mai dernier, soit deux ans plus tard, la valeur de son REER atteignait 103 730 $. Il retourne chez son courtier en rente et demande une cote pour la même rente d'il y a deux ans, soit une rente viagère garantie 10 ans. Pour 83 438 $, la meilleure rente offerte le 26 mai dernier était de 887,72 $ par mois au lieu de 1 064,34 $ par mois il y a deux ans.

Ayant maintenant un REER d'une valeur de 103 730 $ plutôt que de 83 438 $, notre rentier a pu au cours prévalant en mai dernier acheter une rente de 1 103,61 $ à vie.

Il aurait pu obtenir plus en achetant sa rente il y a deux ans. En effet, ce dernier aurait pu alors rouler les mensualités reçues de 1 064,34 $ dans un REER et faire fructifier cet argent à 10 % l'an affranchi de tout impôt. Deux ans plus tard, il aurait accumulé une somme additionnelle de 28 149 $ dans le REER. Avec ce montant, il aurait pu en mai dernier acheter une rente additionnelle garantie 10 ans de 299,48 $. Cette mensualité ajoutée à la rente initiale lui aurait ainsi donné à partir de mai 1986 1 363,82 $ par mois à vie au lieu de 1 103,61 $ qu'il reçoit présentement, soit 260,21 $ par mois de plus.

Notez qu'à partir de 1990, il ne sera plus possible de rouler une rente dans un REER selon la nouvelle réglementation touchant les régimes enregistrés d'épargne-retraite.

CLAUDE CHIASSON

NOUS PARLONS D'ARGENT

Tous les dimanches, de 9h à 10h avec André Hains

le réseau Radiomutuel

CJMS 128 CJRP 1060 CJTR 114 CJRS 1510 CJRC 1150

Kaufel s'attaque au marché US

Le Groupe Kaufel ltée s'attaque au marché américain en achetant une entreprise 1,7 fois plus grosse que lui.

Le Groupe Kaufel, un fabricant montréalais de systèmes d'éclairage d'urgence, a annoncé l'acquisition de 100 % des actifs de la firme américaine **Emergi-Lite inc.**, du Connecticut.

''Cette acquisition va plus que doubler notre chiffre d'affaires et nous permettra de franchir aisément le cap des 50 M$ de vente pour l'exercice 1986-87'' a déclaré aux AFFAIRES M. **Bruce Kaufman,** président et propriétaire de Kaufel. Ce sera là toute une performance pour cette firme qui, en août 1985, faisait une première émission dans le cadre du Régime d'épargne-actions (REA) et qui montrait à l'époque des ventes annuelles de l'ordre de 10 M$.

Pour l'exercice terminé le 31 juillet 1985, Emergi-Lite a réalisé des ventes de 18 M$ US. Pour la période de dix mois de l'exercice en cours, cette firme américaine a déjà effectué 18 M$ US de ventes environ. Une simple extrapolation nous permet donc d'envisager pour Emergi-Lite un chiffre d'affaires de 22 M$ US environ pour le présent exercice soit près de 30 M$ CA. Kaufel devraient réaliser pour sa part des ventes de 18 M$ environ pour l'exercice en cours.

Les ventes d'Emergi-Lite seront comptabilisées sur trois mois seulement pour le présent exercice de Kaufel. Mais, pour l'exercice commençant en septembre 1986, les ventes d'Emergi-Lite seront consolidées aux résultats de Kaufel pour douze mois. Les ventes du groupe totaliseront donc, en 1986-87, près de 48 M$ et ce, sans tenir compte de la croissance des deux firmes.

Or, sur ce plan, Kaufel et Emergi-Lite montrent un passé irréprochable. Pour son premier semestre 1985-86, Kaufel a montré une croissance de l'ordre de 50 % de ses ventes. Quant à Emergi-Lite, les ventes croîtront de 20 % environ pour le présent exercice.

''L'acquisition sera financée à 50 % par une dette de trois ans et 50 % par les fonds mêmes de la compagnie'' a précisé M. **Aslam Kathri,** vice-président, finance, de Kaufel. Les bénéfices d'Emergi-Lite s'ajouteront ainsi à ceux de Kaufel sans qu'il y ait un effet de dilution sur le bénéfice par action du groupe entier puisque la présente acquisition n'implique pas l'échange d'actions entre les deux entreprises.

''Nous ne pensons pas non plus nous adresser une seconde fois aux investisseurs québécois en émettant des actions admissibles au REA uniquement pour financer cet achat'', a ajouté le chef de Kaufel. L'investisseur profitera donc au maximum des bénéfices que réalisera Émergi-Lite.

Emergi-Lite montre toutefois des marges de profits moindres que celles de Kaufel. ''La concurrence aux États-Unis est plus vive qu'au Canada. Des marges de profits moindres sur les ventes sont donc normales. Mais, il y a place à l'amélioration'' a expliqué M. Kaufman.

Kaufel, en achetant Emergi-Lite, se trouve à mettre aussi la main sur un réseau de 60 distributeurs de produits électriques couvrant tous les états américains.

M. Kaufman entend mettre à profit ce solide réseau de distribution en achetant, dans une prochaine étape un manufacturier de systèmes d'éclairage profitable dont les ventes se font uniquement au Canada.

CLAUDE CHIASSON

ABRIS FISCAUX

ABRI FISCAL
SI ADMISSIBLE
oeuvres d'art d'artistes canadiens et québécois cotés
LOCATION / ACHAT

À partir de **18,00 $/mois**

Pour 18.00 $ par mois et **sans intérêt,** devenez propriétaire d'un tableau de qualité de peintre coté.

Cette formule permet à nos clients de faire l'acquisition permanente de un ou plusieurs tableaux de qualité, sans débourser d'argent comptant et d'étaler ces achats sur une période de 10 ou 22 mois, à coût net moindre que la valeur probable du ou des tableaux acquis à la fin du bail.

Une bonne affaire!

☐ **Je désire obtenir plus d'informations sur la formule location/achat des tableaux de qualité.**

Nom _____ Prénom _____
Titre _____ Compagnie _____
Adresse _____ Tél.: _____
Ville _____ Code postal _____

Retournez à: **MAISON D'OEUVRES D'ART REGENCY INC.,**
400, boul. Labelle, bureau 440, Chomedey, Laval (Qué.) H7V 2S7
Tél.: (514) 687-2096

7 SUR 10

C'est le nombre de lecteurs francophones qui lisent le Journal de Montréal*!

C'est toute une force de communications!

Vous avez des produits à annoncer? Nous avons vos acheteurs. Et nous avons les statistiques pour vous en convaincre.

Le Journal de Montréal, c'est toute une force de vente à votre service.

7 le journal de montréal 10

7 lecteurs de journaux sur 10 le lisent.

*Selon NADbank, l'étude officielle de l'industrie des quotidiens. Chiffres cumulatifs du lundi au vendredi, lecteurs francophones.

La Cour d'appel confirme que les REER des assureurs peuvent être insaisissables

Dans un jugement encore tout frais qui est appelé à faire autorité (In re **Jobin : Blais Fortier Touche Ross ltée** v. **The Monarch Life Assurance Company**), la Cour d'appel du Québec vient de confirmer que les Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) offerts par les compagnies d'assurance-vie peuvent dans certaines circonstances être insaisissables.

Contrairement à ce qu'il a fait pour les régimes de retraite offerts par les employeurs, le législateur n'a adopté aucune disposition particulière décrétant l'insaisissabilité des REER. En l'absence d'une telle disposition, les tribunaux en étaient venus à la conclusion que rien en principe n'empêchait la saisie d'un REER.

Les assureurs, par contre, ont toujours prétendu, souvent à grand renfort de publicité, que lorsqu'un REER prend la forme d'un contrat de rente émis par une compagnie d'assurance-vie, ce REER devient insaisissable, en vertu de l'article 2552 du Code civil, à la condition expresse que ce soit le conjoint, un descendant ou un ascendant du détenteur du régime qui soit désigné comme bénéficiaire en cas de décès du détenteur.

Cet article, d'après les assureurs, s'applique également aux contrats de rente et, par extension, aux REER qui prennent la forme d'un contrat de rente, en raison de l'article 2473 du Code civil qui prévoit que "les rentes viagères ou à terme fixe pratiquées par les assureurs" sont assimilées à l'assurance sur la vie.

Le raisonnement des assureurs est donc le suivant : si le bénéficiaire d'une assurance est le conjoint, un descendant ou un ascendant du preneur, cette assurance est insaisissable; or les rentes sont assimilées à l'assurance; c'est donc dire que si le bénéficiaire d'une rente est le conjoint, un descendant ou un ascendant du preneur, cette rente devient elle aussi insaisissable.

La cour d'appel

Depuis trois ans, la Cour supérieure du Québec a donné raison à au moins trois reprises aux assureurs sur cette question. Chacun de ces jugements a toutefois été porté en appel. C'est précisément sur le premier de ces appels que la Cour d'appel vient de se prononcer.

En 1976, M. Jobin, moyennant le versement d'une contribution de 3 666,02 $, avait souscrit un REER prenant la forme d'un contrat de rente auprès de la **Monarch Life.** En considération de ce paiement, Monarch s'engageait au paiement d'une pension aux dates et échéances prévues. M. Jobin jouissait de la faculté de verser des contributions additionnelles pour accroître sa pension. Le contrat n'accordait aucun droit de rachat ou de paiement par anticipation, et ce, conformément aux prescriptions de la Loi de l'impôt sur le revenu. Monarch s'engageait par ailleurs à verser des bénéfices de survivant au conjoint de M. Jobin en cas de décès de celui-ci.

En avril 1981, M. Jobin demanda le transfert des fonds accumulés dans son régime à un autre régime administré lui aussi par Monarch, comportant essentiellement les mêmes conditions que le premier régime mais offrant un taux de rendement plus élevé. En octobre 1981, M. Jobin fit faillite. Dès le mois suivant, soit en novembre 1981, Monarch donna suite à la demande de M. Jobin et transféra les fonds de son régime à un second régime.

Le syndic à la faillite de M. Jobin tenta d'attaquer ce transfert en prétendant qu'il avait été fait contrairement à la Loi sur la faillite. D'après le syndic, ce transfert était nul et les fonds du régime devaient lui être remis de façon à ce qu'il puisse les distribuer aux créanciers de M. Jobin.

Monarch contesta la requête du syndic en prétendant non seulement que le transfert était tout à fait valide mais aussi que le REER de M. Jobin était de toute manière insaisissable, le conjoint de M. Jobin ayant été désigné à titre de bénéficiaire alternatif en cas de décès de M. Jobin.

Après que la chambre de faillite de la Cour supérieure eût donné gain de cause à Monarch, le syndic décida d'en appeler devant le plus haut tribunal du Québec, soit la Cour d'appel.

Dans son jugement du 26 mai dernier, la cour, sous la plume du juge **Louis LeBel,** vient de confirmer, au grand plaisir de tous les assureurs, que l'insaisissabilité de l'article 2552 du Code civil s'étend aux REER prenant la forme d'un contrat de rente émis par une compagnie d'assurance-vie.

Cette décision signifie que si vous détenez un REER auprès d'une compagnie d'assurance-vie et que vous avez désigné votre conjoint, un descendant ou un ascendant à titre de bénéficiaire alternatif advenant votre décès, non seulement vos créanciers ne peuvent toucher à votre REER mais aussi que votre REER sera protégé si jamais vous venez à faire faillite.

Il s'agit là d'un avantage qui, compte tenu du champ d'application bien limité de l'article 2552, ne s'applique qu'aux REER émis par les compagnies d'assurance-vie.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

COMMERCE

UN DOCUMENT UNIQUE EN FRANÇAIS SUR LES 500 PLUS GRANDES ENTREPRISES AU CANADA!

LES 500 DE LA REVUE COMMERCE

Aux **500** s'ajoutent 100 entreprises qui constituent la relève des **500**. Pour la première fois, en plus des renseignements de nature financière, COMMERCE publie la liste complète de ces 600 entreprises dont 113 du Québec avec leur adresse postale, numéro de téléphone, nom du pdg et secteur d'activité.

Ce numéro des **500** fournit des classements additionnels sur quelque 150 autres entreprises évoluant dans des secteurs spécialisés, comme les services financiers, l'assurance, les coopératives et autres.

Ces renseignements et ces références pourront vous être utiles toute l'année. **Disponible en kiosque**, au prix de 2,75 $, à partir du 6 juin.

JEAN H. GAGNON
AVOCAT
AGENT DE MARQUES DE COMMERCE

GAGNON LACOSTE

Centre Manuvie
2000, rue Mansfield
bureau 1400
Montréal, QC H3A 3A2

Téléphone: 284-0426
Code Régional: 514

L'offre Valeur sûre TANDY



"Découvrez l'informatique sans trop débourser"

$999

rabais $600 Écran vendu séparément
Prix cour. $1599.

Le temps vaut de l'argent. Et voici le temps de prendre une décision que vous pouvez vous permettre. Le Tandy 1000 avec une mémoire de 128 K et le logiciel DeskMate™ intégré vous offre ce qu'il vous faut. Vraiment, le "1000" est le meilleur. De la performance et plus — à un prix de solde! (25-1000)
Le Tandy 1000HD avec disque dur de 10 M-octets. 25-1001*. Liquidation.
Était 3299.00 ..... soldé à 1999.00

Choisissez l'écran vidéo pour votre "1000"

CM-4 couleur. 25-1021 ..... 469.00
CM-10 couleur. 25-1022* 699.00
VM-4 monochrome. 25-1020 ..... 229.95

*Une commande spéciale peut être requise et peut ne pas être disponible dans tous les magasins

TANDY/Radio Shack®
DIVISION ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

Offerts dans tous les magasins, centres d'ordinateurs, magasins Plus et détaillants autorisés Radio Shack

Le solde expire le 31 juillet 1986

Vidéotron
l'avantage du choix

Pour vous abonner
Montréal 281 9850 Québec 687 4650

La bourse de Montréal

- Indices et variations
- Indicateurs
- Liste des RÉA et autres titres
- Cours à la fermeture

du lundi au vendredi
entre 19h30 et 23h30

En collaboration avec LES AFFAIRES

À voir au câble
17 à Montréal
21 à Québec
14 à Sherbrooke

LE POIRIER. UN ARBRE DONT LE FRUIT VAUT SON PESANT D'OR.

À CONDITION DE SAVOIR EN TIRER PARTI. CE QUE NOUS AVONS FAIT, ET DOUBLEMENT. COMMENT? C'EST QUE LA POIRE A LA PROPRIÉTÉ NATURELLE DE PRODUIRE UN POIRÉ QUI PÉTILLE ET UN QUI NE PÉTILLE PAS.

LE POIRÉ REMONTE À L'ÉPOQUE ROMAINE, MAIS ON N'A SU LE COMMERCIALISER DE FAÇON PROFITABLE QUE TOUT RÉCEMMENT. C'EST EN 1953 QUE NOUS AVONS PU SAVOURER NOS PREMIERS SUCCÈS AVEC LA NAISSANCE D'UN POIRÉ PÉTILLANT BAPTISÉ BABYCHAM. BÉBÉ DONT NOUS AVONS DEPUIS VENDU PLUS DE 3,5 MILLIARDS DE BOUTEILLES. SUCCÈS QU'IL EST INUTILE DE FAIRE MOUSSER. MAIS LA POIRE NOUS RÉSERVAIT ENCORE D'AUTRES RICHESSES.

EN 1980, NOUS AVONS LANCÉ UN POIRÉ NON PÉTILLANT APPELÉ COUNTRY MANOR. SON SUCCÈS EST TEL QUE NOUS EN VENDONS DÉJÀ 10 MILLIONS DE BOUTEILLES PAR AN. IL EST SI APPRÉCIÉ QUE, DEPUIS QUATRE ANS, SES VENTES ONT AUGMENTÉ EN MOYENNE DE 72% PAR AN.

BABYCHAM ET COUNTRY MANOR COMPTENT PARMI LES QUELQUE 200 GRANDS PRODUITS QUI SONT LES NÔTRES — LA PLUPART, DES PLUS CONNUS DANS LE MONDE ENTIER. AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE FISCALE, NOUS AVONS LANCÉ PLUS DE 100 NOUVEAUX PRODUITS À TRAVERS LE MONDE. NOUS AVONS AUSSI RÉINVESTI PRÈS DE 400 MILLIONS DE DOLLARS. NOTRE AVENIR S'ANNONCE RICHE DE FRUITS.

Allied-Lyons

*TAUX DE CHANGE: 2,13 $ par £

Gaz Métro accroît son bénéfice de 121 %

CLAUDE PROULX

RÉSULTATS DES BANQUES À CHARTE CANADIENNES AU 2e TRIMESTRE

	Actif		Bénéfice par action		par action	
	30/04/86	30/04/85	1986	1985	1986	1985
Tor.-Dom	51 569 M$	48 693 M$	101,5 M$	107,5 M$	0,70 $	0,76 $
Nationale	25 900 M$	20 940 M$	44,1 M$	35,6 M$	0,76 $	0,77 $
Montréal	87 098 M$	79 439 M$	85,1 M$	78,0 M$	0,86 $	0,83 $
Nouv. Écosse	62 990 M$	60 045 M$	80,0 M$	66,6 M$	0,49 $	0,43 $

Tableau: LES AFFAIRES

■ **Gaz Métropolitain** (Mtl, 12,00 $) a accru son bénéfice net applicable aux actions ordinaires de 121 % au cours du deuxième trimestre clos le 31 mars dernier. Le bénéfice net s'est établi à 49 M$ soit 1,23 $ par actions comparativement à 22,2 M$ ou 0,75 $ par action pour la même période l'an dernier. Les revenus du distributeur de gaz ont dépassé 338 M$ soit 59 M$ de plus qu'au deuxième trimestre 1985.

Gaz Métro termine le premier trimestre avec un bénéfice net de 70,3 M$ ou 1,77 $ par action. L'an dernier, le bénéfice net avait totalisé 38,8 M$ soit 1,32 $ par action. La compagnie note que la moitié de la progression du bénéfice est le résultat d'une situation fiscale favorable mais temporaire. Cette partie du bénéfice sera réduite des bénéfices du deuxième semestre. Par ailleurs, les revenus ont atteint 616 M$ soit une hausse de 125 M$ pour la période.

Provigo

■ À l'occasion de son assemblée annuelle tenue à Montréal récemment, **Provigo** (Mtl, 21,00 $) a annoncé qu'elle avait enregistré un bénéfice net de 10,4 M$ soit 0,24 $ par action au cours de la période de trois mois terminée le 19 avril dernier comparativement à 10,3 M$ ou 0,25 $ l'an dernier. Le chiffre d'affaires du géant de l'alimentation québécois a atteint 1 149 M$ en hausse de 10,6 % par rapport à la période correspondante l'an dernier.

La direction explique la faible croissance du bénéfice net notamment par l'impact négatif de 0,7 M$ des pertes de **Brico Centre** et de **Distribution aux consommateurs.** De plus, le fardeau fiscal de Provigo s'est accru de 1,1 M$ à la suite de l'abolition du crédit d'impôt pour inventaire et de l'imposition de la surtaxe sur les bénéfices des corporations.

Promatek

■ Les **Industries Promatek** (Mtl, 3,15 $) ont enregistré un bénéfice net de 151 000 $ soit 0,04 $ par action lors de la période de trois mois qui a pris fin le 31 mars 1986. Les revenus de Promatek ont atteint 688 000 $. Pour les neuf premiers mois, la compagnie obtient un bénéfice de 543 000 $ ou 0,18 $ par action sur des ventes de 2,2 M$. Les chiffres comparatifs pour 1985 ne sont pas disponibles.

Petro-Sun

■ Au cours du premier trimestre clos le 31 mars dernier, Petro-Sun International (Mtl, 2,60 $) a obtenu un bénéfice net de 102 000 $ soit 0,06 $ par action lors du trimestre correspondant l'an dernier. Les revenus ont atteint 6,4 M$ en hausse de 56 % par rapport à l'an dernier.

IPL

■ Lors de son premier trimestre qui a pris fin le 31 mars dernier, **IPL** (Mtl, 9,00 $) a inscrit un bénéfice net de 1,3 M$ en hausse de 2,6 % par rapport à l'an dernier. Le bénéfice par action a été de 0,20 $ comparativement à 0,23 $ pour la période l'an dernier. Les revenus approchent 18,8 M$ soit une augmentation de 7,2 %.

Guardcor

■ Les **Investissements Guardcor** (Mtl, 6,00 $) ont obtenu un bénéfice net de 96 000 $ soit 0,10 $ par action au cours du premier trimestre qui a pris fin le 31 mars dernier. Les revenus ont atteint 871 000 $. Pour sa part, l'actif atteignait 39,7 M$ au 31 mars dernier. Les chiffres comparatifs pour 1985 ne sont pas disponibles.

LAROCQUE, FOX & WALKER ASSURANCE LTÉE
5757 Cavendish, Suite 150 Montréal, Québec H4W 2W8
Prime Unique: 100 000.00 $ (Non-Fumeur)

ÂGE	HOMME	FEMME
25	1 615.00 $	1 390.00 $
30	2 057.00 $	1 683.00 $
55	2 713.00 $	2 176.00 $
40	3 587.00 $	2 866.00 $
45	4 838.00 $	3 801.00 $

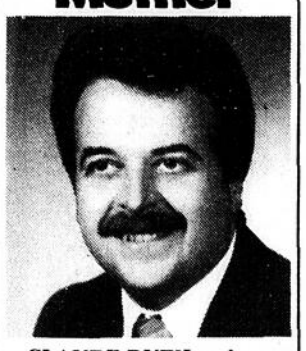
N.B. SERVEZ-VOUS DE VOS ASSURANCES EXISTANTES AFIN DE VOUS PROCURER UNE ASSURANCE À PRIME UNIQUE.

CONTACTEZ:
GILLES CHARETTE. COURTIER INDÉPENDANT
(514) 483-3016.


Marie-Paule Sarrazin
présidente
RENSEIGNEMENTS: 287-1017

INVITATION SPÉCIALE AUX CÉLIBATAIRES
Le CLUB DES DIPLÔMÉS UNIVERSITAIRES DE MONTRÉAL
fondé en septembre 1981
(Organisme bilingue à but non lucratif pour universitaires célibataires).
vous invite à une
DANSE
Vendredi - 13 juin - 21h00
HÔTEL HOLIDAY INN Centre-Ville
420 Sherbrooke Ouest
MEMBRES 5 $ **Non membres 10 $**
PRIX DE PRÉSENCE
N'oubliez pas de réserver votre place pour le Banquet annuel, le 14 juin - tél.: 461-2508 ET la conférence sur la Chine par Michel Guay le 19 juin à 19h30 au Holiday Inn Richelieu Tél.: 341-4866

MONSIEUR Muffler



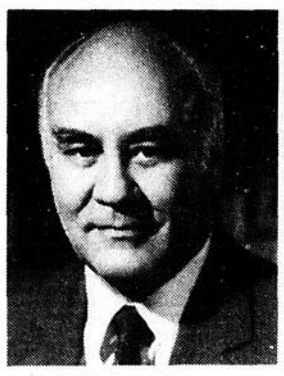
CLAUDE DUTIL m.b.a.

M. Michel St-Pierre, Vice-président marketing du Groupe T.C.G. (Québec) Inc. est heureux d'annoncer la nomination de M. Claude Dutil au poste de Directeur du marketing de Monsieur Muffler.

M. Dutil possède une solide expérience de marketing et de gestion opérationnelle du service automobile, acquise notamment dans une compagnie de pétrole multi-nationale. Il a aussi oeuvré comme chef de groupe du service à la clientèle au sein d'importantes agences de publicité.

Monsieur Muffler, une division du Groupe T.C.G. (Québec) Inc., exploite un important réseau de distribution et d'ateliers franchisés et corporatifs spécialisés dans les produits et services automobile.

BANQUE D'YEUX DU QUÉBEC



M. Hubert Marceau

Le Dr MICHEL MATHIEU, directeur-fondateur de la Banque d'yeux du Québec et président de la Fondation de la Banque d'yeux, organisme sans but lucratif créé pour soutenir la recherche et les activités de la Banque d'yeux, a le plaisir d'annoncer que M. HUBERT MARCEAU, Premier vice-président-exploitation de la Banque d'Épargne, a accepté la présidence de la campagne de financement de la Fondation pour l'année 1986. Cette campagne se déroulera du 19 MAI au 3 JUIN. L'objectif est de 125 000 $.

On peut faire parvenir ses dons à FONDATION DE LA BANQUE D'YEUX DU QUÉBEC, 5689, boulevard Rosemont, Montréal, Québec, H1T 2H1 — tél.: (514) 252-3886. Un reçu pour fins d'impôt sera émis.

PROVIGO INC.
NOMINATION



M. WILLIAM H. BROWN

Monsieur Henri A. Roy, Président du Groupe Santé et Pharmaceutique de Provigo inc., et Président du Conseil d'administration de National Drug Limitée, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. William H. Brown au poste de président de National Drug Limitée.

Provigo, principalement par le biais de cette compagnie d'exploitation, est un chef de file dans la distribution de produits pharmaceutiques au Canada.

Monsieur Brown, pharmacien licencié et gradué de l'Université de Toronto, a acquis au cours de sa carrière une solide expérience au niveau de la haute direction dans l'industrie pharmaceutique.

FAITES FRUCTIFIER VOTRE ARGENT DAVANTAGE

Si votre argent ne travaille pas aussi fort pour vous que vous travaillez pour votre argent, améliorez votre situation avec MARATHON BROWN.

Réalisez des économies sur les commissions de 70, de 80, même de 85 % et ce faisant transformez une plus grande tranche de vos dollars investis en dollars actifs.

Transigez avec votre courtier lorsque vous avez besoin de conseils, sinon laissez MARATHON BROWN faire fructifier votre argent.

Services de courtage hors pair et économies substantielles d'une maison de courtage à escomptes solidement capitalisée — MARATHON BROWN, chef de file du courtage à escomptes au Canada où votre argent travaille plus fort.

Ouvrez un compte aujourd'hui et renseignez-vous sur nos REER autogérés exceptionnels.

Commissions	Courtiers à service complet*	MARATHON BROWN	ÉCONOMIES en $	ÉCONOMIES en %
500 à 20 $	215 $	55 $	160 $	74 %
1 000 à 15 $	370 $	80 $	290 $	78 %
2 000 à 25 $	740 $	150 $	590 $	80 %

*selon une étude réalisée en mars 86

MONTRÉAL 875-7421 (au Québec, hors de Montréal) **1-800-361-8600**

LA-5-7-86

Prière de me faire parvenir votre dossier 'escomptes véritables'. Je suis intéressé à ☐ compte sur marge ☐ options ☐ REER

Nom
Adresse
Ville Prov.
Code postal Tél.

MARATHON BROWN Édifice Sun Life, 1155, rue Metcalfe, bureau 2160, Montréal, Québec H3B 2X8
Bureaux à Toronto, Halifax, Montréal, Calgary, Vancouver.

MARATHON BROWN COURTIER À ESCOMPTES VÉRITABLES

Marathon Brown et Cie Inc. est une filiale de la Société de valeurs First Marathon Limitée, membre des bourses de Toronto, de Montréal, de l'Alberta et de Vancouver ayant accès à toutes les bourses de valeurs mobilières et d'options aux États-Unis.

ESCOMPTES VÉRITABLES POUR L'INVESTISSEUR AVERTI

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa(i)	Déduction en %	Montant de l'émission	Prix de l'action			Variation en %	Dividende annuel	Rendement (div./prix de l'action)	Fin d'exerc.	Bénéf. par action		Ratio cours/ bénéfice	1986	
						Prix à l'émis.	Fermeture 30-05-86	Fermeture sem.préc.					au dern. exercice complet	depuis le dernier exercice		Haut	Bas
ÉMISSIONS DE 1986																	
Aur (Ressources) inc.	Aur. Res.	Ordin.	02/05	75	3,3M$ (h)	2,40	2,38	2,50	– 4,80	0,00	—	—	—	—	—	3,50	1,60
Canam Manac (Groupe)	Cmnac.A	Sub.cat.A	21/05	50	50,0M$ (h)	15,50	15,50	15,63	– 0,83	1,05	6,77	12/85	1,91	—	8,12	18,00	6,13
Comm. Radiomutuel	Cmrd.a	Sub.cat.A	24/04	50	8,5M$ (h)	8,50	8,25	8,75	– 5,71	0,40	4,85	08-85	—	6m 0,05	—	9,25	4,45
Disnat inc.*	Dismat	Ordin.	23/04	75	2 M$ (h)	2,00	3,50	3,45	1,45	0,16	4,57	09-85	—	—	—	4,00	3,05
Geoffrion-Leclerc*	—	Sub.(b)	08/05	75	10,5 M$ (h)	6,00	0,00	0,00	—	—	—	—	0,30 (e)	—	—	0,00	0,00
Normétal (Expl).	—	Ordin.	06/05	—	0,4M$ (h)	0,90	0,00	—	—	—	—	—	—	—	—	0,00	0,00
Peerless	Peerless	Ordin.	19/02	75	16 M$ (h)	8,88	14,75	14,50	1,72	0,05	0,34	02-86	1,38	—	10,69	16,00	8,50
Tee-Comm Electronique*	Te-Com	Ordin.	07/03	100	2,6 M$ (h)	1,60	3,00	3,45	– 13,04	0,00	0,00	11-85	0,00	7m 0,07	—	3,60	2,20
Teinturiers Hubbard*	—	Ordin.	20/05	100	6,8 M$ (h)	5,00	0,00	0,00	—	—	—	—	0,48 (e)	—	—	0,00	0,00
ÉMISSIONS DE 1985																	
A.C.S.I. (Groupe) *	ACSI	Ordin.	29/11	150	3,2M$	2,00	5,25	5,50	– 4,55	0,00	0,00	06-85	0,13	—	40,38	6,50	1,95
Abcourt (Mines) inc.	AbctpA	Pri.cv.9.0	11/12	150	7 M$	7,00	4,25	3,95	7,59	0,63	14,82	—	n.d.	n.d.	—	6,38	3,55
Aiguebelle	Algue	Ordin.	12/03	100	9 M$	5,00	2,40	2,45	– 2,04	0,00	0,00	03-85	(0,11)	3m (0,05)	—	4,50	2,05
Artopex Intern'l *	Artopex	Ordin.	31/10	150	5,0M$	5,00	9,50	9,88	– 3,85	0,00	0,00	12-85	0,63	3m 0,14	15,08	12,00	4,10
Augmitto Explo.	Augmitto	Ordin.	19/09	150	0,6M$	1,50	1,00	0,91	9,89	0,00	0,00	—	—	—	—	1,55	0,90
Aunore (Ress.)	Aunore	Ordin.(a)	25/04	150	1,6M$	3,00	0,90	0,75	20,00	0,00	0,00	—	—	—	—	2,25	0,75
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin.	07/06	50 (c)	30 M$	20,75	28,38	28,63	– 0,87	1,00	3,52	10-85	3,56	6m 1,64	7,97	30,13	22,25
Belmoral (Mines)	Belmoral	Ordin.	13/12	100	7,1M$	3,00	2,50	2,70	– 7,41	0,00	0,00	—	—	—	—	3,75	2,50
Biltrite Nightingale *	Biltrite	Ordin.(a)	05/12	100	11,4M$	8,50	11,25	11,63	– 3,27	0,00	0,00	12-85	0,76	—	14,80	14,75	7,00
Bombardier	Bomb B	Sub.cl.B	20/06	75	23 M$	13,00	20,25	20,75	– 2,41	0,40	1,98	01-86	1,33	3m 0,27	15,23	22,50	14,25
Brosnor (Explo.)	Brosnorex	Ordin.(a)	30/10	100	0,6M$	0,88	0,31	0,32	– 3,13	0,00	0,00	—	—	—	—	0,85	0,30
Cascades inc.	Cascades	Ordin.(g)	17/09	100	17,2M$	5,38	12,75	12,75	0,00	0,00	0,00	12-85	0,43	3m 0,10	29,65	14,00	5,50
Central Dynamics	Cent.D.sér.1	Pr.cv.B	05/09	150	3 M$	5,00	2,60	2,75	– 5,45	0,40	15,38	03-85	n.d.	n.d.	—	4,25	2,50
CFCF. inc. *	CFCF. Inc	Sub.	31/05	75	21,5M$	13,75	21,00	21,75	– 3,45	0,20	0,95	08-85	0,94	6m 0,56	22,34	23,75	15,25
Charan (Indust) inc.	Charan	Ordin.	02/12	100	8,3M$	10,00	13,75	12,50	10,00	0,00	0,00	09-85	0,53	6m 0,21	25,94	15,25	8,75
Cogeco (Groupe) *	Cogeco	Sub.	08/11	100	8,3M$	7,50	8,00	8,63	– 7,30	0,09	1,13	08-85	0,49	6m 0,19	16,33	11,25	5,75
Comm. Radiomutuel *	Cmrd.a	Sub.cat.A	03/09	100	12,6M$	5,00	8,25	8,75	– 5,71	0,40	4,85	08-85	—	6m 0,05	—	9,25	4,45
Cons. Bathurst	C Bath A	Ordin.	09/04	50	52,9M$	16,75	24,63	24,25	1,57	0,60	2,44	12-85	1,40	3m 0,22	17,59	28,63	18,13
Cont'l Pharma Cryo.A *	CPCI.A	Sub.cat.A	24/10	100	6 M$	5,00	6,38	6,50	– 1,85	0,20	3,13	07-85	0,21	6m 0,13	30,38	7,88	4,20
Cont'l Pharma Cryo.B *	CPCI.B	Ord.cat.B	24/10	150	6 M$	5,00	6,00	6,50	– 7,69	0,00	0,00	07-85	0,21	6m 0,13	28,57	8,00	4,20
Datamark *	Datamark	Ordin.	07/06	150	2 M$	2,00	5,88	5,63	4,44	0,00	0,00	12-85	0,19	3m 0,06	30,95	6,88	2,95
Dofor inc. *	Dofor A	Ordin.	30/05	50	24,8M$	9,75	14,38	14,38	0,00	0,85	5,91	12-85	0,97	—	14,82	15,50	9,00
Domtar	Domtar	Ordin.	06/06	50	39,4M$	23,40	33,25	30,38	9,45	1,00	3,01	12-85	2,33	3m 0,72	14,27	33,63	21,88
Donohue inc.	Donohue	Ordin.	06/12	50	29,6M$	17,38	25,88	26,00	– 0,46	0,72	2,78	12-85	1,54	3m 0,27	16,81	28,38	17,88
Elder inc. (Ress.)	Elder.A	Ordin.cat.A	07/05	100	0,1M$	0,70	0,60	0,55	9,09	0,00	0,00	—	—	—	—	1,19	0,45
Équipement Denis *	Éq. Denis	Ordin.	20/09	150	2 M$	2,00	3,45	3,55	– 2,82	0,00	0,00	02-85	0,03	—	115,00	4,00	1,90
Fibres Armtex *	F.ax6.5	Pr.sér.1	15/11	150	2,2M$	2,00	1,80	1,85	– 2,70	0,13	7,22	07-85	n.d.	n.d.	—	2,10	1,50
Gaz Métropolitain	Gaz Métr	Ordin.	08/08	100	69,3M$	11,50	12,00	12,00	0,00	0,68	5,67	09-85	1,20	3m 0,54	10,00	12,50	10,13
Gr. La Laurentienne *	Glaub	Sub.cl.B(a)	09/10	50	31,9M$	10,00	13,75	14,38	– 4,38	0,24	1,75	12-85	0,59	3m 0,05	23,31	14,50	9,25
Guardcor *	Guardcor	Ordin.(a)	29/03	150	10 M$	10,00	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	12-85	0,30	—	20,00	7,50	5,75
Hypocrat inc. *	Hypocrat	Ordin.	09/12	150	2 M$	3,30	8,38	8,63	– 2,90	0,00	0,00	08-85	0,07	6m 0,14	119,71	9,75	2,20
Ideal Métal inc. *	Ideal Mtl	Ordin.	12/12	150	13,1M$	5,25	7,50	6,88	9,01	0,10	1,33	09-85	0,52	6m 0,25	14,42	7,63	4,00
IPL inc. *	IPL INC	Ordin.	24/10	150	5,6M$	5,75	9,00	9,13	– 1,42	0,00	0,00	09-85	0,45	6m 0,20	20,00	12,00	6,13
Kaufel (Groupe) *	Kaufel	Ordin.	03/10	150	6,3M$	6,00	15,00	13,50	11,11	0,00	0,00	08-85	0,65	6m 0,40	23,08	15,88	4,85
La Pause (Ressources) *	La Pause	Ordin.	22/10	100	0,5M$	0,70	0,32	0,36	– 11,11	0,00	0,00	—	—	—	—	0,55	0,20
Lacroix (Groupe) inc. *	Lacroix	Ordin.	19/12	150	2,7M$	3,50	3,00	3,10	– 3,23	0,00	0,00	02-85	—	—	—	3,65	2,50
Lambert-Somec inc. *	Lamso	Ordin.	26/11	150	5 M$	3,25	5,50	6,00	– 8,33	0,00	0,00	12-85	0,41	—	13,41	7,38	2,10
Lavalin Tech. *	Lvltec	Ordin.(b)	10/12	100	10 M$	5,00	3,10	3,20	– 3,13	0,00	0,00	—	—	—	—	4,55	3,00
Louvem inc.	Louvem	Ordin.	28/03	150	1,2M$	2,00	1,10	1,14	– 3,51	0,00	0,00	—	—	—	—	1,85	1,00
M-Corp. inc.	M Corp	Ordin.(g)	06/11	150	4,8M$	7,38	18,75	16,00	17,19	0,10	0,53	12-85	0,55	3m 0,18	34,09	19,00	7,13
Matco Mart inc. *	Matco	Ordin.	27/11	150	2,8M$	2,50	2,25	2,40	– 6,25	0,00	0,00	10-85	0,27	3m 0,02	8,33	3,45	1,60
Memotec Data inc. *	Memotec	Ordin.(b)	13/11	150	11,6M$	7,50	9,75	9,63	1,25	0,00	0,00	12-85	0,53	3m 0,09	18,40	12,25	6,00
MPA Video *	MPA Vid	Ordin.	01/10	150	3,5M$	4,25	2,80	2,85	– 1,75	0,00	0,00	11-85	0,32	3m 0,07	8,75	5,50	2,70
Multidev Imm. Ord. *	Multidev	Ordin.(a)	29/08	150	3,3M$	3,00**	6,13	6,38	– 3,92	0,00	0,00	11-85	0,18	—	34,06	7,75	2,90
Multidev Imm. Pr.	Multi.A	Pr.cv.A(7.5)	27/12	150	4,2M$	4,75	6,75	6,88	– 1,89	0,36	5,33	11-85	n.d.	n.d.	—	7,75	4,25
Office Equipment inc. *	OE INC	Ordin.	13/11	100	9,4M$	8,00	15,38	13,75	11,85	0,00	0,00	12-85	0,82	3m 0,21	18,76	17,75	9,13
Power (Financière)	Power Fin	Ordin.(g)	09/04	50	21,4M$	27,38	26,38	25,50	3,45	0,50	1,90	12-85	1,33	3m 0,43	19,83	27,38	14,88
Premier Choix TVEC *	Pr.Choix.a	Ordin.	06/11	150	4,6M$	5,00	8,38	8,38	0,00	0,45	5,37	01-86	0,12	—	69,83	9,75	4,20
Promatek Itée *	Promatek	Ordin.	07/10	150	4,2M$ (h)	3,25	3,15	3,40	– 7,35	0,00	0,00	06-85	0,22	6m 0,14	14,32	3,85	2,80
Provigo	Provigo	Ordin.	09/12	100	41,1M$	16,20	21,00	19,38	8,36	0,36	1,71	01-86	1,21	3m 0,25	17,36	22,00	15,25
San Francisco *	San Fran	Ordin.	04/12	150	5,8M$	5,75	9,13	9,25	– 1,30	0,00	0,00	01-86	0,30	—	30,43	10,75	6,25
Sanivan (Groupe) *	Sanivan	Ordin.(b)	06/12	100	4,9M$	5,00	5,75	6,25	– 8,00	0,00	0,00	12-85	0,35	3m(0,15)	16,43	7,00	3,95
Sico inc. *	Sico	Ordin.	04/12	100	27,4M$	13,75	21,38	20,63	3,64	0,32	1,50	12-85	1,03	3m 0,05	20,76	23,25	11,13
Sportscene (Rest.)*	Sportscn	Ordin.(a)	20/12	150	1,6M$	2,50	5,50	5,50	0,00	0,00	0,00	05-85	—	—	—	6,00	1,65
St-Laurent (Ciment)	SI Cem.A	Sub.cl.A(g)	03/09	50	13,9M$	11,00 .	18,25	18,50	– 1,35	0,80	4,38	12-85	1,91	3m(0,14)	9,55	19,25	12,63
Sumabus inc. *	Sumabus	Ordin.	19/03	100	5 M$.	5,00	7,63	7,63	0,00	0,00	0,00	06-85	0,64	9m 0,21	11,92	8,00	6,25
Techmire Itée *	Techmire	Ordin.	12/03	150	2,6M$	4,00	3,15	3,45	– 8,70	0,00	0,00	07-85	0,19	3m (0,05)	16,58	4,35	2,85
Totec (Groupe) *	Gr.Totec	Ordin.(a)	04/12	150	2 M$	2,00	5,88	5,75	2,26	0,14	2,38	02-86	0,22	—	26,73	9,00	2,00
Uni-Select inc. *	Uni-Select	Ordin.	08/11	150	3 M$	3,00	6,25	6,50	– 3,85	0,00	0,00	12-85	0,37	3m 0,05	16,89	7,13	3,00
Unigesco	Unigs.B	Sub.cl.B(b)	16/09	100	60,5M$	4,75**	6,00	6,38	– 5,96	0,12	2,00	03-86	0,42	6m 0,07	14,29	7,75	3,55
Videotron (Groupe) *	Vidtron	Sub.cl.A	01/11	75	23,3M$	7,75	14,38	13,50	6,52	0,00	0,00	08-85	0,41	3m 0,10	35,07	15,50	7,50
Visway Transport *	Visway	Ordin.	29/09	150	11,2M$	7,25	9,13	9,25	– 1,30	0,00	0,00	06-85	0,59	9m 0,15	15,47	9,88	6,00
Volcano *	Volcano	Ordin.	25/09	150	16 M$	7,50	13,38	13,25	0,98	0,00	0,00	12-85	0,80	3m(0,07)	16,73	15,00	5,63
Yorbeau (Ress.)	Yorbeau	Ordin.	15/07	150	2,2M$	0,70	0,76	0,80	– 5,00	0,00	0,00	—	—	—	—	1,04	0,45
ÉMISSIONS DE 1984																	
Aligro inc. *	Aligro	Ordin.	25/04	150	3,5M$	5,00	21,75	22,25	– 2,25	0,00	0,00	03-85	0,80	9m 0,71	27,19	23,75	11,25
Berkley *	Berkley	Pr.cv.cl.A	26/06	150	4 M$	4,00	4,50	4,55	– 1,10	0,12	2,67	12-85	n.d.	n.d.	—	5,25	4,30
Biotech Electronics *	Biotech	Ordin.	28/11	150	7 M$	5,00	5,63	5,75	– 2,09	0,00	0,00	05-85	(0,05)	9m 0,11	—	6,75	4,55
C.B. Pak *	CB Pak	Ordin.(b)	22/03	75	10,2M$	12,75**	26,13	25,50	2,47	0,60	2,30	12-85	1,61	3m 0,22	16,23	30,38	23,00
C.B. Pak inc.	CB Pak	Ordin.	27/11	75	11,6M$	12,75	26,13	25,50	2,47	0,60	2,30	12-85	1,61	3m 0,22	16,23	30,38	23,00
Canam Manac inc. *	Cmnac.A	Sub.cat.A(j)	15/06	100	9,5M$	3,17	15,50	15,63	– 0,83	0,35	2,26	12-85	0,64	3m 0,11	24,22	18,00	6,13
Cascades inc.	Cascades	Ordin.(g)	27/09	100	11,3M$	2,35	12,75	12,75	0,00	0,00	0,00	12-85	0,43	3m 0,10	29,65	14,00	5,50
Charan (Indust) *	Charan	Ordin.(b)	12/10	150	3,5M$	3,25**	13,75	12,50	10,00	0,00	0,00	09-85	0,53	6m 0,21	25,94	15,25	8,75
Circo Craft *	Circo Craft	Ordin.	03/10	150	14,2M$	8,25	10,63	10,63	0,00	0,06	0,56	12-85	0,44	3m 0,09	24,16	11,75	8,25
Comterm inc.	Comterm	Ordin.	12/11	100	2,6M$	0,96	1,80	1,53	17,65	0,00	0,00	01-86	0,08	—	22,50	2,35	1,51
D'Or Val (Mines)	D'Or Val	Ordin.	30/11	150	2,2M$ (e)	1,50	2,45	1,90	28,95	0,00	0,00	—	—	—	—	3,40	1,90
Datagram inc. *	Datagram	Ordin.	11/12	150	3 M$	3,00	2,81	2,90	– 3,10	0,00	0,00	05-85	0,42	9m(0,06)	6,69	3,80	2,56
F.C.A. International	FCA Inter	Ordin.(g)	07/11	100	10,2M$	9,00	17,50	17,88	– 2,13	0,08	0,46	06-85	0,79	9m 0,47	22,15	18,50	10,63
Goodfellow inc. *	Goodfellow	Ordin.	30/10	150	5 M$	5,00	6,13	6,38	– 3,92	0,20	3,26	08-85	0,55	6m 0,02	11,15	7,88	4,75
Groupe Trans. G.T.C. *	Gr. T. GTC	Ordin.(g)	29/10	150	10 M$	4,38	12,13	12,00	1,08	0,00	0,00	10-85	0,37	3m 0,10	32,78	12,50	6,25
Hartco (Enterprises) *	Hartco	Ordin.	05/12	150	7 M$	7,00	4,20	4,10	2,44	0,00	0,00	01-85	0,48	9m 0,24	8,75	4,80	3,40
J.A.G. (Mines) *	JAG Mine	Ordin.	28/12	100	0,5M$	1,60	0,31	0,33	– 6,06	0,00	0,00	—	—	—	—	0,64	0,27
Louvem inc.	Louv. p	Pr.cv.sér.A	25/05	150	8 M$ (e)	5,00	2,15	2,00	7,50	0,11	5,12	—	n.d.	n.d.	—	2,85	1,80
Maufort (Ress.) *	Maufort	Ordin.(a)	19/10	100	1 M$	1,00	0,65	0,69	– 5,80	0,00	0,00	—	—	—	—	0,97	0,56
McNeil Mantha inc. *	McNeil M	Ordin.	09/04	150	3 M$	3,00	11,38	11,00	3,45	0,00	0,00	09-85	0,55	6m 0,45	20,69	12,00	5,00
Montréal Trustco	MTrustco	Ordin.sér.A	24/01	75	17 M$	12,50	26,88	27,00	– 0,44	0,66	2,46	12-85	1,50	3m 0,40	17,92	28,00	14,75
Morgan Trust *	Morgn T	Sub.cat.A	27/03	100	6 M$	6,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00	12-85	(1,87)	—	—	4,25	2,61
Perkins (Papiers) *	Perkins.P	Ordin.	23/11	150	7,2M$	5,75	12,50	11,25	11,11	0,00	0,00	12-85	0,65	3m 0,11	19,23	12,75	4,00
Petro-Sun inc.	Pet Sun	Pr.cv.sér.1(a)	12/12	150	4,6M$	4,00	3,00	3,15	– 4,76	0,24	8,00	12-85	—	n.d.	—	3,50	2,15
St-Laurent (Ciment)	St Cem.A	Sub.cl.A(d)	27/11	75	9 M$	6,00(g)	18,25	18,50	– 1,35	0,80	4,38	12-85	1,91	3m(0,14)	9,55	19,25	12,63
Télé-Capitale *	Tele-Cap	Sub.cl.A	11/12	100	23,6M$	5,00	13,00	13,50	– 3,70	0,00	0,00	08-85	0,35	6m 0,37	37,14	16,00	9,50
U.A.P. inc.	UAP InA	Sub.cat.A	05/12	100	7,6M$	17,50	30,25	30,00	0,83	0,76	2,51	12-85	2,42	—	12,50	30,50	25,50
Unigesco Pr.	Unigespr.A	Pr.cv.sér.1	28/11	100	8 M$	6,00	12,13	12,00	1,08	0,48	3,96	09-85	—	n.d.	—	15,00	8,00

** Premier appel public à l'épargne.* *** Coût du bon de souscription exclu.*

a) Vendues sous forme d'unités comportant un bon de souscription.

b) Vendues sous forme d'unités comportant un demi-bon de souscription.

c) Seul le coût de l'action (18,50 $) à l'exclusion de celuidu bon de souscription (2,25 $) est admissible au REA.

d) Fractionnement à deux actions pour une en 1985.

e) Montant estimé.

f) Prix de l'action divisé par le bénéfice par action du dernier exercice complet.

g) Fractionnement à deux actions pour une en 1986.

h) Le montant de l'émission vendu au Québec n'est pas encore disponible.

(i) Date du visa du propectus définitif émis par la Commission des valeurs mobilières.

(j) Fractionnement à trois actions pour une en 1986.

( ) Les parenthèses identifient le déficit plutôt que le bénéfice par action.

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Coût à (a) l'émission	Prix d'exercice	Déduction en %(b)	Prix du bon de souscription: Fermeture 30-05-86	Semaine précédente	Variation en %	1986: Haut	Bas
Alcan	Alcan Wt	15/12/82	31/12/86	2 demi-bons/action	0,00	36,50	50	10,25	7,38	38,89	13,25	5,75
Aunore (Ressources)	Aunore.Wt	20/06/85	30/12/87	Un bon/action	0,00	3,50	100	0,16	0,16	0,00	0,40	0,15
Banque Royale	Bq Ry Wt	08/07/83	09/06/88	2 demi-bons/action	0,00	40,00	50	2,70	2,70	0,00	3,85	2,55
Biltrite Nightingale	Biltrite.Wt	18/12/85	31/12/88	4 bons/action	0,00	10,20	75	1,75	1,75	0,00	2,60	0,50
Brosnor Explo.	Brosnor.Wt	30/10/85	28/10/86	2 bons/action	0,00	1,00	75	0,03	0,04	– 25,00	0,13	0,03
C.B. Pak inc.	CB Pak.Wt	10/04/84	15/12/87	2 demi-bons/action	0,75	14,50	75	12,63	12,88	– 1,94	16,13	8,88
Charan (Industries)	Charan.Wt	31/10/84	14/11/86	2 demi-bons/action	0,75	4,00	150	9,75	8,75	11,43	12,00	5,75
Comterm inc.	Comt.Wt	31/01/86	30/01/87	1 bon/action	0,04	1,25	100	0,85	0,70	21,43	1,45	0,70
Dumagami inc.	Dumaga Wt	00/00/00	12/07/86	2 bons/action	0,00	7,75	100	0,05	0,03	66,67	0,20	0,02
Geoffrion, Leclerc, inc.	—	29/08/86	29/05/89	1 bon/action	0,00	6,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Gr. La Laurentienne	G.lauWt	03/01/86	31/03/88	1 bon/action	0,00	10,00	50	5,13	5,50	– 6,73	6,00	2,35
Guardcor	Gdcor.Wt	06/06/85	29/03/90	Un bon/action	0,00	10,00	150	0,80	1,05	– 23,81	1,70	0,65
Ivaco	Ivaco Wt	31/05/83	15/08/88	Un bon/action	0,00	18,75	50	10,00	10,00	0,00	11,38	5,00
Lavalin Tech.	Lvltec.Wt	10/12/85	31/01/89	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	1,20	1,45	– 17,24	2,00	0,40
Louvem Inc. sér. 1	LouvmWt1	20/01/84	31/12/86	2 bons/action	0,25	5,50	150	0,08	0,10	– 20,00	0,15	0,05
Louvem Inc. sér. 3	LouvmWt3	03/08/84	14/06/89	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,30	0,30	0,00	0,60	0,21
Memotec Data inc.	Memot.Wt	04/02/86	15/12/86	2 demi-bons/action	0,00	7,50	100	4,60	4,55	1,10	6,25	1,70
Memotec Data inc.	Memot. Wt	04/02/86	15/12/88	2 demi-bons/action	0,00	8,50	100	4,60	4,55	1,10	6,25	1,70
Multidev Immobilia	Multi.Wt	13/09/85	30/11/87	2 bons/action	0,25	3,50	100	2,60	2,70	– 3,70	2,95	0,56
Petro-Sun Int. inc.	Pet-Sun Wt	12/12/84	15/01/88	Un bon/action	0,00	4,00	150	1,40	1,60	– 12,50	1,85	0,30
Petro-Sun Int. inc.	Pet-Sun Wt	12/12/84	15/01/90	Un bon/action	0,00	5,00	150	1,40	1,60	– 12,50	1,85	0,30
Sanivan (Le Groupe)	Sanivn.Wt	01/01/86	23/12/86	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	2,60	2,65	– 1,89	3,20	0,55
Sanivan (Le Groupe)	Sanivn.Wt	01/01/86	23/12/87	2 demi-bons/action	0,00	6,25	75	2,60	2,65	– 1,89	3,20	0,55
Sportscene (Rest).	Sport.Wt	31/12/85	31/12/86	Un bon/action	0,00	2,50	100	3,20	3,40	– 5,88	3,65	0,25
Totec (Groupe)	Gr Totec Wt	30/04/86	31/12/86	2 bons/action	0,00	2,50	100	2,25	2,30	– 2,17	3,50	1,90
Totec (Groupe)	Gr Totec Wt	30/04/86	31/12/87	2 bons/action	0,00	2,75	100	2,25	2,30	– 2,17	3,50	1,90
U.A.P. Inc.	UAPWt	24/02/83	27/02/87	2 demi-bons/2 actions	0,00	26,00	100	34,00	32,00	6,25	34,00	24,50
Unigesco inc.	Uni.Wt	30/09/85	31/12/87	2 demi-bons/action	0,25	5,00	75	2,55	2,85	– 10,53	3,70	0,85

a) Le prix d'acquisition indiqué s'applique à l'achat du demi-bon ou du bon entier, en concordance avec la colonne précédente. b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu.
n.d.) Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le dernier budget provincial (1986) donneront droit à la déduction en vigueur au moment de l'exercice.

PROGRAMMES DE RÉINVESTISSEMENT DE DIVIDENDES ET D'ACHAT D'ACTIONS

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Déduction en %	Prochaine émission	Date de versem.	Achat maximum (a) $	Achat minimum $	Coût d'ach.	Escomp. Réinv.	Prix de l'action: Fermeture 30-05-86	Semaine précédente	Var. en %	Dividende annuel	Rendement(f)	Bénéfice/action	Ratio cours/bénéfice	1986: Haut	Bas
Alcan	Alcan Alu	50	14 juin	14 juin	20 000/an	aucun	Note (c)	non	45,38	40,63	11,69	1,10(c)	2,42	(2,13)	—	48,25	39,50
B. de Mtl	Bque Mtl	50	30 juin	19 juin	40 000/exerc.	aucun	Note (d)	5 %	33,00	32,38	1,91	1,96	5,94	3,75	8,80	34,63	27,25
BNC	Bque Nat	50	30 juin	27 juin	5 000/trim.	1 000 $	Note (d)	5 %	28,38	28,63	– 0,87	1,00	3,52	3,56	7,97	30,13	22,25
B. Royale	Bq Royale	50	23 juin	20 juin	7 500/trim.	300/trim.	Note (d)	5 %	31,88	31,88	0,00	2,00	6,27	4,28	7,45	34,63	27,50
Bell Canada (Entrepr.)	BCE	50	16 juin	13 juin	20 000/exerc.	aucun	Note (d)	5 %	39,25	39,63	– 0,96	2,36	6,01	4,23	9,28	41,88	36,75
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	30 juin	27 juin	20 000/exerc.	aucun	Note (d)	non	17,88	17,13	4,38	0,48	2,68	1,11	16,11	20,63	16,25
Domtex	Domtex	75	23 juin	20 juin	4 000/trim.	aucun	Note (d)	5 %	22,00	23,00	– 4,35	0,48	2,18	(1,18)	—	23,63	14,25
Domtar	Domtar	50	15 juin	13 juin	4 000/trim.	50/trim.	Note (d)	non	33,25	30,38	9,45	0,88	2,65	2,33	14,27	33,63	21,88
Québec Téléphone	Qué Tél	50 (b)(g)	suspendu	suspendu	suspendu	suspendu	Note(d)	—	14,88	15,88	– 6,30	0,92	6,18	1,32	11,27	16,00	13,63

a) Maximum d'investissement accepté par l'émetteur; pour 1986, on ne peut toutefois inclure dans son REA une tranche de plus de 2 000 $ déductible à 50 %.
b) Seules les actions acquises par réinvestissement de dividendes en vertu d'actions déjà inscrites au REA sont admissibles pour 1986.
c) Moyenne de fermeture aux Bourses de Montréal, Toronto et New York pour les 5 jours ouvrables précédant les dates d'émission ou de versement des dividendes.
d) Moyenne calculée comme ci-dessus mais en n'utilisant que les cours des Bourses de Montréal et de Toronto.
e) Les dividendes sont versés en devises US; pour calculer le rendement, nous les avons converties en devises canadiennes.
f) Le rendement représente la valeur du dividende exprimée en pourcentage du cours des actions.
g) Fractionnement des actions à trois pour une en 1986.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction, totale ou partielle, est interdite sans le consentement écrit du journal LES AFFAIRES.
© Publications Les Affaires inc. 1986

REA: une semaine très active

M-Corp vole la vedette

JACQUES HENRI

Les actions de **M-Corp,** qui exploite la chaîne de restaurants **Mike Submarine,** a littéralement volé la vedette durant la semaine finissant le 30 mai. Elles ont en effet progressé de 2,75 $ pour grimper à 18,75 $, soit une plus-value de 17,19 %.

Ce n'est pas la première fois que cette entreprise fait parler d'elle depuis son émission de novembre dernier. Vendue 14,75 $ à l'origine, l'action de M-Corp a baissé jusqu'à 13,25 $ durant les dernières semaines de 1985. Puis au début de 1986, elle s'est mise à monter progressivement pour atteindre son plafond cette semaine, l'équivalent de 37,50 $ compte tenu d'un fractionnement qui s'est matérialisé le lundi 26 mai. Les détenteurs qui ont conservé leurs actions depuis l'émission ont ainsi gagné 22,75 $ par action, soit une plus-value de 154 % (ou 274,61 % sur une base annualisée).

La dernière semaine de mai a été particulièrement fertile sur le front du Régime d'épargne-actions du Québec (REA).

En premier lieu, quatre nouveaux titres se sont ajoutés pour 1986: celles de **Canam Manac,** des **Teinturiers Hubbard** et des courtiers en valeurs mobilières **Geoffrion, Leclerc, inc.** (action et bon de souscription). (Les trois derniers titres, toutefois, n'avaient pas encore commencé à se transiger sur le parquet de la bourse vendredi dernier).

En second lieu, deux fractionnements d'actions se sont matérialisés dès l'ouverture de la séance du lundi 26 mai: il s'agit des titres de **M-Corp** et de **Ciment Saint-Laurent** (ce dernier fractionnement touche deux inscriptions de notre tableau pour les années 1984 et 1985).

Enfin, **Imasco** et le **Groupe Transcontinental GTC** ont déposé devant la **Commission des valeurs mobilières du Québec** des prospectus provisoires portant sur de nouvelles émissions d'actions admissibles au REA. Fait à souligner, l'émission d'Imasco serait de l'ordre de 200 M$. Ce montant, qui s'ajoute aux 150 M$ de l'émission annoncée précédemment par **Cambior,** permettra sans doute au REA d'atteindre de nouveaux sommets en 1986 pour ce qui est du montant total des émissions admissibles.

Après trois semaines de morosité, le portefeuille REA (une action de chacune des émissions de 1984, 1985 et 1986, y compris les bons de souscription et les titres inscrits au régime de réinvestissement des dividendes) a repris un peu du poil de la bête durant la semaine du 26 au 30 mai, passant de 1 326,53 $ à 1 345,98 $, soit un gain de 19,45 $ équivalant à 1,466 %. À noter que durant la même période, l'indice canadien du marché (XXM) a gagné 51,76 points ou 3,346 %.

Une dizaine de titres ont progressé de façon tout à fait remarquable. Comme on peut le constater par le tableau ci-contre, ils ont enregistré ensemble des gains de 22,13 $, ce qui est plus que le progrès du portefeuille au complet.

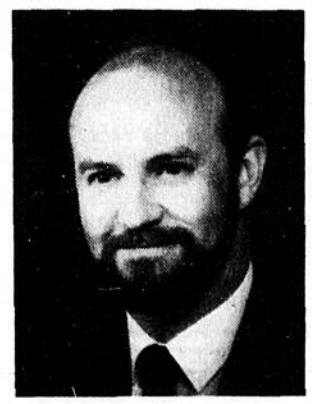
LES GRANDS GAGNANTS

Titre	Cours de fermeture le 30 mai	Gain de la semaine	Gain en pourcentage
M-Crop	18,75 $	2,75 $	17,19 %
Alcan (action)	45,38 $	4,75 $	11,69 %
Alcan (bon)	10,25 $	2,88 $	38,89 %
Alcan (action et bon)	55,63 $	7,63 $	15,90 %
Office Equipment	15,38 $	1,63 $	11,85 %
Papiers Perkins	12,50 $	1,25 $	11,11 %
Goupe Kaufel	15,00 $	1,50 $	11,11 %
Charan (action)	13,75 $	1,25 $	10,00 %
Charan (bon)	9,75 $	1,00 $	11,43 %
Charan (action et bon)	23,50 $	2,25 $	10,59 %
Domtar	33,25 $	2,88 $	9,45 %
Idéal Métal	7,50 $	0,63 $	9,01 %
Provigo	21,00 $	1,63 $	8,36 %

ASSOCIATION DE L'IMMEUBLE DU QUÉBEC



Keith W. Collins



Serge Cayer, FRI, Adm. A.

L'Association de l'immeuble du Québec est heureuse d'annoncer l'élection de Monsieur Keith W. Collins à titre de président ainsi que la nomination de Monsieur Serge Cayer au poste de vice-président directeur général.

Monsieur Collins est directeur des services immobiliers Royal LePage pour la région de Sherbrooke et membre du conseil d'administration de la Chambre d'immeuble de l'Estrie.

Monsieur Cayer était, jusqu'à sa nomination, président de la firme de courtage immobilier Agences d'Élite Inc. de Saint-Jean-sur-Richelieu, et a assumé la présidence de l'association provinciale en 1985.

Fondée en 1954, l'Association de l'immeuble du Québec regroupe quelque 8000 courtiers et agents par l'entremise des treize chambres immobilières réparties dans toutes les régions de la province.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 3 juin 1986

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	DÉPÔTS À TERME (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES															
Banco Central du Canada	—	6	5 000	7¼	7¼	7¼	7¼	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Commerce	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	1 000	7¼	7¼	7½	7½	7¾
Continentale	—	—	5 000	7	7	7¼	7¼	7¼	7¼	1 000(A)	7¾	7¾	7¾	7¾	8¼
Crédit Suisse Canada	—	—	50 000	7¾	7¾	7¾	8,10	8,10	8,10	50 000	8,10	—	—	—	—
Grèce	5	5¼	5 000	7	7	7	7¼	7½	7½	1 000	8¼	8¼	9	9	9¼
d'Épargne	5¾	5¼	3 000	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	1 000	7¾	7¾	8	8	8¼
Montréal	5¾	5¼	5 000	6½	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	1 000	7½	7½	7½	7½	7¾
Nationale	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	7	1 000(A)	7¼	7¼	7½	7¾	7¾
Nouvelle-Écosse	6¼	5¾	5 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7	7	1 000	7½	7½	7½	7½	7¾
Royale	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7	7	1 000	7½	7½	7½	7½	8
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	7¾	7¾	7¾	7¾	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	6	25 000	7½	7½	7½	7½	7½	7½	25 000	8	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7	7	1 000(A)	7¼	7¼	7¼	7¼	7½
COOPÉRATIVES															
Caisses Pop. (Mtl)(2)	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	6¾	6¾	7	7	1 000	7¾	—	—	—	—
Caisses Pop. (Qué.)(2)	5¾	5¼	1 000	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	7	1 000	7¾	7¾	8	8	8¼
Cais. d'Établissement(2)	6	—	1 000	7½	7½	7¾	7¾	8	8	1 000	8	8½	8½	8¾	9
Soc. d'Entraide	5¼	—	5 000	7¼	7¼	7¼	—	7½	—	500	7¾	8	8¼	8½	8½
FIDUCIES															
Canada Trust	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	7	7	7	7	—	—	—	—	—	—
Can. Italienne	5	—	5 000	7¾	7¾	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—
Crédit Foncier	—	—	5 000	7¼	7⅜	7½	7½	7⅝	7¾	—	—	—	—	—	—
Eaton Trust	5¾	5½	5 000	7¾	8	8	8¼	8¼	8	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	—	—	5 000	7¼	7⅜	7½	7½	7⅝	7⅝	—	—	—	—	—	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	7	7¼	7¼	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Financial Trust	—	—	5 000	7¾	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—	—
First City	—	5	5 000	7¾	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—	—
Guaranty Trust	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	7	7	7	7	—	—	—	—	—	—
Guardian	5	6¾	5 000	7¾	7¾	7¾	8¼	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	6¼	5¾	5 000	7	7	7¼	7¼	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Morgan	—	—	5 000	6¾	6¾	6⅞	6⅞	7	7	—	—	—	—	—	—
Morguard	—	—	10 000	7½	7½	7½	7½	7½	7¾	—	—	—	—	—	—
Prêt & Revenu	5¾	5¼	5 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	—	—	5 000	7	7	7¼	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	7½	7½	7¾	7¾	8	8¼	—	—	—	—	—	—
Trust Central	7¼	5½	5 000	7	7	7¼	7¼	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	—	5 000	7	7	7¼	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Trust National V. Grey	5¾	5¼	5 000	6¾	6¾	7	7	7	7	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	5¼	5¼	5 000	6¾	6¾	7	7	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—

	CERTIFICATS GARANTIS(1) (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES COMMERCIALES: 1 an	3 ans	5 ans	PRÊTS PERSONNELS
BANQUES															
Banco Central du Canada	5 000	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce	1 000	8½	8¾	9¼	9½	9¾	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—	—	11¼ et +
Continentale	1 000	8½	8¾	9	9¼	9½	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Crédit Suisse Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grèce	—	—	—	—	—	—	10¼	10½	11	—	—	—	—	—	—
d'Épargne	1 000	8½	8¾	9	9	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	9¾	10½	10¾	11½ et +
Montréal	1 000	8½	8¾	9	9¼	9¼	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—	—	12 et +
Nationale	1 000	8½	8¾	9	9¼	9¼	9¾	10¼	10½	10¾	10¾	10¼	11	11¼	12¼ et +
Nouvelle-Écosse	1 000	8½	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—	—	11¼ et +
Royale	1 000	8½	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—	—	10¾ et +
Soc. Générale Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1 000	8½	8¾	9	9¼	9¼	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—		11½ et +
COOPÉRATIVES															
Caisses Pop. (Mtl)(2)	1 000	8½	8¾	9	—	—	9¾	10	10¼	—	—	11 et +	—	—	12 et +
Caisses Pop. (Qué.)(2)	1 000	8½	8¾	9	9	9	9¾	10¼	10½	10¾	10¾	10	—	—	11¼ et +
Cais. d'Établissement(2)	1 000	8½	9	9	9¼	9½	10	10¼	10½	10½	10¾	11	11½	11¾	12 et +
Soc. d'Entraide	500	8½	8¾	9	9¼	9¼	10	10¼	10¾	11	11¼	—	—	—	11½ et +
FIDUCIES															
Canada Trust	1 000	8½	8¾	9	9	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	9¾	10½	10½	10¾ et +
Can. Italienne	1 000	8¾	8¾	9	9	9	10½	—	—	—	—	11¾	—	—	12 et +
Crédit Foncier	500	8¾	9	9¼	9½	9¾	9¾	10¼	10½	10¾	10¾	—	—	—	—
Eaton Trust	500	8¾	8¾	9	9¼	9⅜	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9¾	9¾	10¼	10½	10¾	10¾	9¾	10½	10¾	—
Fiducie du Québec	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9¾	9¾	10¼	10½	—	10¾	—	—	—	—
Financial Trust	5 000	8¾	9	9¼	9¼	9¼	—	—	—	—	—	10¾	11	11	—
First City	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10½	10¾	10¾	9¾	10½	10¾	—
Guaranty Trust	1 000	8½	8¾	9	9	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	10	10¾	10¾	—
Guardian	1 000	8½	9	9⅜	9½	9⅞	10	10½	10¾	11	11	—	—	—	—
Montréal Trust	1 000	8½	8¾	9	9	9¼	9¾	10¼	10½	10¾	10¾	9¾	10½	10¾	—
Morgan	1 000	8⅜	8⅝	8⅞	8⅞	9⅜	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Morguard	1 000	8½	8¾	9	9¼	9¼	—	—	—	—	—	9¾	10¼	10¼	—
Prêt & Revenu	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—	—	11¼ et +
Sherbrooke Trust	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9¼	9¾	10¼	10½	10½	10½	10	10½	10¾	—
Soc. nat. de fiducie	500	8¾	9	9¼	9¼	9¼	9¾	10¼	10½	10½	10½	—	—	—	—
Trust Central	1 000	8½	8¾	9	9	9½	9¾	10¼	10½	10¾	10¾	10	10¾	11	—
Trust Général	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	10	10½	10¾	—
Trust National V. Grey	1 000	8½	8¾	9	9	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	10	10¾	10¾	—
Trust Royal	1 000	8½	8¾	9	9	9½	9¾	10¼	10½	10½	10½	10	10¾	10¾	10½ et +

A) Versement semi annuel. *B) Minimum 5 000 $*

(1) Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. ***(2) Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.***

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Marchés monétaires

	02-06	26-05	19-05	12-05
CANADA				
1. Taux d'escompte	8,58	8,43	8,59	8,72
2. Taux préférentiel	10,25	10,25	10,25	
3. Bons du Trésor (3 mois) (1)	8,50	8,20	8,34	8,48
4. Papier commercial (90j.) (1)	8,70	8,40	8,50	8,60
5. Acceptations bancaires (90j.) (1)	8,60	8,30	8,44	8,58
6. Argent à demande (1)	8,37	8,37	8,00	8,62
7. Rendement des obligations				
Canada 15 oct. 88 - 10 ¾%	9,37	8,99	—	3,06
Hydro-Qué. 9 juil. 86 - 15¾%	13,71	10,03	—	12,09
Maritime T&T 15 juil. 86 - 16½%	12,68	12,31	—	11,75
8. Taux de change				
$CA/US comptant	0,7175	0,7287	0,7272	0,7254
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	6,50	6,50	6,50	6,50
2. Federal Funds	7,00	6,88	7,06	6,81
3. Prime Rate	8,50	8,50	8,50	8,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	6,33	6,22	6,22	6,07
26 semaines	6,41	6,28	6,28	6,10
5. Certificats de dépôt (90 jours)	6,90	6,65	6,70	6,45
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	6,75	6,72	6,70	6,55
7. Eurodollars (90 jours)	7,00	7,06	7,00	6,94

Tableau LES AFFAIRES
(1) Achat minimum de 1 M$

10,5 % au minimum pour les prêts personnels

Le taux le plus bas présentement demandé sur les prêts personnels est de 10,5 %.

Et, pour profiter de ce taux, vous devrez être parmi les meilleurs clients du **Trust Royal,** la seule institution à exiger ce rendement annuel.

Le **Canada Trust** et la **Banque Royale** viennent au deuxième rang dans ce marché en exigeant un taux minimum de 10,75 % sur leurs prêts à la consommation. Quant aux autres institutions, elles demandent au moins du 11,25 % et dans plusieurs cas du 12 % et plus sur de tels prêts.

Du côté des hypothèques résidentielles et commerciales, aucun changement majeur n'est survenu. Les taux minimums disponibles pour les hypothèques résidentielles sont de 9,75 % pour le terme d'un an, de 10,25 %, pour l'échéance de deux ans et de 10,5 % pour les termes de trois à cinq ans.

Les taux minimums sur les hypothèques commerciales sont de 9,75 % pour le terme d'un an et de 10,25 % pour les échéances de trois et cinq ans. Seule la fiducie **Morguard** affiche ce dernier taux pour les hypothèques commerciales.

Au plus, l'épargnant peut obtenir du 9,75 % en plaçant son argent dans les certificats de dépôt de cinq ans. La **Banque de Commerce,** le **Crédit Foncier,** les **Fiduciaires,** la **Fiducie du Québec** et le **Montréal Trust** sont les institutions à payer ce rendement. La Banque de Commerce, le Crédit Foncier et la fiducie **Guardian** paient du 9,5 % l'an pour les certificats de quatre ans. La fiducie Guardian se distingue en payant un rendement annuel de 9,38 % pour les certificats de trois ans. Pour les termes d'un et de deux ans, les taux offerts varient entre 8,50 % et 9 %.

La **Banque de Grèce** domine nettement le marché des dépôts à terme en affichant une gamme de taux allant de 8,25 % à 9,25 % pour les termes d'un à cinq ans.

Dans le marché des dépôts à court terme, la fiducie Guardian est compétitive en offrant un taux uniforme de 8,25 % pour les échéances de 120 à 364 jours inclusivement. **Eaton Trust** paie également du 8,25 % mais uniquement pour les termes de 120 à 269 jours.

CLAUDE CHIASSON

ENRICHISSEZ VOS PLACEMENTS!

Obligations d'épargne du Québec en vente dès maintenant.

TRUST GÉNÉRAL

DÉPÔTS GARANTIS

9 1/2% 5 ans intérêt annuel

9 1/4% 3 ans intérêt annuel

8 7/8% 15 mois intérêt à l'échéance

7 1/4% 30 à 59 jours 10 000 $ minimum intérêt à l'échéance

Taux sujets à confirmation

FONDS DE PLACEMENT*

Actions canadiennes:	26,5%
Obligations:	26,4%
Hypothèques:	14,5%
Actions américaines:	44,8%

* Rendement du 1er mai 1985 au 30 avril 1986.

Succursales:
Sept-Îles: 690, boul. Laure, 968-1830
Rimouski: 12, St-Germain Est, 724-4106
Chicoutimi: 494, Champs-Élysées, 549-6490
Québec: 1091, chemin St-Louis, 688-0630
Lévis: Les Galeries Chagnon, 833-4450
Trois-Rivières: 1350, Royale, 379-7230
Laval: Place du Carrefour, 682-3200
Ville Mont-Royal, Centre Rockland: 341-1414
Outremont, 1, Vincent d'Indy, 739-3265
Mtl/Place Ville-Marie, Galerie des Boutiques, 861-8383
Montréal/University, 1100, University, 871-7200
Anjou, Place d'Anjou, 355-4780
Rive-Sud, Place Portobello, 466-2500
Hull: 120, Promenade du Portage, 771-3227

Conseillers: Baie-Comeau: 296-4404 • St-Éleuthère: 859-2990 • Rivière-Bleue: 893-2086 • Alma: 668-3391 • Jonquière: 547-3638 • Val d'Or: 825-8101 • Thetford Mines: 335-3325 • Québec: 527-3332 • Trois-Rivières: 378-5110 • Shawinigan: 532-2097 • St-Hyacinthe: 773-7699 • Granby: 378-8461 • Ste-Thérèse: 437-6677 • Duvernay: 667-3333 • Mtl/Ahuntsic: 382-8000 • Repentigny: 871-7536 • Longueuil: 651-9381 • St-Hubert: 462-1880

Le marché obligataire dégringole

■ Le marché obligataire a subi une véritable dégringolade la semaine dernière tant aux États-Unis qu'au Canada. ''Les courtiers ont une surabondance d'obligations et doivent les offrir à des prix plus bas pour attirer l'investisseur.'' C'est ce qu'à expliqué aux AFFAIRES M. **Richard Roy,** vice-président chez **McNeil Mantha,** à la suite de la forte baisse du prix des obligations dans la semaine terminée le 30 mai 1986.

Au Canada, les obligations du Canada (9,5 %; Oct 1-01) ont clôturé la semaine à 102,38 $ en baisse de 2 $. Cela signifie que le rendement à l'échéance a connu une hausse de 0,235 % à 9,205 %. Aux États-Unis, la correction a été encore plus sévère. Les U.S. Treasury (7,25 %; 2016) ont chuté de 2,88 $ pour un rendement à l'échéance de 7,71 %, une hausse de 0,25 %.

Marché obligataire US inondé

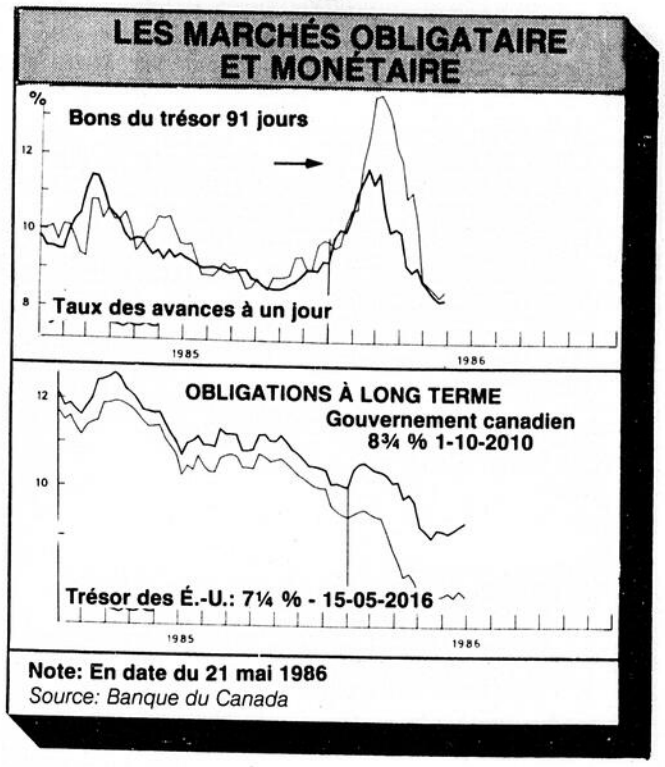
''Dernièrement, le gouvernement américain a émis pour 27 milliards de $ US en obligations et les corporations ont inondé elles aussi le marché obligataire pour se financer'' a affirmé M. Roy. Cette offre abondante diminue l'attrait des obligations pour l'investisseur et les courtiers doivent alors déprécier les obligations pour les vendre provoquant une hausse des taux.

Aux États-Unis, ce sont surtout les obligations de 30 et 10 ans qui sont en surplus, de l'avis, de M. Roy. Au Canada, ce sont les obligations à court terme qui accusent un surplus chez les courtiers. ''C'est pourquoi les obligations à long terme au Canada ont moins baissé que celles aux États-Unis,'' croit l'analyste de McNeil Mantha.

M. Roy est d'avis que les acheteurs institutionnels s'offrent présentement une pause pour évaluer le marché. ''Les institutions se retirent ou prennent des profits en attendant d'avoir des précisions quant aux tendances de l'économie, du dollar US, de la masse monétaire et des taux d'intérêt en Europe'', précise M. Roy.

Selon M. Roy, cette correction durera tant que le marché n'aura pas trouvé un niveau de rendement jugé suffisamment attrayant c'est-à-dire environ 8 % pour les obligations de 30 ans aux États-Unis, comparativement à environ 7,7 % présentement.

BERNARD MOONEY



Note: En date du 21 mai 1986
Source: Banque du Canada

OBLIGATIONS

Emetteur	Coupon[1]	Échéance	Prix au 30/05/86	Rendement à échéance[2]	Variation
CANADA					
Canada	8,50	01-07-89	98 3/8	9,12	–1
Canada	8,50	01-07-91	97 1/4	9,19	–1 1/4
Canada	8,75	01-06-96	96 5/8	9,28	–1 7/8
Canada	9,50	01-10-01	102 1/4	9,22	–2 1/8
Canada	10,25	01-02-04	106 1/4	9,51	–2 1/8
Canada	8,75	01-10-10	95	9,27	–1 7/8
PROVINCES					
Hydro-Québec	11,00	06-02-90	103 1/2	9,83	–1
Prov. Québec	10,50	26-06-95	104	9,82	– 3/4
Prov. Québec	10,75	26-06-09	104 1/8	10,28	–1 1/4
Hydro-Québec	11,25	25-09-08	107 1/2	10,31	–1 3/8
Hydro-Ontario	9,50	19-03-91	100 1/8	9,46	–1
Hydro-Ontario	9,00	22-04-96	96 3/8	9,57	–1 7/8
Hydro-Ontario	10,50	15-01-10	102 3/4	10,19	–1 5/8
Saskatchewan	12,25	01-03-03	115 1/4	10,23	–1 1/2
C.-Britannique	9,75	10-12-90	100 1/8	9,72	–1 1/4
CORPORATIONS					
Nova	12,00	17-12-90	104 3/4	10,65	– 3/4
IMO	12,00	31-01-93	109 1/2	10,04	–1 1/4
Bell	10,875	15-06-07	104 1/2	10,30	–2
MUNICIPALITÉS (Taux au détail)					
Nouvelles émissions municipales	8 3/4	1 an	100,00	—	—
	9	2 ans	100,00	—	—
	9	3 ans	100,00	—	—
	9	4 ans	100,00	—	—
	9 1/4	5 ans	100,00	—	—
	9 1/2	10 ans	100,00	—	—
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	8,125	15-05-91	100 1/4	7,91	–1 3/8
U.S. Treasury	7,375	15-05-96	95 3/8	8,06	–1 1/4
U.S. Treasury	7,250	15-05-16	94 5/8	7,71	–2 7/8

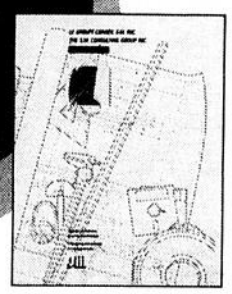
* *nouvelle émission*
1. intérêt versé semi-annuellement
2. rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital).

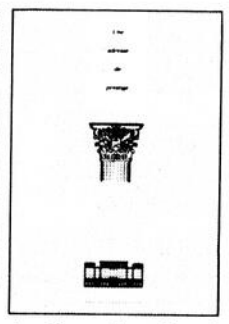
Tableau: LES AFFAIRES Source: McNEIL MANTHA

Si, comme nous, vous croyez que leur design graphique doit vous présenter sous votre meilleur jour... permettez-nous de faire les présentations.

Si l'atteinte des objectifs, la rigueur, la création disciplinée, la fiabilité et le souci du détail comptent pour vous autant que le respect des budgets et des échéances, nous sommes faits pour nous entendre.

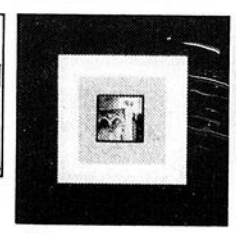
BROCHURES

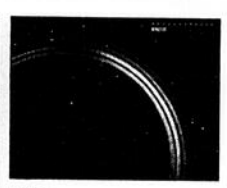

Le Groupe-conseil S.M. inc.

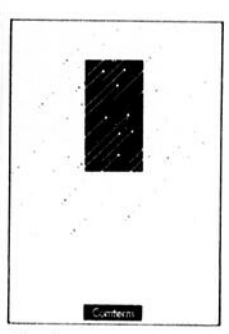

Les Cours Mont-Royal



Gaz Métropolitain


JLP et Associés


Sico



Comterm

NOLIN LAROSÉE ET ASSOCIÉS INC.

DESIGN COMMUNICATIONS

387, rue Saint-Paul Ouest
Bureau 204
Montréal (Québec) H2Y 2A7
(514) 282-1331

QUATRE PRIX D'EXCELLENCE Creativity 84 et 85 New York
DIX CERTIFICATS D'EXCELLENCE Graphisme Québec 84
CINQ PRIX DE MÉRITE Société des graphistes du Canada
FINALISTE MERCURIADES 86
IDENTIFICATION D'ENTREPRISES
BROCHURES
RAPPORTS ANNUELS
DÉPLIANTS
AFFICHES
PÉRIODIQUES
EMBALLAGES
SIGNALISATION
STANDS D'EXPOSITION
PROMOTION

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont appréciées ou dépréciées sensiblement au cours de la semaine précédent celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Seagram rachètera de ses actions

Seagram: + 7,50 $ (+ 9,3 %) à 87,75 $

Seagram procèdera à partir du 18 juin 1986 au rachat sur le marché de 4,7 millions de ses actions ordinaires, soit 5 % du total des actions en circulation.

Le programme de rachat se fera sur une période de un an.

Massey-Ferguson: + 0,95 $ (+ 24,7 %) à 4,55 $

La réorganisation financière de la compagnie devrait se solder par un retour à la rentabilité.

M. **Brian Chesnut** de **Richardson Greenshields** anticipe que **Massey-Ferguson** réalisera un profit net de 0,20 $ US l'action pour l'exercice se terminant en janvier 1987.

Rogers A: + 3,25 $ (+ 15,8 %) à 23,88 $

Les investisseurs voient d'un très bon oeil l'acquisition de **Cantel**, un fabricant de téléphone cellulaire, par **Rogers Cablesystems.**

M. **Barry Gruman** de **First Marathon Securities** anticipe que Rogers montrera une perte par action de moins de 0,50 $ pour le présent exercice contre une perte de 1,11 $ l'action pour l'exercice 1985.

Alcan: + 5 $ (+ 12,4 %) à 45,38 $

La maison de courtage **Dean Witter** de New York recommande fortement l'achat du titre **d'Alcan.** Ce courtier américain voit le prix de l'aluminium à la hausse et s'attend à un volume de vente plus élevé pour Alcan au cours de la prochaine année. Dean Witter prévoit un profit net par action en dollar américain de 2,50 $ pour 1986 et de 5 $ pour 1987.

Domtar: + 1,25 $ (+ 3,9 %) à 33 $

Le raffermissement du prix de la pâte et la forte demande pour le gypse devraient se traduire par une hausse importante du bénéfice net de **Domtar** en 1986.

M. **John Duncanso** de **McLeod Young Weir** prévoit pour Domtar un bénéfice net de 3,30 $ par action en 1986 contre un profit net de 2,33 $ l'action réalisé en 1985.

Laidlaw A: + 1,88 $ (+ 9,5 %) à 20,75 $

L'acquisition de **Mayflower** par **Laidlaw** a de fortes chances de se réaliser. L'opposition manifestée par les dirigeants de Mayflower devant l'offre d'achat de Laidlaw ne devrait pas empêcher la transaction de se finaliser.

Crown X: + 1,25 $ (+ 3,9 %) à 33 $

Les actionnaires de la compagnie ont voté pour le fractionnement de 2 pour 1 des actions ordinaires non votantes de **Crown X.**

ET NOS PERDANTS

Metalore: - 8,50 $ (- 31,5 %) à 18,50 %

Les investisseurs anticipant l'entrée éventuelle en production de **Metalore,** le prix de l'action de cette compagnie minière a bondi au cours de la première semaine de mai 1986, passant de 16,50 $ à 29,87 $.

Or, on apprenait récemment que la possession de la propriété **Beardmore** par Metalore était contestée par **Ontex Resources Ltd.** Cette nouvelle a refroidi l'enthousiasme des investisseurs.

Y'A PAS PLUS
PICK-UP
QU'UN
CONCESSIONNAIRE
TOYOTA

FAITES L'ESSAI D'UNE CAMIONNETTE TOYOTA
ET COUREZ LA CHANCE D'EN GAGNER UNE
OU L'UN DES 5 TÉLÉPHONES CELLULAIRES CANTEL.

Non, il n'y a pas plus "pick-up" que les concessionnaires Toyota de tout le Québec, qui s'associent au réseau radiophonique Telemedia et au réseau telephonique Cantel,afin que ça vaille vraiment le coup pour vous d'essayer une camionnette Toyota.

5 téléphones cellulaires Cantel à gagner!

En effet, si vous faites un test routier à bord d'un des 11 differents modeles de camionnettes Toyota, le representant vous remettra une formule de participation. Vous n'aurez qu'à la poster pour vous meriter la chance de gagner l'un des 5 telephones cellulaires Cantel, d'une valeur de 3 000 $ chacun, installés gratuitement par Radcel. Ces gagnants se verront aussi attribuer 1 an d'utilisation gratuite.

Le grand prix: une camionnette Toyota toute neuve, d'une valeur de 10 500 $.

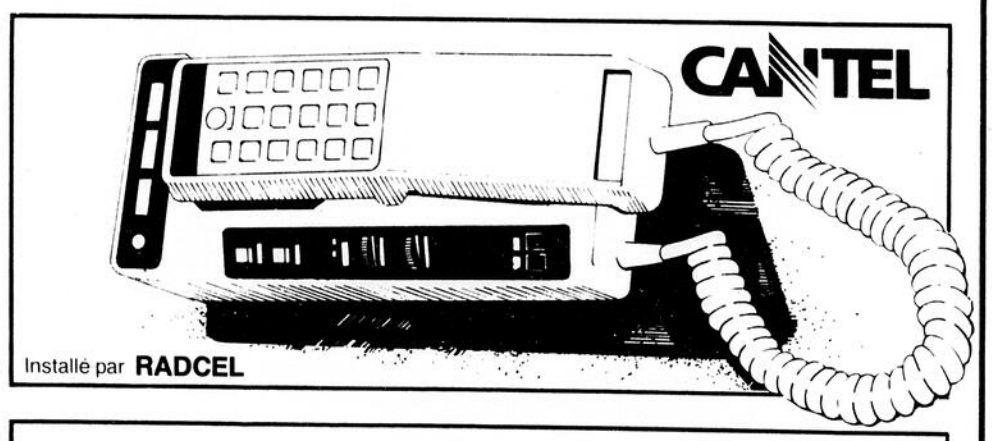
A la fin de la promotion, tous les participants demeureront eligibles au tirage du grand prix, une magnifique camionnette Toyota 1986 d'une valeur de 10 500 $.

Faites vite! cette promotion se termine le 26 juin.

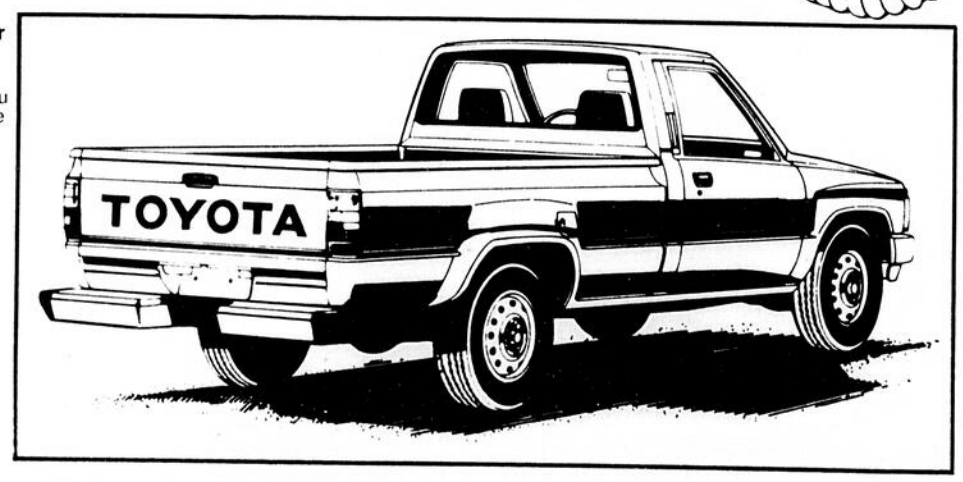
Ça vaut le déplacement. Hâtez-vous d'essayer une camionnette Toyota. C'est la meilleure façon de vous rendre compte qu'il n'y a pas plus "pick-up" qu'un concessionnaire Toyota.

Tous les details chez votre concessionnaire Toyota.

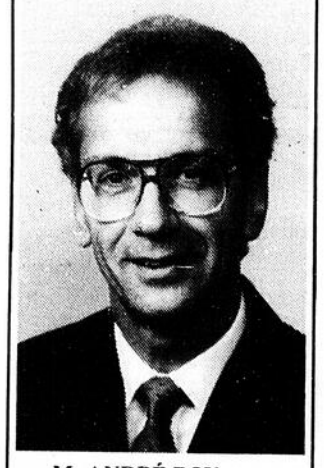
TELEMEDIA



Installé par **RADCEL**



ORDRE DES ARPENTEURS-GÉOMÈTRES DU QUÉBEC



M. ANDRÉ ROY, a.g.

Lors du dernïer Congrès de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec tenu au Grand Hôtel de Montréal les 16, 17 et 18 mai 1986, MONSIEUR ANDRÉ ROY, arpenteur-géomètre, a été élu Président de l'Ordre pour l'année 1986-1987. M. André Roy est membre de l'Ordre depuis 1968 et est chef de la division arpentage des services techniques de la Ville de Sherbrooke depuis 1978.

Les autres membres qui forment le Bureau de direction sont:

André Gamache,
vice-président
Roger Arsenault, a.g.
Étienne Blouin, a.g.
Henri L. Keleny,
administrateur nommé
Réal Déchêne, a.g.
Roger Beausoleil, a.g.
Roger Bussières. a.g.
Marie-Claire Lussier,
administratrice nommée
Ubald Leconte, a.g.
Jean-Pierre Lemieux, a.g.
Norman Lalanne, a.g.
Christian Murray, a.g.
Denis Drouin,
administrateur nommé

CORPORATION DU GROUPE LA LAURENTIENNE



George E. Barker

Monsieur Jacques A. Drouin, vice-président exécutif et chef des opérations de La Corporation du Groupe La Laurentienne est heureux d'annoncer la nomination de monsieur George E. Barker au poste de directeur de la planification.

Jusqu'à sa nomination, monsieur Barker assumait d'importantes responsabilités en planification et en administration au secteur de l'assurance de dommages du Groupe La Laurentienne. Avant de se joindre au Groupe, il assumait un poste de responsabilité en administration et en gestion financière au sein d'une importante firme comptable canadienne. Monsieur Barker est diplômé de l'Université McGill et de l'Université de Carleton.

La Corporation du Groupe La Laurentienne est une société de holding qui détient directement ou indirectement le capital-actions de la plupart des compagnies membres du Groupe. Son action a pour objectifs de mettre en place une gamme étendue de services financiers, de coordonner les activités des différentes compagnies membres et d'assurer la cohérence stratégique du Groupe La Laurentienne à l'échelle nationale et internationale.

LA BOURSE

REVUE DES MARCHÉS

Rechercher des compagnies qui sont la cible d'acquisition

Le marché boursier canadien étant dans une phase de croissance spéculative, l'investisseur qui veut obtenir des rendements supérieurs à celui du marché doit rechercher des compagnies susceptibles de faire l'objet d'une offre publique d'achat. Telle est l'opinion qu'a émise aux AFFAIRES M. **Jean-Marc Pilon,** vice-président responsable des actions à la firme de gestion de portefeuilles **Canagex** de Montréal.

Une bonne partie de la poussée qu'a connue le marché boursier au cours des derniers mois est le résultat des prises de contrôle de **Genstar** et **Hiram Walker Ressources** par **Imasco** et **Gulf Canada** respectivement. "Ces deux transactions ne sont qu'un début et d'autres acquisitions sont à prévoir pour l'automne prochain, ce qui poussera le marché boursier canadien vers de nouveaux sommets", souligne M. Pilon.

Compagnies pétrolières

Selon le gestionnaire, les meilleurs prospects se retrouvent parmi les compagnies pétrolières peu endettées. "La baisse du prix du pétrole a fait de ces compagnies des aubaines. Les acheteurs potentiels feront ces acquisitions dans une perspective de cinq ou dix ans", explique-t-il. Le gestionnaire cite notamment **Canada Northwest Energy** (Tor., 16,88 $) et **Asamera** (Tor., 9,62 $) comme des cibles futures d'acquisitions.

D'autres acquisitions potentielles se retrouvent chez les entreprises qui n'ont pas d'actionnaire majoritaire, telle **Moore Corporation** (Mtl, 36,38 $), un fabricant de formulaires d'affaires, dont aucun actionnaire ne détient plus de 10 % des actions.

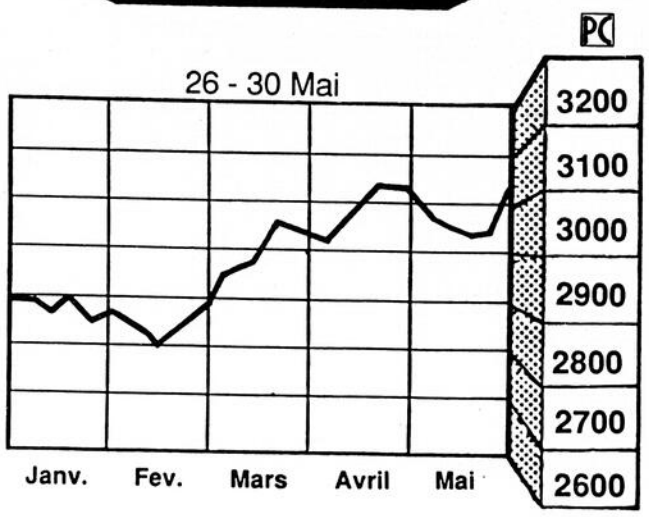
Par ailleurs, la valeur totale des actions transigées dans les différentes bourses canadiennes au cours du mois de mai s'est établie à 6 300 M$ en baisse de 50 % par rapport au mois d'avril. "Cette baisse ne doit pas être interprétée comme un signe d'essoufflement du marché. Les acquisitions de Genstar et Hiram Walker Ressources ont gonflé le volume de transactions en avril", souligne le gestionnaire de portefeuille.

Pénurie de titres

M. Pilon prévoit que la poussée boursière se poursuivra principalement à cause de la pénurie de titres sur le marché. Les nouvelles émissions d'actions dont celle d'Imasco ne sont pas suffisantes pour compenser le retrait de titres provoqué par les acquisitions.

"Lorsque le marché baisse comme ce fut le cas au cours des dernières semaines, la baisse est lente et sur des petits volumes. Par contre, les progressions se font rapidement et le terrain perdu est repris en quelques jours. Cela démontre que les investisseurs sont encore des acheteurs dynamiques", explique M. Pilon.

Haut	Bas	Fermeture
3109.40	3054.42	3121.97



L'Indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a gagné 74,63 points pour clôturer à 3121,97 durant la semaine terminée le 30 mai 1986.

CLAUDE PROULX

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 30-05-86	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1986 Haut	1986 Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1598,47	51,76	13,37	1625,42	1386,60
Banques	1458,10	0,00	7,71	1540,66	1273,56
Prod. forestiers	1932,50	86,08	49,74	2026,20	1404,47
Prod. indust.	1487,49	21,21	10,58	1587,57	1246,64
Mines et métaux	1262,33	44,54	28,66	1384,41	1210,11
Pétrole et gaz	1164,05	–27,93	27,53	1324,80	1062,62
Serv. publics	1448,18	3,58	10,65	1490,25	1347,04
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	3121,97	74,63	15,48	3134,49	2743,97
Mines et métaux	2186,84	142,79	80,02	2451,22	2006,47
Or et argent	3876,05	79,97	62,28	5178,90	3771,64
Pétrole et gaz	2713,53	–23,24	13,93	3323,88	2558,83
Pâtes et papiers	3228,55	120,61	24,20	3331,05	2213,92
Produits de consommation	5137,73	267,08	17,97	5139,33	3736,77
Prod. indust.	2298,65	79,31	22,71	2328,47	1838,18
Immeubles et construction	9804,70	–250,31	51,62	10282,61	7702,41
Transport	4536,23	293,29	27,42	4572,89	3428,05
Pipelines	2335,75	59,42	10,81	2782,94	2206,37
Services publics	2761,67	–24,37	9,43	2875,32	2589,95
Communications	6825,42	255,50	23,37	6827,62	4851,56
Commerce	3902,56	68,26	19,62	3936,49	3036,60
Serv. financiers	2326,16	13,90	9,10	2396,82	2008,58
Sociétés de gestion	4394,77	189,97	15,46	4416,17	3533,31
Elect/ Electronique	3826,13	46,76	22,79	4108,81	3255,02
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1876,71	53,42	19,5	1882,35	1502,29
DJ, transport	803,36	5,40	22,5	830,84	686,97
DJ, serv. publ.	189,62	5,27	9,8	193,73	169,47
DJ, 65 actions	722,69	15,98	—	725,61	602,83
NYSE, composé	142,06	3,18	—	142,06	130,74
Amex	282,60	4,62	—	282,60	265,08
S & P 500	247,35	6,00	16,86	242,38	205,96
NASDAQ	400,16	8,25	—	400,16	359,53
	Ferm. 30-05-86	Ferm. 23-05-86	Var.	1986 Haut	1986 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $US	72,37	73,10	0,73	80,33	70,20
L'OR					
New York en $US	344,00	342,50	–1,50	405	326,30
L'ARGENT					
Londres en $ US	5,20	5,00	0,20	10,11	5,00

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Leaseway est à vendre

Les dirigeants de **Leaseway Transportation Corp,** de Cleveland, ont entrepris des démarches dans le but de trouver un acheteur pour cette compagnie de transport routier et de location de camions. L'événement fait suite à une guerre de procurations impliquant les dirigeants de Leaseway et les descendants des fondateurs de la compagnie, la famille **O'Neill,** qui possède environ 30 % des actions. Afin de s'attirer l'appui des investisseurs institutionnels, qui détiennent quelque 50 % des actions de la compagnie, les O'Neill s'étaient engagés à vendre l'entreprise advenant qu'il puisse faire élire leurs candidats de la compagnie, ayant à leur tête M. **Gerald C. McDonough,** le président du conseil et chef de la direction, ont répliqué avec un engagement semblable et ils ont pu faire réélire les membres sortants du conseil d'administration. Certains estiment à 700 M$ US la valeur de Leaseway, soit 60 $ US par action.

IBM rachète de ses actions

International Business Machines (IBM) **Corp.** vient d'annoncer son intention de racheter sur le marché boursier jusqu'à 10 M de ses propres actions. Cela représente moins de 2 % des 615,6 M d'actions d'IBM en circulation. Le prix du titre d'IBM approche les 150 $ US. Selon IBM, les actions de la compagnie "sont intéressantes à leur cours actuel et représentent une bonne occasion d'investissement à long terme". Plusieurs analystes, prévoyant cette année une stagnation des investissements en capital, s'attendent à ce qu'IBM inscrive en 1986 les mêmes profits que l'année dernière. À la fin du premier trimestre de 1986, IBM détenait 6,73 milliards de dollars US en argent et en titres facilement négociables, comparativement à 4,15 milliards un an auparavant.

Mises en accusation

Le gouvernement américain continue d'avoir à l'oeil les transactions qui reposent présumément sur de l'information d'initiés. Ainsi, cinq personnes, dont un représentant et deux analystes oeuvrent pour des courtiers en valeurs mobilières, viennent d'être accusées à New York d'avoir volé de l'information dans la firme d'avocats, **Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison,** pour ensuite s'en servir sur le marché des actions et sur celui des options. Cette information touchait des projets d'offres publiques d'achat, dont celui de **Dominion Textile,** de Montréal, sur la firme américaine **Avondale.** Cet incident est le deuxième en moins de deux semaines à ternir l'image des gens d'affaires de Wall Street. Au milieu de mai, la **Securities and Exchange Commission** a accusé un des dirigeants de **Drexel Burnham Lambert,** M. **Dennis B. Levine,** d'avoir illégalement empoché 12,6 M$ US après avoir transigé sur la base d'informations d'initiés.

Des courtiers dans la fabrication

Bear Stearns & Co. et **Gruss & Co,** deux firmes de courtage en valeurs mobilières de New York, viennent de faire une offre de 655 M$ US pour acquérir **Anderson, Clayton & Co.** un fabricant de produits alimentaires de Houston. Lors de sa dernière année financière, Anderson Clayton a inscrit un profit de 16,5 M$ US sur des ventes de 183 milliards de $ US. La compagnie se proposait de restructurer son capital en achetant ses actions actuelles pour 37 $ US et de nouvelles actions. L'offre de Bear Stearns et de Gruss est de 54 $ US par action. Si elle est acceptée, elle sera financée en partie en utilisant 240 M$ US actuellement dans les coffres d'Anderson Clayton ainsi qu'un autre 240 M$ US provenant de la vente, conclue antérieurement, des produits pour chiens **Gaines** à **Quaker Oats Co.**

LE GUICHET AUTOMATIQUE DE LA STUF



Pour des conseils financiers
844-2050
Le trust à consulter
Société Nationale de Fiducie

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 30 mai 1986

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1986 Haut	1986 Bas
Aberford	1200	$5½	5½	5½		$7½	465
Abtl Prce	16900	$24½	24¼	24¼	– ¼	$26	23
Abitibi.Wt	12100	$5⅜	5⅜	5⅜		$6	490
ACSI	52625	$5⅞	5¼	5¼	– ¼	$6½	195
Agnico E	13300	$20¾	20	20¼	– ½	$26¾	20
Aiguebelle	31600	240	225	240	–5	450	205
Alta energ	7500	$13	12½	12½	– ½	$17⅜	10⅛
Alta N Gs	100000	$13⅜	13⅜	13⅜		$15	12
Alcan Alu	164943	$46¼	40⅜	45⅜	+4¾	$48¼	39½
Alcan Wt	51115	$10⅞	7½	10¼	+2⅞	$13¼	5¾
Algoma St	1016	$15¼	15	15	– ¾	$20¼	15
Algoma 8	100	$19½	19½	19½	– ¼	$25⅜	19½
Algma2.00	1800	$18⅜	18	18⅜	+ ⅜	$24⅜	17½
Aligro	24495	$22¼	21¾	21¾	– ½	$23¾	11¼
Alum 2.312	3000	$26¾	26⅜	26½	– ¼	$27¼	25½
Alum.C 84	2600	$25⅛	25⅛	25⅛		$26⅜	23
AMCA int	33423	$18	17¾	17¾	– ¼	$20	15⅛
AMCA8.84	1250	$25⅜	25¼	25⅜		$25½	24¾
AMCAsr3	10700	$25⅜	25⅜	25⅜		$25⅜	23⅜
Ame	9400	41½	41½	41½		44	32
Am.Barric	23980	$13⅜	13⅛	13⅜	+ ½	$13⅞	8⅞
fACCI	14952	$15⅜	15	15	– ½	$17½	15
Amer.r	1951950	450	400	415	–15	5¾	345
Amusecor	68700	280	255	276	+22	280	95
fAndres A	5000	$25¼	25¼	25¼		$25¼	19⅜
Arfopex	37695	$10	9⅛	9½	– ⅜	$12	410
Asamera	6765	$9⅜	9⅛	9⅜	+ ½	$12¾	8⅜
Asamra.W	500	160	160	160	–10	205	140
Asamera.8	2700	$24⅞	24⅜	24¾	+ ½	$28¼	22¼
Asamera.7	1459	$12¼	11¾	12¼		$12¼	10⅞
Asbestos	425	385	340	340	–40	410	325
fAstral A	15150	$13¾	13⅛	13⅜	+ ½	$15¾	9⅞
fAstral B	8850	$13⅞	13¼	13⅞	+ ⅜	$16	9¾
fAtco I	3600	$8⅜	8	8	– ½	$11⅜	7¾
Atco II	300	$8⅜	8⅜	8⅜	– ¼	$11½	8⅜
Atco.wt	14720	120	105	109	–21	275	105
BCRail2.3	200	$27⅛	27⅛	27⅛		$27¾	26⅛
B Corp.A	25880	$30⅜	30⅛	30⅜	+ ½	$30⅜	30
BCED	78577	$5¼	465	465	–60	$6	350
BCED9.5						$9¼	6½
BCE	439889	$39⅜	39⅛	39¼	– ⅜	$41⅞	36¾
BCE 1.80p	1800	$26¾	26	26	–1¼	$28¾	25¼
BCE 1.96p	600	$47	47	47		$49¾	44¾
BCE 2.70p	12836	$41	40⅜	40½	– ¼	$43½	38⅜
B C Forst	130459	$14	12⅜	13½	+ ⅛	$15⅜	10¾
BGRpMt.A	1100	$7¾	7¾	7¾	– ⅛	$8½	6⅞
BGRpM.wt	5200	12	12	12		52	9
BC Phone	44040	$28⅛	27¾	28⅛		$29¼	24⅜
BP Can	100	$29¾	29¾	29¾		$31	25
Bank NS	404269	$15½	14¼	14⅞	+ ½	$15½	12¼
B NS sr1	3800	$25½	25⅛	25½	+ ⅜	$26⅜	24⅜
Baue Cont	4394	$10⅛	9⅜	9⅜	– ¼	$10¾	8½
Baue Mtl	235433	$33½	32⅜	33	+ ⅜	$34⅜	27¼
BMO 2.85	3170	$36⅜	35½	35¾	–1¼	$38	34⅛
BMO $2.50	8705	$27	26¾	26⅞	– ⅛	$27¾	26
BMO Sr3	1300	$26⅜	26½	26⅜		$27½	25¼
BMO Wts	26270	$5⅞	5¼	5⅜	+ ⅜	$6⅜	405
Bq Eparg	155550	$30½	28¼	29	–1	$30½	18⅛
BqEp 2.62	12700	$28¼	27¾	27⅞	– ⅜	$28¾	27¼
Baue Nat	283936	$28⅞	27⅞	28⅜	– ¼	$30⅛	22¼
Bq Nat s8	1300	$24½	24½	24½	+ ¼	$24⅜	23¼
Bq Nat s7	500	$26¼	26¼	26¼		$26⅜	25
Bq Nat s4	1985	$26⅞	26⅜	26⅞		$28	26¼
Bq Royale	127779	$32⅛	31½	31⅞		$34⅜	27½
Bq Rv Wt	21790	285	270	270		385	255
BqRv 1.45	13530	$18⅜	18⅛	18¼	– ⅛	$18⅞	17
BqRv 1.88	236	$24½	24½	24½		$24⅜	23
BqRv 2.75	12850	$32⅜	32	32	– ½	$33¾	30¼
Baton	600	$24	24	24		$25½	21
Belkin A	4150	$19⅛	18¾	19	+ ⅜	$20¼	16¾
Belmoral	14700	270	250	250	–20	375	250
Belm.w	10925	100	95	100	–5	205	95
Berkley.pr	4000	455	435	450	–5	5¼	430
Billcrite	23145	$11¾	10⅞	11¼	– ⅜	$14¾	7
Billcrite.Wt	20620	185	175	175		260	50
Biotech	58350	$5⅞	5⅜	5⅜	– ⅛	$6¾	455
fBomb A	9670	$21⅜	21¼	21¼	– ⅜	$22½	14½
fBomb B	35500	$20¾	20	20¼	– ½	$22½	14¼
Bow Val	12232	$11½	10½	10¾	– ½	$15⅞	9⅜
BowV12.05	4100	$21¼	20⅛	20½	–1	$25¾	16¾
Bow V Rs	10205	190	125	150	–30	11½	120
Bow.R.2.12	2400	5¾	5¼	5¼	–2	$22¾	5
Brascade	4807	$40⅛	39⅞	40	– ¼	$40¼	39⅛
Brascan A	48916	$25	23½	25	+ ⅛	$26⅜	17⅜
Brcan prF	525	$26⅛	26⅛	26⅛	+ ⅛	$26⅜	25⅛
Bruncor	9909	$18¼	18	18⅛		$18⅜	16½
Brunswick	44351	$12¾	12¾	12¾		$14⅛	12⅜
CAE Ind	39307	$23	22⅛	22⅞	+ ½	$24½	16½
CDC Life	3500	$35¾	35¼	35¾	+ ⅛	$36¼	25⅛
CB Pak	30850	$26¼	25	26⅛	+ ⅜	$30⅜	23
CB Pak.wt	4150	$12⅞	11¾	12⅜		$16⅛	8⅞
CCL Ind.B	3000	$19	19	19		$21	18
CHT Inc	800	$14	14	14		$14	10¼
CIL	6400	$32⅜	31¼	32⅜	+ ⅞	$35⅞	30
Cad Frvw	8220	$19¾	18⅜	18⅞	– ⅞	$20⅛	14⅛
Cad Fw a	5120	$9¾	9⅜	9¾		$10⅛	9
Cad.Fw.wt	7850	$13¾	13¼	13⅜	– ⅜	$13¾	8⅜
CadFw B	400	$11	10⅞	10⅞	– ⅛	$11	10⅛
Cmbdg	13500	$24	23⅞	23⅞	– ⅛	$24	20
Cbrgwt	39100	$8	7½	7½	– ¼	$8	460
Camb.PrA	1350	$30⅜	30⅛	30⅜		$31⅜	27¼
Camp R	43009	125	120	123	+7	355	116
Cmpbel.Sp	600	$30¾	30	30½	+ ½	$31½	24
fCampeau	8250	$28	27½	27¼	–1¼	$30¼	22
CmpeauWt	100	$6	6	6	– ½	$8⅜	320
Camp.Sr.C	200	$25¼	25¼	25¼		$25¼	24¾
fCDC	3885	$8	7⅞	8		$11¼	6⅞
CDC 1980	10630	$16⅞	16½	16⅞	+ ⅛	$17¾	14¾
C Imp Bk	179392	$19	17⅞	18⅜	– ½	$21⅞	17⅜
CIBC wB	17850	395	325	370	+20	485	325
CIBa 2.50	2600	$25⅜	25⅛	25¼		$26¼	24¾
CIBQ 3.562	3450	$28¼	25⅛	28	– ¼	$31⅛	25⅛
CIBC w	22050	$5¼	425	470	–42	$10¼	425
CIBC w.a	68000	$7½	6½	7½	+ ½	$10¼	6½
CP Ltee	526565	$18¼	17⅛	17⅞	+ ¾	$20⅜	16¼
Cdn Tire	1150	$23	22¾	22¾		$24¼	14⅞
fC Tire A	179045	$15½	15	15⅛	– ¼	$17⅛	11½
fC Utilit A	6734	$19¼	19	19⅛	+ ⅛	$19⅞	17¾
C Utilit B	6424	$19¼	19⅛	19¼	+ ¼	$20⅛	17⅞
C Util Prk	1420	$27⅜	27⅛	27⅜	+ ½	$27⅜	26
C Util SrH	150	$23	23	23	– ⅛	$23⅜	22¾
C Util wta	4612	415	410	415	+5	490	325
C Util wtb	1625	415	410	410		5	325
CMnac	116215	$15⅞	15½	15½	– ⅛	$18	6⅛
Canamax	1600	$5	480	5	+15	$5⅜	480
Canron A	1650	$18⅛	16⅞	17⅞	+ ⅜	$20¾	15⅜
Canrn.w.A	3325	330	280	320	+30	330	280
Cantol	700	450	450	450		450	300
Carena	1700	$42	41¾	42	+ ½	$42¼	29½
Carl Ok	15695	$15⅜	14½	14½	– ¼	$16⅜	11⅜
Cascades	268236	$12⅞	12½	12¾		$14	5½
Cassidys	700	$15	14⅜	15		$16½	6
Celanese	24618	$18¼	17	18⅛	+ 1	$19¼	10½
Cent Dyn	1200	59	59	59		75	45
Cent.D.sr1	600	265	260	260	–15	425	250
Central Tr	3681	$20¾	20⅛	20½	– ⅛	$20¾	13
fCFCF.Inc	17829	$21¼	21	21	– ¾	$23¾	15¼
Charan	65165	$14	12⅜	13¾	+ 1¼	$15¼	8¾
Charan.wt	48125	$9⅞	8¼	9¾	+ 1	$12	5¾
fChateau	18035	$16½	14½	14⅝	–1⅜	$24½	12¾
Circo Crft	47145	$10⅝	10¼	10⅝		$11¾	8¼
CimL PrE	18311	$15⅞	15½	15½	– ⅜	$16½	11¾
Cinram	5400	$21½	20⅜	20¾	+ ⅛	$22½	12½
Cinram.W	2800	$14¾	14	14⅜	+ ¾	$15¾	6
Cogeco	4680	$8⅜	7¾	8	– ⅜	$11¼	5¾
Cominco	321206	$14	12¾	13⅜	+ ¾	$14⅜	10½
Comi 2.00	100	$23¼	23¼	23¼		$25¼	23¼
Comin3.25	1500	$28¾	28¼	28¾	+ 1⅜	$28¾	26⅛
Cmrd.a	44342	$9¼	8¼	8¼	– ½	$9¼	445
Concom	10820	$13	11¾	12¾	+ ⅜	$13⅜	6½
Cmp Inv	33132	370	345	365	+20	400	250
Comterm	125937	189	153	180	+27	235	151
Comt.Wt	12537	85	71	85	+15	145	70
C Bath A	77075	$24⅞	23⅛	24⅜	+ ⅜	$28⅜	18⅛
C Bath B	400	$24½	24½	24½		$28	18¼
CBath.SrC	24000	$25⅛	24¾	24¾		$25⅛	24¾
C Distb A	10800	$8⅛	7⅞	8	+ ⅛	$8⅞	5⅜
fCDistb B	12350	$9	7⅞	7⅞	– ⅛	$9	5¾
Cons Gas	4900	$27	26⅜	27		$27¾	23⅜
C gas 1312	22300	$32	32	32	+ ¼	$32	29¾
CPCI.A	191415	$6¾	5¾	6⅜	– ⅛	$7⅜	420
CPCI.B	14365	$6⅞	5¾	6	– ½	$8	420
Corby A	2976	$22	21⅛	22	+ ¾	$22½	16¾
fCorby B	1712	$19	18½	19		$20¼	15
fCor.Mark	3713	$7¾	7½	7¾	– ⅛	$8⅞	6
fCrain RL	1500	$32⅞	32¼	32¼	– ½	$32⅞	21½
CIDesi pr	4700	$11¼	10¾	11⅛	+ ⅛	$12¼	10¾
C. life 2.28	900	$27	27	27		$27⅜	25¾
fCrownx.A	10500	$30¼	29⅛	30¼	+ 1¼	$31	22
Crwn.Pr.1	1590	$39⅜	38¼	39⅜	+ 1⅜	$40⅜	32¼
Datagram	19130	290	256	281	–9	380	256
Datamark	46900	$6	5⅜	5⅞	+ ⅛	$6⅞	295
Davis Dist	2800	$6	5⅞	6		$6¼	450
Denison.A	12500	$8⅛	7	7	– ⅜	$15⅜	7
fDenisonB	32750	$8¼	6¾	6⅞	– ⅜	$14¾	6¾
Denism9.75	9925	$22	21⅛	21⅜	– ¼	$25⅞	20¾
Denism9.50	8950	$20¾	20¼	20½	– ¼	$26	19
Denison.wt	8500	92	80	85	–1	248	80
Disnat	32500	350	325	350	+5	400	305
Dofasco	97142	$31⅛	30	31¼	+ 1⅛	$32⅜	25⅛
Dfs	17275	$38¾	38⅛	38¾	+ ⅜	$38⅞	34¾
Dofor A	61630	$14⅛	14⅛	14⅜		$15½	9
Dofor pra	6050	$25¾	25½	25¾	+ ⅛	$26⅜	25
Domco Lte	88000	$14⅞	14⅜	14¾	+ ¼	$15⅜	7⅜
Dome Cda	23529	480	400	480	+30	7⅞	400
Dome Mns	32750	$8⅞	8⅜	8½		$17	8⅜
Dme.M.wt	1000	185	180	180	–10	365	150
Dme.wt.a	14900	210	195	195	–10	5½	190
Dome Pet	227212	160	95	150	+15	325	95
Dome PrA	40000	240	240	240		240	240
Dome.wt	150000	9½	6	9½	+2½	44	6
Domtex	173028	$23⅜	22	22	–1	$23⅜	14¼
Domtar	79218	$33⅜	30¼	33¼	+2⅞	$33⅜	21⅞
Domtr.2.25	850	$27½	27¼	27¼	– ¼	$28	27
Domtr.sB	825	$26⅛	25	25	–1	$26⅞	25
Donohue	26765	$26	25⅜	25⅞	– ⅛	$28⅜	17⅞
DuPont A	7030	$35⅜	34½	35½	+ 1½	$35⅜	27⅛
fDylex Ltd	44900	$17½	15¼	17⅛	+ 1⅞	$19	14⅜
East Bak	2100	$16¾	16½	16¾	– ¼	$17⅞	10⅛
Echo Bay	20382	$19¼	18⅞	19⅛	+ ¼	$23¼	18¼
fEnPr A	5500	110	100	110	+10	110	65
fEnheat A	1200	$26¼	26¼	26¼	+ 1¼	$26¼	19
Epitek Int	48360	42	33	42	+8	36⅜	30
Eq. Denis	15100	355	340	345	–10	400	190
FCA Inter	34896	$18¼	17½	17½	– ⅜	$18½	10⅜
Falcn Cop	18231	$19¼	18¾	19	+ ¼	$19¼	15¼
FalLtee	7353	$21¾	20⅜	21¾	+ 1	$26¼	19½
FILteeWts	1950	$47½	43	47		$68	37
F.armtx6.5	2500	180	180	180	–5	210	150
Forex	4185	88	86	86	–4	119	75
FourSeasn	500	$19¾	19¾	19¾	– ½	$21	14¾
Fulcrm 6p	900	$11½	11¼	11¼		$12¼	11
GBC Ltd	52600	220	210	217	+27	235	180
GBC 2.625	150	$26⅜	26⅜	26⅜		$27½	26
GBC.Wts	40000	85	83	85	+5	96	55
Gaz Metr	111117	$12¼	11½	12		$12½	10⅛
Gaz 5.4 pr	605	$99	98⅜	99		$99½	97
Gaz 5.5 pr	1000	$99	98⅜	99	+ ¼	$99½	97
Gaz 15	400	$27⅜	27½	27⅜	+ ⅛	$28½	26
Gaz SrD	62390	$25½	24⅞	25	+ ⅛	$25½	24¾
Genstar	1440	$58½	57¾	57¾	– ¼	$59¼	31¾
Genst.2.E	100	$26¾	26¾	26¾	+ ½	$26¾	25½
GFC.Sr.a	500	$26⅜	26⅜	26⅜		$26½	25⅛
fGldcrp.A	12400	$6⅜	6¼	6⅜		$7¾	6¼
Goodfellw	9850	$6½	6⅛	6⅛	– ¼	$7⅞	475
Grma Lee	12500	55	48	48	–6	65	41
Gr.Wst7.70	2050	$26⅜	26⅛	26⅛	+ ⅛	$26⅜	25¼
fG.laub	44082	$14½	13⅛	13¾	– ⅜	$14½	9¼
G.lauW	64545	$6	495	5⅛	– ⅜	$6	235
GTC	112793	$12½	11⅞	12⅛	+ ⅛	$12½	6¼
Guardcor	3620	$6½	5¾	6		$7½	5¾
Gdcor.wt	15150	105	80	80	–25	170	65
Guard. T.	1500	$11¾	11	11¾	+ 1¼	$12	10
Guard prA	1000	$6½	6½	6½	+ ¼	$6½	5½
Guard prB	8435	$8	7⅜	8	+ ⅜	$8½	7½
Gulf Cor	14157	$16	15⅜	15⅞	+ ⅛	$20	14⅜
Gulf.Sr1	2655	460	455	455	–10	475	450
Hartco	39800	450	420	420	+10	480	340
Hawker	2900	$30½	29¾	29¾	– ¼	$30½	21⅜
Hees.Int	32650	$36	34½	35⅜	+ 1⅜	$36	22¾
Hees.wt	29033	$15¼	14	15¼	+ 1⅜	$15¼	5⅞
Helix.Circ	1900	485	465	485	+5	6½	455
Henlys Gr	76675	$7	5½	7	+ 1½	$7	205
Hir Walkr	44024	$36⅜	36⅜	36⅜		$38⅞	26½
H Wlkr D	5480	$33	32½	32½		$36⅜	24½
H Wlkr E	1000	$29½	29¼	29¼	+ ⅛	$30½	25⅜
H Wlkr f	400	$26¾	26¾	26¾		$27½	26
Wlkr Wts	2300	$5½	5½	5½		$7½	70
Hollin Inc	400	$24⅜	24⅜	24⅜	– ⅜	$25	18½
H Bay Co	2896	$31	30	30⅛	– ⅜	$33	22⅞
H Bay pA	100	$19⅛	19⅛	19⅛		$19⅛	19
Husky Oil	82615	$8¼	8	8	– ¼	$10⅜	7
Hypocrat	10740	$8⅜	8¼	8⅜	– ¼	$9¾	220
Ideal Mtl	70775	$7⅜	6⅜	7½	+ ⅜	$7⅜	400
IPL INC	14000	$9½	9	9	– ⅛	$12	6⅛
IU Inter	1702	$22½	21⅜	21⅞	+ ⅜	$24½	19¾
Imasco ltd	119436	$35	33	35	+ 1⅜	$40	24¼
Imp Oil A	29229	$43¼	41⅜	41¾	–1½	$51¾	41¼
Inco Ltd	315558	$18⅞	17⅛	18¾	+ 1⅜	$23¾	17⅛
Inco 7.85	300	$20½	20½	20½		$20⅜	19⅞
Indal	17615	$16¼	15	16¼	+ 1½	$16½	9¼
Innopac	11800	$18½	17⅞	18⅜	+ ¼	$20⅛	15¼
IBM	1476	$208⅜	207	208⅜	+ 10	$223¼	194
Int Paper	198	$85	85	85		$85	79¾
Inter Pipe	20318	$44⅛	43¾	43⅞	– ¼	$45	37⅛
Int Rock	7000	20	20	20		23	19
Inverness	5200	340	330	340	+5	5¾	330
Invern8.75	500	$10½	10¼	10½		$16	9¼
Iinv GrpA	100	$100	100	100		$100	75
Island Tel	446	$30	30	30	– ¼	$30¼	28
Ivaco A	39180	$25¾	25⅜	25⅝	+ ⅜	$27	18
Ivaco B	100	$25¾	25¾	25¾	+ ¼	$26½	18⅛
Ivaco.sr1	3600	$34½	33½	34½	+ 1	$35¾	26¾
Ivaco.sr2	2705	$34¼	34	34¼	+ ¼	$35¾	27¼
Ivaco.sr3	450	$36¼	36	36¼	– ¾	$39	28½
Ivaco.sr4	6615	$36¾	36	36¼	+ ¼	$37	33¾
Janock	59225	$29¼	28⅜	29	+ ⅜	$29¼	19½
Janck Wts	1037	$21¾	21¼	21¾	+ ¾	$22	12½
Kaufel	118105	$15⅞	13	15	+ 1½	$15⅞	485
Kiena	100	$21½	21½	21½	– ½	$25¼	21½
Labatt	24476	$47½	46	47¼	+ 1½	$47½	28⅝
Lacana	300	$7¾	7¾	7¾	– ⅛	$9½	7⅝
Lacroix	2650	300	300	300	–10	365	250
LafargeCo	2241	$15¼	14⅞	14⅞	– ⅜	$16½	11½
Laidlaw A	6800	$20¾	19	20¾	+ 1¾	$20¾	14⅜
fLaidlw B	185875	$21	18¾	20⅞	+ 2⅛	$21	13¾
LamSo	19371	$6	5¼	5½	– ½	$7⅜	210
Lanpar T.	3100	435	430	430		460	310
Laur.Mutl	2300	$27½	26½	26¾	– ¼	$27½	25
Lvltec	4450	350	310	310	–10	455	300
Lvltec.Wt	9250	145	120	120	–25	200	40
fLaVrdy a	47384	295	222	285	–10	375	190
Loblaw	7558	$13½	13⅛	13¼	+ ¼	$14	11
Lobl 2.40	200	$31⅞	31⅞	31⅞	– ⅛	$32	31⅞
Logistec.A	1300	$10	9¾	9¾	– ⅛	$10¼	6⅜
Loh's	64500	238	211	221	–19	310	165
Lonvest	5800	$27⅞	26⅜	27¾	+ 1¼	$28	18⅛
LnvstW	12900	$7¾	7¼	7⅜	+ ¼	$8¾	270
Lonvest A	1800	$25	25	25	+ ⅛	$25	23⅛
Louvem	28800	110	100	110	–4	185	100
Louvem.pr	4950	215	200	215	+15	285	180
LouvmWt1	2900	8	8	8	–2	15	5
LouvmWt3	11745	30	30	30		60	21
M Corp	65463	$19	15½	18¾	+ 2¾	$19	7⅛
MICC Inv	31950	$6⅜	6	6¼	+ ⅛	$6⅜	109
MPA vid	11378	290	270	280	–5	5½	270
Mclean X	256800	$19	18⅞	19	+ ¾	$19½	14¾
fMclean Y	5400	$16⅞	16⅞	16⅞		$19½	16⅞
McM Bldl	31571	$34⅛	32½	34	+ ½	$36½	23½
MntobaP.p	800	$27½	27¼	27½		$27¾	26½
M.Cap.Sra	500	$26	26	26		$26	24⅜
C Marconi	3090	$25¾	25¼	25½	+ ¼	$26¼	19¼
Marit El	13826	$12¾	12¼	12¾	+ ¼	$12¾	10
fMarit Tel	10445	$16⅛	15⅞	16	+ ¼	$16⅜	13⅛
Mrt Tel A	1000	$9¼	9¼	9¼		$9¼	8¾
Mrt pr D	500	$9¾	9¾	9¾		$9⅞	9
Mark Spen	3800	$24	23⅞	23⅞		$24	13
Mar dmc.a	1000	$7¼	7¼	7¼		$7¼	5½
Mass Fer	222155	480	365	460	+95	480	255
Matco	1750	225	225	225	–15	345	160
McNeil M	35375	$11½	11	11⅜	+ ⅜	$12	5
Memotec	15380	$10½	9½	9¾	+ ⅛	$12¼	6
Memo.Wt	18562	480	440	460	+5	6¼	170
Merland	5075	200	191	191		320	181
Merland a	100	$18	18	18		$19⅛	15⅛
fMeston	348799	150	105	150	+35	170	95
Min Lac	27922	$21⅞	20⅜	21⅜	+ 1⅜	$41⅞	17⅜
fMitchll A	500	$22½	22½	22½		$22½	19½
Mitel Corp	72235	$6⅜	5⅞	6⅜	+ ⅛	$9⅜	5¾
fMolson A	20737	$27⅛	26⅜	27⅛	+ ¼	$28½	18⅜
Molson B	1510	$27¼	27	27¼	+ ½	$28	19¼
fMonenc a	1551	$6	5¾	5¾		$8¼	5¾
MTrustco	80294	$27⅛	26½	26⅞	– ⅛	$28	14¾
Moore	116759	$36⅜	34	36⅜	+ 2½	$38¼	26⅛
fMorgn T	4000	300	290	300		425	261
Multidev	10975	$6½	6⅛	6⅛	– ¼	$7¾	290
Multi.w	27450	275	260	260	–10	295	56
Multi.A	10900	$7	6¾	6¾	– ⅛	$7¾	425
Murphy Oil	200	$19⅞	19⅞	19⅞		$20½	17½
Muscocho	12950	295	285	295	+4	435	285
Nabisco L	1025	$43¾	43	43½	+ 1	$43¾	28½
Neti Tech	19614	$6¼	6	6⅛	– ⅛	$10	480
NB Tel p	500	$17	17	17		$18½	17
NB Tl 1.85	403	$21½	21½	21½		$22	20
fNfldCapA	600	$8⅞	8½	8½	– ⅜	$8⅞	7⅜
NfldLiht A	14606	$18⅞	18½	18½	– ⅛	$20¼	16⅜
NfldL 714	100	$8¾	8¼	8¼		$8¾	7⅞
Nfld 1414	3150	$11	10⅜	10¾	– ¼	$11½	10½
NewTel	3528	$17½	17⅜	17½	+ ½	$18¼	16¼
Nfld

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Bentall 1 p	195700	$26⅜	26¼	26⅜	— ¼	27⅜	25⅞
Biltrite Ngt	1400	$11½	11	11¼	— ⅜	14¾	7½
Biotech	10500	$6	5⅜	5⅜	— ¼	6¾	355
Blackdom o	29300	$6	5½	6	+ ⅛	7	260
Blackwod	7900	$6½	6	6½	+ ½	8	365
Bluesky	28738	265	245	265	+ 20	445	210
Bombdr A	1647	$21¾	21¼	21¼	— ½	22½	12
Bombdr B f	3350	$20¾	20¼	20½	+ ⅛	22¼	12
Bonanza R	120995	190	175	175	—1	455	170
Bonar	12600	$27½	26½	27	+ ½	28¾	14¾
Bonar w	5000	$16¼	15⅛	16	+1	17	5
Bow Valy	405532	$11¾	10½	10¾	— ½	17⅝	9⅜
Bow Valy 4	686	$12	12	12		16⅝	9⅞
Bow Vly 205	13242	$21½	20⅛	20⅛	—1⅜	27½	16½
Bow Vly 200	see below						
Bow Valy w	11127	65	55	60		250	40
Bow Vly R	21597	180	120	140	— 45	7¼	120
Bow VR p	17200	$7	5	5½	—1½	26	5
Brcknl dr f	5519	38	38	38		70	25
Bralorne	17325	160	120	135	— 20	495	105
Bralor 8.75	12750	$9	6	6	—3	20	6
Bralorn w	z300	6	6	6		95	5
Bramalea	18931	$21	20¼	20¾	+ ½	21⅝	15¾
Brmlea B p	3300	$27	26½	26½	— ⅛	27¼	24⅝
Brscade p	17968	$40⅛	39⅞	40	— ¼	40½	38½
Broscan A	487536	$25⅛	23½	24⅞	+ ⅛	26⅜	14
Brscn 8½	200	$27	27	27	+ ¼	28½	25
Brscn 1981	2400	$26¼	26	26		27⅛	25¼
Brkwater o	107261	$6⅜	5⅞	6		9⅜	5¼
Brenda M	1200	$8⅝	8⅛	8¼	+ ⅛	11⅜	7¾
Bright A	10850	$25⅛	24½	25	— ½	25½	17⅜
Brinco 1 o	21144	42	31	33	— 11	200	13
BCFP	613839	$14⅛	12¼	13¼	+ ⅝	15½	8⅜
BCFP p	185	$37	37	37		41	34
BC Res	185880	145	133	141	+6	269	127
BC Res p	20200	$25⅜	24⅝	25⅛		32	22⅝
BC Phone	67100	$28¼	27¾	28¼	+ ⅛	29¼	22⅜
BCPh 4½ p	z40	$53⅞	53⅞	53⅞		56	49½
BCPh 1956	z20	$56⅛	56⅛	56⅛		57	50½
BCPh 4.84	6017	$16	15⅜	16	+ ⅞	16½	13⅞
BCPh 5¾ p	z20	$68¾	68¾	68¾		70	61¾
BCPh 6 pr	300	$75	72	75	+4	75	65
BCPh 6.80	450	$21½	21½	21½	— ½	22¾	18¼
BCP 7.04 p	5350	$23¼	22¼	22¾	— ½	23½	19½
BCP 2.32 p	z4	$54⅞	54⅞	54⅞		51¾	44½
BCP 11.24 p	2375	$29¾	29½	29¾		31⅞	28⅛
BrTel ads	1615	$50	49¼	50	+2	52⅜	30
Broulan	18377	155	150	150		170	105
Bruncor	22544	$18¼	18	18	— ⅛	20½	16½
Brunswk	4286	$13	12¾	13		15¾	11⅞
Budd Can	3065	$36½	36	36	— ½	40½	26⅛
CAE	138042	$23	22¼	23	+ ½	24½	15
CB Pak	19475	$26	25	26	+ ½	30⅜	18⅜
CB Pak w	8825	$12⅜	11⅞	12⅜	+ ⅛	16⅜	5⅛
CCL A	2733	$19⅞	17¾	19¾	+1½	21¼	13¾
CCL B f	240956	$19⅞	17¾	19½	+1¾	21¼	13⅛
CDC Life	9655	$35¾	35⅛	35½	+ ½	36¼	19⅜
CFCF f	9975	$21⅜	21	21	— ¾	23½	13⅜
CIL	75165	$32	31⅛	32	+ ⅛	35⅞	29
CME Res o	58500	55	46	46	—7	55	22
CSA A f	7300	$6¼	6	6⅛	— ¼	7½	490
Cableshar	67580	$38½	33½	37	+1½	40	305
Cabre	21500	300	285	290	— 15	410	210
Cad Frv	61103	$19¾	18¾	18¾	—1	20¼	11⅝
Cad Frv A	17749	$9⅞	9⅜	9⅞		10¼	8¾
Cad Frv 2	7609	$11	10⅞	11		11¼	9¾
Cad Frv w	16550	$13¾	13⅛	13½	— ¼	13¾	6½
Calgary 1 p	2800	$26¾	26⅜	26⅜		28	24⅞
California o	1400	405	405	405	— 20	6¾	405
Cambridg	28556	$24	23⅜	24		24	17⅞
Cambrdg 1 p	17470	$30⅝	30	30¼	— ⅛	31⅞	26½
Cmbridg w	29100	$8	7½	7½	— ¼	8⅛	350
Camco Inc	39050	$23⅞	23	23⅞	+ ⅛	24¼	13⅛
Camndx o	48400	110	105	106	+1	125	55
Camp RL	69096	$21¼	20⅜	21⅛	+ ⅜	35⅛	19¾
Camp Res	13941	125	117	120	—2	5⅛	115
Camp R w	25624	14	12	14	+2	45	10
Camp Soup	3392	$31	30¼	31	+1	31¼	19½
Campeau f	36075	$28⅜	27	28	— ⅝	30½	22
Campeau B	2650	$24½	24	24	— ½	25⅛	23⅛
Campeau C	2600	$25⅜	25⅛	25¼	+ ⅛	25⅜	24
Cmpeau w	1000	$6	6	6		9	325
Camreco o	22500	38	30	35	—3	89	30
CCem ex p	93465	$15⅞	15½	15¾		16½	9½
CDC f	47672	$8¼	7⅞	8	— ⅛	12⅜	6⅞
CDC I R	see below						
CDC pr B	2251	$101¾	99	99	—3	125¼	99
CDC 1980	60003	$16⅞	16½	16¾	+ ¼	19½	14⅜
CDC 1983	15975	$26⅜	25	25⅜	+ ¼	28	24½
Can Malt	20700	$20¼	19	19	—2	24	18½
C Nor West	162928	$17½	16	16⅞	+ ⅞	25⅜	14
CNor Wst B	18455	$25	24½	25	+ ⅜	26½	22½
CNor Wst w	10559	175	150	150	— 25	475	115
C Packrs	70313	$44½	41	44½	+3	44½	29
CS Pete f	5701	470	425	450	— 25	5⅜	275
Can Trust	4206	$54¾	53¾	53¾	— ¾	57½	35¾
C Trsco B	750	$20⅜	20	20⅜	+ ⅜	24½	16¼
C Trsco C	5162	$21¾	21½	21¾	— ¼	26¼	18¾
C Trsco G	3500	$23⅞	23½	23½	— ½	24¾	22⅜
C Tung	h12153	$8½	8¼	8⅜	— ⅛	14¼	7
Canadex o	500	14	14	14	+3	36	11
C Arrow o	6700	59	50	50	—7	59	30
CCMan X f	152700	$31¾	31	31		31¾	24
CC Man Y	8600	$31¼	31	31		31½	25
C Energy	18700	410	390	395		410	390
C Energy w	12250	110	95	100		110	95
CForms A f	13200	460	450	450	—5	470	340
C Formst B	5600	465	450	450	— 15	475	350
C Found pr	800	$11¼	10¾	11		11½	10
CGE	300	$103	103	103	—3	108	60
CG Invest	2348	$59½	54½	59	+5	59½	41
C Hydro pr	100	$14¾	14¾	14¾	+ ½	15	13¼
CI Bk Com	h25002	$19	17¾	18½	— ½	22	17
CIBC 250 p	4805	$25⅜	25⅛	25¼		26¾	24⅞
CIBC 35625	223715	$28¼	27⅞	28⅛	— ⅛	30	27⅛
CIBC 3 p	105775	$100	99¾	100	— ¼	101¾	99¼
CIBC w	155570	$5¼	450	475	— 37	11	410
CIBC w A	108742	$7½	6½	7⅛		10½	415
Cibc w B	210325	395	320	375	+ 20	485	320
Cdn Jorex	2300	160	150	150	— 10	380	135
C Lncort o	2000	14	14	14	+2	20	10
C Manoir	16425	$15½	14	15¼	+1¼	18¾	9⅞
C Marconi	97710	$25¾	25¼	25¾	+ ⅜	26¼	18¾
C Marconi	see below						
Cdn Nat Res	1800	11½	11½	11½	+1½	38	7
C Nth Star	720	135	135	135	—1	360	120
C Ocdental	182950	$18¾	18	18	— ¾	31¾	16⅛
CP Ltd	h16830	$18⅛	17⅛	18	+1	21¾	15¾
Cdn Roxy	20530	$5½	5¼	5⅜		7⅛	405
Cancom o	40090	$13	11⅞	12⅜	+ ⅜	13⅜	6
C Spooner	5614	32	30	30	—4	60	30
Cdn Tire	1910	$23½	23	23	— ⅛	24½	12
CTire A f	239305	$15½	15	15⅛	— ¼	17⅛	9
CUtil A f	34375	$19¼	19	19⅛		20	16½
C Util B	3665	$19⅜	19	19	— ⅛	20⅛	16½
C Util 5 pr	z10	$59¾	59¾	59¾		67	53
CUtil 6 pr	100	$73	73	73	+3	75	64½
C Util 7.30	2200	$25	24½	24½		25¼	22
CUtil 2nd F	3555	$27½	27	27½	+ ⅜	29⅛	26
CUtil 2nd G	2600	$27⅜	27⅜	27½	+ ⅛	30⅜	27¼
CUtil 2nd H	7302	$23¼	23	23¼	+ ⅛	23¾	22¾
CUtil 2nd I	7250	$27¼	26⅞	27		28	26
CUtil 2nd K	66150	$26¼	26	26¼	+ ¼	26½	24½
CUtil 2nd L	2200	$26½	26¼	26½	+ ⅛	26¾	26¼
CUtil A w	24318	420	405	405		495	295
CUtil B w	54856	425	410	425	+ 15	5⅛	290
CWN 5½ p	125	$13½	13½	13½	+ ½	13½	12¼
C Worldwid	30895	285	240	280	+ 30	475	180
CWorld A p	5550	$14⅜	13¾	14⅜	+ ⅛	21	13½
CWorld 1 p	16399	$8	7½	7¾	— ¼	10¾	7
Cnamax o	32182	$5	480	495	+ 15	6⅞	400
Canrchon	666	260	260	260	— 15	425	250
Canbra	750	$8¾	8½	8½		10¼	6½
Canfr Cp 1p	500	$25	25	25	— ¼	25⅜	24
Canfor	55650	$12½	11½	12⅜	+ ¾	15	7⅜
Canfor pr	7200	$19⅞	19½	19½	— ½	22¾	16¼
Canhorn o	126113	175	140	175	+ 44	175	114
Canron A	24135	$18⅜	16¾	17⅞	+1⅛	20½	11¾
Canrn A w	23500	315	270	300	+ 10	335	225
Canterra	6925	$6¾	6½	6¾	+ ¼	12½	6

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Canuc o	15000	14	10	10		33	10
Cara	27117	$31¾	29⅞	31¾	+1⅞	31¾	13¾
Cara A f	8150	$31⅞	29¾	31⅞	+1⅞	31⅞	14
Carena	34700	$42	41½	41¾	+ ¼	42½	28¾
Carl OK	55509	$14¾	14½	14½	— ¼	16½	11¾
Carl A p	2075	$25⅜	24⅞	25¼	+ ½	26½	23⅞
Carl B p	905	$30½	29¾	30½	+ ⅞	30⅞	28¼
Carlyle o	46419	12	10	10	—2	55	10
Carma A	168709	28½	25	27	+1	76	13
Carolian o	51905	$5¾	5	5⅛	— ½	5¾	80
Carolian w	45615	425	375	395	— 20	450	15
Cascades	13450	$12⅞	12½	12⅝		14	330
Cassiar	55821	199	180	180	— 10	245	65
Casiar II w	203800	80	65	75	—5	80	45
Cassidy L	650	$14⅜	14⅜	14⅜	— ⅜	15	350
Casidy A p	400	$8	8	8	+ ⅜	8	5½
Celanese	17779	$18¼	17	18⅛	+ ⅞	19¼	7¼
Celan 175 p	600	$20¼	20⅛	20⅛	+ ⅛	20¾	18
CFund A f	44525	$6	5¾	6		7⅜	5¼
Centrl Tr	112755	$20¾	19⅞	20⅝		20¾	12⅜
Cntrl Tr p	3100	$27½	26½	26½	—1	27¾	24¾
Chalengr f	112	$6½	6½	6½	—1	12¼	6½
Chalngr A f	15500	$6¼	5¼	6¼	+ ¾	9½	400
Chancelor o	12875	35	31	31		65	30
Charan	9850	$13⅜	12¼	13⅜	+ ⅜	15	8½
Charan w	100	$9½	9½	9½	+ ⅞	11½	5¾
Chateau A f	27800	$16½	14½	14⅜	—1¼	24½	12¾
Chauvco A o	8343	330	320	330	+ 10	6	245
Chieftan	6247	$9¼	8⅜	9	+ ⅛	13½	8½
Chieftan B	4250	$42½	40	41	—1½	50⅜	38
Chieftain C	2150	$38½	37½	37½	—1	49	36½
Chrysler	2344	$53⅜	50¾	50¾	—2	65½	30⅜
CHUM B f	850	$55	54⅞	55	+1	60	38
Cimaron o	14570	460	425	440		9¼	300
Cineplex	989262	$24¾	21½	23	+1½	24¾	6½
Cineplex p	67122	$24⅜	21½	23⅜	+2	24⅜	7
Cinram	35145	$21¾	20⅜	20¾	+ ⅛	22½	12⅜
Cinram w	39400	$14⅞	13⅜	14½	+ ¾	15⅜	6
Circo Crft	52025	$10⅜	10⅜	10⅜	— ¼	11¾	6⅝
Claiborne A	100	340	340	340		350	240
Cobi Food	62783	270	250	260	— 15	340	100
Coho A	6596	118	110	118	—2	330	100
Coin Lake o	66900	145	123	145	+6	180	22
Colonial o	33440	75	60	60	— 15	155	60
Colony P o	12750	185	175	175	— 15	238	170
Comaplex	10700	175	170	170	—5	295	140
Cominco	430190	$14	12¾	13⅜	+ ¾	14½	10⅜
Cominco A	1105	$23¼	23	23¼	— ¼	27½	23
Cominco D	16250	$28⅞	28	28⅜	+ ¼	29⅛	26
Cmrcl Fin	61179	$5⅛	460	490	— 10	6¼	460
Cml Fin w	23551	220	160	170	— 65	325	160
Cmrcl OG	50650	110	102	110		220	90
Compu H o	47000	320	275	305	—5	350	150
Compu H w	18500	90	85	85	— 10	105	20
Computlog	195000	$6⅜	6	6¼	+ ¼	15⅛	5¼
Cmp Inv o	88225	365	345	365	+ 25	400	227
Comstate o	2000	40	40	40	—7	61	26
Comtech	2200	405	400	400	—5	6	325
Comterm	50321	188	155	185	+ 30	280	125
Comterm w	3450	82	80	82	+ 12	180	49
Coniagas o	800	495	450	450	— 45	10¼	335
Cons Ascot o	7455	18	15	18		57	13
Con Bath A	33268	$24⅞	23½	24⅝	+ ⅛	28¾	15
Con Bath B	101	$23¼	23¼	23¼	—1⅜	27½	15⅛
C Bath 575	290	$55⅜	55¾	55¾	— ⅛	57	54
Con Bath 6	740	$19¼	19	19¼	+ ½	19¾	17¼
Cons Bath C	18100	$25⅛	25	25	+ ⅛	25¼	23¼
C Bath 525	see below						
C Brinco A	500	325	325	325		325	325
C Norex	500	190	190	190	— 10	360	175
Cons Pipe	4400	$11	9⅞	10½	+ ¾	11	5⅜
Con Prof o	19502	98	94	98	+3	155	85
C Thomsn o	36654	60	55	55	— 10	100	55
Consoltex	36202	$20	19	20	+ ¾	20	5¼
C Distb A	43407	$8⅛	7⅞	8		8⅞	5¼
CDistb B f	82240	$8	7⅞	7⅞	— ⅛	8¼	5¼
Cons Gas	41879	$27	26½	26⅝	— ⅛	28	22½
Con Gas A	410	$73	73	73	+3	73	66
Con Gas B	z20	$68¾	68¾	68¾		70	62
C Gas 13½	3500	$31¾	31	31	— ½	32½	29½
C Gas 9¼	16800	$27½	26½	26½	— ¾	28¼	26
Con Glass	19445	$25½	25	25⅜	+ ⅜	25½	16¾
CTL Bank	38996	$10	9¾	9⅞	— ⅛	12½	8¼
CTL Bk 4½	160	$79	79	79	+2	87	75
CTL Bk 5¾	300	$17	17	17	+ ¼	18½	15½
CTL A p	6300	$22	21¾	22	+ ¼	23½	18¾
Contrns A f	14050	$9⅞	9⅜	9⅞	— ⅛	10½	5¾
Conwest A	6900	$9¼	8⅜	9	+ ½	9½	5¾
Conwst B f	11910	$9	8½	8½	+ ¼	10	6
Conwst 6 p	100	$19	19	19	+1½	19	16
Conwst 12	7777	$29	28	28¼	+ ¾	31¼	20
Cooper C	1100	440	440	440		57⅜	375
Cooper A f	500	350	350	350	— 25	5	325
Co enerco A	5000	330	310	310	— 25	6	260
Corby	10463	$22	21⅛	21⅞	+ ¾	22½	11¼
Corby B f	6300	$19½	18⅜	19½	+ ½	20½	10⅞
Cor Mark f	58355	$7¾	7½	7¾	+ ¼	8⅞	360
Core Mrk w	95365	335	305	320	+ 20	410	50
Corp Food	40191	$33	29	32½	+3⅞	33	15
C Falcon C	35482	$19¼	18¾	18⅞	— ⅛	19¼	13½
Coseka R	28063	137	125	125	—8	375	110
Coseka 7 p	13900	315	310	315		7	275
Costain Ltd	71105	$15½	14¾	15	— ½	16¼	9¼
Costain w	8500	$8⅞	8¼	8¼	— ⅝	9¼	275
Courvan o	z375	33	33	33		50	27
Crain RL f	5600	$33	32¼	32¼	— ½	33	18½
Crestbrk	18800	$11¾	9¾	10¾	+1¼	12	6¼
Crwn Life	110	$300	300	300		300	142
Cr Life Ap	9200	$27¼	26⅞	27⅛		28	25⅜
Crownx	81220	$33¼	31½	33	+1¼	33½	19¾
Crownx A f	382691	$30⅜	28⅝	30⅛	+1⅜	31½	19⅝
Crownx 1 p	56802	$39⅜	37¾	39⅜	+1½	40½	28½
Crownx 2 p	6300	$27	26¼	26¾		27⅜	24½
Crownx 3 p	53800	$23⅞	23¾	23⅞	+ ¼	24¼	22¾
Crownx A w	47914	$13⅞	12	13½	+ ¾	15½	470
Cuvier o	150900	36	26	36	+6	39	16
Czar Res	36750	144	126	130	— 10	270	120
Dor Val o	28850	245	200	240	+ 40	340	100
DRG A f	5240	$17¼	16½	17¼	+ ¾	18⅛	10½
Dalmys	100	$13½	13½	13½	+1	13½	8
Dalmy C f	242	$10½	10½	10½		10½	7
Datel o	800	85	85	85	— 20	140	65
Davidson o	17200	390	355	385	+ 35	5½	325
Dejour o	19800	23	21	21	—3	42	19
D Eldona o	5366	50	50	50		70	50
Delhi Pac o	4000	8	8	8		18	7
Denison A p	85824	$8⅝	6⅞	6⅞	— ¾	16¼	6⅜
Denison B f	282086	$8⅜	6⅜	6⅞	— ⅜	15⅛	6⅜
Denison p	54417	$22	21	21⅞	— ⅛	26¼	20⅜
Denison B p	38175	$21	20¼	20⅜	— ¼	26¼	18¾
Denison w	178000	95	80	81	—6	269	80
Denisn 86 w	13075	40	32	35	—4	70	32
Derlan	221035	$14¼	11⅜	13¾	+1⅞	14¼	5⅜
Develcon	8040	360	340	345	— 15	7⅛	325
Dexleigh o	51200	425	390	410	+ 15	450	220
Dexligh w	58560	235	210	235	+ 18	270	84
Dicknsn A f	9630	$7	6⅜	6⅜		9⅜	5⅞
Dicknsn B	2630	$7⅜	7⅛	7⅛	+ ⅛	9⅛	5⅞
Dicon Sys	5450	$11	10⅜	10⅜	— ⅛	12¾	450
Discovry f	14876	131	121	126	—1	250	115
Dofasco	94590	$31¼	29¾	31¼	+1½	32⅜	23⅜
Dofasco 4¾	z100	$64	63¼	64		65	55
Dofasco 260	43758	$38¾	38⅛	38½	+ ¼	38¾	32⅜
Dofor 1 p	4350	$25⅞	25⅜	25⅞	+ ¼	26⅛	24½
Doman A	88804	435	320	435	+ 75	5	202
Doman B f	68397	460	325	455	+100	5⅛	163
Dome Cda	h29316	480	400	480	+ 40	8⅜	400
Dome Mine	165640	$8⅞	8⅜	8⅜	+ ⅜	17¼	8¼
Dome M gw	57000	185	180	180		335	141
Dome M sw	89900	215	195	200	+3	5⅜	135
Dome Pete	h39941	160	93	154	+ 14	355	93
DPete A p	147158	360	230	350	+ 60	17¾	230
DPete B p	2640	360	235	360	+ 20	17¾	235
D Pete w	356350	10	5	9½	+2½	65	5
Domego o	42000	28	24	26½	+1½	43	22
D Expl fo	3453	23	23	23		48	22
D Textile	228565	$23½	22	22	—1	23½	10
Domtar	76154	$33⅞	30¼	33⅛	+2¾	33⅞	17⅞
Domtar 225	2200	$27	27	27	— ⅞	28	25⅞
Domtar B	11350	$26	25⅛	25⅛	— ⅞	27¾	24½

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Domtar pr	700	$14⅜	14⅛	14⅛	— ¼	15	12¾
Donohue	130850	$26	25½	26	— ¼	28¼	15⅛
Dorset A o	98500	33	30	31	—2	55	20
Dover Ind	2300	$33½	32¾	33½	+ ¾	33½	22¾
Dover pr	z17	$7⅞	7⅞	7⅞		7⅞	6¾
Drm Pete o	378353	8	5	7	+ ½	40	5
Dumagmi o	3998	$5½	5	5¼	+ 40	6¼	360
Dmagmi w	z500	3	3	3		50	3
Dunde Pal o	19000	56	50	50	—5	56	18
Dunoil A o	12500	70	70	70	+5	160	50
Dunraine o	5000	43	42	43	+1	53	25
Du Pont A	56951	$35½	34	35½	+1½	35½	17¼
Duncum f	44934	116	105	108	— 12	298	100
Durham w	9021	25	20½	25	+5	123	18
Dylex Ltd	3700	$22	21	21¾	+1¾	26⅛	14½
Dylex A	h15439	$17⅜	15⅜	17⅛	+1⅞	19¼	8
Dynamar	6400	30	26	26	+1	100	25
Dynmr 105	1200	210	195	210	—5	9⅜	170
Dynex A	6300	19	18	18	—2	45	15
E-L Fin	700	$60	59	59		65	38¼
E-L Fin p	100	$60	60	60		60	39¼
Eaglet o	19100	55	50	50	—1	200	35
Est Bakrie	3272	$16¾	16⅜	16¾	+ ⅛	17⅞	10⅛
Eaton T A	1000	$10⅜	10½	10½		10⅞	9½
Echo Bay	140028	$19⅜	18¾	19¼	+ ⅜	23¼	14⅜
Echo 1987 w	2807	$6⅜	6⅜	6⅜	+ ⅛	7	5½
Echo 1988 w	10400	$6	5⅞	5⅞	— ⅛	7	5⅜
Echo 1989 w	2240	$5¾	5⅜	5⅜	+ ⅛	8	5½
Econ Inv	1000	$52	52	52		53	40
Ego Res o	26588	17	14	14	—1	33	13
Elcthom X	7650	$12½	11⅜	12⅛	— ⅜	14¼	5½
Elcthm Y f	17160	$11½	10¾	11⅛	— ⅜	13⅜	5½
Electhom p	z10	$61⅛	61⅛	61⅛			
Emco	37230	$30⅜	29¾	30	— ⅛	32	16¾
Empire A f	28400	$17	16¼	17	+ ⅜	18⅜	8⅛
Empire 1p	200	$24½	24½	24½	+ ½	24½	22
Energx o	25500	97	87	97	+7	97	72
Energy R o	14475	250	210	250	+ 20	350	85
Enertec	8510	11	11	11	—4	48	9
Epitek	21600	36	33	36	+2	58	30
Equity Svr	34850	460	425	450	+5	8⅜	390
Equity Svr p	5600	$16⅜	16	16⅜	+ ½	22¼	15
Euro o	1000	100	100	100		240	80
Evergren o	298461	28	18	24	+6	62	11
Exall o	1875	53	52	52	—3	84	52

TORONTO

(suite de la page 53)

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Numac	55435	$8⅞	8½	8⅝	– ⅛	14⅛	8
OE Inc	2700	$15¾	13⅞	15½	+ 1⅞	17¾	8
OPI A	16400	20	17	17	–1	95	15
Oakwood	5722	415	400	400		9⅜	350
Oakwd A f	4636	245	210	210	– 20	8¼	160
Oakwd A p	6675	$8⅜	7	7⅛	+ ⅛	21¾	6
Okwd B p	45200	$18	16⅜	17⅜	+ 1	28¼	10½
Oakwd C p	6500	410	400	410	+ 15	7⅜	300
Oakwd D p	1150	400	375	385	– 15	12	375
Oakwood w	35700	$22	20¾	20¾	–1¼	24⅜	14¼
Oakwd A w	3600	5	5	5		80	5
Obrien o	8900	50	45	50	+2	81	45
Ocelot A	300	350	350	350	– 35	9¾	315
Ocelot B f	38100	315	270	275	– 50	9¼	250
Oiltex o	1100	55	55	55	–5	120	35
Old Canada	3103	265	256	265	+ 10	275	160
Omega Hyd	8841	$5⅛	490	490	– 10	9¾	440
Omnibus o	62115	385	370	375	– 15	415	145
Onitap o	15000	17	17	17	+1	34	16
Onyx Pete	3700	310	310	310	– 10	8⅛	260
Opawica o	2200	73	73	73		95	70
Opimian o	200	390	390	390		6⅛	225
Orbit	74028	74	65	65	– 10	150	60
Orca o	34100	27	24	25		45	14
Oshawa A f	51640	$45½	44¼	44½	– ¼	45½	26⅜
Osisko o	22000	11½	11½	11½		19	10
PCL Indust	8755	$11	10¾	11	+ ½	12⅛	405
PCsar A o	6500	111	107	110		265	100
PCsar B f	200	110	110	110		245	100
Pac NthA f	1055	$19¼	18¾	19	– ¼	21½	15½
Pac Nth 6¾	100	$19¼	19¼	19¼	+ ⅛	19¾	17
P Nthws A f	10700	260	250	255	– 10	315	190
P Nthwst w	750	75	75	75	– 10	105	50
Pac TrOc o	469584	260	205	244	+ 26	275	77
Pac W AirIn	258248	$16⅛	14⅞	15⅜	+ ½	16⅛	11½
PWstrn A p	7200	$27	26¾	26⅞		27⅜	25¼
Page Pet	73100	16	15	16	+2	65	10
Pgurin A f	376326	$17¼	16⅜	16¾		17⅜	5¼
Pagurian w	350719	$9½	9	9⅛	– ⅛	10⅛	250
Paloma P	1530	305	300	300	–5	5	300
Pamour	5140	$10½	10	10	– ½	11⅞	7
Pan Amr o	1000	90	90	90	+5	185	71
Pancana	74165	$5¾	5⅛	5½	+ ⅜	6	415
PanCan P	11390	$28⅜	26	26	–2	36¼	21¼
Parkland	13700	$5⅞	5¾	5¾	– ⅛	7	300
Parkside	9600	65	56	56	–2	85	55
Parlake o	500	36	36	36		52	28
Parquet o	29000	40	35	38	+5	43	10
Pathfind o	36050	130	121	125	–5	200	95
Paulin A	10100	$10⅜	10¼	10⅜	+ ⅛	10⅜	7⅜
Pe Ben O	52800	90	80	90	+ 18	130	50
Peerless	18475	$14⅞	14⅜	14⅞	+ ⅛	15¾	475
Pega Cap o	18220	20	20	20		25	15
Pegasus	70889	$8	7½	7¾	– ¼	13⅞	7½
Pegasus w	4150	27	27	27	–3	45	25
Pembina	1000	$15½	15½	15½	+ ½	18¼	13¾
Penn Wst o	27632	72	69	70	–1	212	60
Pennant o	5900	20	19	19		79	16
Penningtn	1600	$21½	21	21½		22	11⅞
P Jewl	300	$17	17	17	–1	18	10
PJewl A f	95050	$14½	12⅞	14⅜	+ 1⅜	15½	8
P Jewl w	12850	$6¼	5½	6	+ ⅜	7½	150
Petromet o	28200	170	160	170	–5	220	160
Petro Sun o	2900	268	258	259	–6	300	140
Petro Sun p	600	310	300	300	– 15	335	220
Petro Sun w	200	150	150	150	– 10	185	30
Ptrotech o	28500	40	30	34	–6	150	15
Phillips Cb	750	$17¾	17⅜	17¾	+ ⅛	19½	15
Phonix Oil	57782	$15	12	14⅜	+ 2⅜	15	8⅛
Photo Eng	1325	$31½	30	31	+ ⅞	32½	19
Pine Point	16295	$11½	9½	11½	+2	30	8
Pipestone o	7200	90	85	85	–5	280	75
Place GO	30400	120	110	115	+ 10	145	90
Placer	243428	$22½	21⅞	22⅜	– ⅜	27¼	21⅛
Placer w	124900	22	14	17	–5	405	14
Placer 88 w	57000	268	250	252	–8	475	240
Plexus o	13500	325	305	315		450	100
Poco Pete	32725	$8⅜	8¼	8¼		10⅞	6¼
Polysar 15.5	2810	$26⅞	26¾	26¾		29¼	25¼
Potash Co p	7701	$13¾	12½	13¾	+ ½	25½	12¼
Potter A f	24365	135	122	130	–5	165	106
Potter w	22500	7	3	5		25	3
Powr Cor f	149978	$39½	36½	38⅞	+ 2⅛	39½	16¾
Powr C 1p	2770	$51½	51	51½	+ ½	51½	49
Powr Fin	45810	$27⅜	25	26½	+1	27⅜	12⅛
Prairie Oil	100	$7	7	7		9⅞	6⅞
Precamb	11300	380	350	375	+ 35	5⅜	290
Premdor f	39579	$13⅛	12¾	12¾	– ¼	13⅜	12¾
Princpl A f	20075	$7¼	6¾	7		8½	335
Provigo	166546	$20¾	19⅜	20¾	+ 1⅜	20¾	9¾
Que Sturg o	37150	$5⅜	490	490	– 47	6⅜	305
Que Tel	5100	$15¾	14¾	15	– ⅞	16	12⅜
Que Tel B p	22750	$11¾	11¾	11¾		12	10¼
Quebcor	5701	$18¾	17	18½	+ 1½	19⅞	10⅜
Queenstak	11550	180	170	180		400	170
Quenstn o	900	100	100	100		205	85
Qintra B o	17925	77	71	75		130	35
Ram Pet	1000	380	380	380	+5	7⅜	365
Rnchm A f	4517	455	440	445	+ 10	7⅞	340
Rnchm B f	1200	450	440	450	+ 20	7¼	330
Rnchmn p	2621	$23¼	23	23	– ½	27	19⅞
Ranger	226051	$5¾	5⅜	5½		6¼	360
Ranger p	see below						
Rayrock f	23258	$6½	6⅛	6¼	+ ⅛	10⅜	5½
Rea Gld o	26024	50	45	50	+5	125	45
Redaurm o	z100	80	80	80		120	80
Redpath	25439	$25½	24½	24⅞		26¾	11½
ReedSt 1 Sp	63570	$55½	53½	55½	+ 1¼	55½	37
Regional o	18475	245	220	245	+ 20	5¼	175
Reigate A o	39103	3	2	3		27	2
Reigat A w	20000	2	2	2	+ 1½	10½	½
Reitman	1600	$36	33	36	+ 3½	36	18¼
Reitman A f	79960	$35½	34	35½	+ 1½	35½	18⅞
Renisanc	111639	$9⅞	9½	9¾	+ ¼	11⅜	6⅜
Revistk A f	4170	$5¼	5	5⅛	– ¼	9⅞	400
Revelstk B	574	$5¾	5½	5½		9¾	410
Revelstk p	505	$10¼	10	10	– ½	13	10
Revn Prp A	23050	310	295	295	–5	310	155
Revnu B f	250118	230	215	230	+ 10	240	60
Rileys D	7200	30	30	30		80	30
Rio Algom	179817	$24	22¾	24	+ ¼	28	19¾
Rio 580 pr	z50	$66¼	66¼	66¼		70⅜	62⅜
Rio 8.5	200	400	400	400		5⅛	400
Rio Alto o	11000	95	85	85	–5	185	70
Rogers A	8980	$24½	20¾	23⅞	+ 3¼	24½	9½
Rogers B f	485182	$24⅜	20¾	23¾	+ 2⅞	24⅜	10½
Rogers p	59100	$38⅛	33¾	37½	+ 3½	38⅛	25⅞
Rolland A f	1880	$30¾	30¼	30¾		33	16¾
Roman	28908	$10⅜	9	9	–1⅜	16¼	7¾
Rothman	5613	$39⅛	38⅜	39		43¼	30
Rothm 2p	4800	$15⅛	14⅜	14⅞		15¾	13½
Roxmark o	1500	6	6	6		12	5
Royal Bnk	677616	$32¼	31½	31¾	– ¼	35¼	27½
Ry Bk 1.88	8802	$24½	24¼	24¼		24¾	22⅛
Ry Bk 2.75	29020	$32¾	32	32⅛	– ⅛	33⅞	30¼
Ry Bk 1.45	116387	$18½	18⅛	18⅜		19⅛	16¾
Ry Bk E	10650	$100	99¾	99¾	– ⅜	100½	99½
Ry Bk w	67535	295	270	275		440	255
Ryl Gld o	10300	72	64	72	+8	85	28
Ryl T ¢ M	300	$12¾	12¼	12¼	– ¼	13	11
RyTrco A	115782	$33½	32⅜	33	+ ¼	35⅞	19⅜
RyTrco B	215	$33	33	33	– ¼	33¾	20
Ry Trco B p	z50	$95¼	95¼	95¼		64½	58
RyTrco C p	200	$28½	28½	28½		30	27¼
RyTrco G p	15890	$25⅜	25¼	25⅜		26½	23½
RyTrco J p	10200	$24¾	24½	24½	+ ⅛	25	23¾
RyTrco D p	see below						
Ry Trco w	20324	$23½	22¼	23½	+ ⅞	24¼	6¾
Royex	908665	350	282	350	+ 63	5	180
Royex p	13857	$6¼	5⅞	6¼	+ ⅜	7	390
Royex w	113390	170	136	165	+ 27	410	58
SHL Systm	53090	$25⅜	24½	25⅜	+ 1½	27¾	8½
St Andrw o	60200	$6⅜	5¾	6⅜	+ ⅛	8⅛	265
StL CemA f	15065	$18⅜	17¾	18¼	– ¼	38⅜	9⅛
Samuel M T	17600	$21¾	20⅜	21⅜	+ ¾	22	10⅜
Samul MT w	71275	$10¾	9¼	10⅜	+ 1⅛	10⅜	175
Santa M o	25800	36	33	33	–1	53	15
Saskoil	44082	$6½	5¾	6¼	+ ⅜	8	450
Saskoil A p	35470	$9⅜	9	9	– ⅛	10⅜	8⅛
Scarboro o	7300	13	11½	13	+1	75	8
Sceptre	51280	285	270	285	+ 20	6⅜	240
Sceptre pr	7700	$13	12¾	12¾	– ⅛	17½	9⅛
Scintilor o	1500	36½	36½	36½	– ½	125	35
Scintrex	4600	$14	13⅜	13¾	– ¼	15¾	8
Scot Paper	11855	$36½	32	35	+ 3⅛	36½	16
Scot York	26100	$7¾	7⅜	7⅜	– ¼	8¼	170
Scotts f	72450	$40⅛	39	40⅛	+ 1⅛	41⅛	25½
Scotts C	900	$40	39½	40	+ 1¼	41	26⅛
Scurry Rn	555	$19¼	19¼	19¼	– ⅜	26⅞	15
Seabrit A o	93645	$5¼	450	450	– 62	6¼	130
Sebright w	50600	280	215	216	–9	280	174
Seagram	381086	$87¾	80	87¾	+ 7½	87¾	51⅜
Sears Can	488413	$15¼	14½	14⅞	– ¼	16½	8⅜
Seco 3.5625	300	$28¼	28⅛	28¼		31¼	28
Selkirk A f	15890	$25¼	25	25⅛	– ¼	26¾	20
Selkirk w	6700	$9¼	9	9⅛	– ⅛	10½	5¼
Senlac o	13500	52	50	51	–1	148	45
Sensormat	3500	425	415	425		450	205
ShawC B f	22400	$17	16⅜	16¾	+ ⅛	17¼	9
Shaw Ind	300	$9¼	9¼	9¼		15½	9
Shawnee	21000	13	13	13	–2	38	9
Shell Can	86115	$24¼	23¼	23⅜	– ⅜	29	19½
Shltr OG o	18800	32	29	29	–3	80	26
Sheperd P	9600	$13½	11¼	13½	+ 2¼	13½	7
Sherrgold	127200	$7⅛	6¾	6¾	– ¼	7¾	480
Sherrgold w	5000	194	175	175		250	162
Sherritt	32960	$6⅞	6½	6¾		8¾	6¼
Shpng NZ p	1300	$25¼	25¼	25¼		26	24¾
Sico	5850	$21¼	20¼	21¼	+ 1	23¼	16¾
Sienna o	26500	61	56	60	+ 4	83	40
Sigma	1500	$10	9	10	+ 1⅜	11¼	7½
Silcorp A f	5100	$18½	17¾	18	– ½	18½	12½
Silcorp B	z2	$16⅜	16⅜	16⅜		17½	13½
Siltronic	21130	188	175	180	–5	340	175
Silver Lk o	123561	235	215	215	– 10	350	130
Silvmq o	6000	12	12	12		23	9
Silversid o	48500	98	84	98	+ 15	150	75
Silverton	5200	156	156	156	–1	208	110
Simco Eri	5500	$10⅛	9¾	9¾	– ¼	11	5¾
Slater A	29445	$15½	15	15⅛	– ⅜	15⅜	10⅞
Slater B f	13010	$15½	15	15	– ½	15¾	10¼
Slater B pr	350	$13	13	13	+ ¼	15	12
Slocan F	28800	$7¾	6¾	7¾	+ ½	10	6⅜
Sobeys A f	7030	$17¾	17¼	17¼	– ¼	20	8⅛
S Louvem o	100	110	110	110	–5	190	80
Sonor I A p	200	475	475	475	+ 30	475	400
Sonr RB of	30150	155	143	150		175	20
Sonora o	35350	390	370	390	+5	7¼	370
Sorrel o	62800	15	9	10	+ ½	90	5
Southam	69975	$25⅜	24⅜	25	+ ¼	27¾	13
Spar Aero f	62444	$28⅜	26⅞	27¾	+ ⅛	31½	21¾
Sparton o	2000	34	34	34	–1	50	18
Spinnaker o	3750	140	130	130	–5	140	50
Std Modrn	265652	68	60	68	+8	80	11
Std Mdrn w	15000	7	6	6	–1	12	1
Std Trstco	4500	$35	32	32	+2	35	16⅜
S Trstco p	2400	$23	22⅞	22⅞	– ⅛	24¼	21⅞
Starrex o	40100	325	245	315	+ 55	325	210
States Ex o	1700	12½	11½	11½	–1	35	10
Steep R	7418	275	260	275	+ 10	330	215
Steinbg A f	12030	$45	44½	45	+ ½	49¾	19½
Stinbg 5¼	z20	$68¼	68¼	68¼		70	66½
Stinbg 195	100	$22⅞	22⅞	22⅞	+ ¾	24¼	21½
Stnbg 29375	900	$28½	28¼	28½	+ ⅜	29¾	27
Stinbg 2875	see below						
Stelco A	233348	$26⅜	25	25⅜	–1	28¾	19¼
Stelco C p	16247	$25⅜	25	25¼	– ¼	26½	22¾
Stelco D p	900	$26¼	26½	26¼	– ⅛	27	25¼
Stelco E p	16200	$30	29½	30	+ ½	31	27¾
Stelco w	199150	53	43	47	– 12	228	42
Strnd OG o	10600	170	160	165	+ 11	420	130
Strhcona	20662	45	42	45		112	40½
Strathfld o	12800	290	240	280	+ 15	450	240
Strathn A f	34130	234	210	215	+ 15	260	40
Stroud o	141250	26	23	26	+3	30	13
Stuart Oil	900	$40	37½	38½	+ 1¼	41	18¼
Sud Cont o	11200	350	330	330	– 20	435	195
Sulivan	6810	480	470	480	+ 15	5¼	345
Sulptro	15898	50	45	46	+1	270	45
Sunburst o	35000	19	16	17	–1	48	15
Suncor pr	440	$24¼	23¾	23¾	– ¼	24½	23¼
Superior A	700	58	8	8	+ ½	10	475
Sydney o	187950	43	37	43	+6	50	16
Sydney p	500	$13⅜	13⅜	13⅜	+ ⅞	14¾	7
TIETel	7100	$6¾	6⅝	6⅝		12⅛	6¼
Talcorp	41550	63	55	57	–6	107	44
Talcorp 300	34900	148	130	145	–5	274	105
Tnglwod o	27500	45	40	42	–3	45	18
Taro Ind	74700	179	126	150	+ 24	220	95
Teck Cor A	7098	$22⅜	22	22½	+ ½	25	12¼
Teck B f	259811	$22	21	21½	– ⅜	26⅛	12¼
Teck E p	2750	$27⅜	27⅛	27⅛		28¼	26¼
Teck F p	12801	$34¾	34	34	– ½	39⅜	25⅜
Tecsyn f	12330	$10¼	9	10	+ 1¼	10¼	315
Tecsyn p	z10	$18	18	18		22½	18⅛
Tee Comm o	30100	340	290	290	– 45	370	220
Tele Cap Af	1100	$13	13	13		15	8⅞
TelMet B f	12900	$40¼	40	40		41	25¾
Teledyne	600	$13⅜	12¾	12⅞	– ¼	14	10
Temagmi	14500	13	8	8	–4	32	8
Tembec A	200	410	410	410	+ 20	475	250
Terato o	17200	29	25	29	– ½	50	24
Terra Mn o	33676	210	200	200	– 10	475	180
Terramar o	11500	75	70	70	–5	165	60
Teratech o	17000	16½	15	15	– ½	20	15
Tex Can	47975	$29¾	28⅛	28¾	+ ¾	35¼	24⅛
Thd CGInv	z55	$50⅞	50⅞	50⅞		54	40
Thom N A	240431	$31½	29¾	31½	+ 1⅝	31½	19½
Thom N pr	180	$44½	44½	44½	– ½	45	41¾
Tiber	650	320	305	320	+ 20	6	265
Timinco	700	425	425	425	– 10	5	350
Tintina o	2000	40	40	40	+9	100	30
Tiverton o	18500	36	35	35	–1	80	32
Tombill A	1100	150	140	140	– 25	210	135
Tombil B f	1500	150	140	140	– 15	185	140
Tor Cal o	48100	100	80	87	– 13	140	77
Toromont	9600	$9¼	9	9		11¼	7¾
Tor Dm Bk	523486	$23⅞	23¼	23½	– ⅜	26⅜	21
TD Bk 1.835	10400	$25	24⅜	25	+ ⅜	25	21½
TD Bk 2.375	6700	$27	26¼	27	+ ¾	28¼	25⅜
TD Bk C	200	$24⅞	24⅞	24⅞	– ⅛	27¼	24¾
TD Bk D	402500	$25½	25¼	25½	+ ¼	25½	25
Tor Sun	47329	$29½	28¼	29⅜	+ 1⅜	29½	20½
Torstar B f	115576	$30½	29½	30	– ⅜	33	11⅞
Torstar 268	2500	$26½	26½	26½		28	25½
Torstar 170	7217	$60½	59	59¾	– ¾	65½	27¾
Torstar w	5337	$41	38⅞	38⅞	– 1⅛	45	5½
Totl Eriksn	28400	300	270	295	+ 15	485	240
Total Pet	35355	$29⅞	26⅞	27¾	– 2⅛	30¾	15⅜
Total PA p	6150	$46½	44¼	45	– 1¾	47¼	32⅞
Total P w	52600	$8½	6	6¾	– 1⅝	9½	100
Traders A f	41803	$52	48	51	+3	52	19¾
Traders B	602	$48	48	48		48	29½
Trader A p	3000	$24	24	24		25	24
Trader B p	1350	$26	24	26	+ 1¾	26	22¼
Trade 10¼ p	200	$10⅞	10⅞	10⅞	+ ⅛	11¼	9⅜
Trade 7½ p	216	$42	42	42	–1	44	39
Tr C Glass	5950	$18½	17⅜	18½	+ ¾	20	5½
TrCan R A	121352	120	105	107	– 18	300	105
TrCan R 180	6800	$11½	10⅞	10⅞	– ⅜	18½	8⅝
Trans Dom	1949	95	95	95	+5	165	70
Trns Mt	5980	$11¾	11⅜	11⅜	– ¼	12⅜	8¾
TrAlt R pB	4200	$25⅝	25	25½	+ ⅛	26⅛	24¾
TrAlt R pC	3300	$25¾	25¼	25¼	– ½	27	24½
TrnAlta UA	221418	$28¾	28⅛	28¼	– ⅜	28⅞	24⅜
TrnAlta UB	206	$28½	28½	28½	+ ⅛	28⅞	25½
TrAlta 4	z20	$55½	55½	55½		55⅞	53⅜
TrAlta 4½	z40	$62	62	62		62	60
TrAlta 7	110	$90	90	90	–2	92½	76
TrAlta 7½	130	$95	95	95		95	84
TrAlta 12	1500	$26⅞	25⅜	25⅞	– ¾	27¾	25⅜
TrAlt 14.25	20983	$28⅜	27½	28	– ½	29¾	27¼
TrAlt 12½	3600	$29⅜	28¼	28½	–1⅜	30⅛	27
TrAlt 9	1475	$27¼	26⅜	26⅝	– ⅜	28	25¼
TrAlt 8.40	4900	$27¼	26½	27	+ ¼	27½	25⅜
TrAlta 7.20	2400	$26	25	25	– ¾	26	24¼
TrAlt w	86636	$6½	6¼	6¼	– ⅛	6⅜	335
TrCan PL	315445	$18¾	17⅞	18¼	+ ⅜	29	17
TrP 2.80 p	655	$35¼	35¼	35¼	+ ½	36½	32
TrP 1st E	32200	$54½	54	54½	– ½	56	51½
TrP 1st F	5300	$55½	54⅞	55	+ ¼	59⅜	54
TrP 1st H	1400	$52½	52	52	– ½	54	50⅜
TrP 1st I	30780	$51⅛	50½	51⅛	+ ¾	52⅜	49¾
Trpac Res o	28646	49	45	48		90	37
Tresr Vly o	209500	140	126	127	–9	200	100
Tri Pwr o	6000	28	25	25	–3	135	20
Tri-Star	3200	72	72	72	+9	130	63
Trilium o	15425	$13	11¾	12	–1	15¼	10
Trilogy	34809	74	65	70	–3	140	61
Trilon A	137196	$34⅞	33¾	34¼	+ ⅛	36⅜	14¼
Trilon Fin I	16500	$24⅜	24¼	24⅜		25⅜	22⅞
Trlon Fin II	13040	$24⅜	24	24	– ¾	25¼	22⅜
Trilon w	21400	$23	21⅞	22⅜	+ ½	25¾	300
Trilon A w	33771	$21⅞	21	21		24	465
Trimac	48039	240	225	230		465	200
Trimac 9.12	200	$19	19	19		24	19
Trinity Res	1400	51	51	51		430	40
Trpl Crn E	24800	220	190	210	– 10	420	190
Trizec A f	24645	$39½	39	39¼		42	24¾
Trizec B	13196	$39¾	39	39	– ½	41½	25⅜
Trizec 3 p	121702	$10	9⅞	10	+ ⅛	10¼	9¼
Trizec 4 p	25650	$26	25⅜	26	+ ¼	27¾	24¼
Tru-Wall	300	$8⅛	7¾	7¾	+ ⅛	8½	6½
Tuckahoe A	26050	480	465	470		5¼	305
Tuckho A w	7950	200	170	170	– 10	220	80
Tudor o	22125	$6½	6⅛	6⅜	– ¼	9⅛	5
Turbo	445001	51	46½	50	+2	65	38
Tut Ent o	99500	44	42	43½	+ 1½	55	21
Twin RB f	2500	48	48	48	+8	105	35
UAP w	200	$34	34	34	+4	34	18¼
ULS Cap p	6654	$27	26⅜	26¾		27½	25
Ulster P o	111817	144	137	142	+2	210	117
Ultmr C 1p	1500	$27	26⅜	27	+ ⅜	27¾	25½
Ultmar plc	32500	385	355	385	+ 25	445	335
Unican S	30305	$17½	15¾	17⅛	+ 1¼	17½	6
Unicorp A f	90365	$10½	10¼	10⅜		10⅞	6½
Unicorp B	2418	$11	10⅞	11	+ ½	11¼	7½
Unicorp 10	3300	$24½	23½	24½	+ ½	24½	19½
Unicorp 117	75150	$12¾	12½	12⅜	– ⅛	12⅞	11½
Unicorp w	138025	205	175	205	+ 27	238	75
Un Carbid	64997	$17	16¼	16¾	+ ½	17½	11¾
U Entprise	82938	$12¾	12⅛	12½	+ ⅜	12⅞	11¼
UGas 5½	z30	$33⅜	33⅜	33⅜		34	32
UGas 6 pr	230	$38⅜	38⅜	38⅜	+ ⅜	38⅜	34
U Gas 1438	6200	$23½	22¾	23	– ⅛	25	21¾
U Cdn Shar	950	$10⅜	10¼	10⅜	– ⅛	10⅞	8¼
U Canso	13590	80	72	80	+5	139	50
Un Corp	1869	$48	47	48	+1	49	32½
Un Fn Mgt	2395	$35	30	35	+6	35	5¼
U Keno	3012	$7

Shell Canada et Winnebago se font attendre

Il y a en bourse des choix heureux et opportuns. Des choix où les résultats ne se font pas attendre. On a qu'à se rappeler le rendement de 40 % atteint par le portefeuille au cours des quatre premiers mois de l'année. Il y a par contre des choix où les résultats se font attendre. C'est le cas de nos actions de la compagnie **Shell Canada** achetées à un prix unitaire de 23,45 $ (commissions comprises) et de **Winnegago.**

Il est opportun ici de souligner au lecteur le caractère exagéré de certains de nos placements. Les actions de Shell Canada représentent plus de 25 % de l'ensemble du portefeuille. Il en est de même des actions de Winnebago. La performance du portefeuille est donc largement tributaire de l'évolution de deux titres.

Depuis quelques semaines, ces deux titres ne font rien qui vaille. Résultat: la valeur du portefeuille stagne. De 40 % qu'elle était à la fin d'avril 1986, notre avance est maintenant réduite à 31,70 %, sur la valeur du portefeuille en décembre 1985.

Nous n'attendrons pas aux calendes grecques pour effectuer des changements, en particulier si les incertitudes persistent sur l'évolution du prix du pétrole international. Si nos choix s'avéraient disproportionnés ou prématurés, nous pourrions à tout le moins réduire nos participations. Les scénarios sont nombreux.

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 2 JUIN 1986

Nombre	Titres	achat	2 juin	Valeur au marché	Revenus annuels	Pondération
6 553,48	Valeurs en espèces	6 553,48 $	1,00 $	6 553,48 $	491,98 $	15,85 %
2 000	American Resources, privilégiées A	9 196,00 $	4,10 $	8 200,00 $	0,00 $	19,83 %
1 000	Loh's Sinfully Good Ice Cream	2 531,81 $	2,21 $	2 210,00 $	0,00 $	5,35 %
500	Shell Canada	11 725,77 $	23,75 $	11 875,00 $	0,00 $	28,72 %
500	Vendues: 5 options d'achat nov. 25 $	575,00 $	1,15 $	980,00 $	0,00 $	2,37 %
500	Winnebago	12 207,01 $	23,05 $	11 525,00 $	0,00 $	27,88 %
1 000	Calgroup Graphics (1)	5 125,00 $	0,00 $	0,00 $	0,00 $	0,00 %
TOTAL	PORTEFEUILLE	47 914,07 $		41 343,48 $	491,98 $	100,00 %

(1) Suspendues depuis le 25 septembre 1985

PERFORMANCE COMPARATIVES DEPUIS	juin 1983	janvier 85	décembre 85
Indice de Toronto	29,58 %	30,06 %	7,63 %
Indice de New York	50,92 %	47,40 %	26,84 %
Indice de Montréal	30,07 %	29,56 %	7,89 %
Dow Jones	56,40 %	54,90 %	21,34 %
Le portefeuille	106,72 %	79,75 %	31,70 %

Stratégies

Plusieurs experts prétendent que le choc pétrolier est derrière nous et que le prix du pétrole a atteint un prix plancher à 10 $. Si ce niveau était maintenu au cours de l'année, Shell Canada, comme la plupart des autres compagnies de pétroles d'ailleurs, perdrait de l'argent.

Selon un des plus grands spécialistes américains de la question, M. **Charles T. Maxwell,** le prix du baril de pétrole brut se stabilisera au niveau de 13 $ à 18 $ d'ici la fin de 1987. Il ne faut pas s'attendre d'ici là, selon lui, à une explosion, des prix au-dessus de 20 $ à la suite de la rationalisation de la production des pays de l'OPEP. Les pays membres du cartel du pétrole conservent des surplus de capacité de l'ordre de 8 millions de barils/jours, ce qui rend presque impossible une montée en flèche des prix, du moins pour plusieurs mois, sinon quelques années.

Ces hypothèses ressemblent étrangement à celles qui ont motivé notre choix des actions de Shell Canada. Si le prix du baril de pétrole se maintenait à environ 18 $, Shell réaliserait des bénéfices de l'ordre de 2,60 $ en 1987 et de 4,50 $ par action en 1990.

Au prix actuel de 24 $ environ, les actions de Shell se transigeraient en ce moment à un ratio cours bénéfices de seulement 5,33 fois les bénéfices prévus pour la fin des années 80.

Au même niveau de 24 $, les actions de Shell se transigent à 9,23 fois les bénéfices de 2,60 $ par action prévus pour la fin de 1987 à la condition que ceux-ci se matérialisent.

Il est possible d'imaginer un ratio cours bénéfices qui se rapproche de celui que les investisseurs consentent en ce moment à la moyenne des titres qui composent l'indice de Toronto (TSE 300).

Au niveau actuel de 3 121,00, le TSE 300 se transige à 12,74 fois les bénéfices de 245 $ par action prévus pour le 31 décembre 1987. Si les actions de Shell Canada atteignaient un tel niveau, à savoir 12 fois les bénéfices par action, le prix grimperait à 31,20 $ et l'on obtiendrait une plus-value de 30 %, au cours des prochains 12 mois. Il nous semble donc raisonnable de miser sur un raffermissement du prix de Shell.

GEORGES GRATTON



Pour vous abonner au journal

LES AFFAIRES

un simple coup de fil:

842-3131

LA COMPAGNIE DU GYPSE DU CANADA LIMITÉE

NOMINATION AU CONSEIL D'ADMINISTRATION



ANDRÉ DESMARAIS

P.B. Mather, président de La Compagnie du Gypse du Canada Limitée, annonce la nomination d'André Desmarais au conseil d'administration de la société.

M. Desmarais est vice-président de Power Corporation et président de Gesca Limitée. Il est aussi directeur de Bombardier Inc., Consolidated Bathurst et Canada/China Trade Council.

La Compagnie du Gypse du Canada Limitée est un important manufacturier de produits de construction pour les marchés de l'habitation, du commerce, de l'industrie et de la consommation.

LES NOUVELLES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU QUÉBEC

1 **SÛRES** Les Obligations d'épargne du Québec, c'est du solide! Étant émises par le Gouvernement du Québec, elles représentent un placement des plus sécuritaires.

2 **RENTABLES** À 8¼% la première année et avec un rendement minimum garanti de 6½% les années suivantes, c'est une bonne façon de faire fructifier vos épargnes! De plus, vous choisissez entre l'intérêt composé payable à l'encaissement et l'intérêt simple versé une fois l'an par chèque ou, si vous le désirez, par dépôt direct à votre compte auprès de votre institution financière. Profitez-en!

3 **ENCAISSABLES EN TOUT TEMPS** En cas de besoin, vous pouvez retirer votre argent à sa pleine valeur, **en tout temps**! Ainsi, vos épargnes demeurent toujours à portée de la main.

4 **FACILES À ACHETER** Les Obligations d'épargne du Québec sont offertes en coupures de 250 $, 500 $, 1 000 $ et 5 000 $. Vous pouvez les acheter au comptant à votre caisse Desjardins, banque, société de fiducie, chez votre courtier ou à tempérament chez votre employeur, par le mode d'épargne sur le salaire.

5 **UN PLACEMENT D'AVENIR** Vous pouvez placer les Obligations d'épargne du Québec dans:
un régime enregistré d'épargne-études (REEE); un régime enregistré de pension (REP); un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR); un régime enregistré d'épargne-retraite (RÉER); un régime de participation des employés aux bénéfices (RPEB); un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB); et accumuler ainsi des revenus d'intérêt libres d'impôt.

C'est une façon simple et rentable de placer pour l'avenir!

8¼% la première année

MOI, JE PLACE. J'Obligarde!

Québec

Gouvernement du Québec
Ministère des Finances

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

EMPLOI DEMANDÉ

Je suis diplômée en Relations industrielles de l'Université de Montréal, je possède plusieurs connaissances et je demeure une personne soucieuse du travail bien exécuté. Par cette annonce, je désire investir dans mon avenir afin de me trouver un emploi dès que possible. Veuillez me croire, mon prénom est Jacinthe.

(514) 655-8321
(514) 652-8246

OFFRE DE SERVICES

Deux nouvelles avocates "d'âge mûr", motivées, prêtes à relever des défis, ayant deux (2) ans d'expérience, offrent leurs services à toute entreprise dynamique.

(418) 658-6659

Notre cabinet, en pleine expansion, est présentement à la recherche de

COMPTABLES AGRÉÉS

ou de stagiaires ayant réussi l'examen, ayant plus d'un (1) an d'expérience en pratique publique. Si vous êtes en mesure de compléter des mandats de vérification et que vous recherchez une formation en cours d'emploi, une excellente rémunération et une possibilité éventuelle d'association.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae sous pli confidentiel à l'attention de Pierre Beaudry, C.A.

Forcier, Beaudry, Landry,
Comptables agréés

157, rue Lindsay
Drummondville, QC
J2C 1N7
Tél. (819) 477-1234

la fierté a une ville

montréal

COORDONNATEUR DÉVELOPPEMENT DES SYSTÈMES FINANCIERS
Service des finances
49 365 $ - 57 040 $
(sujet à révision a/c du 01-05-86)

NATURE DE L'EMPLOI: Sous la direction générale du chef - développement des sytèmes financiers, le titulaire gère une unité de la Divison du développement des systèmes financiers. À cette fin, il planifie, dirige, coordonne et contrôle les activités relatives à l'évaluation et à l'amélioration des systèmes existants et à la planification, au développement, à l'implantation et au suivi de nouveaux systèmes d'information et de gestion à incidence financière.

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ: Le candidat recherché doit ête titulaire d'un diplôme universitaire de premier cycle (Bacc) en sciences administratives, option finances, ou autres domaines reliés à la nature de l'emploi et posséder six (6) années d'expérience pertinente dans l'évaluation, la planification, l'organisation, le développement et l'implantation de systèmes d'information et de gestion à incidence financière dans une entreprise ou un organisme d'envergure, dont une partie acquise à la direction de personnel professionnel.

AUTRES EXIGENCES: Capacité d'analyse et de synthèse; facilité d'élocution et de rédaction en français.

CLAUSE DE RÉSIDENCE: Être résidant de la ville de Montréal ou s'engager à y résider dans les douze mois suivant la permanence et ce pour toute la durée de l'emploi.

DATE LIMITE D'INSCRIPTION: Le 20 juin 1986

S'inscrire au moyen du questionnaire "demande d'emploi" qui s'obtient au Service du personnel, 500, Place D'Armes, 13e étage, Montréal, H2Y 2W2, et le retourner accompagné des documents requis. **Tél.: (514) 872-2708** Le Service du personnel se réserve le droit de refuser toute demande d'inscription à un concours ainsi que tout document soumis après la date de fermeture. Les candidats doivent posséder les qualités personnelles appropriées et satisfaire aux exigences physiques de l'emploi. Ce concours est également ouvert aux femmes et aux hommes.

VILLE DE ROSEMERE

COMPTABLE — CONTRÔLEUR

FONCTIONS:
Diriger, contrôler et coordonner les activités des employés subalternes.
Participer à la préparation et la vérification des états financiers.
S'assurer que les procécures de contrôle interne établies sont respectées.
Participer à la préparation du budget annuel d'opération, ainsi que les prévisions budgétaires des dépenses de nature capitale et en exercer le contrôle.

QUALIFICATIONS:
Doit détenir un titre comptable reconnu (C.A. ou C.G.A)
Bonne connaissance de l'anglais et du français.
Toute équivalence de formation académique, ou d'expérience pertinente sera considérée.

TRAITEMENTS:
Selon l'expérience et les qualifications.

Les personnes intéressées devront spécifier leurs attentes salariales et envoyer leur curriculum vitae avant le 18 juin 1986, à l'attention de:

Maxime Désaulniers
Trésorier
Ville de Rosemere
100, rue Charbonneau
Rosemere (Québec)
J7A 3W1

Le Collège Universitaire de Hearst

POSTES DE PROFESSEUR-E-S
Plein temps

Le Collège Universitaire de Hearst, affilié à l'Université Laurentienne, est une institution d'enseignement universitaire francophone du nord-est de l'Ontario.
Nous sommes présentement à la recherche de professeur-e-s à plein temps dans les disciplines suivantes:

1. PROGRAMME EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES
Nous recherchons un-e candidat-e en **MANAGEMENT.**
FONCTIONS:
Cette personne aura des tâches d'enseignement et de recherche dans un milieu universitaire. Elle enseignera à des étudiant-e-s qui aspirent au baccalauréat spécialisé en administration des affaires.
EXIGENCES:
M. Sc., M.A. ou M.B.A. (Plan B) ou l'équivalent.

2. PROGRAMME EN INFORMATIQUE
1 poste à plein temps, pour une période initiale d'une année, sujet à approbation budgétaire.
FONCTIONS:
Tâches d'enseignement et de développement de nouveaux cours dans cette discipline.
Agir comme personne-ressource pour la mise en place de systèmes informatisés destinés à l'enseignement, à l'administration et à la recherche.
EXIGENCES:
M. Sc. ou M. ScCs. ou l'équivalent.

Exigence linguistique: Une excellente connaissance du français est exigée avec préférence accordée aux candidat-e-s bilingues.

SALAIRE:
Selon l'échelle salariale en vigueur. (Minimum de $29,859.00).
Date d'entrée en fonction: le 1er août 1986.
*Les demandes accompagnées d'un curriculum vitae doivent être reçues avant le **16 juin 1986** et envoyées à:*

Danielle Coulombe, directrice
Le Collège Universitaire de Hearst
C.P. 580
Hearst, Ontario
P0L 1N0

"CARRIÈRES ET PROFESSIONS À L'ÉCOUTE"
Diffusé tous les jeudis à 8h50 & 16h50
Service exclusif de Radio Cité FM 107,3

RADIO CITÉ FM 107,3

C & A suspend son projet de privatiser Berkley

Collins & Aikman (C & A) a mis sur la glace son projet de faire de **Les Papiers Peints Berkley inc.** (Mtl, 4,45 $) une société fermée. "Il n'est pas question pour l'instant que C & A tente d'acquérir les actions détenues par les actionnaires minoritaires", a déclaré aux AFFAIRES M. **Dennis Wood,** le président et chef de la direction de Berkley, au lendemain de l'assemblée annuelle de la compagnie, qui a eu lieu le 27 mai à Compton.

Au début de 1986, C & a acquis environ 840 000 des 1,1 M d'actions privilégiées détenues par le public. La compagnie de New York offrait alors 4,50 $pour chacune de ces actions qui seront automatiquement converties en actions ordinaires le 15 juillet prochain. C & A avait déjà acquis toutes les actions ordinaires en circulation de Berkley.

"Notre intention est de demander à la **Bourse de Montréal** que les actions ordinaires de Berkley soient inscrites à sa cote", a déclaré M. Wood. Cette perspective sourit aux actionnaires minoritaires, qui pourront ainsi vendre plus facilement leurs actions s'ils le désirent. "La direction de Berkley fait preuve de bonne foi en demandant l'inscription des actions ordinaires. C'est un geste que nous apprécions", a commenté aux AFFAIRES M. **Paul-H. Gagnon,** le leader des actionnaires minoritaires de Berkley.

M. Gagnon est sorti rassuré de l'assemblée annuelle des actionnaires. "Les modifications apportées aux pratiques comptables n'ont pour but que de permettre à Berkley de payer le moins d'impôt possible. C'est un signe de bonne gestion", estime M. Gagnon, un analyste financier de profession.

De plus, les perspectives d'avenir de Berkley sont plus intéressantes du fait que la période de rodage de la deuxième usine de la compagnie est maintenant presque terminée. "Nous avons bon espoir que nos résultats du deuxième trimestre seront supérieurs à ceux du premier", a déclaré aux AFFAIRES M. Wood, qui n'a toutefois pas voulu divulguer les prévisions de la compagnie pour le trimestre se terminant le 30 juin. Lors du premier trimestre, Berkley a inscrit un profit de 191 000 $, ou 0,05 $ par action, comparativement à 367 000 $, ou 0,09 $ par action (selon les nouvelles politiques comptables), au cours de la même période en 1985. Les ventes sont passées de 5,5 M$ à 4,5 M$.

LAURENT PEPIN

EMPLOI DEMANDÉ

Ingénieur en électricité (spécialisé en logiciel), travail de conception et analyse (logiciel et matériel), mobile, disponible immédiatement.
Informations, entrevue, c.v.,
Pierre Carrier
(418) 485-6633

DIRECTEUR DES VENTES

Ce poste vient d'être créé au sein d'une entreprise de la Rive-Sud jouissant d'une grande notoriété. Elle désire offrir les services les plus appropriés et concrétiser un projet d'expansion.

La compagnie connaît déjà un franc succès et souhaite promouvoir et développer de nouveaux services. Votre mandat consiste à diriger une équipe de vendeurs, à élaborer et administrer un programme de formation, à assumer le développement de la force de vente.

Bilingue, vous avez développé des habiletés et des connaissances dans la vente de services. Vous avez une expérience dans la gestion de la vente et vous êtes à la recherche d'un poste qui vous assure une rémunération et un défi intéressants. Ce poste est offert aux hommes et aux femmes.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à:
Directeur des ventes
401, boul. Iberville
REPENTIGNY (Québec)
J6A 2B3

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Réussir sa carrière en immobilier

Le Permanent m'a ouvert les voies de la réussite.



Une des meilleures décisions que j'ai prises dans ma vie a été de me joindre à l'équipe du Permanent.

Au Permanent on m'a offert gratuitement des cours de formation uniques, on m'a procuré, sans frais, un bureau avec tout le service de secrétariat et de comptabilité.

Appuyé d'un vaste réseau de kiosques et de succursales, j'ai pu rejoindre plus facilement ma clientèle.

Grâce au service de prêts hypothécaires sur place à ma succursale, j'ai épargné énormément de temps et d'argent à mes clients.

Il y a aussi le magazine "Optimum Immobilier" qui m'a permis de conclure une foule de transactions.

L'effort de marketing et de publicité du Permanent a grandement contribué à me faire connaître.

On a même mis à ma disposition, sans frais, un important budget d'annonces classées.

De plus, mes débuts ont été largement facilités grâce au programme exclusif de commissions anticipées. Ce programme m'a permis de toucher de l'argent avant même de vendre une propriété.

Aujourd'hui, grâce au soutien du Permanent, je me suis constitué une importante clientèle qui me permet de vivre comme je l'ai toujours souhaité.

Malgré le fait que Le Permanent paie la majorité des dépenses, je peux gagner à titre d'agent jusqu'à 90% de la commission brute.

Alors, si vous aussi vous voulez réussir votre carrière en immobilier, faites comme moi: joignez-vous à l'équipe du Permanent.

L'agent du Permanent à l'enseigne de l'efficacité!

Le Permanent
La Société Canada Trust
Courtage immobilier · Prêts hypothécaires

POUR INFORMATIONS
COMMUNIQUEZ AVEC
PIERRETTE MILOT ST-PIERRE
(514) 382-0450



S'offrir la compagnie des grands de ce monde? Pourquoi pas!

Vous avez débuté comme représentant des ventes de produits informatiques. Vous êtes la preuve vivante que rien n'inspire mieux le succès que le succès lui-même. Dans le territoire le plus difficile à dompter, votre persévérance, votre intégrité et votre volonté ont fait que vous avez réussi. Aujourd'hui, les grands commencent à vous regarder comme on regarde une vieille connaissance. Justement, nous aimerions faire votre connaissance.

Car nous vendons et nous entretenons les meilleurs systèmes intégrés de gestion de bureau. Nous visons le sommet. Nous cherchons un as, qui a ce qu'il faut pour nous aider à prendre la tête. Et à y rester. Quelqu'un comme vous, qui a les moyens et la volonté de traiter en égal avec les grands de ce monde.

Et pourquoi pas!

Envoyez votre CV à:
Directeur du recrutement
Bell Informatique Inc.
7350, Route Transcanadienne
Saint-Laurent (Québec) H4T 1A3

Bell Data

Nous parlons votre langage.

Bell Informatique Inc. est filiale à 100% de Corporation de gestion Bell Canada. Nos principaux produits sont conçus et developpes par Bell Northern Research et fabriqués par Northern Telecom.



POUR RÉUSSIR, IL SUFFIT D'ÊTRE LÀ AU BON MOMENT.

Les statistiques montrent qu'à toutes les semaines
1 responsable des achats sur **2** utilise le *Guide des Affaires du Québec*,
et dans 64% des cas c'est pour choisir un nouveau fournisseur.

Arrangez-vous pour qu'ils vous trouvent!
Mettez-vous en évidence, c'est payant!

Communiquez avec un de nos représentants publicitaires en composant
sans frais le 1 800-361-6010 ou Montréal 934-2611.

MC

PAR TÉLÉ-DIRECT ©