

LES AFFAIRES

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



COURTAGE

BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE

TRANSPORT INTERNATIONAL

SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
A DES TARIFS CONCURRENTIELS

(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

SEMAINE DU 10 AU 16 JUIN 1995 Vol. LXVII N° 21

80 PAGES

1,95 \$

EICON COMPLÈTE SON VIRAGE DANS LA TÉLÉPHONIE NUMÉRIQUE

Forte de sa bonne réputation dans l'interconnexion d'ordinateurs, la société montréalaise veut se tailler une place dans un créneau en pleine expansion **p. 31**

SAN FRANCISCO : UN SECOND MAGASIN LES AILES DE LA MODE À MONTREAL EN 1996



Paul Delage Roberge estime que l'expérience du premier *Les ailes de la mode* au Mail Champlain, à Brossard, a été satisfaisante **p. 32**

LES MARGES DES PÉTROLIÈRES INTÉGRÉES DEVRAIENT S'AMÉLIORER

L'industrie du raffinage pourra augmenter sa rentabilité grâce au resserrement de sa capacité de production et de ses marges **p. 38**

SANI-GESTION CHERCHE UNE ACQUISITION DANS LA RÉGION DE MONTREAL

La société de cueillette et de recyclage de déchets de Sainte-Foy a déjà mis sur pied un complexe innovateur de tri et de traitement dans la région de Québec **p. 39**

PRÊTS AUTO: MAGASINEZ



La concurrence est vive dans le secteur des prêts automobile. En magasinant son prêt, il est possible d'économiser jusqu'à quatre points de pourcentage sur le taux d'intérêt. Pour une automobile de 24 500 \$ financée sur cinq ans, il s'agit d'une économie de 3 000 \$

pp. 2-3

LAURENTIDES/ LANAUDIÈRE

Les Laurentides et Lanaudière se démarquent par un taux élevé de création d'entreprises **pp. 21 à 27**



COMPTABLES : VERS UN REGROUPEMENT

Le nouveau président de l'Ordre des comptables agréés du Québec, Réal Sureau, qui entrera en fonction le 16 juin, rêve de regrouper au sein d'un même ordre les trois corporations professionnelles de comptables : les CA, les CMA et les CGA **pp. C-1 à C-12**

LES FRANCHISÉS FONT MAINTENANT LE POIDS

Le meilleur moyen qu'ont trouvé jusqu'ici les franchisés pour faire connaître leur mécontentement au franchiseur est calqué sur le modèle syndical : la formation d'une association de franchisés **pp. B-1 à B-8**

MERCURIADES 95 : CAE ÉLECTRONIQUE ET UNIBROU CHOISIES ENTREPRISES DE L'ANNÉE

Le fabricant de simulateurs de vol de Saint-Laurent et la micro-brasserie de Chambly ont remporté les grands honneurs de la 15e édition des Mercuriades **p. 16**



De gauche à droite, Jean-Claude Lauzon, président du World Confederation of Productivity Services, André Dion, président d'Unibroue, Robert Charlebois et Serge Racine, tous deux actionnaires d'Unibroue.



66713 00152 9



Téléphone
gratuit!

CANTEL

Pour en savoir davantage sur cette offre, consultez la page 51.

Autos : en magasinant son prêt, on peut économiser jusqu'à

Un consommateur qui magasine son prêt auto peut économiser jusqu'à 3 000 \$ sur une voiture de 22 000 \$. L'écart de taux d'intérêt entre les prêteurs s'élève jusqu'à quatre points de pourcentage pour un même client.

C'est ce qui ressort d'une enquête du journal LES AFFAIRES auprès de neuf institutions financières, réalisée entre le 29 mai et le 1^{er} juin. Notre enquête porte sur trois types de prêts pour les autos neuves (prêt personnel à taux fixe, contrat de vente à tempérament et prêt avec valeur

résiduelle) et un prêt pour les voitures d'occasion (prêt personnel à taux fixe).

C'est dans les caisses populaires de la région de Québec qu'on retrouve les meilleurs taux. Pour une voiture neuve financée par un prêt personnel, la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec** recommande à ses caisses d'offrir aux consommateurs un taux d'intérêt de 10,25 %. Ce taux est de 3,75 points plus bas que celui de la **Banque CIBC** (14 %).

Dans la région de Montréal, la **Banque Royale** et la **Banque de Montréal** ont le meilleur taux sur le marché pour une voiture neuve financée par prêt personnel, à 10,75 %. En outre, pour une auto d'occasion, l'écart de taux va jusqu'à quatre points de pourcentage.

Les consommateurs peuvent donc épargner passablement d'argent en magasinant. Pour une **Ford Taurus GL** (payée 24 592 \$ avec les taxes), le versement mensuel à 14 % serait de 486 \$, contre 446 \$ pour un financement à 10,25 %, une économie de 600 \$ par année. Le cumul des économies grimpe à 3 000 \$ sur la durée de l'amortissement du prêt (cinq ans).

Dans le cas d'une **Honda Civic CX**, payée 14 421 \$ avec les taxes, le gain mensuel serait de 25 \$ (302 \$ à 14 % et 277 \$ à 10,25 %). Sur cinq ans, le consommateur peut donc économiser jusqu'à 1 500 \$ s'il magasine son prêt. Évidemment, il s'agit d'un maximum, puisque l'écart de taux n'est pas

toujours aussi important entre deux prêteurs.

Pour effectuer la comparaison, nous avons demandé à toutes les institutions de nous fournir le taux du terme de cinq ans, l'amortissement le plus populaire pour les autos neuves. Pour les voitures d'occasion, achetées de particuliers, le terme populaire est plutôt de 36 mois.

Nous avons proposé aux banques deux types de clients. Le client de 30 ans opte pour une Honda Civic CX et le client de 50 ans mise sur une Ford Taurus GL. Les deux ont un très bon dossier de crédit (voir notes du tableau). Chacun de ces clients achète une auto neuve (1995) ou d'occasion (1992).

Les comparaisons de taux valent pour la plupart des



Photo : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

En juin, période forte des prêts auto, plusieurs institutions offrent le même taux d'intérêt à tout client, peu importe le dossier.

modèles de voiture, puisque c'est généralement la valeur

du prêt (par ricochet, le prix de l'auto) qui influe sur le taux d'intérêt plutôt que le modèle. Ces deux voitures ont été choisies en raison de leur popularité.

Nous avons fourni une série de critères détaillés aux prêteurs, pour que la comparaison soit équitable. Plusieurs ont admis que les succursales disposaient d'une certaine marge de manoeuvre pour offrir des taux plus bas ou plus hauts selon la concurrence du secteur (prêteurs et concessionnaires). C'est particulièrement le cas chez Desjardins, où les cais-

LES AFFAIRES

Service aux abonnés
(514) 392-2010
1-800-361-7215

Publicité
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723

Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Rédaction
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586

RUBRIQUES

A surveiller39
Bourses44 à 49
Carrières18
Éditorial6
Fonds mutuels36-37
FranchisesB-1 à B-8
Gagnants/perdants44
Immobilier53 à 59
Pouls de l'économie8
Ressources humaines18
Ressources naturelles34,38
Résultats financiers50-51
Revue des marchés43
Taux d'intérêts42
Votre argent40

*Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923*

Plusieurs promotions en juin

Les institutions financières offrent plusieurs promotions qui contribuent à réduire davantage le taux d'intérêt d'un prêt automobile.

Par exemple, en juin, les publicités de la **Banque Royale** dans les grands quotidiens comprennent un coupon rabais de 0,25 % sur le prêt achat-rachat de la Banque (prêt personnel avec valeur résiduelle de

l'auto à l'échéance).

À la **Banque Laurentienne**, ceux qui détiennent ou qui achètent un forfait bancaire ont droit à une réduction additionnelle de 1 % sur les prêts personnels de notre tableau.

Moyennant 9,95 \$ par mois, le forfait bancaire élimine les frais fixes sur les transactions courantes (retraits au guichet et au comptoir, virements, etc.).

Par ailleurs, à la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec**, ceux qui contractent une assurance auto Desjardins, en plus du prêt auto, ont notamment droit à un système antidémarrage gratuit et à un burlage gratuit du véhicule.

En somme, la concurrence est présentement forte dans le marché des prêts auto. (FV)

Branchez-vous sur l'Internet @College Leboeuf.qc.ca

et apprenez à devenir

Personnellement capable de:

1. Communiquer par modem à travers l'univers.
2. Développer la créativité par des jeux éducatifs.
3. Visiter des musées et des bibliothèques.

Professionnellement capable de:

1. Expédier et recevoir du courrier électronique.
2. Échanger des fichiers à toutes distances.
3. Offrir mondialement vos produits et vos services.

Assistez au séminaire de 3 heures «Aperçu du réseau Internet»

Renseignements:
(514) 277-2117 / 1-800-361-9972

Bienvenue au futur !

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ADM Capital 10	Club Int. Vidéo Film B-1	KPMG C-4	Prometic 22
Aéroports de Montréal 10, 22	Cytren (Gr.) 59	Lactel (Gr.) 12	Provigo 9, 51, B-2-3
Air Canada 10	Datamark 51	Laiterie des Trois-Vallées 24	Ramico Foods 9
Alepin, Gauthier B-2-3	Devencore 59	Landmark Properties 59	Réseau Conseil (Gr.) B-2-3
Alimentation Couche-Tard 33	Diops 22	Lapointe Rosenstein B-6	Réseau Contact B-2-3
Alstom Alcatel 10	Dispomed 22	Lespérance (Gr.) 15	Ro-Na Dismat 15
Autopass 10	Dolobec 34	LGS (Gr.) 49	Rothmans 52
Banque CIBC 2-3, 44	Domco (Ind.) 49	Lotus Development 44	Royal Aviation 10
Banque de Montréal 2-3	Ducharme Perron C-6	M-Corp B-1,4	Royal Plastique 22
Banque HongKong du Canada 9	Dufresnoy (Minéraux ind.) 34	Malette 4	San Francisco (Boutiques) 32
Banque Laurentienne 2-3	Dynacam B-7	McDonald's B-4	Sani-Gestion 39
Banque Lloyd's du Canada 9	Eastern Airlines 10	McWatters (Mines) 34	Seagram 52
Banque Nationale 2-3	Écudor (Soc. minière) 34	Méto 9	Sécuror 27
Banque Royale 2-3, 44	Eicon Technologies 31	Microcom 31	Slough Canada (Imm.) 59
Banque Scotia 2-3	Esposito 9	Microsoft 44	SGF 14
Banque Toronto-Dominion 2-3	Féd. caisses Desj. de Québec 2-3	Motorola 31	Sopropharm B-4
Belcourt Property Man. 59	Féd. caisses Desj. de Mtl 2-3	MSV (Ressources) 34	Sopropharm B-6
Benvest Capital 49	Gaudreault (Gr.) 23	Murray Hill 23	Southam 49
BG Checo 10	GE Capital 59	Nettoyeurs Daoust B-4,6	Steinberg 9
Bonanza 9	Home Hardware 1 5	Nettoyeurs Michel Forget B-4,6	Sun Co. 38
Caméra Expert B-7	IBM 44	Novicourt 44	Suncor 38
Canadian Tire B-6	IGA 9	Nucor 34	Supercarnaval 9
Cegelec Entreprise 10	Imasco 52	Ornico (Explo.) 34	Tee-Comm Electronics 44
Cinram 50	Imprimerie ARL 25	Petro-Canada 38	Tembec 4
Cisco 31	International Pursuit 44	Pizza Pizza B-6	3Com Corp. 31
CLIC 9	Jannock 49	Pouliot Mercure B-2-3,5	W. H. Smith 25
Clic Toronto Foods 9	Jean Coutu (Gr.) B-1,4,6	Procycle 14	Xicom 31

PRENEZ VOS PLACEMENTS EN MAIN

COURTAGE À ESCOMPTE PRO-INVESTISSEURS^{MC} CIBC

- Une gamme complète d'options de placement.
- Plus de 400 fonds mutuels offerts par les principales sociétés de fonds mutuels du pays
- Économisez jusqu'à 86 % comparativement aux frais de courtage traditionnel.*
- Un seul relevé facile à consulter.

VisionPersonnelle[®] : Sécurité financière

Composez le **1 800 567-3343** pour obtenir gratuitement une trousse d'information et une formule de demande.

PLACEMENTS CIBC

On voit la vie de votre façon.™

quatre points de pourcentage sur le taux d'intérêt

PRÊT AUTO : TAUX D'INTÉRÊT OFFERTS DANS LES PRINCIPALES INSTITUTIONS FINANCIÈRES¹

	Client type de 30 ans ² Honda Civic CX ⁴				Client type de 50 ans ³ Ford Taurus GL ⁴			
	Auto neuve Prêt personnel à taux fixe (60 mois)	Auto neuve Contrat de vente à tempérament	Auto neuve Prêt avec valeur résiduelle (60 mois)	Auto 1992 d'occasion Prêt personnel à taux fixe (36 mois)	Auto neuve Prêt personnel à taux fixe (60 mois)	Auto neuve Contrat de vente à tempérament	Auto neuve Prêt avec valeur résiduelle (60 mois)	Auto 1992 d'occasion Prêt personnel à taux fixe (36 mois)
Banque CIBC	14 %	14,5 %	n.d.	13,5 %	14 %	14,5 %	n.d.	13,5 %
Banque Laurentienne	11,25 %	10,4 %	n.d.	11,25 %	11 %	11,4 %	n.d.	11,25 %
Banque de Montréal	10,75 %	9,75 %	n.d.	14,5 %	10,75 %	9,75 %	n.d.	13,50 %
Banque Nationale	12 %	9,75 %	10,25 %	12 %	12 %	9,75 %	10 %	12 %
Banque Royale	10,75 %	n.d.	10,5 %	10,5 %	10,75 %	n.d.	10,5 %	10,5 %
Banque Scotia	12 %	9,75 %	n.d.	13,25 %	12 %	9,75 %	n.d.	13,25 %
Banque Toronto-Dominion	12 %	10,75 %	n.d.	11 %	12 %	10,75 %	n.d.	11 %
Desjardins : Féd. de MI ⁵	12,75 %	12,75 %	12,75 %	12,5 %	12,75 %	12,75 %	12,5 %	12,5 %
Desjardins : Féd. de Qué. ⁵	10,25 %	n.d.	10,25 %	11,25 %	10,25 %	n.d.	10,25 %	10 %

1- Les taux ont été colligés entre le 29 mai et le 1^{er} juin 1995.

2- Le client de 30 ans proposé a un très bon crédit. Son dossier n'a aucun versement en retard par le passé, ni de poursuite ou de faillite, etc. Les revenus familiaux bruts du client, qui possède une maison de 100 000 \$ avec 25 000 \$ de valeur nette, sont de 50 000 \$. La proportion des revenus bruts du ménage consacrée au logement (hypothèque, chauffage, taxes foncières) est de 25 %. L'ensemble des remboursements de dettes, incluant la maison, accapare 30 % des revenus bruts du ménage. Le client verse 10 % d'acompte sur l'auto. Pour plusieurs prêteurs, les taux sont plus élevés lorsque l'emprunteur est de moins bonne qualité que celui décrit ici.

3- Le client de 50 ans proposé a un très bon crédit. Son dossier n'a aucun versement en retard par le passé, ni de poursuite ou de faillite, etc. Les revenus familiaux bruts du client, qui possède une maison de 150 000 \$ avec 100 000 \$ de valeur nette, sont de 80 000 \$. La proportion des revenus bruts du ménage consacrée au logement (hypothèque, chauffage, taxes foncières) est de 15 %. L'ensemble des remboursements de dettes, incluant la maison, accapare 20 % des revenus bruts du ménage. Le client verse 15 % d'acompte sur l'auto. Pour plusieurs prêteurs, les taux sont plus élevés lorsque l'emprunteur est de moins bonne qualité que celui décrit ici.

4- Nous avons choisi ces deux modèles de voiture en raison de leur popularité. La marque de voiture n'a pas d'influence directe sur le taux d'intérêt, sauf pour les prêts avec valeur résiduelle à l'échéance (Banque Royale, Banque Nationale, Desjardins). Dans la majorité des institutions financières, c'est plutôt la valeur du prêt (par ricochet le prix de l'auto) qui influe sur le taux. Le prix des voitures neuves et usagées nous a été fourni par le CAA- Québec. La Honda Civic CX 1995 (transmission automatique, deux portes, non climatisée) a un prix de vente suggéré de 14 421 \$ (12 655 \$ sans TPS ni TVQ). En se basant sur le Red Book, nous avons estimé que le même modèle d'occasion (1992), avec un kilométrage moyen de 24 000 Km par année, se vend 5 800 \$ entre particuliers. La Ford Taurus GL 1995 (transmission automatique, quatre portes, climatisée) a un prix de vente suggéré de 24 592 \$ (21 580 \$ sans TPS ni TVQ). Le prix du modèle de seconde main (1992) vendu entre particuliers a été estimée à 9 840 \$ de la même manière que pour la Honda.

5- Dans le cas de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec et de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec, il s'agit de taux recommandés par les Fédérations. Les caisses sont libres de suivre ou non les recommandations. Certaines peuvent offrir des taux plus bas ou plus hauts, selon la concurrence dans le secteur.

Tableau : LES AFFAIRES

ses sont libres de suivre ou non les recommandations de

leur fédération. A Longueuil, par exemple,

sept caisses offrent des taux sur les prêts personnels à

deux points de pourcentage de moins que les taux recommandés par la fédération (12,75 % - 2 %). La promotion prend fin le 30 juin. Autre exemple : jusqu'au 2 juin, les caisses populaires de l'Outaouais réduisaient jusqu'à quatre points leur taux sur les prêts auto, se fixant sur les taux des prêts hypothécaires. Certaines succursales bancaires disposent également d'une certaine marge de manoeuvre.

Évidemment, le jugement de tout prêteur concernant la qualité du dossier d'un emprunteur entre en ligne de compte dans la détermination du taux. Néanmoins, en juin, période forte des prêts autos, plusieurs institutions offrent le même taux à tout client, peu importe le dossier. Le meilleur taux pour une voiture d'occasion est

encore une fois offert par les caisses de Québec, à 10 %. Toutefois, ce taux n'est valable que pour une des deux voitures de notre enquête, la Ford Taurus GL (valeur de 9 840 \$ pour le modèle de 1992, selon le Red Book).

Le meilleur taux pour la Honda Civic CX d'occasion (valeur de 5 725 \$ pour le modèle de 1992) est offert par la Banque Royale, à 10,5 %. Dans ce segment, la Banque de Montréal est peu concurrentielle, puisque le client qui aurait demandé un prêt personnel pour sa Honda 1992 se serait vu offrir un taux de 14,5 %, quatre points plus élevé que le taux de la Royale.

À la différence d'un prêt personnel, la voiture financée par un contrat de vente à tempérament (CVT) n'appartient pas au consumma-

**IMPORT
EXPORT
TRANSPORT**

Vos transitaires internationaux
et courtiers en douanes
depuis 70 ans!

starber
INTERNATIONAL INC.

285-1500
1-800-361-1867

LES AFFAIRES, samedi 10 juin 1995

teur tant qu'elle n'a pas été entièrement payée. Autrement dit, la voiture est prise en garantie des paiements à être effectués. De tels contrats sont offerts par les concessionnaires, qui vendent ensuite la créance aux institutions financières, selon des conditions pré-établies.

En raison de la garantie, les CVT sont offerts à taux moindres. Le plus bas taux est offert par la Banque Scotia, la Banque Nationale et la Banque de Montréal, à 9,75 % sur la plupart des termes.

Valeur résiduelle

Pour concurrencer la location d'auto (crédit bail), la Banque Royale a lancé le prêt achat-rachat, que la Banque Nationale et Desjardins ont imité. Ce produit permet aux acheteurs de réduire leurs versements mensuels, en ne payant qu'une partie de la voiture durant le terme. À l'octroi du prêt, le prêteur s'engage à reprendre la voiture à l'échéance et à en garantir la valeur.

Avec un prêt personnel, les paiements auraient été plus élevés, mais la voiture aurait été entièrement payée à l'échéance. Le plus bas taux pour ce produit est offert par la Banque Nationale (10 %).

Taux variables

La plupart des institutions offrent également le prêt personnel à taux variable, qui fluctue au même rythme que le taux préférentiel.

La loi permet à tout consommateur de renégocier quand bon lui semble son prêt personnel à taux fixe, ce qui permet de profiter de toute baisse des taux.

**FRANCIS
VAILLES**

Prêts auto : plus de deux milliards de dollars par année au Québec

Chaque année, les institutions financières prêtent plus de deux milliards de dollars pour financer l'achat d'automobiles au Québec.

Cette estimation a été réalisée conjointement avec Clément Roberge, gestionnaire, placements et taux d'intérêt, à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec, et Mario Couture, économiste au Mouvement Desjardins.

En 1994, 178 000 autos neuves ont été achetées au

Québec, selon les données de la Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ). Environ 80 % des consommateurs ont recours au financement, estime M. Roberge. Sachant que le prêt moyen pour une voiture neuve est de 12 000 \$, selon M. Roberge, les sommes consacrées en 1994 au financement de voitures neuves s'élève à 1,7 milliard (178 000 X 80 % X 12 000 \$). En ajoutant les voitures d'occasion, le financement d'automobiles dépasse les deux milliards an-

nuellement, estime M. Roberge.

Par ailleurs, les institutions (banques, caisses, sociétés financières, etc.) auraient, au Québec, plus de 5,5 milliards de prêts traditionnels en cours consacrés aux autos (cumul des montants annuels toujours en vigueur), a estimé M. Couture.

À ce montant, il faut toutefois ajouter celui des autos financées par marge de crédit personnelle et carte de crédit, une donnée non disponible. (FV)



La I30 1996 d'Infiniti **INFINITI**

Vous n'aurez jamais vu 38 000 \$ partir aussi rapidement.

Avec un moteur de 3 L et 190 chevaux, ça n'a rien de surprenant. Comme il n'est pas surprenant que, même à grande vitesse, son habitacle spacieux, silencieux et raffiné vous isole totalement des bruits de la route. La I30. La nouvelle création d'Infiniti. Profitez de notre offre de location spéciale de lancement.

Location à partir de **529 \$** par mois*
 • Aucun dépôt de garantie n'est requis
 • Frais de transport et de préparation inclus

*Location de 36 mois avec versement initial de 5 955 \$ ou échange équivalent. Option d'achat après 36 mois : 21 660 \$. 38 000 \$ est le P.D.S.F. de la I30 1996. Taxes et immatriculation en sus. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails sur la location. Votre concessionnaire peut vendre à moindre prix. Pour recevoir une pochette d'information sur la nouvelle I30, composez le 1 800 361-4792.

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal
(514) 731-7977

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est
Laval
(514) 382-8550

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque
Rock Forest
(819) 820-1122

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins
Québec
(418) 528-2525

L'ACTUALITÉ

Grâce à l'achat de Malette, Tembec franchira le cap du milliard de dollars de ventes

Grâce à l'acquisition de Malette (Mtl, MTI, 15,50 \$), Tembec (Mtl, TBC.A, 13,50 \$) rejoint le rang des firmes réalisant plus d'un milliard de dollars de ventes par année.

Malette ajoutera environ 400 M\$ au chiffre d'affaires de Tembec lorsque la transaction, au coût de 360 M\$, sera conclue.

De plus, Tembec estime qu'elle aura remboursé en un an la dette contractée pour acheter Malette.

Un beau mariage

« Cela fait trois ans que je dis à Gaston Malette que je suis intéressé à acheter son entreprise. Il s'est soudainement décidé et je n'ai pas hésité. Tembec et Malette feront un beau mariage », a déclaré aux AFFAIRES

Frank Dottori, président de Tembec.

Le ratio d'endettement de Tembec augmentera. « Le poids de la dette totale passera de 30 à 50 % de la capitalisation totale de l'entreprise », a admis M. Dottori. Toutefois, la compagnie aura vite fait de la rembourser.

« Le marché de la pâte est solide. Il le restera au moins pour un an. La demande est en forte croissance partout dans le monde », a ajouté M. Dottori. Or, Tembec génère 50 M\$ de fonds avant les intérêts par trimestre. Selon le président, Spruce Falls Acquisitions, détenue à 41 % par Tembec, et Malette génèrent respectivement 8-10 M\$ et 15-20 M\$ de fonds auto-générés avant les frais d'intérêt par trimestre. En un an, Tembec aura payé l'acquisition comptant avec son seul

fonds de roulement.

La première étape de l'acquisition a commencé il y a deux semaines, lorsque Spruce Falls a acquis 3,8 M d'actions de Malette.

Quelques jours plus tard, Tembec a offert d'acheter les actions en circulation de Malette au prix unitaire de 16,50 \$.

Les actionnaires de Malette ont le choix de demander d'être payés comptant ou de recevoir 1,13 action de Tembec pour chaque action de Malette. Tembec a cependant fixé à un maximum de 202 M\$ le montant total pouvant être versé au comptant pour l'acquisition et à 7,5 M actions le nombre total d'actions pouvant être émises de son trésor.

Si tous les actionnaires de Malette optent pour le comp-

tant, ils recevront (à cause des plafonds proposés) près de 11 \$ en argent par action de Malette. Le reste du prix offert de 16,50 \$ sera versé sous forme d'actions de Tembec.

Aux 475 000 tonnes de pâte au bisulfite et de pâte thermomécanique que produit Tembec s'ajouteront 175 000 tonnes de pâte kraft de Malette. La capacité de production de bois d'oeuvre de Tembec passera de 450 à près de 640 M de pieds mesure de planche (pmp) par année.

Synergie

« Malette et Tembec exploitent les ressources forestières de la même région, celles du nord de l'Ontario. Nous allons pouvoir rationaliser les coupes de bois et

nos activités de marketing. Tembec offrira désormais une gamme plus vaste de produits forestiers à ses clients », a dit M. Dottori.

Panneaux structuraux

M. Dottori n'est pas surpris de l'actuelle faiblesse du marché du bois d'oeuvre, mais elle soulève des doutes sur la viabilité à long terme d'une troisième activité dont hérite Tembec en achetant Malette : la fabrication de panneaux structuraux OSB.

La faiblesse du marché de la construction et l'ouverture prochaine de plusieurs usines laissent M. Dottori perplexe quant au comportement du prix de ce produit au cours des prochains mois.

En revanche, à moyen terme, le panneau OSB est ap-

pelé à remplacer le contre-plaqué, qui coûte très cher à fabriquer. M. Dottori a indiqué qu'il n'avait pas l'intention de revendre cette division. Ces activités se font dans la même région, à partir des mêmes sites d'approvisionnement. Le bois d'oeuvre, la pâte et le panneau OSB permettent d'optimiser l'utilisation de la ressource.

Malette Québec

Au sujet de Malette Québec (Mtl, MQI, 4,75 \$), filiale québécoise de Malette, M. Dottori est moins catégorique.

« Je ne vois pas trop comment nous pourrions intégrer les activités du Québec à celles du nord de l'Ontario afin de réaliser des économies d'échelle. En plus de fabriquer des panneaux OSB, Malette Québec produit du papier fin de qualité qui, semble-t-il, est devenu très rentable », a dit M. Dottori.

Il n'a pas pris de décision concernant cette filiale. Il reste que l'actif de Malette Québec n'est pas consolidé à celui de Malette. S'il était consolidé à celui de Tembec, il viendrait grossir de près de 100 M\$ la dette de cette dernière.

Dans cette transaction, Tembec avale Malette. Tembec pourrait elle aussi se faire avaler éventuellement puisque personne ne possède la majorité de ses actions. « C'est toujours possible, a admis M. Dottori.

« Les fusions de compagnies forestières qui se traduisent par des économies d'échelle et par une plus grande efficacité de l'exploitation sont plutôt rares. »

CLAUDE CHIASSON

La coqueluche des hôpitaux! (Des avantages techniques à rendre les autres copieurs... malades de jalousie.)

De plus en plus de médecins le recommandent. Le NP 6050 de Canon est en effet le remède par excellence lorsque vous exigez du rendement, mais sans menacer votre santé financière. Ce copieur soigne vos documents grâce à ses fonctions perfectionnées comme une trieuse-agrafeuse de 20 casiers aussi efficace qu'un modèle à 40 casiers, un chargeur d'originaux recto verso automatique pouvant traiter jusqu'à 100 originaux et une capacité de 4 050



NP 6050 Canon

feuilles. L'opération s'effectue sans complications : il suffit d'appuyer sur un bouton. Et tout se fait rapidement (quel merveilleux instrument pour les médecins pressés!) Ce spécialiste de la copie a vraiment sa place dans votre établissement. Pour une consultation sur le NP 6050 de Canon, communiquez avec votre dépositaire de copieurs NP de Canon ou téléphonez au 1 800 387-1241, poste 25.

5^e Congrès
REGROUPEMENT DES
JEUNES GENS D'AFFAIRES
DU QUÉBEC

Le 29 avril dernier avait lieu le 5^e Congrès du Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec à Victoriaville. Plus de 280 jeunes gens d'affaires provenant des quatre coins de la province avaient répondu à l'invitation des JEUNES ENTREPRENEURS DES BOIS-FRANCS.

CONCOURS MÉRITE PRESTIGE • BANQUE NATIONALE 1995 Félicitations à la Jeune chambre de commerce du Québec métro

LAURÉATE DU CONCOURS 1995 !



De gauche à droite: Marie-Josée Arsenault, prés. du 5^e Congrès - Raymond Kéroack, v.p. Banque Nationale • Région Drummond / Bois-Francis - Hélène Drolet, v.-p. affaires publiques et Gontran Lévesque, d.g., tous les deux de la Jeune chambre de commerce du Québec métro et André Dessureault, prés. du Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec.

POUR SON SUPPORT À LA PROMOTION DU 5^e CONGRÈS
POUR SA REPRÉSENTATIVITÉ LORS DE L'ÉVÉNEMENT
ET SURTOUT ...

POUR SON MÉMOIRE RÉALISÉ SUR L'ASSAINISSEMENT DES FINANCES PUBLIQUES
INTITULÉ « À L'HEURE DES CHOIX : AGIR AUJOURD'HUI POUR DEMAIN »
PROPOSANT, ENTRE AUTRES, LES PISTES DE SOLUTION SUIVANTES :

- Revenir à la mission première de l'État : l'éducation, la santé et la sécurité sociale.
- Mettre en place des méthodes de gestion des fonds publics inspirées des principes tels que le budget à base zéro et la gestion des coûts par activité.
- Réviser les conventions collectives des secteurs public et parapublic pour favoriser l'intégration des jeunes et ainsi assurer la relève.
- Réexaminer les politiques fiscales assurant un système de taxation équitable.
- Maintenir l'aide aux PME afin de favoriser la création d'emplois.

PARTENAIRE PRINCIPAL
BANQUE NATIONALE

COMMANDITAIRES MAJEURS

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie

CAISSE
DE DÉPÔT
ET PLACEMENT
DU QUÉBEC

Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Hydro
Québec

MERCI AUX COMMANDITAIRES AINSI
QU'AUX PARTICIPANTS QUI ONT PERMIS
LA RÉUSSITE DE CET ÉVÉNEMENT.

Développement régional : Québec tarde à répondre aux propositions d'Ottawa

Le gouvernement du Québec tarde à s'engager dans une négociation avec le gouvernement du Canada sur l'harmonisation des politiques en matière de développement régional.

« Je ne sais pas ce qui retarde », a déclaré aux AFFAIRES Paul Martin, ministre des Finances du Canada et ministre responsable du Bureau fédéral de développement régional-Québec (BFDR-Q). « Je suis prêt à m'asseoir demain pour négocier une nouvelle entente avec Québec ».

L'entente de développement économique et régional Canada-Québec (EDÉR) a expiré le 14 décembre 1994. L'entente auxiliaire sur le développement économique des régions du Québec (EADÉRQ), qui en découle, a expiré le 31 mars 1995. D'autres ententes auxiliaires spécifiques à certains secteurs, tels le tourisme, l'industrie, la forêt, les mines et l'agroalimentaire, ont des échéances en 1996 et 1997.

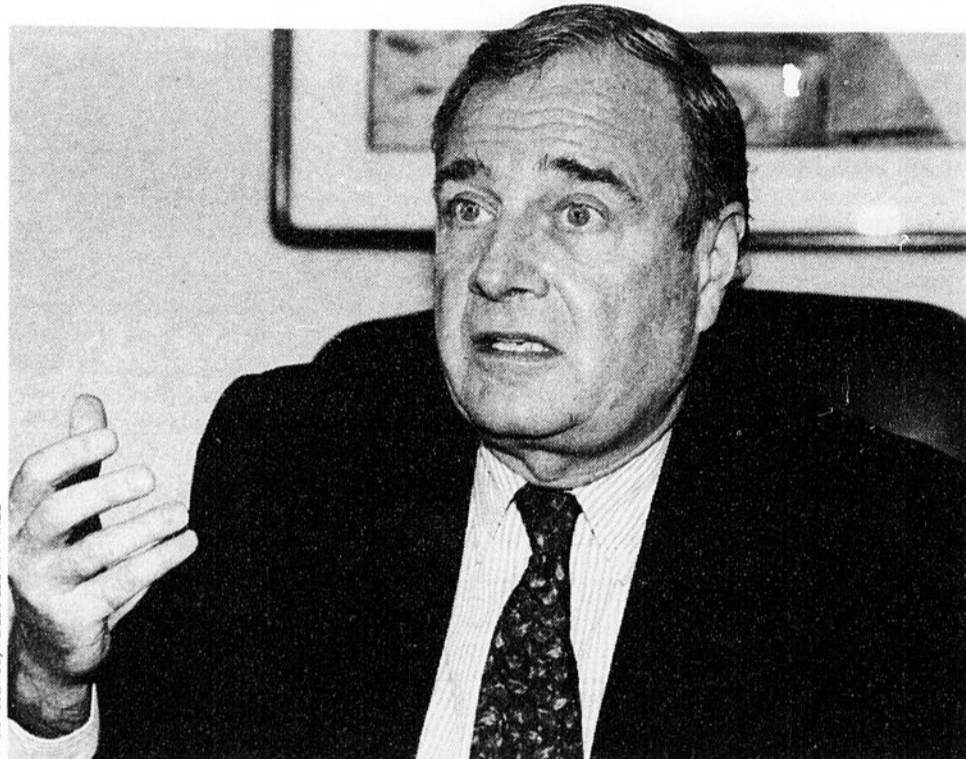
Paul Martin et son interlocuteur québécois, Guy Chevrette, ministre responsable du Développement régional ont eu un entretien en décembre. Les lettres du premier au second sont demeurées sans réponse.

« Pour moi, c'est un dossier qui devrait être actif, dit Paul Martin. Nous sommes prêts ».

Changement de cap

Les nouvelles orientations du gouvernement canadien en matière de développement régional au Québec ne sont peut-être pas étrangères au peu d'empressement du gouvernement québécois.

En effet, le nouvel énoncé de mission du BFDR-Q le concentre de plus en plus dans une programmation d'activités et de services des-



Paul Martin, ministre responsable du Bureau fédéral de développement régional au Québec. « Nous répondons aux désirs des PME. Le garrochage d'argent, c'est fini! ».

tinée aux petites et aux moyennes entreprises et lui fait délaissier l'approche plus traditionnelle de la subvention.

Depuis le 1^{er} avril, les 40 programmes sous la responsabilité du BFDR-Q n'en font plus qu'un seul intitulé IDEE-PME, pour Innovation recherche et développement, Développement des marchés, Exportation et Entrepreneurship.

Le rôle du BFDR-Q consiste à coordonner les interventions fédérales en développement économique, à faciliter l'accès des PME aux services fédéraux, notamment des services capables d'ouvrir des marchés à l'étranger, et de soutenir les efforts de développement de produits et de leur commercialisation.

En outre, le BFDR-Q conclura une entente avec la Banque fédérale de développement (BFD) pour créer un fonds spécial afin d'ap-

puyer les initiatives des entreprises dans des domaines peu couverts par le marché.

Le projet de loi C-91, à l'étude à la Chambre des communes, modifie le rôle de la BFD dans le développement régional. Le gouvernement du Québec l'entrevient comme un empiètement dans son action et un signe de la mauvaise volonté d'Ottawa.

Le budget annuel du BFDR-Q sera, cette année (1995-96), de 471,4 M\$, (dont 263,4 M\$ pour le programme des infrastructures et 117,4 M\$ pour la liquidation des engagements pris sous l'ancienne programmation); il passera, en 1996-97, à 271,2 M\$ (79 M\$ pour la dernière tranche du programme des infrastructures et 45,4 M\$ pour les anciens engagements); en 1997-98, le budget s'élèvera alors à 142,9 M\$.

Le programme IDEE-PME proprement dit a une dota-

tion de 19,5 M\$ cette année; elle sera de 34,9 M\$ en 1996-97 et de 27,7 M\$ en 1997-98.

Rappelons que, pour la seule EADRQ, le gouvernement canadien a investi en cinq ans près de 900 M\$ dans divers programmes de développement des régions dites centrales et des régions dites ressources.

Harmonisation

« Les deux gouvernements n'ont plus les mêmes moyens financiers. Le monde a changé, la situation a changé », a expliqué Paul Martin.

« Il faut harmoniser. Il faut éliminer les chevauchements. Il faut que chacun trouve son créneau. »

Paul Martin a cité en exemple Info-entrepreneurs, un service de guichet unique créé l'an dernier par les gouvernements du Canada et du Québec et administré par la

Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Il souhaiterait répéter cette formule dans d'autres centres urbains comme Québec et Sherbrooke.

ALAIN DUHAMEL

Un logiciel performant. Un soutien constant

DR TAX

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS
1-800-663-7829

Qui est BoB ?

Évaluez votre personnel



- ✓ Unique
- ✓ Simple
- ✓ Efficace
- ✓ Rentable
- ✓ Peu coûteux

Pour gestionnaire seulement

Un gestionnaire efficace qui administre et analyse les événements entourant vos employés.

Un calendrier annuel qui vous permet de visualiser d'un coup d'oeil, les absences, vacances, évaluations, griefs, formations, etc. de l'année entière.

Nos clients ? Bell Québec, Bell Mobilité, Caisses Populaires, STCUM, McDonald, Hôtel Le Méridien, Parc Canada, Transport Canada, Municipalités, Commission Scolaire, Agence de Voyage, Super Marché IGA, etc..

Logiciel pour Windows
Pour commander: RTI inc
Mtl: (514) 442-9060
Ext.: 1-800-448-9060

Prix de lancement:
249\$
seulement

Sauvez temps et argent !

« Tout simplement excellent, une présentation stimulante qui nous remet en focus avec les vraies valeurs. »

Claude Bourgon, V.P.
Exploitation
Marion Merrel Dow

Une réunion sans un apport de motivation c'est un peu comme un arc-en-ciel en noir et blanc.

LE MEILLEUR « PEP TALK » EN VILLE

Simon Blouin
conférencier

Aborde avec humour et profondeur les nouveaux paradigmes de la motivation.

La valeur ajoutée ou la passion du client
La mission du vendeur, des attitudes gagnantes
La négociation, une culture et une structure
La mobilisation de l'équipe par la motivation
La gestion des priorités, productivité organisée

Tél.: (514) 630-5672 - Fax: (514) 630-0952

Attention: fournisseurs canadiens



NOTRE SUCCÈS N'EST UN SECRET POUR PERSONNE.

Canadian Tire appuie les entreprises canadiennes. Mais en plus, nous voulons contribuer à stimuler notre économie. En fait, il s'agit d'une question de gros bon sens. Nous le savons car nous oeuvrons dans le monde des affaires au Canada depuis plus de 70 ans.

Nos besoins sont simples. Nous vendons des articles de qualité, à bon prix, pour les loisirs, la maison et l'auto. Si vous êtes un fournisseur canadien et que vous pouvez livrer vos articles à temps et en respectant le budget établi, nous voulons vous parler.

Téléphonez-nous. Nous aimerions vous faire connaître davantage notre entreprise et vous expliquer notre politique d'achat. Après ce premier appel, nous vous ferons parvenir des renseignements plus complets sur notre entreprise ou vous inviterons à faire la connaissance d'un de nos acheteurs.

Si cette situation où les deux partis sont gagnants vous plaît et si vous croyez avoir ce qu'il faut pour devenir un de nos fournisseurs, téléphonez-nous au 1-514-332-7181 (service en français) ou au 1-416-480-8000 (service en anglais).

Nous y gagnons tous à faire des affaires avec les gens de chez nous.

ÉDITORIAL

Jusqu'ou peut-on hausser le salaire minimum ?

Une des principales demandes de la récente marche des femmes pour sensibiliser la population à la pauvreté était la hausse du salaire minimum à 6,85 \$ l'heure cette année et à 8,15 \$ dans deux ans.

Récupérant rapidement cette marche, le gouvernement Parizeau a annoncé qu'il portera le salaire minimum à 6,45 \$ le 1^{er} octobre, au lieu de 6 \$ actuellement, une hausse de 7,5 %.

Les travailleurs à pourboire bénéficieront d'une hausse de 8,5 % de leur salaire minimum, qui passera à 5,73 \$.

Quant aux domestiques, elles verront passer leur salaire minimum de 233 \$ à 250 \$ par semaine, une hausse de 7,3 %. Pourtant, la hausse moyenne des prix n'a été que de 0,6 % depuis 12 mois.

Le salaire minimum passera ainsi de 44 % à 47,4 % du salaire industriel moyen québécois, qui est de 13,60 \$; en Ontario, le salaire minimum est de 6,85 \$ l'heure, représentant 46,6 % du salaire industriel moyen de 14,71 \$.

En Colombie-Britannique, le salaire minimum doit monter à 7 \$ l'heure le 1^{er} octobre, niveau où il représentera 44 % du salaire industriel moyen. Au Nouveau-Brunswick, il est de 5 \$. Aux États-Unis, il est généralement inférieur à celui du Québec.

C'est l'évidence même que notre économie sera moins compétitive lorsque la hausse entrera en vigueur, sans compter que nous sommes moins riches que l'Ontario et la Colombie-Britannique.

En outre, notre taux de chômage était de 11,4 % en avril, contre 8,7 % dans ces deux provinces et 5,8 % aux États-Unis.

Selon la théorie économique, cette hausse aura pour effet de faire perdre des emplois et d'empêcher la création d'autres emplois.

Elle fera également monter la structure salariale et les coûts des entreprises. Il y a donc un prix à payer pour l'économie.

Certes, les personnes travaillant au salaire minimum peuvent se réjouir, car la hausse décrétée n'aurait pas été aussi généreuse sans le projet de référendum du gouvernement.



JEAN-PAUL GAGNÉ

Qu'on ne se méprenne pas sur cette supposée générosité du Parti québécois; le gouvernement péquiste a gelé le salaire minimum pendant cinq ans après l'élection de 1981.

Outre le bien-être des petits salariés, ce qui n'est pas rien, il faut espérer que la hausse du salaire minimum rende le travail plus attrayant pour un certain nombre d'assistés sociaux, qui sont rendus à

800 000, répartis dans 470 000 ménages. Manifestement, ce programme est très mal géré.

Quelques jours avant d'annoncer sa hausse, Québec a reçu un solide appui des économistes Pierre Fortin et Pierre-Yves Crémieux de l'Université du Québec à Montréal. Selon un article qu'ils ont signé dans *La Presse*, l'économie québécoise peut supporter la hausse du salaire minimum accordée par Québec.

Pierre Fortin, qui a publié au début des années 1980, des études montrant que chaque 1 % de hausse du taux du salaire minimum faisait perdre 1 400 emplois (selon cette équation, la prochaine hausse de 7,5 % en ferait perdre 10 500), estime que l'effet de la présente hausse sur l'emploi « serait négligeable ou peut-être même favorable ».

MM. Fortin et Crémieux expliquent ce changement d'impact par le fait que le salaire minimum représentait 55 % du salaire industriel moyen au milieu des années 1970, comparativement à 40 % aujourd'hui (44 % selon Québec).

Les deux économistes s'appuient notamment sur une étude étonnante des professeurs David Card et Alan Krueger, de l'université Princeton, à l'effet qu'une hausse de 0,80 \$ l'heure du salaire minimum en 1992 dans l'État du New Jersey n'a pas freiné l'emploi dans quatre chaînes de restauration minute, alors qu'il a baissé en Pennsylvanie où le salaire minimum est resté stable. Cette étude est toutefois contestée pour sa méthodologie, ce qui soulève des doutes sur sa conclusion. D'ici à ce que le brouillard se dissipe sur cette question, Québec doit faire preuve de réserve face à une nouvelle demande de hausse du salaire minimum.

LE TRAVAIL AU NOIR!



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné

Chef de pupitre: Michel Clermont Adjoint au chef de pupitre: Jean-Luc Renaud

Directeur cahiers spéciaux: Normand Saint-Hilaire Adjoint: Gilles Gagnon

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

Journalistes: Dominique Beauchamp, Claude Chiasson, Pierre Desmarteau, Alain Duhamel, Stéphane Labrèche, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières

Collaborateurs: Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Dominique Froment, Michel De Smet, Raymond Prince, Bernard Veyron, Jean-Pierre Langlois, Yves St-Maurice, Dominique Vachon

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

Publicité: Directrice associée: Joanne Proulx

Adjointe, développement des ventes: Claire Breton Adjoint administratif: Normand Bergeron

Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 984-7176

Maritimes: 1-800-361-5479 - États-Unis: 1-800-461-3773 - Paris: (1) 45-00-66-08

Tirage: Directeur François Blondin

Abonnement: (514) 392-2010

Les Affaires publié 46 fois l'an. 1 an: 41,02 \$ 2 ans: 62,90 \$

Les Affaires Trimestriel publié 4 fois l'an 1 an 6,84 \$ 2 ans 13,67 \$

Au numéro: 2,22 \$ - Les taxes applicables sont incluses dans ces prix.

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental Inc.

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9

Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586

Président: Alain Guilbert

Directeur administratif: Ginette Roy

Directrice générale, division des Publications économiques: Suzanne Paquet

Directeur des ventes et du marketing: Yvon Tremblay

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée

Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

Imprimé par l'imprimerie Transmag inc., une division de l'imprimerie Trans-Continentale inc.

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

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

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

NOUS SOMMES LE PLUS GRAND TRANSPORTEUR AÉRIEN CANADIEN VERS HONG KONG.

(VOILÀ, NOUS VENONS DE VOUS ÉVITER BIEN DES APPELS INUTILES)

Nous vous offrons 11 vols par semaine vers Hong Kong. Pour être plus précis, nous volons vers plus de destinations en Asie à partir du Canada que toute autre ligne aérienne. Appelez votre agent de voyages ou les Lignes aériennes Canadien pour obtenir tous les détails. Votre liste d'appels vient d'être réduite à sa plus simple expression.



Canadien

LA VOLONTÉ D'ALLER ENCORE PLUS LOIN

Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International Itée.

L'ACTUALITÉ

Les ordres professionnels refusent de devenir des percepteurs de taxe pour le gouvernement

Les ordres professionnels refusent de devenir des percepteurs de taxe pour le gouvernement du Québec comme le prévoit le projet de loi 89, *Loi modifiant le Code des professions*. Ce projet vise à obliger les ordres professionnels à lever une cotisation auprès de leurs membres pour financer le budget de l'Office des professions, qui est d'environ 3,15 M\$. Les ordres professionnels du Québec comptent 257 000 membres. Le projet de loi a des

dents : « L'ordre doit radier le membre qui ne paie pas cette contribution dans le délai prescrit », lit-on à l'article 9. Paul Bégin, ministre responsable de l'Office des professions et parrain du projet de loi, veut faire adopter son projet de loi en juin. Ce projet propose de faire payer par les ordres le budget de l'organisme qui les encadre et la rémunération des présidents des comités de discipline des ordres eux-mêmes. « C'est une atteinte

au principe de neutralité de l'Office et des présidents de comité de discipline face aux ordres », affirme Odile Gagnon-Hénault, présidente de l'Ordre des architectes, qui qualifie d'« aberrant » le projet de loi. Le Conseil interprofessionnel du Québec, qui réunit les ordres professionnels du Québec, a « des réserves sur le principe du projet de loi », a déclaré aux AFFAIRES Claude Beaugard, directeur général du Conseil. Pour maintenir une certaine distance entre l'Office des professions et les ordres, le Conseil a proposé au ministre de faire percevoir par le ministère du Revenu auprès des membres des ordres la

taxe spéciale qui servira à financer l'Office et les présidents des comités de discipline. Bernard Lamarre, président de l'Ordre des ingénieurs, affirme qu'il est insensé que les ordres professionnels deviennent des percepteurs de taxe pour le gouvernement. « Si le gouvernement tient à faire financer l'Office par les ordres, qu'il le fasse en ajoutant une ligne sur la déclaration d'impôt. » François Renaud, directeur général de l'Ordre des comptables en management accrédités (CMA), partage l'avis de M. Lamarre et souligne qu'on ne peut pas demander aux ordres regroupant des professionnels ayant un titre réservé de percevoir la contribution de-

mandée par le gouvernement. « Ça serait un prétexte pour des membres de quitter un ordre pour adhérer à un autre. » Errol Fréchette, ex-directeur administratif du Conseil interprofessionnel, affirme que « le principe même du projet est inacceptable. Québec veut faire payer les membres des ordres pour le coût de l'Office, mais c'est lui qui va décider du budget. » Le budget de l'Office serait désormais décrété par le gouvernement et ne serait plus voté par l'Assemblée nationale. Selon M. Fréchette, la contribution demandée par Québec coûtera 800 000 \$ à l'ensemble des infirmières, 500 000 \$ aux ingénieurs et

FORGESTIK inc.
FORMATION INFORMATIQUE
DÉVELOPPEMENT WINDOWS
Microsoft
SOLUTION PROVIDER
Spécialistes en
Ms Access et Visual Basic
Montréal : 514.844.2729
Québec : 418.622.8600
Extérieur : 1.800.714.2729

200 000 \$ aux infirmières auxiliaires. « Si des infirmières démissionnent de leur ordre à cause de cela, où en sera la protection du public ? », se demande-t-il. En 1992, l'ex-ministre Raymond Savoie avait présenté le projet de loi 67 pour faire payer le coût de l'Office par les ordres. « Son projet était plus clair, mais il n'a jamais été adopté », a dit M. Fréchette. (JPG)
JEAN-PAUL GAGNÉ

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le ministère de l'Éducation gagnerait à passer d'une philosophie de contrôle, axée sur le respect de normes rigides et uniformes, à une vision plus dynamique fondée sur l'évaluation des résultats. Il faut que le gouvernement détermine les grands objectifs, laisse aux établissements la possibilité de définir les moyens à prendre pour y parvenir et donne aux écoles et aux professeurs une plus grande marge de manoeuvre. »

Mémoire du Collège Edouard Montpetit aux États généraux sur l'éducation

BARREAU DE MONTRÉAL



Me Robert Mongeon a été élu par acclamation bâtonnier du Barreau de Montréal pour l'année 1995-96 lors de l'assemblée générale annuelle des membres tenue le 2 mai 1995. Me Mongeon a fréquenté le Collège St-Viateur d'Outremont et y a obtenu son baccalauréat ès arts en 1965. Il a complété sa licence en droit à l'Université de Montréal en 1969 et a été admis au Barreau en 1970. De 1970 à 1971, il a complété ses études de droit au London School of Economics and Political Science de l'Université de Londres, Angleterre. À son retour d'Angleterre en 1971, il s'est joint au cabinet Phillips & Vineberg, maintenant connu sous le nom Goodman Phillips & Vineberg. Me Mongeon a accédé à la société du cabinet en 1980. Le nouveau bâtonnier est membre de l'Association du Barreau canadien et membre gouverneur de la Fondation du Barreau du Québec. Le bâtonnier Mongeon est spécialiste en litige civil et commercial et il a prononcé de nombreuses conférences dans ce domaine. Le bâtonnier Mongeon a participé aux activités du Barreau de Montréal et du Barreau du Québec depuis plusieurs années. Membre du Comité des infractions du Barreau de Montréal de 1985 à 1992 et du Comité de liaison avec la Cour supérieure de 1992 à 1994, il a siégé au Comité de discipline du Barreau du Québec de 1988 à 1993. Il est, depuis sa nomination au Comité administratif du Barreau du Québec en 1994, président du Comité sur les équivalences et observateur au Comité sur l'avenir de la profession d'avocat. Il a été élu premier conseiller du Barreau de Montréal en mai 1994, poste qu'il occupait lors de son accession à la fonction de bâtonnier. Outre le bâtonnier Robert Mongeon, le Conseil du Barreau de Montréal se compose cette année de Me Richard J. McConomy, premier conseiller, Me Barry Landy, trésorier, Me Catherine Conides, secrétaire, et des conseillers Mes Roger Coulombe, Michael D. Worsoff, Michel A. Pinsonnault, Dominique Wilhelmy, Pierre-Yves Boisvert, Pierre Chesnay, Eliana Marengo, Andrée Noël et Claude Marseille, ce dernier représentant l'Association du Jeune Barreau de Montréal.

Le Soleil fait la manchette.

(Et c'est un peu grâce à nous.)



Quand le grand quotidien de la Capitale a décidé de tourner une nouvelle page, c'est à Saine Marketing qu'on a fait appel. Nos experts ont d'abord mené une enquête approfondie auprès des lecteurs, des annonceurs et des journalistes. Puis ils ont aidé Le Soleil à se réinventer avec un format plus petit, une architecture facile à consulter, une présentation jazzée, un contenu renouvelé ainsi qu'une politique publicitaire plus concurrentielle.

Saine Marketing réinvente l'entreprise

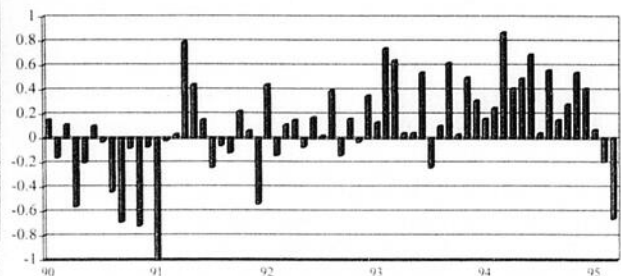


1600, boul. René-Lévesque Ouest, 16^e étage, Montréal H5H 1P9 téléphone: (514) 951-8256

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE - CANADA



Variations mensuelles du P.I.B réel en %



Le produit intérieur brut (PIB) a reculé de 0,7 % en mars par rapport au mois précédent. C'est la chute de l'activité économique la plus sévère au Canada depuis la fin de la récession. Les dépenses de consommation, qu'on croyait en mesure de compenser le ralentissement des exportations, sont demeurées totalement à plat au premier trimestre.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Ventes au détail	avril	-0,4	0,8	6,8
Nouv. commandes	mars	-0,1	-0,3	10,9
Commandes en carnet	mars	0,4	0,5	0,2
Mises en chantier (000)	avril	1,236	1,231	1,412
Production industrielle	avril	-0,4	-0,3	6,3
Balance commerciale (MS)	mars	-12 595	-13 384	-160,4
Prix à la consommation	avril	0,4	0,2	2,8
Prix à la production	avril	0,5	0,0	1,2
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)	avril	5,8	5,5	5,7
Revenu personnel	fév.	-1,1	1,4	3,1
Indicateur avancé US	mars	-0,5	-0,2	2,8

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	fév.	-0,2	0,3	6,2
Indicateur avancé (Stat. Canada)	avril	0,2	0,4	7,4

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	mars	-0,7	-0,3	6,2
Ventes de voitures (000)	mars	-1,9	-1,2	11,6
2. Livraisons manufacturières	mars	-0,6	-2,0	16,8
Nouvelles commandes	mars	-0,9	-1,8	17,2
dont : biens durables	mars	3,7	-1,4	21,9
3. Inventaires manuf. (MS)	mars	1,8	1,9	9,0
Ratio stocks/expéditions	mars	1,31	1,28	1,28
4. Mises en chantier (000)	mars	108	133	147
- Québec	mars	15,6	21,5	25,6

PRODUCTION

Produit intérieur réel	fév.	-0,1	0,1	4,5
Production industrielle	fév.	-0,5	0,7	7,3
dont : manufacturière	fév.	-0,3	0,7	8,2
Construction	fév.	0,8	0,3	7,4
Services	fév.	-0,1	-0,1	3,3

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	mars	-4,6	-3,3	26,6
Importations de marchandises	mars	-2,9	-3,9	21,1
Balance commerciale (MS)	mars	1 982,7	2 419,8	21 451,1

INFLATION

Prix à la consommation ⁴	avril	0,3	0,2	0,6
Prix industriels ⁴	avril	-0,2	0,6	7,7

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)				
- Canada	avril	9,4	9,7	9,9
- Québec	avril	11,4	12,0	12,0
Rémunération hebdomadaire	fév.	-0,1	0,1	1,9

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1994
PIB CANADA †	IV-94	5,9	5,6	4,5
Investissements †	IV-94	10,3	10,0	7,1
Revenu personnel disponible †	IV-94	1,7	-1,6	1,3
Profits des entreprises ‡	IV-94	48,0	41,6	41,4
% d'utilisation des capacités industri.	IV-94	84,8	83,9	82,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	I-95	2,8	5,1	4,1

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent

² Variation entre le mois précédent et le mois antérieur

³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente

⁴ Non dessaisonnalisé

† dollars constants ‡ dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Les États-Unis et le Royaume-Uni ralentissent, le Canada stoppe

La croissance économique des États-Unis a nettement ralenti au début de cette année. Pour le premier trimestre de 1995, les données économiques ont fait état d'une croissance de 2,7 % du produit intérieur brut (PIB) réel, soit la plus faible croissance depuis plus d'un an.

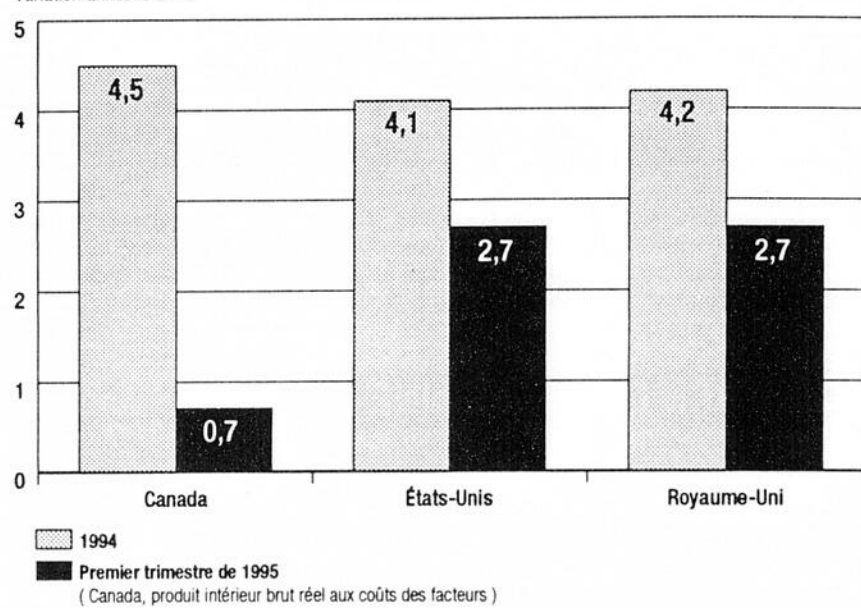
L'an dernier, les États-Unis avaient enregistré une croissance de 4,1 %. Par contre, même si l'activité économique sera plus modeste cette année, les éléments sur lesquels cette croissance reposera sont, en quelque sorte, prometteurs à long terme.

La Réserve fédérale semble avoir réussi un tour de force que doit jalouser l'ensemble des banques centrales, surtout la Banque du Canada. La tiédeur des dépenses de consommation depuis le début de l'année est en bonne partie responsable du ralentissement économique des États-Unis. Par contre, ce rythme aussi effréné de consommation n'aurait pu, de toute façon, être soutenu sans interruption.

De plus, l'épargne des ménages américains, largement déficient par le passé, remonte. Les revenus augmentent rapidement et l'investissement des entreprises ne cessent de s'accroître. En outre, la robustesse presque sans précédent des gains de productivité repousse beau-

ÉVOLUTION DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB) AU COÛT DES FACTEURS - CANADA

Variation annuelle en %



Sources : Statistique Canada, WEFA

Graphique : Banque Nationale

coup plus loin la frontière au-delà de laquelle la croissance économique devient rapidement inflationniste.

A cela, il faut ajouter que la forte dépréciation du dollar américain a un impact très limité sur l'inflation aux États-Unis. En effet, parmi les pays les plus industrialisés, les États-Unis sont les moins dépendants des importations. En pourcentage de la taille de leur économie,

les importations totales des États-Unis représentent seulement 11 % du PIB. Ce ratio est supérieur à 30 % dans le cas du Royaume-Uni et du Canada.

C'est la raison pour laquelle l'accélération des prix est contenue aux États-Unis. En effet, au cours des trois derniers mois, la croissance annualisée des prix a été largement inférieure à celle du Canada et du Royaume-Uni, dont les cycles économiques sont calqués sur celui des États-Unis.

Pour les trois derniers mois, l'inflation a progressé de 3,3 % aux États-Unis, de 4,1 % au Canada et de 5,7 % au Royaume-Uni.

Ainsi, le ralentissement actuel de l'économie américaine, qui a provoqué une importante détente des taux d'intérêt à long terme, n'a rien pour donner la frousse puisqu'il est porteur d'une croissance durable.

Le Canada s'enlise

La situation au Canada est fort différente. L'économie canadienne ne montre pas de signes de ralentissement, mais plutôt ceux d'un arrêt brutal de son activité.

Les consommateurs, encore frileux l'an dernier, étaient supposés compenser l'affaiblissement prévu des exportations en 1995.

Les ventes au détail n'ont cessé de chuter depuis le début de l'année ! C'est la première fois depuis la fin de la récession que les ventes au détail reculent durant trois mois consécutifs.

Il faut dire que l'emploi a peu progressé depuis janvier dernier, alors que sa forte croissance en 1994 a été in-

capable de redonner confiance aux consommateurs. Ainsi, aussi soudainement l'économie canadienne s'était-elle remise de sa dernière récession après avoir piétiné pendant de longs trimestres, aussi brutalement s'est-elle arrêtée depuis quelques mois. Autant il faut écarter un scénario de prompt récession aux États-Unis, autant cette question se pose avec sérieux pour le Canada.

De leur côté, le Japon boude et l'Europe se fait hésitante. Le Japon stagne depuis bientôt trois ans et sa relance se fait difficilement. Le pays est heurté par l'appréciation de sa devise. Ses mutations sont profondes. Le taux de chômage monte de façon inexorable.

La France et l'Allemagne sont sorties avec plus d'aisance de la récession que l'Amérique du Nord, mais des ratés ont déjà fait leur apparition. En fait, seuls les États-Unis semblent avoir réussi à mettre en place les atouts nécessaires pour connaître une phase d'expansion plus longue que celles précédemment enregistrées. Certes, le Canada en tirera des bénéfices. Cependant, à force de croître par procuration, on s'épuise.

DOMINIQUE VACHON



Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.



Laurier Boivin

Monsieur Jacques Deschênes, président et chef de la direction de Groupe Deschênes & Fils Inc. est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Laurier Boivin au poste de vice-président exécutif et directeur général. Monsieur Boivin assumera la responsabilité des activités des filiales et divisions et son bureau sera situé au siège social à Montréal.

Monsieur Boivin est ingénieur diplômé de l'École Polytechnique et possède une vaste expérience en marketing, administration et développement des affaires. Il a oeuvré avec succès dans diverses entreprises du Québec et de l'Ontario faisant affaires au travers de l'Amérique du Nord, dont VicWest Steel (anciennement Westell-Rosco) et plus récemment MAAX Inc.

Groupe Deschênes & Fils Inc. est un grossiste en plomberie, chauffage, électricité, fournitures industrielles, aqueduc, air conditionné et équipement de protection d'incendie. Fondée en 1940, l'entreprise est devenue le plus important grossiste en plomberie de propriété canadienne avec un volume d'affaires de plus de 160 millions. Récemment, elle a été nommée une des cinquante sociétés privées les mieux gérées au Canada par Arthur Andersen & Co. et The Financial Post. Elle opère au Québec et en Ontario sous les noms de Boone Plumbing & Heating Supply Inc., Deschênes & Fils Ltée, Desco Plumbing and Heating Supply Inc., Doraco Inc., Industries C.F.H. Ltée et L.N. & J.E. Noiseux Limitée.



GRUPE DESCHÊNES

ENTREPRISE

HOME HARDWARE AFFILE LE GROUPE L'ESPÉRANCE

La société ontarienne amorce une percée au Québec en recrutant le Groupe L'Espérance, de Blainville, en banlieue de Montréal p. 15

CONSTRUCTION : TENTATIVE DE NÉGOCIATION RAISONNÉE

Les parties ont identifié le cancer qui les ronge : le travail au noir et au gris. Reste à s'entendre sur le remède p. 29

InterNet
Training Group Inc.
Certification Novell depuis 1989

Formation autonome
à partir de
3 499 \$

Novell
Authorized
Education
Center

1868, Sources, bureau 320, Pointe-Claire 514-695-7880

LES AFFAIRES

Clic entend poursuivre sa croissance au Québec

Dès son arrivée au Québec, en 1979, Assaad Abdelnour savait ce qu'il voulait faire : importer et distribuer des produits alimentaires. Seize ans plus tard, il est président de Clic, une entreprise qui affichait des ventes de 12,5 M\$ en 1994.

La route n'a pas toujours été facile pour cet entrepreneur d'origine libanaise. Au fil des ans, une chose l'a motivé à poursuivre : le respect envers ses fournisseurs et envers ses clients...et le respect envers lui-même.

Assaad Abdelnour est venu rejoindre son frère au Québec en 1978, lorsque la guerre civile a repris de plus belle au Liban. Après avoir testé le marché immobilier, il acheta un supermarché Richelieu en 1980, à Laval.

Quatre ans plus tard, il ferma son magasin et lança la Canadian Lebanese Investment Corp. (Clic), l'entreprise d'importation et de distribution de produits alimentaires dont il rêvait.

Au début, les clients de Clic étaient surtout composés de marchés ethniques indépendants, mais, avec le temps, l'entreprise a réussi à diversifier ses points de vente. « Nous avons canadianisé le marché ethnique, en quelque sorte », a dit M. Abdelnour.

En 1986, Clic a fait son entrée dans une première chaîne : Super Carnaval. Par la suite, l'entreprise commença à distribuer ses produits au Club Price, puis aux Esposito, Bonanza, Steinberg, IGA, Provigo et, finalement, aux Métro.

Si bien qu'aujourd'hui, 20 % du chiffre d'affaires de Clic provient des supermarchés, 20 % des marchés ethniques indépendants, 15 % des usages industriels, 10 % des exportations et 35 % de distributeurs de services alimentaires.

Selon Assaad Abdelnour, Clic compte aujourd'hui près de 4 200 clients au Canada. « C'est une diversification qui nous donne un certain pouvoir. Aucun client ne représente plus de 10 % de notre chiffre d'affaires et aucun ne représente plus de 10 % des comptes à recevoir. »

De plus, l'entreprise est assez bien intégrée verticalement : elle effectue l'importation, l'emballage et la



« Clic est le plus important importateur de couscous au Canada : nous contrôlons 75 % de ce marché », a déclaré Assaad Abdelnour.

mise en conserve de même que la distribution.

En effet, Assaad Abdelnour possède des actions dans la conserverie Ramico Foods, située dans Montréal-Nord. « Nous mettons nos propres produits en conserve, mais aussi ceux de nos concurrents » Il affirme que 80 % de la production de la conserverie est effectuée pour le compte de Clic.

Débuts difficiles

Les débuts n'ont cependant pas été faciles pour Clic. « Nos concurrents avaient déjà leur réseau de contacts. Ils avaient leurs clients et leurs marques de commerce, alors que nous partions de zéro », a indiqué M. Abdelnour.

Pour remédier au problème, Clic a fait l'acquisition de certains concurrents, dont les Produits alimentaires M.B. et les Aliments Prestige. L'entreprise ne cessa de grandir, à un point tel que Clic fut obligée de déménager dans de plus grands locaux, en 1988.

De plus, Clic ouvrit deux succursales durant cette période : à Ottawa (1987) et à Toronto (1989).

La croissance de Clic est remarquable. « Au 31 janvier 1985, nous avions des ventes de 200 000 \$. Cinq ans plus tard, elles étaient de 11 M\$ », a lancé M. Abdelnour.

Le plus impressionnant est que Clic n'a presque pas eu besoin de financement extérieur, la base financière de M. Abdelnour étant solide.

Tout se passa bien jusqu'au 11 mai 1990, lorsque la Banque Lloyd's du Canada rappela les prêts de l'entreprise.

« Nous avions une marge de crédit de 500 000 \$ et 50 000 \$ de prêts à terme. La Banque nous a donné cinq jours pour tout rembourser. »

Comment expliquer cette décision ? Le problème est que la succursale de Toronto (Clic Toronto Foods) avait cumulé des pertes de 200 000 \$ en 1990 et ce, en dépit de ventes de 2 M\$. En effet, Clic y avait réduit ses marges de profit au maximum en raison d'un marché plus concurrentiel qu'à Montréal.

Il semble que la Banque s'inquiétait de la capacité du bureau de Montréal d'encasser cette perte, surtout après la vague d'acquisitions des années précédentes.

Gourmand ?

Assaad Abdelnour se défend d'avoir été trop gourmand. D'ailleurs, il a rappelé que Clic était en pleine restructuration lorsque la Lloyd's a rappelé ses prêts.

Peu importe, Clic a dû rembourser dans les cinq jours. « À ce moment, on ne comprenait pas pourquoi : nos stocks valaient 2,6 M\$, les comptes à recevoir représentaient 1,4 M\$ et nos équipements n'avaient aucun financement. Où était le problème ? »

Aujourd'hui, l'entrepreneur sait que cette situation est directement liée aux diffi-

cultés de la Lloyd's. « Nous avons remboursé la Banque et, par la suite, nous avons demandé à nos fournisseurs de patienter un peu. »

L'entreprise a proposé de payer 75 % des sommes qu'elle devait à ses fournisseurs. Cette proposition a été acceptée par plus de 90 % des fournisseurs ! « Nous avons peu à peu remboursé le 25 % qui restait à ceux qui ont cru et supporté notre compagnie. »

La El Campo Rice Milling Co., de Dallas, au Texas, est l'un de ces fournisseurs. Son président, Jack Straton, a déclaré aux AFFAIRES que Clic l'avait agréablement surpris.

« C'est la première fois que j'entends parler d'une entreprise qui rembourse, de son propre gré, un montant qu'elle aurait pu ne pas rembourser. Assaad a une approche très personnelle et il est certain que cela a un impact positif sur notre relation d'affaires. »

L'après-1990

Assaad Abdelnour ressent beaucoup de frustration lorsqu'il pense à cette période. Clic a d'ailleurs déposé une action contre la Banque de Hongkong (Banque Lloyd's du Canada) dans ce dossier.

Cependant, toute chose a de bons côtés. « Je me suis battu pour mon honneur et j'ai respecté mes engagements ! Vous savez, il est très facile de déclarer faillite et de repartir à zéro sous une autre compagnie. J'ai voulu garder le même nom et faire

CLIC EN UN COUP D'OEIL

Activité	Importation, emballage et distribution de produits alimentaires
Siège social	Laval
Chiffre d'affaires	12,5 M\$
Effectif	50 à Laval (70 au Canada)
Marchés principaux	Québec, Ontario
Actionnaires	Assaad Abdelnour (100 %)
Année de fondation	1984

face à mes obligations », a déclaré M. Abdelnour.

Avant sa mésaventure avec la Lloyd's, Clic débordait d'optimisme...peut-être un peu trop : elle visait 30 M\$ de ventes en 1995, plus du double de ce qu'elle fait en réalité.

Indirectement, la Lloyd's a forcé Clic à revoir sa stratégie. Finis les acquisitions et le lancement de nouveaux produits. Les moins vendeurs ont même été retirés des tablettes.

Selon M. Abdelnour, Clic se trouve aujourd'hui en meilleure position pour faire face à de nouveaux défis. « Nous sommes en mesure d'offrir plus de diversité à nos clients. Nos vendeurs se rendent déjà sur place et nos camions font déjà la livraison, bref, nos dépenses sont couvertes. Au lieu de faire

affaire avec cinq fournisseurs, nos clients pourraient acheter tous leurs produits chez nous. »

Cette fois, par contre, Clic veut y aller plus tranquillement. « Nous voulons consolider notre présence au Québec avant de penser à l'exportation. C'est simple, nous ne sommes même pas à 20 % de notre potentiel dans la province. »

Pour y arriver, Clic devra trouver un autre emplacement. L'entreprise recherche une bâtisse deux fois plus grande que l'édifice actuel. « Idéalement, nous voulons une bâtisse de 50 000 à 65 000 pi² et un terrain qui offre la possibilité d'agrandir si nécessaire. Notre engagement ici est très fort. »

STEPHANE
LABRÈCHE

DOMTAR



DENIS COUTURE

Le président et chef de l'exploitation de Domtar Inc., M. Stephen C. Larson, est heureux d'annoncer la nomination de M. Denis Couture au poste de vice-président, communications et relations gouvernementales, de la Société.

Avant de se joindre à l'équipe de Domtar, M. Couture occupait le poste d'associé principal et vice-président, communications financières, du Cabinet de relations publiques NATIONAL inc., et a assumé plusieurs fonctions dans le domaine des affaires publiques et des communications chez Air Canada.

Domtar est un important fabricant nord-américain de pâtes, de papiers et de matériaux de construction. Chef de file de la fabrication et de la vente de papiers d'impression et d'écriture, Domtar est aussi un des principaux producteurs canadiens de cartons-caisses et de cartonnages ondulés ainsi qu'un des plus gros producteurs de bois d'œuvre de l'est du pays. Domtar est également un des plus grands fabricants de panneaux décoratifs et de produits de gypse du continent.

ENTREPRISE

Cegelec et les Aéroports de Montréal fabriqueront des appareils de péage dans les autoparcs

Cegelec Entreprise, d'Anjou, et les Aéroports de Montréal Capital (ADM Capital) ont formé une nouvelle société, Autopass, pour fabriquer et commercialiser des appareils de péage dans les autoparcs.

Autopass fabriquera sous licence un appareil de péage à pied de la société française Hii et a obtenu l'exclusivité de sa commercialisation dans les Amériques pour une durée de 20 ans.

De plus, Autopass obtient les droits de fabrication et de commercialisation d'un système de télépéage autoroutier et des appareils d'émission et de perception des titres de transports en commun qui pourraient avoir un vaste marché continental dans quelques années.

Il s'agit de la première coentreprise découlant des activités des Aéroports de Montréal (ADM), dont la mission consiste à exploiter

les aéroports de Dorval et de Mirabel.

L'an dernier, ADM a formé une nouvelle filiale, ADM Capital, dont le rôle consiste à agir comme société de financement ou de portefeuille dans des projets liés à sa mission première d'exploitation des aéroports de Montréal et de Mirabel.

C'est ainsi qu'ADM Capital investit 10 M\$ dans les aéroports de Dorval et de Mirabel en association avec

Air Canada; elle exploite depuis quelques semaines l'aérogare Centre-ville (angle de La Gauchetière et University) et loue à Royal Aviation un hangar récupéré de la société Eastern Airlines; ce projet a permis de ramener à Montréal l'entretien d'aéronefs qui se faisait en Colombie-britannique et de créer 50 emplois.

Cegelec, tout comme le manufacturier de l'appareil à péage, Hii, appartient au groupe européen Alcatel-Alsthom. Au Québec, Cegelec, dont les installations se trouvent à Anjou, possède BG Checo, entreprise de construction en transport d'énergie et en électricité, et BG Automatec.



« Notre mandat comporte aussi un rôle d'outil de développement régional, a affirmé Jacques Auger, p.-d.g. d'ADM. C'est dans ce cadre que se situe ce projet. »

Autoparcs modernes

ADM Capital et Cegelec Entreprise détiennent à parts égales Autopass (pour automatique et passeport), dont le premier client sera ADM, qui investit quelque 10 M\$ dans le rééquipement de ses autoparcs de Dorval et de Mirabel. Les premiers appareils, dont le contenu québécois sera de l'ordre de 50 %, seront fabriqués dans les ateliers de Cegelec.

Dès le printemps 1996, les autoparcs des aéroports de

Mirabel et de Dorval disposeront de cet équipement ultra-moderne qui peut traiter plusieurs devises et accepter les paiements par cartes de débit ou cartes de crédit.

Le péage à pied, par opposition au péage en voiture, permet de régler la transaction automatiquement, à l'intérieur de l'autoparc, avant même de récupérer la voiture. Ainsi, la sortie s'en trouve-t-elle simplifiée et accélérée. Cette formule réduit les coûts d'exploitation puisqu'il n'y a plus de percepteur ni de guérite; elle permet d'accroître le contrôle de la perception et de diminuer les manipulations d'argent.

ADM jumellera les appareils de péage à une signalisation indiquant aux automobilistes où se trouvent les places disponibles dans l'autoparc.

Très répandus en Europe, les appareils de péage à pied sont virtuellement inconnus en Amérique. Le marché potentiel est donc immense et, déjà, le projet montréalais suscite l'intérêt de certains aéroports américains et de quelques exploitants d'autoparcs à Montréal.

Ces appareils deviennent

avantageux dans les autoparcs de 500 places et plus dans les aéroports, dans les grands immeubles du centre-ville et dans les grands autoparcs publics.

Les revenus des autoparcs procurent entre 10 et 15 % des revenus d'exploitation d'ADM.

Surplus

L'an dernier, ADM a réalisé des revenus de 102,3 M\$ contre des dépenses de 77,8 M\$ pour l'ensemble de ses activités. L'excédent des revenus sur les dépenses (24,5 M\$) est presque le double de celui de l'année précédente (13,9 M\$).

Les deux aéroports ont accueilli 8 278 319 passagers, en hausse de 0,84 % sur 1993, dont 2 254 620 sur des vols internationaux, 2 458 742 sur des vols transfrontaliers et 3 564 957 sur des vols intérieurs. Dorval a reçu 5 851 682 passagers et manutentionné 49 329 tonnes de fret; Mirabel a reçu 2 426 637 passagers et manutentionné 217 977 tonnes de fret.

ALAIN DUHAMEL

NOMINATION



André Vallerand

Monsieur Clément Patenaude, Président de RESO INNOVAC INC., est heureux d'annoncer la nomination de monsieur André Vallerand, Président de l'Institut mondial EDI, au poste de Président du conseil d'administration de RESO INNOVAC INC.

Monsieur André Vallerand a été membre du Conseil des ministres du Gouvernement du Québec de 1985 à 1994. Il avait auparavant agi comme Vice-président exécutif de la Chambre de commerce de Montréal et Président du Centre de commerce mondial de Montréal.

RESO INNOVAC INC. offre des services de consultation en gestion, plus particulièrement dans les domaines de la gestion des ressources humaines, de la gestion du changement et de la gestion de l'environnement.

Outre monsieur Patenaude, les associés fondateurs de RESO INNOVAC INC. sont mesdames Marcelle Farahian et Laurie Forman ainsi que monsieur André Bougie.



Réseau d'experts en stratégie organisationnelle

2000, McGill College, Bureau 1150
Montréal (Québec) H3A 3H3 Téléphone: (514) 285-4433



LOMBARD ODIER

Le Collège des Associés de Lombard Odier & Cie de même que la direction de Société de Fiducie Lombard Odier ont le plaisir de vous faire part de l'élection de madame Louise Robic au conseil d'administration de la société.

Madame Robic a été ministre des communautés culturelles et de l'immigration de même que ministre déléguée aux finances dans le précédent gouvernement du Québec.

Madame Robic est également membre du conseil d'administration de diverses sociétés dont la Société du Port de Montréal et le Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec.

Lombard Odier offre des services de fiduciaire et de gestionnaire en valeurs mobilières canadiennes et étrangères à des clients privés.

Lombard Odier & Cie, banquiers privés suisses depuis 1798, sont installés à Montréal depuis 1951.



Madame Louise Robic



Jamais surpassée depuis 1985.
Jamais plus offerte après 1995.

Il n'y aura désormais que quelques Mercedes de Classe E à être construites. Et seules quelques personnes perspicaces auront la chance d'en avoir une. Pour un essai routier privé, composez 1 800 387-0100.



La Classe E 1995

CHEZ SPRINT,
IL Y A TOUJOURS
QUELQU'UN
SUR LA LIGNE
POUR VOUS
RÉPONDRE.



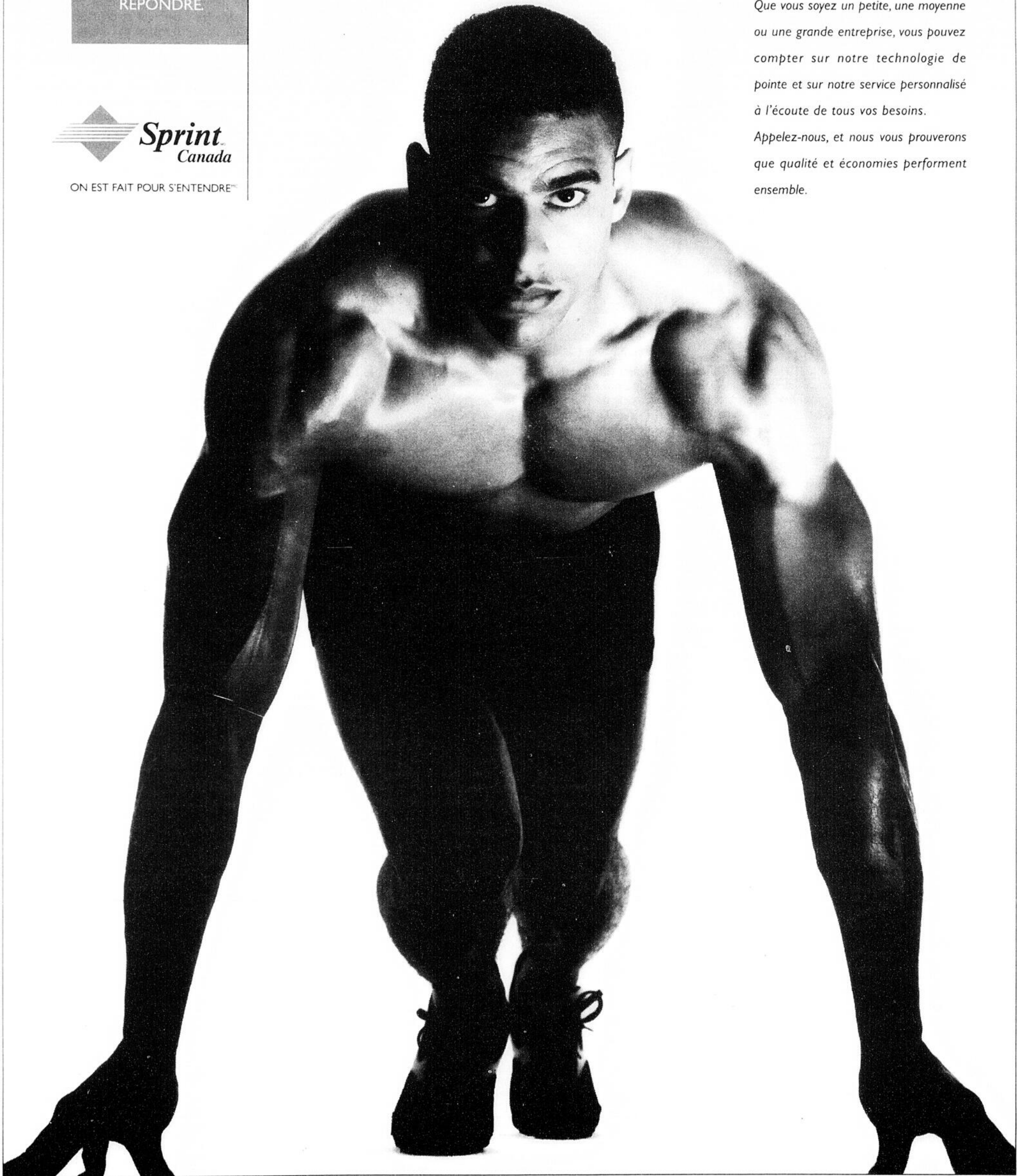
ON EST FAIT POUR S'ENTENDRE™

Notre service à la clientèle est là
24 heures sur 24, 7 jours sur 7, pour
vous répondre. Votre relation d'affaires

avec Sprint Canada commence au
moment même où vous nous appelez...
et avant même que vous soyez client.

1 800 653 6000

Nos représentants travaillent dès lors
avec vous pour répondre à vos besoins
personnels de télécommunications en
vous offrant des solutions sur mesure.
Que vous soyez un petite, une moyenne
ou une grande entreprise, vous pouvez
compter sur notre technologie de
pointe et sur notre service personnalisé
à l'écoute de tous vos besoins.
Appelez-nous, et nous vous prouverons
que qualité et économies performant
ensemble.



ENTREPRISE

Les mouvements de capitaux devraient être plus réglementés

La mondialisation des échanges a radicalement transformé l'économie mondiale, spécialement depuis 10 ans. À un point tel, que nous en sommes à un tournant historique.

C'est l'avis de Jeffrey Sachs de l'Université Harvard. Cet économiste, qui conseille de nombreux pays d'Europe de l'Est, dont la Russie, d'Amérique latine et d'Asie, estime qu'il est essentiel de créer une structure légale pour réglementer les mouvements de capitaux.

Jeffrey Sachs prononcera une conférence sur ce sujet le 14 juin, lors du colloque organisé par l'Institut international d'études administratives de Montréal. « Aujourd'hui, les règles du jeu sont déterminées à l'extérieur des pays », a-t-il indiqué. Selon lui, l'un des enjeux importants de la mondialisation est le renforcement des règles internationales, en particulier celles concernant le mouvement de capitaux.

« Je crois que nous devons réglementer les mouvements de capitaux à l'échelle internationale au même titre que nous le faisons à l'échelle nationale », a-t-il dit au cours d'une entrevue téléphonique aux AFFAIRES.

Selon Jeffrey Sachs, il faut améliorer le fonctionnement des marchés financiers car ils pourraient assurer une meilleure diversification du risque.

« Les risques seront mieux partagés lorsque chacun de nous possédera une petite partie de la richesse de plusieurs régions différentes. »

Structure légale

M. Sachs propose d'instaurer une structure légale. « Les mouvements de capitaux sont essentiels à la survie de notre système économique.

« Ils doivent cependant se faire à l'intérieur d'une structure où les intermédiaires travaillent de façon coordonnée, où le système est



« J'espère que la Conférence de Montréal va mettre en évidence les sujets qui devraient être abordés lors du sommet des G7 », a déclaré Jeffrey Sachs.

transparent (divulgaration de l'information relative aux mouvements de capitaux) et où il existe des mécanismes

de partage des risques en cas de crises majeures et des institutions qui aident à la gestion de ces crises. »

Selon Jeffrey Sachs, il faut créer cette institution, car celles qui existent sont inappropriées pour cette tâche. « On ne voit pas venir les crises et on n'a aucun outil lorsqu'elles se produisent. »

« Il faut modifier le rôle du Fonds monétaire international (FMI). Au lieu d'être un prêteur de dernier recours, il pourrait gérer les arrangements financiers d'une façon presque juridique. »

Lorsque le FMI a été créé, personne n'avait prévu que les mouvements de capitaux deviendraient aussi importants. Personne ne se préoccupait des règles du jeu parce qu'on n'avait pas besoin de le faire. »

Selon Jeffrey Sachs, les

mouvements de capitaux à court terme sont plus dangereux que ceux à long terme. « Les capitaux à court terme peuvent se déplacer rapidement, ce qui risque d'entraîner une panique, un peu comme c'est arrivé au Mexique. »

Selon lui, même si la plupart des problèmes proviennent de mauvaises politiques internes des pays et non du système international en tant que tel, il est important de l'améliorer.

« Le système n'est pas hors de contrôle, mais il n'est pas aussi efficace qu'il pourrait l'être », dit-il.

STEPHANE LABRÈCHE

Le lait Grand Pré de retour à Porto Rico

Trois ans et demi après s'être fait interdire dans les épiceries de Porto Rico, le lait Grand Pré retournera bientôt dans cette île des Caraïbes.

Le lait de longue conservation Grand Pré, fabriqué par le Groupe Lactel et vendu à Porto Rico depuis plusieurs années, avait été interdit en décembre 1991 par Washington à la suite de plaintes de producteurs laitiers.

Après des pressions du Groupe Lactel, du gouvernement du Québec et d'autres groupes québécois auprès d'Ottawa, le ministre Mi-

chael Wilson logea une plainte auprès du gouvernement américain et demanda qu'un panel d'experts canado-américains soit constitué pour examiner l'interdiction du lait produit à Sainte-Clair de Dorchester.

Ce panel a rendu une décision favorable en juin 1993, mais il fallu plusieurs autres vérifications du gouvernement américain (visites des installations de l'usine de Lactel et des fermes laitières affiliées à la coopérative, etc.) avant qu'une entente définitive puisse être conclue. (JPG)

430 M\$ d'investissements à Laval en 1994

Selon la Corporation de développement économique de Laval, la ville de Laval a bénéficié de 430 M\$ d'investissements en 1994. C'est 100 M\$ de plus que l'année précédente.

Le secteur industriel a bénéficié de 309 projets d'investissements industriels pour un montant de 139 M\$; sur ce nombre, 87 % des investissements ont été faits par 269 entreprises de Laval.

Dans le secteur résidentiel, le nombre de permis émis pour des constructions neuves et des améliorations locatives est passé de 2 810 en 1993 à 4 990 en 1994. La valeur des investissements dans ce secteur a atteint 226 M\$, en hausse de 10 M\$ sur l'année précédente. Il s'est mis en chantier 1 691 unités de logement en 1994.

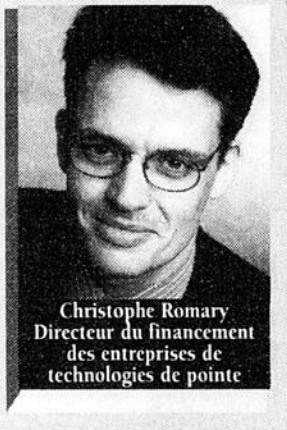
Quant aux secteurs commercial et institutionnel, ils ont réalisé des investissements respectifs de 29 M\$ et de 35 M\$.

La ville de Laval compte 8 400 entreprises, dont près de 6 100 dans le secteur des services et 743 entreprises de fabrication. Elles emploient 106 563 personnes. Le taux d'inoccupation des immeubles de bureaux était de 19,5 % à la fin de 1994, comparativement à 23,5 % un an plus tôt. (JPG)

Jean La Couture à son compte

Jean La Couture, ex-président et chef de la direction du Groupe Mallette Maheu et ex-président et chef de la direction de la compagnie d'assurance La Garantie, vient de lancer sa propre entreprise, Services Top Management.

Comme le nom de sa firme l'indique, Jean La Couture se propose d'agir « au plus haut niveau de l'organisation ». (JPG)



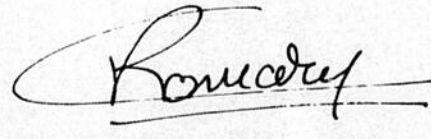
Christophe Romary
Directeur du financement
des entreprises de
technologies de pointe

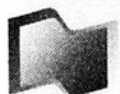
La Banque Nationale optimise son soutien aux technologies de pointe!

À la Banque Nationale, nous croyons que les entreprises de technologies de pointe sont une assise importante de l'économie d'aujourd'hui. Aussi, nous développons et nous finançons des idées qui soutiennent la croissance des entreprises de technologies avancées et satisfont leurs besoins bien distincts.


À titre d'ingénieur et de directeur du financement des entreprises de technologies de pointe, je m'emploie à adapter les règles de financement à ce nouveau type d'entreprises et à doter la Banque Nationale d'une équipe unique d'experts-conseils spécifiquement affectés à chacun des champs technologiques.

Que vous oeuvriez dans le domaine de l'informatique, des télécommunications, des sciences médicales ou pharmaceutiques, de l'environnement, ou dans tout autre secteur technologique, nous pouvons vous aider aujourd'hui à optimiser votre croissance. Nous sommes le catalyseur de votre succès!







technologies
de l'information



biotechnologies



aéronautique



PLUS VITE,
PLUS LOIN,
MOINS CHER.

Chez Sprint Canada, vous pouvez compter sur une technologie plus rapide, sur un service toujours à l'avant de vos besoins et sur des rabais très avantageux. D'ailleurs nous vous garantissons des taux de base moins élevés que ceux de

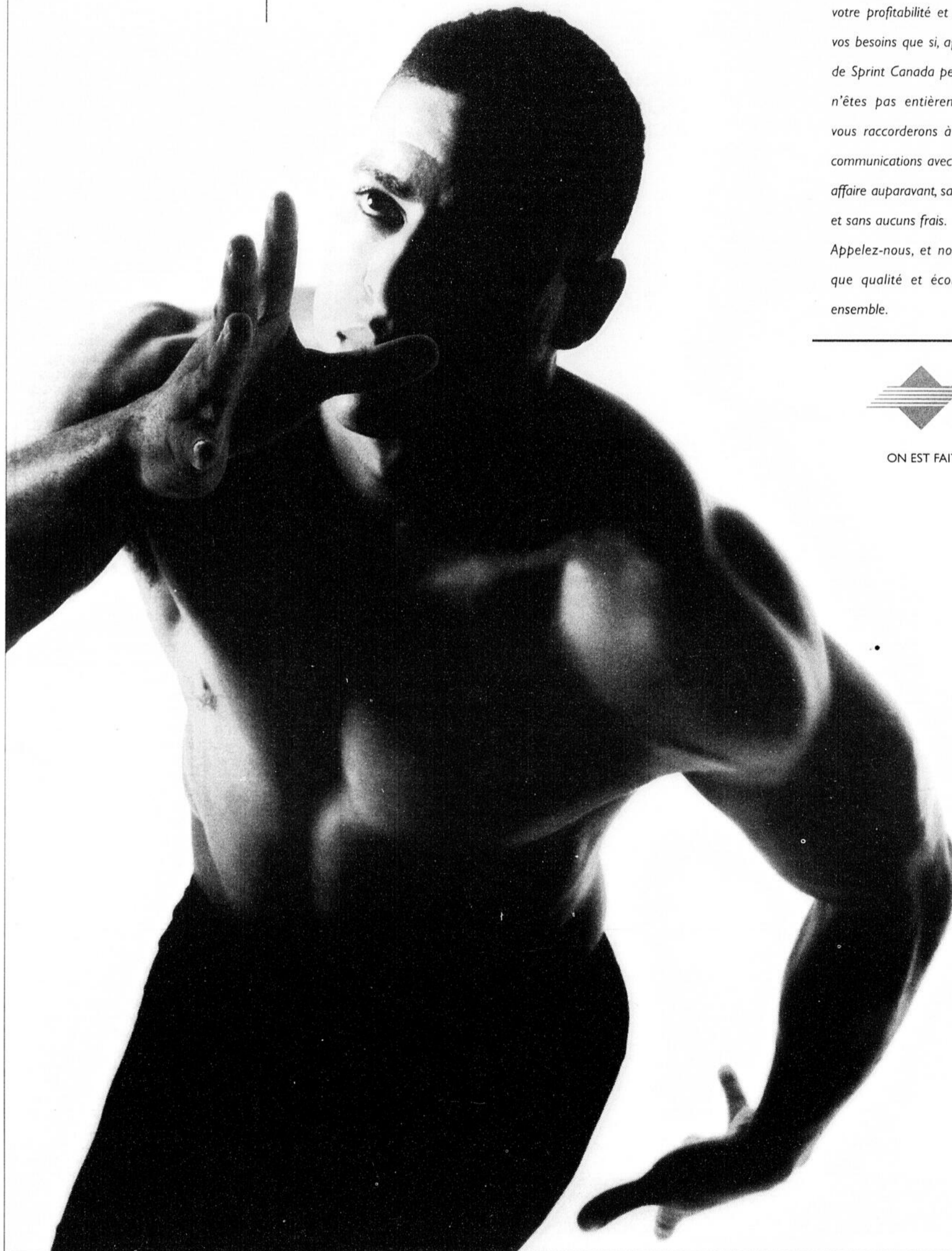
1 800 653 6000

votre compagnie de téléphone locale ainsi que des rabais allant de 30 à 65% en tout temps. Mais la valeur de ces économies dépend avant tout d'un service de grande qualité. Sans ça, nous ne méritons pas votre clientèle. Nous sommes tellement convaincus de pouvoir accroître votre profitabilité et de répondre à tous vos besoins que si, après avoir fait l'essai de Sprint Canada pendant 90 jours, vous n'êtes pas entièrement satisfait, nous vous raccorderons à l'entreprise de télécommunications avec laquelle vous faisiez affaire auparavant, sans poser de question et sans aucuns frais.

Appelez-nous, et nous vous prouverons que qualité et économies performant ensemble.



ON EST FAIT POUR S'ENTENDRE™



ENTREPRISE

Québec fait sauter sept administrateurs de la SGF

La purification politique se poursuit au sein des conseils d'administration des sociétés d'État.

La dernière société où le gouvernement du Québec vient de faire tomber la guillotine est la Société générale de financement (SGF), où sept des 12 administrateurs viennent d'être

invités à démissionner.

Ces démissions forcées sont celles d'André Brouillette, président de Gestion Brouillette, Franco Fava, secrétaire de Neilson Excavation, Yves Graton, administrateur de sociétés, Yves Guérard, président du conseil et chef de la direction de Sobeco Ernst & Young,

Yseult Lefebvre-Richard, présidente de J.E. Lefebvre, Luigi Liberatore, président des Investissements Elmag, et L. Jacques Ménard, vice-président du conseil de Nesbitt Burns.

Tous sont de Montréal, sauf M. Fava, qui est de Bernières.

Les administrateurs du sec-

teur privé qui ont conservé leur poste sont Léon Courville, président et chef de l'exploitation de la Banque Nationale, J. Robert Ouimet, président et chef de la direction de Ouimet-Coridon Bleu, et John D. Thompson, président délégué du conseil du Montréal Trust.

Les cinq nouveaux administrateurs entrés au conseil de la SGF sont Valier Boivin, avocat de Boivin, O'Neil, Pierre Comtois, associé de Raymond, Chabot, Martin, Paré, Éric Ghedin, président de Silhouet-Tone, Diane Marleau, associée, Étude économique Conseil Canada, et Claude Séguin,

vice-président exécutif et chef de la direction financière, Téléglobe. Tous sont de Montréal, sauf M. Comtois, qui est de Deauville.

Les deux autres membres du conseil, Marc G. Fortier, président du conseil et chef de la direction de la SGF, et Michel LeGuerrier, sous-ministre, Industrie, Commerce, Science et Technologie. (JPG)

DÉCOUVREZ VOTRE HORIZON FINANCIER

La composition de votre portefeuille d'épargne placement doit être fondée sur vos objectifs et bien entendu votre profil d'investisseur. Notre expérience démontre que selon des facteurs tels que la situation financière personnelle de chacun, l'attitude face au risque et au rendement et le tempérament, on retrouve trois grands profils d'investisseur: CONSERVATEUR, MODÉRÉ ET AMBITIEUX.



QUEL EST VOTRE PROFIL D'INVESTISSEUR?

Vous avez un grand projet qui nécessitera l'utilisation d'une bonne partie de vos placements d'ici quelques années?

Vous êtes une personne très organisée et vous prenez le moins de risques possible?

Votre portefeuille est varié et vous vous dites que si certains titres baissent, d'autres augmentent?

Il vous arrive de partir à l'aventure mais vous préférez planifier vos affaires d'avance?

Un bon ami vous suggère d'investir 5000\$ dans un titre très risqué mais dont la valeur pourrait tripler en quelques semaines. Que faites-vous?

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Une analyse approfondie de votre situation financière vous permettra de bâtir le portefeuille d'épargne placement qui conviendra parfaitement à votre personnalité.

Le dépliant intitulé «Découvrez votre horizon financier» que vous trouverez à votre caisse Desjardins vous aidera à déterminer votre profil d'investisseur. De plus, votre conseiller a les outils et les ressources pour vous guider dans votre démarche.

Passez nous voir!

ÉPARGNE
PLACEMENT
DESJARDINS

Procycle investit 2,7 M\$ à St-Georges de Beauce

Le plus important fabricant de bicyclettes du Canada, Procycle, de Saint-Georges de Beauce, commencera bientôt la deuxième phase d'un programme d'investissements de près de 2,75 M\$.

La première phase, qui vient d'être terminée, a été la construction d'un entrepôt de 77 000 pi² réparti sur deux étages et capable de stocker 100 000 bicyclettes. Cet entrepôt, qui est doté d'un système de manutention sophistiqué, est juxtaposé à l'usine de fabrication, avec laquelle il forme un complexe de 180 000 pi² de plancher.

Le deuxième investissement, évalué à 750 000 \$, permettra d'agrandir le département de soudure et d'acquérir de nouveaux équipements de production pour l'usine.

Ces nouveaux équipements permettront de couper les tubes servant à la fabrication des cadres de bicyclettes; cette activité est actuellement faite en dehors de la Beauce.

Procycle prévoit fabriquer cette année 400 000 bicyclettes de marques CCM, Velo Sport, Peugeot et Oryx.

Cette dernière marque, lancée l'an dernier, réunit une gamme de vélos de montagne aux « caractéristiques techniques sans compromis », qui représenteront la compagnie sur le Circuit canadien de vélos de montagne durant la prochaine saison.

Elle fabrique aussi des vélos de marque privée pour des chaînes de magasins.

La gamme de bicyclettes produites compte 125 modèles de base, qui, conjuguées à des variables techniques, constituent un ensemble de 500 produits différents, vendus dans 1 000 magasins au Canada et à l'étranger.

Procycle, qui emploie 450 personnes, appartient majoritairement à Raymond Dutil, de Saint-Georges de Beauce. (JPG)



Desjardins

L'incroyable force de la coopération.

ENTREPRISE

Home Hardware, de l'Ontario, affine le Groupe L'Espérance, du nord de Montréal

La société ontarienne **Home Hardware** amorce une percée significative au Québec, où elle a été jusqu'à maintenant peu présente. Elle vient d'ailleurs de recruter le **Groupe L'Espérance**, de Blainville, en banlieue de Montréal.

D'ici juillet, les magasins et le centre de distribution du Groupe L'Espérance porteront l'enseigne *Centre de rénovation Home Hardware*, en plus de L'Espérance.

Le groupe a des magasins à Terrebonne (50 000 pi²), à Sainte-Thérèse (35 000 pi²) et à Saint-Eustache (38 000 pi²). Le centre de distribution de Boisbriand compte 33 000 pi². Le volume d'affaires annuel de L'Espérance est de quelque 30 M\$.

Home Hardware est un regroupement d'achats de quincailleries et de distributeurs de matériaux de construction.

Son siège social et son principal entrepôt (1 M de pi²) sont situés à St. Jacobs, près de Kitchener, en Ontario.

Deuxième au Canada

Dans son édition de mai/juin 1995, le magazine *Quincaillerie Matériaux* place Home Hardware au deuxième rang canadien des chaînes de ce type, avec 1,6 milliard de dollars de ventes en 1994.

Home est précédée de **Canadian Tire** (3,7 milliards) et suivi du **Groupe Ro-Na Dismat** (1,1 milliard). En nombre de marchands, Home est premier dans toutes les provinces canadiennes, sauf au Québec.

Sur les 958 membres de Home Hardware au Canada, le Québec n'en compte que 28, incluant L'Espérance.

Ces marchands sont surtout situés en Gaspésie, dans l'Outaouais et en Abitibi-Témiscamingue. L'Espérance est le premier marchand Home de la région de Montréal. Home compte 438 marchands en Ontario.

De 28 à 150 au Québec

D'ici trois ans, Home compte avoir regroupé 150

marchands au Québec, par rapport aux 28 actuels, a indiqué **Jean-Claude Avoine**, directeur du marketing pour le Québec de Home Hardware. Certains magasins des marchands n'ont que 1 500 pi², mais les nouveaux membres qu'on compte recruter devront avoir des magasins de plus de 3 000 pi².

Les marchands qui veulent acheter de Home doivent obligatoirement porter la bannière Home Hardware sur la devanture de leurs magasins.

M. Avoine ne craint pas que le nom anglais de Home Hardware nuise au développement de la chaîne au Québec. Il donne l'exemple de *Wal-Mart* et de *Future Shop*, qui réussissent à percer malgré leurs noms à consonance anglaise.

L'Espérance a quitté Le Groupe Ro-Na Dismat il y a plus d'un an à la suite d'un différend avec les dirigeants du groupe touchant les termes et conditions du contrat d'association entre les deux parties.

L'Espérance est ensuite devenue en partie acheteur de **Sodisco** pour la quincaillerie et faisait affaire directement avec les fournisseurs pour la plupart des matériaux de construction.

Désormais, tous les produits de L'Espérance seront achetés de Home Hardware. Dans certains cas, les fournisseurs de L'Espérance continueront directement Home Hardware, même s'ils livrent leurs matériaux dans les magasins de L'Espérance.

Selon **Claude L'Espérance**, président-directeur général, le prix de la moitié des produits de L'Espérance baissera d'ici six mois, en raison des escomptes de volume.

Au dire de M. L'Espérance, un des avantages de Home a trait aux marques maison. Sur 44 000 types de produits différents, Home Hardware a 6 500 produits de marques maison.

Cette association de L'Espérance à Home Hardware contredit les rumeurs voulant que L'Espérance soit en difficultés financières, affirme Claude L'Espérance.

M. Avoine tient le même discours : « Il faut que la santé financière des entrepri-

ses membres de Home soit très bonne. Nous avons des critères sévères », a-t-il dit.

Pour devenir membre de Home, chaque marchand doit verser 1 500 \$ (à vie), peu importe le nombre de magasins qu'il détient. Home est sans but lucratif ; les profits annuels, le cas échéant, sont redistribués

également entre les membres.

Peu de fournisseurs québécois

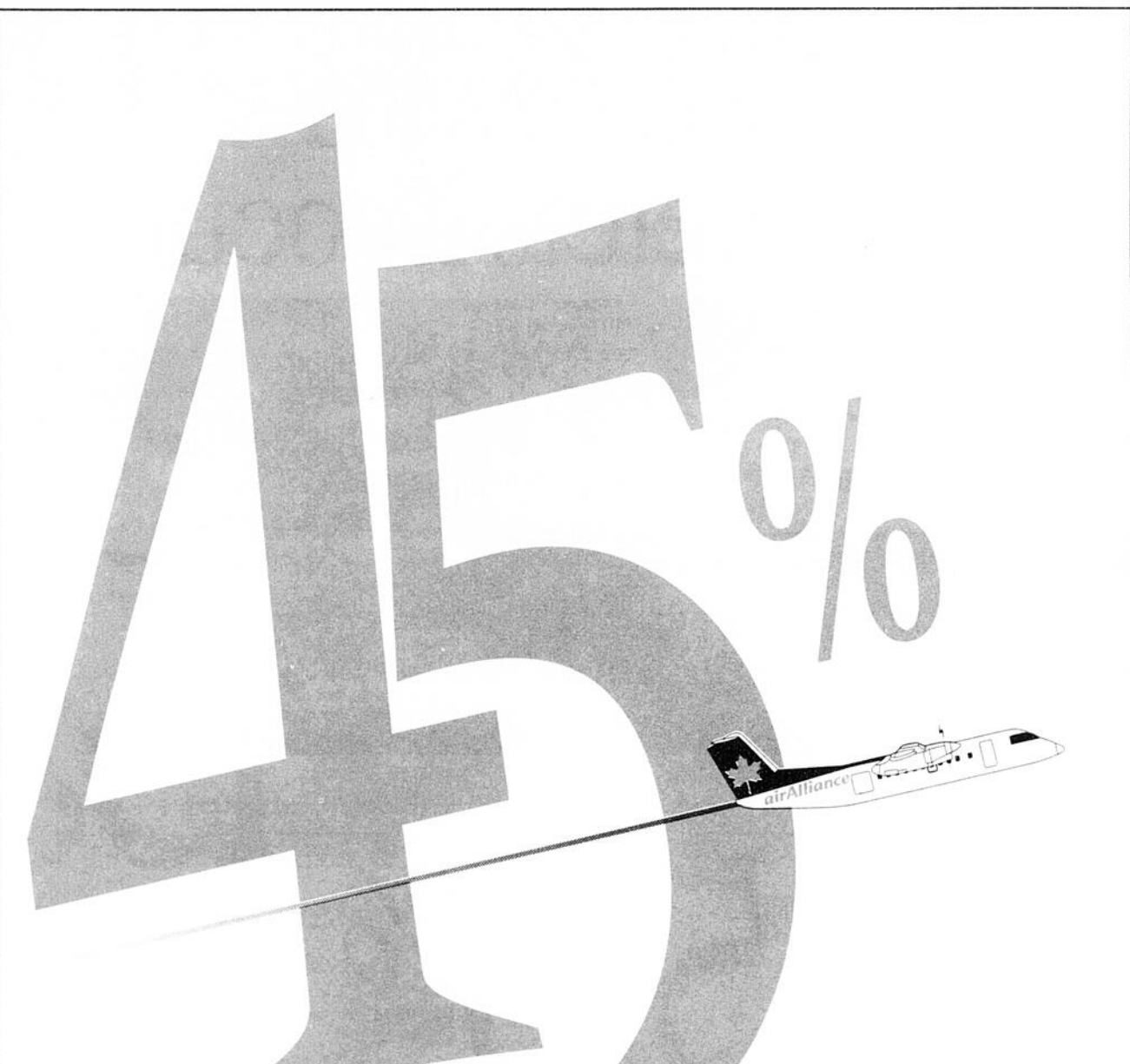
Sur environ un milliard de dollars d'achats de Home en 1994, seulement 59,4 M\$ ont été faits auprès de manufacturiers québécois, soit

6 %. Toutefois, a indiqué M. Avoine, les ventes des marchands Home au Québec ne représentaient que 1 % de l'ensemble des ventes canadiennes de Home.

Les achats en sol québécois pourraient augmenter avec l'accroissement des marchands de ce territoire, a affirmé M. Avoine.

Soulignons que Home Hardware, Ro-Na Dismat et HWI (États-Unis) forment à eux trois un regroupement d'achats pour certains produits. Ainsi, Home est un concurrent de Ro-Na, mais également un partenaire !

FRANCIS VAILLES



DE RABAIS SUR TOUS LES VOLS*

Air Alliance vous fait une offre exceptionnelle. Un rabais de 45% sur tous les tarifs aller-retour!

* Conditions : Tarifs aller-retour seulement. Réservation 14 jours à l'avance. Séjour minimum exigé: premier dimanche à la destination. Séjour maximum: 30 jours. Nombre de sièges limités. Offre valide jusqu'au 10 septembre 1995. Autres conditions de réservation applicables.

	DE QUÉBEC	DE MONTRÉAL
Montréal	203 \$	
Québec		203 \$
Îles-de-la-Madeleine	377 \$	381 \$
Gaspé	348 \$	366 \$
Mont-Joli	246 \$	
Sept-Îles	291 \$	337 \$
Ottawa	264 \$	
New York	290 \$	
Philadelphie	346 \$	242 \$
Hartford	326 \$	271 \$

airAlliance

Pour tout renseignement, communiquez avec l'agent de voyage le plus près de chez vous ou avec Air Canada - Air Alliance au **1 800 361-8620**

Immersion d'anglais à Toronto ou Boston

Toutes langues à Montréal et Québec



Documentation gratuite sur demande :

Montréal : Tél. : 842-3847 - Fax : 842-3840

Québec : Tél. : 692-1370 - Fax : 692-6026

FORMATION - PERFECTIONNEMENT - TRADUCTION

ENTREPRISE

Mercuriades 95 : CAE Électronique et Unibroue, Entreprises de l'année

CAE Électronique, fabricant de simulateurs de vol de Saint-Laurent, et **Unibroue**, micro-brasserie de Chambly, ont reçu le titre d'Entreprise de l'année dans le cadre des *Mercuriades 95*. La première a reçu ce titre dans la catégorie Grande entreprise et la seconde, dans la catégorie, PME. Ce concours de la Cham-

bre de commerce du Québec en était à sa 15^e année.

Les entreprises finalistes et lauréates ont été honorées au cours d'un gala tenu au Palais des congrès de Montréal et auquel ont participé près de 1 000 personnes. Ce gala sera retransmis en différé au réseau TVA le 11 juin à 21 h.

Voici les entreprises lauréates pour chacune des catégo-

rie : Affaires internationales : **CAE Électronique**, Saint-Laurent;

Développement de la main-d'oeuvre : **Kraft Canada**, Ville Mont-Royal;

Engagement communautaire et développement du milieu : **Canadian Tire**; Entreprise de production industrielle et de construction (PME) : **Rotobec**, Saint-Jus-

tine; Entreprise de production industrielle et de construction (Grande entreprise) : **Uniboard Canada**, Sainte-Foy;

Entreprise de services, (PME) : **Inno-centre**, Montréal;

Entreprise de services (Grande entreprise) : **Bell Mobilité Cellulaire**, région est, Dorval;

Innovation et design : **CAE Électronique**, Saint-Laurent;

Marketing (PME) : **Unibroue**, Chambly;

Marketing (Grande entreprise) : **Maax**, Sainte-Marie-de-Beauce;

Performance énergétique : **Cima+**, Laval;

Qualité totale (Grande entreprise) : **Banque Nationale**, Montréal;

Recherche et développement : **CAE Électronique**, Saint-Laurent.

Les lauréates ont été choisies par un jury de gens d'affaires présidé par **Jean-Marie Toulouse**, directeur des HEC. (JPG)

Nous avons vos intérêts à coeur



Accord EX V6

O F F R E D E D U R É E L I M I T É E

5,8%

POUR 24, 36
OU 48 MOIS*

UN TAUX SANS PAREIL ET SANS DÉTOUR !

Aucune limite ■ Taux fixe ■ Toutes les conditions ■ Financement du fabricant

Depuis que l'Accord V6 a vu le jour, les amoureux de l'automobile apprécient son moteur raffiné et la précision de son comportement routier. Aujourd'hui, Honda Finance vous fait une autre offre qui vous séduira !

Faites votre choix parmi les trois périodes de financement, toutes trois au même taux fixe, sans limite dans le montant financé. S'il est dans votre intérêt de louer une Accord V6, Honda est d'accord pour vous l'offrir, pour une durée limitée, à un taux des plus louable.

La nouvelle Accord V6. Parce que jamais le financement ne devrait vous détourner de la qualité.

Accord V6

HONDA

La ceinture de sécurité, on s'y attache.

*Le taux de financement de Honda Canada Finance Inc. s'applique à toutes les nouvelles Honda Accord V6 1995 (modèles CE664S et CB665S). S. A. C. Exemple : 10 000 \$ à 5,8 % par année égale : 233,93 \$ par mois pendant 48 mois. Le coût d'emprunt est de 1 228,64 \$, pour un total de 11 228,64 \$. Exemple : 10 000 \$ à 5,8 % par année égale : 303,31 \$ par mois pendant 36 mois. Le coût d'emprunt est de 919,16 \$, pour un total de 10 919,16 \$. Exemple : 10 000 \$ à 5,8 % par année égale : 442,31 \$ par mois pendant 24 mois. Le coût d'emprunt est de 615,44 \$, pour un total de 10 615,44 \$. Le concessionnaire peut vendre ses voitures à un prix inférieur. L'offre est en vigueur à partir du 1^{er} juin 1995 pour une durée limitée. Des taux de financement spéciaux sont également offerts sur certains modèles. Pour tous les détails, communiquez avec un concessionnaire Honda.



Gestion de l'amélioration continue

L'École des HEC, partenaire des entreprises



Nathalie Sabourin et Guylaine Desautels étudient l'application d'un système de rémunération des compétences chez Labatt, en collaboration avec le directeur des ressources humaines de la Brasserie, Daniel Carrière (à gauche), et le professeur Michel Tremblay.

Vous souhaitez contribuer à la formation d'étudiants tout en améliorant la qualité de vos pratiques de gestion. Pourquoi ne pas faire appel aux connaissances d'étudiants, encadrés par des professeurs, pour des projets portant, par exemple, sur :

- le diagnostic de votre système qualité;
- l'analyse de vos besoins en formation des employés;
- le diagnostic stratégique de votre organisation, etc.

Comme La Brasserie Labatt Limitée et plus de 100 autres entreprises, vous pouvez profiter du programme *Projets étudiants en entreprise* du Centre d'études en qualité totale de l'École des Hautes Études Commerciales.

Le Centre est parrainé par Xerox, Hydro-Québec et Agropur.

Téléphonez-nous dès maintenant pour définir des projets liés à vos besoins :

Louis Bellemare
Coordonnateur de projets
(514) 340-6878

HEC

L'esprit d'entreprise

Notre prix comprend le service.

*Pour l'excellence de ses services, de son réseau et de sa technologie,
Bell Mobilité Cellulaire a reçu jeudi dernier le Mercure 1995 dans la catégorie
« Entreprise de services – Grande entreprise ».
Merci à nos employés, clients et partenaires d'affaires.*

Bell Mobilité

RESSOURCES HUMAINES

Il faut mettre les employés dans le coup pour réussir l'introduction de nouvelles technologies

■ nformatisation, modernisation, automatisation... Tels sont les mots d'ordre pour les entreprises qui veulent rester concurrentielles. Mais à quel prix ? Plusieurs d'entre elles se sont rendues compte que

l'introduction de nouvelles technologies ne se fait pas toujours sans douleur. C'est ce qui ressort d'un récent livre paru chez Gaétan Morin éditeur : *Changement technologique et gestion des ressources humaines*.

« Bien sûr, la technologie offre un avantage concurrentiel. Cependant, entre 50 et 70 % des implantations sont des échecs », a indiqué Réal Jacob, professeur au département des sciences de la gestion et de

l'économie à l'Université du Québec à Trois-Rivières et co-directeur de l'ouvrage. Son collègue et co-directeur, Réjean Ducharme, est professeur à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

Selon lui, il est essentiel que les dirigeants encouragent la participation des employés dans le processus de changement technologique. « Il faut absolument redonner une place aux employés parce que les nouvelles technologies sont souvent mal acceptées. Résultat : les objectifs visés ne sont pas atteints. »

En fait, la nouvelle technologie est soit carrément abandonnée, soit qu'elle entraîne des coûts cachés énormes. Pourquoi ?

Parce que, fondamentalement, l'humain n'aime pas le changement; d'où l'importance de faire participer le responsable des ressources humaines et les employés en général.

« Actuellement, ceux qui assurent l'implantation sont davantage concernés par la technologie comme telle que par les employés. Cette mentalité doit être modifiée, a déclaré Réal Jacob. Le spécialiste en ressources humaines est souvent appelé à réparer les pots cassés parce que les dirigeants n'ont pas

pensé à l'intégrer dans le processus d'implantation d'une nouvelle technologie. »

L'aspect le plus intéressant du livre est sans contredit la perspective multidisciplinaire. Le sujet est abordé sous l'angle de l'éducation, des relations industrielles et, même, de la philosophie. Par contre, le style d'écriture est un peu lourd, universitaire.

Notons par ailleurs que c'est le premier ouvrage sur le sujet en français. *Changement technologique et gestion des ressources humaines* est disponible dans la plupart des librairies au prix de 50 \$.

STEPHANE LABRÈCHE

◆ Carrières

Conseillers en placements expérimentés

TD Evergreen*, filiale à part entière de la Banque Toronto Dominion, est à la recherche de conseillers en placements expérimentés afin de compléter l'équipe du bureau de Montréal.

Intégrité, dynamisme et aptitudes pour le service à la clientèle font partis des atouts demandés.

Afin de vous assister dans votre réussite, nous vous offrons : un personnel de soutien qualifié, une rémunération compétitive et toute l'autonomie nécessaire pour exceller.

Si vous désirez travailler dans un environnement exceptionnel, entouré de professionnels compétents, communiquez avec nous au Rob Strickland 1 800 983-2238

Force et stabilité réunies

TD EVERGREEN

* Usager inscrit de la marque de commerce Société d'investissements Evergreen de la Banque TD. Membre de FCPE

MONTRÉAL • QUÉBEC • OTTAWA • HALIFAX • VICTORIA • VANCOUVER
COURTENAY • LETHBRIDGE • CALGARY • EDMONTON • REGINA • WINNIPEG
BARRIE • OWEN SOUND • OAKVILLE • TORONTO • NORTH YORK • SCARBOROUGH

COMMERCE

La revue COMMERCE est à la recherche d'un(e)

Directeur(trice) des ventes

Le (la) candidat(e) souhaité(e) a le désir de faire carrière dans la vente et est prêt(e) à relever un défi. La connaissance du milieu de la vente de publicité auprès d'agences et de clients est essentielle. Le (la) candidat(e) que nous recherchons devra développer de nouveaux marchés et maîtriser l'art d'écrire des présentations convaincantes.

- Minimum 5 ans d'expérience de vente et bilingue ;
- Bonne connaissance du PMB et capable d'utiliser un PC ;
- Votre talent de motivateur et votre esprit positif sont aussi des atouts importants ;
- Capacité de supervision.

Nous offrons un programme de rémunération à la commission auquel s'ajoute un boni stimulant.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à :

M. Yvon Tremblay,
1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage,
Montréal, Qc H3B 4X9
ou par télécopieur: (514) 392-1586

Membre du
GROUPE
TRANSCONTINENTAL
G.T.C. L.TÉE

Nous offrons des chances
d'emploi égales à tous

SÉCURITÉ et PROTECTION SEC-PRO



Robert Lavigne

Monsieur Georges Picard, président du Groupe Sec-Pro inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Robert Lavigne ex-directeur général de la Sûreté du Québec à titre de vice-président exécutif. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Monsieur Lavigne assumera la direction de Sécurité et Protection Sec-Pro inc., à Montréal. Avec ses 32 années à la Sûreté du Québec dont les 6 dernières comme directeur général, Monsieur Lavigne partagera son expérience et son savoir-faire dans le domaine de la sécurité et l'investigation. Il se joint à notre nouvelle équipe de Montréal qui bénéficie déjà d'une vaste expérience en sécurité.

Établi depuis plus de vingt ans, Sécurité et Protection Sec-Pro inc. est la plus grande agence de sécurité et d'investigation à contrôle québécois. Sec-Pro compte plus de 1800 agents de sécurité à travers la province de Québec. Nous tenons à offrir à notre clientèle le meilleur service de sécurité qui soit en offrant des services expérimentés, ajustés aux besoins particuliers de chaque client et en développant différents services pouvant répondre aux nouveaux besoins créés par l'évolution constante de la société.

Quand le monde des affaires se mêle au charme du Vieux-Montréal.



Venez nous rencontrer en plein coeur du quartier financier, au Centre de commerce mondial dans le Vieux-Montréal.

Relaxez-vous dans notre Club sportif entièrement équipé avec salles de massage et bain de vapeur, sauna et piscine de 15 mètres. Obtenez 500 points ou milles grand voyageur chaque nuit de votre séjour, et choisissez l'une de ces Options avantageuses. Le tout pour seulement 148\$*

GLOBAL BUSINESS OPTIONS

- Milles ou points grand voyageur doublés pour les compagnies aériennes participantes.
- Surclassement à une suite junior.
- Crédit de 25\$ par jour pour vos repas et boissons ou sur le service de blanchisserie avec valet ou pour l'utilisation des téléphone et télécopieur.

Contactez votre agent de voyage ou appelez le (514) 987-9900 ou sans frais le 800-361-3600.



HÔTEL
INTER-CONTINENTAL
MONTRÉAL

360, rue Saint-Antoine ouest

*Par nuit, occupation simple ou double, jusqu'au 31 décembre 1995. Selon la disponibilité. Réservations requises à l'avance. L'option doit être choisie lors de la réservation. Si l'option n'est pas disponible à l'arrivée, un autre sera proposée. Non disponible pour les groupes.

Le futur est grand ouvert sur l'avenir.

Voici le Macintosh Performa.

Pour apprendre à la maison, travailler à la maison, vous amuser à la maison, la seule chose dont vous avez besoin, c'est le Macintosh Performa.

Tout est compris, à petit prix.

Il contient tout ce qu'il vous faut et tout ce que vous désirez, dans une seule boîte. Vingt logiciels et disques compacts, les périphériques, le moniteur couleur, le lecteur de CD-ROM, le modem, le clavier et la souris, tout y est, rendant ainsi le Macintosh Performa l'ordinateur multimédia le plus abordable. Il vous suffit de le brancher. C'est vraiment aussi simple que ça.

Facile à installer, à comprendre et à utiliser.

Le Macintosh Performa vous rend la vie facile. Car il est facile à installer, à comprendre et, surtout, à utiliser. Avec le Macintosh Performa, faire du multimédia, travailler à la maison (peu importe le genre de travail)

ou accéder au réseau Internet est un vrai jeu d'enfant. Et si, par hasard, vous aviez des questions quant à son utilisation, l'équipe du service d'assistance téléphonique d'Apple vous donnerait les réponses rapidement, à toute heure du jour ou de la nuit.

Il grandit à mesure que vous grandissez.

Les enfants grandissent, les parents s'épanouissent

et l'ordinateur suit l'évolution de chacun. Quand vous êtes prêt à ajouter des périphériques et des cartes d'extension, il suffit de les brancher au Macintosh Performa. De plus, il est possible d'augmenter la puissance du modèle 580CD en remplaçant son processeur de 68LC040 par un PowerPC. Ce nouveau processeur ultra-puissant, appelé RISC, se retrouve dans les modèles 5200CD et 6200CD du Macintosh Performa.

Ouvrez vos horizons et ceux des vôtres.

Ouvrez la boîte d'un Macintosh Performa et entrez dans un monde où vous pouvez apprendre, découvrir... un monde ouvert sur l'avenir, qui vous offre le pouvoir de donner le meilleur de vous-même. Passez chez votre concessionnaire autorisé Apple Canada dès aujourd'hui. Pour obtenir le nom du concessionnaire le plus près de chez vous, composez le 1 800 665-2775, poste 530.



Tout ce que vous désirez dans une seule boîte.

ENTREPRISE

Monique Leroux, première v-p, finances, de la Banque Royale

Échos financiers

Publiez vos communiqués financiers dans le journal

LES AFFAIRES

CONTACTEZ NOTRE SERVICE DE PUBLICITÉ.
(514) 392-9000

Dès le 4 juillet, Monique F. Leroux occupera le poste de première vice-présidente, finances, de la Banque Royale. Elle relèvera d'Émilien Bolduc, chef des finances et membre du Bureau de direction de la Banque. M^{me} Leroux quittera le cabinet de comptables agréés Caron Bélanger Ernst & Young, où elle était associée depuis 1988. « Je suis très contente. Cette nomination est un très bon défi et un complément très stimulant à ce que j'ai fait jusqu'à pré-

sent », a dit M^{me} Leroux, âgée de 40 ans, qui nous a rappelé d'Asie, où elle passe quelques jours.

Figure connue du milieu des affaires québécois, M^{me} Leroux a été présidente de l'Ordre des comptables agréés du Québec de juin 1993 à juin 1994. À l'Ordre, elle a présidé le comité stratégique pour la préparation du mémoire sur l'avenir constitutionnel du Québec (1990) et présidé un groupe de travail sur l'avenir de la profession de comptable

agréé (1992). Elle préside depuis 1993 le comité sur les finances publiques de cet organisme.

M^{me} Leroux a siégé au conseil de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain de 1991 à 1993. Elle détient un baccalauréat en administration des affaires de l'Université du Québec, après avoir fait des études musicales approfondies au Conservatoire de musique du Québec. Elle est C.A. et C.M.A. depuis 1980. (FV)



Monique F. Leroux : « Ce peut être un avantage ou un inconvénient d'être une femme, mais je ne m'en suis jamais vraiment préoccupée. Les gens avec qui j'ai travaillé regardaient surtout les résultats ».

À ceux qui se disent
« Un jour, je me paierai une Lexus »,
nous avons le plaisir d'annoncer
que ce jour est arrivé.

Louez une
Lexus LS 400 pour 798 \$
par mois avec un
financement de 7,5 %.

« Cette nouvelle Lexus est le summum
de la construction automobile. »

Car & Driver, février 1995



Lexus LS 400

La nouvelle Lexus LS 400. Plus séduisante, plus luxueuse et plus puissante que jamais... et, pour un temps limité, maintenant encore plus attrayante grâce à notre offre de location. Profitez-en dès aujourd'hui en composant le 1 800 26-LEXUS pour obtenir l'adresse du concessionnaire Lexus le plus près de chez vous.



*L'offre s'applique à la location d'une Lexus LS 400 1995 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 15 000,00 \$, frais de transport et de livraison (800,00 \$), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 24 paiements mensuels de 798,00 \$ pour un coût total de 19 152,00 \$ plus taxes. Limite de 48 000 km. Frais de 15¢ le kilomètre excédentaire. À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 46 440,00 \$ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le nombre de voitures pourra être limité. L'offre prend fin le 30 juin 1995. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails sur les autres termes de location disponibles.

DOSSIER
LES AFFAIRES

LA TOURNÉE

des régions

LANAUDIÈRE VEUT CRÉER UN SENTIMENT D'APPARTENANCE; LES LAURENTIDES PROFITENT DE LEUR NOTORIÉTÉ

Séparées dans les années 1980, les deux régions ont des défis différents à relever pp. 21 à 27



LAURENTIDES
ET
LANAUDIÈRE

Laurentides et Lanaudière se démarquent par un taux élevé de création d'entreprises

L'entrepreneuriat affiche une remarquable performance dans les régions des Laurentides et de Lanaudière. Selon une étude effectuée par le **Mouvement Desjardins** en mars 1993, les Laurentides affichaient le taux de création d'entreprises le plus élevé du Québec, soit 16 entreprises créées par 1 000 habitants.

Lanaudière occupait le quatrième rang, mais talonnait tout de même les Laurentides avec un taux de 14.

L'indice du Mouvement Desjardins cumule le ratio de création d'entreprises et de travailleurs autonomes en tenant compte de la croissance du nombre de sociétés sur un territoire donné. En plus de leur forte poussée entrepreneuriale, les deux régions se signalent par des coefficients de diversification industrielle qui sont parmi les plus élevés du Québec.

Les chiffres compilés à partir de données provenant de **Statistique Canada** et du Mouvement Desjardins indiquent encore une fois la performance des deux régions à ce chapitre. Les Laurentides raflent la première place au Québec pour la diversité des entreprises, alors que Lanaudière accapare le troisième rang.

Pas des siamoises

Bien que les deux régions se ressemblent sur plusieurs aspects, il ne faut surtout pas

les considérer comme deux soeurs siamoises. Si Lanaudière veut tant se démarquer de sa voisine, c'est sans doute pour rattraper un peu le temps perdu.

Lanaudière est issue du côté droit de la région des Laurentides. En effet, le découpage régional amorcé au milieu des années 1980 par le gouvernement a entraîné la création de six nouvelles régions administratives, dont celle de Lanaudière.

Aujourd'hui, des défis différents les éloignent l'une de l'autre. Les Laurentides voudraient maintenir un taux d'entrepreneuriat élevé, un objectif qui l'écarterait sans doute de la vocation exclusivement touristique qu'on lui accole généralement.

Pour sa part, Lanaudière compte faire de sa diversité industrielle un point de départ important pour développer des créneaux d'excellence. « La diversification nous favorise en période économique difficile, mais il faut se trouver des points forts », a affirmé **Andrée Saint-Georges**, directrice générale du **Conseil régional de développement Lanaudière**.

Les entreprises de petite taille fleurissent dans cette région: 75 % des 14 360 entreprises de Lanaudière comptent moins de cinq employés.

Par ailleurs, les deux régions se trouvent presque nez à nez pour le nombre d'entreprises manufacturières.



Charles Le Borgne : « Nous avons eu des investissements privés de l'ordre de 170 M\$ dans les Laurentides en 1994. »



Andrée Saint-Georges : « La diversification nous favorise en période économique difficile, mais il faut se trouver des points forts. »

Lanaudière en comptait 807 en 1991, alors qu'on en répertoriait 782 dans les Laurentides.

Les similitudes ne s'arrêtent pas là. La croissance démographique a fait des bonds prodigieux au cours des dernières années.

Le phénomène a surtout pris de l'ampleur dans la portion sud des deux régions, alors que certaines municipalités ont plus que quadruplé leur population en une dizaine d'années.

Pour certaines villes, l'ascension fut plutôt vertigineuse. Dans Lanaudière, la municipalité de La Plaine a vu son nombre d'habitants passer de 1 045 à plus de

10 000 entre 1971 et 1991.

Industrialisation

En outre, les principaux pourvoyeurs d'emplois se concentrent particulièrement dans la partie méridionale des Laurentides et de Lanaudière. Dans les Laurentides, l'axe nord-sud qui s'étend le long de l'autoroute 15 accueille des grandes entreprises qui colorent fortement le tissu industriel.

Le secteur du matériel de transport est ainsi fortement présent avec des sociétés telles que **General Motors**, qui emploie plus de 3 000 personnes, **Bell Hélicoptère**, **Textron**, **Kenworth** et **Bombardier** Canadair.

« Le corridor de la 15 s'industrialisera de plus en plus, a prédit **Claude Ducharme**, directeur général de la **Corporation de développement des Laurentides**.

Sa vocation restera liée à l'industrie du transport. »

Lanaudière se caractérise aussi par de grandes sociétés essentiellement établies près de grandes voies d'accès. **WCI** a pignon sur rue dans la municipalité de L'Assomption, alors que **Bridgestone/Firestone** a installé son usine dans la région de Joliette.

En dépit d'une concentration élevée des emplois dans les grandes sociétés, l'entre-

preneuriat est loin de fléchir.

« Nous avons eu des investissements privés de l'ordre de 170 M\$ dans les Laurentides en 1994, ce qui a permis de maintenir ou de créer 4 000 emplois », a signalé **Charles Le Borgne**, directeur général de la **Société de développement économique Thérèse-de Blainville**.

Là où les différences entre les deux régions se font plus fortement sentir, c'est dans le secteur touristique.

Alors que les Laurentides tentent de se départir d'une image unisectorielle, Lanaudière se bat pour ne pas perdre les quelques fleurons touristiques qu'elle possède.

Le nombre de touristes québécois présents dans Lanaudière a chuté de 47 % en six ans. « Il faut plutôt parler de la conservation de nos acquis que de croissance dans ce secteur », a admis **Gilles Fortin**, commissaire industriel dans la MRC de la Matawinnie. Un tout autre discours prévaut dans les Laurentides.

Le directeur général de l'**Association touristique des Laurentides**, **André Goyer**, n'hésite pas à dire que le tourisme « sauve » cette région située au nord de Montréal.

En dépit de bon nombre de similitudes, Lanaudière et les Laurentides ont donc des défis différents à relever.

HELENE BOYER

41 départs QUOTIDIENS vers MONTRÉAL

Inter-Canadien offre aux gens d'affaires 41 départs par jour vers Montréal à partir de 25 villes du Québec dont le seul service en jet à partir de Sept-Îles. Tous nos horaires ont été conçus pour faciliter vos correspondances avec les vols de Canadien et de American Airlines vers le Canada et le reste du monde.

Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU



Lanaudière cherche à créer un sentiment d'appartenance

Le sentiment d'appartenance à la région de Lanaudière est faible au point que les intervenants économiques en ont fait une de leurs priorités.

« Nous ne prenons pas toute notre place pour commercialiser la région et les gens ne semblent pas avoir un sentiment d'appartenance », a affirmé Michel Lemelin, commissaire industriel à Joliette, ce qu'a confirmé André Saint-Georges, directrice générale du Conseil régional de développement Lanaudière. La méconnaissance des forces régionales semblent donc jouer un fort vilain tour à la jeune région.

Les solutions pour hausser le sentiment d'appartenance ne sont pas légion. Le défi s'annonce d'autant plus corsé que bon nombre de travailleurs de Lanaudière se déplacent vers Montréal pour occuper leur emploi.

C'est donc dans les écoles primaires qu'on tente d'insuffler cette appartenance régionale encore trop peu ancrée.

Pourtant, Lanaudière n'a

pas à rougir de sa situation. Cette région a surtout profité du développement de l'industrie forestière et du secteur agroalimentaire, notamment avec la production de volaille, pour assurer son expansion. La perte de la ferme expérimentale, une propriété d'Agriculture Canada, vient toutefois d'étendre un voile sombre.

Par contre, Lanaudière occupe toujours le premier rang au Québec pour la production du tabac, bien que cette industrie stagne depuis plusieurs années et que de nombreux producteurs se sont convertis à la culture de la pomme de terre.

Essor du plastique

Depuis quatre ans, l'industrie du plastique a connu un développement remarquable dans Lanaudière. On parle même d'un triangle Berthier-Rawdon-Terrebonne, où se concentrent les entreprises de ce secteur. La capitale régionale, Joliette, voudrait d'ailleurs se tailler une place enviable dans ce secteur en

favorisant l'implantation d'une usine de fabrication de maisons en plastique.

« Nous travaillons avec le groupe Royal Plastique à mettre sur pied cette usine et, éventuellement, pour exporter les modules servant à la construction des maisons », a précisé Michel Lemelin.

Le développement du secteur paramédical pourrait lui aussi conduire à une reconnaissance enviable de la région. Le commissaire industriel de Joliette croit d'ailleurs que le succès des PME de ce secteur prêche en faveur d'une telle allégation. « Disposed exporte déjà en Europe et aux États-Unis, tandis que l'expertise des laboratoires Diops dépasse nos frontières. »

D'autres entreprises semblent intéressées à s'établir en périphérie de Joliette. Selon M. Lemelin, la société Prometic, de Montréal, étudie la possibilité « d'investir plusieurs millions dans la région ».

Bref, les choses se bousculent tellement que la région tiendrait des États généraux



Selon Michel Lemelin, le développement du secteur paramédical dans la région de Joliette pourrait conduire à une reconnaissance enviable de la région.

sur l'entrepreneuriat avant la fin de l'année 1996.

La création d'entreprises semble d'ailleurs sur son envol. Dans la seule région de Joliette, 18 nouvelles entreprises ont vu le jour cette année grâce au support offert par le SAJE (Service d'aide aux jeunes entrepreneurs) régional.

Selon le Bureau fédéral de développement régional, Lanaudière dispose d'un montant annuel de 700 000 \$ pour soutenir la démarche entrepreneuriale par le biais du Fonds d'aide aux entreprises (FAE). En comparaison, le FAE des Laurentides compte sur une enveloppe budgétaire de 1,8 M pour assurer la création de nouvelles sociétés.

Par ailleurs, bien que Lanaudière n'ait pas son Intra-west (qui a donné une forte poussée au développement du Mont Tremblant), elle compte miser sur ses propres atouts pour développer le secteur récréo-touristique. A ce chapitre, le Festival international de Lanaudière constitue une puissante force d'attraction.

Cependant, la timidité de Lanaudière à vanter ses charmes a certes contribué à limiter le rayonnement et l'implantation d'entreprises dans plusieurs secteurs.

Aujourd'hui, Lanaudière réclame sa part du gâteau et revendique des structures qui lui permettront de mieux soutenir l'entrepreneuriat. Pour ce faire, la région réclame, dans son plan stratégique, publié en février dernier, la création d'une Innovatech Lanaudière.

Laurentides : télémarketing

Pour sa part, la région des

Laurentides profite plutôt d'un sentiment d'appartenance de plus en plus faible dans les régions avoisinantes pour attirer des entreprises.

« Nous avons lancé une opération de télémarketing en début d'année pour inciter les entreprises montréalaises à s'installer sur notre territoire », a souligné Charles Le Borgne, commissaire industriel à la Société de développement économique Thérèse-de-Blainville.

Jusqu'à maintenant, trois entreprises ont décidé de s'établir dans la portion sud des Laurentides. M. Le Borgne croit que d'autres entreprises les imiteront dans un avenir rapproché, ne serait-ce que pour profiter des exemptions de taxes foncières offertes par plusieurs municipalités.

Autre exemple qui illustre les efforts de recrutement : Boisbriand accueillera sous peu une usine de coupe de diamant. Les diamants, importés d'Afrique du Sud, seraient transformés au Québec. Le projet, évalué à 7 M\$, pourrait conduire à la création d'une bourse de diamants tel qu'il en existe à New York. Si ce projet se concrétise, Boisbriand deviendrait la première ville canadienne à transiger ce précieux métal.

Les Laurentides ont le vent dans les voiles. Les intervenants locaux estiment même possible d'établir des liens avec des sociétés européennes pour faire du transfert technologique. Un projet en ce sens pourrait d'ailleurs se concrétiser d'ici peu avec des PME de la Haute-Savoie, en France.

« Cette région de France est spécialisée dans le décolletage ou la fabrication de pièces de précision, a précisé

Claude Ducharme, directeur général de la Corporation de développement des Laurentides (CDL). Nous pourrions peut-être appliquer ici leur procédé. »

Par ailleurs, un autre phénomène vient secouer l'entrepreneuriat régional.

La menace de disparition de plusieurs gros employeurs a laissé un goût si amer que plusieurs citoyens pensent à acquérir les éléments d'actif des sociétés qui les emploient. Ainsi, un groupe de Mont-Laurier a récemment entamé des discussions en vue de se porter acquéreur de l'usine Bellerive Kanata, propriété de Rexfor. Toujours à Mont-Laurier, les producteurs laitiers ont remis en marche une usine de production afin d'assurer un débouché pour leur produit.

« Les gens sont de plus en plus conscients de l'emprise qu'ils peuvent avoir sur leur développement », a affirmé M. Ducharme. Cette conscience va jusqu'à exiger la prise en charge des derniers bastions administrés par les différents paliers de gouvernements.

En effet, la CDL croit que le moment est venu pour les autorités gouvernementales de céder à des corporations locales la gestion des réserves fauniques et des parcs. Le parc Paul-Sauvé et celui du Mont Tremblant en deviennent les principaux enjeux. Selon Claude Ducharme, il s'agit là d'un point crucial pour assurer à plus long terme le développement de l'entrepreneuriat.

« Les revenus générés par ces parcs ne sont pas réinvestis chez nous. Nous ne voulons pas que nos équipements servent à éponger le déficit des autres. Qu'on nous laisse la capacité de réinvestir ! »

Le centre d'essai des véhicules routiers à Blainville demeure aussi dans le collimateur des tenants régionaux de la privatisation. Pour l'heure, Transports Canada en assure toujours la gestion.

Il faut dire que la remise aux corporations locales des administrations aéroportuaires, autrefois fédérales, a donné des résultats plutôt probants. Les Aéroports de Montréal (ADM) en demeurent l'indéniable preuve, puisque la société a inscrit, en 1994, un surplus de 24,6 M\$ sur des revenus de 102,4 M\$. Rien, en fait, pour éconduire les demandes des régions qui réclament beaucoup plus d'emprise sur leur propre développement.

HÉLÈNE
BOYER

Les PME de la Banque Nationale 1994

«Félicitations à ces PME qui gagnent à entreprendre!»

Trois entreprises ont su se démarquer dans la région Laurentides/Lanaudière grâce à leur compétence et leur sens de l'innovation. La Banque Nationale, dans le cadre de son programme de reconnaissance des PME, honore ces artisans de notre force économique.



PME d'or
Yves Desjardins,
vice-président exécutif
Produits de Métal Vulcain inc.

PME d'argent
Gilles Lafortune,
président fondateur
Volailles Gilles Lafortune inc.

PME d'acier
Mario Grand-Maison,
vice-président directeur général
Auberge La Calèche (1992) inc.



Notre banque nationale



Le Groupe Gaudreault vend une partie de Murray Hill

En mai dernier, le Groupe Gaudreault, de Joliette, s'est départi de ses permis de tours de ville acquis au moment de la faillite des Autocars Murray Hill, en 1991. La décision de vendre s'explique par la faible rentabilité du service de trolleybus qui assurait le transport des touristes en visite à Montréal.

« Chaque entreprise du Groupe est autonome et doit être rentable, a affirmé Luc Gaudreault, vice-président exécutif du Groupe. Nous voulions éviter de trop perdre en amputant d'autres secteurs de l'entreprise. »

Le Groupe Gaudreault, qui englobe sept entreprises, concentrera dorénavant ses activités dans le transport d'écoliers et le nolisé.

En dépit de cette volte-face, la société de transport conserve le nom Murray Hill et continuera de gérer les services de transport nolisé sous ce nom. Le Groupe Gaudreault a exclu de la transaction les permis Ski Express, qui permettent d'assurer le transport des skieurs vers les centres de ski Jay Peak et Tremblant.

L'incursion de ce transporteur dans l'industrie touristique n'aura duré que deux ans. « La concurrence était très forte et le tourisme exige des efforts particuliers, a dit M. Gaudreault. Nous voulons désormais digérer nos nombreuses acquisitions. »

Croissance par acquisitions

Le Groupe Gaudreault a en effet connu une croissance marquée par des acquisitions. Depuis sa fondation en 1951, trois générations de Gaudreault se sont succédé à la tête de l'entreprise. Luc Gaudreault, actuel dirigeant, est le petit-fils du fondateur.

Au cours des premières années de la société, les autobus Gaudreault assuraient surtout le service de transport urbain de la ville de Joliette. Quelques années plus tard, on tenta une première incursion dans le transport nolisé avec l'achat d'une flotte réduite d'autobus.

En 1969, le fondateur céda les rennes de son entreprise à ses deux fils, Raymond et Arthur. Le premier a définitivement pris la tête de l'entreprise trois ans plus tard et a entamé la véritable croissance de l'entreprise familiale en 1987. Cette même année, la société de transport se porta acquéreur de Sabem. Cette société exploitait alors une flotte de 117 autobus d'écoliers sur les territoires de deux commissions scolaires, celles de Le Gardeur et de Repentigny.



Luc Gaudreault : « L'heure n'est plus à la confrontation dans les relations patronale/syndicale. Il faut décider ensemble ce que nous voulons comme entreprise. »

Luc Gaudreault, alors âgé de 27 ans, en devint le président. En cinq ans, le chiffre d'affaires de Sabem passa de 234 000 \$ à 1 M\$, non sans difficultés. Dès le départ, le jeune entrepreneur se heurta à une grève des chauffeurs, qui se prolongea pendant 10 semaines. Il réussit toutefois à signer une nouvelle entente avec le syndicat, ce qui assura la rentabilité de la société.

Par la suite, les acquisitions se succédèrent à un rythme soutenu. En 1988, le Groupe Gaudreault acheta la ligne de transport reliant Saint-Donat à Montréal. Puis Lanaubus, firme qui assure le transport urbain à Repentigny, se joignit au Groupe en 1990.

L'année suivante, le transporteur réussit à mettre la main coup sur coup sur Murray Hill, Fagant et Aérocar. Puis, l'acquisition de Scobus, en 1992, permit de doubler la flotte d'autobus.

Le Groupe Gaudreault compte aujourd'hui 800 autobus. Le transport d'écoliers représente 85 % du chiffre d'affaires, qui a atteint 40 M\$ l'an dernier.

Le transport nolisé accapare l'autre portion des ventes réalisées par l'entreprise. Luc Gaudreault voudrait développer ce secteur en étendant les services du Groupe dans toutes les régions du Québec. Pour l'heure, la situation du transport d'écoliers inquiète davantage le dirigeant de 34 ans.

Seulement dans la municipalité de Joliette, on compte une vingtaine de transporteurs d'écoliers. « Tous les contrats se négocient à la baisse depuis deux ans. Les commissions scolaires n'ont plus le même budget qu'auparavant pour assurer le transport des élèves. »

Consultation

Pour éviter les mises à pied, M. Gaudreault préfère demander à ses chauffeurs de se serrer la ceinture. Il ne prend jamais une décision à la légère. Les syndiqués sont consultés et peuvent présenter d'autres solutions.

d'autobus, notamment les transporteurs publics n'auront d'autres choix que de donner éventuellement à l'entreprise privée des contrats d'entretien. (HB)



« Nous apprécions l'expertise variée, la disponibilité et le service personnalisé des professionnels du Groupe Mallette Maheu. Ils sont devenus des partenaires importants. »

Claude Beaulieu
Président
Beaulieu Sports Experts

La puissance du partenariat

Le Groupe Mallette Maheu met à votre disposition une vaste équipe dont les conseils rendront votre entreprise plus concurrentielle, localement ou à l'étranger. Ses vérificateurs et ses conseillers en fiscalité et en gestion conjuguent leurs efforts et travaillent avec vous en ayant un objectif clair : vous aider à gagner sur tous les plans. C'est ça la puissance du partenariat!



Le Groupe
Mallette Maheu

Associé à

ARTHUR
ANDERSEN
ARTHUR ANDERSEN & Co. SC

Comptables agréés
Conseillers en gestion

Présent dans plus de 30 villes au Québec.

Laurentides

Une région dynamique à vocations multiples

Prenant appui sur Laval et le Lac des Deux-Montagnes, la région des Laurentides, avec une population de 416 000 habitants, s'étend vers le nord-ouest jusqu'à la forêt boréale.

Depuis 1986, la région a fait un bond démographique de 30 %. Elle a crû trois fois plus vite que l'ensemble du Québec (10 %). L'agglomération de Saint-Jérôme (50 000 habitants) participe pleinement à cette croissance et la « capitale régionale » est un centre d'emploi manufacturier et tertiaire dynamique.

Les particularités économiques

- L'importance des activités récréo-touristiques, dont le ski alpin
- La forêt et ses activités dérivées
- Une économie très diversifiée
- Une infrastructure manufacturière spécialisée dans l'industrie des équipements de transport
- Aéroport international de Mirabel
- Des liens étroits (Basses-Laurentides) avec l'agglomération montréalaise



Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions

Laurentides
85, rue de Martigny Ouest, local 2.15, Saint-Jérôme (Québec) J7Y 3R8
Téléphone (514) 569-3126 • Télécopieur (514) 569-3131



Corporation
de développement
des Laurentides

296, rue de Martigny Ouest, bureau 100,
Saint-Jérôme (Québec) J7Y 4C9
Téléphone (514) 436-3111
Télécopieur (514) 436-7477





Des producteurs laitiers fondent leur propre usine de transformation

Les producteurs laitiers de la région de Mont-Laurier ont rapidement pris les choses en main quand la seule laiterie régionale a fermé ses portes, en 1991. Moins de deux ans plus tard, ils se sont regroupés pour créer leur propre usine de transformation.

Aujourd'hui, la Laiterie des Trois-Vallées produit annuellement 3 M de litres de lait. Il s'agit d'un cas de sauvetage réussi.

En outre, la jeune entreprise a innové dans un secteur des plus traditionnels de l'économie québécoise.

Bien qu'elle semble avoir adopté les allures d'une coopérative, la Laiterie des Trois-Vallées appartient à trois actionnaires. **Gérald Brisebois** et sa famille se sont portés acquéreurs de 40 % des actions de l'entreprise.

Quelque 85 autres producteurs laitiers de la région ont accepté de partager une tranche de 45 % des actions. Enfin, la Société nationale des Québécois (SNQ) possède la portion restante des éléments

d'actif de la société.

Après avoir dépensé 1,2 M\$ pour rénover et acheter des équipements de production, la nouvelle entreprise a élu domicile dans l'ancien bâtiment appartenant à la défunte laiterie, située sur la route 117, qui traverse Mont-Laurier.

Une partie du financement des rénovations, soit 250 000 \$, est venue des goussets des actionnaires de la laiterie. Les deux paliers de gouvernement ont, pour leur part, injecté 350 000 \$ et la caisse populaire locale a accepté de financer le reste.

Acheter local

Dès les premiers mois de son existence, la Laiterie des Trois-Vallées a réussi à s'imposer sur le marché local.

Le nom même de l'entreprise rappelle autant son réseau de distribution que la provenance des producteurs laitiers. La laiterie couvre en effet les vallées de la Gatineau, de la Lièvre et de la Rouge, toutes trois circon-

scrites dans la région des Hautes-Laurentides.

Selon **Gérald Brisebois**, président de la laiterie et son principal actionnaire, la consommation locale de lait s'élèverait à 9 M de litres de lait par année. La jeune laiterie accapare donc le tiers du marché local.

« On encourage beaucoup les gens à acheter local comme moyen pour vendre notre produit, a précisé M. Brisebois. Il faut encourager les gens à investir dans des emplois qui resteront chez nous en achetant des produits fabriqués ici. »

D'ici la fin de 1997, les propriétaires de la laiterie aimeraient accaparer 50 % du marché puisque leur capacité totale leur permet de transformer 5 M de litres de lait par année.

C'est un défi qui est loin d'être facile face à la concurrence bien établie. Les grandes laiteries, **Natrel** et **Sealtest**, gardent toujours une part importante du marché québécois (80 %).

Toutefois, les gens de

Mont-Laurier ont, semble-t-il, l'habitude de se froter à des embûches de taille.

La Laiterie des Trois-Vallées a dû batailler ferme avant même de pouvoir livrer son premier litre de lait. Les producteurs laitiers insistaient pour embouteiller leurs produits dans des contenants de plastique, alors que la législation québécoise ne le permettait pas.

De nombreuses législations provinciales au Canada et la loi américaine permettent aux producteurs de le faire depuis quelques années.

« Cela a pris 14 mois au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) avant de nous donner l'autorisation », a expliqué M. Brisebois.

L'entrepreneur concède que le contenant en plastique rigide demeure plus cher que le carton. Toutefois, les équipements requis pour embouteiller le lait dans le contenant de plastique sont beaucoup moins coûteux.

« Pour embouteiller dans

du plastique, une seule machine suffit, alors que nous en avons besoin de trois pour le faire dans des contenants de carton. »

Par ailleurs, la laiterie a rapidement mis sur pied un réseau de cueillette afin de recycler les bouteilles de plastique qu'elle mettait en circulation.

Expansion du marché

Les 85 producteurs-actionnaires de la Laiterie des Trois-Vallées produisent à eux seuls 27 M de litres de lait par année. De ce total, 24 M sont acheminés à la fromagerie **Saputo** de Mont-Laurier.

En plus d'ouvrir un marché aux producteurs laitiers de la région, la jeune laiterie embauche une vingtaine d'employés et a réalisé des ventes de 3,5 M\$ en 1994.

Gérald Brisebois rêve d'expansion pour l'entreprise régionale, sans nécessairement parler d'une distribution partout au Québec.

« Notre laiterie, c'était une question de survie régionale et nous n'avons aucune visée ailleurs », a-t-il précisé. Pour répondre à une demande exclusivement régionale, la laiterie pourrait éventuellement se lancer dans la fabrication d'autres produits laitiers, tels que du yogourt et de la crème glacée.

La Laiterie des Trois-Vallées tentera une incursion dans la région au sud de Sainte-Agathe, là où s'arrête actuellement le réseau de distribution. Dès le début de l'été prochain, les contenants de lait se retrouveront donc sur les tablettes des marchands des régions de Saint-Sauveur, de Saint-Jérôme et de Sainte-Thérèse.

Bien qu'une augmentation significative des ventes soit sur le point de se produire, **Gérald Brisebois** impose encore des limites. « Nous n'irons pas là où des producteurs ont le même projet que nous. »

HELENE
BOYER

LAURENTIDES-LANAUDIÈRE

« Avec Hydro-Québec, la facture d'énergie est toute petite à la garderie Frimousse. »

« Pour les petites entreprises de services comme la nôtre, la facture d'énergie compte pour une bonne part des frais fixes. Après avoir entendu parler du Programme d'analyse énergétique des bâtiments, nous avons fait faire l'analyse complète de tous les aspects énergétiques de la garderie: chauffage, ventilation, climatisation, éclairage, isolation et eau chaude sanitaire. L'analyste d'Hydro-Québec nous a démontré que les frais d'éclairage représentaient plus de 40% de notre consommation d'électricité. Nous avons alors adopté des produits d'éclairage économiseurs d'énergie. Ce programme nous a permis d'économiser 20% de notre facture avec un investissement de 800 \$ qui a été recouvré en moins d'un an alors que le potentiel d'économie que peuvent réaliser les PME tourne habituellement autour de 15%.

Dans ma région, Hydro-Québec est vraiment un partenaire économique indispensable. »



Mme Diane Ainsley, propriétaire et directrice de la garderie Frimousse, Bellefeuille.

Pour bénéficier de nos conseils, contactez votre représentant commercial ou composez le 1 800 ÉNERGIE.



L'énergie qui voit loin



L'imprimerie ARL au service des jeux de société

L'imprimerie ARL prend les jeux de société très au sérieux et voudrait même en faire une de ses spécialités. Située dans la petite municipalité de Notre-Dame-des-Prairies, en banlieue de Joliette, cette PME vient de produire un nouveau jeu pour un inventeur de Calgary. Si la conception d'un jeu comme *Leximania* apparaît plutôt facile, sa fabrication a poussé l'imprimeur sur le chemin de l'innovation.

Leximania ne serait peut-être jamais tombé entre les mains d'ARL si une rencontre fortuite entre **Daniel Lardon**, son inventeur, et **Denis Malo**, un designer qui travaille à contrat pour l'imprimerie ARL, n'avait eu lieu en février 1994, lors d'une foire de jouets à Toronto. M. Lardon, d'origine française et établi à Banff depuis de nombreuses années, montra alors son jeu de société et discuta des problèmes de fabrication auxquels s'était buté un imprimeur de l'ouest canadien.

René Laporte, président de l'imprimerie ARL, se souvient de la surprise qu'il a eue en regardant la première fois le jeu *Leximania*. « Les dimensions initiales étaient trop larges. Il fallait proposer à l'inventeur quelque chose de mieux afin de réduire les coûts de fabrication. À Vancouver, on semblait voir l'impression de ce jeu comme une véritable bête noire. »

L'entreprise de Joliette n'en est pas à ses premières armes en matière de jeux de société. Elle a déjà fabriqué des jeux de société commercialisés sous les noms de *Village de Nathalie*, *Automan* et *PME*.

Même s'il avait déjà réalisé des contrats peu banals, l'imprimeur constata que la fabrication de *Leximania* comportait quelques difficultés, notamment aux niveaux de la plaquette de jeu et des cartes. Ce jeu de vocabulaire et de mots compte en effet 350 cartes sur lesquelles on retrouve plus de 2 000 questions. L'impression de ces cartes nécessite donc un travail particulièrement méticuleux. Qui plus est, l'imprimerie ne possédait pas les équipements requis pour assurer l'assemblage des paquets de cartes. René Laporte, ingénieur de formation, conçut donc une pièce d'équipement qui, par le biais d'un système de succion innovateur, aspire les cartes et les dépose en piles.

« Cette machine remplace la manipulation manuelle et fait le travail d'assemblage des 350 cartes en 10 secondes. » Il s'agit d'une réduction importante du temps de

production si on tient compte que le travail manuel se faisait rarement en moins de six minutes.

Jusqu'au Japon

La popularité du jeu ne fait pas l'ombre d'un doute dans l'esprit de René Laporte. Il faut dire que *Leximania* a déjà récolté des honneurs. En février dernier, le jeu s'est retrouvé parmi les deux finalistes de la *Foire du jouets de Cannes*. ARL a donc produit 15 000 plaquettes du jeu depuis le mois de décembre dernier. Au dire de M. Laporte, son imprimerie pourrait facilement assurer la fabrication d'au moins 50 000 jeux par année.

Au Québec, la commercialisation du jeu n'a commencé qu'en mars dernier. Actuellement disponible en versions française et anglaise, *Leximania* se vend surtout au Québec et en France. D'ici peu, un distributeur canadien sollicitera le marché américain.

Même les Britanniques se disent intéressés par ce jeu et la firme **W. H. Smith**, une chaîne de librairies, a d'ores et déjà entamé des discussions pour le vendre.

Cependant, l'imprimerie ARL a des visées sur d'autres parties du monde. La PME fabrique actuellement la version japonaise du jeu, qui sera vraisemblablement commercialisée d'ici l'automne prochain. Elle regarde aussi la possibilité de le traduire en espagnol.

En fait, *Leximania* crée une effervescence peu commune. Les fabricants du jeu se penchent sur une version adaptée pour les handicapés souffrant d'une légère déficience.

Clientèle variée

Daniel Lardon croit que l'imprimerie ARL a influencé en grande partie le succès actuel de *Leximania*. « Je cherchais à le commercialiser depuis 1982. J'ai pu finalement trouver quelqu'un pour que cela devienne réalité. »

En dépit d'une heureuse incursion dans les jeux de société, René Laporte n'a pas l'intention de se retirer des autres secteurs dans lesquels il excelle. En fait, il veut ajouter une corde de plus à son arc. Spécialiste des travaux couleurs et de grande distinction, l'imprimerie ARL compte d'importants clients, dont **Imperial Tobacco**, le **Regroupement des courtiers en assurances** ainsi que l'**Association des vétérinaires du Québec**. L'imprimerie, qui emploie 22 personnes, a réalisé des ventes de plus de 1,5 M\$ en

1994. Le fondateur de l'imprimerie ARL semble toujours dénicher la bonne affaire. Il y a quelques années, M. Laporte sentait que le marché de l'imprimerie se subdiviserait et que les centres de copies accaparaient une partie importante du marché de l'impression de court tirage. Sans attendre, il a ouvert deux centres de photocopies. Aujourd'hui, cette intuition lui rapporte 500 000 \$ par année.

HELENE
BOYER



ARL a produit 15 000 plaquettes du jeu *Leximania* depuis décembre. L'imprimerie pourrait facilement assurer la fabrication d'au moins 50 000 jeux par année.

VOUS AVEZ DIT VISIONNAIRE?

Les marchés
où il faut s'implanter

Finaliser le calendrier des
présentations aux investisseurs

Le produit répond
à toutes les attentes
du conseil d'administration

La planification financière
a été revue et corrigée

Saviez-vous que, dans beaucoup d'entreprises, les CA se retrouvent de plus en plus dans des fonctions qui dépassent le cadre de la comptabilité traditionnelle?

Rien de surprenant. Grâce à leur formation complète et à leur expérience pratique acquise auprès d'entreprises de toutes sortes, les CA peuvent vous aider à analyser votre situation sous des angles nouveaux et, ainsi, vous faire profiter de cette vision globale nécessaire à votre développement.



Comptables
agréés
du Québec

Partenaires en affaires



Hydromel : quand le miel mène au vin

Hydromel. Le nom a un petit côté exotique, bien que le Québec compte une dizaine de producteurs de ce vin fabriqué à partir de la fermentation du miel. La fer-

me apicole **Desrochers**, de Ferme-Neuve, produit justement cet élixir depuis 1990. L'an dernier, l'entreprise a vendu près de 4 000 bouteilles de vin. Pas si mal

pour un vin encore confiné dans le carcan limitatif d'une production artisanale. **Claude Desrochers**, propriétaire de la ferme, a décidé de se lancer dans la fabri-

cation de vin de miel en 1990 pour diversifier sa production. Aujourd'hui, son entreprise vend trois types d'hydromel : un blanc, un rosé au parfum de framboi-

ses et un liqueux. Avec des noms aussi évocateurs que *l'Envolée* ou la *Cuvée du diable*, les vins produits à Ferme-Neuve ont ravi le palais d'une clientèle

majoritairement québécoise. Les touristes européens et américains représentent, pour leur part, environ 30 % de la clientèle. La totalité des ventes sont réalisées durant les mois d'été, même si la production s'étend tout au long de l'année.

La fabrication de vin de miel demande d'importants investissements pour les producteurs. Pour M. Desrochers, la production d'hydromel a nécessité une mise de fonds de quelque 150 000 \$. Cependant, la ferme apicole Desrochers n'a pas encore atteint son seuil de rentabilité. « Le permis artisanal nous permet de vendre à la ferme seulement, a dit M. Desrochers. Pour être rentable, je devrais vendre au moins 10 000 bouteilles. »

La ferme apicole ne peut effectivement que profiter de la présence de touristes en saison estivale pour vendre ses produits. Selon M. Desrochers, la situation géographique de son entreprise ne favorise pas non plus une bonne performance au chapitre des ventes. Ferme-Neuve ne fait pas partie des grands circuits touristiques et rares sont les clients qui se rendront dans cette municipalité des Hautes-Laurentides une fois l'hiver venu.

Il croit toutefois qu'un assouplissement de la législation actuelle lui permettrait de mieux tirer son épingle du jeu. La loi est si limitative qu'elle lui aurait fait perdre un important contrat avec des distributeurs brésiliens. « Si nous pouvions au moins avoir accès aux restaurants sans passer par la Société des alcools du Québec (SAQ). »

M. Desrochers a souligné que les politiques d'achat de la SAQ concernant la production locale limitent la marge de manoeuvre des producteurs. Pour que leurs activités demeurent rentables, les hydroméliens doivent vendre un volume élevé qui dépasse souvent leur capacité de production.

M. Desrochers, qui assume aussi la présidence de l'Association des producteurs d'hydromel du Québec, a rencontré des fonctionnaires du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec pour discuter des problèmes liés à la production artisanale. « Le gouvernement a semblé peu sensible aux arguments que la fabrication artisanale du vin de miel québécois ne peut accéder à un plus grand marché si le même droit n'est pas accordé aux producteurs de l'étranger. »

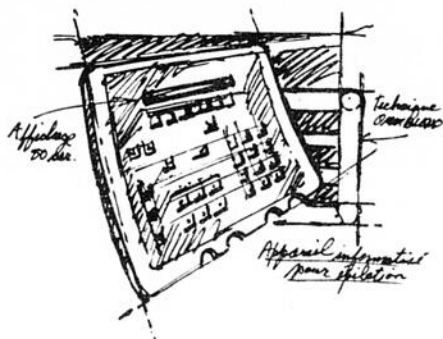
HELENE BOYER

ALMA • SEPT-ÎLES • DRUMMONDVILLE

Nos ressources au service des PME des Laurentides et de Lanaudière

L'innovation technologique, le développement des marchés et l'entrepreneuriat représentent la clé du développement des PME et sont au coeur du développement économique des régions.

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec) fournit aux PME qui veulent innover, exporter ou accéder à des renseignements d'affaires, l'appui stratégique qu'il leur faut pour devenir encore plus concurrentielles.



Le BFDR(Q) connaît bien les besoins des PME manufacturières pour avoir cheminé avec elles dans leurs activités de développement. À St-Eustache, par exemple, des renseignements d'affaires et un appui stratégique à Systèmes de Sécurité Paradox Ltée lui ont permis de réaliser un projet de production de détecteurs pour les systèmes de sécurité destinés principalement aux marchés de l'exportation.

En matière d'innovation, le BFDR(Q) a également facilité le développement de nouveaux produits chez Teknor Microsystèmes inc. de Boisbriand dont la majorité des cartes électroniques pour usage industriel sont vendues à l'étranger.

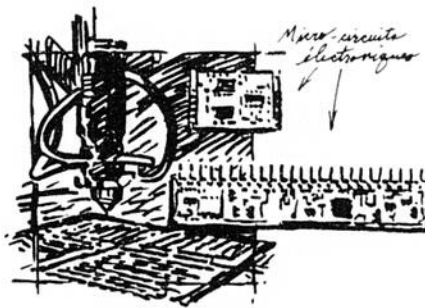
En partenariat avec la Fédération des clubs de motoneigistes du Québec, le BFDR(Q) a participé au financement d'équipements de 8 clubs de motoneige des Laurentides et de Lanaudière, en vue d'améliorer la

qualité de l'offre de ce produit touristique de plus en plus populaire auprès des marchés étrangers, tout en suscitant d'importantes retombées économiques pour les PME de la région (services).

Aujourd'hui, le BFDR(Q) cible encore plus ses interventions sur la PME en fournissant aux entreprises les renseignements d'affaires et des services dans les domaines suivants :

- exportation
- innovation
- design
- R & D
- marchés publics
- transfert de technologie
- commercialisation
- données sectorielles

Grâce à des ententes de partenariat établies avec des ministères fédéraux, le gouvernement du Québec et le secteur privé, de nombreuses PME profitent des personnes-ressources du BFDR(Q), des renseignements stratégiques et d'un accès au réseau de contacts du BFDR(Q).



En communiquant avec le BFDR(Q), les PME des Laurentides et de Lanaudière peuvent compter sur les services d'un personnel aguerri qui leur fournira les éléments d'information nécessaires à leur croissance.

Le BFDR(Q) met ses ressources et celles de ses partenaires au service des PME de la région.

Laurentides et Lanaudière
Tour Triomphe II, pièce 204
2540, boul. Daniel-Johnson
Laval (Québec) H7T 2S3
(514) 973-6844 / 1 800 430-6844

Bureau fédéral de développement régional (Québec) / Federal Office of Regional Development (Québec)

L A V A L - M O N T R É A L - T R O I S - R I V I È R E S • M O N T R É A L • V A L - D ' O R

Q U É B E C • R I M O U S K I • S H E R B R O O K E



Le Rigolfeur : une croissance qui ne se dément pas

Pierre Desjardins ne semblait pas particulièrement destiné à une carrière dans les farces et attrapes. Le jeune président de Sécunor, entreprise jéromienne spécialisée dans les systèmes d'alarme, a pourtant rapidement saisi le potentiel que pouvait recéler la transformation des mini-golfs traditionnels en version plus humoristique.

L'idée du Rigolfeur a donc germé et il a démarré une seconde entreprise en 1993. Le Rigolfeur compte aujourd'hui une quinzaine de terrains franchisés partout au Québec. « Je ne suis ni un golfeur ni un farceur », a lancé le plus sérieusement du monde le président-fondateur du Rigolfeur.

En fait, Pierre Desjardins a toute la fibre d'un entrepreneur soucieux de réussir. Pour éviter qu'une concurrence ne lui fasse ombrage, il n'a pas hésité à faire une demande de brevet pour protéger son concept au Canada et aux États-Unis.

Trois autres demandes de brevet ont par la suite été déposées. La carte de pointage en forme de banane, les plates-formes modulaires ainsi que les espaces publicitaires qui ornent le côté des modules de jeu ont donc reçu la protection légale nécessaire.

Ce concept de mini-golf se caractérise par des plates-formes de fibre de verre interchangeable qui, chacune, recèle une des 30 différentes farces et attrapes électroniques conçues par l'équipe du Rigolfeur. Au royaume de chaque Rigolfeur, qui s'étend sur un parcours de 18 trous, tout semble possible. Une plate-forme se met soudainement à vibrer, la coupe d'une autre peut faire disparaître une balle sous le ventre d'une araignée ou le parcours entier peut asperger tous les golfeurs présents sur le terrain !

Le premier Rigolfeur, établi sur un terrain commercial à Bellefeuille adjacent à l'autoroute 15, a connu une popularité qui confirme l'intuition du fondateur. Après la première année d'activité, M. Desjardins a déclaré des ventes de 80 000 \$ et s'en est tiré avec un profit de 30 000 \$. Pour assurer l'expansion de son entreprise, M. Desjardins a décidé de vendre des franchises du Rigolfeur. Depuis deux ans, l'intérêt des franchisés ne semble pas diminuer d'un iota puisque 16 Rigolfeur (trois appartiennent à M. Desjardins) entameront leur saison de golf à la mi-juin.

Deux d'entre eux, soit les terrains de Chambly et de Laval, présenteront une deuxième version du mini-



Pierre Desjardins : des Américains de l'Illinois et de la Californie se sont montrés intéressés à son mini-golf, ce qui pourrait conduire à un développement fulgurant de l'entreprise.

golf nommée le Fourigolf. Il s'agit de six plates-formes de 50 pieds de long parsemées d'embûches de toutes sortes le long du parcours.

En dépit d'une croissance relativement phénoménale, Pierre Desjardins croit que le développement d'une vingtaine de franchises suffirait amplement pour saturer le marché québécois. Pour assurer l'expansion du concept, il pourrait donc franchir les frontières canadiennes dès l'année prochaine.

Aux États-Unis

Déjà, des Américains de l'Illinois et de la Californie se sont montrés intéressés à la commercialisation de ce mini-golf nouveau genre. En devenant des maîtres franchisés, ces derniers injecteraient 500 000 \$ dans l'entreprise. Si l'entente voit le jour, Pierre Desjardins parle d'un développement fulgurant de son entreprise. « Nous avons déjà des ventes de 2 M\$ dans un pays où il n'y a que quatre mois d'été. Imaginez ce que cela pourrait signifier quand vous entrez dans un marché où l'été s'étend sur 12 mois ! »

Le coût d'acquisition d'une franchise du Rigolfeur s'élève à 160 000 \$. Selon le fondateur, les futurs franchisés peuvent prévoir un profit net de 40 000 \$ dès la première saison. Tous les terrains jouissent actuellement d'un territoire protégé, une clientèle estimée entre 50 000 et 100 000 personnes. Plus de 75 % des actuels franchisés possèdent déjà une autre entreprise. Cependant, nombre de jeunes diplômés se montrent intéressés au concept puisqu'on exige un comptant de seulement 25 000 \$ pour acquérir une franchise.

Le choix du terrain pose beaucoup plus de problèmes. Le zonage doit permettre les commerces de type récréatif. « Sauf pour les centres commerciaux, très peu de municipalités adoptent ce genre de

zonage », a dit M. Desjardins.

Selon M. Desjardins, le Rigolfeur restera à l'abri du sort réservé à plusieurs mini-golfs. Au début des années 1970, ces derniers ont connu des années de forte croissance avant de tomber dans l'oubli. Le concept avait épuisé tous ses attraits auprès de la clientèle.

« On ne se prend pas au sérieux », a dit M. Desjardins. C'est d'ailleurs une des raisons de notre succès. Et la nouveauté peut sauver l'entreprise. Nous avons des gadgets interchangeables et nous recherchons toujours de nouvelles farces. »

M. Desjardins pense que ses terrains farfelus réussiront à plaire encore une vingtaine d'années, puisque son entreprise ne cesse d'investir en recherche et développement (R&D). Dans son prospectus d'information produit à l'intention des futurs franchisés, il indique

que 1,1 M\$ seront consacrés à la R&D au cours des 10 prochaines années. Pas moins de 300 000 \$ ont été investis en 1995 pour inventer de nouveaux tours. (HB)

Le réseau
Radiomédia
est fier
d'appuyer
la tournée
des régions
du Journal
Les Affaires

CKAC  7 3 0
RADIO MÉDIA

Lanaudière

« Un microcosme du Québec »

Lanaudière fait partie des régions centrales du Québec. Elle se situe entre les Laurentides et la Mauricie et se déploie sur plus de 13 500 km². Elle compte 71 municipalités dont 6 d'entre elles accueillent plus de la moitié de sa population qui dénombre approximativement 335 000 habitants.

De par la diversification de ses secteurs d'activités, on peut la comparer à « un microcosme du Québec ». En effet, elle regroupe l'ensemble des activités économiques connues au Québec dont l'exploitation forestière, l'agriculture, la culture et le récréo-tourisme. De plus, on y retrouve des milieux urbains ruraux ainsi qu'une réserve indienne.

Partenariat avec le CRD

Le plan stratégique régional, déposé par le conseil régional au début du mois de mai 1995, a permis aux leaders régionaux d'identifier les forces et les faiblesses de la région.

Création d'emplois

Au cours de la dernière année financière, le Fonds décentralisé de création d'emplois (FDCE) a permis la création de l'équivalent de 1 516 emplois permanents en octroyant 7 M\$ en subventions et le Fonds d'aide aux entreprises (FAE) a émis 2,3 M\$ en garanties de prêt permettant la création de 336 emplois. Les investissements générés par ces aides financières totalisent plus de 40 M\$.

 Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions

Lanaudière
138, rue Saint-Paul, Joliette (Québec) J6E 5G3
Téléphone (514) 752-6866 • Télécopieur (514) 752-6877

 CONSEIL RÉGIONAL
DE DÉVELOPPEMENT
LANAUDIÈRE

CRD Lanaudière
365, rue Manseau, Joliette (Québec) J6E 3C9
Téléphone (514) 759-4344 • Télécopieur (514) 759-7828



Lucienne Robillard annonce une réforme plus large du Code du travail fédéral

Ottawa traitera les problèmes de relations de travail dans les ports dans le cadre de la réforme du *Code du travail du Canada* et de la nouvelle politique maritime, dont l'annonce est attendue ces jours-ci.

La ministre fédérale du Travail, Lucienne Robillard, a annoncé, à l'occasion

de l'assemblée annuelle de la **Société de développement économique du Saint-Laurent** (SODES), à Montréal, qu'elle proposera une réforme plus large du Code du travail.

Cette réforme donnera aux parties en cause dans un différend plus de responsabilités et plus de moyens de ré-

soudre leurs problèmes par elles-mêmes.

« Malgré toutes les difficultés, je crois fermement en un processus qui attribue aux parties la responsabilité de régler leur différend, a-t-elle dit en rappelant que le Code du travail n'a pas été retouché depuis 20 ans. Je pense que l'environnement a beau-

coup changé depuis ce temps. Il faut moderniser notre code. »

L'intégration d'une disposition excluant le recours à des « employés de remplacement » ou à des briseurs de grève n'est pas exclue.

« Ce n'est pas l'objet principal de notre étude », a dit la ministre.

Elle n'a pas voulu s'engager davantage sur cette question qui oppose franchement syndicats et employeurs.

Conflit d'Ogilvie

Son prédécesseur, Lloyd Axworthy, s'était engagé, auprès des employés en conflit de la minoterie Ogilvie, dans le quartier du port de Montréal, à amender le Code du travail dès l'automne 1994 afin d'y incorporer un dispositif anti-briseurs de grève semblable à celui qui existe dans le *Code du travail du Québec*.

Les 116 syndiqués de la minoterie, membres de la CSN, sont en conflit depuis près d'un an, mais la compagnie a continué ses activités avec des briseurs de grève.

À peine élue député de Westmount/Saint-Henri et assermentée comme ministre du cabinet Jean Chrétien, Lucienne Robillard s'est trouvée sur la ligne de feu au milieu d'une grève des employés des chemins de fer et des débardeurs dans les ports de Vancouver et de Montréal.

Dans le port de Vancouver, le gouvernement canadien a institué une enquête sur les relations de travail; le rapport est attendu en septembre.

La ministre a indiqué que les recommandations pourraient trouver leur application à Montréal, le cas échéant.

Pas d'enquête

Dans le port de Montréal, une médiation extraordinaire a mené à une entente de principe entre l'Association des employeurs maritimes et le Syndicat des débardeurs de Montréal (SCFP-FTQ).

Dans les circonstances, Mme Robillard n'a pas voulu ajouter une autre procédure d'enquête.

Ce faisant, elle repousse une recommandation d'un comité de la Chambre des communes qui vient de déposer son rapport sur la nouvelle politique maritime du Canada.

Le rapport Keyes, du nom du président du comité permanent des transports, Stan Keyes, déposé à la Chambre des communes le 3 mai, recommandait au gouvernement fédéral d'instituer « sans délai une commission d'enquête chargée d'examiner sous tous leurs aspects les relations patronales-syndicales dans le secteur des ports et de faire rapport d'ici un an sur les modifications nécessaires pour assurer la stabilité et la compétitivité de nos grands ports ».

La dimension des relations de travail devrait être prise en compte dans la nouvelle politique maritime, qui touchera non seulement à l'administration des ports, mais aussi à l'administration de la Voie maritime et au pilotage sur le fleuve Saint-Laurent.

ALAIN
DUHAMEL



Brazil-Canada
Chamber of Commerce

La Chambre de Commerce Brésil-Canada

Déjeuner-Conférence

le vendredi 16 juin 1995

Enregistrement 12 h 00 — Déjeuner 12 h 30

avec la participation de

Paulo Cesar Ximenes

Président, Banco do Brasil

Sa conférence portera sur la politique économique du Président Cardoso, ainsi que sur le rôle qu'entend jouer son institution financière dans la construction du Brésil de demain. Son intervention sera suivie d'une période de questions.

Prière de confirmer votre présence par télécopieur au numéro (514) 288-6629 ou en téléphonant au (514) 288-1744.



Pour un temps très limité, nous vous offrons deux moyens de tirer meilleur parti encore de notre bloc-notes LTE Elite haute performance.

Option 1 : vous obtenez une SmartStation gratuite qui fonctionne comme une station d'accueil intelligente pour votre bloc-notes Elite au bureau, avec cartes de



réseau local et SCSI-2 intégrées. Option 2 : vous obtenez un ensemble Mobilité gratuit comprenant ce qui suit : modem cellulaire PCMCIA, chargeur de batterie, batterie auxiliaire et porte-documents pour une fonctionnalité accrue dans

SELON L'ENDROIT OÙ L'ON S'ASSEOIT,
IL Y A DEUX FAÇONS D'ÉCONOMISER JUSQU'À
1 100 \$ SUR UN COMPAQ ELITE.

ENTREPRISE

Construction : les parties tentent la négociation raisonnée pour lutter contre le travail au noir

Depuis un mois, les pourparlers en vue de conclure les premières conventions collectives sous le nouveau régime des relations de travail dans l'industrie de la construction ont mené les associations patronales et syndicales à identifier le cancer qui les ronge toutes les deux de l'intérieur : le travail au noir et le travail au gris.

Les discussions, qui en sont encore à un stade préliminaire, placent les parties dans la situation suivante :

- dans le secteur de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle, l'Association de la construction du Québec (ACQ) et la coalition syndicale formée de la FTQ-Construction et du Conseil provincial du Québec des métiers de la construction (CP-QMC) s'engagent dans une démarche de négociation raisonnée.

Cette approche bouscule la tradition d'affrontement de ce milieu et exige des parties en cause qu'elles s'ouvrent l'une à l'autre avec franchise

dans le but de réhabiliter un climat de confiance propice à la recherche commune de solutions mutuellement acceptables.

- dans le secteur résidentiel, l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) vient de demander la nomination d'un médiateur extraordinaire. Selon le porte-parole patronal, **Margaret Flynn**, « les quelques premières rencontres n'ont pas permis de constater que les deux parties s'entendaient sur les enjeux de cette négociation sectorielle ».

S'il y a consensus sur les maux qui affligent ce secteur d'activité, il n'y a pas encore convergence sur les remèdes.

- dans le secteur des grands travaux de génie civil et de voirie, l'Association des entrepreneurs en construction du Québec (AECQ), qui négocie pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec (ACRGTO), et la coalition syndicale ont eu des échanges informels sur une hypothèse de négocia-

tion raisonnée.

Depuis l'adoption de la loi 46 sur les relations de travail dans l'industrie de la construction, en février dernier, les associations sectorielles d'entrepreneurs en construction négocient leurs conventions collectives soit elles-mêmes, soit par l'entremise de l'AECQ. L'AECQ conserve la responsabilité de négocier un tronc commun à toute l'industrie constitué des clauses sur le régime syndical, du traitement des griefs et des mesures disciplinaires ainsi que sur le fonds d'indemnisation.

Le noir et le gris

« Plus personne ne respecte la convention collective actuelle », a affirmé Margaret Flynn, de l'APCHQ.

Elle y voit le signe indubitable de l'inadéquation des lois et des décrets avec la réalité du marché de la construction résidentielle.

« Il faut trouver une formule pour éliminer ce problème », convient **Maurice Pouliot**, p.-d.g. du CPQMC.

Il reconnaît que les travailleurs et les entrepreneurs sont complices dans le développement du travail au noir et au gris.

Dans la construction résidentielle, selon les estimations de l'APCHQ, un entrepreneur sur trois exécute des travaux au noir et un travailleur sur quatre le fait. Selon un sondage de l'APCHQ, à peine 7 % des entrepreneurs déclarent respecter le décret en matière de temps supplémentaire, 11 % seulement à l'égard des frais de déplacement, 35 % en ce qui a trait à l'horaire de travail et 41 % seulement paient les taux de salaire décrétés.

En d'autres termes, dans la majorité des entreprises, entrepreneurs et travailleurs s'entendent sur des pratiques d'emploi dérogatoires et instituent dans les faits un régime de travail au gris.

L'APCHQ souhaite confirmer ces pratiques dans la convention collective, tandis que la coalition syndicale, sans être réfractaire à des assouplissements et même à certaines formes de sous-en-

treprise, parle de contrôle et de contrainte pour le respect de la convention collective dans un régime où les travailleurs ne se sentiraient plus obligés de consentir à des conditions dérogatoires.

Dans le secteur de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle, les parties en cause tentent le pari d'une approche de négociation raisonnée qui, si elle réussit, modifiera profondément leurs rapports pendant les négociations et après, pendant la durée de la convention collective.

« Nous sommes prêts à faire cet exercice, a dit Maurice Pouliot. C'est un nouveau régime de négociations, c'est une modification substantielle des relations de travail. »

« C'est une approche com-

plètement nouvelle, a affirmé **Michel Paré**, secrétaire général de l'ACQ. De part et d'autre, nous nous étions préparés dans un contexte de négociation traditionnelle.

« Des deux côtés, nous n'avons pas l'habitude de travailler ensemble. Après la négociation, nous avons l'intention de continuer à le faire. La négociation doit établir le climat de confiance pour l'application de la convention ensuite. »

Les parties en cause iront donc faire l'apprentissage des techniques de négociation raisonnée avant d'échanger des cahiers de revendication préparés depuis plusieurs mois.

ALAIN
DUHAMEL

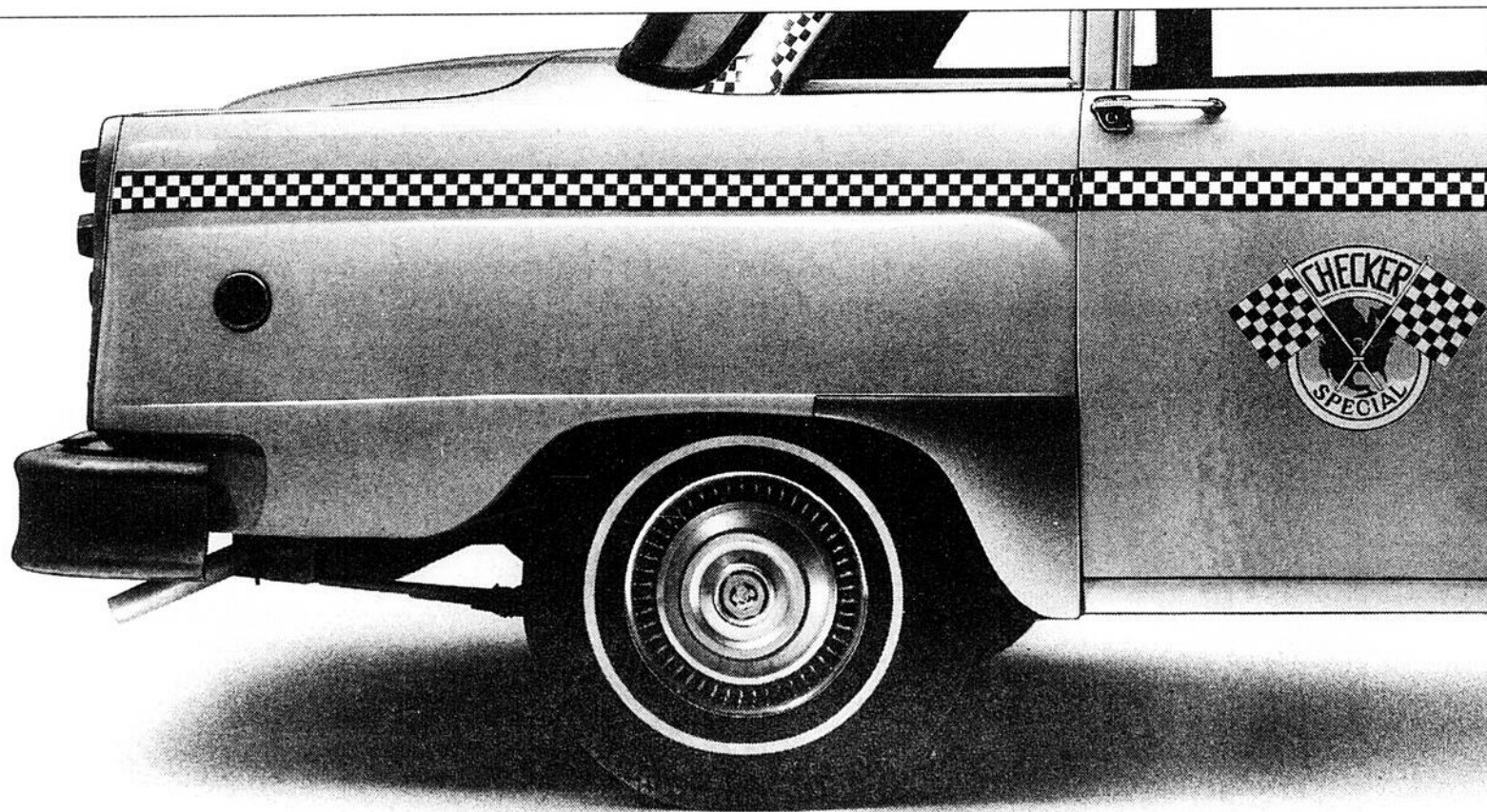
CARTES D'AFFAIRES

SCRIBEC
PHOTOCOPIE
IMPRIMERIE

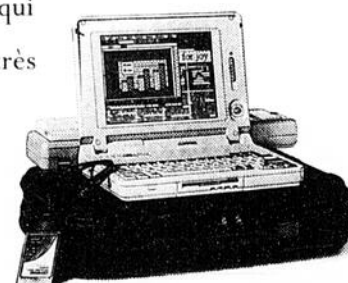
385-9400

Nous vous servirons avec empressement

45, rue
Jarry Est
Montréal



vos déplacements. C'est là une valeur allant jusqu'à 1 100 \$ sur notre bloc-notes haut de gamme. Dans un boîtier remarquablement léger, vous avez un choix de processeurs 486DX2/50 ou DX4/75 rapides, un écran couleur à matrice active, un disque dur amovible et des connecteurs PCMCIA permettant l'utilisation de plus de 140 cartes éprouvées par Compaq. Il y a aussi un adaptateur c.a. intégré qui élimine les cordons d'alimentation et les adaptateurs encombrants. Somme toute, vous trouverez sans aucun doute très productif de vous asseoir devant notre Elite. Ce qui reste à déterminer dans l'immédiat, c'est l'endroit où vous vous assoirez. Rendez-vous chez votre revendeur agréé de Compaq Canada, ou appelez au 1-800-567-1616 **COMPAQ** pour le plus amples renseignements. Mais ne restez pas assis entre deux chaises. Cette offre prend fin le 30 juin.



L'autre. Offre valide au Canada jusqu'au 30/6/95 ou jusqu'à épuisement des stocks. Clavier, souris et écran non compris dans l'offre de SmartStation gratuite. Offre valide pour les modèles suivants : ITE Elite 4/50CX, modèle 340, ITE Elite 4/75CX, modèle 340, ITE Elite 4/75CX, modèle 310



Le début et la fin d'une époque.

Quand la Mercedes de Classe E a été lancée, en 1985, elle fut acclamée par les journalistes indépendants comme : « tout considéré, la meilleure voiture au monde ». Pendant les dix années qui ont suivi, elle a été pour d'envieux constructeurs l'étalon d'après lequel ils jugeaient leurs voitures.

La Classe E a donné jour à des innovations que personne n'aurait imaginées. Parmi lesquelles : suspension inédite à cinq bras conférant une tenue de route incomparable et sièges avant résistant à un impact arrière de 48 km/h.

Plus récemment, la berline E 320 1995 a été classée « meilleure valeur » parmi toutes les voitures importées, d'après le coût total d'achat et d'utilisation sur cinq ans* - l'apogée d'une époque qui a vu des progrès technologiques sans précédents dans le domaine automobile.

La Classe E 1995 entre dans sa phase finale de production. Il n'y aura que quelques exemplaires supplémentaires de ce chef-d'œuvre de l'ingénierie allemande à être construits. Et seules quelques personnes perspicaces en auront une.

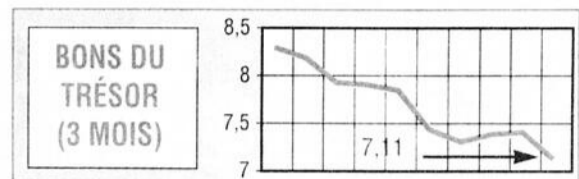
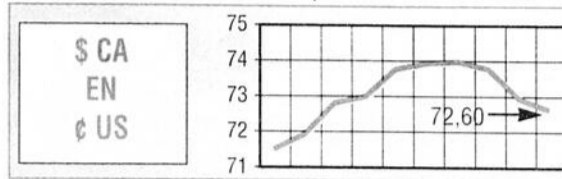
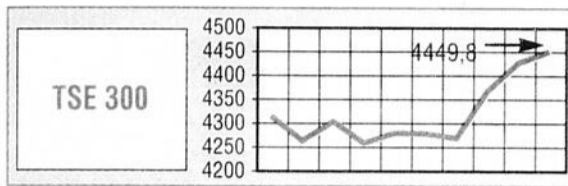
Nous vous invitons à être du nombre. Pour un essai routier privé de la Classe E, passez chez un concessionnaire Mercedes-Benz agréé, ou composez 1 800 387-0100.



La Classe E 1995
À partir de 55 995 \$

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)



LES AFFAIRES

Eicon passe aux marchés les plus *in* : RNIS et Internet

Presque six mois après avoir acquis la société allemande Diehl ISDN GmbH, la Corporation Technologies Eicon (Mtl. EIC, 15,63 \$) complète un virage dans la téléphonie numérique.

La société de Montréal lancera, au cours des prochaines semaines, des nouveaux produits s'adressant aux marchés en vogue du Réseau numérique à intégration de services (RNIS) et de l'Internet.

Eicon veut utiliser l'effet de levier de sa bonne réputation dans l'interconnexion d'ordinateurs. C'est un geste stratégique qui est tombé à point, a expliqué la direction aux AFFAIRES.

Peter Brojde, président et chef de la direction, a rappelé que, depuis l'acquisition de l'allemande Diehl, au moins trois sociétés américaines ont pris des participations majoritaires dans des entreprises européennes qui développent des produits compatibles avec le RNIS.

Ce fut notamment le cas de 3Com Corp. (Nasdaq, COMS, 66,13 \$ US), qui a acquis Sonix Communications, de Grande-Bretagne, pour 70 MS US, de même que Microcom (Nasdaq, MNPI, 11 \$ US) et Xircom (Nasdaq, XIRC, 10,75 \$ US), avec des firmes toute-fois moins connues.

Virage numérique

Pour le vice-président exécutif, Maks Wulkan, il est clair que ce positionnement ouvre à Eicon un marché en pleine explosion, mais relativement difficile à quantifier



Peter Brojde : « On peut dire, dans une certaine mesure, qu'Eicon fait une intrusion sur le marché des consommateurs, un peu comme l'on fait Compaq et Digital Equipment. »

tellement il y a de ramifications.

« Lorsque nous avons accédé au marché boursier, en 1993, Eicon oeuvrait dans les domaines des passerelles SNA (dispositifs permettant le raccord à de grands ordinateurs), de l'émulation (transformer un PC en un terminal de grand ordinateur) et de l'interconnexion de réseaux (routeurs). Somme toute, ces marchés sont évalués à environ 1 milliard de dollars US par année.

« Nous sommes toujours dans ces domaines. Notre force, c'est l'accès à l'information. Nous étendons maintenant notre emprise grâce au RNIS. Le marché est beaucoup plus vaste et en émergence. Les concurrents sont toutefois plus nombreux. » Qu'on pense ici à Motorola (New York, MOT,

59,88 \$ US), qui fabrique des modems numériques.

Le RNIS, c'est ni plus ni moins que la transformation du réseau téléphonique de l'analogique au numérique. L'avantage, c'est qu'il permet de raccorder plus d'un appareil sur un même fil téléphonique, conventionnel de surcroît. De plus, sa vitesse de transmission est plus rapide et permet une série d'autres avantages.

Grâce au RNIS, Eicon, comme d'autres manufacturiers, vise notamment à étendre les réseaux d'entreprises jusqu'à la maison. C'est du moins le cas avec les télé-travailleurs. Certains observateurs avancent qu'il y a quelque 12 M de télé-travailleurs aux États-Unis et presque autant en Europe.

Comme l'a indiqué M. Wulkan, il y a pas moins d'un an, lorsque des représentants d'Eicon effectuaient des présentations à de grands clients, il était rarement question de RNIS. « Cela aurait déclenché un débat. Aujourd'hui, c'est la fièvre. Je crois que c'est une question de prix et de disponibilité de la part des compagnies de téléphonie. »

Diehl ISDN

Eicon a déboursé 34,3 MS pour Diehl, soit 30,4 MS au comptant et 450 000 actions, dont la valeur oscillait aux environs de 3,9 MS au moment de la transaction, en janvier.

Depuis le troisième trimestre terminé le 31 mars, Eicon



Maks Wulkan : « Un aspect intéressant avec Diehl ISDN, c'est que leur approche du RNIS ne se limite pas uniquement à la transmission de données ; elle est plutôt de type multimédia, comme la carte de communications SoHo Connect. »

intègre maintenant les résultats de Diehl. Par rapport au trimestre correspondant de l'an dernier, les ventes ont bondi de 40 %, à 29,8 MS, alors que le bénéfice net a fléchi de 31,3 %, à 4,4 MS (0,13 \$ par action). Une charge d'exploitation trimestrielle de 1,2 MS est dorénavant imputée pour refléter l'amortissement sur sept ans de l'achat de Diehl.

On estime qu'environ le quart des revenus d'Eicon proviendront de Diehl dès cette année. Le chiffre d'affaires de Diehl double d'année en année.

Pour l'analyste Benn Mikula, de la maison RBC Dominion valeurs mobilières, cette acquisition s'annonce prometteuse.

Il prévoit qu'Eicon dégagera un bénéfice net de 24,5 MS (0,70 \$ par action) sur des ventes de 107 MS au terme de l'exercice qui se termine à la fin de juin. C'est quand même une bonne commande car, pour la période de neuf mois, Eicon affiche un bénéfice net de 12,2 MS (0,36 \$ par action) sur des ventes de 72,3 MS.

Dans son rapport daté de la fin d'avril, M. Mikula a haussé ses prévisions de ventes de 130 MS à 140-150 MS pour l'exercice qui se terminera à la fin de juin 1996. Il prévoit un bénéfice net de 1,11 \$ par action.

Enfin, il se disait confortable avec un cours cible de 22 \$ l'action sur un horizon de 12 à 18 mois.

Au cours des prochaines semaines, Eicon annoncera

l'on insère dans un PC, de même qu'une carte PCMCIA (cartes de la taille d'une carte de crédit) pour les ordinateurs portatifs qui tireront avantage du RNIS. Ces produits, SoHo Connect et Digital Surfboard, visent respectivement le marché des télé-travailleurs et de l'Internet.

Pour l'essentiel, les différentes versions de ces produits sont faites par des modifications logicielles. C'est un grand avantage car les pressions financières sont moins fortes sur les stocks et sur le coût des marchandises vendues.

M. Mikula a également fait ressortir, dans son rapport, qu'Eicon vient de terminer son programme pour l'implantation d'un service de vente directe aux États-Unis et qu'elle devrait en bénéficier au cours de l'exercice 1996. Le nouvel environnement de travail Windows 95, prévu pour le mois d'août, devrait lui être également favorable. Eicon est dans une excellente position financière : elle n'a aucune dette.

PIERRE DESMARTEAU

CORPORATION TECHNOLOGIES EICON (Fin d'exercice : 30 juin)

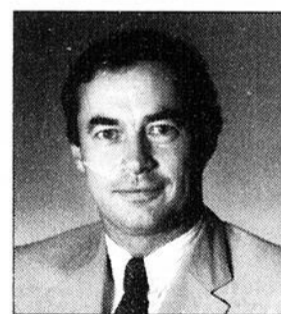
	1989	1994	Croiss. ann. composée	1995p	1996p
Revenus	15,3 MS	78,4 MS	+ 38,7 %	107,0 MS	149,0 MS
Bénéfice net	3,7 MS	19,3 MS	+ 39,1 %	24,5 MS	38,9 MS
Bénéfice net par action	0,07 \$	0,61 \$	+ 54,2 %	0,70 \$	1,11 \$

1994	
Actif total	100,1 MS
Dette à long terme	—
Avoir des actionnaires	93,6 MS

Note : Bénéfice net par action pleinement dilué.
Sources : Corporation Technologies Eicon, RBC Dominion Valeurs Mobilières (prévisions)

Tableau : LES AFFAIRES

LAVERY, DE BILLY
AVOCATS



Richard Jacques, C.A.

André Laurin, chef de la direction de Lavery, de Billy, a le plaisir d'annoncer la nomination de Richard Jacques, C.A. à titre de directeur exécutif.

Monsieur Jacques apporte au cabinet une expérience de plus de 20 ans dans la gestion financière, la direction d'entreprise et la planification stratégique. Il a oeuvré au sein d'importantes institutions financières et était, tout récemment, directeur général et secrétaire général de l'Ordre des comptables agréés du Québec. Il sera un atout important dans la mission du cabinet de maintenir des standards élevés de service à la clientèle.

Richard Jacques assurera la gestion générale de nos bureaux de Montréal, Québec et Ottawa.

LAVERY, de BILLY offre une gamme complète de services juridiques à partir de ses bureaux de Montréal, Québec et Ottawa, ainsi que de Toronto, Calgary, Vancouver et Londres par l'intermédiaire du cabinet associé Blake, Cassels & Graydon.

FINANCE

San Francisco ouvrira le deuxième magasin *Les Ailes de la Mode* dans la région de Montréal en 1996

Les Boutiques San Francisco (Mtl, SF.B, 3,40 \$) ouvriront leur deuxième mégaboutique *Les Ailes de la Mode* dans la grande région de Montréal et non à Sainte-Foy comme prévu.

Paul Delage Roberge, le président, a préféré ne pas identifier l'emplacement du nouveau magasin. Une chose est certaine : ce ne sera pas dans l'ancien magasin Simpson au centre-ville de Montréal. « Ils n'ont pas donné suite à notre offre. »

San Francisco a une entente verbale. La société a jusqu'au mois de juillet pour conclure un accord ferme.

À l'origine, San Francisco avait identifié Laval, Anjou

et Pointe-Claire à titre d'emplacements potentiels pour son nouveau magasin. « En janvier, nous avons annulé l'entente que nous avions avec le propriétaire de la Place Sainte-Foy concernant l'implantation des *Ailes de la Mode*. Avec l'expérience du premier magasin à Brossard, nous voulons obtenir de meilleures conditions. »

Au Mail Champlain, l'ouverture des *Ailes de la Mode* a accru l'achalandage du centre commercial. Le promoteur immobilier Ivanhoé est propriétaire des deux centres commerciaux.

San Francisco et Ivanhoé négocient toujours. « Nous serions ravis de les avoir

avec nous (à Sainte-Foy) », a affirmé Marc Labelle, adjoint au directeur des communications d'Ivanhoé. Si les deux parties s'entendent, le magasin ne pourra ouvrir ses portes avant août 1997, en raison de projets de réaménagement à la Place Sainte-Foy.

L'expérience du premier *Les Ailes de la Mode* s'avère satisfaisante, selon la direction. Le magasin de 65 000 pi² a enregistré un chiffre d'affaires de 13,2 M\$ et un bénéfice d'exploitation au cours de ses six premiers mois. Marilyn Brofie, de Lévesque Beaubien Geofrion, a avancé un bénéfice de 300 000 à 400 000 \$ pour

ce magasin. M. Roberge avait projeté un chiffre d'affaires de 24 M\$ (400 \$ le pi²) et le seuil de la rentabilité, la première année. Les ventes devraient atteindre 30 M\$ en 1996. « En dépit de résultats fort intéressants, il ne fait aucun doute que le concept des *Ailes de la Mode* est encore aujourd'hui en période de rodage et d'amélioration continue, afin d'en arriver à la formule optimale de rentabilité et d'efficacité », a admis le détaillant dans son rapport annuel.

« Le magasin est modestement rentable, mais je m'attends à un premier trimestre plus difficile », a affirmé George Hartman, de BBN James Capel. Au Québec, les ventes au détail ont reculé de 4,5 % au premier trimestre, sur une base annuelle.

Le concept connaîtra quelques ajustements. San Francisco a embauché la firme Saine Marketing afin de « repositionner *Les Ailes de la Mode* et de réévaluer la stratégie de marketing », a révélé M. Roberge.

Les Ailes de la Mode comptent investir davantage en publicité. Le magasin a dépensé 800 000 \$ au cours des six premiers mois. San

Francisco veut accroître les ventes de 20 à 25 %.

L'expérience du premier magasin servira également à diminuer les coûts de construction des autres magasins. La construction et l'aménagement du premier magasin ont coûté 12 M\$ (175 \$ le pi²). Les autres coûteront de 6 à 7 M\$ chacun (100-125 \$ le pi²), selon leur taille.

De plus, M. Roberge a l'intention « d'exporter » hors du Québec son concept de mégaboutique axée sur le service à la clientèle. San Francisco a identifié quatre candidates en vue d'un partenariat éventuel.

Si une alliance se réalisait, l'implantation des *Ailes de la Mode* hors du Québec pourrait avoir lieu après l'ouverture du deuxième magasin québécois, en 1996.

Rationalisation

Du côté du réseau de boutiques spécialisées, qui génère 90 % des revenus du groupe, le temps est à la rationalisation. D'ici trois ans, le groupe diminuera le nombre de ses boutiques à 100. Elles totalisaient 160 en janvier 1993. San Francisco élague les boutiques moins perfor-

mantes et rénove et élargit ses magasins les plus rentables. Résultat de ce rajeunissement : 22 boutiques en moins depuis deux ans, mais 14 % de plus de surface de vente. La surface moyenne de vente des boutiques se situe à 1 800 pi², une hausse de 31 % par rapport à la surface moyenne de 1993. La superficie des boutiques réaménagées dans de plus grands locaux atteint près de 5 000 pi². Les boutiques fermées en 1994 et celles qui le seront en 1995 généraient des ventes de 2,8 M\$, mais occasionnaient des pertes d'exploitation de 400 000 \$. En 1995, San Francisco a prévu la fermeture de cinq boutiques et la rénovation d'une dizaine d'autres : un investissement de 3,5 M\$.

Pour l'année terminée le 28 janvier, San Francisco a connu une hausse de 17,3 % de ses ventes (109,2 M\$). Le bénéfice a décuplé à 2 M\$ (0,34 \$ par action), contre des profits de 204 000 \$ (nil par action), un an plus tôt. Au 28 janvier, le groupe comptait 138 boutiques, sous diverses bannières.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

L'action de San Francisco vivote

Le comportement de l'action des Boutiques San Francisco (Mtl, SF.B, 3,40 \$) témoigne de l'aver-sion des investisseurs pour les sociétés de commerce de détail.

Les actionnaires de San Francisco attendent également d'avoir un meilleur poulx du succès du nouveau concept ambitieux des *Ailes de la Mode* et de sa contribution à l'ensemble du groupe.

À son cours récent de 3,40 \$, l'action se négocie à un escompte de 46 % par rapport à sa valeur comptable de 6,33 \$ et à un multiple de 6,0-6,8 fois le profit de 0,50-0,55 \$ par action prévu en 1995-96 et de 5,2-5,5 fois le bénéfice de 0,61-0,65 \$ par action projeté en 1996-97. Marilyn Brofie, de Lévesque Beaubien Geofrion, estime que l'action de San Francisco est sous-éva-

luée. Elle en recommande l'achat en vue d'un cours-cible de 6 \$ d'ici 12 mois.

Mme Brofie est la plus optimiste. George Hartman, de BBN James Capel, accorde une cote neutre à San Francisco. Il établit son cours-cible d'un an à 4,50 \$.

San Francisco présente un bilan très sain au 31 janvier : des liquidités de 4,1 M\$ et un ratio dette totale de 0,09 : 1. (DB)

Le prix est tout aussi séduisant que la voiture.



L'Acura 2,5TL 1996

À partir de 34 000 \$*.
Location-bail à compter
de 488 \$ / mois.**

L'Acura 2,5TL est offerte à un prix qui saura plaire à votre sens des valeurs. Elle offre : 176 ch • Suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues • Boîte automatique à 4 vitesses «Gateshift» avec système de contrôle logique d'inclinaison • Deux coussins pneumatiques (SRS) • Freins ABS conçus par Acura • Système de sécurité • Poutrelles de portières anti-choc latéral • Siège conducteur assisté réglable en 3 sens • Contrôle automatique de la température • Chaîne stéréo de 8 haut-parleurs avec lecteur laser • Voie d'accès au coffre avec housse pour skis • Plan de sécurité prolongée Acura • Assistance routière. Venez faire l'essai de l'Acura 2,5TL et vous découvrirez une nouvelle façon de voir les berlines, chez un concessionnaire Acura près de chez vous.



ACURA

Une vision qui inspire un élan de passion.

*Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Taxes, transport, préparation, frais d'immatriculation et assurances en sus. **Ce tarif de location-bail est de 48 mois à 488 \$ / mois (total des paiements : 23 424 \$), pour le modèle Acura 2,5TL 1996 (Modèle UA264T). Un acompte de 3 200 \$, un paiement mensuel et un dépôt de sécurité sont requis. Allocation de 96 000 km (frais de 0,10 \$ par km supplémentaire). Sujet à l'approbation du crédit. Taxes, transport, préparation, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin des 48 mois, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour la valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location-bail du concessionnaire peut varier. Offre disponible seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc.

Couche-Tard a deux cibles d'acquisition hors Québec

« Nous sommes assez matures pour sortir du Québec. » C'est ce que répond Alain Bouchard, président et chef de la direction d'Alimentation Couche-Tard (Mtl, ATDA, 4 \$), lorsqu'on lui demande ce qu'il fera de l'argent de l'émission d'actions en cours.

M. Bouchard a ajouté qu'il a deux acquisitions potentielles, les deux à l'extérieur de la province. Il ne peut en dire plus pour le moment.

Couche-Tard termine une émission de 2 M d'actions subalternes à 4 \$ (incluant un demi-bon).

Les actions sont admissibles à une déduction de 100 % dans le cadre du REA. Selon le président, la réponse institutionnelle est très favorable.

La société lavalloise devrait terminer son exercice (terminé le 30 avril) avec des profits de 0,42 \$ par action. L'analyste Anthony Zicha, de Lévesque Beaubien Geoffrion, prévoit des profits de 0,52 \$ par action l'an prochain. C'est un minimum, selon M. Bouchard.

Le nombre d'actions passera de 8 M à 10 M.

En tenant compte de la dilution, le bénéfice de 1996 serait d'environ 0,42 \$ par action.

Alimentation Couche-Tard exploite un réseau de 300 dépanneurs, principalement sous la bannière DÉPAN-ESCOMPTE.

Alain Bouchard a souligné que la croissance de la compagnie s'est faite par le biais d'acquisitions. Couche-Tard a en effet acquis 60 magasins Mac's/La Maisonnée en novembre 1993 et 86 Perrette en août 1994.

Le président a ajouté que l'intégration des Perrette allait bon train.

« D'ici la fin de juin, les changements d'enseigne seront terminés. En avril prochain, l'intérieur de tous les dépanneurs acquis sera changé pour être conforme à notre concept. »

Avec le produit de l'émission, l'entreprise aura une marge de manoeuvre nécessaire pour sauter sur une occasion.

« Nos ratios financiers sont corrects. En fait, notre bilan s'améliore de mois en mois », a soutenu le dirigeant. Sans acquisition, il a ajouté qu'il n'avait pas vraiment besoin de nouveau capital.

BERNARD MOONEY

Finis Toronto en classe sardine!



Réservez aujourd'hui
278-6742

Découvrez

La classe *Astoria*
Montréal → Toronto*

★ **Zéro congestion à bord**

L'allée centrale la plus large du monde (40 pouces). Finis les embarquements et débarquements qui n'en finissent pas.

★ **Un confort 5 étoiles**

De l'espace, du moelleux et de l'intimité. Seulement 72 sièges ergonomiques là où d'autres ont 130 sièges ordinaires. Pas de sièges du milieu.

111,00\$ *** plus taxes
l'aller simple

Jusqu'au 30 juin 1995.

★ **Un service 5 étoiles**

La norme ordinaire est d'un (1) agent de bord pour servir 40 passagers. Chez Astoria, un agent de bord est au service de seulement 18 passagers. On prend le temps d'être attentionné.

★ **Un menu 5 étoiles**

...et désolé, pas de pinottes.

Réservez maintenant en appelant votre agent de voyage. Ou faites le (514) ASTORIA. À l'extérieur de Montréal 1-800-971-9000

*Terminal 3. **Votre prix moyen en achetant un aller-retour au prix régulier et en obtenant un autre aller-retour gratuitement.

Code S3

Nucor abaisse de nouveau le prix de son acier

Nucor (New York, *NUE*, 48,63 \$ US), quatrième producteur d'acier en importance aux États-Unis, a réduit de 4 % le prix de deux de ses produits, rendant improbable la hausse générale de prix de 3,5 % annoncée par les grands producteurs pour le mois de juillet.

Nucor a réduit le prix de son acier laminé à froid à 480 \$ US la tonne courte, comparativement à 500 \$ US auparavant, et celui de son acier galvanisé, de 520 \$ US la tonne courte à 500 \$ US.

Il s'agit de la deuxième réduction de prix de Nucor cette année. Ses grands concurrents, au contraire, ont annoncé une augmentation en janvier. Le marché n'en aurait absorbé qu'une partie.

Toutefois, en dépit de cette faiblesse des prix, les analystes croient que le marché de l'acier reprendra en fin d'année, stimulé par la vigueur de l'économie de l'Asie et de l'Europe.

Baisse du prix du méthanol

Le prix du méthanol est descendu rapidement depuis décembre 1994. Toutefois, la demande de MTBE, un additif de l'essence et principal débouché du méthanol, a commencé à remonter vers la fin du premier trimestre de 1995 à mesure que son prix est devenu plus concurrentiel.

Telle est la perspective à court terme du marché contenu dans le rapport trimestriel de **Methanex Corp.** (Tor., *MX*, 11,88 \$) du premier trimestre de 1995.

Le prix du méthanol est descendu à 0,56 \$ US le gallon, après avoir touché les 1,52 \$ US en janvier.

Pour cette période, les ventes de méthanol de Methanex ont atteint 525 M\$ US, comparativement à 199,1 M\$ pour la même période de 1994.

La compagnie a dégagé des profits de 160 M\$ US (0,83 \$ US par action), comparativement à 19,6 M\$ US (0,10 \$ US par action) l'an dernier.

L'année 1995 est la première année complète où le *Clean Air Act* des États-Unis est en vigueur, ce qui devrait faire augmenter substantiellement la demande de MTBE, un octane qui réduit la pollution de l'essence. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 02-06-95	Fermeture 26-05-95	Var. %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,82	0,82	0
Argent (\$ US l'once)	5,35	5,49	- 2,55
Cuivre (\$ US la lb)	1,31	1,29	1,55
Nickel (\$ US la lb)	3,50	3,43	2,04
Or (\$ US l'once)	384,15	385,30	- 3,0
Platine (\$ US l'once)	430,50	436,60	- 1,40
Zinc (\$ US la lb)	0,46	0,47	- 2,13
Indice CRB	233,96	235,47	- 0,64
Indice Dow Jones (à terme)	147,70	148,72	- 0,68

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	19,08	18,68	2,14
Brent (Mer du Nord)	17,85	17,94	- 0,50

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	290,00	300,00	- 3,33
Prix composés			
Toronto \$ CA	274,64	284,90	- 3,60
Columbus \$ US	258,70	266,25	- 2,83

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)
Argent (\$ US l'once)	juil.	5,24	5,46 - 4,03
	sept.	5,29	5,52 - 4,17
	déc.	5,36	5,59 - 4,11
Cuivre (\$ US la livre)	juin	1,35	1,32 2,27
	sept.	1,31	1,28 2,34
	déc.	1,27	1,25 1,60
Or (\$ US l'once)	juin	384,70	386,60 - 0,49
	août	387,00	389,30 - 0,59
	oct.	390,10	392,50 - 0,61
Platine (\$ US l'once)	juil.	430,50	436,60 - 1,40
	oct.	432,30	438,70 - 1,46
	jan.	435,00	n.d. ----

¹ : London Metal Exchange

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Restructuration administrative chez MSV

Le conseil d'administration des **Ressources MSV** (Mtl, *MSV*, 1,75 \$) a modifié la structure de la direction.

Mario Caron, anciennement président de la compagnie, deviendra président du conseil et chef de la direction. Il sera responsable, entre autres, de la croissance de la compagnie et des acquisitions stratégiques dans le secteur aurifère.

Richard Faucher, présentement directeur de MSV, devient président et chef de l'exploitation. M. Faucher a cumulé 20 années d'expérience dans le secteur minier national et international. Il était, jusqu'à tout récemment, président et directeur général de **Falconbridge Dominicana**, après avoir occupé le poste de vice-président de **Brunswick Mining & Smelting** (Mtl, *BMS*, 10 \$).

De plus, afin de séparer les responsabilités respectives du conseil et de la direction, **Donald Murphy** a remis sa démission à titre de vice-président de la compagnie, et

Daniel Goffaux, à titre de directeur de MSV. M. Goffaux demeurera vice-président, exploitation.

Louise Raspa, trésorière de MSV, devient vice-présidente, finances et trésorerie. Un comité de direction a été formé comprenant M^{me} Raspa et MM. Faucher, Goffaux, Murphy et **Gaétan Piché**.

Enfin, M. Hamel a remis sa démission à titre de directeur de MSV.

« Nous examinons des acquisitions. Le changement de structure a pour but de mieux répondre à notre objectif de croissance et de satisfaire nos actionnaires », a déclaré M. Faucher.

Ormico et Dufresnoy recourent à la protection de la loi sur la faillite

Dolobec, filiale des

Minéraux industriels Dufresnoy (Mtl, *DUF*, 0,27 \$) et d'**Ormico Exploration** (Mtl, *OMX*, 0,09 \$), a déposé, le 30 mai 1995, un avis d'intention en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* afin de lui permettre de négocier une entente de règlement avec l'ensemble de ses créanciers ordinaires, à qui elle doit plus de 600 000 \$.

Dolobec éprouve des problèmes financiers depuis décembre 1994 à la suite de la décision d'un client de ne pas honorer une lettre d'offre ferme qui aurait permis de doubler la production. L'exploitation continuera normalement durant la période de négociation et de préparation de la proposition qui sera faite aux créanciers.

Dufresnoy et Ormico ont apposé toutes deux des cautions pour la marge de crédit de 150 000 \$ auprès d'une banque canadienne. De plus, Dufresnoy a déposé une caution auprès de cette banque pour un montant maximum de 500 000 \$. Dolobec rec-

présente 34 % de l'actif de Dufresnoy et 27 % de celui d'Ormico.

Reprise de l'activité à McWatters

Les **Mines McWatters** (Tor., hors cote, *MCWT*, 0,37 \$) et la **Société minière Écudor** (Mtl, *ECU*, 0,48 \$) ont repris les travaux d'extraction et de forage sur la propriété **McWatters**, située près de Rouyn-Noranda.

Un programme de forage de 15 000 pieds a commencé le 9 mai dernier. Parmi les trois résultats de forage obtenus, le meilleur a traversé 42 pieds titrant 0,12 once d'or la tonne.

Les partenaires ont conclu un contrat d'usinage pour 20 000 tonnes de minerai. Un premier convoi de 6 000 tonnes serait traité à partir du 8 juin prochain.

FRANÇOIS RIVERIN

La Saint-Jean,
c'est pas pareil
c'est TA fête!



La Saint-Jean, c'est la fête nationale. Tous ceux et celles qui ont travaillé 10 jours entre le 1^{er} et le 23 juin ont droit à un congé férié, chômé et payé le jour de la Saint-Jean.

D'ailleurs, selon les dispositions de la **Loi sur la fête nationale**, même celles et ceux qui ne travaillent pas ce samedi-là ont droit à un congé ou à une indemnité s'ils ont travaillé les 10 jours requis. Dans ce cas, le congé doit être accordé le jour ouvrable précédant ou suivant la fête nationale.

Pour plus d'information, appelez les Services à la clientèle de la **Commission des normes du travail** au **873-7061**

dans la grande région de Montréal ou, sans frais, le **1 800 265-1414**

Gouvernement du Québec
Commission des
normes du travail

Tout sur les
normes du travail

QU'EST-CE QUE ÇA PREND POUR QUE VOUS FASSIEZ AFFAIRE AVEC UNITEL? DES INTERURBAINS GRATUITS?

(C'est fait.)

Cette fois, vous ne pourrez plus résister. Abonnez-vous dès aujourd'hui à Unitel^{MC} et vous bénéficierez de notre meilleure promotion jamais offerte : **les jours d'interurbains gratuits**¹. Vous n'avez qu'à nous mentionner le volume d'interurbains que vous faites habituellement, nous vous dirons combien de jours gratuits vous obtiendrez. (Pour vous donner une idée, ça pourrait être **plus de 30**.) Et le reste de l'année, vous resterez en avance, très en avance. Si votre entreprise dépense 50 \$ ou plus par

mois en frais d'interurbain, nous vous garantissons des économies de 30 %² sur les tarifs de votre compagnie de téléphone locale. De plus, avec les rabais quantitatifs et le rabais d'indicatif régional le plus fréquemment utilisé, vos économies pourraient dépasser 60 %³. Alors, faites de bonnes affaires avec nous, abonnez-vous à Unitel dès aujourd'hui! Parce que si, de notre côté, nous sommes là pour rester, on ne peut pas en dire autant des jours d'interurbains gratuits offerts à votre entreprise.

UNITEL
ENTREPRISES

1 800 567-3692

1. Le nombre exact de jours d'interurbains gratuits varie selon le plan et peut être offert sous forme de rabais indiqués sur la facture ou de chèques de remboursement. Sous réserve de l'approbation du CRTC. Appelez le 1 800 567-3692 pour plus de détails. 2. Économies en comparaison des tarifs interurbains courants de votre compagnie de téléphone locale. 3. Économies par appel en comparaison des tarifs interurbains courants de votre compagnie de téléphone locale, sur les appels à destination du Canada et des États-Unis. Elles varient selon les habitudes d'appel et le volume d'appels mensuel. Unitel est une marque de commerce d'Unitel Communications Inc. MSC 1102

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 2 juin 1995

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réer; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation; (Y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question déduits de la VANPA des qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, Chg. %, and sub-categories like ABC FUNDS, ACADIE (FONDS), etc.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, Chg. %, and sub-categories like DYNAMIC GROUP, ETHICAL FUNDS, FIDELITY CS, etc.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, Chg. %, and sub-categories like HRL Equil(dr), HYPERION (LES FONDS), INVESTIR BANQUE NATIONALE, etc.

Advertisement for SÉCURITÉ FINANCIÈRE, featuring a logo and contact information for DPM (Groupe de planification financière).

FONDS MUTUELS

Table with multiple columns listing various mutual funds (Fonds), their VANPA values, and percentage changes (Chg. %). The table is organized into several sections, including 'FONDS MONÉTAIRES', 'FONDS AUTONOMES', and 'FONDS GLOBALES'.

« Les obligations se ressaisissent »

~Will Sutherland, gestionnaire des placements Altamira~

Les obligations se sont ressaisies, et le moment est peut-être venu d'investir. Nous sommes persuadés que le marché obligataire canadien, grâce à une croissance économique durable et à un faible taux d'inflation, continuera à procurer des taux de rendement réels très avantageux.

Pour en être convaincu, il suffit de demander ce qu'en pensent les investisseurs chanceux qui ont suivi nos conseils en juin et septembre derniers. À notre avis, aux taux de rendement actuels, les obligations constituent encore des placements intéressants pour les personnes qui investissent à long terme.

Altamira vous offre une vaste gamme de titres à revenu fixe par l'intermédiaire des :
Fonds de revenu Altamira
Fonds d'obligations Altamira
Fonds d'obligations d'État à court terme Altamira

La valeur des parts et le rendement des placements varieront. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Tous les fonds communs de placement Altamira sont sans commission; seuls s'appliquent des frais uniques d'ouverture de compte de 40 \$. Se reporter à la première page de notre prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Le rendement passé ne garantit pas nécessairement le rendement futur.

Appelez-nous pour obtenir une trousse d'information GRATUITE ou demandez à l'un de nos spécialistes en fonds communs de placement de vous donner de plus amples renseignements sur nos fonds sans commission. Composez le 499-1836; ailleurs au Québec : 1-800-361-2354.



Appelez-nous dès aujourd'hui au sujet de nos ateliers gratuits conçus pour vous aider à planifier vos placements.

RESSOURCES NATURELLES

Il est préférable d'attendre l'émission avant d'acheter du Petro-Canada Pétrolières intégrées : les marges devraient s'améliorer

Bien que les perspectives de croissance soient plutôt moroses, l'industrie du raffinage pourra augmenter sa rentabilité grâce au resserrement de la capacité de production et des marges.

C'est ce que soutient **Vital Proulx**, gestionnaire de portefeuilles et vice-président, adjoint, marchés internationaux, des **Conseillers financiers du St-Laurent**.

« Le taux d'utilisation de la capacité de production des raffineries atteint près de 90 %. C'est un signe que les marges vont commencer à augmenter », a expliqué aux **AFFAIRES M. Proulx**.

L'hiver doux a réduit la demande de produit pétrolier et, par conséquent, les marges des pétrolières. Les guerres de prix ont éclaté dans l'est du Canada. Toutefois, la consommation d'essence semble reprendre aux États-Unis depuis la fin du premier trimestre, poussant le taux d'utilisation de la capacité dans ce pays à 94 %.

Au Canada, la fermeture de la raffinerie **IOCO**, en Colombie-Britannique, pourrait hausser le taux d'utilisation de la capacité de production à plus de 90 %.

Le prix du pétrole devrait

demeurer dans les 18-19 \$ US le baril d'ici la fin de l'année. Le prix du gaz naturel, qui a touché un plancher à 1,32 \$ US le 1 000 btu le 16 janvier 1995, a amorcé une surprenante remontée à 1,71 \$ US le 1 000 btu à New York (contrat de juillet).

C'est donc du côté des producteurs de gaz naturel que **M. Proulx** perçoit des progrès possibles en bourse. Et c'est l'une des raisons qui expliquent la facilité avec laquelle l'émission secondaire de 1,1 milliard de dollars de **Suncor** (Tor., *SU*, 39 \$) s'est vendue il y a deux semaines.

Sun Co. (New York, *SUN*, 31,50 \$ US), la compagnie mère américaine, a vendu à un syndicat de preneurs fermes canadiens 29,24 M d'actions de **Suncor** à 39 \$, représentant 55 % des actions émises et en circulation de la compagnie.

Les courtiers ont utilisé les très populaires reçus de dépôt pour les écouler. Les investisseurs doivent payer l'achat de l'action en trois versements égaux de 13 \$, le premier échéant vers le 8 juin 1995, le deuxième, le 10 juin 1996 et le troisième, le 31 décembre 1996. Pour

l'acheteur, le report des paiements équivaut à payer l'action 36 \$ au comptant.

M. Proulx n'a pas acheté de titres de **Suncor** à l'émission, les portefeuilles en étant déjà bien garnis. Il accorde une bonne confiance aux dirigeants de la compagnie, qui se sont fixé des objectifs et les ont atteints.

De plus, **Suncor** profite d'un partage à peu près égal entre la production de pétrole et de gaz naturel, un élément positif pour la compagnie. De même, **Suncor** a renoué ses raffineries, améliorant sa productivité.

Émission de Petro-Canada

M. Proulx croit que le titre de **Suncor** pourrait atteindre les 44 \$ à court ou moyen terme. Du moins, a-t-il souligné, les preneurs fermes de l'émission vont tout faire pour que cela se réalise parce que se profile à l'horizon l'importante émission secondaire de **Petro-Canada** (Mtl, *PCA*, 12,88 \$). Ils seraient bien mal venus de mécontenter les investisseurs juste avant. Lors du budget fédéral de février, le ministre des **Finances** du Canada a déclara-

ré que « la participation résiduelle de 70 % dans **Petro-Canada** sera vendue lorsque les conditions du marché (financier) seront favorables ».

Cette vente suspendue retient le titre de la pétrolière, qui s'échange à des ratios moins élevés que ses concurrentes. Le gouvernement aura à vendre 173,3 M d'actions. Au prix de la première émission, soit 13 \$ en juillet 1991, l'émission atteindrait 2,25 milliards de dollars.

Le titre de **Petro-Canada** n'a jamais trop bien performé depuis. Il est descendu jusque autour de 7,50 \$ et a atteint un sommet de 14,50 \$ au milieu de 1994.

Pourtant, **Petro-Canada** a accompli d'importantes réductions de coûts au cours des dernières années. Selon plusieurs analystes, **Petro-Canada** serait maintenant concurrentielle.

En 1994, la compagnie a terminé la restructuration de son secteur du raffinage, conservant trois raffineries. Le taux d'utilisation de ses raffineries a atteint 93 % l'année dernière, comparativement à 79 % en 1993.

La rationalisation de son secteur des ventes au détail a réduit de 1 176 le nombre de

ses postes d'essence. Son volume de vente n'a presque pas souffert de ces fermetures, sa part de marché reculant seulement de 18 à 17 %.

En aval, la compagnie a orienté la recherche de nouveaux gisements dans des régions extérieures au pays, particulièrement en Algérie, où elle a effectué une découverte de pétrole importante. Au Canada, la compagnie axe sa recherche de pétrole sur les projets moins risqués qui peuvent mener à une mise en production rapide.

Son coût direct d'exploitation a reculé de 5,80 \$ le baril en 1992 à 4,90 \$ en 1994. La compagnie a pris davantage de participations dans ses projets, réduisant ses frais d'exploitation.

Hibernia

Quant au projet **Hibernia**, les opinions sont divisées. Les uns disent que les réservoirs naturels de pétrole sont trop parsemés de failles pour permettre une exploitation rentable et que le projet est situé dans une zone d'iceberg. De même, le pétrole contient de la cire, ce qui pourrait empêcher son entre-

posage en hiver.

Les autres disent que, si **Hibernia** fonctionne, **Petro-Canada** sera bien positionnée pour mettre en valeur ses autres gisements de la côte est. Enfin, certains analystes évitent le sujet, surtout avant une émission importante.

Petro-Canada évalue sa part des réserves de pétrole sur la côte est canadienne à 500 M de barils, dont 25 % des réserves d'**Hibernia** évaluées à 600 M de barils. La production d'**Hibernia** devrait démarrer en 1998. Elle atteindra 125 000 barils par jour vers l'an 2000 et se poursuivra pendant sept ans.

Il y a eu dépassement des coûts de 1,3 milliard de dollars jusqu'à maintenant, poussant les coûts à 6,3 milliards. Depuis 1990, **Petro-Canada** y aura investi 1,3 milliard de dollars.

Selon **M. Proulx**, l'émission de **Petro-Canada** pourrait être intéressante au prix actuel, si elle a lieu, évidemment. Son scénario idéal serait que le titre de **Suncor** s'apprécie assez pour vendre le titre au profit de l'émission **Petro-Canada**.

FRANÇOIS RIVERIN

RAYMOND, CHABOT INC.
LIQUIDATEUR

IMMEUBLES À VENDRE PAR APPEL D'OFFRES



Le secteur
Le 333 St-Antoine est situé au cœur même de Montréal. Il profite de l'immense potentiel que lui apporte l'achalandage engendré par les principales artères qui l'entourent, soit la rue Saint-Antoine, l'avenue Viger, la rue Saint-Denis et l'autoroute 20. La station de métro Champ-de-Mars est à sa porte.

Le bâtiment
Construit en 1951, cet édifice à bureaux de plus de 112 000 pieds carrés répartis sur cinq étages et un sous-sol possède une structure de béton renforcé. L'intérieur du bâtiment a été rénové à 90 % en 1988 et 1989 et est équipé d'un système d'air climatisé remis à neuf ainsi que d'un ascenseur moderne.

Le terrain
Superficie : 22 269 pieds carrés

Évaluation municipale (1995) :	Terrain	1 781 500 \$
	Immeuble	4 325 500 \$
	Total	6 107 000 \$

Bail permettant l'utilisation des stationnements adjacents : 114 espaces



Le secteur
Le 117 St-André est situé dans le Vieux-Port de Québec, face au bassin Louise. Il s'agit d'un secteur qui a connu des investissements importants, notamment l'aménagement de tout le Vieux-Port et, récemment, la construction de l'École-Navale.

Le bâtiment
Cet édifice à bureaux a été construit dans les années 1920. Il possède 86 454 pieds carrés répartis sur six étages et un sous-sol. Sa structure est de béton et l'intérieur a été restauré. Il est équipé de deux ascenseurs et d'un système de climatisation.

Le terrain
D'une superficie totale de 30 340 pieds carrés, le terrain offre 65 espaces de stationnement pavé.

Évaluation municipale (1995) :	Terrain	456 070 \$
	Batisse	3 336 930 \$
	Total	3 793 000 \$

RAYMOND CHABOT INC., ès qualités de liquidateur de **Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie**, fait appel à des offres pour la vente des immeubles ci-dessus décrits. Les intéressés doivent transmettre par écrit, sous enveloppe scellée avec la mention lisiblement écrite « OFFRE D'ACHAT COOPÉRANTS BIENS-IMMEUBLES », leurs offres d'achat en faveur de **Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie** d'ici le 10 juillet 1995 à 15 h 00, à l'adresse suivante : **Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie**, au soin de **Raymond, Chabot Inc.**, 600, rue de la Gauchetière Ouest, 19e étage, Montréal (Québec), H3B 4L8. Les offres doivent être accompagnées d'un chèque visé fait à l'ordre du liquidateur dont le montant représente pas moins de cinq pour cent (5%) du montant de l'offre.

CONDITIONS ET RÉSERVES

Le détail des conditions et réserves se rapportant à la vente des biens pourra être obtenu sur demande, ou lors de l'inspection. Ces conditions et réserves font partie intégrante de l'appel d'offres, et il est de la responsabilité du soumissionnaire d'en obtenir copie. Les offres seront ouvertes sous seing privé.

Le liquidateur ne s'engage à accepter ni la plus haute ni aucune des offres reçues, sans obligation d'aucune sorte envers le ou les adjudicataires. Si une offre était retenue, l'approbation du tribunal pourrait être nécessaire.

INSPECTIONS DES ÉLÉMENTS D'ACTIF

L'inspection des biens pourra être faite sur rendez-vous seulement. Pour obtenir un rendez-vous, ou pour tout renseignement additionnel, veuillez communiquer avec monsieur **Pierre Galarneau** au (514) 954-4637.

RAYMOND, CHABOT INC.
ès qualités de liquidateur de
LES COOPÉRANTS, SOCIÉTÉ MUTUELLE D'ASSURANCE-VIE
600, rue de la Gauchetière Ouest, 19e étage
Montréal (Québec)
H3B 4L8

Sani-Gestion cherche une acquisition dans la région de Montréal

Carol Coulombe, président de Sani-Gestion (Mtl, SNG, 3,95 \$), société de Sainte-Foy active dans la cueillette et le recyclage de déchets, voyage souvent à Montréal depuis quelque temps. Et pour cause : il aimerait bien étendre ses activités dans la région montréalaise.

« On s'approche de Montréal, c'est évident », a-t-il lancé aux AFFAIRES. A ses actionnaires réunis lors de la récente assemblée annuelle, il a confirmé qu'il voulait que son entreprise soit présente et active dans toutes les régions du Québec. Outre la région de Québec, la société est active dans la Beauce et au Saguenay.

Sani-Gestion a réalisé une belle percée dans son domaine. En 1993, la société a investi 5 M\$ dans la construction d'un centre de tri des matières recyclables. Cet investissement suivait celui de 3,5 M\$ réalisé l'année précédente pour un centre de transbordement et de récupération de déchets solides.

Ces deux installations forment un complexe innovateur dans la région de Québec. « Le traitement des déchets est une tendance irréversible et non une mode », a affirmé le président.

C'est pourquoi Sani-Gestion a investi pour ajouter le recyclage et le tri à ses activités traditionnelles, incluant la cueillette domestique des déchets et l'enfouissement.

Elle exploite un site d'enfouissement au Lac Saint-Charles qui a une vie utile de 10 ans.

« Il y a de la place, je crois, pour de nouvelles approches », a expliqué M. Coulombe. Ainsi, le centre de Sani-Gestion à Québec effectue le transbordement des déchets solides pour les transporter vers un site d'enfouissement.

Une partie du centre est également utilisée pour récupérer les matières qui ont une valeur économique intéressante.

De plus, le centre permet de réaliser le tri du papier, du carton, du plastique, du verre et du métal. Par exemple, Sani-Gestion peut acheter des déchets d'une imprimerie, qui a déjà fait un premier tri, dans le but d'obtenir un meilleur prix.

« Nous faisons un nouveau tri pour augmenter la valeur », a précisé M. Coulombe. Sani-Gestion vend ensuite les matières à des utilisateurs industriels.

Depuis un an, le rythme annuel du centre de tri est passé de 13 000 à 21 000 tonnes métriques. Sa capacité annuelle est de 25 000 tonnes pour chaque quart de travail de huit heures.

Les premiers résultats,

même après la période normale de rodage, sont intéressants.

Sani-Gestion a augmenté son chiffre d'affaires de 33 % en 1994, à 16,3 M\$. Les profits ont diminué, passant de 1,3 M\$ (0,38 \$ par action) à 1,1 M\$ (0,33 \$ par action). Cette baisse du bénéfice s'explique par le lancement du centre de tri.

Les fonds générés par l'exploitation ont continué leur progression : de 2,8 M\$ (0,86 \$ l'action) à 3,3 M\$ (0,98 \$ l'action).

La dépense liée à l'amortissement est deux fois plus importante que le profit net. Elle a augmenté de 690 000 \$ l'an dernier.

À son premier trimestre, la société continue sa progression, alors que ses profits ont augmenté de 88 %, à 203 000 \$ (0,06 \$ par action) et que le chiffre d'affaires a connu une hausse de 33 %, à 4,1 M\$.

Les fonds autogénérés ont atteint 0,23 \$ l'action, en hausse de 35 %.

Carol Coulombe a affirmé aux AFFAIRES que son exercice sera à l'image de ce trimestre.

Sites d'enfouissement

Du côté de la collecte municipale, le dirigeant a observé un certain relâchement quant à la concurrence.

« La rentabilité s'améliore. Plusieurs multinationales font moins d'argent dans les déchets dangereux », a-t-il expliqué.

En 1994, Sani-Gestion a renforcé sa présence dans la Beauce. Elle a acheté les Services Sanitaires de Beauce et les Conteneurs de Beauce Poulin & Fils pour 1,4 M\$. Cela lui donne des appuis locaux importants pour le développement d'un site d'enfouissement sanitaire dans cette région. Elle a acheté les terrains nécessaires l'année dernière.

« Les études d'impact sont en cours », a précisé M. Coulombe, avant d'ajouter qu'il y a vraiment un besoin pour ce site. Les terrains sont zonés à cet effet.

L'entreprise a l'intention de développer un projet similaire au Saguenay.

À chaque endroit, le président garde en tête l'objectif à long terme d'instaurer des centres de traitement. « Notre développement sera axé sur des projets de gestion intégrée des déchets avec, comme objectif principal, la récupération des matières recyclables et ce, afin de réduire au maximum le volume de déchets à être éliminé. »

Selon Carol Coulombe, l'entreprise privée a définitivement sa place pour réduire les déchets enfouis. Lors-

qu'on lui demande d'où provient principalement sa concurrence, on s'attend à ce qu'il nomme des géants comme Laidlaw (Mtl, LDM.B, 12,25 \$) ou WMI. « Ma principale concurrence, ce sont les régies inter-municipales. »

M. Coulombe estime que Sani-Gestion a le potentiel de réaliser des revenus de 100 M\$ d'ici cinq ans. De plus, il veut conserver une marge bénéficiaire nette de 10 % et un rendement de l'avoir entre 15 et 20 %.

BERNARD MOONEY

SANI-GESTION (SNG)

Activité : cueillette et transport de déchets et exploitation de sites d'enfouissement.

Cours récent : 3,95 \$ Bas 3,40 \$ Dividende : 0,06 \$
Haut 4,10 \$ Rendement : 1,5 %

Quatre derniers trimestres (au 31-03-95)		Fin d'exercice, 31 décembre			Croissance moy. (2 ans)		
	Multiple	1994	1993	1992			
Bénéfice net/act	0,36 \$	11,0 X	Ventes (M\$)	16,40	12,30	11,20	20,8 %
Fonds auto./action	1,04 \$	3,8 X	Bénéfice net/action (\$)	0,33	0,38	0,31	3,2 %
Valeur comptable par action	2,57 \$	1,5 X	Fonds auto./action (\$)	1,01	0,86	0,71	19,3 %
Ventes	17,4 M\$		Avoir act./action (\$)	2,52	2,21	1,91	14,9 %
			Rend. moyen/avoir (%)	14,20	18,70	17,50	Rendement moy. (3 ans)
			Dette totale/avoir act.	1,20	1,37	0,62	
			Ratio fonds de roulement	0,90	1,30	0,90	
			Encaisse (M\$)	0,30	0,30	0,00	16,8 %

Tableau : Cote 100 Inc.



Les solutions aussi !

Tous les jours, nos conseillers font face à vos besoins. Tous les jours, des ressources compétentes vous appuient dans vos projets et développent des solutions qui vont bien au-delà du financement.

- Gestion de trésorerie • Placement • Financement
- Services nationaux et internationaux • Assurances
- Services fiduciaires • Valeurs mobilières

Des solutions pratiques

L'éclosion de produits et services aussi performants que le service informatisé de gestion de trésorerie, le REER collectif, les services de paie Desjardins et les cartes Affaires Desjardins a fait que Desjardins et ses filiales offrent à même les caisses Desjardins, une gamme de services adaptée aux exigences des entreprises.

Le succès en affaires, c'est aussi avoir accès à une puissante institution financière.

SERVICES AUX ENTREPRISES



Desjardins L'incroyable force de la coopération.

VOTRE ARGENT

Comment calcule-t-on le taux d'épargne et le taux d'endettement des Canadiens et des Québécois ?

Comment calculer son taux d'épargne et son taux d'endettement ? Dans le billet d'Affaires Plus de mars 1995, on dit que le taux d'épargne des Québécois est passé de 14,6 % à 8,7 % au cours des 15 dernières années. On dit également que leur taux d'endettement est de 85 %.

Il est important de se comparer aux moyennes nationales pour évaluer l'état de nos finances personnelles. Toutefois, rarement explique-t-on dans les articles comment

sont calculés ces indices. Souvent, on lit qu'il faut épargner entre 10 et 20 % de ses revenus. S'agit-il du revenu net ou du revenu brut ?

Si on réfère au revenu net, comment doit-on traiter notre participation à un régime de retraite de l'employeur ? Comment aussi traiter notre participation au régime d'assurance de ce dernier ?

Le taux d'endettement représente quelle dette par rapport à quoi ? Quelles sont les moyennes au Canada et aux États-Unis ?

J.P.F.
Charlesbourg

Vos questions sont fort pertinentes. Nous avons joint Clément Gignac, économiste et stratège de Lévesque

Beaubien Geoffrion, pour répondre à celles d'ordre économique.

D'abord, voyons la définition du taux d'épargne. « Sur le plan des comptes nationaux, l'épargne est la différence entre le revenu disponible - il comprend les revenus d'intérêt, de dividende et de travail, mais il exclut les gains et les pertes en capital - et les dépenses de consommation », a expliqué M. Gignac. Le résultat divisé par le revenu disponible (c'est le revenu après impôts) donne le taux d'épargne des citoyens d'un pays ou d'une province.

Le taux d'endettement de 85 % auquel vous faites référence est obtenu en prenant la dette totale (hypothèques et emprunts personnels) divi-

sée par le revenu disponible. « Cette statistique a peu de valeur. Elle compare un élément du passif au revenu des citoyens, alors qu'il aurait fallu le comparer à son actif », a déclaré M. Gignac.

Pour calculer le taux d'endettement d'une entreprise, on ne divise pas sa dette totale par ses revenus, mais bien par son actif total.

« Un ratio plus rationnel est celui mesurant la proportion des mensualités provenant des prêts hypothécaires et personnels par rapport au revenu personnel disponible. Au Canada, ces mensualités représentaient 9,6 % du revenu disponible au premier trimestre de 1995 », a précisé Clément Gignac.

Ce ratio est plus élevé qu'il y a 10 ans, certes. Par contre,

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à

l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9

en raison du vieillissement de la population, la part du gain en capital (plus-value des actions, des obligations, des résidences principales, etc.) devient de plus en plus importante dans les revenus des Canadiens. Or, elle n'est pas comptabilisée dans le revenu personnel disponible des comptes nationaux.

Ce facteur tend à gonfler le poids des mensualités par rapport aux revenus des citoyens qui, dans les faits, est probablement inférieur au taux de 9,6 % mentionné précédemment.

Voilà pour les questions économiques. Voyons celles maintenant de finances personnelles. Souvent, les planificateurs financiers diront qu'il faut épargner entre 10 et 20 % de ses revenus par année. Dans ce cas, on parle du salaire brut annuel. Le taux suggéré ne se compare donc pas à celui mesuré par le truchement des comptes nationaux qui est basé sur le revenu net après impôts.

Quant à votre participation au régime de retraite de l'employeur, elle fait partie intégrale de votre épargne annuelle. Enfin, la couverture de l'assurance de l'employeur s'ajoute à celle de vos assurances personnelles. Le montant total assuré doit vous permettre de maintenir le niveau de vie familial actuel advenant votre décès. La couverture totale est une fonction directe du revenu familial requis advenant votre décès et de votre avoir net. Plus l'avoir net est élevé, moins le montant assuré requis sera élevé.

CLAUDE CHIASSON



CLUB
14021
HOMME



Costumes importés d'Italie au prix de gros

100% laine

Coupe exclusive

À votre service depuis 15 ans

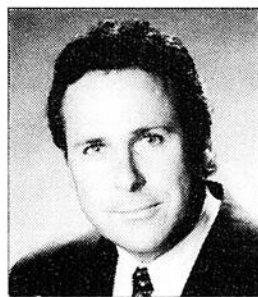
395 \$ SEULEMENT

À l'achat d'un costume CRAVATE GRATUITE sur présentation de cette annonce

1118, rue Ste-Catherine O.
2e étage, Montréal
Tél.: (514) 861-3636

Martineau Walker

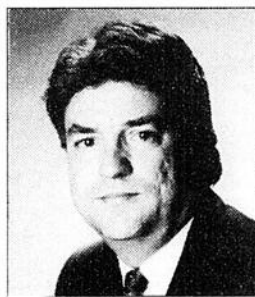
AVOCATS



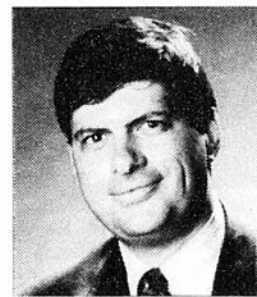
BENOÎT MAILLOUX



JEAN M. GAGNÉ



MICHEL HÉROUX



MARTIN R. GAGNÉ

Les associés de Martineau Walker ont le plaisir d'annoncer que M^e Benoît Mailloux, M^e Jean M. Gagné, M. Fisc., M^e Michel Héroux et M^e Martin R. Gagné se sont joints à leur cabinet à titre d'associés.

M^e Benoît Mailloux a été admis au Barreau du Québec en 1974. Il a acquis une vaste expérience en litige dans les domaines de la responsabilité civile, du droit des assurances, du droit du travail et du droit administratif.

M^e Jean M. Gagné, M. Fisc., a été admis au Barreau du Québec en 1980. Il détient un baccalauréat en sciences de l'administration de l'Université Laval ainsi qu'une maîtrise en fiscalité de l'Université de Sherbrooke. Il pratique dans les secteurs du droit corporatif et du droit commercial. Il siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés et d'organismes sans but lucratif.

M^e Michel Héroux a été admis au Barreau du Québec en 1977. Il est un expert reconnu dans le domaine des accidents du travail et des maladies professionnelles de même que dans celui de la santé et de la sécurité du travail.

M^e Martin R. Gagné a été admis au Barreau du Québec en 1978 et est bachelier en common law de l'Université McGill. Il pratique dans les secteurs du droit des transports, du droit commercial et du droit administratif.

Martineau Walker est une constituante de Fasken Martineau, l'un des plus importants cabinets juridiques canadiens qui offre des services à la grandeur du pays et à l'étranger.

Fasken Martineau

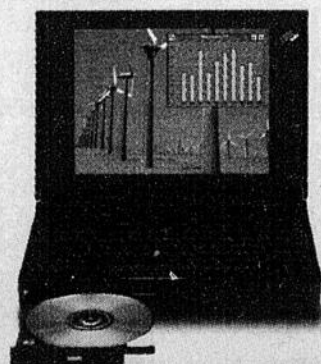
Montréal

Québec

Toronto

Vancouver (affilié)

Londres



Disponible dès maintenant

Avec lui, personne ne risque de s'endormir durant vos présentations.

Le ThinkPad[®] 755CD IBM est doté d'un lecteur de CD-ROM, de haut-parleurs stéréo et d'un écran couleur de 10,4 po à matrice active. De plus, avec son processeur IntelDX4[™] à 100 MHz, il tient vraiment la vedette. Pour connaître l'intermédiaire agréé IBM le plus proche, composez dès aujourd'hui le 1 800 465-7999, poste 169.

Toute une différence[™] IBM[®]

Pour relier 300 villes entre elles en Amérique du Nord, ça prend toute une équipe.

Les Lignes aériennes Canadien et American vous facilitent la vie comme jamais auparavant.

Nous organisons présentement nos horaires et nos services afin qu'avec un seul billet, vous soyez relié à plus de 300 villes* à travers l'Amérique du Nord. Plus de destinations. Des vols plus fréquents. À partir du 19 juin, nous effectuerons 5 vols quotidiens sans escale de Montréal à Chicago et un

vol quotidien sans escale à Miami. Grâce au partage de nos aéroports et de nos portes d'embarquement, vos liaisons entre les vols se feront plus facilement. Et, si vous êtes membre du programme Canadien Plus ou AAdvantage[®] d'American, vous serez capable d'accumuler et d'échanger vos points sur n'importe quel programme « Grands voyageurs » des deux compagnies pour voyager vers plus de 400 villes* à

travers le monde. Alors, lorsque vos affaires vous amènent à traverser l'Amérique du Nord, choisissez la façon la plus simple d'y accéder. Choisissez-nous. Communiquez avec votre agent de voyages, Canadien ou American Airlines[®].



Canadien
American Airlines[®]
UNE ÉQUIPE. UN CONTINENT.



*Comprend le service sur American Eagle[®], le partenaire régional de American. AAdvantage et American Eagle sont des marques déposées des Lignes aériennes American inc. Les Lignes aériennes American se réservent le droit de changer les règles du programme AAdvantage, ses règlements, le nombre de points accumulés et ses offres spéciales sans préavis, et de mettre fin au programme AAdvantage à moins de six mois d'avance. Service sous réserve de l'autorisation du gouvernement. Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International Itée.



INDICES BOURSIERS

	Ferm.	Var. en 1	Ratio	52 dern. sem.	
	95-06-02	semaine	Cours/bén.	Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	2187,20	5,53	16,29	2196,69	1835,15
Banques	2589,04	29,63	9,12	2595,39	2136,01
Mines et métaux	2827,82	-10,23	23,24	2977,46	2479,94
Pétrole et gaz	1749,38	8,30	27,96	1761,44	1402,21
Prod. forestiers	3030,98	4,34	9,58	3117,83	2329,69
Prod. industriels	2147,39	11,05	13,04	2172,25	1699,27
Serv. publics	1911,35	-13,56	12,41	2023,56	1806,53

BOURSE DE TORONTO

TSE 300	4449,80	23,88	15,49	4452,06	3935,66
TSE 200	268,02	1,10	18,65	270,24	236,09
TSE 100	270,12	1,53	14,91	270,74	235,95
TORONTO 35					
Mines et métaux	4308,26	23,93	19,82	4337,89	3517,46
Or et métaux précieux	10309,43	-100,48	49,36	11190,86	8370,45
Pétrole et gaz	4598,23	-9,22	31,02	4782,74	3811,38
Pâtes et papiers	5008,93	125,47	13,12	5019,09	3768,76
Produits de consommation					
Prod. industriels	2871,15	10,94	11,35	2901,66	2369,60
Immeubles et construction					
Transport + Envir.	4888,13	-19,55	20,95	5142,24	3949,29
Pipelines	3776,35	-94,26	13,40	3988,32	3486,78
Services publics	3318,04	-8,21	13,66	3619,04	3167,71
Comm. & médias	8152,88	66,81	33,85	9025,33	7660,22
Commerce	3873,47	22,20	17,64	3873,76	3356,54
Serv. financiers	3358,78	47,40	9,68	3359,48	2772,08
Conglomérats	5250,70	-24,43	14,07	5489,52	4402,69
Biotechnologie	628,96	13,77	n.d.	650,81	405,52

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	4444,39	75,39	15,40	4444,39	3520,51
DJ, transport	1630,85	9,54	25,80	1751,94	1353,96
DJ, serv. publics	207,75	6,72	13,60	209,40	172,03
DJ, 65 actions	1459,03	22,89	n.d.	1459,03	1207,50
NYSE, composé	286,53	4,95	n.d.	286,53	241,79
Amex	487,84	-2,90	n.d.	490,74	419,43
S & P 500	532,51	8,86	16,31	532,51	435,86
NASDAQ	872,97	1,10	n.d.	872,97	690,85

INTERNATIONAL

Londres F.T. 100	3345,00	33,90	n.d.	3345,00	2876,60
Tokyo Nikkei 225	15 849,13	154,88	n.d.	21552,81	15694,25

	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1994-95	
	95-06-02	95-05-26	95-05-19	Haut	Bas

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	72,60	72,91	73,75	78,37	70,29
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------

La baisse des taux d'intérêt soutient la bourse

La performance du marché obligataire explique en grande partie la résistance des titres boursiers, surtout aux États-Unis. En effet, les indices boursiers ont continué à bien faire la semaine dernière, en dépit de nouveaux signes inquiétants de faiblesse dans l'économie.

D'abord, ça va mal du côté de l'économie. Par exemple, on s'attendait à une création de plus de 150 000 emplois aux États-Unis en mai. L'économie américaine a plutôt perdu plus de 100 000 emplois ! C'est la plus forte baisse depuis avril 1991 et elle a vraiment pris les économistes par surprise en raison de son ampleur.

De plus, l'indice précurseur américain a reculé de 0,6 % en avril, la troisième baisse mensuelle consécutive. Cet indicateur, qui doit prévoir six mois à l'avance la croissance économique, a perdu 0,5 % en mars et 0,3 % en février.

Selon Ed Yardeni, économiste en chef pour C.J. Lawrence/Deutsche Bank Securities, à New York, les données publiées en mai suggèrent une autre baisse.

Cette performance force les économistes à commencer à parler de la possibilité que l'économie glisse en récession. En général, ils croient que ce n'est pas encore le cas, mais le niveau de confiance et de conviction baisse.

La faiblesse de l'économie a fait exploser le marché obligataire, qui s'attend maintenant à un relâchement de la politique monétaire de la part de la Réserve fédérale. Les obligations américai-

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 2 JUIN 1995

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	611	n.d.	3 126
Titres en hausse	257 (42 %)	n.d. (--- %)	1 989 (64 %)
Titres en baisse	220 (36 %)	n.d. (--- %)	775 (25 %)
Titres inchangés	134 (22 %)	n.d. (--- %)	362 (11 %)
Hauts (52 sem.)	76	n.d.	419
Bas (52 sem.)	20	n.d.	47

nes de 30 ans ont gagné 2 \$ US le vendredi 2 juin, faisant fondre le rendement à échéance sous les 6,5 %.

C'est ce qui a empêché les titres boursiers de se replier : l'espoir que la baisse des taux relance l'économie. L'indice industriel Dow Jones a ainsi progressé de 75 points la semaine dernière, à 4444, un gain de 1,7 %. L'indice S&P 500 a également gagné 1,7 %. La semaine boursière aux États-Unis a été écourtée en raison du congé du Memorial Day, le lundi 29 mai.

Au Canada, l'indice TSE 300 a avancé de 23,88 points, à 4449,80, une progression de 0,5 %. La différence entre les deux marchés boursiers s'explique par les gains sensibles des titres américains oeuvrant dans les secteurs de la technologie et des services financiers. Au Canada, les ratés de l'économie américaine inquiètent les détenteurs de titres cycliques.

Par ailleurs, la performance du marché obligataire est une bonne nouvelle, car elle signifie une baisse sensible des taux d'intérêt ici et chez nos voisins du Sud. Par contre, cette baisse des taux

s'explique par l'érosion de la croissance économique, ce qui est loin d'être une bonne nouvelle pour les détenteurs d'actions.

D'autant plus que, dans l'évaluation des titres boursiers, on prend pour acquis la poursuite de la croissance des profits, surtout aux États-Unis. Il y a fort à parier que, quelque part d'ici la fin de 1995, les investisseurs réagiront aux perspectives de profits moins intéressantes. Lorsque cela arrivera, il vaudra mieux ne pas avoir de titres à ratios cours/bénéfice élevés dans son portefeuille.

Pause à prévoir

Josef Schachter, stratège pour Richardson Greenshields of Canada, s'attend à une pause dans le marché haussier américain, après les forts gains des premiers mois de 1995. Il croit que les titres canadiens - dont l'appréciation n'a pas suivi celles des titres américains - sont moins vulnérables à un mouvement baissier.

Dans tout cela, il faudra observer le comportement de l'inflation au cours des prochains mois. Si l'inflation

L'imousine Montréal

Pourquoi prendre l'avion ? Nous avons des ailes...

Pour Ottawa et Québec

Établi en 1978 (514) 333-LIMO

n'affiche pas des signes de ralentissement ou, du moins, de stabilité, la Réserve fédérale attendra avant de relâcher sa politique monétaire. Cela signifierait un atterrissage douloureux pour l'économie et un choc pour les acheteurs de titres boursiers.

Par contre, une inflation bien contenue ouvrirait la porte à une baisse durable des taux d'intérêt et à une reprise de la croissance aux États-Unis. C'est ce scénario qui soutient les indices boursiers depuis quelques semaines.

BERNARD MOONEY



Échos financiers

Publiez vos communiqués financiers dans le journal

LES AFFAIRES

CONTACTEZ NOTRE SERVICE DE PUBLICITÉ. (514) 392-9000

La XJS fait tourner bien des têtes. Notre bail avantageux les fait rêver.



LA JAGUAR XJS 4L

Decarie Motors
55 rue Gince
Montréal, (514) 334-9910

Jaguar Rive Sud
845 boulevard Taschereau
Greenfield Park, (514) 879-9253

Chatel Automobiles
1350 rue Bouvier
Québec, (418) 628-6336

DÉCAPOTABLE JAGUAR XJS 4L 1995

898 \$*

PAR MOIS/24 MOIS

La Jaguar XJS est sans doute la décapotable la plus désirable de l'heure. Et maintenant, vous pouvez louer une Jaguar XJS 4L pour beaucoup moins que vous ne l'auriez jamais imaginé. Car Jaguar prolonge son incroyable Bail de rêve pour un temps limité, en raison de la demande sans précédent. Pour en savoir plus sur l'offre de Bail de rêve exceptionnelle, ou pour faire une randonnée d'essai, communiquez avec le concessionnaire Jaguar de votre région ou composez 1-800-XJ-SERIES.



*Bail de 24 mois pour une Jaguar décapotable XJS 4L 1995, avec acompte de 11 500 \$. Immatriculation, assurance et taxes en sus. L'obligation totale du bail est de 33 052 \$. Limite de 50 000 km gratuits. Kilométrage en sus facturé à 0,16 \$ le km. L'offre ne s'adresse qu'aux clients au détail qualifiés. Option d'achat à 51 545 \$ en fin de bail, sans obligation. Option de paiement anticipé également disponible. Le concessionnaire peut louer pour moins. Détails complets sur demande.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

IBM offre 3,3 milliards de dollars US pour Lotus

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Lotus Corp. : + 26,50 \$ US (81,5 %), à 59 \$ US

Pour répondre à Microsoft (Nasdaq, MSFT, 84,38 \$ US), International Business Machine (IBM) (New York, IBM, 93,88 \$ US) a lancé, le lundi 5 juin, une offre publique d'achat (OPA) à 60 \$ US l'action ordinaire de Lotus Development (Nasdaq, LOTS).

Sur une base pleinement diluée (actions privilégiées et droits), l'offre totalise 3,3 milliards de dollars US. À la reprise des transactions, le titre de Lotus a ouvert à 59 \$ US, alors que celui d'IBM a fléchi de 2,88 \$ US, à 91 \$ US. Pour lancer son offre, IBM a formé la filiale White Acquisition Corp., un nom qui devrait décourager un probable chevalier blanc, tant le prix offert excède le cours de 32,50 \$ US, à la fermeture des marchés le vendredi précédent, estiment certains analystes. Dans la journée de lundi, Lotus a changé de mains pour plus de 60 \$ US. IBM a laissé

savoir que l'OPA donnerait cours à une charge extraordinaire à même les résultats du trimestre au cours duquel elle aura été conclue.

International Pursuit : + 1,34 \$ (66,7 %), à 3,35 \$

La direction d'International Pursuit Corp. (Tor., IPJ) a attribué la hausse de la valeur de ses actions à la publication d'un rapport de recherche de l'analyste minier Jonathan Challis, de la maison C.M. Oliver & Co. Ce dernier compare la découverte d'International Pursuit sur sa propriété Mina Don Jose, en Argentine, à celle d'International Musto. Cette découverte de Musto a mené Rio Algom à lancer une offre publique d'achat à 14,99 \$, alors que le titre de Musto s'échangeait à 0,60 \$. Finalement, le rapport de recherche recommande l'achat de Pursuit en mentionnant que le titre pourrait atteindre 5 \$ d'ici les 12 prochains mois.

Tee-Comm Electronics : + 1,63 \$ (22,8 %), à 8,75 \$

Le manufacturier d'équipements pour télévision par satellite Tee-Comm Electronics (Tor., TEN) a laissé savoir qu'il avait retenu les services d'une firme de courtage pour dénicher un partenaire dans l'implantation d'Alphastar aux États-Unis. Il s'agit d'un service de télévision numérique par satellite de radiodiffusion directe (SRD). Ce service devrait être lancé en décembre 1995. Rappelons que Tee-Comm détient un intérêt de 33,3 % dans le consortium de télévision numérique par satellite Expressvu, également formé par BCE (Mtl, B, 43 \$) et Cancom (Tor. SAT, 7,50 \$). Tout por-

te à croire que ce service sera concurrencé par Power DIRECT TV, formée à 80 % par Power Corp (Mtl, POW, 22 \$) et à 20 % par Hugues Aircraft (New York, GMH, 41,25 \$ US). En service depuis peu, Direct TV connaît un vif succès aux États-Unis.

NOS PERDANTS

Benvest Capital : - 0,30 \$ (17,1 %), à 1,45 \$

Benvest Capital (Mtl, BCI) a laissé savoir que son conseil d'administration avait approuvé un programme de rachat d'actions pouvant totaliser 361 962 actions ordinaires de série A, représentant quelque 9,4 % des actions en circulation. Ce programme pourrait durer un an, à partir du 7 de ce mois.

CIBC : - 1,38 \$ (4,1 %), à 32,13 \$

La deuxième banque canadienne en importance, la Banque CIBC (Mtl, CM), a quelque peu déçu : ses résultats financiers pour le deuxième trimestre indiquent un bénéfice net de 0,76 \$ par action, soit 0,16 \$ en dessous des prévisions. L'an dernier, elle avait dégagé 0,86 \$ par action pour le trimestre correspondant. On attribue le recul de la CIBC aux pertes encourues sur ses activités de produits dérivés.

La plus importante banque au pays, la Banque Royale (Mtl, RY, 30,63 \$), a, pour sa part, affiché un bénéfice net record de 0,83 \$ par action, soit 0,02 \$ au-dessus des prévisions d'analystes. (PD)

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 2 juin 1995

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
DIGITAL EOPT	4	√\$60 7/8	60 5/8	60 5/8	+19 5/8	47.9
LEXAM EXPL	280	√250	155	235	+75	46.9
TIOMIN RES	177	175	130	165	+35	26.9
COLORTECH	*	325	325	325	+55	20.4
STRATMIN A	24	125	106	125	+21	20.2
TRIZEC JL99	45	195	162	190	+28	17.3
MALETTE INC	239	√\$15 3/4	13 1/4	15 3/8	+2 1/4	17.1
ROCTEST LTEE	2	√260	250	260	+35	15.6
GOthic RES	30	145	115	145	+19	15.1
NOVICOURT	43	470	400	470	+60	14.6

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
PEERLESS CPT	10	390	√320	320	-70	-17.9
BENVEST CAP	31	160	145	145	-30	-17.1
CIBC SPECS	11	√\$5 1/8	5 1/4	5 1/2	-1	-15.4
RPM TECH	11	120	105	105	-15	-12.5
METROWERKS	109	√\$6 1/4	5 5/8	5 5/8	-3/4	-11.8
RYL BK DC95	2	245	200	200	-25	-11.1
ASTRAL INC A	2	√\$13 1/2	12 1/4	12 1/4	-1 1/2	-10.9
BC INC SPECS	1	250	250	250	-30	-10.7
CONSOLTX GRP	17	195	√165	170	-20	-10.5
UNIVERS INFO	6	249	225	225	-24	-9.6

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
MOR PET OLD	2602	210	210	210		
BO NATIONALE	1176	√\$10 1/2	10 1/8	10 1/4		
CAE INC	1161	√\$9	8 1/4	8 1/8	+1/8	1.4
BQ TD	1130	√\$20 7/8	20 1/4	20 7/8	+1/2	2.5
LABATT JOHN	1106	√\$25 1/2	24 1/2	25 3/8		
ROGERS CMM B	1070	√\$15 5/8	14 1/2	15 5/8	+1 1/8	7.8
AIR CDA CLC A	905	√\$5 1/4	5	5		
STELCO INC A	822	√\$7 1/4	6 1/2	6 3/4	-3/8	-5.3
AIR CANADA	757	√\$5 3/4	√5 3/8	5 3/8	-3/8	-6.5
ALCAN ALUM	757	√\$40 3/4	39 3/4	40 1/4	+1/2	1.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén./ cours/ (\$) (%) avt.(\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)	
A/B												
38	13	ABCOURT MN B	26	18	18	-9	15			-0.75		
√18 1/2	12 1/4	ABITIBI 2IR	√\$18 1/2	16 1/8	17 3/4	+1 1/4	74	0.40	2.3	-0.66		
√23 1/8	16 1/4	ABITIBI-PRCE	√\$23 1/8	21 1/8	22 1/4	+1 1/4	135	0.40	1.8	0.20	113.7	
410	100	ABL CANADA	275	255	265		13			-2.04		
7 1/4	250	ACC TELETER	270	250	255	-20	3			-1.24		
250	150	ACIER L DC95	165	155	155	-10	7				6.2	
8	465	ACIER LER A	√\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		1			1.05		
5 1/4	425	ACIER LER B	495	480	485	-5	327				9.9	
5 1/4	240	ADS ASSOC	√\$5 1/2	5 1/4	5 1/4		14			0.53		
6 1/8	450	ADVENTURE EL	√\$5 1/4	5	5 1/4	+1/4	3	0.22	4.2	0.75	5.1	
110	15	ADVNTN JU96	15	15	15		1					
19 1/4	11 1/4	AGNICO-EAGLE	√\$17 1/4	17 1/4	17 1/2	+1/8	96	0.10	0.8	0.41	42.7	
8	215	AGRITEX BIO	280	260	280	-20	27			0.02	186.7	
13	4	AGROMEX INC	5	4	5		51			0.01	5.6	
8 1/4	√5 1/8	AIR CANADA	√\$5 1/8	5 1/8	5 1/8		757			1.06	3.7	
5 1/4	5	AIR CDA CLC	√\$5 1/4	5	5		905					
305	√54	AIR CDA DC95	63	54	54	-6	308			0.30	1.0	
41	30 1/4	ALCAN ALUM	√\$40 1/4	39 3/4	40 1/4	+1/2	757	0.30	1.0	1.22	24.0	
22 1/4	22 1/4	ALCAN SR C	√\$22 1/4	22 1/4	22 1/4		50	1.81	8.0	0.34	48.6	
119	8	ALDONA RES	12	11	12	+4	8			0.01	15.0	
430	175	ALIM COUCH-T	410	400	400		36			0.33	12.1	
7 1/8	5 1/4	ALLELIX PHAR	√\$7 1/8	7	7 1/8	+1/8	1			-1.29		
13 1/2	13 1/2	ALLIANCE CLB	√\$13 1/2	13 1/2	13 1/2		1					
26	16 1/2	ALLIANCE FOR	√\$26	25 1/4	25 1/8		130					
22 1/4	16 1/2	ALTA ENERGY	√\$22 1/4	22 1/4	22 1/4		56	0.40	1.8	1.45	10.8	
18	13 1/8	ALTA NAT GAS	√\$18	17 1/8	17 1/8		14	0.68	3.8	1.23	10.5	
99	30	AMER RES A	40	40	40		5			0.03	13.3	
130	90	AMISCO IND	100	100	100		-5	1	0.05	5.0	0.09	11.1
275	124	AMISK INC A	195	180	190		72			1.31	1.5	
200	91	ARDEN HOLD	145	135	140		1			0.14	9.9	
43	17	ARMISTICE RS	24	18	20	-3	271					
35	6	ASBESTOS CP	√\$8 1/4	8 1/2	8 1/4		2			0.70	12.5	
230	61	ASHTN MINING	137	130	130	-8	42			-0.06		
105	4	ASHTON 095	28	25	25	-1	26					
16 1/2	12	ASTRAL INC A	√\$13 1/2	12 1/4	12 1/4		2	0.30	2.4	0.83	10.7	
16 1/4	12	ATCO LTD I	√\$16 1/4	15 1/8	16	-1 1/8	27	0.36	2.3	1.62	7.2	
73	13	AUBERGES GV	20	17	20		24			-0.65		
153	95	AUDREY RES	120	109	114	+4	97			-0.08		
21	5	AUGYVA INC	8	6	6		20			-0.01		
19 1/4	14 1/8	AULT FOODS	√\$17 1/4	17	17		11	0.66	3.9	1.01	12.2	
20 1/4	365	AUR RESOURCE	490	475	480		12			-0.16		
115	70	AURIZON MNS	110	102	105		56			0.17	4.5	
32	6	AURTEC INC	14	10	11	+2	49					
205	66	AVCORP IND	150	135	140		56	0.16	3.2	0.56	6.4	
√31 1/2	19 1/4	AVENOR INC	√\$31 1/2	29 1/2	30 1/8	+1/8	428			-4.88		
√24 1/2	18	AVENOR 2IR	√\$24 1/2	23 1/4	23 1/2	+1/4	20					
18 1/2	√12 1/4	BANISTER FRN	√\$12 1/4	12 1/4	12 1/4		1			0.64	19.9	
30	27 1/4	BANK MTL SR1	√\$29 1/4	29 1/4	29 1/4		4	2.25	7.7			
26 1/4	24 1/4	BANK MTL SR2	√\$26 1/4	25 3/4	26	+1/4	6	1.89	6.5			
28 1/2	26 1/4	BANK MTL SR4	√\$28 1/2	28	28		10	2.25	8.0			
√29 1/2	23 1/4	BANK NS	√\$29 1/2	28 1/2	29 1/2	+1 1/4	520	1.24	4.2	1.76	12.2	
28 1/4	26 1/4	BANK NS SER5	√\$28 1/4	27 1/8	28		7	2.31	8.3			
26 1/4	24 1/4	BANK NS SER6	√\$26 1/4	25 3/4	25 3/4		9	1.79	6.9			
26 1/4	24 1/4	BANK NS SER7	√\$26 1/4	25 3/4	25 3/4		10	1.77	6.9			
22 1/2	21 1/4	BANK NS SR1	√\$22 1/2	22	22 1/2	+1/2	11	1.45	6.5			
20	5	BAREXOR INC	11	9	10	+1	133					
36 1/2	27 1/4	BARRICK GLD	√\$36 1/2	34 1/4	34 1/4		158	0.12	0.5	0.80	31.1	
7 1/4	395	BARRINGTON P	440	415	425	-15	43			0.24	12.9	
15 1/4	13 1/4	BC GAS INC	√\$14 1/4	14 1/4	14 1/4		42	0.90	6.3	0.97	10.7	
6 1/4	235	BC INC SPECS	250	250	250		30					
27 1/4	21 1/4	BC TELECOM	√\$27 1/4	23 1/4	23 1/4		96	1.28	5.4	1.81	13.1	
49 1/4	41 1/4	BCE INC	√\$49 1/4	43	43		661	2.72	6.3	3.20	13.4	
43 1/2	39 1/4	BCE INC PEAC	√\$43 1/2	40 1/2	41 1/4	+1/4	4	2.67	6.5			
49	35 1/2	BCE MOBILE	√\$49	45 1/2	45 1/2		152			0.53	62.5	
245	153	BEAU CANADA	194	186	190	-2	79			0.10	13.8	
26 1/2	23 1/4											

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
19 1/2	15	96	DUPONT CDA A	\$18 3/4	18 1/4	18 1/4	+3/4	1	0.42	2.2	1.68	8.1
19 1/2	15	96	DYLEX LTD A	7	6	7	-1	170			0.51	0.1

E/F												
52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
10 1/2	5 1/2		EAGLE PRECIS	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-1/4	48	0.20	2.8	0.79	9.2
18 1/2	12 1/2		ECHO BAY MNS	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	-1/4	48	0.07	0.8	-0.13	
55	16		ECUDOR MNS	49	46	48	+1	25				
16 1/2	7 1/2		EICON TECH	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	23			0.44	25.0
11	6 1/2		ELAN ENERGY	\$10 7/8	10 1/4	10 1/4	+1/4	425			0.17	45.9
9 1/2	6 1/4		EMCO LTD	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+3/8	1			0.28	19.8
5	355		ENERPLS TR-G	450	440	445	-10	60	0.48	10.8		
145	45		ESPALAU MNG	65	65	65		3	0.06	9.2	-0.18	
28	6		EXPL ACABIT	14	11	14	+1	7				
50	21		EXPL DABIOR	36	34	34	-1	24				
25 1/2	23 1/2		EXTENDIC S2	\$25	24 1/4	25	-1/4	4	2.00	8.0		
23 1/2	18 1/2		EXTENDIC CH	\$23 1/2	21 1/2	22 1/2	-1	1	1.61	7.3		
13 1/2	6 1/2		EXTENDIC CLA	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	-1/4	41			-0.71	
20 1/4	18		EXTENDIC SR2	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4		6	1.36	7.1		
25 1/4	14		EXTENDICARE	\$24 1/2	24 1/4	24 1/4	-1/4	1			1.46	12.4
125	25		FAIRLADY EGY	32	30	32	+2	8				
1135	20		FAIRSTAR EXP	135	87	120	+33	438				
25 1/2	17		FALCONBRIDGE	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/2	42	0.40	1.8		
430	300		FCA INTL LTD	300	300	300	-10	5			0.12	18.2
15 1/2	10		FID DESJ SRI	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	26	1.34	8.7		
100	21		FIELDX EXPL	35	30	30	-8	2			1.60	9.5
23	17 1/2		FINNING LTD	\$21	20 1/2	20 1/2	+1/4	14	0.40	1.9	1.60	9.5
22 1/2	16 1/2		FLETCHER CLA	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	+1/8	186	0.10	0.4	-0.13	
32	24 1/2		FLETCHER Z B	\$31	30 1/2	30 1/2	-1/2	1	0.91	3.0		
7 1/2	410		FONOROLA INC	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4					-0.91	
135	80		FORESBEC A	125	120	124	+9	20			0.16	7.7
17 1/2	12		FOREX GR	\$14 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	34	0.40	2.9	4.37	3.2
5 1/2	325		FOREX GR PR	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/8	5	0.40	7.4		
27 1/2	23 1/4		FORTIS INC	\$26 1/2	25 1/4	26	+1/8	9	1.68	6.5	2.60	7.3
10 1/2	6 1/2		FORXZANI GRP	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		109				
17	11 1/2		FOUR SEASONS	\$15	14 1/2	15	+1/2	2	0.11	0.7	-4.22	
9	480		FPI LIMITED	\$8 1/2	7 1/4	8 1/2	-1/4	11			0.85	6.9
137	48		FREEWEST RES	70	63	70	+4	136				
14 1/2	11 1/2		FST MARATHA	\$14 1/2	14 1/4	14 1/4	-1/2	1	0.40	2.8	2.66	3.9

G/H												
52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
14	11 1/2		GAZ METRO UN	\$14	13 1/2	14	+3/8	108	1.32	9.4		
11	1		GENECAN FIN	4	3	3	-1	34			-1.33	
35	10		GENECAN SER1	20	20	20		1				
113 1/2	10 1/2		GENTRA FLT-J	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/4	2				
111	33		GENTRA INC	107	96	103	-3	109			1.70	0.6
13 1/2	240		GENTRA SER O	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2		2				
57	20		GEONOVA EXPL	25	23	23		15				
12	4		GLO BRIAR MN	6	5	5		113				
215	175		GLOBAL HLDGS	210	195	205	+10	23				
117	6 1/4		GOLDCRIP VT A	\$17	15	15 1/2	+1	37	0.05	0.3	1.08	14.6
9 1/2	6 1/2		GOLDN KNIGHT	\$9 1/2	8 1/2	9	-1/4	2	0.10	1.1	0.24	27.2
5 1/2	440		GOODFELLOW	460	440	440	-30	3	0.17	3.9	0.71	6.2
150	52		GOTHIC RES	145	115	145	+19	30			0.05	29.0
260	190		GOYETTE INC	210	190	190	-10	1			0.43	4.4
26 1/2	24		GR-W LIF 745	\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	+5/8	7	2.45	9.2		
430	25		GRANISKO CLA	30	27	30	+3	59			-0.66	
5 1/2	140		GRILLI PTY A	180	160	160	-20	2			-0.25	
5	150		GRILLI PTY B	175	160	165	-10	3				
94	23		GROUP COVIT	31	25	31	+6	80				
195	50		GRUPE BOCCN	80	80	80	-10	3			0.03	26.7
26 1/2	19 1/4		GRT W LIFECO	\$25 1/4	25 1/2	25 1/2	-1/4	4	0.96	3.7	2.38	7.8
26 1/2	24 1/2		GRT W LIF C	\$26 1/2	26 1/2	26 1/2		5	1.94	7.3		
26 1/2	24 1/2		GRT W LIF 75	\$26 1/2	26 1/2	26 1/2		12	1.88	7.1		
24	20 1/2		GTC TRAN PFC	\$24	23 1/2	23 1/2	-1/4	8				
157	40		GTC TRN WFC	106	97	97	-2	8				
9 1/2	6 1/2		GTC TRNSON A	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		15	0.12	1.4	0.60	10.4
9 1/2	6 1/2		GTC TRNSON B	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		28	0.12	1.4	0.60	10.7
6 1/2	365		GULF CDA RES	\$6 1/2	5 1/4	5 1/4	-1/4	91			-1.53	
415	320		GULF RES SR1	395	385	390	-5	20	0.13	3.3		
12 1/2	12 1/2		HARMAC P 21R	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2		18				
8	6 1/2		HARTCO ENTPR	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/4	14	0.18	2.3	0.66	8.7
20 1/2	12 1/2		HAWKER SIDD	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	1			-0.53	
14 1/2	11 1/2		HEES INTL BC	\$14 1/2	13 1/2	14 1/2	+1/4	17	0.98	6.9	1.10	9.4
16 1/2	11 1/2		HEMLO GOLD	\$16 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	82	0.20	1.3	0.64	24.6
285	190		HEROUX INC	285	265	285	+19	6			-0.45	
16 1/2	11 1/2		HOLLINGER	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	+1/4	11	0.60	4.8	1.96	4.6
40	12		HONCO INC	25	25	25		5			-0.02	
22	16 1/2		HORSHAM(THE)	\$19	18 1/2	19	+1/4	213	0.07	0.5	1.77	7.8
205	75		HUBBARD HLDG	138	125	125	+10	8			-0.02	
29 1/2	23		HUD BAY CO	\$25 1/2	24 1/2	25 1/4	+3/4	73	0.92	3.6	2.87	6.4

I/J												
52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
55	30		ICON EGY	35	35	35	+5	2			-1.85	
24	9		ID BIOMEDIC	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-1 1/4	1				
275	130		IDEAL MEDAL	265	250	260	-23	0.10	3.7	0.30	8.7	
110	50		IGLOO WIKSI	75	75	75		2	0.05	6.7	0.03	22.7
25 1/2	16 1/2		IMASCO LTD	\$25 1/2	24 1/2	25 1/2	+1/4	433	0.96	3.8	4.40	4.1
53 1/2	40 1/4		IMPERIAL OIL	\$53 1/2	52 1/4	52 1/4	+1/8	38	1.80	3.4	2.04	25.9
43 1/2	32		INCO LTD	\$36 1/2	34 1/4	34 1/4	-1 1/2	424	0.40	1.6	1.28	19.6
13 1/2	9 1/2		INMET MINING	\$10	9 1/2	9 1/2	-1/4	21				
125	65		INT KEYSTONE	85	80	85	+5	6				
100	55		INTER-ROCK	75	75	75	+5	15	0.35	46.7		
36	8		INTERMON INC	11	9	11	+2	80			-0.13	
16 1/2	11 1/2		INTRAWEST CP	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2		15	0.16	1.4	0.70	12.1
12 1/2	6 1/2		INVESTORS PT	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/4	4			0.27	23.2
19 1/2	14 1/2		INVESTORS GR	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	+1/4	635	0.36	1.9	0.82	23.5
31	27		IPL ENERGY	\$30 1/2	29 1/2	30	+1/2	215	2.00	6.7	2.18	13.8
7 1/2	5		IPL INC	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	11	0.10	1.6	0.43	14.8
8 1/2	6 1/4		IRWIN TOY NV	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/4	1	0.26	3.6	0.44	11.8
18 1/2	14 1/2		IRWIN TOY V	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	+1/4	1	0.26	3.1	0.44	19.3
26 1/2	19 1/2		ISLAND TEL	\$20 1/2	19 1/2	20 1/2	+1/4	1	1.20	6.0	1.80	11.2
18	8 1/2		ITL WALL CVRG	\$18	16 1/2	17 1/2	+1/4	4	0.24	1.4		
23 1/2	15 1/2		IVACO 92 00	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	-1/4	3	2.00	11.6		
25	18		IVACO 92 25	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4		1	2.25	11.7		
280	38		IVACO ACD95	75	50	69	+29	30			-0.99	
7 1/2	460		IVACO INC A	\$6 1/2	5 1/2	6 1/2	+1/2	2			-0.25	
7 1/2	475		IVACO INC B	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		57				
22 1/2	19 1/2		IVACO PFD SR5	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/4	11				
23 1/2	16		IVACO PFD-S2	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	+1/2	1	2.00	11.3		
24	12		J.A.G. LEE	15	15	15	-1	14				
220	175		J.S. FIN 10%	202	200	200	-20	13	0.20	10.0		
17 1/2	14 1/2		JANNOCK LTD	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/4	14	0.80	4.8	1.02	16.2
17	15		JANNOCK 8%	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/4	1			0.88	13.4
9 1/2	6 1/2		JEAN COUTU A	\$9	8 1/2	8 1/2	+1/4	79	0.12	1.4	0.75	8.6
11 1/2	6 1/2		JORDAN PETRO	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/4	4			0.41	15.3
235	150		JOURNEYS END	225	210	210	-20	5			-0.75	

K/L												
52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
7 1/2	440		KAUFEL GRP A	455	455	455	-10	2			0.64	7.1
6 1/2	415		KAUFEL GRP B	465	460	460	-5	2			0.29	15.9
420	200		KIMPEX INTL									

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 2 juin 1995

29	17	VIOR MIN(LA)	22	19	19	-2	72	-0.02
63	45	VIRGINIA GLD	61	55	61	+3	62	-0.12
85	40	VISIONTRN A	85	80	80	17	17	0.08 10.0
20	10	VOGUE FB96	20	20	20	+10	21	
100	47	VOGUE INC	100	70	95	+25	73	

W/X

10	7 1/2	WAJAX 'A'	\$9 3/4	9 1/2	9 1/4	-1/4	39	0.13	75.0
13 1/2	9 1/2	WASCANA EN	\$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+1/2	21	0.62	15.4
325	250	WEST QUE MNS	325	320	320	+25	2	-0.47	
12	9 1/2	WESTBURNE	\$11 10 3/4	11	11 1/4	+1/4	83	0.63	12.7
23 1/2	19 1/2	WESTCOAST EN	\$21 1/4	20 3/4	20 1/2	-1 1/4	211	0.92	4.5
7 1/2	6	WESTR I F I	\$7 1/2	7 1/2	7 1/4	+1/8	8	0.93	12.0
18	13 1/4	WSTN STAR TR	\$17 5/8	16 1/2	17 5/8	+1 1/4	21	0.12	0.7

72	25	YORBEAU R A	\$27 1/2	27 1/2	27 1/2	-1	14	2.52	9.0	-0.03
27 1/2	26 1/2	1ST B SHARES	\$27 1/2	27 1/2	27 1/2	+1/2	63	0.12	1.1	-0.33
12 1/2	8 1/2	20-20 FINCL	\$12 1/2	11 1/4	11 1/4	-1/4	4	0.12	1.1	-0.33

Y/Z

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 2 juin 1995

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
INTL PURSUIT	1726	√335	200	335	+134	66.7
PAN EAST PET	4505	\$5	360	5	+11 1/2	42.9
NRTWAY EXPL	2768	√305	180	235	+59	33.5
ALGONON MERC	13	√56	460	6	+1 1/2	33.3
ITL CURATOR	1124	√475	330	440	+100	29.4
REP WASTE IN	721	√519 1/2	135 1/2	18	+37 1/2	27.4
CONS ENF PR	2	300	250	300	+60	25.0
TEE-COMM EL	1130	\$9 1/4	7 1/8	8 3/4	+1 5/8	22.8
CDN 88 ENRGY	914	190	157	190	+34	21.8
SIMMONDS COM	6107	√247	182	219	+39	21.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
BICC PHILLIP		\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-2 1/2	-25.6
PROMIS SYS	30	240	√165	170	-55	-24.4
CASCADIA BRN	5	350	305	305	-75	-19.7
INTERA INFO	14	350	√280	280	-65	-18.8
CONSULTX GRP	210	195	√155	160	-35	-17.9
SOLID STATE	27	\$7 1/8	6 1/8	6 1/8	-1 3/8	-17.2
OPAWICA EXPL	2	100	√100	100	-20	-16.7
ZENON ENVIRO	19	\$6	√450	5 1/4	-1	-16.0
TRI ORIGIN	20	100	100	100	-15	-13.0
ASTRAL INC A	4	\$13 1/2	12 1/4	12 1/4	-1 1/4	-12.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
LABATT JOHN	9399	\$25 5/8	24 1/2	25 1/2	+1 1/8	0.5
SIMMONDS COM	6107	√247	182	219	+39	21.7
SEAGRAM LTD	5822	\$42	40	42	+2	4.3
CDN IMP BANK	5332	\$33 1/2	31 1/2	32 1/2	+1 1/2	4.1
N. THANEX CP	5316	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	+1 1/8	1.1
COMINCO RES	5277	√395	380	395	+15	3.9
PAN EAST PET	4505	\$5	360	5	+1 1/2	42.9
ROYAL BK CDA	4253	\$30 5/8	29 1/8	30 5/8	+3/8	1.2
ABITIBI 2IR	3830	\$18 1/2	17	17 3/4	+1 3/4	7.6
REVN PROPRTY	3613	√20	275	310	+35	12.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

A/B

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/ bén.
14 1/2	5 1/2	ABER RESOUR	\$8 1/2	7 1/8	7 1/8	-1/4	519					-0.17
√18 1/2	12 1/4	ABITIBI 2IR	\$18 1/2	17	17 1/4	+1 1/4	3830	0.40	2.3	0.26		
√23 1/2	16 1/4	ABITIBI-PRCE	\$23 1/2	21 1/2	22 1/2	+1 1/2	3025	0.40	1.8	0.20	113.1	
410	100	ABL CANADA	274	255	270	+10	17					-2.04
250	200	ACCORD FINCL	210	210	210		2	0.06	2.9	0.26	5.9	
9 1/4	150	ACCUGRAPH A	\$7 1/2	7 1/4	7 1/2	+1/4	222					-0.23
13 1/2	10 1/2	ACKLANDS LTD	\$12 1/2	11 1/4	12 1/2	+1 1/2	50					1.36
34 1/2	20 1/2	ACME METALS	\$23 1/2	22 1/2	23 1/2	+1 1/2	3					2.43
48	15	ADEX MINING	38	36	37		662					
495	270	ADRIAN RES	405	360	395	+35	223					-0.15
245	110	ADV GRAVIS	156	135	140	-14	86					-0.01
85	42	ADV MATERIAL	80	78	79	-3	46					
65	14	ADVANTZ MARK	57	50	50	-5	50					
7	450	ADVENTURE EL	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	+1/4	4	0.22	4.2	0.75	5.1	
116	13	ADVNTR JU96	15	13	15	+2	15					
17 1/2	14	AGF MGMT BPR	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	+3/8	73	0.60	3.8	1.95	5.8	
19 1/4	11 1/4	AGNICO-EAGLE	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2		383	0.10	0.8	0.41	42.7	
√7 1/2	5 1/4	AGRA IND A	\$7 1/2	7 1/4	7 1/4		4	0.14	1.9	-0.39		
√7 1/2	5 1/4	AGRA IND B	\$7 1/2	7 1/4	7 1/2		145	0.16	2.1	-0.39		
44	23 1/2	AGRIUM INC	\$39	37	37 1/4	-1/4	292	0.90	2.4	4.76	7.8	
12 1/2	330	AIM SAFETY	\$11 1/2	11 1/4	11 1/2	-1/2	16					
16 1/2	8 1/4	AINSWORTH LUM	\$10 1/2	9 1/4	9 1/4	-1/2	144					1.65
8 1/2	√5 1/2	AIR CANADA	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	2919					1.06
5 1/2	√5	AIR CDA CLA	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/8	384					
305	√54	AIR CDA DC95	62	54	54	-6	53					
85	30	AIRBASS AMER	46	40	40	-10	41					-0.32
14	8	AIT ADV INFO	\$14	13 1/2	13 1/4	-1/4	43					0.26
17	8	AJ PERRON	8	8	8		15					0.01
5 1/4	√230	AKITA DR CLA	470	450	470	+30	28					0.77
41 1/4	30 1/2	ALCAN ALUM	\$40 1/4	39 1/4	40 1/4	+3/8	2390	0.30	1.0	1.22	24.0	
22 1/4	21 1/4	ALCAN SR C	\$22 1/4	22 1/4	22 1/4		25	1.81	7.9	0.34	48.9	
25 1/4	23 1/4	ALCAN SR D	\$24 1/4	24 1/2	24 1/4	-1/8	20	1.84	7.4			
20 1/4	17 1/4	ALCAN SR E	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4		4	1.44	7.2	0.34	42.5	
28	15	ALGOMA CENT	\$28	28	28		4	0.80	2.9	1.34	20.9	
23 1/2	19 1/4	ALGOMA FN PR	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/2	9	1.38	6.1			
10 1/2	7	ALGOMA STEEL	\$9 1/2	8 1/2	9 1/2	+1/4	42					4.85
√6	300	ALGONON MERC	\$6	6	6	+1 1/2	13	0.20	3.3	0.52	8.4	
8	5 1/2	ALLEX PHAR	\$7 1/2	6 1/2	7	-1 1/2	11					-1.29
18 1/4	12 1/2	ALLIANCE C A	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4	+1/4	40					1.01
√26 1/2	17 1/4	ALLIANCE FOR	\$26 1/2	25 1/2	25 1/4	-1/4	159					
14 1/2	7	ALPHANET TEL	\$10	9 1/2	10	+1/2	6					-0.07
230	115	ALPINE OIL S	167	142	150	-19	14					0.19
22 1/2	16 1/2	ALTA ENERGY	\$21 1/2	21	21 1/2	+1/2	186	0.40	1.8	1.45	10.8	
5 1/2	410	ALTA GENETIC	485	485	485	-5	1					0.46
18	13 1/4	ALTA NAT GAS	\$18	17 1/2	17 1/2	-1/8	43	0.68	3.9	1.23	10.4	
150	50	ALTA RES	69	61	65	+1	61					0.05
6 1/2	235	AM ECO CORP	\$6 1/2	5 1/4	5 1/4	-1/4	70					0.14
5 1/4	255	AM GEM CORP	\$40	315	315		22					-0.09
25 1/4	9 1/2	AM SENSORS	\$14 1/4	13 1/2	13 1/4	-1/4	99					1.33
51	25	AMER LEDUC	36	31	31	-6	18					0.06
6 1/2	475	ANCHOR LAMIN	\$6 1/2	5 1/2	6 1/2	+1 1/2	389	0.12	2.0	0.47	9.5	
17 1/2	10 1/4	ANDERSN EXPL	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	+1/8	1885					0.41
11 1/2	10 1/4	ANDRES WNS A	\$11 1/2	11	11 1/4	+1/4	3	0.60	5.3	1.02	8.0	
9 1/2	6 1/2	ANDYNE COMP	\$7 1/2	7	7 1/2	+1/2	19					0.15
42 1/2	38 1/2	ANG-C TEL290	\$40	39 1/2	39 1/2		1					
45	40 1/2	ANG-C TEL315	\$45	45	45	-2	1					
34	29 1/2	ANG-C TEL4.5	\$33 1/2	33 1/2	33 1/2	+1/4	1					
105	60	ANTARES MNG	65	60	60	-9	11					-0.02
6 1/4	440	ANVIL RANGE	\$5	480	5	+20	44					
145	115	ANVIL UNITS	135	116	130	+10	105					
100	√51	APEX LAND A	66	51	60	-15	22					
68	6	APPLIED CARB	11	10	11	+1	545					0.07
20	13	ARBOR MEM A	\$20	20	20	+1/2	1					0.07
√19 1/2	12 1/4	ARBOR MEM B	\$19 1/2	18 1/4	19	+1/4	188	0.07	0.4	0.62	30.6	
150	70	ARC RESINS	105	90	95	+15	40					
23 1/4	√465	ARCHER RES	\$5 1/4	465	5	-1/8	550					0.33
36	32	ARGUS 270PRB	\$35 1/4	35 1/4	35 1/4		1					
270	131	ARIEL RES	250	235	247	-3	108					
√190	86	ARIMETCO INT	190	150	180	+22	1502					-0.20
165	90	ARMBRO ENT	135	126	126	-4	14					1.74
150	10	ARROWLINK CP	16	14	15	+1	54					-0.11
445	195	ARTISAN DRIL	300	290	300	+10	6					0.55
100	60	ASCENTEX EGY	75	70	70	-5	40					0.01
230	59	ASHTN MINING	140	130	133	-2	33					-0.06
105	4	ASHTON 095	28	22	22	-5	49					
365	250	ASIA-PAC RES	325	300	315		282					0.30
16 1/4	12	ASTRAL INC A	\$13 1/2	12 1/4	12 1/4	-1 1/4	4	0.30	2.4	0.83	10.7	
12 1/4	6 1/2	AT PLASTICS	\$12	11 1/4	12	+1/4	174	0.18	1.5	1.59	5.5	
1												

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén. / cours/bén.	(\$) (%) avt./(\$)
Haut	Bas								
100	50	CLUBLINK CP	80	75	75	-5	907	-0.01	
150	100	CML IND	144	125	125	-1	40	0.14	8.9
25 1/2	23	CMRS GAS 572	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	1	1.43	5.8
25 1/2	24 1/2	CMRS GAS 645	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	-1/2	2	1.61	6.4
32	25	CO-STEEL INC	\$28 1/2	27 1/2	27 1/2	-1/2	188	0.40	1.4
25	1	COBI FOODS	12	7	10	+3	32	-0.42	
11 1/2	415	COCA COL BEV	\$6 1/2	6 1/4	6 1/4	-1/8	257	-0.47	
11 1/2	7 1/2	COGECO CABLE	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/8	47	0.20	2.6
10 1/2	5 1/2	COGECO INC	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/8	284	0.12	2.2
35 1/2	13 1/2	COGNOS INC	\$35 1/2	33 1/2	35	+1 1/2	36	0.86	29.6
8	5 1/4	COHO ENERGY	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-1/8	1	-0.12	
32	12	COLONY PAC	24	23	24	+5	18	-0.01	
150	95	COLORTECH A	108	105	105	-13	13	-0.25	
210	78	COMPLEX MIN	176	160	165	-10	32		
26 1/2	20 1/2	COMINCO LTD	\$24 1/2	23 1/2	24 1/2	+1 1/2	1551	0.30	1.2
26 1/2	23 1/2	COMINCO PR B	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/4	3	2.44	9.5
395	280	COMINCO RES	395	380	395	+15	5277	-0.13	
9	6	COMM SATELLITE	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/8	1	0.20	2.7
150	50	COMPAS ELEC	145	140	140	-16	16	-0.26	
11 1/2	6 1/4	COMPUTALOG	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/8	21	1.68	3.6
155	80	COMSTATE RES	105	103	105	-1	21	0.02	38.1
125	51	CON CON EXPR	81	81	81	-1	3	-0.66	
48	22	CON ENF CORP	34	28	30	+5	155	-0.72	
130	50	CON EUROCAN	110	91	100	+5	179	-0.65	
205	93	CON NEVADA G	155	140	155	+15	16		
8 1/2	480	CON RAMROD G	\$5 1/4	485	5	-1/4	148	0.28	17.9
11	3	CONPAK SEAFD	6	5	6	+1	95	0.01	16.7
375	240	CONS CARMA A	275	250	255	+5	27	0.27	6.9
390	187	CONS ENF PR	300	250	300	+50	2	1.75	58.3
175	60	CONS HCL A	75	62	65	-10	4	-0.95	
75	40	CONS PROF MN	75	68	70	-2	48	-0.05	
112 1/2	11 1/2	CONS RAMBLER	\$12 1/2	12	12 1/2	-1/2	1	0.20	62.5
5 1/2	1155	CONSOLTX GRP	\$5 1/2	155	155	-35	210	0.01	116.2
14	280	CONSUMER PAC	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/4	27	1.21	11.3
18	16	CONSUMERS GAS	\$17 1/2	16 1/2	17	-1/4	16	1.00	5.9
240	145	CONT PHARM A	200	200	200	-6		-0.03	
250	120	CONTL BANK	151	150	150	-10	9	0.03	50.0
5 1/4	310	CONTRANS A	\$48 1/4	455	-25	27			
300	20	CONTRANS W95	32	32	32	-8			
26 1/2	19 1/2	CONWEST EXPL	\$26 1/2	25 1/2	26 1/2	+1/2	283	0.24	0.9
39 1/2	31	CORBY DIS A	\$35 1/2	34 1/2	34 1/2	+1/2	113	1.24	3.6
39	31 1/2	CORBY DIS B	\$34 1/2	33 1/2	34 1/2	+1/2	1	1.24	3.6
40	10	CORDEX PETRO	34	31	32	-2	36	-1.54	
23 1/4	14 1/4	COREL CORP	\$21 1/4	21 1/4	21 1/4	+1/8	1668	0.67	23.4
90	45	CORNER BAY	67	62	67	+6	33	-0.16	
305	100	CORNUCOPIA	139	125	130	+6	43	-0.09	
16 1/2	13	CORP FOODS	\$16 1/2	15 1/2	16 1/2	+1/4	14	0.24	1.5
153	85	COSCAN DEV	100	95	100	+10	90	0.30	30.0
31 1/4	11 1/4	COTT CORP	\$14 1/4	13 1/4	14	+1/4	207	0.10	0.7
7 1/2	355	COUNSEL CORP	\$7 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/8	14	0.28	17.8
8 1/2	7	COUNSEL CP C	\$8 1/2	7 1/2	8 1/2	+1/4	7	0.81	9.8
10 1/4	8 1/4	COUNSEL R UN	\$10 1/4	9 1/4	10	-1/4	17	0.93	9.3
26 1/2	18	CRESTR BROOK	\$26 1/2	21 1/2	22	-1/4	41	0.15	0.7
18	12	CRESTR BUTTE	\$18 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/8	72	0.62	25.8
5 1/2	335	CROWN ENERGY	\$5 1/2	380	370	-10	4	0.52	18.3
25 1/2	19	CROWN L 250	\$25 1/2	25	25 1/2	-20	4	2.50	9.8
7 1/2	5	CROWN RES CP	\$7 1/2	5 1/2	6 1/2	+1/2	22		
14 1/4	12 1/4	CRS II PF UN	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/8	9		
24 1/2	21	CRS PFD NT	\$24 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/4	7	1.49	6.3
260	90	CS RES J196	240	215	235	+5	11		
9 1/2	5 1/2	CS RES LTD	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	+1/4	44	0.23	29.6
25 1/4	8 1/2	CSA MGMT A	\$25 1/4	22	25	+3 1/4	176	0.15	0.6
25 1/2	22 1/2	CT FIN PFDZ	\$24 1/2	23 1/2	24 1/2	+1/4	14	1.62	6.7
20	17 1/2	CT FINANCIAL	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	+1/4	6	0.80	4.1
27	24 1/2	CT FINCL SR4	\$26 1/2	26	26 1/2	-1/4	121	1.84	7.0
26 1/2	22 1/2	CT FINCL SR5	\$25 1/2	24 1/2	25 1/2	+1/4	7	1.60	6.3
10 1/2	7	CUBE ENERGY	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/8	15	0.84	7.5
200	80	CUSAC INDS	155	145	150	-3	45	-0.62	
199	100	CZAR RESRCS	122	115	116	-3	230	0.18	4.7
355	150	DAKOTA MIN	190	160	180	+10	8	-0.29	
250	120	DAKOTA SP95	20	20	20	-1	5		
175	57	DALMYS CDA	95	95	95	+10	5	0.28	2.5
145	35	DALMYS CDA C	85	85	85	+15	5	0.26	2.2
260	130	DAVIS DIST B	140	130	130	-10	1	-0.45	
5 1/2	325	DAYTON MNG	\$5 1/2	480	490	+10	253	-0.07	
24	10	DEJOUR MNS	14	11	11	-2	168	-0.04	
25 1/4	14 1/4	DELFINA CORP	\$17 1/4	16 1/4	16 1/4	-1/4	444	0.94	17.3
7 1/2	255	DENBRIDG CAP	\$7 1/2	275	300	-20	12		
65	10	DENISON MN A	65	30	32	-11	508	-0.88	
60	5	DENISON MN B	60	27	30	-12	1773	-3.20	
395	23	DENISON 9.5	395	300	325	+15	410		
400	23	DENISON 9.75	400	305	330	+10	54		
455	265	DENNINGHOUSE	300	300	300			0.08	2.7
340	200	DEPRENYL AN	269	235	245	-25	75	-0.40	
460	210	DERLAN INDS	230	210	225	+5	67	-0.43	
8 1/2	6 1/2	DERLAN 9.5 A	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	14	0.81	11.0
17 1/2	14	DESJ LAU PRA	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	-1/4	1	1.00	5.8
7 1/2	490	DESJ LAUR A	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/2	1		
100	26	DEVELCON EL	66	63	63	-2	60	0.01	63.0
50	20	DEVJO IND	35	35	35	-10	1	0.09	3.9
95	46	DEVTRAN PETE	58	52	52	-3	73	0.14	3.7
375	240	DEVTEK CORP	340	335	335	-5	8	4.01	0.8
390	285	DEVTEK MV	350	350	350	+5		4.01	0.9
84	60	DEXLEIGH CRP	80	76	80	-2	5	0.15	5.3
20	7 1/2	DIA MET CL B	\$8 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	14		
21	9	DIA MET CL A	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	9		
74 1/2	330	DIAMOND FIEL	\$74 1/2	65 1/2	72 1/2	-7 1/2	998		
185	31	DION ENTER	185	150	175	+25	439	0.02	87.5
5 1/2	325	DISCOVER WST	\$5 1/2	400	370	-25	152	0.39	6.9
226	75	DISYS CORP	226	165	220	+35	2224	-0.07	
15 1/4	14	DIVRS M INC	\$15 1/4	15	15	+1/4	11	0.85	5.8
5 1/4	315	DMR GROUP A	\$5 1/4	390	390	-10	1	0.48	5.9
32 1/4	29 1/2	DOFASCO S2.6	\$32 1/4	32	32 1/4	-1/4	6	2.60	8.1
24 1/2	16 1/2	DOFASCO INC	\$18 1/2	18	18 1/2	+1/4	1347	0.80	4.3
225	100	DOM EXPLORER	110	100	105	-5	191	0.01	105.0
9 1/2	9 1/2	DOM TEXTILE	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	+1/4	455	0.20	2.1
15 1/2	9 1/2	DOMAN IND A	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	3	0.20	1.9
15 1/2	9 1/2	DOMAN IND B	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	172	0.20	2.0
13 1/4	6 1/4	DOMTAR INC	\$13 1/4	12 1/2	12 1/2	+1/8	1562	1.26	10.1
18 1/2	15 1/2	DOMTAR PR B	\$18 1/2	18	18	-5	1	1.47	8.1
21 1/2	11 1/2	DONAHUE CLA	\$21 1/2	19 1/2	21 1/2	+2 1/2	160	0.60	2.8
11	7	DORCL B	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/4	6	1.96	4.5
10 1/4	7 1/4	DORCL IND A	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	+1/8	1	0.32	16.5
13 1/4	5 1/4	DORSET EXPLN	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-1/4	48	0.40	19.0
17	16	DOVER IND	\$17 1/2	16 1/2	16 1/2	+3	2	0.60	3.7
280	135	DRAXIS HLTH	220	200	210	+3	88	0.40	19.0
140	65	DRUG ROYALTY	85	75	75	-5	5	-0.22	
12 1/4	8 1/2	DUNDEE CL A	\$12 1/4	11 1/2	12 1/4	-1/4	86	1.23	7.2
12 1/4	9 1/2	DUNDEE CL B	\$12 1/4	12 1/2	12 1/2	-1/4		1.23	10.2
24	8	DUNDEE-PALL	11	9	9	-4	44	-0.03	
20 1/2	14 1/2	DUPONT CDA A	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	+4	27	0.42	2.2
83	45	DURKIN HAYS	60	55	60	+1	31	0.06	7.3
7 1/2	390	DUSA PHARM	\$7 1/2	5 1/2	6	+1/2	85	-0.67	
12 1/2	8 1/4	DY 4 SYSTEMS	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	25	2.03	5.8
280	30	DYLEX LTD	280	30	275	-235	49	-0.12	
99	5	DYLEX LTD A	7	6	7	+1	2702	0.51	0.1
410	200	DYNACARE B	260	225	225	-30	262	-0.03	
7 1/2	6 1/4	DYNAMIC ISRL	\$7 1/2	6 1/4	6 1/4	-1/4	3		

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén. / cours/bén.	(\$) (%) avt./(\$)
Haut	Bas								
175	55	EMTECH UNITS	142	120	123	-12	177	0.01	123.0
425	265	ENCAL ENERGY	325	310	310	-10	167	0.06	37.5
19 1/2	12 1/4	ENERFLEX SYS	\$17 1/2	16 1/4	16 1/4	+3/8	10	0.50	3.0
5	360	ENERPLS TR-G	450	440	450	+5	30	0.48	10.7
485	300	ENERTEC RES	380	350	355	-25	28	0.46	5.6
175	110	ENSCOR INC	150	150	150		6	0.03	36.3
14	8 1/2	ENSVR CORP	\$9 1/2	9	9 1/4	+1/4	316	0.04	231.2
7	300	ENSIGN GROUP	\$5	490	5		253	1.06	3.4
26	8	ENVIROM TECH	14	9	10	-1	1409	-0.08	
285	50	EPIC DATA	75	75	75		8	0.51	1.5
51	31	EQUIS							

48 LES AFFAIRES, samedi 10 juin 1995

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. av. (\$)	cours/bén.
14 1/2	12 1/4	12 1/4	LIDLAW SR G	\$14 3/4	14 1/4	14 3/4	+1/4	4	1.00	7.0	0.33	31.6
12 3/4	8 3/4	12 3/4	LIDLW INC A	\$12 3/4	12 1/2	12 3/4	+1/4	52	0.16	1.3	0.37	24.5
45	12	12	LIDLW INC B	\$12 3/4	12 1/2	12 3/4	+1/4	1176	0.16	1.3	0.37	24.5
165	12	12	LAIRD GRP A	16	12	12	-4	23			0.07	1.7
22	9	12	LAIRD GRP B	14	12	12	-2	224			-0.19	
70	22	22	LAMINOR RES	165	136	143	+10	1234			-0.05	
7 1/4	370	370	LASER FRIEND	\$6 1/8	5 1/8	6 1/8	+1/8	112				
30	3	16	LATERAL OC95	16	10	16	+4	499				
117	60	117	LATERAL VECT	\$117	85	104	+18	237				
17 1/4	14	14	LAUR BANK	\$16 3/4	15 3/4	15 3/4	-1/4	9	0.76	4.8	1.64	9.6
90	6	6	LAUR BK FB96	6	6	6	-4	23				
27 1/2	24 1/2	24 1/2	LAUR BNK SR6	\$26 3/4	26 1/8	26 3/4	+1/8	8	2.19	8.2	0.01	25.0
46	17	25	LAURASIA RES	25	22	25	+3	50			0.01	4.7
17	5	5	LEADLEY GUNN	7	5	7	+2	195			0.20	1.8
23	7 1/4	23 3/4	LEITECH TECH	\$22 3/4	21 3/4	23 3/4	+1/4	4	1.00	1.8	2.20	5.1
12 1/4	9 1/4	11 1/4	LEONS FURNIT	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	-	1			-0.14	
35	15	25	LEVON RESCE	35	25	35	+10	48			0.17	33.4
80	50	70	LIBERIAN IRN	70	70	70	-	3	0.28	1.6	1.44	9.1
21 1/4	14 1/4	18 1/4	LINAMAR MACH	\$18 1/4	17 1/4	18 1/4	+1/4	30			-0.25	
40	14	21	LINC CAP NEW	21	18	21	+3	137			0.09	42.8
425	48	425	LIQUIDATION	425	375	385	+302	28				
14 3/4	9 1/2	11 3/4	LIVENT INC	\$11 3/4	10 3/4	11 3/4	+1/4	7			0.32	1.2
26 3/4	19 1/2	26 3/4	LOBLAW CO	\$26 3/4	26 1/8	26 3/4	+1/8	84			3.70	7.0
55	49	53	LOBLAW SR 2	\$53 1/4	53	53	-	174			0.09	0.3
46 3/4	30 1/2	46 3/4	LOEWEN GROUP	\$46 3/4	43	46 3/4	+2 3/4	17			1.04	32.6
218	116	180	LOKI GOLD CP	180	155	170	-10	234			1.34	5.1
27 1/2	21 1/2	27 1/2	LONDON INSUR	\$27 1/2	25 1/2	27 1/2	+2 1/4	66	1.34	5.1	2.50	7.7
21 1/2	18	21 1/2	LONDON PFD A	\$21 1/2	20 1/2	21 1/2	+1/2	18	1.28	6.0	1.7	7.0
26 1/4	22 1/4	26 1/4	LONDON 7.25	\$26 1/4	25 1/4	26 1/4	+1/4	7			1.81	7.0
25 1/2	25 1/2	25 1/2	LONDON 720%E	\$25 1/2	25 1/4	25 1/2	+1/4	136			-0.06	
57	36	45	LOUVE M(LA)	45	43	45	+2	43			0.43	6.3
425	260	385	LSI LOGI CDA	385	375	375	-5	99			-0.01	
12	8 1/2	9 1/2	LYNX EN B	\$9 1/2	9 1/8	9 1/2	+1/8	2				
380	165	254	LYTTON MNRL	254	220	254	+44	168				

M/N

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. av. (\$)	cours/bén.
13 1/4	10	11 3/4	MAAX INC	\$11 3/4	11 3/8	11 3/4	-1/8	*			0.54	21.1
490	320	475	MACONLD DETT	475	420	440	+10	300			0.12	1.2
10 1/4	7 1/4	10 1/4	MACKENZIE FN	\$10 1/4	9 1/2	10 1/4	+1/8	2499			0.34	29.8
54	19	28	MACMILL GOLD	28	28	28	-	6			2.04	8.1
25 1/2	22 1/2	25 1/2	MACMILL SR10	\$25 1/2	25	25 1/2	+1/2	9	0.60	3.1	1.82	7.6
20 1/4	15 1/2	19 1/4	MACMILLAN BL	\$19 1/4	18 3/4	19 1/4	+1/4	1488			1.42	6.5
22 1/4	20	22 1/4	MACMILLAN SR8	\$22 1/4	22	22 1/4	+1/4	5			-0.01	
220	90	220	MADSEN GOLD	220	190	208	+18	44			1.08	2.0
61 3/4	42 1/2	54 3/4	MAGNA INTL A	\$54 3/4	51 1/2	54 3/4	+2 1/4	685				
7	6	6	MAJOR DRILL	\$6 1/8	6	6 1/8	+1/8	7			0.40	2.6
95	45	95	MALETTE DC96	95	75	75	-3	28			1.18	9.5
15 1/4	8 3/4	15 1/4	MALETTE INC	\$15 1/4	13 1/4	15 1/4	+2 1/4	1358			-0.15	
490	225	490	MALETTE QUE	490	410	450	+40	80			0.50	6.9
5	255	475	MALOFIM COM	475	450	475	+25	3			0.09	38.3
200	125	165	MANHATTAN M	165	145	149	-1	74			0.02	19.0
7 1/4	300	485	MANNVILLE O&G	485	470	475	+5	1861			0.38	5.5
79	30	38	MANSON CREEK	45	38	38	-7	5			1.43	28.7
15 1/4	5 1/2	7 1/4	MARLEAF	\$7 1/4	6 3/4	7 1/4	+1/4	152			0.27	4.3
52	33 1/2	41	MARLEAF GR	\$41	41	41	-	*				
20 1/2	17	19	MARITIM L PR	\$19 1/2	19	19	-4	4	1.47	7.7	0.17	27.8
25 1/4	18 1/4	20	MARITIME T&T	\$20	19 1/2	20	+1/4	95	1.28	6.4	1.51	9.0
9 1/4	5 1/2	6 1/2	MARK RES	\$6 1/2	6 1/4	6 1/2	+1/4	145			0.27	4.3
195	135	170	MARK'S WORK	170	158	160	+149	149			0.05	29.8
245	185	212	MARKBOROUGH	212	205	205	-5	183			0.29	6.3
330	195	214	MARLEAU LEM	214	197	200	-10	28	0.11	5.5	0.23	6.3
6 1/4	150	210	MARSHALL MIN	210	150	210	+30	242			0.11	13.0
105	40	50	MAXX PETROL	50	50	50	-10	10			0.10	36.0
300	200	285	MDC CORP CLA	285	270	280	-5	320			0.09	31.1
17 1/2	13 1/2	17 1/2	MDS HEALTH A	\$17 1/2	16 3/4	17 1/2	+3/4	24	0.15	0.9	1.28	13.7
17 1/2	12 1/4	17 1/2	MDS HEALTH B	\$17 1/2	16 1/2	17 1/2	+1/4	162	0.18	1.0	1.28	9.8
11 1/2	9 1/4	10 3/4	MELCOR DEV	\$10 3/4	10 1/2	10 3/4	+1/4	2	0.30	2.8	2.05	3.8
8	290	56	MEMOTEC COMM	56	5 1/4	5 1/4	-	69			0.21	21.2
6 1/4	325	56 1/8	MERFIN HYDRC	56 1/8	5 1/8	6 1/8	+1/8	7			0.05	0.8
7	430	56 1/4	MERIDIAN TEC	56 1/4	5 1/4	6 1/4	+1/4	17			0.19	40.6
22 1/4	7	10 1/2	METALORE RES	\$10 1/2	10	10 1/2	+1/2	3	2.97	2.9		
25	11	11 1/2	METHANEX CP	\$11 1/2	11	11 1/2	+1/4	5316			0.16	1.0
18 1/4	7 1/4	8 1/4	METHANEX ZIR	\$8 1/4	7 3/4	8 1/4	+1/4	1701			0.88	8.9
15 1/4	10 1/4	15 1/4	METRO-RICH A	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4	+1/4	10	0.16	1.0	1.26	8.9
10 1/4	8	10 1/4	MFP TECH SVC	\$10 1/4	10 1/2	10 1/4	-1/4	6			0.88	8.7
440	125	360	MICC IN 8625	360	350	355	-50	2			1.28	5.2
25	24 1/2	25	MICH CAP PRA	25	24 1/2	24 1/2	-	20			-0.08	
48	23	31	MICROBIO	31	30	30	-3	19			-0.10	
5 1/2	100	55 1/4	MICROSTR SFT	55 1/4	45	51 1/2	+43	23				
70	28	40	MIDAS CAP	40	35	36	+1	64				
135	35	50	MIDAS RES	50	50	50	-	5				
10 1/4	6 1/4	9 1/2	MIDNO WALLWN	\$9 1/2	8 3/4	9 1/2	+3/4	305	0.12	1.3	0.88	7.7
17 1/4	11 1/4	17 1/4	MILLTRONICS	\$17 1/4	16 3/4	17 1/4	+1/4	12			0.60	29.6
280	160	160	MINERA RAY A	160	160	160	-9	4			-0.06	
270	155	184	MINERA RAY B	184	155	184	+6	5				
80	73 1/2	78	MINORCO 6.25	78	78	78	-2	2				
150	48	150	MIRAGE RES	150	126	150	+5	180				
7 1/2	485	7 1/2	MIRAMAR MNG	\$7 1/2	7 1/8	7 1/2	+1/8	2226				
15	5	5	MIRTRONIC PR	5	5	5	-1	4			-0.07	
26	5	7	MIRTRONICS	7	5	7	+2	4			-0.02	
97	25	45	MISTY MTN GD	45	40	43	+3	141			2.00	8.0
25	21 1/4	25	MITEL S2.00	\$25	24 1/2	24 1/2	+1/4	3			0.15	120.4
7 1/2	400	56 1/8	MITEL CORP	56 1/8	6 1/2	6 1/8	+1/8	1404			2.82	2.3
215	80	100	ML CASS PET	100	90	90	-10	62			1.32	9.4
15 1/4	10 1/4	15 1/4	MNT CAP SH	\$15 1/4	14 1/2	15 1/4	+1/4	176			0.17	6.2
14 1/2	12 1/2	14 1/2	MNT EQ DIV	\$14 1/2	13 1/4	14 1/2	+1/4	215			0.40	1.8
430	42	118	MODATECH SYS	118	81	105	+24	162			0.63	4.0
25 1/4	20 1/2	22	MOFFAT COMM	22	21 3/4	22	-1/4	2	0.40	1.8	2.72	8.1
405	310	360	MOHAWK OIL	360	340	350	+5	5			0.72	3.5
23 1/4	17 1/4	21	MOLSON CO A	\$21	20 1/4	20 3/						

52 sem.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/			
Haut	Bas	Clôt.	Var.	000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.			
121/4	8 1/2	ST LAW CEM A	\$9 3/4	9 1/2	9 1/2	-1/2	14	0.20	2.1	0.30	23.0
299	157	ST. PHILIPS	175	160	170	+3	49				
222 1/4	11 1/2	ST LAUR PABP	\$22 1/4	21 1/2	21 1/8	+1/2	94				
11 1/2	8 1/2	STACKPOLE	\$11 1/2	11	11 1/8	-1/8	12			0.75	10.8
420	420	STAMPEDER EX	475	455	470		710			0.23	14.8
9 1/2	6	STANLEY TECH	\$6 1/2	6 1/2	6 1/8	-1/8	9				
300	300	STARTECH EGY	480	465	475	+15	8			0.09	52.8
9 1/4	6 1/2	STELCO INC A	\$7 1/4	6 1/2	6 1/8	-1/2	2737	0.50	7.5	1.01	4.8
26 1/4	20	STELCO PFD B	\$21	20 1/2	20 1/8	-1/8	17	1.94	9.3		
27	20	STELCO 194	\$22	21 1/2	21 1/8	-1/4	39	1.94	8.9		
5 1/2	185	STELLA JONES	200	195	195		106				
16 1/2	8 1/4	STHWSTN GOLD	\$11 1/2	10 1/2	11 1/8	+1/4	2				
5	26	STN INCORP	51	44	44	-7	33			-0.67	
21	14 1/2	STONE CONSOL	\$21	19 1/2	19 1/4	+1/4	1951				
340	205	STRIKE EGY A	300	290	297	+12	392			0.04	53.9
36	20	STROUD RES	25	23	23	-2	49			-0.01	
20	7 1/4	SUBSBURY CONT	\$15	14 1/2	14 1/8	-1/8	19			-0.07	
13	6 1/2	SUMMIT RSRCE	\$13	11 3/4	12 1/8	+1/8	235	0.05	0.4	0.32	24.0
280	113	SUN ICE LTD	235	225	225	-10	25			0.29	7.8
40	27 1/2	SUNCOR INC	\$39 1/2	38 1/2	38 1/8	+1/8	739	1.08	2.8	2.50	15.5
13 1/2	9 1/2	SURREY METRO	\$10 1/2	9 1/2	10	+1/2	7	0.40	4.0	1.85	3.9
12	5 1/2	SUZY SHIER	\$7 1/4	7	7 1/4		22			0.66	11.0
5 1/2	340	SYNERGIS A	440	400	400	-50	4			-0.71	
55	21	SYNEX INTL	49	46	48	+1	30			0.04	8.7
5 1/4	40	SYSTEM XCELL	465	440	460		37			-0.21	
49	18	T&H RESOURCE	29	26	27	-1	137			-0.06	
12	6 1/4	TALISMAN ENGY	\$7 1/4	7	7 1/4	+1/4	7			1.27	4.1
31 1/2	20 1/2	TALISMAN ENGY	\$28 1/2	26 1/2	27 1/4	+1/4	710			0.82	24.1
160	45	TARO INDS	48	45	46	-2	67			0.05	6.7
19 1/4	11 1/4	TARRAGON O&G	\$15 1/2	15	15 1/4	+1/4	218			0.47	32.4
14 1/4	6	TARXION CORP	\$6 1/2	6	6 1/2	+1/4	227				
5 1/2	460	TCG INT CL A	460	460	460			0.10	2.2	1.05	3.2
5 1/2	355	TCG INT CL B	375	375	375	-10		0.11	2.9	1.05	2.6
26 1/4	24	TD BANK PFD	\$26 1/4	25 1/2	26 1/4	+1/4	33				
29 1/4	24 1/2	TD BK DEP RE	\$29 1/4	29	29 1/2	+1/4	175	1.87	6.3		
25	21 1/2	TD BK SER G	\$23 1/2	23 1/4	23 1/2	+1/4	71	1.35	5.7		
96	89	TD CL A PR E	\$95	93 1/2	93 1/2	-2 1/2	1	5.63	6.0		
202	105	TEC FLAV&FRA	120	112	120	+7	102				
27 1/2	21 1/2	TECK CORP A	\$27 1/2	27 1/2	27 1/2	+1/2	7	0.20	0.7	0.45	61.1
27 1/2	21 1/2	TECK CORP B	\$27 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/2	1029	0.20	0.7	0.77	25.3
290	162	TECSYN INTL	255	235	247	+11	242			0.24	7.5
9 1/2	275	TEE-COMM EL	\$9 1/2	7 1/2	8 1/4	+1 1/4	1130			0.00	0.1
9 1/2	325	TEL NT CAP	\$9 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/4	5			0.80	7.0
12	10 1/2	TEL NT EQUIP	\$11 1/2	11 1/4	11 1/4	+1/4	5			0.48	21.4
11	7 1/2	TELE-METRO B	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4		4			2.00	4.3
51 1/2	40	TELEGLOR 2PF	\$47 1/2	47	47	-1/4	9	1.35	5.9	1.36	12.1
23	19 1/2	TELEGLOR 540	\$22 1/2	22 1/4	22 1/4	+1/4	9	0.40	2.0	1.26	11.4
21 1/2	16 1/2	TELEGLOR E	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	+1/4	449			0.23	12.6
5 1/2	360	TELEMEDIA A	400	400	400	+35	211				
470	145	TELEPANEL	325	280	294	-31	211			-0.22	
26 1/2	21 1/2	TELESYS SER1	\$26 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/2	8	1.94	7.8		
460	190	TELULAR CDA	410	380	390	-20	138			0.03	94.4
17 1/2	14 1/2	TELUS CORP	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/8	596	0.92	5.5	1.52	10.9
15	8 1/2	TEMBEC INC A	\$14 1/2	13 1/2	13 1/2	-1 1/2	326			2.86	3.4
16	10 1/4	TEMPLETON UN	\$12 1/4	11 1/2	12	-1/4	16	0.04	0.3		
15 1/2	8 1/2	TERRA INDUST	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/4	1	0.08	0.8	1.27	7.9
300	157	TESCO CORP	300	270	285	+10	311			0.05	57.0
360	28	TEXAS STAR	42	37	42	-3	69			-0.14	
40	10	TFH INTL INC	25	21	24	-2	504			-0.35	
13	10 1/4	THO CON G I	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4		10	0.30	2.6	0.04	293.7
19 1/2	14 1/4	THOMSON CORP	\$19 1/2	18 1/2	19	-1/2	1013	0.50	3.6	0.74	18.6
22 1/2	18 1/4	THOMSON II	\$21 1/2	20 1/2	21	-1/4	4	1.32	6.3	0.63	33.3
56	20	THUNDER RES	34	31	32	-1	50			-0.14	
275	135	TIDAL RES	210	190	200	-15	13				
14 1/2	10	TIMBERWEST F	\$13 1/2	13	13 1/2	-1/2	42				
285	100	TINTINA MNS	215	160	180	+30	147				
23 1/4	19 1/2	TIPS TOR 35	\$23 1/4	23 1/2	23 1/2	+1/4	244	0.65	2.7		
43	20	TIVERTON PET	40	36	36	-4	65			0.01	26.1
330	175	TNT FINC EOT	300	300	300		1				

52 sem.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/			
Haut	Bas	Clôt.	Var.	000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.			
11 1/4	10 1/2	TNT FINC EOT	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	-1/8	3	0.99	8.7		
6 1/2	5 1/2	TOMBILL A	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2			0.25	4.9	0.99	3.8
5 1/4	480	TOMBILL B	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4			0.25	4.8	0.99	3.9
370	55	TOMBSTONE EX	103	90	95	-8	67				
24	22	TOR D A SERD	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2		3	1.43	6.0		
22 1/2	18 1/2	TOR-DOM BANK	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	+1/2	3262	0.88	4.2	2.14	7.1
32 1/4	18	TOROMONT IND	\$31	30 1/2	30 1/2	-1/4	25	0.52	1.7	3.14	7.1
16	10 1/2	TORONTO SUN	\$11 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	74	0.20	1.8	-2.14	
310	160	TORRINGTON	\$110	300	310	+10	263				
26	18 1/2	TORSTAR CLB	\$22 1/4	21 1/2	22 1/2	+1/2	48	0.84	3.8	-0.16	
21 1/4	14	TOTAL PETE	\$18 1/2	17 1/2	18 1/2	+1 1/2	8	0.30	2.2	-0.13	
50 1/4	49	TR CDA P PRO	\$50 1/4	50 1/2	50 1/2	-1/4	5	3.27	6.5		
18 1/4	16	TR-CDA P NEW	\$18 1/4	17 1/2	17 1/2	-1/4	939	1.00	5.6	1.60	8.1
22	13	TR-CDA P PRB	\$18 1/4	17 1/2	17 1/2	-1/4	24	1.25	7.0		
15	13	TR-DOMINION	18	15	18	+2	465			0.01	18.0
320	195	TRANSALTA CP	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/8	676	0.98	6.9	1.18	8.8
21	19 1/4	TRANSAT A.T.	260	255	260		2			0.43	6.0
21	19 1/4	TRANSWES 925	\$20	19 1/2	20	+1/2	8	1.85	9.2		
291	128	TRANSWEST EN	146	128	137	-9	1526			-0.01	
131	44	TRAX PETROL	108	90	100	+19	574			-0.19	
37	15	TREMINCO RES	20	19	19	-2	13			-0.04	
26	6	TRENTON INC	11	9	10	+1	950			0.31	35.1
15 1/2	11 1/2	TRI LINK	\$15 1/2	14 1/2	15	-1/2	27			-0.02	
200	80	TRI ORIGIN	100	100	100	-15	20				
7 1/4	415	TRIUM AUTO	475	425	475	+25	4				
170	32	TRIDEL ENTPR	88	81	88		3			4.06	0.2
670	60	TRILLION RES	380	365	375	-5	58				
455	350	TRILION F A	450	430	445	+10	394	0.30	6.7	-0.36	
11 1/2	12 1/2	TRILION F PRA	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	+1/4	22	1.42	9.0		
15 1/2	12 1/2	TRILION F PR3	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	+1/2	20	1.42	9.0		
16 1/2	10	TRIMAC LTD	\$16 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	134	0.18	1.3	0.80	12.3
54	29 1/2	TRIMARK FINL	\$53 1/2	52	53	+1	42	0.32	0.6	1.36	28.3
340	225	TRIMIN ENT	340	300	325	+25	55			0.36	6.6
365	275	TRIPLE CR EL	280	275	280		4			-0.10	
11 1/4	9	TRITECH PREC	\$11 1/4	10 1/2	11	+1/4	57				
455	260	TRITON MIN	400	390	390	+5	44				

RÉSULTATS FINANCIERS

Cinram poursuit son amélioration

Cinram (Tor., CRW, 14,25 \$) affiche des résultats améliorés au premier trimestre. Les ventes ont bondi de 27,8 M\$, l'an dernier, à 36,6 M\$, cette année.

Cette croissance est attribuable à la hausse des livraisons des disques compacts et des cassettes audio.

Le bénéfice net s'est chiffré à 3,3 M\$ (0,15 \$ par action), comparativement à 2,6 M\$ (0,12 \$ par action), il y a un an.

Plusieurs facteurs sont ve-

nus affecter la progression des profits. La hausse des coûts des matières premières et la baisse de prix des disques compacts ont notamment réduit la rentabilité de l'entreprise. On note également une perte de change en raison de la dépréciation du dollar canadien.

Les résultats de 1995 reflètent également les coûts de démarrage d'une coentreprise avec le Mexique, soit **Cinram Latinoamericana S.A. de C.V.**, ainsi que le re-

cul des ventes de sa filiale **Nobler Technologies**.

Par ailleurs, la société a récemment fait l'acquisition de deux chefs de file dans l'industrie de la reproduction de vidéo cassettes en France : **Duplication France S.A.** et **Vidéo Pouce**. L'impact de ces acquisitions se reflétera dans les résultats du deuxième trimestre.

Cinram fabrique des disques compacts, des **CD-ROM** ainsi que des cassettes audio et vidéo. (RCS)

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	000 \$		par action		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	Nombre de compagnies cette semaine : 104 Améliorations : 58 Détériorations : 44							
Advantex Marketing	865	(1 109)	0,03	(0,04)	8 959	6 430	9 m.	31-Mar-95
Airboss of America	(384)	(279)	(0,01)	(0,01)	1 603	1 662	3 m.	31-Mar-95
Allied Strategies	(747)	(182)	(0,01)	(0,01)	2 650	0	3 m.	31-Mar-95
Anvil Range	(840)	(697)	(0,08)	(0,05)	731	397	6 m.	30-Avr-95
Arbor Memorial Service	2 432	2 489	0,28	0,32	29 032	28 550	3 m.	30-Avr-95
	4 279	4 065	0,49	0,52	56 128	52 802	6 m.	30-Avr-95
ATS Automation Tooling Syst.	2 986	1 774	0,26	0,19	43 997	30 283	3 m.	31-Mar-95
	7 684	3 918	0,72	0,55	138 854	93 396	12 m.	31-Mar-95
Aurizon Mines	570	1 306	0,02	0,04	2 966	2 870	3 m.	31-Mar-95
B.C. Bancorp	(14 750)	(1 252)	(0,43)	(0,04)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-95
	(14 580)	(1 064)	(0,43)	(0,03)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-95
Banque CIBC	192 000	217 000	0,76	0,86	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-95
	447 000	431 000	1,79	1,72	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-95
Banque Laurentienne	9 187	9 304	0,44	0,44	76 254	77 290	3 m.	30-Avr-95
	19 395	18 734	0,93	0,88	156 401	152 586	6 m.	30-Avr-95
Banque Royale	304 000	273 000	0,83	0,74	1 615 000	1 580 000	3 m.	30-Avr-95
	623 000	573 000	1,71	1,56	3 219 000	3 241 000	6 m.	30-Avr-95
Banque Scotia	211 000	(118 000)	0,82	(0,67)	1 013 000	909 000	3 m.	30-Avr-95
	421 000	79 000	1,64	0,15	2 063 000	1 893 000	6 m.	30-Avr-95
Baytex Energy	297	51	0,03	0,01	1 384	309	3 m.	31-Mar-95
Benson Petroleum	265	276	0,02	0,02	1 873	1 657	3 m.	31-Mar-95
Big Rock Brewery	345	301	0,08	0,07	5 300	4 200	3 m.	31-Mar-95
	1 700	1 300	0,40	0,30	23 100	16 100	12 m.	31-Mar-95

FÉLICITATIONS !

SHL Québec est fière d'être associée au lauréat de l'OCTAS 1995 de la GESTION DES TECHNOLOGIES,

la COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL (CNT)

Ce nouvel OCTAS créé par la Fédération de l'informatique du Québec couronne l'amélioration marquée de la gestion des technologies de l'information dans un organisme ou une entreprise. Cette amélioration aura permis une utilisation optimale des investissements technologiques et aura ainsi contribué à accroître la performance, la productivité et l'efficacité dans l'utilisation des ressources technologiques.

Au cours de l'automne 1993, la CNT a entrepris la réalisation d'une refonte complète de ses systèmes d'information et en a par la suite assuré la migration vers une plate forme technologique plus moderne. Les travaux ont nécessité près de 6 400 jours-personnes sans occasionner d'interruption aux activités courantes. Grâce à cette nouvelle technologie conviviale, les 250 utilisateurs du système, parmi lesquels 200 n'avaient jamais travaillé auparavant avec un ordinateur, effectuent le suivi de plus de 25 000 plaintes reçues annuellement.

SHL Québec tient également à féliciter deux autres de ses clients finalistes aux OCTAS 1995.

La COMMISSION D'APPEL EN MATIÈRE DE LÉSIONS PROFESSIONNELLES

- L'imagétique
pour l'OCTAS de l'ORGANISATION

et
LE SOLEIL

- Système intégré d'édition électronique
pour l'OCTAS de la TECHNOLOGIE, ENTREPRISE COMPTANT PLUS DE 200 EMPLOYÉS.

1165, boulevard Lebourgneuf
Bureau 300
Québec (Québec)
G2K 2C9
(418) 623-0555



740, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 860
Montréal (Québec)
H3C 3X6
(514) 866-2891

SHL Québec est un chef de file de l'intégration des systèmes et de la transformation des organisations par la technologie client-serveur.

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	000 \$		par action		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	Nombre de compagnies cette semaine : 104 Améliorations : 58 Détériorations : 44							
Blue Range Resources	638	1 219	0,02	0,09	13 599	9 500	3 m.	31-Mar-95
	9 935	4 487	0,60	0,35	49 926	25 309	12 m.	31-Mar-95
Breakwater Resources	(1 485)	(1 156)	(0,01)	(0,01)	5 915	10 330	3 m.	31-Mar-95
Canadian Western Bank	2 800	1 300	0,32	0,30	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-95
	4 600	2 200	0,63	0,51	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-95
Cangene Corp.	(1 676)	(1 861)	(0,17)	(0,19)	658	561	3 m.	30-Avr-95
	(4 863)	(5 034)	(0,50)	(0,53)	1 912	1 595	9 m.	30-Avr-95
	(869)	(121)	(0,07)	(0,01)	111	156	3 m.	31-Mar-95
Cangold Resources	64	100	0,01	0,02	764	569	3 m.	31-Mar-95
Canrise Resources	(4 260)	(3 470)	n.d.	(0,25)	56 250	41 260	12 m.	31-Jan-95
Capilano International	(1 106)	(80)	n.d.	n.d.	10 800	8 900	3 m.	31-Mar-95
Castle Capital	(3 087)	(85)	(0,15)	0,00	43 486	15 048	9 m.	31-Mar-95
Cinram	3 343	2 624	0,15	0,12	36 652	27 780	3 m.	31-Mar-95
Clearly Canadian Beverages	98	175	0,01	0,01	10 607	10 935	3 m.	31-Mar-95
Clearport Petroleum	160	(7)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
Consolidated Envirowaste	54	236	0,01	0,05	1 339	1 294	3 m.	31-Mar-95
Crystallex International	851	s.o.	0,06	s.o.	3 453	s.o.	3 m.	31-Mar-95
Datamark	735	262	0,08	0,03	22 895	21 406	3 m.	31-Mar-95
Denbridge Capital	(1 000)	1 000	(0,08)	0,08	3 800	3 900	3 m.	31-Mar-95
Devine Entertainment	70	34	0,01	0,01	215	50	6 m.	31-Mar-95
Eden Rock	766	(984)	0,02	(0,03)	3 259	3 519	3 m.	31-Mar-95
ELK Point	(119)	14	n.d.	n.d.	845	345	3 m.	31-Mar-95
Far West Industries	50	(39)	0,01	(0,01)	1 947	1 263	3 m.	31-Mar-95
First Mercantile Currency	622	518	0,60	0,50	917	795	3 m.	31-Mar-95
Gandalf Technologies	209	(36 156)	0,01	(1,29)	30 382	31 866	3 m.	31-Mar-95
	1 406	(47 238)	0,05	(2,27)	120 511	131 323	12 m.	31-Mar-95
Gendis Inc.	(5 209)	(1 784)	(0,31)	(0,11)	102 140	106 596	3 m.	29-Avr-95
Glentel	6 243	365	0,74	0,04	9 463	5 723	3 m.	31-Mar-95
Global Election	(917)	(224)	(0,07)	(0,02)	784	1 352	3 m.	31-Mar-95
Global Thermoelectric	1 116	362	0,12	0,04	11 266	5 893	12 m.	31-Mar-95
Golden Star	(300)	(500)	(0,01)	(0,02)	1 300	400	3 m.	31-Mar-95
Halton Reinsurance	429	442	0,08	0,10	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
	996	830	0,19	0,16	n.d.	n.d.	6 m.	31-Mar-95
Hard Suits	(650)	(61)	(0,08)	(0,01)	2 140	741	3 m.	31-Mar-95
Hariston	(19 767)	(1 779)	(1,82)	(0,24)	10 071	9 963	12 m.	31-Déc-94
HCO Energy	1 304	392	0,03	0,01	9 617	3 835	3 m.	31-Mar-95
High Bullen	(46)	(3)	0,00	0,00	641	347	3 m.	31-Mar-95
Highridge Exploration	413	454	0,04	0,04	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
Hubbard (Gestion)	49	(53)	0,01	(0,01)	2 735	2 277	3 m.	30-Avr-95
	(55)	(139)	(0,01)	(0,03)	5 143	4 605	6 m.	30-Avr-95
Imperial Metals	875	877	0,02	0,02	6 680	1 346	3 m.	31-Mar-95
Independent Energy	(9)	(80)	0,00	(0,02)	1 730	1 120	3 m.	31-Mar-95
Interaction Resources	464	80	0,02	0,01	1 476	419	6 m.	31-Mar-95
International Dunrain	1 291	912	0,02	0,01	5 364	2 864	3 m.	31-Mar-95
Jaguar Petroleum	(91)	92	(0,01)	0,01	1 743	1 159	6 m.	31-Mar-95
Lateral Vector	302	(202)	0,02	n.d.	1 960	1 216	3 m.	31-Mar-95
Lessard Beauceage Lemieux	(286)	(1 054)	(0,04)	(0,16)	32 906	21 470	12 m.	31-Mar-95
Magna International	79 800	72 400	1,30	1,18	1 225 300	1 013 100	3 m.	30-Avr-95
	234 000	169 200	3,80	2,82	3 369 300	2 530 000	9 m.	30-Avr-95
Mannville Oil & Gas	(579)	1 417	(0,02)	0,05	13 571	13 981	3 m.	31-Mar-95
Maple Leaf (Aliments)	10 187	8 016	0,13	0,10	740 954	659 945	3 m.	31-Mar-95
Mark Work's Wearhouse	(700)	(1 900)	(0,03)	(0,08)	43 200	38 700	3 m.	29-Avr-95
Marshall Minerals	258	7 198	0,01	0,26	3 260	3 524	3 m.	31-Mar-95
Metrowerks	126	33	0,02	0,01	1 796	1 042	3 m.	30-Avr-95
	191	(695)	0,02	(0,08)	4 566	1 460	9 m.	30-Avr-95
Microstar Software	324	92	0,10	0,03	1 317	889	3 m.	30-Avr-95
Midas Resources	(139)	6	(0,03)	0,00	690	240	3 m.	31-Mar-95
Montréal Trustco	133 814	(1 230)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4 m.	30-Avr-95
Multi Corp.	(797)	(330)	(0,04)	(0,02)	1 972	330	3 m.	31-Mar-95
Municipal Financial Corp.	(438)	790	(0,09)	0,13	25 914	28 069	3 m.	30-Avr-95
	(232)	1 802	(0,06)	0,31	52 046	57 423	6 m.	30-Avr-95
Nelvana	519	504	0,10	0,15	8 499	11 228	3 m.	31-Mar-95
Nextra Technologies	(193)	(1 174)	(0,02)	(0,10)	9 216	13 095	6 m.	31-Mar-95
NII Norsat Int.	49	31	0,00	0,00	9 747	6 545	3 m.	31-Mar-95
Noble China	8 482	n.d.	0,51	n.d.	53 629	n.d.	3 m.	31-Déc-94
	963	n.d.	0,06	n.d.	19 788	n.d.	12 m.	31-Déc-94
North American Palladium	(1 811)	(1 450)	(0,16)	(0,15)	3 644	2 859	3 m.	31-Mar-95
North West Co.	362	1 926	0,02	0,12	139 682	132 432	3 m.	29-Avr-95
North West Sports	(1 383)	922	(1,37)	0,92	26 682	33 808	9 m.	31-Mar-95
Nutrilawn International	(100 328)	(112 711)	(0,01)	(0,01)	65 663	55 778	3 m.	31-Mar-95
Oxford Properties Canada	(2 350)	(1 531)	(0,08)	(0,06)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-95
Pacific Insight	446	198	0,08	0,04	2 019	n.d.	9 m.	31-Mar-95
Pacrim	454	685	0,01	0,01	2 200	1 600	3 m.	31-Mar-95
	2 200	2 100	0,04	0,03	6 100	4 300	9 m.	31-Mar-95
Petersburg Long Distance	(1 808)	(1 537)	(0,06)	(0,18)	4 640	1 242	3 m.	31-Mar-95
Print Three Express	(169)	(701)	(0,01)	(0,03)	1 322	1 532	9 m.	31-Mar-95
Probe Exploration	9	312	0,00	0,02	806	926	9 m.	31-Mar-95
Promis Systems Corp.	(3 024)	(475)	(0,60)	(0,09)	2 445	4 133	3 m.	31-Mar-95
Provigo	13 400	10 300	0,12	0,09	1 258 900	1 400 100	3 m.	22-Avr-95
Purcell	112	46	0,01	0,00	750	434	3 m.	31-Mar-95
Q								

RÉSULTATS FINANCIERS

Provigo améliore ses profits

Provigo (Mtl, PGV, 7,50 \$) a amélioré ses profits au cours du premier trimestre terminé le 22 avril 1995. Le bénéfice net est passé de 10,3 M\$ (0,09 \$ par action), l'an dernier, à 13,4 M\$ (0,12 \$ par action), cette année. Le résultat de 1994 tient

compte d'un gain de change de 2,6 M\$.

La progression des profits découle d'une amélioration de la performance de l'exploitation canadienne.

Les ventes de Provigo ont atteint 1,3 milliard de dollars, comparativement à 1,4 milliard l'an dernier. Le chiffre d'affaires de l'an passé tenait compte des ventes de sa filiale américaine. Provigo a vendu cette filiale à la fin

du dernier exercice.

Avec cinq magasins en moins, les 345 supermarchés et magasins à escompte ont connu une hausse des ventes de 3,4 %, alors que les ventes des épicerie indépendantes et des magasins d'accommodation ont connu une baisse de 1,4 %. Ce recul provient principalement d'une diminution des ventes des produits du tabac.

Au cours du trimestre, six

supermarchés et magasins à escompte ont été rénovés. Les résultats préliminaires, à la suite de ces rénovations, indiquent une amélioration des ventes de plus de 15 % provenant à la fois d'un plus grand nombre de transactions et d'une hausse de la valeur moyenne par transaction. Selon le président et chef de la direction, Pierre L. Mignault, la progression des ventes et des profits devrait se poursuivre au cours de l'exercice. Il a indiqué que le développement du réseau se poursuivra avec l'ouverture de plusieurs supermarchés et magasins à escompte. Par ailleurs, la rénovation de plus de 35 autres

est également prévue. (RCS)

Datamark double ses profits

Datamark (Mtl, DMK, 2,10 \$) a presque triplé ses profits au cours du premier trimestre de 1995. La société a dégagé un bénéfice net de 734 684 \$ (0,08 \$ par action), comparativement à 261 592 \$ (0,03 \$ par action), l'an dernier. Le chiffre d'affaires de la société est passé de 21 M\$ à 22,9 M\$.

L'augmentation des résultats reflète la croissance de ses divisions de formules d'affaires ainsi que le contrôle de ses coûts.

La société a conclu, le 10 mars dernier, la fusion de sa filiale Datamark Graphix avec Groupe Lithochrome, une société fermée. Les activités de la nouvelle société ainsi créée, Datamark Lithochrome, sont en cours d'intégration. La société prévoit que l'impact positif de cette fusion se reflétera dès cette année.

Datamark Lithochrome dispose d'un important atelier de pré-impression qui lui permettra d'offrir à ses clients une plus vaste gamme de produits. (RCS)

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
San Francisco	8 juin, 17 h 00	Ailes de la Mode, Brossard
Sintra	9 juin, 15 h 00	4984, Place de la Savane, Montréal
CFS (Groupe)	12 juin, 10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
*Mines Lyon Lake	12 juin, 11 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
*Diabex	14 juin, 10 h 00	630, boul. René-Lévesque O., Montréal
*Icon Energy	14 juin, 16 h 30	3505, Atwater, Montréal
*Fonorola	14 juin, 11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
*Suzy Shier	14 juin, 11 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
ADS Associés	15 juin, 11 h 00	Université Laval, # 1334, Sainte-Foy
Cantol	19 juin, 9 h 00	2001, University, # 1000, Montréal
*Bruneau (Minerais)	20 juin, 11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Algo	21 juin, 9 h 00	3701, rue Jarry, Montréal
Bombardier	21 juin, 11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Corby	21 juin, 16 h 00	1002, Sherbrooke O., # 2300, Montréal
*Diabior	22 juin, 11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Saint-Lambert
Rocrest	22 juin, 14 h 00	665, Pine, Québec
*Chesbas	23 juin, 11 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
Malofilm Communications	23 juin, 10 h 00	Hôtel du Parc, Montréal
British Control Oilfields	27 juin, 11 h 00	1080, Beaver Hall, # 1720, Montréal
MRRM	27 juin, 11 h 00	Hilton de l'Aéroport, Dorval
*Minière du Nord	27 juin, 19 h 30	Hôtel Atmosphère, Amos
Reitmans	27 juin, 11 h 00	250, rue Sauvé, Montréal
*Ressources Ste-Geneviève	27 juin, 10 h 00	630, René-Lévesque O., 16e, Montréal
*Oasis (Ressources)	28 juin, 10 h 00	30, rue Aberdeen, #100, Saint-Lambert
*Aldona (Ressources)	29 juin, 10 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal

* : Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein au (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Agra Industries** : div. trim. de 0,035 \$ l'action A et 0,04 \$ l'action B payables le 30 juin aux actionnaires inscrits le 13 juin.
- **Andres Wines** : div. trim. de 0,1495 \$ l'action A et 0,13 \$ l'action B payables le 14 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Banque CIBC** : div. trim. de 0,37 \$ payable le 28 juillet aux actionnaires inscrits le 28 juin.
- **Banque Laurentienne** : div. trim. de 0,19 \$ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 3 juillet.
- **Banque Scotia** : div. trim. de 0,31 \$ payable le 27 juillet aux actionnaires inscrits le 4 juillet.
- **British Telephone** : div. trim. de 2,42273 \$ payable le 25 septembre aux actionnaires inscrits le 15 août.
- **Cambridge Shopping Centres** : div. trim. de 0,08 \$ payable le 14 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Can-Banc NT capital** : div. trim. de 0,01898 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Can-Banc NT equity** : div. trim. de 0,17225 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **First Marathon** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 14 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Gendis** : div. trim. de 0,135 \$ payable le 3 juillet aux actionnaires inscrits le 16 juin.
- **Greyvest Capital** : div. semestriel de 0,07 \$ payable le 5 juillet aux actionnaires inscrits le 16 juin.
- **Hollinger** : div. trim. de 0,15 \$ payable le 10 septembre aux actionnaires inscrits le 25 août.
- **MNT equity** : div. trim. de 0,33 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Seagram** : div. trim. de 0,15 \$ US payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard au (514) 392-1586.

Nec.

Téléphone GRATUIT!



Plus.

EN PRIME: 6 mois d'appels locaux illimités en soirée!



Ultra.

EN PRIME: 6 mois d'appels locaux illimités en soirée + adaptateur pour allume-cigarette GRATUIT!



CANTEL

Le Portatif de Motorola

- Téléphone GRATUIT! en vous abonnant pour un minimum d'un an à n'importe quel programme* de Cantel
- Solide et résistant
- Pile procurant 70 minutes de temps de conversation
- Conçu pour travailler aussi dur que vous
- Appels locaux illimités le premier mois, sans frais

Le Flip de Motorola

- Votre meilleur atout en affaires!
- Format de poche, pratique et léger (9,9 onces)
- Valeur : plus de 300 \$*
- Pour 49,95 \$* par mois, obtenez :
 - Un téléphone Motorola DPC 550, qui vous appartient!!!
 - Appels locaux illimités le premier mois, sans frais
 - 30 minutes d'appels locaux gratuits par mois
 - Appels locaux illimités le week-end, sans frais
 - 50' la minute, appels locaux supplémentaires

Le Numérique de Nokia

- Une révolution technologique!
- 99 positions de mémoire alphanumérique
- Compact et profilé (8,3 onces)
- Clarté de transmission et confidentialité de vos appels
- Chargeur rapide
- Valeur : plus de 700 \$*
- Pour 59,95 \$* par mois, obtenez :
 - Un téléphone numérique 2128 de Nokia, qui vous appartient!!!
 - Appels locaux illimités le premier mois, sans frais
 - 50 minutes d'appels locaux gratuits par mois
 - Appels locaux illimités le week-end, sans frais
 - 50' la minute, appels locaux supplémentaires

Cantel : chef de file sur toute la ligne!

En fait, nous sommes le seul réseau national de téléphonie cellulaire numérique au pays, vous assurant ainsi clarté et confidentialité dans vos communications d'affaires. Et fidèle à son rôle de pionnier, Cantel ne cesse d'innover avec des services optionnels tels que la Commande vocale™ et l'Indicateur de messages en attente™. Grâce à des téléphones de fine pointe, des faits de temps d'antenne souples, un service à la clientèle hors pair et un réseau d'envergure nationale, Cantel démontre bien son engagement en matière de qualité en affaires. Vous recherchez le nec plus ultra en téléphonie cellulaire? Vous le trouverez chez Cantel. La seule chaîne nationale de centres de communications, où des spécialistes vous renseigneront adéquatement sur l'avantage numérique.

Service de téléavertisseur à partir de 5,95 \$ par mois

CANTEL

MONTRÉAL
5496, rue Notre-Dame Est
(514) 254-5454
2360, rue Notre-Dame Ouest
(514) 983-1666
770, rue Notre-Dame Ouest
(514) 875-9512
1247, av. du Collège McGill
(514) 871-1871

BROSSARD
7005, boul. Taschereau
Bur. 150
(514) 926-3111
CHICOUTIMI
1021, boul. de l'Université Est
(418) 690-0535
DRUMMONDVILLE
1565, boul. Lemire
(819) 478-0851

GATINEAU
360, boul. Maloney Ouest, bur. 1
(819) 663-8580
GRANBY
99, rue Bouchard
(514) 777-6612
HULL
46, boul. St-Raymond
(819) 771-8686

JOUETTE
517, St-Charles
Barramée Nord
(514) 755-5000
LAVAL
3364, boul. Saint-Martin Ouest
(514) 682-2640
379, boul. Curé-Labelle
(514) 622-0303

CANTEL Centres de communications
LAVAL (SUITE)
1696, boul. des Laurentides
(514) 629-6060
LÉVIS
126, boul. du Président Kennedy
(418) 838-9844

QUÉBEC
2700, rue Jean Perrin, bur. 101
(418) 843-0000
REPENTIGNY
110, boul. Industriel
(514) 581-4666

ST-HUBERT
3399, boul. Taschereau
(514) 676-3963
ST-JÉRÔME
116, boul. du Carrefour
(514) 438-3543
ST-LAURENT
6315, ch. Côte-de-Liesse
Bur. 102
(514) 738-3833

ST-LÉONARD
5954, boul. Métropolitain Est
(514) 257-8826
STE-FOY
2095, boul. Charest Ouest
Bur. 109
(418) 684-8884
3062, boul. des Quatre-Bourgeois
(418) 651-1423

TERREBONNE
1257, boul. des Seigneurs
(514) 964-1964
TROIS-RIVIÈRES
5335, boul. des Forges
(819) 372-5000
Disponible dans toutes les boutiques :



*Le téléphone portatif Motorola est gratuit avec tout programme offert à partir de 34,95 \$ par mois et n'incluant pas déjà un téléphone cellulaire. **Engagement minimum de trois (3) ans. *Cette offre s'adresse uniquement aux nouveaux abonnés, sous réserve d'approbation de crédit. Frais en sus : mise en service, accès au système, appels interurbains, service de déplacement, services optionnels et taxes. Offre disponible seulement chez les détaillants participants. La valeur suggérée du téléphone est basée sur le prix de détail du marché. Frais de résiliation anticipée applicables. Offre en vigueur jusqu'au 30 juin 1995.

FINANCE

Stephen Jarislowsky critique sévèrement la transformation de Seagram

■ Imaginez ce scénario. Vous avez une entreprise avec un partenaire. Ce dernier possède 37 % des actions et vous, le reste. Vous prenez deux semaines de vacances. À votre retour, votre partenaire a vendu sans vous consulter un important élément d'actif pour en racheter un autre, « à meilleur potentiel », affirme-t-il. Quelle est votre réaction ?

C'est à peu près ce qu'a fait la direction de Seagram (Mtl, VO, 42 \$) dans ses deux transactions milliardaires des dernières semaines.

Curieusement, aucun actionnaire, aucun gestionnaire et aucun média n'ont souli-

gné cet aspect crucial. Aucun sauf Stephen Jarislowsky. Ce célèbre gestionnaire, qui a longtemps défendu les droits des actionnaires minoritaires, s'élève contre les agissements des dirigeants de Seagram, dans sa chronique du magazine *AFFAIRES PLUS* de juin.

« Il ne faut pas laisser passer sans protester ce nouveau coup », écrit-il. En moins de deux semaines, Seagram a vendu son bloc d'actions dans DuPont (New York, DD, 66 \$ US) et a acheté par la suite 80 % de MCA, géant américain du film et du divertissement.

« Ce coup a été mené par

les détenteurs de 37 % des actions (le bloc Bronfman), qui ont réussi à imposer leur volonté aux minoritaires (63 % du total des actions) », explique M. Jarislowsky. Seagram recevait d'importantes entrées de DuPont, sous forme de dividendes.

Selon le gestionnaire mont-réalais, Seagram incluant DuPont étaient des éléments d'actif de grande qualité et raisonnablement prévisibles. Ces éléments d'actif attirent un certain type d'actionnaires, comme Stephen Jarislowsky. Or, la direction de Seagram métamorphose l'entreprise en quelques jours, laissant ses actionnaires bouche bée.

Selon M. Jarislowsky, MCA est une société moribonde dans un secteur où Seagram a peu de savoir-faire. « Voilà qui me semble tout à fait incompatible avec les objectifs qui m'ont amené, avec d'autres actionnaires, à acquérir d'importantes participations dans Seagram. Faire cela sans consulter les détenteurs de 63 % des actions me semble de l'arrogance, au bas mot. » Il ajoute qu'il n'a pas été contacté et qu'il ne connaît personne parmi les actionnaires minoritaires qui l'a été.

Edgar Bronfman Jr. a expliqué, au cours de l'assemblée annuelle de la semaine dernière, que la réflexion au sujet de la vente des actions de DuPont avait commencé

il y a plus de deux ans. « Nous avons commencé à discuter de l'avenir de notre investissement dans DuPont avec la direction de cette société il y a plus d'un an », a ajouté M. Bronfman. Cela s'est fait sans consultation avec les autres actionnaires, comme si l'entreprise était privée.

C'est ce qui choque M. Jarislowsky. Selon lui, la responsabilité appartient au conseil d'administration. « J'estime que les administrateurs externes n'ont pas de quoi être fiers. » Plus loin, il ajoute que « je ne crois pas que les administrateurs aient sérieusement pris en considération les objectifs des actionnaires autres que les membres de la famille (Bronfman) ».

Parmi les administrateurs visés, on retrouve Paul Desmarais, président du conseil et chef de la direction de Power Corporation (Mtl, POW, 22 \$), David Culver, président du conseil de CAI Capital, David Johnston, professeur de droit à l'Université McGill, Marie-Josée Kravis, fellow de l'Institut Hudson, et John L. Weinberg, premier président du conseil de Goldman Sachs & Co. Ils touchent chacun 25 000 \$ CA par année (sans compter les jetons de présence) pour représenter les actionnaires.

Même si les transactions deviennent favorables à Seagram, les points soulevés par

M. Jarislowsky concernant la régie d'entreprise sont cruciaux.

Enrichir les actionnaires

Il y a une autre dimension à la transformation de Seagram. La direction tente de relancer une entreprise qui a des problèmes visibles de croissance. M. Bronfman a expliqué que les actionnaires de Seagram devraient s'attendre à un rendement au moins supérieur au rendement total de l'indice S&P 500. « La croissance a ralenti récemment », a-t-il admis.

E. Magnus Oppenheim, président d'une firme de placement de New York portant son nom, a fait une proposition audacieuse au cours de l'assemblée annuelle. Elle pourrait permettre d'atteindre les objectifs des actionnaires de façon simple et efficace. Dans une longue question, M. Oppenheim a suggéré que Seagram distribue à ses actionnaires tout ce qui ne concerne pas ses activités dans les spiritueux et les jus. De plus, il a suggéré que tout l'argent généré par les activités centrales de Seagram soit distribué aux actionnaires.

« Votre performance démontre que les actionnaires seraient au moins aussi bons que la direction de Seagram pour réinvestir cet argent à des rendements attrayants », a expliqué le gestionnaire américain.

Edgar M. Bronfman, président du conseil de Seagram, n'a pas daigné répondre. Pourtant, c'est une suggestion fort intéressante. Le fabricant de cigarettes Rothmans (Mtl, ROC, 89 \$) a comme politique depuis plusieurs années de distribuer sous forme de généreux dividendes ses fonds autogénérés excédentaires. L'industrie de la cigarette est à maturité (comme celle des spiritueux). Rothmans refuse ainsi sagement d'augmenter sa capacité de production.

De plus, contrairement à Imasco (Mtl, IMS, 25,13 \$), Rothmans refuse de se diversifier. Ce qui est intéressant, c'est que, malgré qu'Imasco soit devenue beaucoup plus grande, les actionnaires de Rothmans sont beaucoup plus riches. C'est la question fondamentale qui se pose à Seagram : devenir plus gros ou enrichir les actionnaires ?

BERNARD MOONEY

OCCASION D'INVESTISSEMENT DANS LA RÉGION DE MONTRÉAL



LES RÉSIDENCES BÉNITO ET MARRO Saint-Léonard (Québec)

- Mise de fonds de 15 % seulement
- 2 immeubles de 7 et 14 étages respectivement de 102 et 158 unités chacun
- Salle de bain dans toutes les unités
- 212 studios, 9 alcôves, 39 unités d'une chambre
- Ossature de béton avec parements en briques et panneaux de béton préfabriqués
- Superficie habitable d'environ 11 750 mètres carrés (126 500 pi²)
- Terrain de 3 480 mètres carrés
- Situé avantageusement et facile d'accès
- Tous les services à proximité
- Salon de coiffure, pharmacie, salles à manger, infirmerie, buanderie, chapelle, réception, etc.

Prix demandé : 11 900 000 \$

LES PROPOSITIONS DOIVENT ÊTRE PRÉSENTÉES AVANT LE LUNDI 26 JUIN 1995 À 14 H.

Un dépôt (chèque visé) de 1/2 % doit accompagner toute offre.

Pour renseignement et brochure ou pour visiter (sur rendez-vous seulement), veuillez contacter :

Jacques Lapointe
SCHL
Montréal (Qc)
Tél. : (514) 283-4694

SCHL CMHC
Question habitation, complex sur nous
La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernement, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.

Canada

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	17,36 \$	par action A	01-06-95
Central Fund	6,67 \$	par action A	01-06-95
Fonds COTE 100 Amérique	13,38 \$	par part	02-06-95
Fonds COTE 100 Amérique REER	16,00 \$	par part	02-06-95
Fonds COTE 100 EXP	11,45 \$	par part	02-06-95
Fonds Vision Europe	13,21 \$	par part	02-06-95
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	8,15 \$	par part	30-05-95
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,04 \$	par part	31-05-95
United Corp.	46,74 \$	par part	01-06-95

Tableau : LES AFFAIRES

LE RÉDACTEUR DE PLANS D'ENTREPRISE
EZ-WRITE
« S'écrit tout seul ! »
SUR VOTRE TRAITEMENT DE TEXTE PC OU MAC

Seulement 9995\$

PLAN DE COMMUNICATION INCLUS

Le tour de l'entreprise en un tour de main

Des textes, des tableaux, des stratégies... de gestion, de financement, de marketing... pour vos produits, vos services, vos marchés...

COMMANDEZ AU
(514) 762-3212 • 1 800 363-9939

CAISSES COMMUNES

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an³

	REND.% 95-05-31	COTES MENSUELLES		
		95-05-31	94-04-30	94-05-31
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	9,08	10,89	10,62	10,36
	REND.%	COTES HEBDOMADAIRES		
	95-05-31	95-05-26	95-05-19	94-05-27
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
• Fonds A.P.M. Équilibré	1,66	10,86	10,86	10,59
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	7,07	10,68	10,68	10,37
• Obligations	7,20	10,13	10,12	9,82
FÉD. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
• Fonds C.S.F.P.Q. Équilibré	4,97	10,52	10,44	10,09
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique				
• Marché monétaire	6,4	34,19	34,38	34,17
• Obligations	10,3	35,65	35,81	35,04
• Actions	8,0	35,22	35,00	34,44
• Équilibré	9,1	38,85	38,79	38,18
• International	-4,0	9,35	8,96	10,16
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
• Fonds CORMEL Équilibré	7,06	11,73	11,70	11,30
• Fonds CORMEL Actions	9,78	11,21	11,17	10,02
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	10,30	48,10	47,71	43,60
• Fonds de placement	10,66	15,56	15,37	14,93
• Marché monétaire	6,30	10,01	10,01	10,11
• Obligations	9,28	10,48	10,25	10,23
• Actions canadiennes	-----	10,81	10,70	10,00
• Actions internationales	-----	8,77	8,55	10,00
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré (1)	9,1	11,67	11,63	11,19
• Actions canadiennes	4,3	14,10	13,96	13,79
• Obligations (1)	11,4	11,16	11,17	10,45
• Court terme (1)	6,7	9,80	9,85	9,68
• International-actions (2)	4,8	14,00	13,66	13,67
• Croissance et revenus	-----	10,36	10,32	-----
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	7,13	33,95	33,74	31,69

(1) : Fractionnement au 30/09/94 : Équilibré 16/1, Obligations 17,3/1 et court terme 17,7/1. (2) : Fonds non admissible au REÉR. (3) Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou pour ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

IMMOBILIER

LE MARCHÉ DES IMMEUBLES DE BUREAUX DE L'OUEST DE L'ÎLE SE STABILISE

Une étude réalisée par Devencore montre que ce secteur reprend peu à peu le temps perdu p. 59

LANDMARK GÉRERA 35 IMMEUBLES DE CYTREN

Les 35 édifices industriels et de bureaux totalisent 2 M de pi² p. 59

Gestion immobilière
Gestion Forest-Morency Inc.
Nos spécialités
• Résidences personnes âgées
• Multirésidentiel - Commercial
• Mails commerciaux
422 Place Jacques-Cartier Montréal (Québec) H2Y 3B3 Téléphone: (514) 871-1234 Télécopieur: (514) 871-4844

LES AFFAIRES

1994, une année difficile pour le marché des plex

« De tous les produits, les plex sont les plus difficiles à vendre », peut-on lire dans l'analyse du marché de la revente que la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) vient de publier.

C'est la première fois que la société entreprend une étude aussi exhaustive de ce marché.

Au premier trimestre, la SCHL a comptabilisé 7 000 plex à vendre dans la région métropolitaine, ce qui représente 35 unités pour chaque acheteur. En comparaison, le marché des maisons unifamiliales compte 19 vendeurs par acheteur.

De plus, la majorité des plex sont concentrés dans le centre de l'île de Montréal, où ils représentent 45 % des ventes résidentielles. Par contre, dans le reste de la région métropolitaine, les plex ne représentent que 4 % des ventes résidentielles. La situation de ce marché a donc un impact significatif dans le centre de l'île.

Patience dans tous les secteurs

Dans son analyse, la SCHL a classé 21 secteurs selon différentes catégories, de la meilleure à la moins bonne. L'organisme prend toutefois soin de préciser que ceux qui désirent vendre leur propriété doivent faire preuve de patience, même dans les meilleurs secteurs.

En effet, on retrouve près de 20 plex à vendre par acheteur, ce qui est deux fois plus élevé que le ratio d'un marché en équilibre. Qu'on se le dise, les acheteurs ont le gros bout du bâton !

C'est le secteur de Pointe-aux-Trembles qui a connu la plus forte progression des ventes en 1994, soit une augmentation de 54,5 % par rapport à 1993. Par contre, le délai de vente moyen dans ce secteur était le plus long des 21 secteurs recensés : 143 jours par rapport à une moyenne de 104 jours pour l'ensemble des secteurs.

Ahuntsic a aussi connu une hausse des ventes assez importante, soit 25,5 %, et ce, dans un important marché puisque 192 transactions ont été effectuées en 1994, comparativement à 34 dans Pointe-aux-Trembles.

Par ailleurs, il est intéressant de souligner que l'île de Montréal a quand même enregistré une hausse de 2,3 % de ventes dans le marché des plex, alors que l'ensemble du marché résidentiel subissait une baisse de 1 % en 1994.

« Il faut faire attention, a toutefois souligné Jacques Pelletier, économiste à la SCHL. Il faut comparer l'offre, c'est-à-dire les inscriptions, et la demande (les ventes). »

L'analyse de la SCHL fait ressortir assez clairement la situation précaire de certains secteurs, les pires selon la SCHL. Ainsi, il y avait 55 acheteurs par acheteur à Montréal-Nord, 54 dans Saint-Michel et 52 dans le secteur Centre-Est.

Autre statistique affolante : 47,5 % des ventes dans le Centre-Est et 30 % dans le Sud-Ouest étaient des reprises hypothécaires. C'est d'ailleurs dans ce dernier secteur qu'on retrouvait le pire surplus de plex en 1993.

L'écart considérable entre le prix de vente et le prix demandé est aussi lié à la forte présence des institutions financières puisque celles-ci « sont portés à liquider rapidement leur portefeuille de propriétés ».

C'est d'ailleurs dans ces

LE MARCHÉ DES PLEX SUR L'ÎLE DE MONTRÉAL

Secteurs (SIA / MLS)	Ventes 1994	variation sur 1993	Parts des reprises hypothécaires (1994)	nb de vendeurs par acheteur	Délai de vente moyen (jours)	prix vendu/prix inscrit (1994)
Les meilleurs						
Centre-Nord	189	12,5 %	7,4 %	19	84	89 %
Rosemont	274	5,4 %	4,4 %	19	98	88 %
LaSalle	144	5,1 %	4,8 %	21	90	87 %
Supérieurs à la moyenne						
Ahuntsic	192	25,5 %	2,6 %	22	114	87 %
Anjou	48	6,7 %	6,3 %	21	131	90 %
Outremont	25	-10,7 %	0 %	24	113	87 %
Moyens						
Nord Villeray	223	-1,3 %	6,3 %	26	96	87 %
Mercier	113	4,6 %	8,8 %	27	101	89 %
Saint-Léonard	56	21,7 %	3,6 %	28	100	87 %
Inférieurs à la moyenne						
Lachine	34	-12,8 %	8,6 %	31	120	85 %
Saint-Laurent	37	-21,3 %	5,1 %	36	124	85 %
Notre-Dame-de-Grâce	80	-19,2 %	6,0 %	35	96	86 %
Saint-Paul	64	-12,3 %	12,5 %	34	96	87 %
Côte-des-Neiges	51	24,4 %	1,9 %	29	111	84 %
Centre	47	23,7 %	32,7 %	33	92	88 %
Pointe-aux-Trembles	34	54,5 %	2,9 %	31	143	88 %
Les pires						
Centre-Est	80	-12,1 %	47,5 %	52	105	82 %
Sud-Ouest	30	42,9 %	30,0 %	37	112	81 %
Saint-Michel	54	-28,9 %	13,0 %	54	138	86 %
Verdun	58	-19,4 %	12,1 %	40	90	86 %
Montréal-Nord	59	-25,3 %	8,5 %	55	121	87 %
Île de Montréal	1 976	2,3 %	8,8 %	29	104	87 %

Source : SCHL

Tableau : LES AFFAIRES

secteurs que l'écart entre le prix de vente et le prix inscrit est le plus important.

STÉPHANE LABRÈCHE

DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES



Golf et affaires

SOYEZ PRÉSENT

Votre publicité rejoindra VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION : 8 JUILLET 1995

POUR INFORMATIONS : (514) 392-9000

Appel d'offres

Ville de Montréal



Service de l'approvisionnement et du soutien technique

Des soumissions seront reçues, avant 14 heures, à la date ci-dessous mentionnée, au Service du greffe de la Ville de Montréal, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R.005 Montréal, H2Y 1C6, pour :

Soumission : 95-01

Pour la vente d'un immeuble commercial en construction, d'une superficie brute approximative de 731 015 pieds carrés excluant le sous-sol qui est conçu à des fins de stationnement. L'immeuble, anciennement connu sous l'appellation «Place Marc-Aurèle Fortin», est localisé au 7555 boul. Maurice-Duplessis, R.D.P., Montréal. Le terrain a une superficie de 793 683 pieds carrés.

Montant de la mise à prix : 6 500 000 \$
Date d'ouverture des soumissions : 30 août 1995

Conditions d'admissibilité

Toutes les conditions de cette demande de soumissions publiques sont contenues dans les documents

qui sont disponibles pour examen et qui peuvent être obtenus contre un paiement non remboursable de 68 \$, incluant T.P.S. et T.V.Q.. Ce paiement doit être fait en argent comptant ou sous forme de chèque visé, mandat poste ou mandat bancaire libellé à l'ordre de la Ville de Montréal. Ces documents seront disponibles du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 16 h 00, au Service du développement économique, 507, place d'Armes, 10e étage, Montréal (Québec). Pour tous renseignements, veuillez communiquer au 872-2491.

La procédure de dépôt de soumission

Pour être considérée, toute soumission devra être présentée sur les formulaires spécialement préparés à ces fins dans une enveloppe clairement identifiée fournie par la Ville à cet effet, y incluant le dépôt de soumission au montant de 250 000 \$. Les soumissions seront ouvertes publiquement, au rez-de-chaussée de l'hôtel de ville, bureau R-005, immédiatement après l'expiration du délai de présentation.

Montréal, le 24 mai 1995
Le greffier,
LÉON LABERGE

Carrefour



LES AFFAIRES

(514) 392-7782

Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :

1-800-361-7210

Fax: (514) 392-4723

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

LAVAL

Occasion d'affaires
- Compagnie d'alarmes;
- Local sécuritaire au maximum;
- Aménagé norme «ULC»
- 1150 pi ca.

- 3 bureaux fermés Bunker pouvant accommoder 4 opérateurs;
- Disponibilité de 500 lignes téléphoniques.
Jean-Guy Valiquette
(514) 667-1270

AU 1010 SAINTE-CATHERINE EST

Espaces à bureaux à louer

Le Centre-ville
à prix abordable.

(514) 465-6003

Le Groupe St-Lambert (courtier)

VIEUX-MONTREAL

Immeuble historique rénové, jusqu'à 10 000 pi ca. de bureaux, face au Vieux-Port de Montréal.

Denis David
(514) 668-9562

CENTRE D'AFFAIRES PRESTIGE DE LAVAL

Bureaux privés meublés
Service de secrétariat
Service téléphonique bilingue
Salle de conférence
Stationnement intérieur & extérieur

Place Prestige,
400 St-Martin O.,
Bur. 200, Laval
(514) 975-2710

LOCATION/ACHAT

Idéal pour professionnel, rue St-Jacques 1100 pi ca., libre immédiatement, accès voie rapide, stationnement privé.
(514) 868-1215

CENTRE D'AFFAIRES SABEC

Bureaux privés de 100 à 1000 pi ca. Secrétaire, traitement de texte, télécopieur, photocopie.

Normand
(514) 629-3220

Centre d'affaires 4001 inc.

Bureaux en location à partir de 195 \$ / mois. Multitude de services pour la PME. Mois gratuit.
(514) 729-4001
M. Gosselin
Fax: (514) 729-7174

À louer avec option d'achat

Idéal pour professionnels
Ville d'Anjou
900 \$ / mois, taxes en sus.
Pour achat, 125 000 \$.
(514) 355-9202
(514) 862-3888

CRÉMAZIE / VIAU

(façade sur Métropolitain)
500 à 3 000 pi ca., 1er étage, aménagé à vos besoins, très bas taxes
Me Benoît Cloutier
(514) 251-8118

St-Lambert

Bureau en location.
3 pces, a/c,
rez-de-chaussée.
(514) 466-9499

◆ Terrains

À deux pas de Club Price

Boulevard Taschereau à Brossard. Terrain de 157 394 pi ca. dont 637 pi. de façade sur boul. Taschereau.
Inf: (514) 990-8911
Richard Boire,
Le Permanent courtier agréé

BOIS DES FILIONS

Face à Ville de Lorraine, sur montée Gagnon, commercial avec services, 228 pi de façade, superficie totale 72 800 pi ca., 2,45 \$ le pi ca.
(514) 975-1655
MIROBEC INC.

Terrain commercial à vendre

Sur la route 131, à 5 milles de Joliette, 35 000 pi ca. Emplacement stratégique pour commerce.
(514) 759-5715

Montréal

Superficie 11 926 pi ca. Angle Armand-Bombardier et Henri-Bourassa.
Contactez M. Michot
(514) 353-2040

◆ Commerces

RÉSIDENCES POUR PERSONNES ÂGÉES

Laval Toujours loué, 20 bénéficiaires, logement pour acquéreur sur place. Comptant minimum requis: 100 000 \$.
Joliette: Famille d'accueil, const. récente, tout loué, logement sur place pour acquéreur. Revenus annuels 100 000 \$.
Repentigny: Superbe résidence, emplacement stratégique, très bonne gestion. Revenus 1 million \$ annuel. Comptant requis: 600 000 \$.

COMPLEXE D'APPARTEMENTS POUR RETRAITÉS
59 logements tout béton de 5 étages. R.-d.-c. commercial. Revenus bruts 700 000 \$ annuels. Construction 1989 immeuble A-1.
230 appts, 18 étages, béton, clinique médicale, pharmacie. Loué 100 %.
Comptant requis: 3 millions \$. Revenus 1 800 000 \$ annuels.
150 appts, béton, 6 étages. Adjoint à un centre commercial. Comptant requis: 2 millions \$. Construction récente acheteur avisé.
Je vends exclusivement ce type de propriété.
J'ai plus de 50 dossiers en vigueur

Richard Perreault, (514) 255-5202
Re/Max Montréal Métro, courtier immobilier agréé

Commerce et réparation de bateaux, moteurs, importante concession reconnue, très bon chiffre d'affaires. Travaillez 8 mois et soyez 4 mois en congé!

Fernand Dontigny,
agent immobilier affilié,
Re/Max Lanaudière
Courtier
1-800-265-3008

Cabane à sucre
2 salles de réception, capacité de 250 personnes, à St-Urbain près de Châteauguay, à 18 milles du pont Mercier. Très achalandée durant la saison des sucres et tous genres de réceptions hors saison. Bâtisse et équipement en excellent état.
(514) 427-3550
après 19 h.

Lévis,
nettoyage de camions, 18 ans, salaire proprio 30 000 \$.

Québec,
4 boutiques, linge pour dames, nom connu, achalandées.

JEAN MAURICE DESLAURIERS
courtier immobilier agréé
(418) 839-5871

OPPORTUNITÉ ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Motel de construction récente. 32 unités, bar 28 places et restaurant 45 places. Rentable. Bon chiffre d'affaires. Taux d'occupation supérieur. Écrire à:

MOTEL
95, avenue Richelieu,
Rouyn-Noranda,
(Québec) J9X 1L6
(819) 764-5583

MAURICIE

Manufacture de meubles, toujours en exploitation, personnel qualifié, très bon prix, cause décès.
(819) 538-9805
(819) 538-1887

Entreprise de machinerie lourde à vendre.

Équipement compris ainsi que l'ouvrage garanti. Très bonne clientèle. Après 6:00 p.m.
Roland (819) 723-2219
Hélène (819) 627-3478

Vieux-Québec

Près du Château Frontenac. Restaurant-bar avec terrasse à vendre. Comptant requis: 200 000 \$. Prix à négocier.
Écrire à: Journal Les Affaires, Référence 1565, 1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal, Qc, H3B 4X9.

À vendre Secteur Saguenay

Résidence pour personnes âgées, située dans un secteur recherché. 51 chambres présentement toutes occupées. Contactez sans tarder.
Gérard Lacelle
Accès plus courtier immobilier
(418) 542-7587

Alimentation naturelle

Magasin d'alimentation naturelle à vendre à Granby. Cause: retraite.
(514) 776-1785

Commerce de protection d'incendies

Avec immeuble. Établi depuis 20 ans. Excellent chiffre d'affaires et excellents profits. Service d'extincteurs portatifs.
Marc
(418) 628-3315
(418) 563-1788



À LOUER OU À VENDRE

Boul. Taschereau, Brossard, moderne, climatisé, gicleurs, stationnement, 4600, 6100, 12 000 pi ca. Prix 4,50 \$ / pi ca. possible.
ROGER PARADIS
(514) 942-3961
Courtier immobilier agréé

CLUB DE GOLF

9 trous par 3. Avec "driving golf", 14 rampes de lancement. Bâtisse avec logement du proprio au 1er étage. 4 c.c., superbe vue sur terrain de golf. Très belle occasion pour entreprise familiale. Secteur Lac St-Jean Est. Le tout en excellente condition. Cause: retraite. Pour toute information confidentielle:
Henri Savard
La Capitale
courtier immobilier agréé
(418) 662-1351

CLUB DE GOLF

9 trous, normale 27, entièrement éclairé, comté de Rimouski, pratique intérieure et extérieure, "clubhouse".
R.M. HARVEY
(514) 651-8331
RÉS.: (514) 441-2422
RE/MAX LONGUEUIL
courtier immobilier agréé

Restaurant à vendre

Avec bar laitier. Situé à Notre-Dame-de-Lourdes sur la route 131, à 5 milles de Joliette. Terrain de 51 000 pi ca. Bon emplacement.
(514) 759-5715

Marché d'alimentation

- Affilié à une grande chaîne
- Ventes env. + 3 000 000 \$
- Laurentides
- Mise de fonds: min 200 000 \$
Opportunité rare
M. P.-P. Morin
Tél.: (514) 952-2890 Jour seul.

RESTAURANT À VENDRE

124 places avec salle à manger, salle de réception de 100 places, situé sur la route 20, ouvert 24 h 00, très bonne clientèle, bon chiffre d'affaires, grand terrain de stationnement, cause retraite.
(418) 728-3466

Garage sur la Rive Sud,

3 portes, bon chiffre d'affaires depuis 20 ans, alignement, balancement, plus mécanique générale.
(514) 656-5000
Yves Besner
Agents s'abstenir!

À vendre/succession

L'auberge du Domaine du lac des Pins située sur les rives du lac Taureau au 100, Chemin St-Benoît, St-Michel-des-Saints, à 2 hres de Montréal, terrain 192 000 pi ca., 14 c.c., restaurant, bar, réception, équipements et fournitures, camping.
André Desmarais
cel: (514) 386-8218
pag: (514) 552-3772

POURVOIRIE À VENDRE

Sur la Basse Côte-Nord, saumon, truite de mer, omble chevalier, omble de fontaine, ouananiche. Lacs et rivière. Très bien équipé. Occasion unique!
jour (514) 435-2425

À Ste-Foy - Épicerie

Bien située, 4800 pi ca., ventes de plus de 1 M \$, très rentable, demandez
Claude Nolin.
(418) 667-7591

1001 Trucs publicitaires

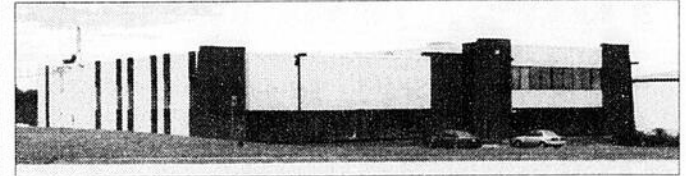
36,95 \$
294 PAGES
AUTEUR: LUC DUPONT
1001 trucs publicitaires
Vous y trouverez les conseils des plus grands créateurs mondiaux pour réaliser des publicités efficaces.
Contactez Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc. au 1 800 361-5479

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE

Sainte-Marie de Beauce

1^{re} classe • Visible • Accessible



- Immeuble commercial multifonctionnel de qualité.
- Superficie au rez-de-chaussée: 13 200 pi².
- Superficie au 1^{er} étage (bureaux): 4 800 pi².
- Superficie totale du terrain: 117 000 pi².
- Site stratégique à la sortie de l'autoroute 73 sur Cameron.
- Évaluation municipale totale: 951 900.00 \$

Pour information, communiquer
au 418-387-3578.

À VENDRE CONDOS À BUREAUX DE PRESTIGE VIEUX-MONTREAL

Cours Le Royer, près du Palais de Justice
• 11 900 pi ca. - 14 bureaux fermés, grande fenestration, 5 stat. int. INCL.
• 5 300 pi ca. - REPRISE - 8 bureaux fermés, grande fenestration, 2 stat. int. INCL.
• 3 700 pi ca. - 9 bureaux fermés, grande fenestration, 2 stat. int. poss.
• 2 790 pi ca. - Aires ouvertes sur 2 1/2 étages poss. Location possible.
• 1 600 pi ca. - 2 stat. intérieurs VENDU.

AUSSEI
• 5 074 pi ca. - REPRISE - 2e étage, fenestration sur 4 côtés.
• 2 665 pi ca. - REPRISE - St-Jean, près Notre-Dame, r.-de-ch. et demi s.-sol.
• 2 254 pi ca. - REPRISE - St-Alexis, coin Notre-Dame, demi s.-sol.
• 1 700 pi ca. - Rue de la Commune. VENDU.
• 1 363 pi ca. - REPRISE - 1 058, Berri, rez-de-chaussée et un garage.
LOCATIONS COMMERCIALES BUREAUX ET AUTRES
Vue spectaculaire sur la Place Jacques Cartier et le Vieux Port. Fenestration sur 3 côtés.
LA CAPITALE tél. (514) 281-1515
courtier immobilier agréé ou Cell. (514) 945-4648
Groupe Proficom Guy Paré tél. (514) 845-7875
Courtier immobilier agréé

À L'annonciation

Immeuble commercial de 300 m² construit en 1994. Terrain 190 m de façade et 80 m de profondeur sur route 117. Adjoint au sentier de motoneige Trans-Québec. Salle de montre, salle des pièces, garage, tout équipé: outils, ordinateur, pépinière, etc.
Concession disponible
Bombardier, Kawasaki, OMC, Evinrude, e tc.
(514) 589-7469

À VENDRE

Vieux St-Lambert, immeuble de bureaux 5 700 pi ca. sur 3 étages, terrain adjacent, stationnement 50 voitures env., édifice pouvant être transformé pour tout autre commerce, secteur recherché.

Marie Routhier
(514) 466-4000
Re/Max St-Lambert
Courtier agréé

BELOEIL

Site commercial de 100 000 pi ca., avec édifice commercial de 30 000 pi ca. et entrepôt de 10 000 pi ca. situé sur un des meilleurs emplacements.
HABITAT,
courtier immobilier agréé
Jean-Claude Cadieux, agent affilié
(514) 771-1818

Entrepôt à vendre

À St-Hubert près du boul. Taschereau. Loué à 100% Revenu annuel de 65 000 \$. Très bon investissement. Superficie 14 400 pi ca. sur 4 étages.
(514) 352-5541

Garage à vendre ou à louer

Secteur Ahuntsic. Superficie du terrain 9 750 pi ca. Superficie de l'immeuble: 6 240 pi ca. Prés des ponts Papineau et Pie-IX, avec permis de mécanique générale et débousselage.
Contactez M. Michot
(514) 353-2040

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Espaces commerciaux à louer

FUTUR SITE: OCCUPATION AUTOMNE '95

À LOUER COIN BOUL. KENNEDY ET BOUL. ÉTIENNE DALLAIRE

Commerce
12 500 p.c.
Bureau
12 500 p.c.

PROMOTEUR
IMMEUBLES
HOCHELAGA
ROLAND JARJOUR



S
A
Q

(418) 650-2500 CENTRE KENNEDY-DALLAIRE, LÉVIS

◆ Gestion immobilière



HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière

UN CHEF DE FILE
DANS
L'IMMOBILIER

8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2

Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

PROPRIÉTÉ
GESTION INC.
"Votre service depuis 1981"

GESTION D'IMMEUBLES
COPROPRIÉTÉS,
PROPRIÉTÉS À REVENUS,
COMMERCIALES & INDUSTRIELLES

Service Juridique
Planification financière
Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781



Services-conseils GESTIM P.M. inc.

**UNE GESTION
IMMOBILIÈRE FONDÉE
SUR LA CONFIANCE**
(514) 465-6003

◆ Investissements



St-Hyacinthe

Ancien monastère des Dominicains. Pourrait être hôtel, home, bureaux, école, centre d'accueil, centre de santé, clinique,

aussi terrains à vendre adjacents au monastère. Vous visez plus haut?...appelez-moi!

ROYAL LePAGE
Courtier immobilier agréé

Jean-Claude Rousseau,
agent immobilier agréé
(514) 656-9000

RÉSERVOIR BASKATONG

- Plus de 250 lots de villégiature en bordure d'un lac de 325 km².
- Superficie de 42 000 pi ca. et plus
- Espace commercial
- Bonne occasion de placement
- Financement disponible

(819) 587-4827
(819) 587-3024

À LOUER
ESPACES COMMERCIAUX, À BUREAUX ET INDUSTRIELS

- Christophe-Colomb/Beaubien : Bureaux de 3 000 pi ca. (près du métro)
- Langelier/Lacoursière : Commercial 1 500 pi ca.
- Henri-Bourassa/Anjou : Commercial 3 600 et 1 800 pi ca.
- Côte-des-Neiges : Commercial et bureaux 3 000 et 1 500 pi ca.
- Pointe-aux-Trembles : Terrain industriel 46 000 pi ca. construction 25 000 pi ca.

Jacques Côté - pagette (514) 361-2379
(514) 748-5000
Alliance ImmoBilia (Courtier) inc

CRÉMAZIE / VIAU
(façade sur Métropolitain) et SHERBROOKE / CADILLAC (métro Cadillac); 1 000 à 3 000 pi ca., rez-de-chaussée, voisin Alex Pneus et Mécanique

Me Benoit Cloutier
(514) 251-8118

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter.

Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

◆ Immeubles industriels à vendre



À vendre ou à louer à long terme

Bâtisse industrielle répondant aux normes M.A.P.A.Q., située à quelques min. des autoroutes 30 et 55, entre les autoroutes 20 et 40, à 15 min. de Trois-Rivières. Idéal pour secteurs de l'alimentation et de la distribution. 3 chambres froides, 2 chambres à congélation dotées du système purification des eaux usées.

Immeuble de 45 134 pi ca.
Hauteur: 10 pi. à 22 pi.
Possibilité de subdivision en condos
Gaëtan Grimard (819) 373-3222
si occupé: (514) 568-3750

BOUCHERVILLE

- Bâtisse 1991, 24 pi haut
- 41 000 pi ca. + mezzanine.
- Terrain 120 000 pi ca., 4 accès, 6 quais.
- Bâtisse 18 pi haut
- 15 000 pi ca. avec bureaux, terrain 67 000 pi ca., subdivisible en 5.

CLÉMENT DEPELTEAU
agent immobilier agréé
Re/Max Boucherville
courtier immobilier agréé
(514) 449-4411

Ville St-Laurent
Côte-de-Liesse
Hickmore

Immeuble industriel.
107 083 pi ca.,
34% bureaux.
Maxi Courtage 2000 Inc.
Courtier immobilier
(514) 491-5111
1-800-465-5110

Édifice manufacturier
Dans Beauce-Sud. 15 min. des USA. 1 1/2 heure de Québec. Ex-atelier de couture. 23 000 pi ca. Main-d'œuvre disponible. Prix d'aubaine.
soir (514) 649-1205

Alimentation spécialisée
Fruits & légumes. Volume 3,7 millions. Prix: 1 050 000 \$. Profit 300 000 \$ et plus. Comptant 300 000 \$. Très bon investissement. Avec potentiel.

Robert Landry & Ass.
courtier agréé
(514) 446-0222

La Réingénierie des processus d'affaires
dans les organisations canadiennes

Les avantages et les conditions de réussite: une étude de 134 projets
Auteurs: François Bergeron et Jean Falardeau
Cet ouvrage présente un portrait de quelque 135 entreprises canadiennes qui ont récemment élaboré ou implanté un programme de Réingénierie des processus d'affaires.

24,95 \$ - 110 PAGES
Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
1 800 361-5479

◆ Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'Est

À VENDRE
CONDOS MEUBLÉS
directement sur le LAC MEMPHRÉMAGOG sur le complexe "OBERGE DU VILLAGE", libres immédiatement. À partir de 29 999 \$.

(819) 475-9944

Lac Memphrémagog
Unique, en pleine ville, condo 3 étages au-dessus d'une marina. Emplacement pour un bateau 33 pi.
Prix: 179 000 \$.

Bob Beaudry
(819) 346-6977
(819) 843-8934

À VENDRE
OU À LOUER
Orford-sur-le-lac

Libre à compter de juillet. Luxueuse maison de campagne sur 1 1/2 acre, non meublée, vue magnifique sur montagnes, accès plage privée et tennis. 3 c.c., 2 s. bains, foyer, serre, 950 \$/mois.

répondeur
(514) 525-7698

Projet résidentiel
Canton Magog
À vendre en bloc

Environ 72 acres cadastrés en 150 lots boisés. Partiellement développé, près des services d'aqueduc et égout. À proximité Lac Memphrémagog et Mont Orford.

(819) 843-2242

LAC MEMPHRÉMAGOG
Baie Sargents

Terrain 500 pi de façade (7,5 acres), domaine de prestige, près de marina St-Benoît, centre équestre.

Owl's Head, 425 pi façade, domaine de prestige sur 5,2 acres, maison d'invités, tennis, quai pour hydronautique, paysager. 895 000 \$, réduit à 795 000 \$.

Yves Thibault
(514) 292-5764
Trans-Action Immo-Services
Courtier immobilier agréé

Lac Memphrémagog
Propriété unique à moins de 10 minutes de Magog sur 2 1/2 acres boisés et privés. Terrain à plat, plage, quai, piscine creusée. Construction 1988 de qualité supérieure. Très clair et ensoleillé. Venez vous joindre à l'élite du majestueux lac Memphrémagog.

Montagne (boisée) 100 acres près des lignes américaines. Face au lac Memphrémagog. Vue superbe. Accès à la plage. Parc et quai municipal. 69 000 \$.

Martine Chamard
La Capitale estrie
1-800-461-1226

À vendre
Orford

Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).

Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié
Groupe immobilier
Jacynthé Dube
courtier agréé

Terrain à vendre
182 acres, semi-boisé avec implantation de 10 000 épinettes. Rivière, 3 lacs artificiels, électricité. Idéal pour chasseur ou pour repos. Zone blanc. Prés de trois grands lacs. Prix demandés: 60 000 \$.

Chalet à louer: 100\$ par sem. avec piscine.

Si intéressé:
(819) 344-5213

◆ Condos à vendre

ST-LAMBERT

Adossé à un parc, ensoleillé, 1 750 pi ca., 5 1/2 avec toit cathédrale, foyer, 2 chambres, mezzanine pour bureau, toit terrasse avec spa, décoré professionnellement, stationnements intérieur et extérieur. Situé à 3 minutes du pont Champlain et 8 minutes de Jacques-Cartier.

149 900 \$
(514) 947-4765

SAINT-BRUNO

Vente ou location
Luxueux condos
tout béton de
1 282 à 2 300 pi ca.
(514) 653-3508
(514) 653-1073

◆ Appartements

de luxe à louer

Centre-ville
Montréal

Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.

Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

Havre des Iles
Laval, grand 3 1/2, divisé, renové en 1990, 780 pi ca., hab., piscine int. et ext., sauna, salle d'exercice, tennis, marina, dépanneur, etc. 109 900 \$.

Réduit à 99 000 \$
(514) 682-3471

À Louer - St-Sauveur
à la semaine ou au mois, condo neuf, 3 c.c., tout équipé, vue magnifique, situé sur cime du Mont St-Sauveur.

Prix à discuter
(514) 453-9046

ÉCHANGE
Condo de prestige à Longueuil, Estuaire Phase III, vue sur Montréal, relié au métro, idéal pour personne travaillant au centre-ville. Échangerait pour une maison de prestige, secteur Laval.

(514) 662-1300/jour
(514) 670-6211/soir

Logement de prestige
8 1/2 pces 1er plancher, vue sur fleuve. Boisées, planchers, portes en chêne, 4 c.c., 3 s. bains, tourbillon, foyer marbre noir, biblio, chéne encastrée, s-sol fini (4 pces), garage, garde-robe en céder, +++ Occupation à discuter. Bail 2-3 ans, idéal pour professionnel. 1 500 \$/mois, non-chauffé. Tout équipé.

(514) 766-1606
(514) 943-0667

MÉRITAS
NOUVEAU-ROSEMONT

Condos luxueux, 1, 2, 3 chambres, sans agent, métro l'Assomption.

5 500 Pi. de Jumonville, près de Dickson.
(514) 255-5265

Mont Ste-Anne
Condo à vendre ou à louer
Tout équipé, 2 c.c.,
6 mois / 5 000 \$,
12 mois / 7 000 \$.

Vente: hypothèque 61 000 \$.
Aucun comptant.
(418) 523-1068
(418) 833-7884

VAUDREUIL-DORION
Luxueux condo-villa, idéal pour exécutifs, 25 min. de Mtl, 2 300 pi ca., 3 c.c., 2 1/2 s. bains, s. familiale, 2 foyers, terrasse 16x20, garage + 2 stat. ext., libre. 169 000 \$.

(514) 455-2023

◆ Résidences

Maison de campagne à vendre
Située à Notre-Dame-de-Lourdes, à 5 milles de Joliette. Bungalow très moderne de 31 pi X 52 pi. Renové en 1986. Libre immédiatement.

(514) 759-5715

À louer
divers

Région
de Québec

Outremont
Maison de ville 3 ou 4 chambres à coucher, chauffée, frais peint, planchers vernis, stationnement intérieur, cour privée, électroménagers disponibles.

(514) 646-3013
(514) 448-5341

FACE AUX PENTES DE SKI À STONEHAM
Rue de la Perdrix à vendre: prix révisé 88 000 \$ ou à louer à long terme 750 \$ / mois (câble fourni) condo 16 pi, sur 2 étages, meublé. Après 17h00.
(418) 548-5544

Condos
à louer

À louer
Condo climatisé
Mont Ste-Anne
2 nuits minimum,
prix 425 \$/sem.
(418) 723-9497

Charlevoix
Rue des Falaises; La Malbaie. Maison plus de 100 ans, 26 pi X 60 pi plus grange aménagée en chalet plus terrain de plus de 300 000 pi ca. Vue imprenable sur le fleuve.

180 000 \$.
(418) 658-7738

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

VISITE LIBRE
DIMANCHES LES 11 ET 18 JUIN, DE 13 H À 16 H



À 10 minutes de St-Sauveur

«UN VRAI BON DEAL»
Domaine de rêve

Pour les gagnants ! Offrez-vous ce qu'il y a de mieux ! Vivez incognito dans un superbe domaine privé, 4,8 acres, plein sud, vue sur vallée, immense canadienne, unique const. 84, 4 c.c. aux pièces très vastes, 3 foyers, plancher latte blanchi, poutres plafond, garage triple, etc... Très chaleureux. Idéal pour vos réceptions, terrassement extraordinaire, exclusif, qualité de vie assurée... Parution revue Chez-Soi. Près de tous les services, école privée, aéroport, situé à St-Hippolyte, 5 min. Aut.15 et du centre ville St-Jérôme.

"URGENT...FAUT VENDRE...DIMANCHE..."
"CÔTÉ 600 000 \$, PRIX LIQUIDATION 395 000 \$"
(514) 432-1982 Premier arrivé - Premier servi
TÉLÉPHONÉZ-MOI JE VOUS INDIQUE LE CHEMIN

SUPER AUBAINE



St-Adrien de Ham. Près de Victoriaville.
Canadienne 30 x 60 en pierre, garage 40 x 100, grange, serre. Terre 375 arpents boisée érables et sapins.

Prix 275 000 \$.
(514) 381-7322

Y venir, Y rester, Y mourir!



Léry, habitez seuls une pesqu'île silencieuse dans le lac St-Louis. Manoir Honoré-Mercier, magnifique cottage anglais de pierre datant de 1920, 130 arbres matures, (88 400 pi ca.) Site introuvable, 25 minutes du centre-ville, 20 pièces, boiseries, 2 foyers, en face de Dorval. Vocations multiples. Prix 695 000 \$. Du propriétaire.

Claude-Catherine Vinet (514) 691-3926

Sur le Mont St-Hilaire
Cottage - 3 étages finis.
Triple garage - 2 foyers - 4 chambres - réduit à 299 000 \$.

Richard Galibois
(514) 464-1000
(514) 464-2306

St-Jean-sur-Richelieu
Secteur prestige, 10 pièces, 2 s. bains, près Cégep, foyer, bois franc, thermopompe, garage. Paysagement professionnel. 149 900 \$.

(514) 953-8833
(514) 346-4576

VIEUX BOUCHERVILLE
Quartier historique, spacieuse maison ancestrale, solarium, 4 c.c., 2+1 s. bains, grand terrain. Possibilité studio ou atelier dans ancienne grange. Une occasion à 199 000 \$.

JEAN-LOUIS BERTRAND
(514) 449-4411
Re/Max Boucherville Inc. Courtier immobilier agréé

MONT ST-HILAIRE
À voir! Magnifique cottage rénové, vue superbe d'une verrière sur le Richelieu, près routes 20 et 116.

G. Montmarquet
(514) 467-1211
La Capitale Courtier immobilier

Maison ancestrale
À Champlain en périphérie de Trois-Rivières. Structure en très bonne condition. Idéal pour résidence secondaire et pour Bed & Breakfast. Pour information supplémentaire:

(819) 295-3095

Bord de l'eau
Sur bassin de Chambly. Résidence de prestige. 3 500 pi ca. habitables. Terrain de 21 000 pi ca. Accès pour bateau

(514) 678-9768

UNIQUE AU QUÉBEC sur la rive du fleuve St-Laurent
Cap-Santé, 30 minutes de Québec. Superbe propriété avec façade vitrée sur le fleuve. 34 pi X 34 pi, garage, terrasse. Terrain de 110 pi X 100 pi entièrement privé. Plage privée avec descente de bateaux. Prix: 198 000 \$

Rés.: (418) 285-3446
Cel.: (418) 564-4326

Près du Casino Charlevoix
Maison de pierre 3 étages sur terrain résidentiel ET commercial paysager (1 arpent). 4 c.c., 3 s.bains, foyer, garage double. Rénovation complète récente. Vue magnifique sur le fleuve.

(418) 665-6165

2 RÉSIDENCES DANS UNE!
6 1/2 - 5 1/2 N. Bordeaux. Superbe propriété, décor prof., extra-grande s. de bains, a/c central, const. sup., grand jardin japonais, arbres centenaires. **Idéal pour garde parents, ados, ou bureau professionnel.** Prix éval. mun.: 228 000 \$.

(514) 592-0063

Repentigny
Bord du fleuve. Luxueux split, garage double, 4 chambres au niveau, thermopompe, boiseries, piscine, marina. **VENDEUR MOTIVÉ. 475 000 \$.**

Le Courtier Intact
Gisèle St-André
(514) 582-8360

L'ASSOCIATION PULMONAIRE

LACHENAIE - BOISÉ DU GOLF



Superbe cottage, modèle exclusif sur site du golf «Le Boisé». Situé sur coin de rue, terrain 8 600 pi ca., 4 grandes c.c., 2 s. bains à l'étage, salle familiale au rez-de-chaussée, cuisine moderne et équipée, dinette avec fenêtre serre, foyer au salon, majestueux hall d'entrée en marbre, splendide paysagement fait par professionnel avec cascade d'eau dévalant dans la piscine creusée. Bassin avec jet d'eau, en avant. Pavé-uni avant et arrière, système d'arrosage automatique, clôture P.V.C., cabanon 12 X 10. Inclus système d'alarme, système intercom, aspirateur central, thermopompe et beaucoup plus...

Prix 289 000 \$
Jacques Raby - (514) 471-4001
Le Permanent des Moulins

SILLERY
Impeccable de construction et d'apparence, spacieux plain-pied, 14 pièces, 2 foyers, garage, terrain 15 139 pi ca., + possibilité d'acheter terrain adjacent. Situé dans un parc, près université et services. Renseignez-vous!

Johanne Pettigrew
(418) 522-3030
Re/Max 1er choix courtier immobilier agréé

Saint Paul l'Île aux Noix
Terrain 32 000 pi ca., 2 maisons, remise, piscine, terrassement, gicleurs, quai, pavé uni, etc. Faut voir. 5 mi. Lac Champlain. Prendrait échange bateau ou auto de luxe.

(514) 447-4580
(514) 670-3212

Domaine Val Menaud
Maison Viceroy avec dépendance clôturée, vue panoramique sur le Saguenay. 62 acres, 50 de forêt, 10 000 arbres de plantation. Tranquillité absolue. St-Charles de Bourget.

(418) 672-2731

◆ Propriétés à revenus

Hull
196 logis
225 logis

Réal JD Brunet et Ass. inc.,
courtier immobilier agréé
(819) 773-0077

LONGUEUIL PRÈS DE LA COLLECTIVITÉ NOUVELLE
3 édifices consécutifs (semi-détachés) de 6 logements chacun, de style condo, construction 1987, + stationnements, revenus annuels de 116 640 \$, logements tous loués avec locataires de choix. Prix à discuter. Excellente condition. Agents pas bienvenus, mais protégés. Info:

(514) 643-4422

Saint-Jean sur Richelieu
6 logis de 5 1/2. Extérieur en brique, 12 stationnements, très bien situé, revenus 31 000 \$ / an.

(514) 348-2580

QUÉBEC
Immeuble à revenus de 16 unités, bien entretenu. Stationnements. Rénovations: toit, galeries, gaz naturel. Aucune vacance.

Lucile Lévesque,
(418) 626-0229,
Royal LePage, courtier imm. agréé
(418) 627-4321

STE-FOY
43 logements impeccable, secteur résidentiel, revenus de 260 000 \$, chauffés et éclairés. Prêt: 8,25% fin: 10-97

JEAN-MAURICE DESLAURIERS
courtier immobilier agréé
(418) 839-5871

◆ Hors frontières

Investissez en France
Appartements à LYON. Résidence pour étudiants. Loyer et gestion garantis. Financement 15 ans. Également autres programmes.

Robert KLOSS
Courtier immobilier agréé
(418) 621-9950

PARIS
Ile St-Louis, unique, appartement historique, grand standing, vue sur la Scène, 1 c.c., 4 000 \$/mois, min. 3 mois, disponible immédiatement.

(514) 727-7210

COSTA RICA-RANCH
terrain 250 acres, bung, style espagnol, 4 c.c., piscine, 2 maisons pour employés, corral.

M. Sabbah
(514) 748-2078
cell.: (514) 947-9949
Re/Max VIP Courtier immobilier agréé

WATERSIDE VILLAGE CONDO À VENDRE
meublé, sécurité 24 h.
jour: (514) 285-1123
soir: (514) 667-7301

À vendre
Très belle propriété Sud France (Provence), 400 m² avec gardien sur 5 000 m² de terrain. T.B. vue, près mer et montagne. Oliviers, chênes, piscine.

2 800 000 Francs F.
(011) 33-90-77-81-83
(011) 33-93-75-00-77

◆ Domaines

MONTEBELLO - Le Domaine Valmont
CHÂTEAU NORMAND construit en 1949, pierre de taille, toit de cuivre, 21 pièces, 10 chambres dont 4 avec s. bains, 7 foyers. Les aires communes donnent sur le Sud.

Ce mode de vie **SANS PAREIL** comprend 100 acres privés, une chapelle, une loge de garde, une ferme et un champ de pratique de golf. 2 000 000 \$ CAN. Frais de visite 100 \$.

ANDRÉE PLOUFFE (819) 595-1845
Royal LePage, Courtier immobilier agréé

St-Félix de Kingsey



Maison Canadienne, foyer, 5 c.c., 3 s. bains, sous-sol fini, garage double, 171 acres, lac à truites, vue panoramique. Aubaine.

(819) 848-2049
(819) 843-6081

Bord de lac exclusif
1,5 acre avec piscine, tennis et plage de sable sur lac Raymond, cachet rustique du bois rond allié à la pierre, 3 foyers, garage, 438 000 \$.

Marie-Josée Léger
(514) 227-9511
Immeubles Léger Courtier

Domaine près de Joliette
Vente rapide, peu de comptant

Presqu'île, site privilégié, paysager. Résidence et pavillon d'invités, avec piscine intérieure, garage double, etc. Peut être complété en B&B ou club privé, potentiel élevé. Vente à 1/3 du coût.

Immocredit Inc. Courtier agréé
(514) 845-2103

LAC BOWKER
Domaine de 22 acres avec résidence prestigieuse et vue panoramique sur le Mont Orford. Possédant un accès aménagé de 50 pieds de façade sur le lac Bowker. Ski, golf, équitation, 20 minutes de Magog et Sherbrooke. 150 km de Montréal.

Prix: 260 000 \$ négociable.
(819) 826-3073

◆ Terrains résidentiels

LE LAC CLAIR
Beau à vous couper le souffle!



Tous les plaisirs de la vraie nature! À une heure de Québec ou de Trois-Rivières, dans le comté de Portneuf.

Superbes terrains en bordure du lac. À partir de 45 000 \$

Venez visiter ce site exceptionnel!
(514) 274-4313 / (418) 650-5577 / (819) 373-5807

ATTENTION-PHASE II
PROMOTEURS ET INVESTISSEURS
TERRAIN EN VRAC À LAVAL
934 516 PIEDS CARRÉS
ADJACENT À UN PROJET RÉSIDENTIEL
PRÊT À DÉVELOPPER.
INFRA: DEMANDÉE ET ACCEPTÉE
INFO: (514) 963-3013

MONT SHEFFORD
Terrains de 65 000 pi ca., avec vue panoramique. A 5 minutes de Bromont. Prix de l'évaluation moins 25%.

M. C. Desaulniers
(514) 539-4209

LAURENTIDES STE-AGATHE
Projet domiciliaire, terrains boisés, avec services, bord de l'eau, Lac Nantel, prix réduit pour vente rapide.

(819) 326-6379

VISITE LIBRE
Le 11 juin de 14 à 16 h. Petit domaine 500 Ch. Adamsville, Adamsville près usine IBM, Hyundai. Grande maison, ruisseau, lac, arbres fruitiers. Faut le voir. Votre hôte:

Jean-Claude Veilleux
(514) 378-8461
La Capitale Courtier Imm. agréé

BORD DE L'EAU STE-PÉTRONILLE
Île d'Orléans, superbe 9 pièces, 2 foyers, terrain 140 000 pi ca., 500 pi sur fleuve. 419 000 \$.

Yves Massicotte
(418) 683-9024
(418) 687-3211
Re/Max Prestige inc. Courtier immobilier agréé

◆ Laurentides

Mont Saint-Sauveur
Piste 68, condo 2 chambres à coucher, meublé, beaucoup d'options, 119 000 \$. Réduit à 92 500 \$.

Pour vente rapide.
(514) 497-6795

L'ESTÉREL
Maison et site de rêve. Construction récente. Accès au lac Masson. Décor à la "Ralph Lauren". Grand terrain privé. 189 000 \$.

Jacinte Jodoin
(514) 229-6644
(514) 227-9511
Immeubles Léger inc. Courtier immobilier agréé

BORD DE LAC NAVIGABLE
Val-Morin, propriété impeccable, foyer pierre, meublé à neuf, grand terrain plus île, réduit à 189 000 \$, doit vendre!

(514) 688-0051
(514) 229-6864

◆ Terrains résidentiels

Exceptionnel Sainte-Adèle
Lac privé
150 acres boisés, 250 000 \$. 150 000 \$ comptant + échange.

Évaluation 500 000 \$
(514) 894-9114

Québec 2002
Petite rivière St-François Fief du Massif, bloc 550 000 pi ca. près des pentes.

Demander Lévis
(418) 833-3088

Ste-Agathe-des-Monts
Bord du lac des Sables. 175 pi de façade sur le lac. Services d'aqueduc.

(514) 983-6464



Le magazine de l'entrepreneuriat du Québec

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Associés demandés

**À L'ÈRE DES GRANDS CHANGEMENTS...
UNE NOUVELLE FAÇON D'ÊTRE EN AFFAIRES!**

En première mondiale à Montréal:
Un événement interactif sur le MARKETING DE RÉSEAU
«le véhicule d'affaires des années 2000»

Saviez-vous que:

- chaque semaine, plus de 45 000 personnes se joignent à une entreprise de Marketing de réseau
- en Amérique du Nord plus de 15 milliards de ventes se font à travers ce type de mise en marché à chaque année

Une soirée avec 2 experts:

John Milton Fogg
Expert international en Marketing de réseau, auteur, conférencier et éditeur du Magazine **Upline**

Dr. Keith Jeffery
Ex-vétérinaire, propriétaire d'entreprise et formateur

Événement parrainé par **Cell Tech**, compagnie de Marketing de réseau en pleine expansion, ayant au cours de la dernière année triplé ses revenus et visant les 60 millions pour 1995.

Venez découvrir ce qu'est vraiment ce type d'entreprise et ce qu'il est à même de vous offrir.

Mercredi, le 21 juin 1995, à 19h
Traduction simultanée en français

Incrivez-vous maintenant
Les places sont limitées.

Composez le (514) 345-5795
message téléphonique - 24 heures par jour

Associés demandés

Paliers multiples révolus.
Plan unique.
Très payant.
Aucun quota, vente ou inventaire. Simple et à très haut rendement.
Compagnie fondée en 1990.
(514) 464-2696

Collège privé

Recherche associé actif pour développement. Discipline spécialisée et exclusive (investissement minime). Pour faire parvenir une description de vos intérêts et recevoir des informations, écrire à: A. Bélanger, Dossier 95057, 5117 boul. Rosemont, Montréal, Québec, H1T 2E9

Associés demandés

Si vous n'êtes pas satisfait de votre entreprise à paliers multiples, joignez-vous à moi. Je fais 12 000 \$ par mois.
(514) 623-8666

RECHERCHE PROJET

Investisseur recherche participation active ou passive dans projet industriel ou immobilier, décision rapide, envoyer information à: C.P. 8541, Ste-Foy, Québec G1V 4N5.

Occasion d'affaires

Vous cherchez un moyen d'augmenter vos revenus à temps plein ou à temps partiel? L'économie, la commercialisation ou la diversification vous intéresse? Nous avons ce qu'il vous faut! Pour rendez-vous:
(819) 727-3352

PARTENAIRES RECHERCHÉS RANCH DE BISONS

"SITE TOURISTIQUE"
Résidence de haut de gamme, salle de réception et ferme DANS UN TOUT OU EN PARTIE (A U S S I V E N T E P O S S I B L E)
RANCH LAMBTON INC.
LAMBTON, CTE MEGANTIC (vue sur Lac St-François)
Tél.: **(418) 836-0703**

◆ Hors

frontières

République Dominicaine

Balace de 9 condos (50 mètres ca.) à vendre dans un projet québécois de 48 condos. Valeur de 55 000 \$ US l'unité pour 30 000 \$ US l'unité. Tous les titres enregistrés en main.
Urgent, cause: maladie.
Pour info: **(514) 646-3772**
tel/fax ou directement **(809) 571-0720** ou fax **(809) 571-0795**

◆ Investisseurs demandés

Bâtissez votre indépendance financière Sodisav Inc.

Manufacturier d'envergure mondiale et chef de file québécois, implante des entreprises de distributeurs automatiques variés partout au Québec. Votre investissement vous procure votre propre entreprise, clé en main, située stratégiquement et prête à opérer. N'avez pas à vendre, revenus en argent comptant et frais fixes minimes. Mise de fonds de 8 500 \$. Formation complète, préparation du plan d'affaires et présentation au financement inclus.
(418) 877-5817 / 1-800-859-7242

Déçu de votre situation en affaires?

Nous vous proposons une méthode qui, appliquée pendant 12 à 18 mois, à raison de 7 à 10 heures par semaine, pourrait vous rapporter jusqu'à 152 000 \$ par année.
(418) 227-9178

"AUTRUCHES/ÉMEUS"

L'investissement au meilleur rendement

Consultez toujours un courtier indépendant avant d'acheter:

1. Information objective;
2. Aucun conflit d'intérêts;
3. Le plus grand choix de spécimens en stock provenant des plus grosses fermes de l'Ouest canadien;
4. Meilleur rapport qualité / prix;
5. Prix compétitif sur service d'élevage, incubation, assurance et mise en marché;
6. Soutien technique avant et après vente;
7. Montage financier.
8. Tous nos oiseaux sont certifiés A.V.I.

Maximex Inc.
Montréal: **(514) 288-6712**
Ext.: **1-800-577-8707**
* Membre du «Canadian Ostrich Association»



INVESTISSEURS

Propriétaires bâtisseurs commerciaux cherchent associé(s) pour projets d'affaires.
Bâtisse 3 000 pi ca. Terrain 49 000 pi ca. Chemin Chambly Longueuil. Idéal pour restaurant, amusements, boutiques, etc...
Hugues (514) 670-3849
Paul (514) 442-3080

Recherche investisseur

Cours de pilotage d'hélicoptères professionnels. Possibilité de projet d'entreprise d'aviation
Serge Lemay (819) 563-9093

Investisseur actif

recherche PME (secteur manufacturier, grossiste, ou distributeur) pour acquisition totale ou comme partenaire.
(514) 354-4295

PERTES REPORTÉES

Entreprise à vendre ayant accumulé des pertes reportées de 33 000 \$, à vendre pour 24 000 \$.
Contactez Carl Audet (514) 491-1931

PROJET

Projet de 88 unités de motel. Boulevard St-Raymond à Hull. À 5 minutes du casino. Bail long terme sur terrain du propriétaire. Termes faciles.
B. Pelletier (819) 777-5173

Autruches et émeus

Les premiers en Beauce, nouvelle installation. Nous vous offrons des ratites de tous âges avec suivi après vente et formation directement sur notre ferme. À voir aussi, notre kiosque artisanal. Pour rendez-vous:
(418) 426-2406

Le propriétaire de la brasserie "Les Raftsmen"

(parmi les 10 plus gros vendeurs de bière en fût au Québec), à proximité immédiate du futur casino de Hull, planifie sa retraite et recherche un actionnaire. Contacter
Lise Hagarty (819) 777-5173

Rendement de 18 à 25%

par an assuré. Investissement modulé selon vos disponibilités. Renseignements sur rendez-vous seulement. Communiquez avec le bureau du notaire François Venne.
(514) 432-4760

◆ Distributeurs demandés

Distributeur(trice)s
Voulant plus de 100 000 \$ annuel. Produit unique, anti-friction moléculaire, aucune compétition, formation en vente et technique à nos frais. Investissement minimum requis: 1 700 \$.
Claude (514) 482-4109

DISTRIBUTEURS RECHERCHÉS
Produits de sécurité personnelle. Poivre en aérosol "PEPPER SPRAY", alarme sonore. Excellents profits. Contactez MAXI SECUR au: **(418) 692-1895**
fax: **(418) 692-3969**

Nous sommes à la recherche d'associés pour les services de la pause café. Nous investissons l'équipement et le savoir faire et vous investissez votre temps et facilités.

Faire parvenir votre nom par fax à l'attention de M. Yves Baron
Fax: **1-800-463-2739**
Tél: **(418) 650-6162**

◆ Bateaux et voiliers



1989 - BATEAU «PROWLER»

9 m. Sunbridge, 31,6 pieds de longueur, 12 pieds de largeur, 2 moteurs à gaz V-6, équipement électronique complet, 2 cabines fermées, air climatisé, 1 propriétaire, 400 heures, état neuf. Prix: 88 000 \$.
(418) 841-4949

CARVER 27' (Montego)
2 moteurs 4.3 litres, 350 heures. Half cabine. Prix à discuter 62 500 \$.
Communiquer avec **Pierre Chevalier (514) 621-6232** ou **(514) 983-2701**

BATEAU MOTEUR À VENDRE
Bayliner Avanti
32.50 1988, 400 heures d'utilisation. Très propre.
jour **(418) 653-7293**
soir **(418) 831-8833**

BULLETIN ACCÈS AFFAIRES
EN AFFAIRES SANS SOUCIS!
1^{er} Numéro gratuit
1-800-652-7547

◆ On demande

Courtier en alimentation déjà établi avec représentation dans supermarchés, recherche nouveaux produits secteur alimentaire.
(514) 655-2083

Société de distribution ayant territoires en alimentation recherche lignes additionnelles à distribuer.
(418) 871-7015
(418) 831-2056

◆ Offre

d'emploi

BROSSARD
Motel, excellents revenus. Bien situé pour moins que l'évaluation. Offrez-vous un emploi! Cause retraite.
Réjean ou Nelly (514) 672-6450
Royal LePage Courtier immobilier

VENDEZ VOTRE MAISON SANS AIDE
Propriétaire Plus - 19,95 \$
Contactez Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc. au **1 800 361-5479**

◆ Entreprises à vendre

HYDRAULIQUES MONTÉRÉGIE inc.

Robert Proulx
Spécialités: Fabrication de cylindres hydrauliques de série et besoins spéciaux. Pompe et contrôle de valve. Boyaux hydrauliques et raccords. Maintenance industrielle. Fabrication-Installation-Étude-Entretien de Systèmes. Fabrication "Roll-off" contenant 1/2 à 60 verges. Soudure sur place. Raison de vente: maladie.
Robert ou Nathalie Proulx (514) 442-1175

PME À VENDRE

Centre de rénovation: Centre de Québec, Rive-Sud, vol. 3 M \$+, net 140 000 \$+, en hausse.
Production/distribution alimentaire: net 200 000 \$+, comptant requis 400 000 \$+.
Résidence d'ainés, C.H.S.L.D. Est MtL, capacité 52 lits, vol. 600 000 \$+, excellent potentiel.
Daniel Chartrand et Associés
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

ENTREPRISES À VENDRE

Cie importation distribution Produits beauté et mode. 150 000 \$.
Cie distribution alimentaire Spécialisé, volume 700 000 \$.
Fruiterie volume 3 millions \$+ Comptant 200 000 \$, très rentable.
Concessions autos américaines 1. Centre du Québec (500 unités) 2. Montérégie (400 unités)
Robert Landry & Ass.
Courtier agréé
(514) 446-0222

Région de Sherbrooke

Entreprise de publicité immobilière pour achat, vente de propriétés et location de logements.
Bonne rentabilité
(819) 562-6516
Raison de vente: autre entreprise

Entreprise de soudure

Établie depuis 40 ans à Napierville. Immeuble de 1 800 pi ca., terrain de 18 750 pi ca., équipement, matériel roulant, stock, très bon prix.
Après 17:00 hres
M. Christian Dubreuil (514) 245-3193

◆ Offre de services

Vous voulez votre propre commerce? Vous voulez investir mais vous avez peur de perdre vos économies?

Ne cherchez plus, nous avons ce qu'il vous faut. Nous offrons un programme de machines distributrices à friandises. Plus de 50 produits disponibles. Toujours 300% de profit. Nos distributrices révolutionnent le marché canadien. À qui la chance au Québec? Nous offrons les distributrices, les emplacements fournis. Notre équipe fera de vous un gagnant à coup sûr. Sinon nous vous rembourserons à 100% votre investissement. Temps requis par semaine: 4 heures de travail. Faut voir pour le croire. Investissement: 17 800 \$.
(514) 633-2467

◆ À vendre - divers

Structure d'acier

174 pieds de large x 325 pieds de long. Au centre: 65 pieds de haut. Chaque côté: 12 pieds clair de colonne, pas de soudure, créé par les ingénieurs CD HOWE. 546 tonnes d'acier A36 totales. Meilleure qualité.
Tél: (514) 674-0740
Fax: (514) 463-1469

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Revente : une nouvelle baisse en mai

Le nombre de transactions a subi une nouvelle baisse par rapport à mai 1994 dans la région métropolitaine.

Il s'est vendu 2 329 maisons au cours du mois de mai, soit 8,3 % de moins que l'an passé.

Le volume des ventes a, pour sa part, diminué de

12,5 %, passant de 301,2 M\$ à 263,7 M\$ en mai 1995. Indice révélateur, le nombre d'inscriptions a augmenté de 43 785 à 47 902 unités.

Francine Vézina, présidente de la Chambre immobilière du Grand Montréal, a souligné que le marché semblait vouloir se stabiliser.

En effet, la baisse était de 25 % pour les quatre premiers mois, alors qu'elle est de 22 % en tenant compte des statistiques du mois de

mai. Elle a aussi souligné que le marché montréalais affichait de meilleurs résultats que les autres principaux centres canadiens.

Par ailleurs, la valeur moyenne des propriétés unifamiliales a aussi subi une baisse, passant de 111 800 \$ en 1994 à 108 000 \$ cette année.

Les données de la Chambre immobilière du Grand Montréal indiquent qu'une maison sur trois s'est vendue à un prix se situant entre 100 000

et 150 000 \$. (SL)

Baisse des mises en chantier en mai

Le printemps n'a pas apporté aux entrepreneurs en construction la recrudescence d'activité à laquelle ils s'attendaient.

En mai, les mises en chantier se sont encore faites ra-

res, à 16 300 unités au rythme annuel dessaisonnalisé, en baisse de 17 % sur avril, indique la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). En moyenne, le nombre de mises en chantier des quatre mois de la saison printanière (de février à mai) a été de 18 300 unités.

« Les gens réagissent lorsqu'ils ont l'impression que les taux d'intérêt ont atteint un creux. S'ils croient qu'il y a de la place pour d'autres baisses, comme c'est le cas

actuellement, ils attendent avant d'acheter », a expliqué Mario Vachon, économiste de la SCHL pour le Québec.

Selon M. Vachon, la baisse de confiance des ménages y est aussi pour quelque chose. Leur taux d'épargne n'est que de 6,9 %, contre 11,3 % au sortir de la récession de 1982.

En termes réels, 4 926 unités ont été mises en chantier en mai au Québec, en baisse de 51 % sur le même mois de 1994. (FV)

Occasions d'affaires

Services spécialisés

AGENCE DE PLACEMENT EN BUREAUTIQUE



Service de livraison de courrier de petit colis sur l'île de Montréal
(514) 881-0395/1200

10 COURS SUR VIDEO

«Vente et communication»
Contenu: vente, exposé, clientèles, entrevue, C.V., emploi, réunion, téléphone, trac, voix, image, publicité, etc.

Durée de 4 heures / 89 \$
Visa, MC.
Jacques Le Page, formateur animateur télé
(514) 355-5771

Plans d'affaires

- Prêts jusqu'à 50 000 \$
- Garantis par le gouvernement
- PPE jusqu'à 250 000 \$
- Service professionnel

Groupex consultants Inc.
(514) 662-3139

PROBLÈMES D'HORAIRE ?

- Passez de 5 jours à 4
- Réduire l'amplitude
- Demande syndicale
- Heures brisées, etc.
Opti-temps
(514) 474-0891
Fax (514) 474-2566



FONDATION DES MALADIES DU CŒUR DU QUÉBEC

Entreprises demandées

COMPAGNIES DEMANDÉES

(profitables et ventes minimum de 1M \$)
Nous représentons plusieurs groupes ayant des capitaux à investir entre 300 000 \$ et 2M \$.
Confidentialité assurée
Tél: (514) 386-0016

REALITY DISTRIBUTION INTERNATIONAL

Agent commercial
Recherche manufacturier de produits divers: plastiques, outils, jouets, quincaillerie, meubles modulaires, produits alimentaires. Vous épargnez les \$\$\$ d'une équipe de vente. Nous faisons la prospection, la vente, le suivi et nous représentons votre entreprise avec tact et professionnalisme.
(819) 771-7279 fax: (819) 771-8495

VOULEZ-VOUS

*Vendre votre P.M.E.?
* Acheter un compétiteur?
* Trouver un bon associé?
*Vous retirer bientôt?
Contactez dès maintenant

Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

URGENT!

Cherche entreprise de fabrication ou de distribution pour investisseurs québécois et européens. Très confidentiel.

Antonin Lajoie
Consultant
(418) 658-2979

Vous voulez vendre votre ENTREPRISE

J'ai plusieurs clients avec 500 000 \$ à 2 millions \$ comptant. Recherche industrie ou commerce.
Dossier confidentiel

Robert Landry & Ass.
courtier agréé
(514) 446-0222

ACHÈTERAIS

Compagnie d'entretien de locaux commerciaux avec achanlandage à Montréal.

(514) 952-0087

Échanges

PORTEFEUILLE D'ÉCHANGES

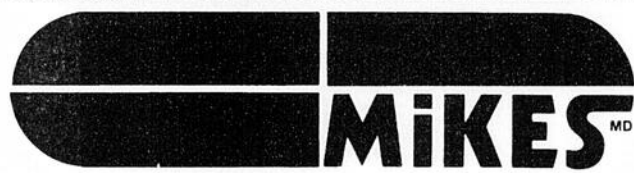
Nous avons en mains plus de 250 types d'échanges: terrains, blocs appartements, bungalows, condos, etc.
Ents. Guy Messier inc. crlr.
Pour informations:
(514) 444-2622



LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE

Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000)



LES RESTAURANTS MIKES VOUS OFFRENT LA POSSIBILITÉ D'ACQUÉRIR UNE FRANCHISE AU SAGUENAY - LAC ST-JEAN

Vous possédez l'expérience de la restauration?
Vous disposez d'un capital raisonnable?
Vous recherchez un investissement rentable?
MIKES vous offre la possibilité de vous associer à une chaîne entièrement québécoise, solidement établie depuis 30 ans partout au Québec.
MIKES vous assure d'un soutien complet en gestion et en opération et d'un support publicitaire dynamique.
MIKES a ce que vous recherchez! Contactez-nous!

GRUPE MARKETEX
549, Jacques-Cartier Est
Chicoutimi (Québec) G7H 2A2



articles de sports neuf & d'occasion
DÉVELOPPE SON RÉSEAU DE MAGASINS DE SPORTS
FRANCHISES DISPONIBLES
35 boutiques en opérations
territoires protégés - support
cette offre s'adresse à toute personne avec ou sans expérience du domaine sportif
Michel Benoît (514) 569-7767

Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 239 000 lecteurs chaque semaine!

Pour information : (514) 392-7782



Centre immobilier «Clé en mains»

La formule de l'heure à Toronto - Vancouver - Outaouais

Un concept unique qui s'adresse d'abord aux courtiers immobiliers agréés et aux agents immobiliers agréés et qui transforme les frais d'opération en profits.

Prime avantageuse de lancement limitée à juin 1995

Franchises de district, locales ou régionales disponibles.
Représentant demandé.

1-800-475-2940

C.W.I., marque déposée des Services immobiliers Countrywide Québec inc.



Visez de grands marchés

avec

LE MAGAZINE

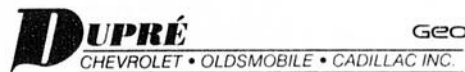


Carrefour de l'auto

L'Oldsmobile Eighty-Eight LS est la réponse aux amateurs de grandes voitures de qualité qui offrent un excellent confort à bon prix.

459 \$ / mois
36 mois*

*Offre d'une durée limitée s'appliquant aux véhicules neufs 1995 en stock. TRANSPORT INCLUS, taxes et immatriculation en sus. Paiement mensuel basé sur un bail de 36 mois. Versement initial de 3 000 \$ ou échange équivalent. Premier paiement de 459 \$ et dépôt de garantie remboursable de 550 \$ requis à la signature du contrat. Frais de 5¢ par kilomètre applicable après 72 000 km, sujet à approbation du crédit.

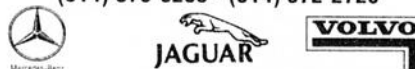


18, boul. Laurier, McMasterville / (514) 467-2804

Automobiles Silver Star Rive-Sud Inc.

MERCEDES BENZ - E-320 SEDAN '95
699 \$ par mois inclus entretien prévu. 13 750 \$ accompte. 24 000 km/an. 0.15 \$ par km en excès. Option d'achat 37 789 \$. Toutes taxes et immatriculation en sus. Terme 24 mois.

Contactez: Jacques Gladio
845 boulevard Taschereau, Rive-Sud
(514) 879-9253 - (514) 672-2720



LE GROUPE AUTOMOBILE SAM ELTES

Liquidation Camaro

Camaro Z-28 1994
Rouge, 20 000 km
22 999 \$ + taxes

En inventaire
Aurora 1995



DES MONTS

Chevrolet Géo, Oldsmobile, Cadillac
1341, rue Principale, Ste-Agathe-des-Monts
1-800-314-4212

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Le marché des immeubles de bureaux de l'ouest de l'île se stabilise

Le secteur ouest de l'île de Montréal reprend tranquillement le temps perdu. Aucun revirement spectaculaire n'est survenu, aucun n'est à espérer. Les taux de location se stabilisent, même s'il reste plusieurs locaux inoccupés.

C'est ce qui ressort d'une analyse de marché effectuée par Devencore.

Dans le secteur de Saint-Laurent, le taux d'occupation a légèrement augmenté dans les immeubles de catégorie A. Il est passé de 25,3 % des locaux disponibles à 25,8 %, soit 1 159 122 pi² sur un total de 4 494 853 pi² cette année.

« C'est mieux qu'il y a un ou deux ans, mais ça pourrait quand même être meilleur, a indiqué Jacques Pineault, directeur de la location pour les Immeubles Slough Canada. Les taux de location sont comparables, les taxes sont moins élevées et il n'y a aucun problème de stationnement. »

En fait, malgré les locaux disponibles, les taux de location demeurent stables. Dans les immeubles de catégorie A, ils se situent entre 17,50 \$ et 21 \$ brut le pi² par année pour les cinq premières années de location, incluant les taxes et frais d'exploitation

MARCHÉ DES LOCAUX DE BUREAUX DE L'OUEST DE MONTRÉAL

	Superficie totale	Espace disp.	Inoccupation
Saint-Laurent			
Catégorie A	2 032 671 pi ²	580 998 pi ²	(28,6 %)
Catégorie B	2 462 183 pi ²	578 124 pi ²	(23,5 %)
Total	4 494 853 pi ²	1 159 122 pi ²	(25,8 %)
Ouest de l'île			
Catégorie A	754 938 pi ²	210 887 pi ²	(27,9 %)
Catégorie B	415 874 pi ²	135 699 pi ²	(32,6 %)
Total	1 170 812 pi ²	246 586 pi ²	(29,6 %)

Source : Devencore

Tableau : LES AFFAIRES

de 8 à 10,50 \$. Les incitations locatives vont de 15 à 25 \$ le pi².

Selon Devencore, deux facteurs expliquent cette situation. D'abord, plusieurs promoteurs n'ont pas survécu à la dernière récession. Leurs immeubles sont donc passés aux mains d'institutions financières qui ont les moyens d'attendre une remontée des taux de location. L'autre facteur réside dans le type de locaux à louer. En effet, peu d'immeubles de bureaux de catégorie A disposent de plus de 50 000 pi² de locaux contigus.

Par ailleurs, le taux d'occupation des immeubles de catégorie B est moins élevé que celui des immeubles de catégorie A : 23,5 % par

rapport à 24,8 % l'an dernier.

Du côté industriel, Devencore souligne que la municipalité de Saint-Laurent possède près de 15 % (49 M de pi²) des locaux industriels de la Communauté urbaine de Montréal.

Malgré tout, « une activité discrète, mais incessante a considérablement réduit le nombre d'espaces inoccupés dans les grands immeubles de qualité ».

Banlieue ouest

Sensiblement les mêmes conditions de marché prévalent dans la banlieue ouest, soit de Pointe-Claire à Sainte-Anne-de-Bellevue. Le taux d'occupation y est ce-

pendant plus élevé : 29,6 % comparativement à 25,2 % l'an dernier.

Comme à Saint-Laurent, toutefois, cette situation a peu d'impact sur les taux de location.

En effet, dans les immeubles de catégorie A, les taux varient de 18,50 \$ à 22,50 \$ brut le pi². Les immeubles de catégorie B, pour leur part, se louent entre 14 \$ et 18 \$, ce qui est comparable aux taux de Saint-Laurent.

« Au cours des cinq dernières années, les locataires ont beaucoup obtenu, si bien qu'aujourd'hui, les propriétaires ne peuvent plus offrir les mêmes avantages », a affirmé Michael Zunenshine, président de Belcourt Property Management.

Belcourt Property Management gère, entre autres, les immeubles GE Capital, qui a récemment acheté une partie des éléments d'actif de Belcourt.

Selon M. Zunenshine, les taux doivent augmenter d'au moins 50 % pour permettre

aux propriétaires de reprendre leur souffle.

De l'avis de M. Zunenshine, l'ouest de Montréal est une solution de premier choix pour ceux qui ne veulent pas aller au centre-ville.

« Cependant, actuellement, le marché est tellement bas au centre-ville que les gens préfèrent louer dans ce secteur. Vous savez, malgré tout ce qu'on entend dire, le centre-ville demeure un secteur privilégié : le prestige d'une adresse au centre-ville compte encore beaucoup. »

Selon lui, les prix augmenteront peu à peu au centre-ville, à mesure que les locaux disponibles diminueront. Par la suite, l'ouest de l'île sera en demande.

Ainsi, tout porte à croire que le secteur ouest émerge tranquillement des années difficiles. Le nombre de locaux inoccupés demeure élevé, mais cela n'affecte pas vraiment les taux de location.

Par ailleurs, Devencore estime que la construction sur

mesure sera de plus en plus importante dans ce secteur. « La gamme assez impressionnante de services municipaux et de services aux entreprises de Saint-Laurent, sa structure fiscale avantageuse et sa volonté dynamique d'intéresser les entreprises à s'y installer laissent présager un nombre croissant de constructions sur mesure. »

STÉPHANE LABRÈCHE

Échos financiers

Publiez vos communiqués financiers dans le journal

LES AFFAIRES

CONTACTEZ NOTRE SERVICE DE PUBLICITÉ.

(514) 392-9000

Landmark obtient la gestion de 35 immeubles de Cytren

La société immobilière Landmark Properties vient d'obtenir la gestion de 35 des immeubles du Groupe Cytren, 16^e propriétaire immobilier au Québec, selon le classement LES AFFAIRES.

Les 35 édifices industriels et de bureaux totalisent 2 M de pi² et sont principalement situés dans la région de Montréal, particulièrement à Saint-Laurent, à LaSalle et à Dorval, a indiqué Doron Altman, président de Landmark, au cours d'un entretien téléphonique. Un des immeubles de bureaux dont la gestion a été transférée est situé au coin des rues de La Montagne et de Maisonneuve, au centre-ville de Montréal.

À l'automne 1994, le Groupe Cytren, de la famille Cytrynbaum, avait indiqué aux AFFAIRES qu'il détenait 3,1 M de pi² de locaux industriels et de bureaux. Landmark obtient donc la gestion de la majorité du portefeuille de Cytren. M. Altman a indiqué que le 215, Saint-Jacques, au coin de Saint-François-

Xavier, dans le Vieux-Montréal, ne fait pas partie des immeubles du contrat. La restauration de ce bel immeuble historique n'a jamais été terminée, faute de locataires.

Dans un bref communiqué, Cytren indique qu'elle compte miser sur son savoir-faire dans la promotion immobilière, ciblant les occasions dans les secteurs industriel et résidentiel.

Landmark est une société privée dont les deux actionnaires à parts égales sont Doron Altman et Harvey Elman. Ce dernier était responsable de la division immobilière de l'ex-Banque Mercantile, alors prêteur principal de M. Altman et de Landmark.

En incluant les 35 immeubles de Cytren, Landmark gère 80 immeubles, totalisant plus de 4 M de pi². M. Altman détient personnellement quelques immeubles, en tout ou en partie, à Montréal, à Québec et à Ottawa (qui font partie des 80). Entre autres, il a des participations dans le 1350, Sherbrooke Ouest (15

étages, 80 000 pi²), où est le siège social de Landmark, à côté du Holt Renfrew, et dans le 4141, Sherbrooke Ouest (neuf étages, 80 000 pi²), au coin de la rue Greene. Les deux immeubles sont à Montréal.

À Québec, M. Altman détient personnellement le 2785 du boulevard Laurier (cinq étages, 75 000 pi²), à Sainte-Foy, qui fait face à la Place Laurier.

Des 80 immeubles en gestion, environ 60 % sont du secteur industriel, 30 % du secteur des bureaux et 10 % du secteur du commerce de détail. Au dire de M. Altman, le taux d'occupation moyen de l'ensemble des immeubles est de 10 %.

« C'est un marché difficile, mais je crois que nous avons atteint le fond du baril. Dans le secteur industriel, les taux de location ont augmenté. Il y a beaucoup d'activité. Le secteur des immeubles de bureaux demeure très difficile », a dit M. Altman.

FRANCIS VAILLES

Appel d'offres

Ville de Montréal



Service de l'approvisionnement et du soutien technique

Des soumissions seront reçues, avant 14 heures, à la date ci-après mentionnée, au Service du greffe de la Ville de Montréal, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R.005 Montréal, H2Y 1C6, pour :

Demande de soumission publique : 95-06

Pour la vente des droits que la Ville de Montréal possède par emphytéose dans l'immeuble sis au 2001, rue University :

Description sommaire :
- il s'agit d'un édifice commercial et à bureaux de 21 étages ;
- l'emphytéose se termine le 14-02-2036

Date et ouverture de soumissions : Le 23 août 1995

Mise à prix : 4 000 000 \$

Demande de soumission publique : 95-08

Pour la vente des droits que la Ville de Montréal possède par emphytéose dans l'immeuble sis au 600, rue Jean-Talon Est :

Description sommaire :
- il s'agit d'un édifice commercial et à bureaux de 11 étages ;
- l'emphytéose se termine le 14-02-2038

Date et ouverture de soumissions : Le 23 août 1995

Mise à prix : 1 300 000 \$

Condition d'admissibilité : Pour qu'une soumission soit admissible, les conditions relatives à la présentation de la soumission

doivent être conformes au cahier de demande de soumissions publiques. Le formulaire de soumission doit être dûment complété et signé. Le dépôt de garantie de soumission doit être remis tel qu'exigé.

Les soumissions seront évaluées selon le prix offert. La Ville acceptera la plus haute soumission.

La procédure de dépôt de soumission

Les personnes intéressées peuvent se procurer, moyennant une somme non remboursable de 68 \$, incluant la T.P.S. et la T.V.Q., en argent comptant ou chèque visé à l'ordre de la Ville de Montréal, les documents relatifs à cette demande de soumissions publiques, en s'adressant, à compter de la date du présent avis, au Service du développement économique, 507, place d'Armes, 10^e étage, durant les heures d'ouverture des bureaux.

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez communiquer au 872-2491.

Pour être considérée, toute soumission devra être présentée sur les formulaires spécialement préparés à cette fin, et transmis dans une enveloppe clairement identifiée, fournie par la Ville à cet effet.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement, au bureau R. 005 au rez-de-chaussée de l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai pour leur présentation.

La Ville de Montréal n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les proposants.

Montréal, le 23 mai 1995
Le greffier,
LÉON LABERGE

Le traitement d'une pneumonie a déjà coûté l'équivalent de 8 000 \$¹.



Aujourd'hui, on traite généralement cette maladie à l'aide d'antibiotiques pour moins de 40 \$... à la maison.²

La société Pfizer a été une pionnière dans la mise au point d'antibiotiques qui ont révolutionné le traitement des infections. Nous oeuvrons dans le domaine de la santé à l'échelle mondiale et nos activités reposent sur la recherche. Notre mission consiste à découvrir et à mettre au point des médicaments novateurs qui offrent un bon rapport coût-efficacité et qui donnent à tous la possibilité de vivre plus longtemps, en meilleure santé, et de mener une vie plus productive. Pour ce faire, nous consacrons chaque année près de 2 milliards de dollars à la recherche et au développement.

Chez Pfizer, plus de 10 substances chimiques destinées au traitement de nombreux types de maladies sont actuellement à l'étape des essais cliniques. En plus de nouveaux antibiotiques, nous avons des médicaments prometteurs pour traiter les maladies cardiovasculaires, la polyarthrite rhumatoïde, la dépression, les maladies respiratoires, la maladie d'Alzheimer, l'ostéoporose... et bien d'autres.

Puisque le coût des soins de santé continue d'augmenter, les médicaments qui permettront de réduire ce coût sont appelés à jouer un rôle très important. Or, un grand nombre de ces médicaments viendront de Pfizer, parce que nous sommes à la recherche de la santé.



© Pfizer Canada Inc., 1995
Kirkland (Québec) H9J 2M5

1. D'après des coûts de 400 \$ et plus, en 1945, pour les soins de santé nécessaires.

COR-B

2. Coût actuel des médicaments d'origine administrés par la voie orale.

Ensemble, à la recherche de la santé