Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

REER: LES CANADIENS INVESTIRONT 6 MILLIARDS DE $ CETTE ANNÉE

p. 25

FIDUCIE
PRÊT ET REVENU
INVESTISSEZ DANS NOTRE
FONDS AMÉRICAIN
+ 28.2%
RENDEMENT DES DOUZE DERNIERS MOIS AU 30 NOVEMBRE 1986
Montréal - Québec - Ste-Foy - Ottawa -
Trois-Rivières - Chicoutimi - Rouyn

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, semaine du 10 au 16 janvier 1987 Vol. LIX N° 2 48 pages 1$

MARATHON BROWN
COURTIER ESCOMPTE VÉRITABLE
875-7421
1-800-361-8800

LA LAURENTIENNE

OBJECTIF 87: RENTABILITÉ, RENTABILITÉ, RENTABILITÉ

pp. 2 et 3

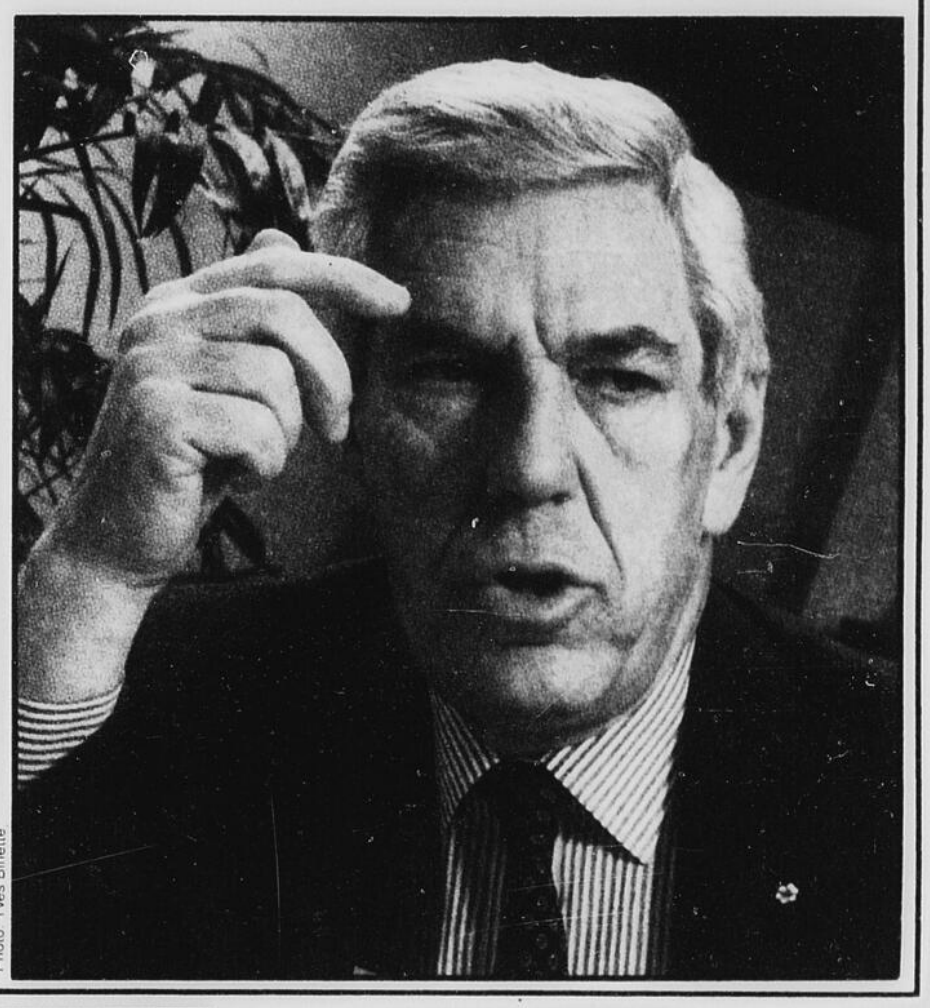


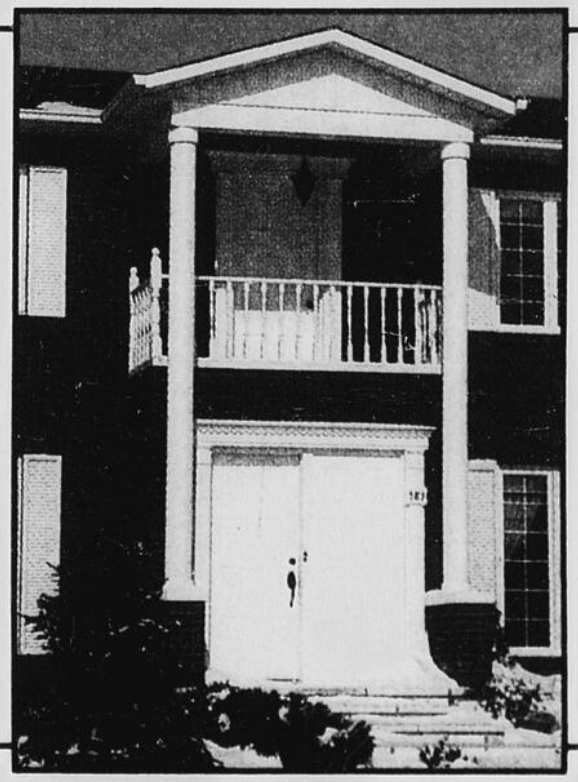
Photo: Yves Binette

Claude Castonguay, président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne

ÉVALUATION MUNICIPALE

67 % des Québécois contestataires ont gagné leur cause en 1986

p. 21



MANAGEMENT

On peut accroître le service à la clientèle en renversant la pyramide au sein d'une entreprise.
p. 15

LE MONDE DU TRAVAIL

Un échoc émotif peut-il être considéré comme un accident de travail?
p. 18

LES AFFAIRES ET LA LOI

La mention ''danger'' sur un produit dangereux est parfois insuffisante.
p. 19

La Corporation La Laurentienne en 1987:

Claude Castonguay, l'actuaire de 57 ans qui préside aux destinées de **La Corporation du Groupe La Laurentienne** (Mtl 10,50 $), mettra l'accent sur trois objectifs en 1987: rationalisation, performance et rentabilité.

Le président du conseil et chef de la direction de la Corporation, le holding de **La Laurentienne, Mutuelle d'assurance**, de Québec, entend donc démontrer aux investisseurs qu'ils ont eu raison d'acquérir des actions de la corporation qu'il dirige. Après des émissions privées d'actions ordinaires au début de 1985, la Corporation a fait deux émissions publiques d'actions ordinaires de 33 M$ (octobre 85) et de 63 M$ (mai 86). Elle compte environ 39 millions d'actions ordinaires en circulation.

Les actionnaires n'ont pas encore été très gâtés par les administrateurs de la Corporation. Cette dernière a réalisé des pas de géants depuis sa création il y a cinq ans, mais elle n'a pas obtenu la rentabilité désirée des nombreux investissements effectués au cours des dernières années.

"Exception faite des Etats-Unis, où nous continuerons d'acquérir de petites compagnies d'assurance-vie et peut-être aussi une compagnie d'assurance de dommages, nous ne ferons probablement pas d'autres acquisitions. Nous ne prévoyons aucun investissement majeur au Canada et en Angleterre en dehors de ce qui a déjà été annoncé, a affirmé en entrevue aux AFFAIRES M. Castonguay.

"Maintenant que tous les blocs de notre organisation sont bien en place, nous mettrons l'accent sur la rationalisation, la performance et la rentabilité. Notre bénéfice par action s'améliore depuis quelques trimestres et cette tendance se poursuivra en 1987." La Corporation veut porter à 15 % le rendement sur son capital propre en 1988, ce qui veut dire que la progression du bénéfice par action devra être très rapide d'ici à ce que ce rendement soit obtenu. Un tel rendement de 15 % signifierait un bénéfice après impôt de l'ordre de 70-75 M$, soit un bénéfice net par action de près de 2 $.

Derniers résultats

La Corporation a réalisé un bénéfice net de 8,6 M$, soit 25 cents par action, à son trimestre terminé le 30 septembre dernier. C'est une hausse considérable par rapport au même trimestre de l'an dernier alors que le bénéfice net avait été de 4 M$, soit également 25 cents par action. Entre les deux périodes, le nombre moyen des actions émises est passé de 16,9 M à 31,8 M. Le bénéfice par action avait été de beaucoup inférieur au cours des deux premiers trimestres de 1986, ayant été de 5 et de 10 cents respectivement, comparativement à 7 et à 16 cents pour les mêmes trimestres en 1985.

Pour les neuf premiers mois de 1986, la Corporation a réalisé un bénéfice net de 12,9 M$, soit 40 cents par action, en regard d'un bénéfice net de 8,1 M$, soit 48 cents par action.

Selon M. Castonguay, le bénéfice par action du quatrième trimestre de 1986 sera plus élevé qu'il le fut au troisième, si bien que le bénéfice par action de l'ensemble de 1986 devrait être supérieur au bénéfice par action de l'année précédente. 1987 montrera un bénéfice par action encore supérieur, une progression qui continuera en 1988, reflétant le redressement commencé en 1986 et la rationalisation qui continuera de se faire en cours d'année.

La Corporation n'envisage pas d'émission d'actions ordinaires en 1987. "Si nous avons besoin de capital, nous choisirons plutôt d'émettre des actions privilégiées ou encore d'emprunter; nous pourrions alors songer aux marchés de capitaux européens où nous sommes déjà connus à cause de nos activités en Angleterre." Incidemment, le groupe britannique veut s'attaquer aux marchés de l'Europe continentale.

M. Castonguay estime que le marché ne rend pas justice à la valeur de l'action de la Corporation. La dernière émission a été faite à 14 $, un prix équitable. Or, la société n'a publié depuis que de bonnes nouvelles. En outre, les bénéfices iront croissant en 1987 et 1988, ce qui ne se réflète pas dans le prix languissant des actions.

Rationalisation

Selon M. Castonguay, l'amélioration des résultats viendra de partout. La **Laurentienne générale** est maintenant "une des mieux organisées au Canada" et bénéficiera pleinement du cycle favorable de l'assurance de dommages. Sa rentabilité s'accroîtra fortement en 1987.

La Personnelle a été fusionnée avec **Gold Circle**, une ex-filiale de la **Great-West**, qui a pris en retour un intérêt de 50 % dans La Personnelle. Cette dernière termine 1986 en faisant des profits. **La Laurentienne du Pacifique** affiche présentement "une croissance remarquable et a terminé l'année avec un beau bénéfice d'exploitation".

Yorkshire Trust fait encore des pertes en raison de mauvais prêts faits dans l'Ouest, où l'économie n'arrive pas à se remettre d'aplomb. M. Castonguay a laissé entendre que cette fiducie de Vancouver effectuera une radiation d'actif au dernier trimestre de 1986, histoire d'absorber tout d'un coup l'effet négatif des mauvais prêts et de repartir de bon pied en 1987. Yorkshire fait maintenant des prêts dans le Centre et dans l'Est du pays et devrait montrer des profits en 1987.

L'Impériale, Compagnie d'Assurance-vie, vient de terminer la rationalisation de ses activités en Angleterre à la suite de l'acquisition de **Trident Life Assurance Co.** Cette rationalisation fera surtout sentir ses effets en 1987.

L'Impériale a déjà commencé à bénéficier de l'acquisition d'**Eaton Life,** qui appartenait auparavant aux **Services financiers Eaton**, acquis plus tôt dans l'année. Eaton Life a obtenu des revenus de 26,8 M$ et réalisé un bénéfice net de 1,3 M$ au cours des trois mois terminés le 30 septembre dernier. M. Castonguay n'a pas été spécifique, mais de toute évidence une certaine rationalisation sera effectuée autour d'Eaton Life.

Le secteur des sociétés de fiducie est également susceptible de bénéficier d'une certaine rationalisation. Le groupe détient en effet trois sociétés oeuvrant dans ce domaine, soit **Les Fiduciaires,** de Montréal (350 M$ d'actif), **Eaton Trust**, de Toronto (800 M$) et **Yorkshire Trust**, de Vancouver (600 M$).

1987 donnera lieu à une certaine restructuration du groupe d'institutions recueillant de l'épargne et faisant des prêts. "Il faudra mieux coordonner ce que font les sociétés de fiducie et la **Banque d'Epargne**, a dit M. Castonguay. Il y a des avantages évidents à avoir une direction plus intégrée, plus serrée des activités de ces quatre institutions. Par exemple, l'informatique peut être développée conjointement; au lieu des systèmes de gestion de prêts hypothécaires différents dans chaque institution, un seul système peut servir aussi bien à la banque qu'aux sociétés de fiducie.

"Le gouvernement canadien propose de modifier le statut de la Banque d'Epargne. Nous pourrons la diversifier un peu, étendre ses activités géographiquement. En ce qui concerne les fiducies elles-mêmes, il faudra rationaliser." En clair, cela signifie que la banque et les trois fiducies sont appelées à constituer une sorte de réseau offrant des services bancaires et fiduciaires partout au pays.

Même stratégie du côté de la gestion des placements. **Eaton Funds Management,** qui gère les fonds d'investissement vendus par les Services financiers Eaton, **Canagex**, qui gère notamment les fonds de La Laurentienne et **Impco Investments**, qui gère ceux de L'Impériale, seront réorganisés ou regroupés.

Distribution

La Corporation réorganisera la distribution de ses produits financiers. A cet effet, une direction de la distribution vient d'apparaître dans son organigramme. Cette direction a été placée sous la responsabilité du vice-président exécutif et chef de l'exploitation, **Jacques Drouin,** qui est aussi président du conseil des **Services financiers Eaton.**

L'objectif de cette nouvelle direction est de mieux coordonner la vente des produits financiers. Les Services financiers Eaton constituent la base du réseau national de distribution de services financiers. L'institution compte 35 centres dans autant de magasins **Eaton** à travers le pays et 10 centres hors magasin. Ce réseau distribue depuis 15 ans de l'assurance-vie, de l'assurance générale et des fonds d'investissement (fonds mutuels).

Placements Geoffrion Leclerc, qui distribue des fonds d'investissement et que la Corporation détient maintenant à 100 %, sera très vraisemblablement intégrée à Services financiers Eaton. La Corporation a aussi acquis 100 % de **Geoffrion Leclerc Malenfant,** un courtier d'assurances de personnes.

Maintenant que la Corporation a accru son emprise sur **Geoffrion Leclerc inc.**, la distribution de certaines valeurs mobilières pourra éventuellement aussi se faire via ce réseau. La Corporation acquerra en effet un intérêt indirect de 23,5 % dans ce courtier en valeurs mobilières via l'achat d'une participation de 45 % dans la société de gestion de Geoffrion Leclerc inc.; M. **Guy Desmarais** conserve les 55 % restant de cette société de gestion, qui détient 58,9 % des droits de vote de la maison de courtage.

De même, les représentants de Placements Geoffrion Leclerc pourraient fort bien vendre éventuellement certaines valeurs mobilières (actions accréditives, actions REA, etc.) si cette entreprise obtient un permis de courtier remisier (exercice restreint) et si ses représentants obtiennent un permis pour ven-

→

VOUS INSCRIRE À LA BOURSE?

Les profits actuels ou prévus de votre entreprise importent plus que sa taille.

Tassé & Associés, Limitée

630, boulevard Dorchester Ouest
Bureau 1200
Montréal (Québec) H3B 1S6
Tél.: (514) 879-2100

Tassé

Membre des Bourses de Montréal, de Toronto, de Vancouver et de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières

SOMMAIRE

Affaires et la loi	p. 19
Bloc-notes	p. 6
Bourses	pp. 42-45
Editorial	p. 6
Flash-actions	p. 34
Franchises	p. 13
Gagnants et perdants	p. 40
Immeuble	pp. 20-21-28
Investissements	p. 12
Marchés boursiers	p. 41
Marché obligataire	p. 39
Management	p. 15
Monde du travail	p. 18
Portefeuille de Georges Gratton	pp. 46-47
Pouls de l'économie	p. 22
REA	pp. 30-32
Ressources naturelles	pp. 27-28
Résultats financiers	pp. 36-37
Taux d'intérêt	p. 38
Technologies	pp. 16-17
Votre impôt	p. 33

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no. 0923

rationalisation, performance, rentabilité

dre ces produits. De son côté, La Laurentienne mutuelle vise à porter à une centaine le nombre de ses représentants détenant un permis de vente de fonds mutuels, comparativement à une vingtaine actuellement.

"Après avoir obtenu le décloisonnement des institutions financières, il faut maintenant s'attaquer au décloisonnement des intermédiaires, a affirmé M. Castonguay. Il y a beaucoup de résistance chez certains individus, qui ne veulent pas obtenir un deuxième ou un troisième permis et qui ne s'entendent pas sur le partage des commissions.

"Mais si l'on n'arrive pas à faire vendre plusieurs produits par une même personne, il faudra au moins les amener à travailler en équipe. On ne croit pas qu'une même personne puisse devenir spécialiste dans tous les produits, car ce n'est pas possible. L'homme orchestre, ça n'existe pas. Mais ce que l'on veut, c'est d'avoir des points de service où l'on vend de tout."

C'est ce que la Corporation a fait au rez-de-chaussée de son bureau exécutif à Montréal; le **Carrefour financier** qui y a été installé regroupe une succursale de la Banque d'Epargne, une autre des Fiduciaires, une agence de La Laurentienne (vie), une autre de **La Laurentienne Générale**, des bureaux de Geoffrion Leclerc et de Placements Geoffrion Leclerc. Cette expérience pilote sera évaluée à la lumière de ce que réalisent avec succès de leur côté les Sercices financiers Eaton.

La Corporation a publié, il y a quelques semaines, une brochure décrivant tous les types de régimes enregistrés d'épargne-retraire (REER); cela est une première, chaque institution ayant pour tradition de publier une brochure sur ses seuls produits. Les institutions membres de la Corporation et Geoffrion Leclerc feront bientôt une publicité conjointe sur leur REER. Enfin, ces institutions expérimenteront au Carrefour financier un comptoir unique de produits financiers entrant dans un REER.

Les Services financiers Eaton distribuent aussi de l'assurance générale pour **Scottish & York**. Cette entente est limitée dans le temps. Il est clair que la Laurentienne générale est appelée à distribuer ses propres produits via ce réseau.

La Laurentienne mutuelle s'est lancée l'an dernier dans la vente directe d'assurance-vie; elle a déjà fait du marketing postal via **American Express**, Geoffrion Leclerc et la Banque d'Epargne; les activités d'Eaton Life dans ce domaine précis sont appelées à être transférées à La Laurentienne.

Parallèlement à cette offensive, la Corporation pense à une nouvelle famille de noms pour appeler les différentes entités de son secteur des services financiers. Un mandat a été donné en ce sens à **Cossette Communication-Marketing**. La Banque d'Epargne de la cité et du district de Montréal, le vrai nom de la Banque d'Epargne, pourrait ainsi devenir la Banque Laurentienne ou encore la Banque d'Epargne Laurentienne.

Les sociétés de fiducie, les Services financiers Eaton et la Société technologique Laurentienne (créée pour coordonner le développement de l'informatique et contrôler ses coûts) pourraient également recevoir de nouveaux noms.

"Tout cela est à l'étude, de dire M. Castonguay. Pas question toutefois que cette société technologique se lance dans la consultation externe. Notre mission est de distribuer des services financiers [illegible] nels", de dire M. Castonguay.

JEAN-PAUL GAGNÉ

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

Avec l'obtention de 52 % de la Banque d'Epargne

Le Groupe La Laurentienne contrôlera bientôt 10 milliards de $ d'actifs

La Corporation du Groupe La Laurentienne contrôlera très bientôt 10 milliards de $ d'actifs. Ce chiffre mirobolant sera atteint lorsque la corporation aura porté de 30 à 52 % son intérêt dans la **Banque d'Epargne**, dont l'actif frise les 4 milliards de $. La corporation avait elle-même des actifs de 6,4 milliards de $ à la fin de septembre dernier.

"Et le plus intéressant de l'affaire, c'est que nous avons obtenu le plein contrôle de la banque en ne payant aucune prime", a affirmé aux AFFAIRES avec un large sourire de satisfaction M. **Claude Castonguay**, président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne.

En effet, l'obtention de cette participation de 52 % dans la Banque d'Epargne résulte de l'acquisition par la corporation de trois blocs d'actions de la banque de la rue Saint-Jacques au prix du marché. Les groupes vendeurs ne disposaient pas d'une position de contrôle et étaient sans doute très satisfaits de céder leurs actions au prix du marché, étant donné l'important gain en capital que leur permettait de réaliser la vente de leur placement dans la Banque d'Epargne.

Les deux principaux blocs acquis sont ceux que détenaient **Provigo** et **Placements MBRG**, une compagnie appartenant aux hommes d'affaires montréalais **Marc Bourgie** et **Réjean Gagné**; ces blocs représentaient chacun environ 8,5 % de la Banque d'Epargne. Le troisième bloc résultait de la cession par La Laurentienne elle-même d'actions de la Banque d'Epargne à la demande des autorités fédérales qui voulaient à une certaine époque que le Groupe La Laurentienne réduise graduellement à 10 % sa participation dans cette banque.

La Laurentienne avait alors cédé ce bloc à **Victoria & Grey**, qui l'avait cédé ensuite au **Guardian Trust**, qui l'avait ensuite transféré à une société belge, qui à son tour l'avait cédé à une compagnie d'assurances américaine. La Laurentienne veillait chaque fois sur ces transferts, s'assurant de pouvoir reprendre son bloc d'actions de la Banque d'Epargne dans l'espoir que le gouvernement canadien l'autorise un jour à obtenir la pleine mainmise sur la Banque d'Epargne.

Incidemment, le projet du ministre fédéral **Tom Hockin** permettrait à la corporation de détenir jusqu'à 100 % de la Banque d'Epargne; cette participation devra toutefois baisser à un maximum de 65 % lorsque le capital propre de la Banque d'Epargne atteindra 750 M$. M. Castonguay ne prévoit cependant pas pour le moment accroître au-delà de 52 % la participation de son groupe dans la Banque d'Epargne.

Troisième groupe canadien

Forte de cette acquisition et de quelques autres, dont la **Guaranty Life Insurance Co.** de Portland, Oregon, récemment acquise par le holding américain de la corporation, **Laurentian Capital Corporation**, et les **Services financiers Eaton**, dont l'achat s'est fait il y a quelques mois, la corporation se retrouve au troisième rang des corporations financières diversifiées au Canada. Les 10 milliards de $ d'actifs de la Corporation du Groupe La Laurentienne n'incluent toutefois pas l'actif de sa société-mère, **La Laurentienne, mutuelle d'assurance**, ce dernier s'élevant à 707 M$ à la fin de 1985.

La plus importante corporation financière diversifiée canadienne est la **Corporation financière Trilon** que contrôle **Brascan**, le holding des frères **Edward** et **Peter Bronfman** de Toronto. Trilon détient notamment 100 % de **Wellington Insurance**, 97,6 % de **London Life** et 50,2 % de **Royal Trustco**, qui détient lui-même 50,6 % de **Royal LePage**. Trilon contrôlait un actif de 20,8 milliards de $ à la fin de 1985.

Le deuxième groupe en importance est la **Corporation financière Power**, le holding financier de **Power Corporation**, détenue majoritairement par le financier montréalais **Paul Desmarais**. La financière Power contrôle actuellement des actifs de 20 à 21 milliards de $, comparativement à 16 milliards de $ à la fin de 1985. Les trois grandes filiales de la financière Power sont **Great-West Lifeco**, qui détient la **Great-West, Montréal Trustco**, qui vient d'intégrer le **Crédit Foncier**, et le **Groupe Investors**. Power détient aussi un important bloc d'actions de **Pargesa**, une société financière suisse qui a des intérêts financiers diversifiés.

Ce classement exclut cependant les entreprises uniques, dont certaines ont des actifs beaucoup plus importants que ceux des trois compagnies mentionnées plus haut (la **Banque Royale** avait, par exemple, un actif de 100 milliards de $ au 31 octobre dernier); ce classement exclut aussi les groupes non corporatifs, tel le **Mouvement Desjardins**, qui s'appuie sur environ 1 450 coopératives d'épargne et de crédit, les caisses populaires.

Ce dernier avait un actif consolidé dépassant 26 milliards de $ à la fin de 1985 (autour de 30 milliards aujourd'hui). Cet actif comprend aussi ceux des institutions financières affiliées au mouvement ou détenues par les caisses, dont l'**Assurance-vie Desjardins**, qui est une mutuelle, **La Sauvegarde**, la **Fiducie du Québec**, la **Société d'investissement Desjardins**, le **Crédit industriel Desjardins** et la **Caisse Centrale Desjardins**.

RENTABILISEZ VOS OPÉRATIONS DE DÉTAIL
EN UTILISANT LES
TECHNIQUES MODERNES
DU
MERCHANDISING
SÉMINAIRE
DATES : 3 et 4 FÉVRIER 1987
HEURES : 8:30 à 17:00 HEURES
LIEU : HÔTEL LE QUATRE SAISONS MONTRÉAL
FRAIS D'INSCRIPTION : 475 $ MEMBRES 550 $ NON-MEMBRES (cartes Visa et Master Card acceptées)
CONCEPTION ET ANIMATION : MG MERCHANDISING INC. Experts-Conseils en Gestion des Entreprises de Détail
RENSEIGNEMENTS: 514-842-6681
OFFERT PAR
LE CONSEIL QUÉBÉCOIS DU COMMERCE DE DÉTAIL

Exact!

CONCORD
CM MICHAUD
Si vous êtes d'affaires
Bijouterie C.M. Michaud
937 est, rue Bélanger,
Montréal (514) 279-4527
Le plus grand dépositaire de montres prestigieuses au pays.

VOICI LA NOUVEAUTÉ RÉR QUE TOUT LE MONDE ATTENDAIT:
Le fonds Gestion de Portefeuille Dynamique (GPD*)
Ce sont nos spécialistes qui décident de la meilleure répartition de votre placement entre les six différents fonds du Groupe Dynamique, selon les conditions des marchés.
GPD, le fonds qui vous libère des soucis du choix du bon placement au bon moment.
Fonds Dynamique*
A Montréal, appelez 842-1416.
Ailleurs au Québec, sans frais: 1 800 361-5149.
*Vendu par l'entremise du prospectus seulement.

A l'amorce de son expansion aux Etats-Unis

Jean Coutu se compare avantageusement

■ C'est le 5 mars prochain que le **Groupe Jean Coutu** (Mtl, 7,25 $) ouvrira sa première succursale américaine **Maxi Drug** à West Springfield. Cette inauguration sera le premier pas d'une expansion qui prévoit l'ouverture de cinq pharmacies d'ici la fin de 1987 aux États-Unis.

A l'aube de son arrivée en sol américain, le Groupe Jean Coutu peut déjà se comparer à ses prochains compétiteurs. Cette comparaison montre d'ailleurs que le titre Jean Coutu semble être relativement moins dispendieux que ceux de ses homologues américains. Comme Jean Coutu est la première compagnie pharmaceutique évoluant au détail à devenir publique au Canada, il faut naturellement se tourner vers le Sud pour trouver des équivalents.

Ainsi, un coup d'oeil au tableau ci-contre indique que cinq des plus importantes compagnies pharmaceutiques américaines au détail se transigent à une moyenne de 17,1 fois leurs bénéfices prévus pour l'exercice financier 1986. De son côté, le Groupe Jean Coutu se transige à 17,4 fois son bénéfice réalisé pour l'exercice terminé le 31 mai 1986.

Au niveau de la croissance des entreprises, la firme **Bache Securities** anticipe une croissance moyenne de 13,6 % dans les trois prochaines années pour les cinq compagnies américaines. Cette croissance est une prévision et elle n'est donc pas encore réalisée. Par contre, le Groupe Jean Coutu a réalisé une croissance composée de ses ventes de 22,9 % pour ses quatre derniers exercices.

Enfin, en tenant compte de la croissance passée de Jean Coutu et des résultats obtenus aux premier et deuxième trimestres, un bénéfice de 0,54 $ l'action peut être projeté pour l'exercice en cours. Au prix récent de 7,50 $, le titre Jean Coutu se transigerait donc à 13,9 fois son bénéfice prévu, ce qui est inférieur à la moyenne du secteur aux Etats-Unis. En donnant le multiple moyen du secteur de 17, le prix cible conservateur pour le titre Jean Coutu devient 9 $ l'action.

Maxi Drug

Tout cela présuppose une poursuite de la croissance des ventes et des bénéfices de Jean Coutu et, surtout, si la tentative d'expansion du côté américain est couronnée de succès.

''Nous étudions la possibilité de pénétrer le marché américain depuis déjà sept ans. De plus, il y a deux ans que nous recherchons des compagnies pharmaceutiques que nous puissions acquérir. Nous n'avons rien trouvé qui satisfasse nos critères et nous avons décidé de créer notre concept à partir de zéro''. C'est ce qu'a déclaré en entrevue aux AFFAIRES M. **Jean Coutu**, président-fondateur du Groupe Jean Coutu.

→

Pour le Groupe Jean Coutu

Il y aura peu de contraintes aux Etats-Unis

■ Le **Groupe Jean Coutu** (Mtl, 7,50 $) n'a pas encore un établissement en activité aux Etats-Unis que déjà ses dirigeants perçoivent des différences notoires dans la réglementation. En effet, contrairement à ce qui se passe au Québec, le Groupe pourra posséder ses propres pharmacies aux Etats-Unis, vendre tous les produits qu'il désire aux heures qu'il désire et même promouvoir ses rabais dans ses médicaments.

''Aux Etats-Unis, en autant que vous exploitez votre commerce honnêtement, vous êtes libre de faire ce que vous voulez'', a déclaré M. **Jean Coutu**, président du Groupe Jean Coutu, pour traduire le climat des affaires qui règne chez nos voisins du Sud.

M. Jean Coutu est particulièrement bien placé pour évoquer les contraintes aux activités commerciales au Québec. Il s'est personnellement battu pendant 11 ans contre le **Collège des pharmaciens du Québec** pour pouvoir annoncer ses escomptes dans les médicaments. Le Collège a finalement gagné sa cause et les **Pharmescomptes Jean Coutu** ne peuvent pas promouvoir leurs bas prix dans les médicaments.

''C'est dommage, car nos plus grandes aubaines se retrouvent dans les médicaments et les ordonnances. C'est la base de notre concept'', a reconnu M. Coutu. Par contre, il semble que les nouveaux **Maxi Drug** du Groupe Jean Coutu aux Etats-Unis n'auront pas cette contrainte.

Une autre limite locale importante pour le Groupe Coutu, une limite purement *Made in Quebec*, empêche le Groupe de posséder directement ses établissements pharmaceutiques. ''Une pharmacie Jean Coutu est constituée d'une section pharmaceutique et d'une section commerciale qui sont exploitées de façon distincte par le franchisé qui en est propriétaire'', expliquait le prospectus de Jean Coutu lors de son émission publique d'octobre dernier.

Les heures d'affaires

Aux Etats-Unis, Maxi Drug une filiale à part entière du Groupe Jean Coutu, sera propriétaire des futures pharmacies. Le Groupe pourra donc retirer directement les profits qu'il générera.

Enfin, la dernière réglementation qui nuit aux activités des pharmacies Jean Coutu est la loi québécoise régissant les heures d'affaires. ''Selon cette loi, vous ne pouvez pas acheter une montre à 29,95 $ chez Jean Coutu le dimanche. Par contre, vous pouvez en acheter une à 19,95 $'', a ironisé le président du Groupe. En effet, selon la loi 59, une montre de plus de 20 $ est considérée un bien de luxe et ne peut être achetée chez un Jean Coutu le dimanche parce que les bijouteries ne sont pas ouvertes le dimanche.

Le client des pharmescomptes remarquera des étiquettes colorées qui lui indiquent à quel moment il a le ''droit'' d'acheter tel et tel produit. ''Ma philosophie au sujet des heures d'affaires et de la loi 59 en particulier est en harmonie avec ma philosophie d'homme d'affaires. Je tente de répondre aux besoins des gens. En d'autres termes, je cherche à leur vendre des produits qu'ils désirent au moment où il est plus facile, plus pratique pour eux de les acheter. La loi 59 prêche l'inverse''. Voilà ce qu'avait plaidé en vain M. Jean Coutu lors des audiences qui ont précédé l'adoption de la loi actuelle.

La loi 59 qui a été adoptée force les consommateurs à se procurer les biens qu'ils désirent au moment qui convient le plus aux commerçants. Aux Etats-Unis, Maxi Drug aura la liberté de vendre ses produits au moment le plus propice pour satisfaire les consommateurs.

Plus qu'un

Reér

Découvrez pourquoi,
à la Fiducie du Québec,
un Reér
c'est beaucoup plus qu'un Reér

Un plus grand choix de placements

Des conseils spécialisés

Une information complète

Un personnel attentif à vos besoins

C'est ce qui fait de nous
le plus grand fiduciaire de Reér au Québec

Fiducie du Québec

Anjou (514) 355-2050 *1-800-361-5808* **Brossard** (514) 445-3224 *1-800-361-4436* **Chicoutimi** (418) 549-5746 *1-800-463-9657*
Hull (819) 777-9119 *1-800-567-6886* **LaSalle** (514) 366-1175 *1-800-361-6633* **Laval** (514) 668-5223 *1-800-361-3803*
Longueuil (514) 679-2810 *1-800-361-5058* **Montréal** (514) 286-3225 *1-800-361-2680* **Québec** (418) 647-4742 *1-800-463-5026*
Sainte-Foy (418) 653-6811 *1-800-463-4792* **Sherbrooke** (819) 566-5667 *1-800-567-6920*

Desjardins

aux géants américains

C'est ainsi que le Groupe Jean Coutu a décidé de créer le concept de Maxi Drug, l'équivalent américain des populaires **Pharmescomptes Jean Coutu** au Québec. Le concept de Maxi Drug va plus loin que les bas prix. "Nos compétiteurs américains se prennent une marge bénéficiaire brute de 18 % alors que nous retirerons 17 %. Toutefois, à ces bas prix nous ajouterons un service de qualité et une ambiance chaleureuse", a déclaré M. Coutu.

En fait, M. Coutu a fait le tour de l'Amérique et de ses pharmacies et a constaté que les pharmacies à escompte offraient certes des bas prix, mais avec une présentation lamentable. "Dans beaucoup de ces pharmacies, vous rentrez, à la course, en vous pinçant le nez et vous vous hâtez pour trouver ce qu'il vous faut", a caricaturé M. Coutu.

Maxi Drug sera donc une pharmacie à grands espaces, avec un grand stationnement où les clients pourront profiter de bas prix dans une présentation et un service qui respirent la qualité. A cela, Maxi Drug ajoutera le concept du Service-Expert. En effet, les secteurs stratégiques de la pharmacie -les ordonnances médicales, le coin des cadeaux et de la photographie, les produits de beauté- auront une personne-ressource pour accueillir les gens et les informer.

Risque

Les Maxi Drug seront créées dans le Nord-Est des Etats-Unis dans des agglomérations d'environ 500 000 personnes. L'implantation à West Springfied devrait être suivie de celles à East Springfield et à New Bedford. Enfin, des négociations sont en cours pour une autre Maxi Drug à Fort River.

Selon le président de Jean Coutu, chacune de ces pharmacies devrait être rentabilisée avec des ventes annuelles de 4 M$ US. "Notre but est un chiffre d'affaires de 8 M$ US par pharmacie avant deux ans", a ajouté M. Coutu.

Evidemment, toute tentative de pénétrer le marché américain rappelle les échecs de plusieurs compagnies canadiennes. A la mention d'un des plus célèbres de ces échecs, l'achat par **Canadian Tire** des **White Stores**, M. Coutu rétorque qu'il y a bien des différences.

"La première différence: Canadian Tire a acheté des magasins qui commençaient à tirer de la patte dans une région des Etats-Unis, le Sud, où la mentalité diffère le plus de la nôtre", a expliqué M. Coutu. Ainsi, Canadian Tire a payé un achalandage pour des commerces en perte de vitesse dans des marchés différents des siens. Jean Coutu n'achète pas, mais part à neuf.

L'autre différence, probablement la plus importante, c'est que le Groupe Jean Coutu tente de percer un marché semblable au sien, mais avec des compétences américaines. "Nous avons embauché à gros prix MM. **Georges** et **Arthur Neville**, deux anciens dirigeants de la compagnie pharmaceutique américaine **Adams**", a souligné M. Coutu. Ces deux individus, forts de leurs nombreuses années d'expérience, connaissent en plus le territoire de la Nouvelle-Angleterre. Aussi, le fils de Jean Coutu, M. **Michel Coutu**, qui sera à la tête des Maxi Drug, a grandi dans cette région des Etats-Unis.

D'autre part, selon les informations divulguées par M. Jean Coutu lui-même, le Groupe qu'il dirige a investi près de 4,2 M$ pour l'achat des trois premiers immeubles et certaines améliorations en plus des trois terrains. Ces terrains et ces immeubles représentent la plus grande partie du risque financier que prend le Groupe Jean Coutu et ses actionnaires. "En achetant ces immeubles, nous faisons des placements car ils sont tous susceptibles de prendre de la valeur. Nous avons agi ainsi de façon à diminuer notre risque", a précisé M. Coutu.

GROUPE JEAN COUTU

Bénéfice net de l'exercice terminé le 31 mai 1986:	0,43 $
Ratio cours/ bénéfices:	17,4
Croissance composée des ventes pour les quatre derniers exercices:	22,90 %
Bénéfice prévu 1986-87:	0,54 $
Ratio cours/ bénéfice prévu:	13,9

Source: Les bénéfices prévus et les taux de croissance des compagnies américaines proviennent de Bache Securities

Tableau: LES AFFAIRES

LE GROUPE JEAN COUTU ET LES GÉANTS PHARMACEUTIQUES AMÉRICAINS

Compagnie	Bénéfices prévus par action, 1986	Ratio cours/ bénéfices projeté	Croissance moyenne projetée (%)
American Stores	3,95 $ US	13,9	20
Longs Drug Stores	1,80 $ US	17,2	5
Revco D.S.	1,90 $ US	20	10
Rite Aid	1,90 $ US	15,9	16
Walgreen (EM)	1,80 $ US	18,3	17
Moyenne:		17,1	13,6

Tableau: LES AFFAIRES

Acquisition

Cette incursion en sol américain ne signifie pas pour autant que le groupe cessera son expansion en sol canadien. En décembre dernier, le Groupe Jean Coutu inaugurait à Montréal sa centième pharmescompte. "Sans acquisition importante, nous prévoyons augmenter notre nombre de pharmacies à 110 d'ici la fin de 1987", a affirmé M. Coutu. Le 28 octobre dernier, le groupe en comptait 92.

En outre, M. Jean Coutu a déclaré que sa compagnie restait ouverte à des acquisitions importantes en Ontario. "Nous regardons trois chaînes de pharmacies là-bas dont une est constituée d'un grand nombre de petites pharmacies", a ajouté M. Coutu. Cette chaîne aurait l'avantage additionnel d'être absente des grands centres comme Ottawa et Toronto, laissant ainsi place à une expansion additionnelle. De même, Jean Coutu regarde de près une petite chaîne, mais constituée de grandes pharmacies.

La compagnie jouit d'une situation financière qui lui permet de penser en termes d'acquisitions et d'expansion. Après son émission publique d'octobre dernier, le groupe n'a pratiquement plus de dette et dispose de 25 M$ pour financer son développement aux Etats-Unis.

Lors de son premier trimestre terminé en août, le Groupe Jean Coutu a réalisé un bénéfice net de 2,1 M$, une hausse de 23 % par rapport au trimestre correspondant l'année précédente. Pour le semestre terminé en novembre dernier, les ventes ont connu une hausse de 25 % en comparaison avec l'exercice financier précédent.

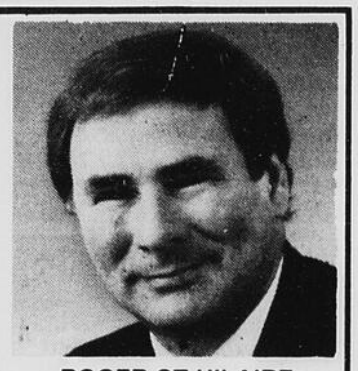
"Nos ventes en 1987 devraient dépasser les 500 M$ et nos bénéfices surpasser ceux de l'an dernier, et cela, malgré les investissements supplémentaires qu'exige notre projet américain", a conclu M. Jean Coutu.

BERNARD MOONEY

composition inc. contact
Membre du Groupe Transcontinental GTC Ltée
C'est l'équipe qu'il vous faut pour vos prospectus et autres documents financiers.
433, boul. Lebeau
St-Laurent (Québec)
(514) 337-5560

Vendeurs - Représentants
Conseillers - Gérants de vente

VOULEZ-VOUS EXCELLER DANS la vente?



ROGER ST-HILAIRE
INSTRUCTEUR

VENTE STRATÉGIQUE
Vous apprendrez comment
- conclure vos ventes
- répondre aux objections
- planifier vos entrevues
- accroître votre clientèle
- traiter les plaintes
- disposer de votre temps
- structurer votre territoire
- vendre votre personnalité
- vous motiver à vendre

QUÉBEC 15-16 janvier
MONTRÉAL 22-23 janvier

GÉRANCE DE VENTE
vous apprendrez comment
- recruter des vendeurs à succès
- les entrainer et les former
- les motiver et les stimuler
- évaluer leurs performances
- structurer des territoires
- organiser des concours de vente
- rémunérer vos vendeurs
- organiser des réunions stimulantes
- établir des stratégies de vente
- choisir votre style de gestion
- disposer de votre temps
- comment diriger

MONTRÉAL 23, 24, 25 FÉV. 87
Holiday Inn, Longueuil
INSCRIPTION EN NOMBRE LIMITÉ.
TÉLÉPHONEZ MAINTENANT ENTRE 9H ET MIDI.

Cours Roger St-Hilaire (418) 626-7498

Projeter une image PC sur grand écran?

Ajoutez le **Sayett System 10** à votre **ordinateur PC** (ou un compatible) et à votre **rétroprojecteur** et tous vos messages apparaissent sur grand écran.

Vous préparez vos graphiques sur votre PC, et vous les conservez sur disquette. À l'aide de la télécommande du **Sayett System 10,** vous les faites défiler sur grand écran par séquence ou au choix.

concept audio-visuel
au service de la communication
8355 St-Laurent
Montréal, H2P 2M7
(514) 384-3865

EDITORIAL

Bois d'oeuvre: un beau gâchis

JEAN-PAUL GAGNÉ

L'accord signé en catastrophe le 30 décembre dernier par Ottawa et Washington imposant une taxe canadienne de 15 % sur l'exportation de bois d'oeuvre canadien aux Etats-Unis est un gâchis monumental.

1- Cet accord est le résultat d'une erreur de stratégie du gouvernement canadien. Ottawa aurait dû plutôt combattre jusqu'au bout la décision du ministère américain du **Commerce**, en appeler devant la **Commission américaine du commerce international** et l'administration du Gatt (acronyme anglais de l'Accord général sur les tarifs et le commerce). C'est seulement après avoir épuisé tous ces recours qu'Ottawa aurait dû envisager de négocier une entente sur cette question avec les Etats-Unis. Le Canada a même retiré sa plainte devant le Gatt à la demande de Washington. De nombreux experts pensaient pourtant que les chances du Canada de faire renverser la décision américaine étaient excellentes.

2- Cette entente constitue un dangereux précédent. Elle pourrait encourager les Américains à exiger des taxes analogues sur d'autres ressources canadiennes. En reconnaissant que le bas niveau de nos droits de coupe constituent une concurrence déloyale au bois d'oeuvre américain, Ottawa a admis implicitement que les autres industries du bois bénéficient aussi de droits de coupe trop faibles. Les Américains pourraient maintenant exiger d'étendre cette taxe au bois entrant dans la pâte et le papier journal exportés aux Etats-Unis. Washington s'en prendra peut-être aussi à d'autres ressources, dont l'électricité québécoise, sous prétexte que le Québec ne taxe pas assez la production de son électricité.

L'arrogance commerciale américaine n'a plus de limite, comme en fait foi l'imposition de tarifs douaniers de 200 % décrétés il y a quelques jours sur l'importation de 400 M$ US de produits agricoles européens.

3- Cet accord permet aux Américains de mettre leur nez dans nos affaires. Washington aura droit de regard sur le mode de calcul et le produit des droits de coupe de façon à s'assurer que l'équivalent de cette taxe de 15 % soit vraiment ajouté aux coûts des producteurs canadiens de bois d'oeuvre. Washington a exigé de recevoir des rapports réguliers sur les quantités de bois produites dans chaque province et les revenus des gouvernements provinciaux. C'est une atteinte à la souveraineté canadienne.

Washington a aussi obtenu l'assurance de pouvoir vérifier que l'argent recueilli par les gouvernements canadiens ne soit pas retourné à l'industrie sous une forme ou sous une autre. Comment concilier cette interprétation de Washington avec les promesses des ministres **Pat Carney** du fédéral et **Pierre Macdonald** du Québec d'utiliser le produit de cette taxe pour reboiser les forêts ?

En outre, si Washington est mécontent de la façon dont le Canada s'acquitte de ses engagements, il pourra annuler l'accord à 30 jours d'avis et imposer les droits compensateurs qu'il jugera opportuns. Quant au Canada, il sera foutu devant le Gatt, ayant reconnu une première fois que ses droits de coupe étaient trop bas.

4- L'accord risque de créer une crise dans les relations fédérales-provinciales. Ottawa est responsable de la levée de la taxe, mais a promis de permettre aux provinces d'en percevoir le produit. Qu'arrivera-t-il si l'Ontario, qui s'est battue contre la proposition fédérale, refuse d'accroître ses droits de coupe ? Ottawa osera-t-il s'immiscer dans un champ de compétence provinciale ?

Ottawa s'est comporté dans ce dossier comme une filiale face à sa société-mère ou encore comme un certain **Brian Mulroney**, autrefois président d'**Iron Ore**, face à ses puissants action naires américains.

L'arrogance inacceptable des Américains au moment même où les deux pays négocient un accord bilatéral de libéralisation du commerce s'explique en partie par la soumission béate d'Ottawa devant Washington. Le gouvernement Mulroney doit vite affirmer la volonté canadienne de se faire respecter, sans quoi la molesse démontrée jusqu'à maintenant dans le dossier commercial avec les Etats-Unis risque de nous coûter très cher en perte d'autonomie et d'emplois.

LES AFFAIRES

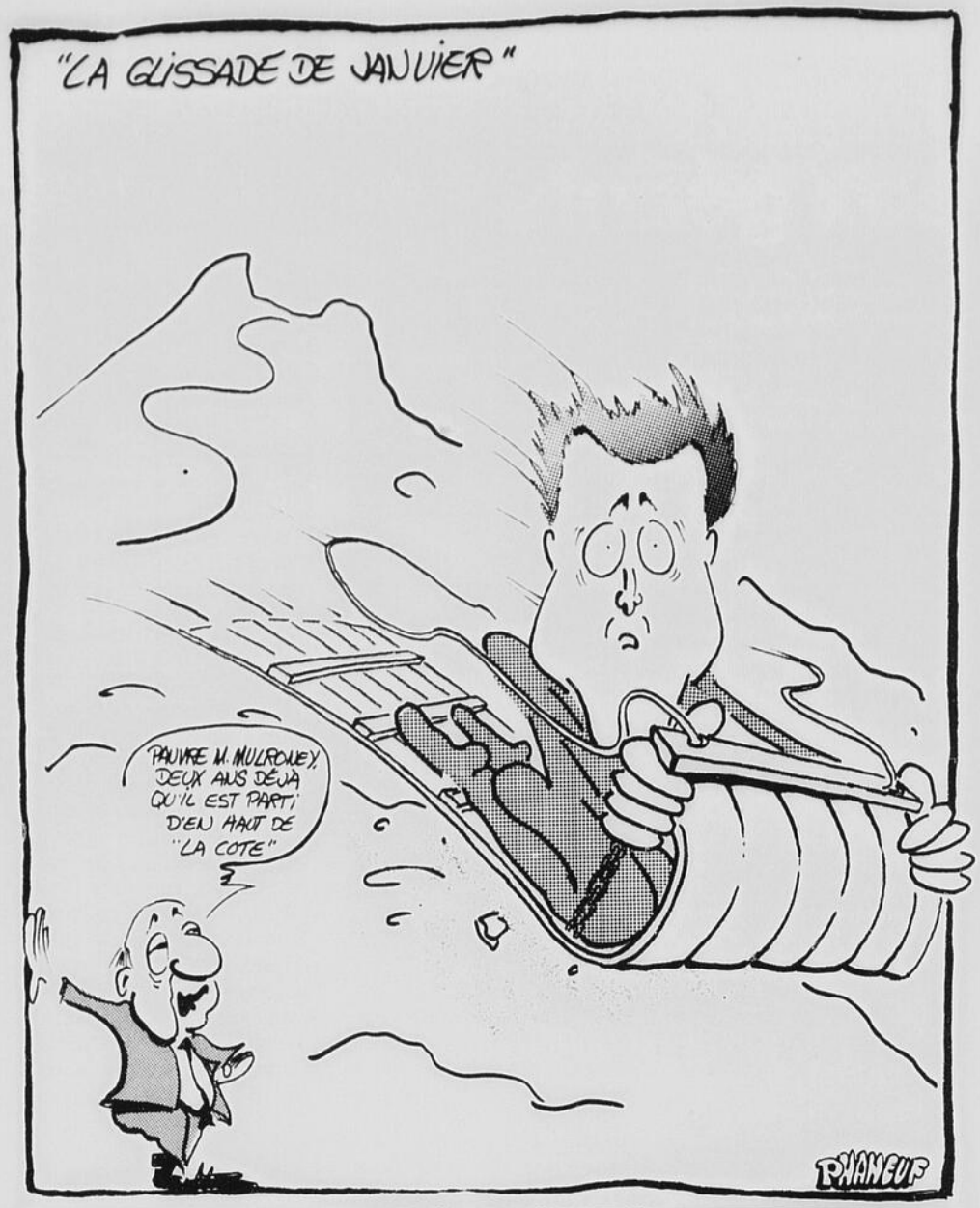
Fondé en 1928
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**
Directeur de l'information: **Serge THERRIEN**
Chef de pupitre: **Michel CLERMONT**
Adjoint au chef de pupitre: **Gilles GAGNON**
Directeur, cahiers et projets spéciaux: **Claude PICHÉ**
Journalistes: **Claude CHIASSON, Dominique BEAUCHAMP, Bernard MOONEY, Yan BARCELO (technologies et informatique), Guy MERCIER, Gilles DES ROBERTS**
Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Guy LEMIEUX, Dominique FROMENT, Carole-Marie ALLARD (Ottawa), Laurent PEPIN, Jacques HENRI, Raymond THÉORET, Pierre LAHESE, Guy LORD, Roger PAGE**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: Vice-président **Rosaire MAILLOUX**
Chef de produit: **Pierre GOYER** Coordonnateur de production: ***Donald WELLS***
Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-6819
Immeuble, occasions d'affaires, carrières & professions: (514) 842-1780

Tirage: Directeur **Normand G. GRAVEL** **Service aux abonnés:** Directeur **François BLONDIN**
Abonnement: (514) 842-3131 **1 an: 36,95 $ 2 ans: 54,95 $ Au numéro: 1 $**
Autres pays: **1 an: 75,00 $ 2 ans: 130,00 $**

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

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



BLOC-NOTES

Le phénix de Matane

La saga de la papeterie de Matane se poursuit. Le quotidien *Le Soleil* vient en effet de révéler que la firme norvégienne **Saugbrugs** se retire du dossier, forçant encore une fois la société d'État québécoise **Rexfor** à chercher un nouveau partenaire. C'est la nième fois que ce projet trépasse. Tel un phénix, il présente toutefois la particularité de renaître de ses cendres. Déjà, on dit que **Donohue** est prête à re-relancer le projet.

Saugbrugs envisageait de se servir ici d'un procédé de fabrication encore inutilisé en Amérique du Nord. Le type de produit que voulait fabriquer Saugbrugs à Matane, un papier glacé de haute qualité, n'est pas manufacturé au Canada. Les papetières canadiennes craignaient quand même que ce papier remplace des produits qu'elles fabriquent actuellement. Le lobby des compagnies canadiennes a donc fait pression sur le gouvernement fédéral pour qu'il refuse de mettre de l'argent dans ce projet.

Les sommes engagées n'étaient pourtant pas considérables pour Ottawa. Il s'agissait de permettre la création d'une société donnant droit à des crédits d'impôt à l'investissement selon un modèle déjà utilisé par **Tembec.** L'engagement du fédéral se serait donc élevé à quelque 45 M$ sur un investissement total de 400 M$ permettant la création de 300 emplois directs et de 1 000 emplois indirects.

Cette somme est fort raisonnable en comparaison des montants qui ont été injectés par le gouvernement fédéral dans d'autres régions du pays, notamment l'Alberta. Dans le seul projet Syncrude, à Fort McMurray en Alberta, Ottawa aurait contribué des milliards de dollars en avantages de toutes sortes. Pourquoi Matane n'aurait-elle pas droit à une aide fédérale pour construire une papeterie qui réduirait le chômage et assurerait l'avenir de l'industrie du sciage de la région gaspésienne ?

Dans son dernier rapport annuel, le président de Rexfor, M. **Michel Duchesneau,** a écrit: ''On ne saurait trop insister ici sur la nécessité de l'implantation d'une papeterie à Matane puisqu'elle amènera un débouché vital pour les copeaux et les bois à pâte provenant non seulement de **Les Bois de l'Est du Québec (1985) inc.** mais aussi des diverses autres scieries et forêts privées de la région. Depuis un certain temps déjà, Rexfor a mobilisé des efforts considérables qui ont permis de convaincre des investisseurs à s'intéresser au projet. Des pourparlers avec les différents gouvernements sont présentement en cours ; on note toutefois une lenteur indue de la part des autorités fédérales à faire avancer concrètement le dossier''.

Les Gaspésiens ont sûrement été choqués en apprenant que le dossier de la papeterie de Matane venait de connaître un nouvel échec. Environ six ans après l'annonce formelle de la construction d'une papeterie à Matane, les Gaspésiens attendent encore. Cela est inacceptable.

Ottawa n'aurait pas à rougir de son implication dans la construction d'une papeterie à Matane. Ce n'est pas parce que **Canadair** a obtenu la première partie du contrat d'entretien des chasseurs *F-18* que le gouvernement fédéral doit adopter une attitude passive dans ce dossier.

Le premier ministre du Manitoba ne manque pas une occasion pour souligner les prétendues largesses du gouvernement du fédéral envers le Québec. Si le caucus québécois des députés conservateurs ne fait pas contrepoids à ces déclarations intempestives de M. **Howard Pawley,** notre province risque de se voir privée d'investissements fédéraux tout à fait justifiés.

LAURENT PEPIN

Un Tandy 1000 EX

$1899.00
rabais $408

Total des prix courants 2307.80

prend soins des mots et des impôts

Vous pouvez toujours engager un comptable et une secrétaire mais, avez-vous pensé au Tandy EX? Un moyen pratique et abordable de faire vos lettres et vos impôts. Avec notre ordinateur 1000 EX, un écran monochrome VM-4, une imprimante DWP-230 et les logiciels de traitement de texte HomeWord et d'impôts d'Henry B Zimmer's, vous pourrez faire un travail d'expert.

Un système EX est pratique parce qu'il se compose du 1000 EX (25-1050) — l'ordinateur personnel avec un système d'explolitation MSDOS/GW BASIC qui passe les mêmes programmes que la plupart des entreprises et des écoles. Au lieu de rester au travail ou à la bibliothèque, vous pouvez passer plus de temps à la maison.

De plus, le 1000 EX est abordable. Présentement en solde, son prix est tel que vous le trouverez irrésistible. De plus, tout est fourni, vous n'avez besoin de rien d'autre — vous pouvez vous en servir immédiatement!

L'écran monochrome 12" VM-4 a un affichage de 80 col. x 25 pour le texte ou de 640 x 200 pour les graphiques. 25-1020 L'écran couleur CM-5 montré, vendu séparément

L'imprimante à marguerite DWP-230 est compatible avec IBM et offre une impression de haute qualité à 200 mots par minute. 26-2812

Le logiciel d'impôts d'Henry B. Zimmers est un programme spécialement concu pour vous aider à faire votre rapport d'impôts. 90-8130*

Le programme de traitement de texte "HomeWord" vous permet d'imprimer et d'éditer du texte rapidement et facilement. Idéal pour préparer rapports et essais. 25-1116

Câble pour brancher l'imprimante facilement et rapidement. 26-1401

IBM est la marque déposée d'International Business Machines Corp

Profitez dès aujourd'hui d'une belle épargne sur cet excellent système!

*Commande spéciale requise

Épargnez d'avantage avec une imprimante en solde

A) Imprimante à marguerite DWP-230. Pour rapports/essais. Compatible avec IBM. 26-2812.
B) Imprimante à matrice de points DMP-105. Parfaite pour graphiques et données. 26-1276.

rabais $200

399.00 $599.00

199.95 279.00
rabais $79

Les prix de solde expirent le 31 janvier 1987

ORDINATEURS TANDY ...vraiment supérieur... DE RADIO SHACK, DIVISION INTERTAN CANADA LTÉE

En vente dans tous les magasins Radio Shack, Centres d'ordinateurs Tandy et Détaillants Autorisés

Les conservateurs ont des problèmes de communication

En 1987, le Québec doit apprendre à vivre

La convoitise des Canadiens des provinces de l'Ouest. Voilà avec quoi les Québécois devront s'habituer à vivre en 1987.

Depuis que le cabinet conservateur a contrecarré la politique d'appel d'offres gouvernementale et décidé d'attribuer arbitrairement le contrat d'entretien des *CF-18* à Canadair, le Québec s'est attiré la suspicion de la population de l'Ouest du pays. Les voisins canadiens surveillent dorénavant les moindres gestes du gouvernement à l'endroit du Québec. Cette méfiance survient au moment où le gouvernement conservateur doit s'attirer les faveurs des Québécois et où le Québec attend d'importantes réponses d'Ottawa, que ce soit dans le domaine constitutionnel ou économique.

Le *CF-18*: le déclencheur

"On ne bâtit pas un pays à coups de plaintes et de jalousie, mais avec de l'idéal. Le Québec se doit d'être traité avec justice; on en a fait la preuve avec le contrat des *CF-18*", déclare M. **Marcel Masse**, devenu le lieutenant politique au Québec de M. **Brian Mulroney**. "C'est malheureux, les sondages prouvent que 60 % des gens au Québec nous approuvent, 48 % sont satisfaits, mais seulement 21 % voteraient pour nous. Nous avons clairement un problème de communication avec le Québec".

Mais les Québécois pourraient certainement répondre qu'*avec un ami comme le gouvernement Mulroney, nous n'avons pas besoin d'ennemis.* Les manoeuvres du gouvernement Mulroney ont été tellement maladroites que le Québec s'est mis à dos tout le Canada. Brian Mulroney a réussi à faire resurgir la célèbre question: *What does Québec want ?* En outre, il a attisé dans l'Ouest la perception générale voulant qu'il n'hésiterait pas un instant à tout faire pour être réélu au Québec.

Le Québec se fait séduire

Il ne faut pas être devin pour se rendre compte qu'à choisir entre la réélection des 58 sièges conservateurs au Québec et celle des sièges (moins nombreux) des trois provinces du Centre (l'Alberta, le Manitoba et la Saskatchewan), le premier ministre choisira le Québec. Mais le vote des Québécois se veut imprévisible alors que celui de l'Ouest se fait traditionnellement conservateur.

Le parti pris qu'affiche le premier ministre envers le Québec contribue à renforcer le sentiment anti-Québec. Brian Mulroney devrait savoir qu'"il existe une longue tradition au Centre du pays d'associer le sentiment anti-français à anti-Québec. Cette tendance était très prononcée sous **Trudeau** et renforcée par le fait que la base de Trudeau était au Québec", déclare un observateur de l'Alberta.

Le blâme sur Brian Mulroney

Le premier ministre Brian Mulroney serait donc le premier à blâmer. Il aurait dû savoir que sa déclaration inopportune à propos du retour du *French Power* à Ottawa, au cours d'une rencontre en Beauce en juillet, entraînerait au parti des lendemains difficiles. Cette déclaration a certainement eu un impact beaucoup plus important que prévu en ce sens qu'elle a attisé les susceptibilités et préparé le tollé qui a suivi l'attribution du contrat des *CF-18* à Canadair.

Le député **Arnold Malone** de Crowfoot en Alberta a déclaré à un journaliste anglophone avoir perçu chez ses commettants de la haine envers le Québec et l'Ontario.

"Montréal a des problèmes... Le premier ministre demande une enquête sur la situation économique de la Métropole. Deux cent cinquante travailleurs perdent leur emploi à cause de la fermeture d'une raffinerie de **Gulf** et c'est le drame. À Calgary, nous avons eu 2 500 personnes qui ont perdu leur emploi par suite de la baisse du prix du pétrole, et personne n'a ordonné une enquête", a déclaré aux AFFAIRES le député de Calgary-Est, M. **Alex Kindy**.

"Il ne fait aucun doute

«J'ai confiance en mon représentant DS parce qu'il sait comprendre mes besoins et qu'il m'aide à atteindre mes objectifs financiers.»

Mme Denise Tousignant
Vétérinaire et femme d'affaires – Québec

«Le jour où j'ai décidé de planifier mon avenir financier, j'ai pris une bonne décision en choisissant quelqu'un qui comprend mes besoins et qui possède les compétences nécessaires pour bien me conseiller: un représentant DS.

Lors de ma première rencontre, je lui ai fait part de ma situation financière et de mes objectifs. Il s'est montré très attentif. Puis, il m'a aidé à élaborer un plan d'investissement sur mesure comprenant divers types de placements: actions, obligations, titres admissibles au RÉA, ainsi qu'un REER adapté à mes besoins. De plus, il m'a suggéré de constituer un portefeuille de placements au nom de ma compagnie, ce qui s'est avéré très profitable du point de vue fiscal, entre autres.

Depuis que je fais affaire avec DS, ma situation financière s'est améliorée et ce, en partie grâce à l'expérience et au professionnalisme de mon représentant. En somme, depuis que j'ai choisi DS, je peux envisager mon avenir financier avec plus de confiance.»

DS Dominion Securities

Nous choisir pourrait être votre meilleur placement

Pour plus de renseignements:

Montréal (514) 282-5200
Montréal (514) 397-3434
Québec (418) 641-1124
Laval (514) 687-9330
Sherbrooke (819) 821-4060
Pointe-Claire (514) 694-7560

avec la convoitise de l'Ouest

Une déclaration du premier ministre Brian Mulroney sur le *French power* en juillet 1986 a soulevé l'ire des gens de l'Ouest.

que les Québécois sont très efficaces, a ajouté M. Kindy. Ils savent comment obtenir des choses, comment s'y prendre auprès des hommes politiques. Ils ont une approche *vocale* qui m'impressionne.'' Le député croit avoir trouvé la façon de faire des Québécois: ''Je grince un peu, j'attire l'attention !''

L'Ouest est aux prises avec de graves problèmes: les prix des céréales et du pétrole sont à la baisse. Ses difficultés et les succès du Québec contribuent à renforcer le sentiment anti-Québec: ''Nous ne sommes pas traités également, nous sommes plus favorisés que sous les libéraux, mais certaines choses doivent être corrigées.'' M. Alex Kindy ne fait qu'exprimer un sentiment général à Ottawa: ''Vous, Québécois, savez comment manipuler le pouvoir. C'est un fait ! Est-ce le fait d'avoir eu à vous battre en tant que minorité qui a fait de vous des *pros*'', demande le député anglophone.

L'avenir nous dira jusqu'où le gouvernement Mulroney est prêt à aller pour s'assurer que les Québécois voteront conservateur aux prochaines élections. Le ministre Marcel Masse prétend qu''''il ne faut pas conclure que si le gouvernement ne répond pas rapidement à certains dossiers importants tels la survie de **General Motors** à Sainte-Thérèse, la construction d'une papeterie à Matane, c'est qu'il a peur des récriminations de l'Ouest. Certainement pas ! Il faut plutôt tenir compte du fait que ce sont des dossiers qui visent l'exportation vers le marché américain. Nous devons prendre toutes les précautions. Les Américains traversent une crise de protectionnisme qui rend difficile la décision de subventionner tel ou tel projet. C'est ça le vrai problème, ce n'est pas ce que l'Ouest pourrait dire !''

CAROLE-MARIE ALLARD

Parlez en public

Notre cours PAROLE et COMMUNICATION vous aidera à:

- penser debout devant un groupe
- présenter et remercier un orateur
- cultiver la voix et le geste
- affirmer vos idées
- diriger une réunion
- prononcer une causerie
- animer une association
- developper le sens de l'humour

Vous ferez des exercices d'interprétation, d'élocation et d'improvisation; vous pratiquerez devant la télévision en circuit fermé.

Franchises disponibles

JEAN-GUY LEBOEUF
B.A. L.S.C. M.Ed. Adm.A.
Auteur du livre
'Arrêtez d'avoir peur! et croyez au succès!

2 jours intensifs de 9h à 18h

NOS FRANCHISES:

Longueuil	Jacques Parenteau	(514) 658-7699
Labelle	Nicole Filion McNabb	(819) 686-2105
Laval	Marcel Filion	(514) 629-0331
Granby	Jacques Fortier	(514) 379-5409

INSTITUT Jean-Guy Leboeuf depuis 1954
5277, avenue du Parc, Montréal H2V 4G9
Renseignements : (514) 277-2117

AITRAM inc.

PARLONS COURTAGE
TRANSPORT
PARLONS AFFAIRES!
(514) 685-2880

1424 boul. Hymus, suite #15, Dorval, Qc, H9P 1J6

ANDRÉ MARTIN

LE REER DU ST-LAURENT

Le St-Laurent, depuis toujours, une richesse des Québecois
Le REER du St-Laurent, votre richesse et sécurité financière de demain

LE FONDS DE RETRAITE DU ST-LAURENT
Une planification simple et intelligente de votre retraite

- **Section actions**
- **Section épargne-plus**
- **Section obligations**
- **Section diversifiée**

Sécurité, flexibilité et croissance à long terme sont les principaux atouts du **Fonds de retraite du St-Laurent**, un fonds commun de placement sans frais d'entrée ou de sortie.

$

Corporation financière du St-Laurent

S.V.P. envoyez-moi le prospectus
S.V.P. appelez-moi pour un rendez-vous
COUPON DE REPONSE

NOM:
ADRESSE:
VILLE: Téléphone Res.
CODE POSTAL: Téléphone Bur.

Poster à l'adresse suivante: FONDS DE RETRAITE DU ST-LAURENT, 425 OUEST, BOUL. DE MAISONNEUVE, BUREAU 1740, MONTREAL, QUEBEC, H3A 3G5 (514) 288-7545 AF-10-01

NOMINATIONS

GUY J. GAUDET

MICHEL LAROUCHE

Monsieur Richard Dancause, Président de Constructions Structura Inc. est heureux d'annoncer les nominations de Monsieur Guy J. Gaudet au poste de Directeur général et de Monsieur Michel Larouche au poste de Directeur des ventes de l'entreprise.

Ces deux nominations font partie du programme d'expansion de l'entreprise qui a connu une croissance accélérée au cours des dernières années en ajoutant le service de Gérance de projets aux services de construction et de projet « Clé en main ».

Messieurs Gaudet et Larouche sont en poste à Québec dans les nouveaux locaux administratifs de Constructions Structura Inc. du 1389 ave. Galilée à Québec.

STRUCTURA

1389, Ave. Galilée,
suite 200
Québec, Qc
G1P 4G4
(418) 687-2771

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Bombardier acquiert Pullman Tech.

Bombardier vient de conclure une entente en vue d'acquérir **Pullman Technologies**, ce qui en fera le propriétaire de toutes les technologies de wagons sur rail de Pullman. Bombardier avait déjà des licences de fabrication sur deux produits de Pullman, le wagon-passagers **Superliner** dont elle tente de vendre 130 exemplaires à **Via Rail**, et le train de banlieue **Push-Pull.**

Nouveau module chez DMR

Le groupe de conseillers en informatique **DMR (Ducros, Meilleur, Roy)**, vient de constituer un nouveau module appelé *Groupe des ressources stratégiques*, dont le mandat consiste à étudier les projets d'expansion et de consolidation de DMR.

Ce groupe comprend **Philip Tinevez**, qui dirigeait auparavant le bureau de Vancouver de DMR et qui vient s'installer à Montréal, et **Gaston Beauséjour**, responsable du projet d'intégration voix-texte-données-image, que DMR a commencé à développer.

A ces deux spécialistes viennent se joindre **Jacques DeBroux**, un ancien conseiller principal du **Groupe conseil Coopers Lybrand**, et **Michel Guay**, ancien vice-président de la **Régie des installations olympiques** et ancien vice-président, administration, au **Crédit Foncier**. M. Guay avait travaillé jadis chez **IBM** avec **Alain Roy** et **Serge Meilleur**, deux associés fondateurs de DMR.

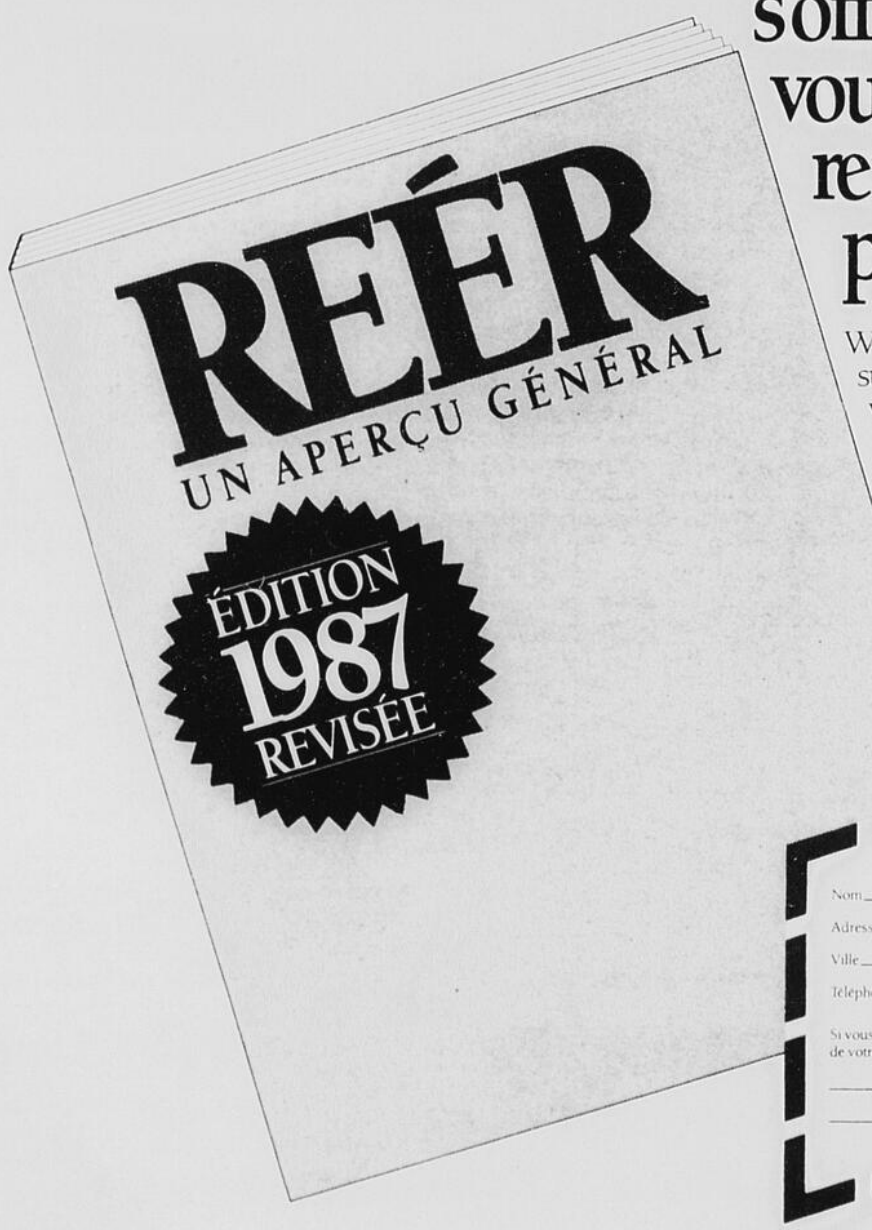
Nouveau d.-g. chez les câblodistributeurs

L'**Association des câblodistributeurs du Québec inc.** vient d'engager un nouveau directeur général en succession de **André Tanguay**. Le nouveau titulaire est **Hubert Stéphenne**, 43 ans, un ingénieur en électricité, M. Sc. de Paris et Ph.D. en télécommunications de l'**Université Laval**.

Avant de prendre son poste à compter du 5 janvier, M. Stéphenne avait été ingénieur de recherche en bionique chez **Bell Canada** et professeur en sciences appliquées à l'**Université de Sherbrooke**. Il a également passé cinq ans au service de la recherche au Ministère des **Communications** du Québec.

Quand les règles du jeu changent, votre avenir pourrait changer... pour le mieux.

Les règles régissant les REÉR changent. Sachez profiter des nouvelles occasions qui s'offrent pour vous assurer une retraite encore plus confortable!



Wood Gundy a publié un aperçu général sur les REÉR, un guide complet qui vous permet de profiter au maximum des meilleures options. Demandez votre exemplaire au plus tôt en téléphonant Catherine Grayson à (514) 879-2600.

Ça pourrait changer vos projets.

J'aimerais m'assurer la meilleure retraite. Veuillez me faire parvenir "REÉR, un aperçu général."

Poster à: WOOD GUNDY INC., 1, Place Ville Marie, bureau 3625, MONTREAL, Québec H3B 3P2
Compétence de John Plaskon, gérant régional, Québec.

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____ Code Postal _____
Téléphone _____
Bureau Domicile
Si vous faites déjà affaire avec Wood Gundy, veuillez indiquer le nom de votre spécialiste en investissement
_____
_____

Partez gagnant. WOOD GUNDY

De W.C.I. à Arcon

Jacques R. Gélinas, un comptable agréé qui travaillait chez **W.C.I. Canada**, vient de passer chez le manufacturier de fenêtres et portes en aluminium **Arcon Canada**, où il est devenu vice-président, finance, et secrétaire trésorier de la compagnie.

Par ailleurs, **Normand Fafard** vient d'accepter la présidence d'Arcon et de **Produits A.B.P.**, en remplacement de son frère **Jean** qui demeure néanmoins au conseil d'administration de la compagnie.

J.F. Garneau chez Lévesque Beaubien

Lévesque Beaubien vient de se doter d'un directeur des communications. Le titulaire de ce poste est **Jean-François Garneau**, 25 ans, qui arrive tout droit de New York où il a été, pendant 30 mois, tour à tour à l'emploi de **Salomon Brothers** et de **Shearson Lehman Brothers.** Avant ce passage à New York, M. Garneau avait fait des études de maîtrise en théorie politique à l'université Oxford de Londres. Jean-François Garneau est le fils M. **Raymond Garneau**, l'ex-ministre des Finances du Québec et maintenant député libéral à Ottawa.

Jean-François Garneau a travaillé dans les services d'analyse financière et de financement corporatif des deux maisons new-yorkaises.

Plus rapidement qu'une souris, l'informatique s'infiltre dans le bureau.
POUR L'APPRIVOISER IL FAUT LIRE
INFORMATIQUE & BUREAUTIQUE

Lightsteel: une croissance basée sur l'innovation

"Notre croissance dépend directement de notre capacité à nous différencier des grands producteurs de profilés d'acier. Et pour y arriver, la seule solution c'est l'innovation", affirme le président de **Les Industries Lightsteel inc.**, M. **J. Serge Vézina**.

Lightsteel est sortie renforcée de la double crise du début des années 1980 qui a failli la rayer de la carte. A l'origine de cette crise, le désintéressement de l'ancien propriétaire et la conjoncture économique difficile. L'entreprise d'Anjou a maintenant plein de projets en tête, dont celui de réaliser éventuellement une émission d'actions, qui avait d'abord été prévue à l'automne dernier.

Lightsteel oeuvre dans trois grands secteurs: le revêtement métallique industriel et commercial, qui compte pour 50 % de ses ventes; les profilés industriels pour remorques, les montants pour les portes de garages et autres, qui représentent 30 % des revenus; et les colombages pour parois sèches et murs porteurs, qui constituent 20 % des ventes.

Nouvelle usine à Boucherville

Lightsteel tente présentement une percée sur le marché des structures légères avec des colombages et des solives d'acier à capacité structurale. "Ce type de produits n'a jamais été promu au Québec", soutient M. Vézina, un ingénieur de 40 ans, également actionnaire de **Tolbec** à 50 %, d'**Entreprises Givesco** à 50 % et d'**Aciers Vézina** à 100 %, trois entreprises reliées au domaine de la construction.

Les profilés en tôle mince peuvent remplacer avantageusement les éléments de structure de béton, d'acier ou même de bois (poutres ou colonnes). M. Vézina croit que les colombages d'acier léger pourraient jouer un rôle de porteurs et non seulement servir de divisions, comme

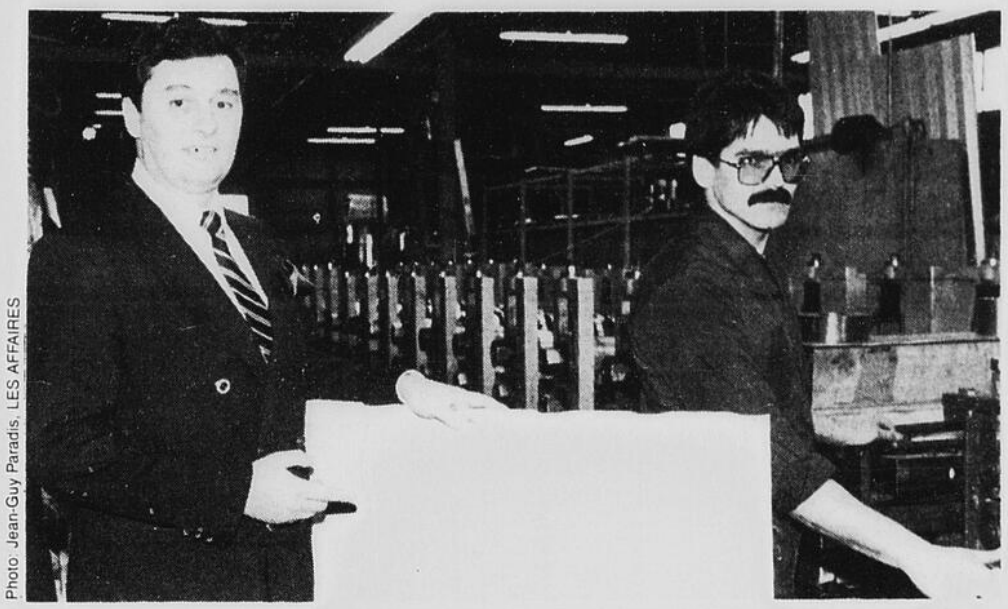


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Lightsteel tente présentement une percée sur le marché des structures légères avec des colombages et des solives d'acier à capacité structurale, un produit qui, selon M. J. Serge Vézina, "n'a jamais été promu au Québec".

c'est le cas avec les colombages pour parois sèches. L'application de ce principe demande un équipement spécial, des calculs de charges et des techniques d'assemblage particulières, affirme M. Vézina, qui détient 85 % des actions de Lightsteel. L'expérience a été tentée en préfabrication avec beaucoup de succès et Lightsteel veut maintenant percer le marché des immeubles de deux à six étages.

Le fabricant de profilés aménagera en 1987 dans de nouveaux locaux de 5 610 mètres carrés (60 400 pi.²) qu'il a acquis à Boucherville. Ce déménagement fait partie d'un programme d'expansion de 3,1 M$ dont l'objectif est d'augmenter la capacité de production de 75 %.

Grâce à une nouvelle profileuse qui sera installée à l'usine de Boucherville, Lightsteel mettra au point ce printemps un nouveau produit pour toiture métallique à joints scellés. Cette technique innovatrice vise à faire échec à la dilatation des joints vissés des toits d'acier conventionnels, qui cause des problèmes d'étanchéité. Ce produit est destiné aux secteurs résidentiel et industriel; il offrira une meilleure capacité structurale et pourra recevoir une plus grande quantité d'isolant aussi.

La nouvelle solive ajourée

Lightsteel a récemment conçu une solive ajourée en tôle mince qui exige 25 % moins d'acier pour la même capacité portante qu'une solive conventionnelle en forme de "C". "Quand on sait que le coût de l'acier compte pour 60 à 70 % du prix de vente d'un profilé, nous pourrons faire profiter à nos clients d'une économie appréciable", a indiqué M. Vézina aux AFFAIRES. Cette solive d'acier est plus légère qu'une solive de bois et moins conductrice de froid qu'une solive pleine. Elle ne requiert de plus aucun perçage de trous pour intégrer la tuyauterie et le filage.

Au cours de recherches, Lightsteel a simulé 3 200 modèles de solives ajourées avant d'apprendre qu'il existe une technique semblable aux Etats-Unis. L'inventeur américain de cette technique ne possède cependant que deux modèles de solives alors que Lightsteel a retenu 28 modèles rentables à fabriquer. Les deux parties se sont donc entendues pour former **Les Eléments structuraux Lightsteel**, une entreprise conjointe détenue à 80 % par Lightsteel, et sur laquelle M. Vézina mise beaucoup pour pénétrer le marché américain. La nouvelle entreprise détient en plus l'exclusivité des brevets de fabrication et de vente de cette technique sur le marché canadien.

M. Vézina identifie de très bonnes perspectives de mise en marché au Québec pour sa nouvelle solive ajourée. Une part de marché de seulement 1/2 % se traduirait par des ventes de 3 M$, a-t-il précisé. Le nouveau profilé pourra avantageusement remplacer les poutrelles de bois pour planchers et les fermes de toits en bois sur les marchés résidentiel et industriel, croit-il, parce que l'acier est un matériau incombustible et stable. En plus, sa fabrication entraîne moins de perte qu'avec le bois, qui comporte des noeuds, sans compter que le prix de l'acier fluctue moins que celui du bois. Lightsteel débutera la fabrication en mars grâce à un prototype de chaîne automatisée sur lequel le **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ) travaille présentement et dont la version finale sera en mesure de fonctionner dès 1988.

Lightsteel a de plus obtenu une subvention de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** pour concevoir un prototype de maison unifamiliale utilisant ses solives ajourées. La nouvelle technique permettrait l'élimination de toutes les colonnes et murs porteurs au sous-sol et réduirait les coûts de construction en diminuant l'importance du travail des sous-traitants en plomberie, chauffage et électricité et en excluant les retouches du constructeur que nécessite la déformation du bois lors du séchage. Ce profilé innovateur répondrait bien au marché en pleine croissance de l'auto-construction. "On veut donner aux concepteurs immobiliers des éléments structuraux d'une plus grande portée et d'une meilleure résistance, qui leur permettront plus de souplesse dans le design", a indiqué l'ingénieur.

En plus d'accroître ses ventes grâce à la mise en marché de ce nouveau produit, Lightsteel, qui emploie 85 personnes, compte s'en servir pour s'infiltrer dans un plus grand nombre de chantiers et y promouvoir ses autres produits. La solive innovatrice permettra en outre de tenter une percée sur le marché de l'Ontario, où se trouvent des concurrents de taille. M. Vézina négocie aussi sérieusement pour vendre sa technologie de structure d'acier légère en Colombie. Il veut en effet porter à 10 % la part des exportations dans sa production totale, mais pas au détriment de la consolidation sur le marché canadien.

M. Vézina a mentionné, entre autres projets, que Lightsteel fera bientôt réaliser une étude de faisabilité pour servir le marché de l'automobile; cette décision est motivée principalement par l'implantation de **Hyundai** à Bromont, a-t-il précisé.

Lumière au bout du tunnel

Fondée il y a 40 ans, Lightsteel appartenait à **Universal Sections**, de Toronto. Avec trois partenaires, soit MM. **Gordon Clément**, **Denis Monast** et **Henri Benson**, M. Vézina a racheté l'actif de Lightsteel en 1981, en pleine crise économique, après la faillite du groupe Universal. De 1979 à 1981, les ventes de Lightsteel avaient baissé de moitié, à 5 M$. Les nouveaux actionnaires ont dû rebâtir l'entreprise à la base et en refaire l'image auprès de la clientèle. Ce n'est qu'en 1985 qu'elle a enfin vu la lumière au bout du tunnel, "plus forte d'une confiance en elle à toute épreuve", de dire le nouveau président. Le chiffre d'affaires de l'entreprise atteindra 15 M$ en 1986-87.

DOMINIQUE FROMENT

REÉR
Certificats de placement garanti
Semaine du 5 janvier 1987
Taux sujets à changement sans préavis

Le tandem gamme-performance
REÉR Fonds de placement • REÉR CPG • REÉR Épargne
• REÉR Obligations d'Épargne • REÉR autogéré •

1253, av. McGill College Montréal Tél. 878-8181
6633, rue Sherbrooke est Montréal Tél. 253-1720
132, boul. Labelle Rosemère Tél. 437-0710

Fiduciaires
LE TRUST DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

INVESTISSEMENTS

Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Entreprises Roger Gentner (pièces d'avions, composantes de télé-communications)	960 000 $	Achat d'équipement, d'un système de gestion informatisé et de conception assistée par ordinateur	86-89	14 emplois créés	Saint-Léonard
Les Placages St-Raymond (tranchage du bois de sciage)	493 000 $	Achat d'équipement de jointage	86-87	20 emplois créés	Saint-Raymond
Fertek (acier d'armature et treillis métallique)	350 000 $	Agrandissement, achat d'équipements	86-87	25 emplois créés	Vimont
Copal (Canada) (modules chauffants)	190 000 $	Démarrage des activités	86-87	11 emplois créés	Saint-Eustache
J.B. Poitras (mobiliers-jouets en bois)	175 000 $	Agrandissement, achat d'équipements	86-87	10 emplois créés	L'Islet-Ville
Electromed International (équipement pour fins médicales et de sécurité)	123 000 $	Développement d'une nouvelle technologie	86-89	4 emplois créés	Saint-Eustache
Lapointe & Roy (scierie)	100 000 $	Améliorations locatives, achat d'une scie double	86-87	2 emplois créés	Courcelles
Litho C.P. (imprimerie et lithographie)	75 000 $	Achat d'outillage	86-87	2 emplois créés	Vimont

Tableau: LES AFFAIRES

Beauport
Moulures Bégin

Moulures Bégin, une entreprise de Beauport qui fabrique des moulures, des planches murales, et d'autres composantes de finition intérieure domiciliaire, investit 1 M$ pour agrandir son usine et acheter de nouveaux équipements de transformation du bois. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. **Fernand Tardif**, directeur général et vice-président finances de l'entreprise.

L'agrandissement est de 17 000 pieds carrés et a été complété récemment. Les nouveaux équipements de rabotage, de débitage, de jointage seront installés et rodés avant le 1er février, a précisé M. Tardif.

Une douzaine d'emplois viendront s'ajouter, d'ici un an, aux 125 emplois existants. Ce projet, qui permettra à l'entreprise de doubler sa capacité de production, fait suite à un premier investissement de 500 000 $ réalisé en 1986. Cette première phase comprenait l'installation d'une moulureuse et d'une empâqueteuse et l'intégration d'un système sophistiqué d'aspiration central.

Moulures Bégin produit plus de 600 modèles de moulures, des planches murales, des composantes d'armoires et d'escaliers, des portes, et autres pièces de bois entrant dans la finition d'une maison.

L'entreprise réalise 80 % de ses ventes au Québec, 20 % en Ontario et dans les Maritimes. "L'année prochaine, nous envisageons sérieusement d'entrer dans le marché de la Nouvelle-Angleterre. Des négociations sont actuellement en cours pour former un consortium de distributeurs dans cette région à cet effet", a révélé M. Tardif.

Québec
Industries P.B.L.

Industries P.B.L. inc., une entreprise de Cap Rouge oeuvrant dans la fabrication d'équipements de cafétérias en acier inoxydable, vient de déménager dans le parc industriel Duberger à Québec. L'entreprise, qui louait des locaux à Cap Rouge, occupe maintenant sa propre usine.

Le projet prévoit également la modernisation des équipements afin d'accroître la capacité de production et la productivité. Ces travaux ont nécessité des investissements de 1 072 000 $.

P.B.L. compte développer son service de fabrication de hottes de ventilation pour les cuisines afin de les produire à plus grande échelle. De plus, l'entreprise envisage d'étendre son marché à Toronto. Douze emplois seront créés d'ici un an grâce à cette expansion.

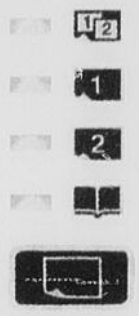
P.B.L. vend ses équipements de cafétérias et de cuisines aux hôtels, institutions et restaurants.

Lachute
Veilleurtex

Le manufacturier de couvertures et de fils pour tapis, **Veilleurtex inc.**, vient d'investir 300 000 $ pour se doter de nouveaux équipements de production et pour rajeunir sa ligne de production.

Cette entreprise a été créée en janvier 1986 à la suite de la vente des actifs de la division de fils pour tapis de la firme **Ayers** à M. **Gilles Veilleux**, principal actionnaire et président de l'entreprise de Lachute.

Savez-vous comment les copieurs Toshiba réussissent l'impression recto-verso?



Appuyez sur ce bouton.

C'est le dispositif de duplication automatique qu'offre en option le copieur BD-8412. Avec un seul bouton, vous obtenez des copies recto-verso. Automatiquement.

Et comme le BD-8412 est signé Toshiba, vous savez qu'il est performant. Automatiquement.

C'est simple. Toshiba fait subir à tous ses copieurs, BD-8412 compris, 59 épreuves de la pire cruauté. Tests en climats excessifs. Tests de niveau de bruit, de maniement, d'entretien. Test de maintien de qualité sur 6 millions de copies.

Mais le dispositif de duplication automatique n'est pas le seul bouton magique du BD-8412.

Vous pouvez augmenter ou réduire vos documents de 65 % à 154 % par rapport au format de l'original en appuyant sur un bouton. Tout simplement. Vous pouvez même passer du noir au rouge, au bleu ou au brun en appuyant sur un bouton : le ChromaTouch, une exclusivité de Toshiba.

Si vous avez besoin d'un copieur dont la simplicité est à la fine pointe de la technologie, communiquez avec un concessionnaire Toshiba. Il vous fera mieux connaître le ChromaTouch BD-8412 à duplication automatique en option.

Endroit, envers : pour lui, c'est du pareil au même.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les copieurs Toshiba, composez sans frais 1-800-387-5646.

Oui, j'aimerais en savoir davantage sur le copieur BD-8412. Veuillez demander à un concessionnaire Toshiba de communiquer avec moi. Retournez à: Toshiba Copier Information, 3680 Victoria Park Avenue, Willowdale (Ontario) M2H 3K1

NOM

SOCIETE

ADRESSE

VILLE PROV.

CODE Nº DE TEL.

TOSHIBA

NOUS PRENONS LES AFFAIRES AU SÉRIEUX.

Chaudière, un séjour d'affaires ...un jugement de valeur.

Ottawa/Hull

78 $ chambre seulement, occupation simple ou double

- aucun minimum de nuitées requis
- réservations garanties sont pré-enregistrées
- mini-bar et films en primeur dans votre chambre (en supplément)
- accès à un club de santé privé
- à quelques minutes de la Colline parlementaire
- récipiendaire de la cote 6 fleurs de lis du ministère du Tourisme du Québec
- renseignez-vous sur nos tarifs spéciaux de fin de semaine

Hôtel Plaza de la Chaudière

2, rue Montcalm, Hull, Québec J8X 4B4
(819) 778-3880
Sans frais 1-800-567-1991

Trois coopératives unissent leurs efforts

Agrinove lance Erik-Eau, un réseau de distribution d'eau de source en franchises

Agrinove et deux autres coopératives du comté de Dorchester ont récemment lancé leur réseau de franchises de distribution d'eau de source: **Erik-Eau**. Sept franchises ont déjà été vendues et M. **Jacques Degagné**, le directeur général du réseau, prévoit en vendre environ 24 de plus dans les deux prochaines années pour occuper le marché du Québec dans sa totalité.

Les franchisés doivent fournir leur propre camion, mais ils n'ont aucun droit de franchise ni aucune redevance à payer au franchiseur. Ils versent seulement 2,5 % de leurs ventes dans le fonds publicitaire et le franchiseur ajoute le même montant. Cependant, les franchisés doivent prévoir un coussin de 35 000 $ (au comptant ou par emprunt) parce que ce type de commerce n'est généralement pas rentable la première année et Erik-Eau ne veut pas que ses franchisés se retrouvent en mauvaise situation financière après quelques mois d'exploitation seulement.

Le franchiseur réalise ses revenus sur l'eau qu'il vend à ses distributeurs et sur les refroidisseurs qu'il leur loue ou vend. Environ 70 % des revenus des franchisés proviennent de l'eau et 30 % des refroidisseurs. Selon M. Degagné, un distributeur franchisé bien établi peut réaliser un chiffre d'affaires de 200 000 $ à 250 000 $ et dégager un bénéfice net avant impôt de 10 % à 15 %.

Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Selon le directeur général d'Erik-Eau, M. Jacques Degagné, le Québec a augmenté sa consommation d'eau embouteillée de 17,1 millions de litres en 1973 à 51,6 millions de litres en 1985.

La semaine de travail s'étend normalement du lundi au vendredi, mais la compétition étant vive dans cette industrie, la réussite est basée sur un service à la clientèle très personnalisé de la part des distributeurs. Le contrat de franchise est de cinq ans.

Un marché en pleine croissance

Le marché de l'eau embouteillée est le seul qui connaît une croissance annuelle supérieure à 10 %, estime M. Degagné. Ce taux de progression devrait se maintenir au cours des 10 prochaines années, prévoit-il.

Selon des chiffres fournis par M. Degagné, le Québec a augmenté sa consommation d'eau embouteillée de 17,1 millions de litres en 1973 à 51,6 millions de litres en 1985 (32,2 M$). La tendance a été semblable dans l'ensemble du Canada, où la consommation est passée de 21,6 millions de litres en 1973 à 89,9 millions de litres (58 M$) en 1985. M. Degagné considère que le marché du Québec et du Canada est très prometteur si l'on tient compte de ce que la consommation d'eau embouteillée y est encore bien inférieure à celle d'autres pays: 3,5 litres par personne par année au Canada; 7,8 litres au Québec; 18,8 litres aux Etats-Unis et 70 litres en France.

En outre, le marché s'oriente de plus en plus vers les eaux de source, comme Erik-Eau, alors que la part du marché des eaux minérales diminue constamment, soutient M. Degagné. (Les eaux de source contiennent moins de 1 000 milligrammes par litre de sels minéraux et les eaux minérales en contiennent plus de 1 000 milligrammes). Toujours selon M. Degagné, les eaux de source ne représentaient que 32 % du marché canadien des eaux embouteillées en 1973 par rapport à 61 % l'an dernier. Cette chute des eaux minérales serait attribuable à la prise de conscience des consommateurs face aux sels minéraux qui peuvent causer des problèmes aux reins.

Erik-Eau vend de l'eau de source en contenants de deux, de quatre et de 18 litres et prévoit mettre en marché un nouveau contenant de quatre litres qui pourra entrer dans un réfrigérateur. Un contenant de 1,5 litre remplacera aussi le contenant actuel de deux litres. On étudie également la possibilité de créer un contenant de 300 millilitres et une eau minérale embouteillée par un sous-traitant et portant la marque Erik-Eau.

Les franchisés distribuent leur eau sur un territoire exclusif dans les maisons privées, les commerces, les bureaux, les écoles, les institutions et les épiciers. Il n'y a pas de sollicitation de porte à porte dans les maisons privées: on pénètre ce marché surtout par des démonstrations dans les centres commerciaux et par des envois postaux de dépliants. Dans les autres marchés non résidentiels, les franchisés doivent faire de la sollicitation directe: le franchiseur leur fournit à cet effet un programme de formation complet et une aide technique.

A Montréal et à Québec, Erik-Eau possède des entrepôts auxquels les distributeurs peuvent s'approvisionner. A l'extérieur de ces deux villes, les distributeurs doivent cependant posséder leur propre entrepôt; un sous-sol ou un garage peut faire l'affaire au début.

Erik-Eau a été fondée il y a 10 ans par M. **Noël Carbonneau**, à Saint-Edouard-de-Frampton. C'est dans cette petite municipalité située à 90 kilomètres au sud-est de Québec que se trouvent la source et l'usine d'embouteillage qui emploie 15 personnes.

La coopérative agro-alimentaire Agrinove a acquis Erik-Eau en mars dernier et a revendu quelques mois plus tard les deux-tiers de ses parts, à parts égales, à deux autres coopératives du comté de Dorchester. Erik-Eau réalisera un chiffre d'affaires de 600 000 $ en 1986-87 et M. Degagné prévoit que les ventes atteindront 5 à 6 M$ lorsque son réseau de franchises sera complété et bien implanté.

DOMINIQUE FROMENT

Centre de formation des professionnels de la vente

Une division du Collège Marie-Victorin

REPRÉSENTANTS ET VENDEURS

Programmes au choix pour perfectionner vos techniques de vente

5 LUNDIS

Les coordonnées

- 40 heures de cours
- 5 lundis consécutifs de 13h à 22h
- à compter du 26 janvier 1987
- scolarité (460$) déductible d'impôt

COURS DU SOIR

Les coordonnées

- 40 heures de cours
- 2 soirs/semaine pendant 5 semaines, de 19h à 23h
- à compter du 27 janvier 1987
- scolarité (460$) déductible d'impôt

LES OBJECTIFS (communs aux deux programmes)

- Vous mettez en pratique sur-le-champ les techniques apprises
- Vous vendez plus et mieux
- Vous augmentez vos revenus
- Vous obtenez une attestation en fin de cours et de la documentation pour référence

RENSEIGNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT AU 325-4414 sur ce cours et sur nos autres activités

Vos impressions

Nos artisans s'en occupent!

Pour vous obtenir des encarts publicitaires de qualités, nos artisans spécialistes s'en occupent avec le plus grand soin. Notre but: voir votre satisfaction.

IMPRIMERIE TRANS-CONTINENTALE INC
395 boul. Lebeau Ville St-Laurent (514) 337-8560

Membre de Groupe Transcontinental GTC ltée

Le seul programme pour grands voyageurs à m'offrir Genève... et la poudreuse!

Aéroplan. Pour réussir, un entrepreneur doit savoir sauter sur une bonne occasion. Par ailleurs, on ne devrait jamais rater une chance de voyager. C'est ainsi que je suis devenu, dès le début, membre de l'Aéroplan.

Chez Cascades, on encourage nos gens à voir du pays. On a même créé un programme d'échange pour les travailleurs de nos différentes usines. J'invite tout le monde à choisir Air Canada. Je ne connais pas de meilleur service que la classe Affaires.

Lors d'un prochain séjour à La Rochette, près de Genève, je profiterai d'une prime-voyage pour faire connaître à ma famille la merveilleuse sensation d'une descente dans les Alpes. Quelques jours de belle neige et pas de téléphone sur les pistes, pour moi c'est ça l'Aéroplan!

Bernard Lemaire, président Cascades Inc., Kingsey-Falls, QC

AIR CANADA

50 LE 50e ANNIVERSAIRE D'AIR CANADA
MEMBRE DE L'ALLIANCE CANADIENNE DES ASSOCIATIONS TOURISTIQUES DRF 711

Un nouvel art de gérer

Renverser la pyramide au sein de l'entreprise

Renverser la pyramide administrative traditionnelle de façon à déléguer le maximum de responsabilités aux employés qui sont en contact direct avec le client pour mieux servir celui-ci.

Cette recette a permis à un jeune prodige du management d'obtenir des succès fulgurants en Europe. Il s'agit du suédois **Jan Carlzon,** p.d.-g. de la compagnie aérienne scandinave **SAS** qui vient de publier un volume fort attendu: *Renversons la pyramide !, pour une nouvelle répartition des rôles dans l'entreprise* (Paris, **Inter-Editions,** 1986, 221 p.).

Cette façon de faire jouer un rôle plus étendu et moins compartimenté aux employés à la base change le rôle du p.d.-g.: il devient le leader, celui qui marche en avant et qui montre la direction. Plus que tout autre employé, il donne le bon exemple: le client avant tout.

Dans le cas de M. Carlzon, ce n'est pas un cliché. Il raconte que, lorsqu'il voyage en vol régulier de la compagnie, il insiste pour choisir son siège en dernier, après tous les clients. Et s'il refuse d'acheter les nouveaux modèles d'avions **Boeing** qui font la fierté des autres compagnies, c'est que ceux-ci ne lui permettront pas de mieux servir sa clientèle de gens d'affaires, intéressée davantage par des vols plus fréquents qui nécessitent par conséquent de plus petits appareils.

Grâce au type de délégation de l'autorité pratiqué par M. Carlzon à la SAS, les employés à la base jouissent de beaucoup de latitude "horizontale ou interdépartementale" afin de répondre aux besoins spécifiques de chaque client.

L'auteur cite, par exemple, le cas du client qui se présente au comptoir des billets quelques minutes avant son départ et qui s'aperçoit qu'il a laissé son billet à l'hôtel. Chez SAS, lorsque ce cas s'est présenté, la préposée aux billets a quand même laissé le passager en question prendre place à bord de l'avion après s'être informé des moyens à prendre pour récupérer le billet à l'hôtel. Ce qui fut fait par une voiture de la compagnie en route pour l'aéroport à la suite d'un coup de fil donné au siège social par la préposée. Le billet eut tôt fait d'être classé avec les autres et le passager, d'en être averti à son arrivée à destination.

Pour que l'employé à la base ait ainsi le goût de se forcer, il faut que l'objectif poursuivi par l'entreprise lui tienne vraiment à coeur. Dans un tel contexte, le p.d.-g. n'a d'autre choix que d'exercer un véritable leadership. Cependant, certaines pratiques, comme le fait de se mettre à l'écoute des employés à l'oeuvre dans un contexte pratique, facilitent grandement le choix d'une stratégie optimale. Ainsi, les employés se reconnaissent dans la stratégie adoptée et s'y engagent avec enthousiasme.

Le choix de la stratégie d'entreprise revient cependant au p.d.-g. Ici, il ne saurait être question de concertation, car si celle-ci échoue, c'est lui et lui seul qu'on blâmera. Cependant, s'il veut que cette stratégie soit reçue avec enthousiasme, le p.d.-g. se doit d'être habile à écouter tout comme à vendre: le degré d'initiative des employés à la base en dépend.

M. Carlzon est un extroverti. Il adore parler en public. Il a le culte des mots simples et touchants. Il est réaliste par rapport à lui-même. Il reconnaît ses erreurs et ses faiblesses. Il sait se rapprocher de son lecteur. Son livre se lit donc comme un petit roman autobiographique et pourtant, il traite de problèmes se situant à la frontière de la théorie administrative.

L'auteur défend le système d'éducation fortement égalitaire qui l'a formé et le principe de la sécurité d'emploi au travail. Il ne parle jamais de congédiement, mais de déplacement.

En déplaçant la préoccupation de la production vers le client dans le but d'améliorer les résultats, M. Carlzon a obtenu de grandes réussites à la société SAS. Une partie en est certes attribuable à sa personnalité et à sa formation en psychologie appliquée, mais le reste tient à une façon nouvelle et intéressante d'appliquer les principes d'administration.

GUY LEMIEUX
(Collaboration spéciale)

LES BONNES TABLES

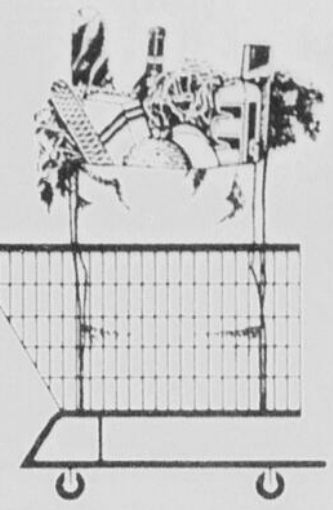
La Saulaie — Restaurant des Gourmets inc. — Boucherville
CUISINE FRANÇAISE
sur les rives du St-Laurent
vins des plus grands crus
HAUT LIEU GASTRONOMIQUE
DEPUIS 20 ANS
Dans une ambiance chaleureuse et détendue
SALLES DE RÉCEPTION
TABLE D'HÔTE MIDI & SOIR
certificat cadeau
1161 Marie-Victorin 655-0434 655-5664
Stationnement gratuit

RÉUNIONS D'AFFAIRES

INCOMPARABLE
Q·U·E·B·E·C

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

à partir de 48.$
2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy
(418) 658-2793
Réservations sans frais
1-800-463-5535
Les nuits prochaines...

Les bonnes affaires, ça se cultive!
SSA

super salon de l'alimentation

Tous les gens des divers secteurs de l'industrie alimentaire se rencontrent une fois l'an au **SSA** (Super Salon de l'Alimentation) qui se tiendra **les 12, 13 et 14 avril 1987** à la Place Bonaventure à Montréal.

POUR FAIRE LE PLEIN...

De rencontres intéressantes

En visitant le **SSA 87,** vous vous offrirez l'occasion de parler «affaires» avec les principaux intervenants de votre milieu : 400 représentants de l'industrie alimentaire répartis à travers 700 stands.

Comme complément à cette exposition, un programme inédit offrira aux gens d'affaires des sessions enrichissantes animées par des experts.

D'idées nouvelles

Pour une seconde année consécutive, le **SSA** a mis sur pied le **Carrefour des Produits Nouveaux.** Dans un spectaculaire stand de 2000 pi², venez prendre connaissance de nouveaux produits, équipements et services dont vous pourriez tirer profits.

Heures d'ouverture : Le dimanche 12 avril de 11h à 19h
Le lundi 13 avril de 11h à 18h
Le mardi 14 avril de 11h à 18h

Le **SSA 87** est un salon commercial, le grand public et les enfants de moins de 16 ans ne sont pas admis.

Inscrivez le **SSA 87** à votre agenda, vous ne le regretterez pas!

PRÉ-INSCRIPTION

Profitez dès maintenant de l'avantage de la pré-inscription :
5$ avant le 28 février 1987
8$ après le 28 février 1987

Courez la chance de gagner :
1er prix : 2 billets d'avion, courtoisie d'Air Canada, valeur de 3000$.
2e prix : un four micro-onde, valeur de 500$.

Formule pré-inscription
Veuillez compléter en lettres moulées
Nom _____
Entreprise _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code postal _____ Tél. ( ) _____
Veuillez cocher la case appropriée
DÉTAILLANT :
☐ Propriétaire
☐ Employés
GROSSISTE — DISTRIBUTION :
☐ Direction
☐ Acheteur
☐ Ventes / Services
☐ Employés
FOURNISSEUR / FABRICANT / COURTIER :
☐ Direction
☐ Ventes
☐ Acheteur
☐ Employés
AUTRES :
☐ Spécifier : _____
N'oubliez pas de faire parvenir votre chèque ou mandat-poste pour le nombre requis de cartes d'identification.
Poster à :
L'Association des détaillants en Alimentation du Québec
1600, boul. Henri-Bourassa ouest, bureau 500
Montréal, Québec H3M 3E2
Tél. : (514) 331-9082

MAI
SYSTEMES INFORMATIQUES POUR LE MONDE DES AFFAIRES
1-800-387-5534
MAI Canada Ltée
A Bell Atlantic Company

MOTOROLA
FIRST IN CELLULAR TELEPHONES
1-800-268-3344

Chez Composition Contact, l'automatisation accompagne un affinement du marketing

Les nouvelles technologies de l'automatisation sont souvent si affriolantes qu'on peut être tenté de les implanter simplement parce que tout le monde, en quelque sorte, le fait. C'est une erreur que **Composition Contact**, de Ville St-Laurent, a su éviter.

Chez elle, les nouvelles technologies serviront avant tout à appuyer une organisation reconstruite pour développer de nouveaux marchés. C'est donc un impératif de planification stratégique qui a guidé ses choix technologiques.

"Nous sommes dans un marché où la spécialisation est de plus en plus importante et où il faut constamment tenir compte de l'évolution technologique", a déclaré aux AFFAIRES M. **Denis Rolland**, l'adjoint au directeur général.

Monter des pages sur écran

Filiale à part entière de **Groupe transcontinental GTC inc.**, Composition Contact et Typographie Métro ont récemment acquis des équipements sophistiqués de photocomposition de marque **Berthold-Alphatype.** Il s'agit de trois photocomposeuses au laser, de trois imprimantes au laser, de deux écrans de montage de pages et d'un lecteur de logos *(logo scanner)*. Cet investissement, qui totalise près d'un demi million de dollars, a fait de Composition Contact le deuxième atelier en Amérique du Nord à posséder des équipements de cette marque après **Harvey Hunt**, de Chicago.

Comme on le cherche habituellement dans les investissements de ce genre, Composition Contact a visé à la fois un gain de temps et une amélioration de la qualité.

Les pages individuelles de certaines publications que prépare Composition Contact ne seront plus montées selon les méthodes traditionnelles de typographie. Plutôt, les opérateurs des nouvelles stations informatiques de montage dessinent d'abord le cadre graphique des pages sur écran. Ils appellent ensuite le texte, déjà tapé sur clavier de photocomposition et stocké sur disque informatique, qui s'insérera instantanément dans l'espace réservé pour lui dans la page. Tout le texte apparaît à l'écran tel qu'il sera sur la page finale avec ses présentations typographiques propres. Utilisant la technique des menus à fenêtre (*pull-down menues*) bien connue du **Macintosh** d'**Apple**, le système s'avère donc très convivial pour l'opérateur. Enfin, le lecteur optique de logos permet d'intégrer à l'écran même des illustrations destinées à la page finalisée.

Le nouvel équipement de Composition Contact permet de faire la mise en page directement sur écran.

Cette page montée à l'écran est ensuite reproduite directement sur l'imprimante à laser qui imite à 100 % le travail d'une photocomposeuse, mais avec des caractères qui sont moins nettement définis. Cette copie sert ensuite d'épreuve de correction que le client révise et approuve après avoir demandé autant d'ajustements qu'il désire. Une fois ces corrections effectuées, la page finalisée est reproduite sur photocomposeuse au laser et imprimée sur papier photographique. Puisqu'elle est toujours conservée en mémoire, la même page peut ultérieurement être manipulée ou reproduite à volonté.

Se rapprocher du client

Avec ce nouveau "carquois technologique", Composition Contact s'est mise en chasse d'un nouveau marché spécialisé, qui vient compléter sa clientèle traditionnelle de publications et de documents publicitaires: celui des prospectus financiers et des rapports annuels de corporations.

Ainsi, dans la dernière année, la firme a réalisé quelque 72 prospectus financiers pour des compagnies qui ont fait un financement public et qui ont inscrit leurs actions à la cote de la bourse. Ces ventes du seul secteur des prospectus ont accusé une croissance de 60 % sur l'année précédente.

Au niveau organisationnel, Composition Contact a déjà restructuré sa force de vente en vue de pénétrer plus à fond ce marché.

"Les avocats, vice-présidents de compagnies et analystes financiers qui supervisent la production d'un prospectus financier coûtent cher de l'heure", a signalé **Yvan Bergeron**, le directeur, ventes et marketing et nouvellement entré chez Composition Contact en vue de réorganiser les forces de vente. "Notre nouveau système nous permettra d'offrir un service beaucoup plus rapide, de telle sorte que ces hauts responsables passeront 25 % moins de temps à attendre les corrections des épreuves".

La hausse des ventes qui résultera de cette réorientation du marketing et de ce nouveau support technologique aura un autre effet bénéfique, sur le personnel cette fois-ci, en évitant les mises à pied. Plus que cela, le volume d'affaires accru entraînera fort probablement de nouvelles embauches. Toutefois, à long terme, une chose demeure certaine pour M. Rolland: "Nous aurons besoin de plus d'informaticiens que dans le passé, proportionnellement aux gens du métier.

Car les derniers équipements ne sont qu'un ajout plus récent à un atelier déjà fortement informatisé. En plus des terminaux de photocomposition, des photocomposeuses, on y retrouve quantité de modems et de micro-ordinateurs, un bélinographe et un décodeur de disquettes qui permet aux équipements de l'atelier d'être compatibles avec plus de 350 systèmes de traitement de texte différents.

Et la fin de la course technologique est loin d'être en vue. "La technologie est devenue tellement importante que nous allons désigner une personne, Mme **Margot Bertrand**, qui sera responsable à la fois de la recherche de nouvelles technologies et du rodage de celles que nous avons déjà. Nous nous garantirons ainsi d'être toujours à la fine pointe technologique", a confié M. Rolland.

YAN BARCELO

L'ASSOCIÉ RESPONSABLE

Pour tout projet informatique et administratif, consultez L'EXPERT-CONSEIL

GESPRO INFORMATIQUE inc.
969, route de l'Église
Ste-Foy, Qc G1V 3V4
(418) 653-1263

Affiliée à LE GROUPE A.C.S.I. LTÉE
Québec — Montréal — Ottawa

Une alternative de style européen à des prix abordables

Tarif corporatif 62$ chambre simple ou double
Tarif régulier 75$ à 85$ chambre simple
Personne additionnelle en sus.

Le meilleur rapport - Qualité - Prix
Facilité de congrès de 10 à 250 personnes
AU COEUR DE LA VILLE 1155 RUE GUY, MONTRÉAL
Pour réservez, appelez Hôtel Maritime (514) 932-1411
ou hôte 861-2821 ailleurs au Québec (sans frais) 1-800-361-6162
Membre de la chaîne hôtelière hôte

Hôtel Maritime

Logiciel: plan canadien

En vue d'établir un plan d'action national pour le secteur des logiciels, le ministère de l'**Expansion industrielle régionale (MEIR)** a mis sur pied le **Comité d'étude national des logiciels**.

M. **Terry Stanhope**, le président du **Hamilton Innovation and Technology Centre** et représentant de l'**Ontario Software Development Association** a affirmé "qu'il importe, en priorité, de relier les organismes gouvernementaux et provinciaux avec l'industrie, les industries de soutien et l'infrastructure. A l'heure actuelle, il semble que l'industrie soit terriblement fragmentée. Le comité, dès ses premières réunions, a démontré que tous s'efforcent de régler les mêmes problèmes".

On remarque que le comité ne compte aucune compagnie québécoise, alors que **Cognos Incorporated** et **Microstar Software Ltd** y participeront.

Mémotec: 38 % du marché des ADP

Une étude réalisée par la grande firme d'analyse de marché **International Data Corporation**, du Massachusetts, établit que **Mémotec**, de Montréal, détient 38 % du marché mondial des ADP asynchrones.

ADP signifie assembleurs-désassembleurs de paquets asynchrones et identifie des processeurs de transmission de données de type X 25. A son tour, X 25 identifie un protocole de communications parmi les plus utilisés au monde pour la transmission de données à grande distance, comme c'est le cas par exemple du **Datapac** de **Télécom Canada.**

L'étude, qui portait sur le marché des services et des équipements de commutation par paquets, a examiné les résultats de quelque huit grands fournisseurs de l'industrie. Alors que Mémotec occupe 38 % du marché, les autres fournisseurs n'en détiennent que de 1 % à 18 %.

Répertoire du MEIR

Le ministère de l'**Expansion industrielle régionale (MEIR)** prépare un répertoire des entreprises canadiennes d'ordinateurs et de logiciels. Il entend également mettre sur pied une base de données sur les services informatiques qui sera incorporée à son **Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires** (RADAR).

Environ 2 500 questionnaires seront envoyés à des compagnies canadiennes afin d'obtenir les renseignements nécessaires à la préparation du répertoire des services d'ordinateurs et de produits de logiciels. La plupart des sociétés devraient déjà avoir reçu le questionnaire depuis le 1er janvier dernier. Ceux qui ne l'ont pas reçu à cette date sont priés d'entrer en contact avec le Comité de coordination à Ottawa afin de s'assurer que leur nom apparaît au répertoire. La personne à rejoindre: **Julia Giggey**, Services commerciaux de la Direction des industries de service, au MEIR: (613) 954-2972.

Maier Blostein, Prix des communications 86

Maier Blostein s'est vu décerner le **Prix des communications 1986** du ministère des **Communications** du Québec dans la catégorie technologies de l'information et des télécommunications.

Directeur-fondateur de l'**INRS-Télécommunications**, M. Blostein a été l'inspirateur et le principal animateur du **Centre de recherche sur les télécommunications** de l'**Institut national de recherche scientifique** (INRS-Télécommunications), situé à l'Ile des Soeurs. Le Centre est une des plus brillantes et originales réussites dans la collaboration université-entreprise au Canada. Réunissant sous un même toit des chercheurs de **Recherches Bell-Northern**, la principale maison de recherche et de développement industriel au Canada, et de l'INRS-Télécommunications, le Centre est devenu le principal pôle d'attraction pour les jeunes Québécois voulant faire carrière d'enseignant ou de chercheur en télécommunications.

En l'espace d'une décennie, les travaux de recherche dirigés par le docteur Blostein ont fait du tandem INRS/BNR un centre d'excellence mondialement reconnu dans les domaines du traitement numérique des signaux, des systèmes homme-machine et des systèmes-réseau.

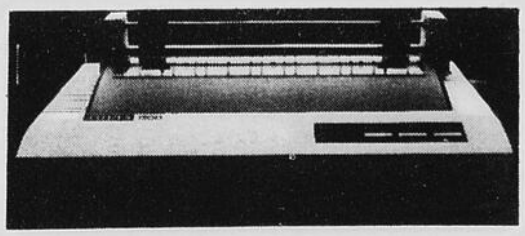
M. Blostein, qui est né à Montréal en 1932, enseigne présentement à la faculté de génie électrique de l'**Université McGill** ainsi qu'à l'INRS-Télécommunications.

CARTES D'AFFAIRES

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

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

POUR CEUX QUI EN VEULENT PLUS MAIS REFUSENT DE PAYER LE PRIX



Autres modèles disponibles:
— 120D, 120 cps, 80 col.
— MSP 10, 160 cps, 80 col.
— MSP 15, 160 cps, 136 col.
— MSP 20, 200 cps, 80 col.
— MSP 25, 200 cps, 136 col.

120 D 80 col.
Vitesse d'impression de 120 cps en qualité brouillon, pour une apparence nette proche de celle de la correspondance, une vitesse d'impression de 25 cps est disponible. Capacités graphiques complètes pour la plupart des applications en haute résolution. Entraînement par ergot à largeur variable permettant l'utilisation de formulaires de dimensions différentes. Cartouches d'interface changeables par l'utilisateur facilitant la connection du matériel.

TLS
2325 Halpern, St-Laurent, Qc. H4S 1S3
(514) 334-2661 - 1-800-361-5585
Toronto — Vancouver — Calgary

CITIZEN™
© 1986 Citizen America Corporation.
Citizen et le logo Citizen sont de marques déposées de Citizen Watch Corporation Ltée.

Nous finançons BFD

Nous croyons que la multiplication et la prospérité des entreprises sont essentielles au développement de notre société tout entière.

C'est la raison d'être de la BFD.

Besoin de financement?
- Augmentation du fonds de roulement?
- Refinancement?
- Expansion?
- Achat de terrain?
- Construction de bâtisse?
- Renouvellement d'équipement?
- Réparations majeures?
- Recherche et développement?
- Acquisition d'une entreprise?

Toute entreprise, si jeune soit-elle ou même établie solidement, peut avoir besoin d'un coup de pouce. La BFD le sait et se dit prête à intervenir. Comment?

Nous analysons votre projet (viabilité, risques, garanties, rentabilité, etc.) et ensuite nous pouvons vous aider avec des prêts à terme souples et conçus spécialement pour vous. Les prêts à terme de la BFD ne s'arrêtent pas aux taux d'intérêt. Voyez:

- Prêts à terme jusqu'à 20 ans
- Vous avez le choix:
  — taux flottant
  — taux fixe pour des périodes variables
  — combinaison de taux flottant et fixe
- **Un prêt à taux flottant peut être converti à taux fixe** (au gré de l'emprunteur moyennant des frais minimes).
- **Modalités de remboursement variées et flexibles établies selon la capacité de paiement de l'entreprise:**
  — versements mensuels
  — versements saisonniers.

En vous adressant à nous pour du financement, vous pouvez être assuré d'obtenir des conditions avantageuses, souples, et susceptibles de sauvegarder votre marge de manoeuvre nécessaire à la croissance de votre entreprise.

Appelez-nous aujourd'hui. Sans frais.
1-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

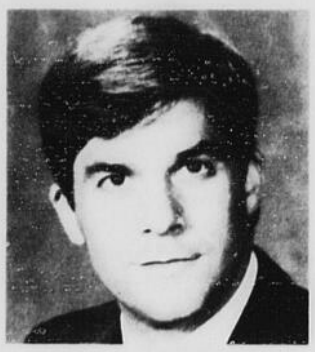
ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE

Banque fédérale de développement
Federal Business Development Bank

Canada

Informatique BFG Limitée Limited

Guy Chabot



Pierre Bourgie

M. Gilles Marotte, président de la société **Informatique BFG Limitée**, compagnie spécialisée en traitement de données et en conseils en informatique dont le siège social est situé au 6500 du boulevard Henri-Bourassa à Montréal, a le plaisir d'annoncer la nomination de MM. Guy Chabot et Pierre Bourgie comme administrateurs de la compagnie.

M. Guy Chabot est comptable agréé, associé fondateur et président du conseil de direction de la firme de comptables agréés Raymond, Chabot, Martin, Paré, et membre du conseil de direction de Doane, Raymond et Associés. M. Pierre Bourgie est président et chef des opérations d'Urgel Bourgie Ltée et siège aux conseils d'administration de la Banque d'Epargne et de Gravel Liquovins Inc. Il est président de la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine depuis novembre 1986.

Accidents du travail

Des décisions contradictoires sur ce qu'est un choc émotif

Agissant en appel d'une décision de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST), le bureau de revision paritaire de la région de l'Ile de Montréal[1] et celui de la région de Laval[2], ont rendu chacun, à moins d'un mois d'intervalle, une décision concernant la reconnaissance d'un "choc émotif" comme accident du travail. Dans le premier dossier, le bureau de révision paritaire a fait droit à la réclamation, alors que dans l'autre cas, la réclamation a été refusée. Les circonstances et les faits des deux cas sont similaires.

Le choc émotif d'un policier

La décision impliquant la **Communauté urbaine de Montréal** a été rendue le 5 juin 1986 par le bureau de révision paritaire de la CSST de l'Ile de Montréal. Il s'agit du cas d'un policier qui a pris en chasse un conducteur refusant d'obtempérer à l'ordre de s'arrêter, après avoir commis plusieurs délits de fuite. La poursuite, comme il se doit, fut assez mouvementée. Une fois son véhicule immobilisé, le chauffard refusa d'ouvrir sa portière. Le policier dut alors briser la vitre du véhicule.

Saisie de cette réclamation, la CSST a refusé d'y faire droit en précisant que le seul fait de procéder à une arrestation ne pouvait être responsable d'un "choc émotif". En appel, le bureau de révision paritaire a infirmé la décision du premier intervenant et a fait droit à la réclamation du policier. Le bureau de revision paritaire a considéré "qu'il y a eu un événement imprévu et soudain survenu par le fait du travail, lequel événement a entraîné pour le travailleur une lésion professionnelle...".

Découverte d'un pendu

Dans la seconde cause, le bureau de révision paritaire de la région de Laval avait à étudier la réclamation d'une agent de correction qui travaillait dans une institution pénitencière.

Dans ce cas, à l'occasion d'une ronde habituelle, la demanderesse, voyant que le hublot d'une cellule était obstrué, a demandé l'aide de deux collègues de travail avant de pénétrer dans la cellule. Une fois la porte de la cellule ouverte, elle entrevit le corps d'un détenu pendu, les mains attachées derrière le dos.

En première instance, la CSST, a fait droit à la réclamation de la plaignante. Cette décision fut infirmée par le bureau qui considéra que "la découverte d'un détenu pendu ne constitue pas un événement imprévu et exceptionnel".

Décisions contradictoires

Nous nous trouvons donc devant deux situations similaires; l'une concerne un policier qui, dans l'exercice de ses fonctions, poursuit et arrête un fuyard; l'autre met en cause une agent de correction qui, lors d'une ronde dans l'exercice de ses fonctions, trouve un détenu pendu dans sa cellule. Deux situations désagréables sans doute, mais qui, me semble-t-il, font partie des risques inhérents aux deux métiers en cause. Dans le premier cas, on décide qu'il s'agit d'un "événement imprévu et soudain", alors que dans l'autre, on précise que cet "événement ne constitue pas un événement imprévu et exceptionnel": le premier devient un "choc émotif" reconnu comme accident du travail alors que l'autre ne l'est pas.

Ces deux décisions contradictoires illustrent à quel point certains tribunaux administratifs n'ont pas de communauté de pensée et ne semblent pas se baser sur les mêmes critères lorsqu'ils rendent des décisions.

Une telle situation a pour conséquence de semer la confusion et l'incertitude parmi les intervenants. Le remède n'est pas facile à trouver, mais le problème existe.

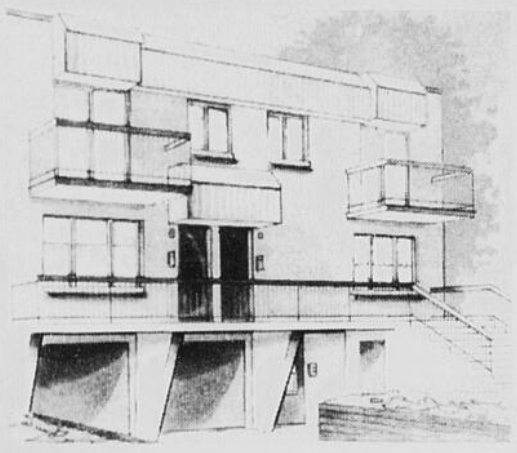
Quels sont les critères qui permettent de déterminer ce qui constitue un "choc émotif" ? Les deux décisions dont nous avons fait état ne permettent pas d'entrevoir un élément de réponse. L'une et l'autre semblent faire place à l'arbitraire. L'une et l'autre ont été rendues sans que soient étayés les motifs qui ont amené les membres du bureau de révision paritaire à trancher de façon aussi contradictoire des faits qui soulèvent la même question: qu'est-ce qui constitue un risque inhérent "à l'exercice d'un métier" ?

Espérons que les intervenants de ce milieu sauront, dans un avenir rapproché, corriger une situation qui rend difficile une prise de décision bien éclairée.

[1] **Noël et CUM, Soquij #86t-910**
[2] **Linch et Service correctionnel du Canada, Soquij#86T-911**

CARREFOUR DE L'HABITATION

ABRI FISCAL INVESTIR DANS L'IMMOBILIER



Les Placements Lunebourg Ltée, vous propose d'investir dans un (1) des 46 quadruplex de luxe situés dans les quartiers de Vimont et Ste-Rose à Laval.

- **Un projet sécuritaire**
  3 ans de revenus de loyers garantis.
  3 ans de garantie des taux d'hypothèque à 9%
- **Des abris fiscaux**
  à compter de 1986, facilitant l'autofinancement. Classe 31 (certificat de dépréciation) frais accessives (soft cost)

- Oui, si vous gagnez 30 000 $ ou plus par année et trouvez qu'il est temps de planifier votre retraite ou pré-retraite.
- Oui, votre immeuble sera géré de façon efficace par une équipe d'expérience.
- Oui, si vous voulez capitaliser dans l'immobilier et tirer avantage d'une plus value importante non imposable à la revente de l'immeuble et diminuer votre fardeau fiscal.
- Oui, ce projet est susceptible de s'autofinancer à 100% et la mise de fonds pourra être financé par emprunt bancaire, si l'investisseur se qualifie.

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

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

Sans la moindre obligation de ma part

LA 10.01.87

Oui, j'aimerais obtenir un rendez-vous
Oui, j'aimerais avoir plus de renseignements sur votre projet

NOM _____

ADRESSE _____ VILLE _____

No de tél. BUR. _____ RÉS. _____

LES PLACEMENTS LUNEBOURG LTÉE

Pour lui

Une vraie pause entre 2 rendez-vous d'affaires.

Optez pour le succès avec une apparence saine grâce à un facial pour homme et un teint respirant la santé avec le super Solana bronzage.

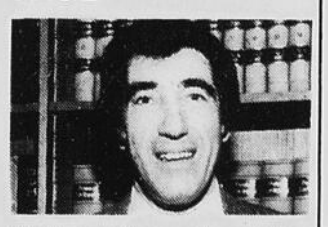
Linda vous adresse ses meilleurs voeux et vous invite à la maison d'esthétique Sarah.

Ouvert 7 jours
de 11 heures à 23 heures.

MAISON D'ESTHÉTIQUE
SARAH

5285, boul. Décarie
Mtl., Québec
482-4587

ROGER PAGE



Me Roger Page est avocat au sein de la firme Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque.

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRE ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste. (514) 842-1780

La responsabilité du fabricant va au-delà de la Loi sur les produits dangereux

La responsabilité du fabricant d'un produit dangereux va beaucoup plus loin que la seule mention des inscriptions prévues à la **Loi sur les produits dangereux**.

Cette dernière loi, lorsqu'un fabricant met sur le marché un produit qui peut être dangereux (surtout lorsqu'il s'agit d'un produit inflammable ou toxique), indique une série d'inscriptions qui doivent paraître sur l'emballage du produit.

Cependant, lorsqu'il s'agit d'un produit qui peut être extrêmement dangereux, les tribunaux ne se satisfont plus aujourd'hui des inscriptions prévues à cette loi et, dans plusieurs cas, des inscriptions additionnelles devront être inscrites bien en évidence afin que le fabricant puisse éviter d'être tenu responsable des dommages que le produit pourrait causer.

Un jugement énonçant de façon relativement spécifique ce principe a d'ailleurs été rendu par le juge **André Brossard** de la **Cour supérieure** de Montréal le 7 mars 1985 dans l'affaire de **La Garantie, Compagnie d'assurance de l'Amérique du Nord** contre **Mulco inc.**

Dans cette affaire, La Garantie a réclamé, au nom de son assuré, M. **Jean-Claude Laniel**, une somme de 70 659 $ de Mulco inc., représentant le montant des dommages subis lorsque la résidence de M. Laniel fut incendiée après qu'il eut utilisé un produit hautement inflammable produit par Mulco.

En effet, la preuve a révélé que le 19 novembre 1981 M. Jean-Claude Laniel installait un tapis au moyen d'un produit nommé "adhésif à usages multiples -Mulco 77" fabriqué et mis en marché par Mulco inc. A ce moment, les vapeurs dégagées par le produit prirent feu au contact de la flamme de la veilleuse du chauffe-eau du domicile de M. Laniel, lequel était alimenté au gaz naturel. Ce chauffe-eau se trouvait derrière des cloisons amovibles constituant une sorte d'enclos adjacent à l'endroit où travaillait M. Laniel. Les conséquences de cet incident furent telles que la flamme se propagea au travers du courant de vapeurs pour enflammer l'adhésif sur le plancher et causer un incendie majeur.

La preuve a révélé que l'épouse de M. Laniel avait acheté ce produit quelques minutes auparavant dans un commerce spécialisé dans les produits de rénovation résidentielle dont la clientèle était formée du public en général, c'est-à-dire de consommateurs moyens qui effectuaient eux-mêmes leurs travaux de bricolage, de rénovation et de réparation à domicile.

Mentions présentes

Le contenant portait les étiquettes prévues à la Loi sur les produits dangereux, notamment l'octogone entourant une flamme stylisée, montrant que le produit est inflammable, un triangle entourant une tête de mort, montrant le danger de toxicité, le mot DANGER en gros caractères relativement frappants et, en plus petits caractères, une description d'usage, un mode d'emploi, certains renseignements variés et une clause de non-responsabilité. Un peu plus bas, on retrouvait en caractères gras les mots *Précaution: utiliser dans un espace bien aéré.*

Il a également été démontré que M. Laniel n'avait pas lu les textes écrits sur l'étiquette, mais avait vu les symboles mentionnés ci-haut et les références au caractère extrêmement inflammable du produit. Selon son témoignage, les références que le demandeur vit sur l'étiquette indiquaient l'inflammabilité du produit et, plus particulièrement, signifiaient qu'il ne fallait pas fumer, ni allumer de briquet ou d'alumette, ni utiliser d'équipements électriques pendant qu'il utilisait le produit. Par contre, il a indiqué dans son témoignage qu'il ne lui vint jamais à l'esprit qu'une flamme-veilleuse de chauffe-eau derrière une cloison partiellement fermée, à plusieurs pieds de l'endroit où il travaillait, pouvait constituer un danger.

A la lumière des témoignages, le tribunal a tiré comme conclusion principale qu'il s'agissait d'un produit extrêmement dangereux et il s'est même interrogé sur le bien-fondé d'offrir ce produit en vente aux consommateurs moyens ordinaires, et non seulement aux spécialistes, compte tenu des multiples restrictions à son usage qui devaient être envisagées.

Quant à la défense de Mulco à l'effet qu'elle avait indiqué sur le produit les mises en garde les plus complètes et appropriées à l'utilisateur éventuel, le tribunal a tout d'abord conclu que l'extrême degré d'inflammabilité devait faire l'objet de références très particulières aux précautions additionnelles qui devaient être prises, références qui ne se retrouvaient pas sur le contenant en question.

Les normes minimales

Dans ces circonstances, le tribunal, énonçant tout d'abord que le règlement sur les produits dangereux ne faisait qu'édicter les normes strictement minimales et inférieures à ce que le devoir de prudence le plus élémentaire doit imposer au fabricant d'un produit dangereux, a confirmé le principe, déjà émis par la **Cour suprême** du Canada en 1972 dans une cause similaire, voulant que "les fabricants sont tenus, envers ceux qui utilisent leur produit, de voir à ce qu'il n'y ait aucun vice de fabrication susceptible de causer des dommages au cours d'une utilisation normale. Toutefois, leur devoir ne s'arrête pas là si leur produit, bien que satisfaisant aux besoins pour lesquels il est fabriqué et commercialisé, est en même temps dangereux; ils ne peuvent pas simplement laisser le consommateur exposé aux risques de blessures... Un avertissement général, par exemple, l'avertissement que le produit est inflammable, ne suffit pas lorsque les probabilités d'incendie peuvent s'accroître en présence des conditions dans lesquelles on peut raisonnablement s'attendre que le produit sera utilisé. Les détails nécessaires dans l'avertissement dépendront évidemment des dangers susceptibles d'être courus au cours d'une utilisation normale du produit".

De plus, le tribunal a également énoncé le principe voulant que la complexité du produit, sa nouveauté et la gravité des dangers qu'il fait courir intensifient l'obligation du fabricant.

Dans ces circonstances, le tribunal a conclu que Mulco ne s'était pas dégagée de ses obligations dans cette affaire et a condamné la compagnie à rembourser à la Garantie la somme de 70 659 $ que la compagnie d'assurances réclamait, plus les intérêts, les frais d'expertise et les dépens.

La responsabilité du fabricant à l'égard des produits qu'il fabrique, surtout s'ils sont dangereux, constitue aujourd'hui un domaine juridique en évolution très rapide et tout fabricant devrait se tenir à jour sur cette nouvelle jurisprudence, qui semble aller dans le sens d'une plus stricte responsabilité de sa part.

JEAN-H. GAGNON

Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste

AETNA CANADA
Nomination

M. Michael A. Stephen

Le Conseil d'Administration de AEtna Canada annonce l'élection de Michael A. Stephen au titre de Président et Chef de la Direction à compter du 1er janvier 1987. Monsieur Stephen est entré chez AEtna Canada en 1974. Il a été nommé Chef de l'Exploitation en 1983 et Président en 1985.

Monsieur Gordon Farquhar, Président du Conseil et Chef de la Direction depuis 1977, continuera dans son rôle de Président du Conseil d'Administration.

AEtna Canada est un organisme d'assurances toutes branches qui offre une gamme complète de garanties d'assurance et de services financiers connexes à travers le Canada par l'intermédiaire de L'Excelsior, Compagnie d'Assurance-Vie et de AEtna Casualty du Canada, Compagnie d'Assurance.

Me Jean H. Gagnon

GAGNON LACOSTE
AVOCATS
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

CENTRE MANUVIE
2000, RUE MANSFIELD
BUREAU 1400
MONTREAL, QC
H3A 3A2
TEL.: (514) 284-0426

Faites partie de l'élite!

Notre équipe recherche des gens comme vous pour accroître son réseau de franchises d'agences de voyages en Amérique du Nord. L'expérience dans l'industrie du voyages n'est pas requise.

UNIGLOBE vous assure:
- ☐ Une image d'excellence
- ☐ Un réseau déjà reconnu à l'échelle nord-américaine
- ☐ Un programme de développement commercial
- ☐ Un programme de marketing et de publicité
- ☐ Un programme de formation continu
- ☐ Un pouvoir d'achats de groupe et des tarifs privilégiés

Pour de plus amples renseignements sur l'achat d'une franchise UNIGLOBE dans votre région, **communiquez avec nos experts.**

UNIGLOBE Voyages

Déjà plus de 500 franchisés au sein de notre réseau

514·879·0662

VOUS DÉBUTEZ EN AFFAIRES?

Vous désirez une place d'affaires au centre-ville?
Un emplacement reflétant votre image professionnelle?

Vous cherchez à coupez vos dépenses jusqu'à 50 %

VOICI LA SOLUTION!
SERVICE - PROFESSIONALISME - EXCELLENCE

Des bureaux privés entièrement meublés
Réceptionniste, secrétariat & services professionnels directement sur place
Aire de réception spacieuse et large salle de conférence
Le tout pour moins du coût d'une secrétaire

PASSEZ NOUS VOIR ET JUGEZ-EN PAR VOUS MÊME, LA VISITE DES LIEUX VOUS CONVAINCRA:

EXECUTRON

LE CENTRE D'AFFAIRES POUR PROFESSIONNELS
555 OUEST, BOUL. DORCHESTER
SUITE 1800
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Z 1B1
TÉL.: (514) 871-9941 TÉLEX: 055-61317

BUREAUX À LOUER

COMPLEXE RAYCOM
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL

Bureaux et commerces: Bail NET/NET
- Édifice moderne et luxueux
- Face aux Pyramides
- Accès facile en métro
- Courtiers protégés

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

Office plus
BUREAUX À FRAIS PARTAGÉS

Meublés — Garnis de moquettes
Climatisés — Entretenus

PLUS Service de réceptionniste-téléphoniste
Service de photocopie
Service de secrétariat
Service de traitement de texte, traduction, etc.

PLUS Salons d'exposition
Salles de conférences, etc.
Location jour / semaine / mois
À cinq minutes des grands hôtels
Près des grands axes routiers
Stationnement adjacent

Nous acceptons les frais d'appels
215, rue Caron, suite 203, Québec, G1K 5V6 **(418) 648-1431**

QUÉBEC ÉDIFICE SALABERRY
BUREAUX À LOUER

Colline parlementaire,

65 000' disponible : 1600' - 2275' - 3740' - 5600' - 11 500' - 19 200' (sur un plancher) ou tout autre local à partir de 350'.

Tout à neuf, tapis inclus, chauffé, éclairé, climatisé, ascenseur, stationnement intérieur.
Occupation immédiate.

LES IMMEUBLES GÉRARD BOUCHARD INC.
Tél.: (418) 648-8343

Centre-Ville Montréal
625 Président Kennedy

Bureaux meublés, décorés, incluant: climatisation centrale, chauffage électricité, nettoyage de nuit, salle de conférence, services de réceptionniste.

Services additionnels disponibles.
Avec ou sans bail.

(514) 288-2844

SHERBROOKE
Espaces de bureaux à louer, approx. 6 500 pi. ca., chauffé, climatisé, taxes foncières incluses. Prix: 6$ le pi. ca.

Contactez:
Claude Duchesneau,
Westburne Quebec Inc.
1255 Boul. Queen Nord,
Sherbrooke, Qué. J1H 5K3
(819) 562-2662

CENTRE VILLE MONTRÉAL
Espace dans bureau immobilier.
Avec ou sans services.

(514) 878-9194

BÂTISSES INDUSTRIELLES À VENDRE

N'ATTENDEZ PAS LA PHASE 22...

PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	PHASE 4	PHASE 5
VENDU	VENDU	VENDU	VENDU	À VENDRE

appelez-nous
ENTREPRISES HP

CONDOS INDUSTRIELS — 337-4145 — VENTE ou LOCATION
Ville Saint-Laurent — 337-1528 — Daniel Pauzé

95 000 PI. CA.
Situé sur Jeanne Mance entre Jarry et le Boulevard Métropolitain, incluant 16 000 pi. ca. bureaux et laboratoires, stationnement extérieur. Occupation avril 87.

Soc. Imm. J.D.R. Inc.
(514) 866-3737

GRONDINES
COMTÉ PORTNEUF

Bâtisse 16 844 pi. ca., terrain 308 600 pi. ca. À vender ou à louer.

Informations:
(418) 681-0575

VIEUX MONTRÉAL
À vendre, édifice à bureaux, 20 000 pi.ca., loué à 75%.

Gilles Séguin, B.Adm.
(514) 651-1000
(514) 641-2106
Montreal Trust, courtier

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

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

(514) 668-4710

SORTIE MÉTRO BEAUBIEN MONTRÉAL
Très bon local commercial à louer, 3 600 pi. approx.

Jean-Guy Beauregard

Le jour (514) 277-1196
Le soir (514) 254-6330

PLACE DU BERGER
2100 Boul. Père Lelièvre, Québec.

1 245 pi. ca., pour tabagie, quincaillerie, etc.
1 384 pi. ca., pour photocopie rapide, imprimerie, connexe.
3 715 pi. ca., (ex-local Chevaliers Colomb)
Plusieurs locataires AAA présents.

GESTION P. Beshro
(418) 658-1228

COMMERCES

COMMERCE SALON DE THÉ
Avec concept avant-gardiste ayant un très bon achalandage, franchise Tarte-Julie, situé à Outremont sur la rue Laurier. 65% des actions sont à vendre. Investissement environ 60 000$.

(514) 274-8589

À LOUER DIVERS

ST-HYACINTHE
LOCAUX À LOUER

Rue Cascade, 1 800 pi.ca., édifice neuf.

Gilles Rajotte
(514) 651-5300
(514) 871-8090
Montreal Trust, courtier

MONT STE-ANNE
Dans la montagne, luxueux chalet neuf, meublé, tout équipé. Semaine, mois ou saison.

(418) 826-2388

BÂTISSES COMMERCIALES À VENDRE

SHERBROOKE
RUE ROY

Entrepôt et garage.

Pour renseignements:
(418) 681-0575

CHALETS

VILLA À VENDRE
Dans développement bien structuré. À proximité du Lac Memphremagog et du Mont Ordord.
3 c.c.

Pour information, appelez
(514) 483-4123 ou
(819) 843-7002

MAGOG-ORFORD
À LOUER, à partir du 1er février, 3 chambres, 2 salles bains, laveuse-sécheuse, lave-vaisselle, tapis m/m., foyer.

(514) 671-8578
(819) 843-9675

DOMAINES

ST-MATHIAS
Résidence magnifique et unique de 10 pièces dans un boisé magnifique, sur 18 arpents, complètement privé.

Claude Ste-Marie
(514) 651-5300
(514) 671-4422
Montreal Trust courtier

DOMAINE PRÈS DE MONTRÉAL
100 arpents drainés, résidence superbe, écurie, remise, etc.

Claude Ste-Marie
(514) 651-5300
(514) 671-4422
Montreal Trust courtier

CONDOMINIUMS

MONT STE-ANNE
Le Domaine Val des Neiges
Au pied des pentes

Luxueux condominiums, verrières, foyer, bain tourbillon
853 pi. ca. et plus
Gestion de location.
Rendement 1ère année: 29%.
Abri fiscal 1ère année: de 4 500$ à 5 000$.
Pour renseignements: (418) 827-4354

CONDOMINIUMS DE LUXE AU PIED DU MONT STE-ANNE
Skier en journée, en soirée et séjourner 5 NUITS pour le prix de 4 NUITS.*

Pour renseignements et réservations, composer, sans frais,

1-800-463-1870

* Offre valide en janvier 87 seulement.

MONTRÉAL NORD
Condo 2 chambres, foyer, piscine chauffée, sauna, tourbillon, garage, vue panoramique sur rivière.
Aubaine, cause: transfert.

Lise Albert
Re/Max V. R.
(514) 472-7220

ILE PATON
Luxueux condo
Site idéal pour professionnel
Plusieurs extra
Visite sur rendez-vous seulement

(514) 647-6362

ENTREPÔTS À LOUER

ENTREPÔT À LOUER
16 000 pi.ca., Parc Industriel Saint-Jérôme, près des accès autoroute 15, 3 grandes portes de garage 16 pi. large x 14 pi. hauteur, aucune colonne, plancher ciment.

Disponible immédiatement.
3 50$ pi.ca. incluant taxes, assurances et déneigement.
Informations: M. Roland Godard
M. Paul Ouellette
(514) 432-9748 ou 1-800-363-3684

GESTION IMMOBILIÈRE

propri gestion inc.
SERVICE DE GESTION D'IMMEUBLES ET ADMINISTRATION DE CONDOMINIUMS

3414 Ave. du Parc, Suite 306.
Montréal, P.Q. anada H2X 2H5
Tél.: (514) 843-8481

317 Boul. Labelle,
Ste-Rose, Laval, Qué. H7L 2Z9
Tél.: (514) 625-2210

PROPRIÉTÉS À REVENUS

RIVE-SUD
24 logements, construction 1984, revenus 96 000 $, prix 730 000 $.

12 logements, **classe 31,** revenus 43 500 $.

12 logements, **classe 31,** revenus 42 780 $.

18 logements, **classe 31,** revenus 64 920 $.

Prix pour les 3 immeubles de classe 31, 1 200 000 $.

Francine Russo
(514) 464-2715
Montreal Trust, courtier
(514) 467-1120

LES COURTIERS ASSOCIÉS
DE LA RIVE-SUD LTÉE

RÉGION DE QUÉBEC
Ensemble immobilier, 200 "Town Houses", excellente localisation.
Revenus: + 1 200 000$/an.
Rendement très intéressant.

Jean-Guy Baribeau
(514) 465-9896
(514) 875-6803
PRONÉGIM LTÉE, COURTIER

ABRI FISCAL
Classes 31 et 32, en béton, Charlemagne, Repentigny, Le Gardeur, choix de 31, 44, 59 appartements spacieux.
Comptant minimum 330 000 $.

Gilles Séguin, B.Adm.
(514) 651-1000
(514) 641-2106
Montreal Trust, courtier

Sherbrooke
Immeuble catégorie 31.
Revenus: 204 280$.
Richard Blain, courtier
(819) 567-0833
André Ouimet, agent
(819) 563-2140
Groupe Immobilier courtier
(819) 567-4777

Trois contribuables sur quatre se présentent sans avocat ni évaluateur

Les deux tiers de ceux qui ont contesté leur compte de taxes ont eu gain de cause

Pas moins de 23 000 contribuables québécois ont contesté l'évaluation de leurs propriétés l'an dernier. De ce nombre, trois sur quatre se sont présentés seuls devant le **Bureau de révision de l'évaluation foncière** (le B.R.E.F.) **du Québec**, sans avocat, ni évaluateur, ce qui n'a pas empêché 67 % d'entre eux (environ 15 400) de gagner leur cause, tablant sur le préjugé favorable du B.R.E.F. envers les contribuables.

Ces chiffres nous ont été fournis par M. **Gérald Lellbach**, responsable de l'information à la **Direction générale de l'évaluation foncière** au ministère des **Affaires municipales**.

A quelques semaines de l'envoi du compte de taxes, M. Lellbach effectue présentement un blitz partout dans la province pour tenter de faire réagir les contribuables qui, traditionnellement, ne s'occupent pas assez de leurs affaires, selon lui.

Le compte de taxes ou l'avis d'évaluation que vous recevrez bientôt devra réfléter la valeur marchande ou réelle (ce qui est synonyme) de votre propriété au 1er janvier 1986. Sur l'un et l'autre seront indiqués la valeur inscrite au rôle et le facteur comparatif. On obtient le facteur comparatif en divisant 100 % par la proportion médiane du rôle. On dit souvent qu'une propriété est inscrite à 85 % ou 90 % de sa valeur: ce chiffre est la proportion médiane. Ainsi, le facteur comparatif serait de 1,18

M. Gérald Lellbach.

pour une proportion médiane de 85 % et de 1,11 pour une proportion médiane de 90 %. Ce facteur est uniforme pour tous les immeubles d'une municipalité.

Vous n'avez qu'à multiplier l'évaluation de votre propriété par le facteur comparatif pour en obtenir la valeur marchande, c'est-à-dire le prix que vous pourriez normalement en obtenir si vous la mettiez en vente. Par exemple, si votre compte de taxes montre une évaluation de 63 000 $ et un facteur comparatif de 1,11, ça signifie que votre maison vaut environ 70 000 $. C'est du moins ce que prétend votre municipalité. Si vous croyez que vous ne pourriez pas obtenir un tel prix parce que, par exemple, des maisons semblables à la vôtre se sont récemment vendues à un prix inférieur dans votre quartier, vous payez peut-être trop de taxes et il y a lieu de demander une révision de votre évaluation.

L'augmentation générale de l'évaluation n'a rien à voir avec l'augmentation des taxes

Les hommes politiques ont en général la mauvaise habitude de transférer la responsabilité de l'augmentation des taxes aux évaluateurs qui ont augmenté l'évaluation municipale. C'est un "bluff", soutient M. **Gérald Lellbach**, le responsable de l'information à la **Direction générale de l'évaluation foncière** au ministère des **Affaires municipales**, mais les évaluateurs ne peuvent rien dire parce qu'ils sont soit à l'emploi de la municipalité ou à contrat avec elle.

Quand les taxes augmentent, c'est que l'administration municipale a dépensé ou prévoit dépenser plus, tout simplement. L'augmentation générale de l'évaluation foncière n'a rien à voir avec l'augmentation des taxes. Pour venir en aide à ces pauvres évaluateurs acculés au silence, M. Lellbach, lui-même un évaluateur agréé, a donné l'exemple suivant.

Supposons qu'une municipalité doive aller chercher 1 M$ en taxes foncières et que la masse imposable est de 100 M$. Le taux de la taxe sera par conséquent de 1 $ par 100 $ d'évaluation. Si votre maison est évaluée à 40 000 $, vous devrez payer une taxe foncière de 400 $.

L'année suivante, la municipalité a maintenu ses dépenses au même niveau et a encore besoin de 1 M$. Pour une raison qui serait longue à expliquer, les évaluateurs ont perdu la tête cette année-là et doublé la masse totale imposable à 200 M$. Votre propriété n'a pas échappé à la catastrophe et son évaluation est passée à 80 000 $. Par contre, cette augmentation de la masse imposable a automatiquement fait tomber le taux de la taxe foncière générale de moitié à 0,50 $ du 100 $. En conséquence, vous paierez le même montant de taxes de 400 $, malgré l'augmentation de 100 % de l'évaluation générale.

La troisième année, les évaluateurs sont revenus à de meilleurs sentiments et ont ramené la masse totale imposable à ce qu'elle était deux ans plus tôt, soit 100 M$. L'évaluation de votre propriété redescend donc à 40 000 $. Malheureusement, l'administration municipale a fait quelques petites folies et ce n'est plus 1 M$ dont elle a besoin mais bien 1,3 M$, ce qui porte le taux de la taxe à 1,30 $ du 100 $ d'évaluation. Alors que l'augmentation déraisonnée de l'évaluation totale l'année précédente n'a pas fait augmenter d'un seul dollar votre compte de taxes, l'augmentation de 30 % des dépenses municipales le fera passer de 400 $ à 520 $, soit également une hausse de 30 %.

Comment demander une révision

Vous pouvez avoir recours à un professionnel pour contester votre évaluation, mais le coût de ses services grugera une partie sinon la totalité des économies de taxes que vous réaliserez si vous gagnez votre cause. Le fait est que la majorité des contribuables procèdent seuls et s'en tirent fort bien.

Contrairement à ce que certains peuvent penser, le B.R.E.F. n'offre pas un simulacre de démocratie: il a même un penchant pour "la veuve et l'orphelin" lorsque ceux-ci sont confrontés à la machine gouvernementale, a souligné M. Lellbach dans une entrevue aux AFFAIRES. Le B.R.E.F. est en somme le pendant de l'**Office de protection du comsommateur**.

Un bon conseil: ne fondez pas votre contestation sur l'évaluation, plus basse que la vôtre, de votre voisin. Si l'évaluateur s'est trompé pour votre voisin, tant mieux pour lui. Toutefois, quand on se casse une jambe, ce n'est pas une solution que de se casser la deuxième pour avoir la parité, précise M. Lellbach.

Vous avez jusqu'au 30 avril pour contester votre évaluation foncière. Présentez-vous à un greffe des petites créances où l'on vous fera remplir un formulaire sur lequel vous expliquerez vos motifs de contester. Vous devrez déposer de 20 à 100 $, selon la valeur de l'immeuble. Ce montant pourra vous être rendu après la cause, à la discrétion du tribunal, s'il juge que vos motifs étaient valables. Il s'agit en fait d'un ticket modérateur.

Le greffe transférera votre plainte au B.R.E.F. qui vous convoquera par la suite. Vous devrez démontrer les fondements de votre plainte. Pour cela, vous pourrez invoquer les maisons semblables qui se sont vendues récemment dans votre quartier à des prix plus bas que la valeur marchande de la vôtre telle qu'évaluée par la municipalité. Pour connaître ces prix de vente, vous pouvez vous informer auprès des nouveaux propriétaires et des agents immobiliers impliqués dans les transactions, consulter la liste des transactions au bureau d'enregistrement ou encore demander à l'évaluateur de votre municipalité de vous fournir ces chiffres. Il est tenu de le faire en vertu de la loi d'accès à l'information.

DOMINIQUE FROMENT

COMMERCES

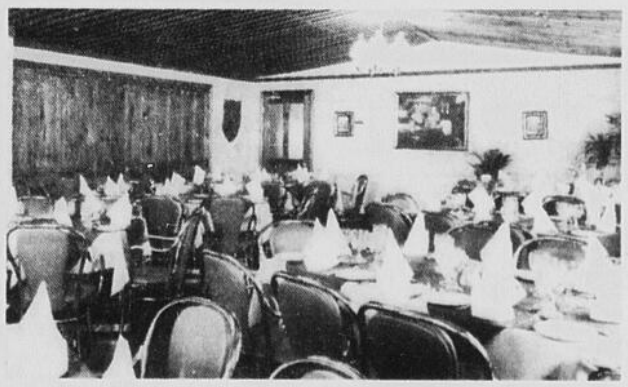
RESTAURANT À LAVAL

5,000 p.c., rénové en 1984. Fine cuisine italienne, salle à manger de 150 places et salle de réception de 70 places. Ambiance et emplacement extraordinaires. Grand terrain de stationnement. Terrain, immeuble et fonds de commerce: Investissement de 1,000,000$

RE/MAX du plateau inc.

Louise Desjardins,
Jean-Marie Cloutier

(514) 527-3131



VIEUX TROIS-RIVIÈRES

Commerce de restauration très rentable ayant chiffre d'affaires de 440 000$ et seulement 37 heures d'ouverture semaine. Excellente opportunité. Fonds de commerce de restauration situé dans centre d'achats avec possibilité de franchise majeure. *Informez-vous*

Re/Max P. Bellemarre & Ass.
André Breton
(819) 373-7140

SALON DE BRONZAGE

Montréal, location superbe, 1 000 pi ca., 8 lits, système contrôlé par ordinateur. Prix réduit. Faut vendre.

Allan Joiner
(514) 483-2770
(514) 486-4180
Montreal Trust courtier

QUINCAILLERIE

UNITOTAL,
située à Ste-Angèle de Monnoir.
Clientèle établie.
Bâtisse et équipement.
Pour renseignements, appelez Patrick
(514) 346-5876

LA SOCIÉTÉ DES GRAPHISTES DU QUÉBEC INC.

UN GRAPHISTE AGRÉE

POUR VOIR

VOS AFFAIRES MONTER

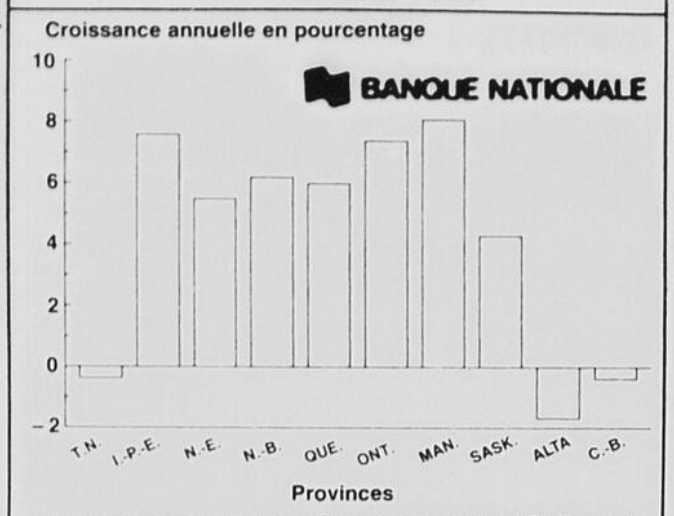
SGQ

Société des Graphistes du Québec

SUITE À LA PAGE 28

GRAPHIQUE DE LA SEMAINE

SALAIRES ET TRAITEMENTS SEPTEMBRE 1986



La croissance annuelle des salaires et traitements au Québec est comparable à la moyenne canadienne.

Source: *Statistique Canada*

Indicateurs économiques

CANADA

	Mois de référence	Variation en % sur mois préc. (1)	sur mois ant. (2)	depuis 12 mois (3)
Indicateur avancé	août	0.3	0.4	10.1
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	sept.	1.2	1.0	9.2
Ventes de voitures (000)	oct.	1053	1191	1148
2. Livraisons manufacturières	sept.	0.4	-2.6	-1.8
Nouvelles commandes	sept.	2.4	-4.8	-0.6
dont: biens durables	sept.	5.2	-9.5	0.6
commandes en carnet	sept.	-0.4	-2.0	-0.5
3. Inventaires manuf. (M$)	sept.	0.0	-0.2	-1.5
Ratio stocks/expéditions	sept.	1.68	1.68	1.67
4. Mise en chantier (000)				
- Canada	oct.	221	241	198
- Québec	oct.	66	52	48
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	sept.	0.7	-0.3	2.3
Production industrielle	sept.	-0.5	-1.5	-3.5
dont: manufacturière	sept.	-0.1	-3.2	-3.1
Construction	sept.	-0.7	3.8	-5.8
Services	sept.	1.4	-0.3	5.4
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	oct.	0.0	4.3	-3.9
Importations de marchandises	oct.	5.7	-3.3	7.2
Solde commercial (M$)	oct.	822.3	1329.0	1868.5
INFLATION				
Prix à la consommation (4)	oct.	0.5	0.0	4.4
Prix industriels (4)	oct.	0.5	0.3	1.2

MARCHÉ DU TRAVAIL	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)			
-Canada	nov.	9.4	9.4	10.2
-Québec	oct.	10.8	10.7	48
Rémunération hebdomadaire	sept.	0.5	-0.4	1.9
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Masse monétaire M1A	oct.	0.9	1.6	27.7
2. Prêts en $ canadiens	oct.	0.6	0.5	4.8
personnels	oct.	1.2	0.8	11.9
industriels	oct.	0.2	0.3	1.3
hypothécaires	oct.	2.1	1.8	18.2
3. Dépôts en $ canadiens	oct.	1.0	1.0	5.8
dont: épargne personnelle	oct.	0.3	0.5	8.3
Non personnels	setp.	2.6	1.3	0.4

ÉTATS-UNIS

Ventes au détail	nov.	0.2	-5.2	5.9
Livraisons manufacturières	oct.	-0.3	1.5	-0.8
Nouv. commandes	oct.	-3.6	3.4	-1.6
Ratio stocks/livraisons	oct.	1.36	1.33	1.37
Mises en chantier (000)	nov.	1598	1628	1654
Production industrielle	nov.	0.6	0.1	0.9
Solde commercial (M$)	oct.	-12059	-14739	-14171
Prix à la consommation	oct.	0.2	0.3	1.5
Prix à la production	nov.	0.2	0.3	-1.9
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	7.0	7.0	7.0
Revenu personnel	nov.	0.3	0.4	4.7
Crédit à la consommation	oct.	1.2	1.3	13.0
Masse monétaire - M1	nov.	1.7	1.2	15.0

1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédent celui qui est indiqué, et le mois antérieur
3) Variation entre le mois de référence et le même mois un an plus tôt
4) Non désaisonnalisé
Source: Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Nette réduction du déficit budgétaire fédéral

Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a beaucoup diminué depuis le début de 1986. Tel que mesuré par les comptes nationaux, celuici s'était obstiné à demeurer au-dessus de la barre des 30 milliards de $ de la mi-84 jusqu'à la fin de 1985. Toutefois, depuis le début de 1986, il excède à peine les 23 milliards de $. Cette bonne performance fut obtenue par un rehaussement des impôts des particuliers et par un meilleur contrôle des dépenses publiques.

Cette évolution a de quoi réjouir, quand on sait que le Canada avait jusqu'à récemment l'un des déficits budgétaires les plus élevés en termes de produit intérieur brut (PIB). Toutefois, il semble que le déficit budgétaire soit en voie d'augmenter à nouveau du fait du ralentissement économique au pays qui persiste depuis le début de 1986. Il reste que ce retournement de tendance s'effectuera à partir d'un niveau plus faible du déficit.

Les rentrées de fonds résultant de la campagne d'obligations d'épargne du Canada furent très modérées cette année. D'octobre à novembre 1986, l'accroissement net de l'encours des obligations d'épargne du Canada (OÉC) fut à peine de quatre milliards de $ contre quelque 10 milliards de $ durant la même période au cours des deux années précédentes. Pour cette raison, les émissions brutes de bons du Trésor n'ont pas diminué depuis la dernière campagne de vente d'OÉC alors que celles-ci avaient beaucoup baissé au cours des années antérieures.

Certes, du fait de la compression du déficit, les besoins financiers du gouvernement sont, somme toute, assez limités pour l'instant. Mais comme il est probable que le déficit augmente à nouveau au cours des prochains trimestres, il faut s'attendre à des émissions importantes de bons du Trésor durant cette période. Cela freinera la baisse des taux d'intérêt à court terme au pays.

La trappe des 30 milliards de $

De la mi-84 jusqu'à la fin de 1985, le déficit budgétaire du gouvernement fédéral semblait bien inscrit sur la pente des 30 milliards de $ et plus, alors qu'il était de six milliards de $ au début de 1981. Le déficit budgétaire représentait 7 % du PIB canadien au milieu de 1984, contre 1,8 % au début de 1981.

Le service de la dette publique représentait à lui seul plus de 20 milliards de $ au deuxième trimestre de 1984, soit 28 % des recettes gouvernementales. La croissance des dépenses publiques dépassait les deux chiffres alors que la croissance des recettes était beaucoup plus modérée. Les finances publiques fédérales semblaient s'enliser dans le rouge.

La sortie de la trappe

Mais déjà au deuxième trimestre de 1985, le gouvernement fédéral reprenait le contrôle de ses finances. Après avoir été de 14 % en rythme annuel au début de 1985, la croissance des dépenses publiques n'était plus que de 2 % l'an à la fin de cette même année, soit nettement en deçà du taux d'inflation ; elle oscille près de ce niveau depuis. Par ailleurs, la croissance des recettes fiscales s'est nettement accélérée depuis la fin de 1985 à la suite de la hausse des impôts décrétée par le gouvernement. Au troisième trimestre de 1986, leur croissance était de 14 % l'an.

Il en est résulté une réduction marquée du déficit budgétaire fédéral. Au cours des trois premiers trimestres de 1985, le déficit a avoisiné les 33 milliards de $. Pour les trois premiers trimestres de 1986, cette moyenne n'est que de 23 milliards de $. L'amélioration des comptes publics ressort encore davantage si, lors du calcul du déficit budgétaire, l'on exclut des dépenses d'intérêt de la dette publique, une composante plutôt incompressible à court terme. (La différence entre les recettes fiscales et cette mesure des dépenses est appelée solde budgétaire de base).

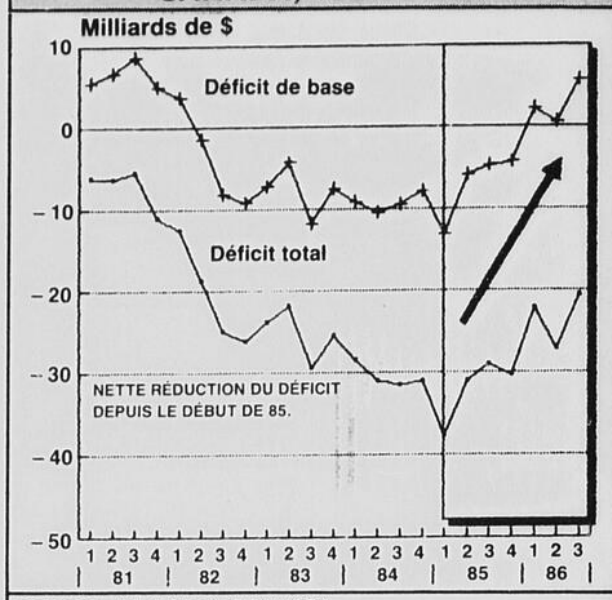
Or, le solde budgétaire de base est positif depuis le début de 1986, après avoir atteint un déficit de 13 milliards de $ au premier trimestre de 1985. Au troisième trimestre de 1986, le surplus de base se chiffrait à 5,7 milliards de $. Ce chiffre donne bien la mesure des progrès réalisés par le gouvernement fédéral au plan de l'assainissement de ses finances.

Déficit à prévoir

Le Canada bénéficie depuis la fin de 1984 d'une croissance économique beaucoup plus ferme que les autres pays industrialisés. Ce facteur, conjugué à la hausse des impôts au début de 1986, a beaucoup contribué à réduire le déficit du gouvernement fédéral. Une meilleure gestion des dépenses en est certes aussi responsable. Il semble cependant que le déficit budgétaire soit en voie d'augmenter à nouveau quelque peu.

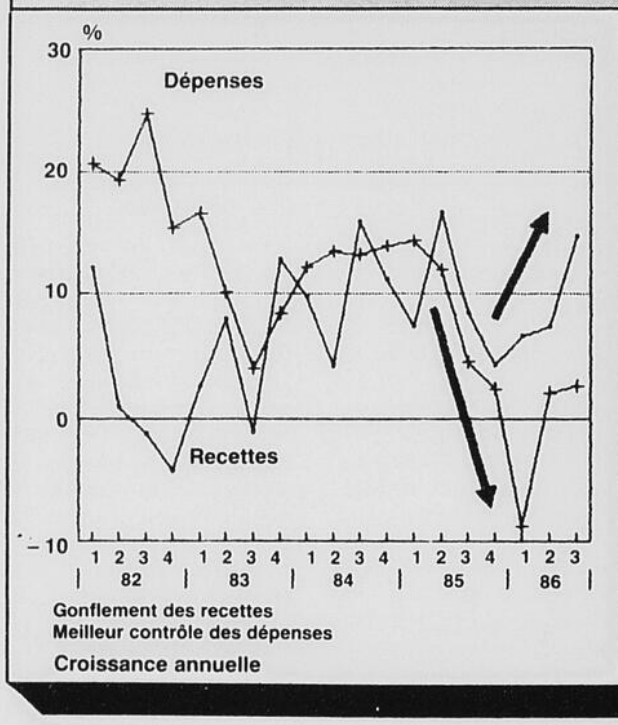
Le ralentissement économique qui devrait persister au pays jusqu'à la mi-87 réduirait en effet la croissance des recettes et augmenterait celle des dépenses. Le déficit budgétaire pourrait se situer dans la fourchette des 27 à 30 milliards de $ en 1987. À moins, bien sûr, que le gouvernement fédéral instaure une taxe sur la valeur ajoutée ou l'une de ses variantes, ce qui permettrait aux recettes fiscales de se maintenir sur leur lancée.

SOLDE BUDGÉTAIRE FÉDÉRAL CANADA, 1981 - 1986



SOURCE: STATISTIQUE CANADA

RECETTES & DÉPENSES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL



CAPSULES

Bénéfices des industrielles:

Les bénéfices avant impôt ont peu varié depuis le début de l'année; ils sont demeurés inférieurs d'environ 10 % au niveau moyen observé en 1985.

Au cours du troisième trimestre de 1986, la valeur désaisonnalisée des bénéfices avant impôt des sociétés industrielles était de 9,1 milliards de dollars, un montant légèrement plus élevé que celui qui avait été enregistré au trimestre précédent.

Source: Statistique Canada.

RAYMOND THÉORET

Raymond Théoret est économiste senior à la Banque Nationale du Canada.

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

Cancom se dirige vers un bénéfice de 3 M$ sur des ventes de 40 M$ pour l'année 1987

"Nous avons réussi dans les dernières années à pratiquement doubler notre chiffre d'affaires à tous les ans. De plus, depuis 1984, à chaque année nous sommes parvenus à ajouter de 4 à 5 M$ à notre bénéfice d'exploitation, c'est-à-dire à réduire nos pertes de ce montant. Nous croyons que ces tendances se poursuivront en 1987". C'est ce qu'a déclaré en entrevue aux AFFAIRES M. **Pierre Morrissette**, président et chef de la direction de **Communications par satellite canadien** (ou **Cancom**) (Mtl, 12,50 $).

Si ces tendances se poursuivent, cela signifie que Cancom se dirige vers des ventes annuelles de plus de 40 M$ en 1987 et un bénéfice net d'environ 3 M$. En effet, Cancom a terminé l'exercice 1986 (31 août) avec des ventes de 21,2 M$, en hausse de 64 % par rapport à l'exercice précédent. Ces ventes se sont traduites par une perte nette de 1,2 M$, en baisse de près de 4 M$ sur la perte de 1985.

"Comme nous l'avions prédit, l'exercice 1986 a été marqué par nos premiers profits trimestriels. Pour le quatrième trimestre, notre chiffre d'affaires a atteint 6,8 M$, par rapport à 3,6 M$ il y a un an, soit une progression de 88 %. Nous avons récolté un bénéfice net pour cette période de 104 000 $ alors que, pendant le même trimestre l'an dernier, nous avions connu une perte de

M. Pierre Morrissette

plus d'un million de dollars", a souligné M. Morrissette. De plus, ajoute-t-il, cet exploit devrait se répéter à chaque trimestre en 1987.

Cancom est une entreprise dont la mission principale est de fournir des signaux de télévision et de radio aux régions du Canada dont l'éloignement ou la faible densité de population rendaient impossible la réception de ces signaux par les moyens habituels. En fait, le principal marché de la compagnie est la télédiffusion par câble, si bien que Cancom se définit comme étant un grossiste en systèmes de câble.

Cancom met à la disposition de sa clientèle la gamme complète des signaux de télévision Cancom, soit actuellement neuf signaux: quatre de télévision canadienne, quatre de télévision américaine et la dernière venue

LA PROGRESSION DE CANCOM EN CHIFFRES
(en millions de dollars sauf les données par action)

	1986	1985	1984	1983	1982	1981
Ventes	21,3	12,9	6,8	2,6	0,5	—
Perte	1,2	5,1	9,4	9,3	6,9	0,5
Perte par action	0,15	0,65	1,45	—	—	—
Fonds autogénérés ("cash flow") par action (déficit)	0,06	(0,48)	(1,30)	—	—	—

Tableau: LES AFFAIRES

The Sports Network (TSN).

Réalisations

La performance financière récente de Cancom survient au moment où, après avoir accumulé des pertes considérables de 34 M$, l'entreprise commence à pénétrer ses marchés et à récolter les fruits de ses importants investissements depuis 1981.

"Au départ, il fallait deux années pour passer de la création d'un projet à la première facture. Maintenant, nous arrivons à cette facture en seulement six mois", se rémémore M. Morrissette. Cancom a aussi réussi à diminuer considérablement le nombre de foyers nécessaires à la viabilité d'un projet.

"En 1981, nos systèmes de câble exigeaient un minimum de 500 foyers pour être rentables. Grâce aux efforts de l'industrie, ce nombre a été réduit à 250. Puis, grâce à nos efforts d'innovation, ce nombre a été réduit à 100. Et, pour 1987, nous visons la diminution de ce nombre à 50", a avancé M. Morrissette.

Aux débuts de Cancom, le concept de commercialisation des systèmes de câble était le suivant: on identifiait un entrepreneur qui avait la volonté et les moyens de mettre sur pied une compagnie de câble pour sa communauté. Aujourd'hui, même si Cancom mise souvent encore sur des entrepreneurs, la compagnie cherche plutôt à organiser une entreprise de câble régionale dans le but de desservir plusieurs petites communautés de 100 foyers et plus.

Cancom retire ses revenus en facturant l'entreprise régionale un certain montant pour chaque signal utilisé par chaque foyer et cela à chaque mois.

"En 1986, nous avons mis sur pied le service *Clé en main* dont le but est de concevoir et de réaliser des réseaux de télédistribution par câble", a ajouté M. Morrissette. C'est ce service qui a la responsabilité de la conception et de la construction pour les entreprises des réseaux de câble en profitant d'économies d'échelle substantielles. Cette division, vieille de moins d'un an, est déjà rentable avec un chiffre d'affaires de 1 M$ par mois.

Autres services

D'ici deux à trois ans, Cancom veut servir de 1 000 à 1 500 communautés additionnelles de 100 à 150 foyers pour un total approximatif de 150 000 abonnés. Au 31 août 1986, la compagnie avait réalisé 756 systèmes de câble au Canada.

De plus, la compagnie possède différentes possibilités d'expansion et de diversification. Parmi les plus intéressantes, soulignons la distribution directe par satellite au foyer, la distribution de signaux audio et la distribution de données via satellite. Cette dernière ouverture s'est concrétisée lorsque le **Conseil de radiodiffusion et de télécommunications canadiennes** (CRTC) a autorisé la sous-location et le partage des transpondeurs dans le cas des données.

Simplement, cela signifie que Cancom pourra utiliser à des fins autres que la distribution de signaux audio et vidéo, certaines des capacités qu'elle loue de **Telesat**. Ainsi, en 1986, Cancom a lancé son nouveau service *Données* après l'obtention d'un premier contrat avec **La Presse Canadienne**. Depuis, elle a décroché un contrat de service avec un autre service de nouvelles, la firme **Canada News Wire** (CNW).

Les deux contrats, le premier d'une durée de 10 ans et le second de cinq ans, ont une valeur totale de 5 M$. "Nous avons d'autres propositions en négociations actuellement avec des clients éventuels. Nous pourrions bien annoncer la signature d'un autre contrat d'ici la fin de janvier", a révélé M. Morrissette.

Cancom cherche aussi à profiter du marché du million de foyers au Canada qui n'auront jamais accès à la télévision par câble, dont toutes ces communautés de moins de 50 foyers dans les régions rurales. Pour ces foyers, Cancom agit comme détaillant, fournissant directement par satellite les signaux de télévision par câble reçus par antenne parabolique.

BERNARD MOONEY

Bien sûr... nous faisons des
PRÊTS COMMERCIAUX aux P.M.E.

Caisse populaire PLACE DESJARDINS	Caisse populaire ST-ARSÈNE	Caisse populaire ST-ESPRIT DE ROSEMONT	Caisse populaire ST-LÉONARD	Caisse populaire VILLERAY	Caisse populaire JEAN-TALON	Caisse populaire MISTRAL
5-100 Promenade Complexe Desjardins Montréal (Québec) H5B 1B4	1080, rue Bélanger Est Montréal (Québec) H2S 1H2	2685, rue Masson Montréal (Québec) H1W 1W3	8050, rue Lacordaire St-Léonard (Québec) H1R 2A2	7720, rue St-Hubert Montréal (Québec) H2R 2N8	2295, rue Jean-Talon Est Montréal (Québec) H2E 1V6	8164, rue St-Hubert Montréal (Québec) H2P 1Z2
281-7101	273-9945	725-5241	321-9784	273-2711	376-7691	270-7221

pour votre développement
Membres de la FÉDÉRATION DES CAISSES POPULAIRES DESJARDINS DE MONTRÉAL ET DE L'OUEST DU QUÉBEC

Excellente performance de Lévesque Beaubien à son premier semestre

■ **Lévesque Beaubien** (Mtl, 8 $), le plus important courtier à capitaux québécois, a réalisé un bénéfice net de 7,3 M$ soit 37 cents par action à son premier semestre terminé le 30 novembre dernier, une hausse de 99 % sur la même période en 1985. Lévesque a une autre bonne nouvelle pour ses actionnaires. La compagnie leur paiera en effet en janvier un dividende semestriel de 10 cents par action.

Quant aux revenus, ils se sont élevés à 74 M$ pour le semestre. Ils viennent à 54 % des ventes au détail et à 15 % des ventes institutionnelles. Le reste est constitué de revenus d'intérêt et d'honoraires gagnés sur la souscription à des émissions d'actions et de titres de dette.

Lévesque a participé en 1986 à titre de preneur ferme à 56 émissions REA totalisant 1,1 milliard de $. En outre, Lévesque a été gérant ou co-gérant dans 47 premiers appels publics à l'épargne au Canada en 1986, ce qui représenterait la meilleure performance à ce titre en Amérique du Nord. Sur ces 47 émissions, sept proviennent du bureau de Toronto et une du bureau d'Edmonton.

Ces résultats remplissent d'aise le président et chef de la direction de Lévesque Beaubien, M. **Pierre Brunet**, mais ce dernier se refuse à projeter autant de bénéfice pour le second semestre à venir, prétextant que l'industrie du courtage est volatile. ''Nous dépendons des anticipations des investisseurs'', a dit le courtier en valeurs mobilières.

A son cours récent de 8 $, l'action de Lévesque Beaubien se transige à 11 fois le bénéfice estimé pour l'année en cours en supposant que le profit net du deuxième semestre sera identique à celui du premier. Bien sûr, M. Brunet aimerait que l'action de sa compagnie s'échange à un cours plus élevé; mais il ne s'en formalise pas puisqu'elle se comporte en réalité comme les actions d'autres grandes firmes de courtage.

Un récent article de la revue *The Economist* indiquait en effet que les actions des grandes firmes de courtage des Etats-Unis, de l'Angleterre et du Japon avaient perdu de 10 à 40 % de leur valeur depuis leur sommet de 1986.

Croissance

Lévesque Beaubien a beaucoup progressé en 1986 et devrait en faire autant en 1987. Le nombre de ses représentants au détail a atteint 315, dont 35 % travaillent dans d'autres provinces que le Québec. Le service de ventes institutionnelles a été renforcé et l'équipe compte maintenant 68 représentants, dont 12 en obligations, 16 en actions et 12 en marché monétaire; les représentants et les arbitragistes travaillent de Montréal, Toronto, Vancouver, Londres, Zurich et Genève.

Lévesque a ouvert deux nouvelles succursales et en a agrandi cinq autres au cours du dernier trimestre; il s'agit des succursales de Hamilton, Kitchener-Waterloo, Calgary, Edmonton, Québec, Trois-Rivières et Joliette. Le siège social de l'entreprise sera bientôt déménagé à l'édifice Sun Life.En outre, Lévesque ouvrira une nouvelle succursale à Place-Ville-Marie au coeur de Montréal.

M. Brunet estime que Lévesque se développera encore beaucoup au Québec et ailleurs au Canada, mais n'a pas voulu indiquer où se fera surtout cette croissance. Il croit cependant que la moisson des financements REA sera encore bonne en 1987, même si ceux-ci ne répèteront pas leur exploit de 1986.

Décloisonnement

Interrogé sur l'impact du décloisonnement des institutions financières (l'Ontario et Ottawa viennent de permettre aux banques, compagnies d'assurance et sociétés de fiducie et investisseurs étrangers d'acquérir des courtiers en valeurs mobilières), M. Brunet a dit n'avoir aucune crainte pour l'avenir de Lévesque Beaubien.

''Cela va se passer exactement comme dans le système bancaire quand on a ouvert la porte aux banques étrangères. Les grandes institutions étrangères vont ouvrir des bureaux ou prendre des participations dans des maisons canadiennes et se mettre à courir après les gros comptes, qui sont surtout la chasse gardée des grandes maisons. Nous continuerons de nous tirer d'affaires dans le marché où nous évoluons déjà'', de dire M. Brunet.

Ce dernier ne rejette toutefois pas du revers de la main une association éventuelle de Lévesque Beaubien avec une autre institution financière, mais il reste prudent face à cette possibilité. ''Nous ne vendrons pas pour vendre'', a dit M. Brunet. Cependant, une transaction n'est ''pas impossible si deux conditions sont respectées: 1- elle devra faire progresser Lévesque Beaubien comme firme; 2- elle devra permettre aux personnes qui y oeuvrent de continuer à se réaliser''.

Selon M. Brunet, plusieurs personnes sous-estiment les difficultés de réunir une firme de courtage en valeurs mobilières avec une autre institution financière. ''Quand tu achètes une compagnie d'assurances, tu obtiens des actifs que tu peux gérer et ajouter à tes propres actifs. Mais quand tu achètes un courtier, ce sont des individus que tu obtiens. Ce n'est pas la même chose. Une institution financière qui achèterait un courtier et qui perdrait les six ou sept personnes qui dirigent la boîte pourrait se retrouver en grande difficulté''.

Pour cette raison, il est bien difficile, selon M. Brunet, d'envisager l'achat entier d'un courtier par une institution financière traditionnelle. C'est pourquoi, l'achat d'une participation minoritaire est plus probable.

M. Brunet se dit perplexe devant la prétention de certains à l'effet que les courtiers canadiens n'ont pas le capital voulu pour être capables de faire face à la concurrence. Il soutient qu'il n'y a jamais eu de manque de capital et que les bons projets ont toujours obtenu le financement nécessaire.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Des tonnes de services pour faire du chemin

L'une des grandes entreprises de camionnage du Canada, CN Route, s'appelle maintenant Route Canada.

La désignation est nouvelle – un virage qui indique notre volonté de mieux servir le pays tout entier – mais notre réputation n'est plus à faire.

Route Canada offre l'avantage d'un service intégral sur toute la ligne pour simplifier les activités du commerce et de l'industrie à l'échelle nationale : une seule compagnie desservant aussi bien les petites localités que les grands centres sur l'ensemble du pays; un transporteur reconnu parmi les meilleurs pour la ponctualité des livraisons et l'étendue des garanties contre les pertes et les dommages; une équipe possédant une longue expérience des transports et en mesure de vous aider à coordonner vos expéditions pour réduire vos frais de distribution. Aucune autre compagnie ne peut vous en offrir autant!

Et nous prenons aussi le virage technologique. Nous sommes sur le point de réaliser un vaste programme de modernisation prévoyant un seul numéro à composer pour le ramassage et la livraison, l'une des plus grandes flottes de camions du pays, soit plus de 3000 véhicules, et l'un des systèmes informatiques les plus perfectionnés du monde pour suivre à la seconde l'acheminement des marchandises dans le réseau.

Route Canada prend son élan pour devenir le plus important transporteur du Canada. Elle a de l'allant pour faire son chemin.

ROUTE CANADA
On a de l'allant

401 The West Mall, 4th floor, Etobicoke, Ontario M9C 5J9 Tel: (416) 622-9800

La valeur des REER dépasse 50 milliards de $

REER: les Canadiens investiront cette année 6 milliards de $

Les Canadiens devraient investir, pour l'année d'imposition 1986, au moins six milliards de dollars dans des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER). Selon les données préliminaires de **Revenu Canada,** 2 567 246 contribuables canadiens ont investi 5,55 milliards de dollars dans des REER en 1984, soit un investissement moyen de 2 161 $.

En 1983, les contribuables canadiens avaient investi 5 milliards, soit une moyenne de 2 145 $ par contribuable. Les données définitives de 1984 ne sont pas encore publiées et les données préliminaires de 1985 ne seront disponibles que l'automne prochain.

En outre, compte tenu que les placements actuels des Canadiens dans des REER devraient rapporter autour de 5 milliards de dollars au cours de l'année qui vient, les Canadiens devraient voir se gonfler d'environ 11 milliards de dollars cette année la valeur de leurs REER.

L'an dernier, les avoirs des Canadiens dans des REER ont progressé d'environ 8 milliards de dollars, en tenant compte à la fois des nouvelles cotisations faites en cours d'année et des rendements obtenus sur les placements déjà effectués dans des REER.

Comme l'indique le tableau ci-joint, les Canadiens avaient dans leur REER au milieu de 1986 une somme globale de 45,6 milliards de dollars, sans compter les contrats de rentes différées détenus par les compagnies d'assurances de personnes. En ajoutant les 6,3 milliards de dollars de contrats de rentes qui figuraient dans les fonds généraux des compagnies d'assurance de personnes en 1984 (il n'y a pas de chiffre plus récent), la valeur globale des REER des Canadiens s'élevait à environ 52 milliards de dollars au milieu de 1986, ce qui est une somme colossale.

ACTIFS DÉTENUS DANS LES RÉGIMES ENREGISTRÉS D'ÉPARGNE-RETRAITE (REER) AU 30 JUIN DE CHAQUE ANNÉE
(en millions de dollars)

Types d'institutions	1983	1984	1985	1986
Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires	10 950	12 827	14 869	16 281
Banques commerciales	8 353	10 193	13 142	15 944
Caisses d'épargne et de crédit (caisses pop)	3 974	4 759	5 492	6 315*
Fonds mutuels	2 595	2 845	3 830	6 616
Compagnies d'ass. vie (fonds séparés seulement**)	361	299	355	518
Total (excluant les REER des compagnies d'ass.-vie)	26 232	30 924	37 688	45 674

*) au 31 mars 1986
**) Les REER compris dans les fonds séparés excluent les REER vendus sous forme de contrats de rentes par les compagnies d'assurance-vie. Les REER vendus sous forme de contrats de rentes différées avaient une valeur d'environ 6,3 milliards de $ selon l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.

Source: Statistique Canada, Institutions financières, statistique financière, 2e trimestre 1986, 61-006 trimestriel

Ce sont les sociétés de fiducie qui détenaient le haut du pavé du marché avec des REER d'une valeur de 16,3 milliards de dollars au 30 juin dernier. Les banques suivaient de près avec des REER d'une valeur de 15,9 milliards de dollars. Quand on constate que l'écart entre la valeur des REER détenus par les sociétés de fiducie et les banques est passé de 2,7 milliards en 1984, à 1,7 milliard en 1985 et à seulement 0,34 milliard en 1986, il est possible de penser que les banques dépasseront les fiducies à cet égard au cours de 1987.

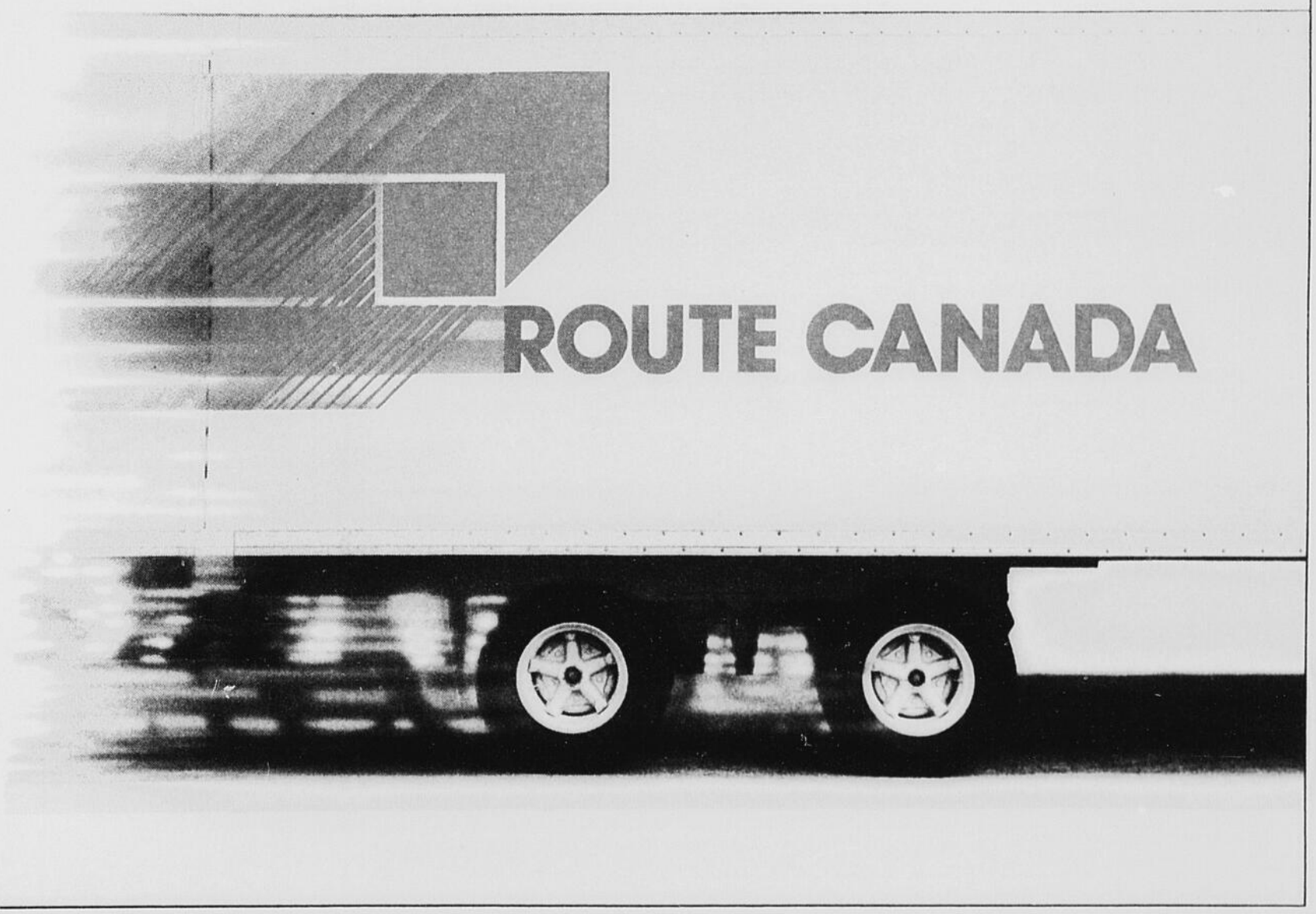
Les compagnies d'assurance de personnes viennent au troisième rang puisque les contrats de rentes figurant dans les régimes séparés à la mi-1986 (518 M$) et les contrats de rentes figurant dans les fonds généraux des compagnies d'assurance en 1984 (6,3 milliards) totalisent sans doute maintenant environ 8 milliards de dollars. Il y a en effet tout lieu de croire que les compagnies d'assurance ont accru d'au moins un milliard leurs contrats de rentes différés depuis 1984.

Les fonds d'investissement (appelés communément fonds mutuels) viennent au quatrième rang, mais leur croissance est fulgurante. Attirés par les rendements élevés qu'ont connus plusieurs fonds d'investissement ces dernières années, les épargnants et les investisseurs ont répondu avec beaucoup d'enthousiasme aux efforts déployés par les vendeurs de fonds de placement. Les fonds d'investissement administraient des REER d'une valeur de 6,6 milliards de dollars au milieu de 1986, ce qui est de 73 % supérieur aux sommes investies dans ces véhicules un an auparavant.

Les caisses d'épargne et de crédit (les caisses populaires au Québec et les "credit unions" dans les autres provinces) géraient des REER de 6,3 milliards de dollars à la fin du premier trimestre de 1986. Leur croissance est forte et régulière, ce qui démontre la capacité et la persévérance des caisses pour accroître leur part du marché des REER.

Enfin, les Canadiens investissent aussi dans les régimes enregistrés de retraite (REP) de leur employeur. Selon les données préliminaires de Revenu Canada, 3,39 M de Canadiens ont placé 4,13 milliards de dollars en 1984, soit une moyenne de 1 218 $ par contribuable.

JEAN-PAUL GAGNÉ



L'entreprise accuse une perte de 1,5 M$ pour son 3e trimestre

L'année qui débute sera cruciale pour Comterm

L'année qui commence sera d'une importance vitale pour l'avenir de **Comterm** (Mtl, 0,90 $), qui vient de subir une perte de 1 520 078 $, ou 0,08 $ l'action, pour son troisième trimestre de 1986. Cette perte substantielle a annulé le maigre bénéfice de 195 000 $ qu'avait accumulé l'entreprise au cours de son premier semestre de 1986. Tout indique en outre que Comterm ne pourra pas rattraper le terrain perdu au cours du quatrième trimestre de 1986.

Gonflement artificiel des ventes

En 1985, la compagnie avait obtenu, en association avec la firme française **Matra**, un contrat de fabrication de 9 350 micro-ordinateurs pour les commissions scolaires du Québec. Ce contrat avait gonflé temporairement les ventes de Comterm qui passèrent à l'époque de 19,2 M$ à 48,5 M$.

Ce contrat est maintenant terminé, ce qui a fait baisser les ventes de la compagnie en 1986. "Nous nous attendions à cela. La baisse fut toutefois plus brutale que prévu puisqu'aucun nouvel ordinateur n'a été commandé pour l'instant par le ministère de l'**Education** du Québec. Cette fin abrupte nous prend un peu par surprise", a déclaré M. **Barry Hull**, président et chef de la direction de Comterm.

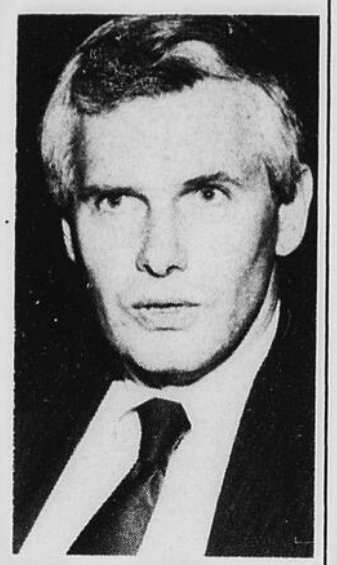
Cependant, le vrai problème n'est pas là. La croissance interne de Comterm était suffisamment ferme et laissait entrevoir des ventes annuelles de l'ordre de 34 M$ pour 1986. Les résultats du troisième trimestre ont malheureusement brouillé les cartes.

M. Hull explique cette piètre performance du dernier trimestre par les délais des clients potentiels à prendre des décisions. "**IBM** a annoncé des nouvelles techniques et des nouveaux concepts en juin 1986. Nos clients ont pris plus de temps que prévu pour analyser les conséquences de ces nouvelles stratégies adoptées par le géant américain de l'informatique", a-t-il expliqué.

Chez Comterm, on croit que la situation devrait se corriger au cours des premiers mois de 1987 et on prévoit une reprise du rythme d'entrée des commandes.

L'exercice 1987 sera donc un test crucial pour Comterm. Cette firme de Pointe-Claire ne peut, en effet, penser survivre plusieurs années avec une telle hémorragie sur le plan de la rentabilité. A court terme cependant, la compagnie peut faire face à la situation. Elle vient notamment d'obtenir un règlement hors cours de 3 M$ en sa faveur. Le fonds de roulement de l'entreprise s'élevait au 31 janvier 1986 à 15,7 M$, ce qui est un coussin raisonnable pour éponger le déficit.

Ce qu'il importe de retenir cependant, c'est que, pour se sortir du pétrin, Comterm a donné un sérieux coup de barre et redéfini sa stratégie globale. Or, de nouveaux déficits en 1987 seraient en quelque sorte une condamnation de la nouvelle orientation de l'entreprise.



M. Barry Hull.

Bureautique et sous-traitance

Jusqu'en 1985, Comterm fabriquait surtout des terminaux. Aujourd'hui, la firme a étendu ses activités dans deux autres secteurs, la bureautique et la sous-traitance.

"Nous allons continuer de fabriquer nos terminaux, mais il était trop risqué de demeurer uniquement dans ce secteur. La formation d'une équipe de bureautique qui fabrique des logiciels nous permet d'offrir au client une solution parfaitement intégrée à ses besoins. Ce dernier peut utiliser nos terminaux et nos micro-ordinateurs ou ceux de firmes concurrentes tout en faisant affaire avec nous pour la conception et la fabrication de logiciels", a expliqué M. Hull.

"La sous-traitance, a-t-il ajouté, devient une extension naturelle des activités de Comterm. C'est finalement mettre à profit pour d'autres manufacturiers l'expérience acquise dans la fabrication de micro-ordinateurs compatibles avec ceux d'IBM. Certains manufacturiers sont prêts, par exemple, à acheter nos propres micro-ordinateurs AT et à mettre leur nom sur l'appareil afin d'élargir leur propre gamme d'ordinateurs".

La bureautique et la sous-traitance devraient permettre à Comterm d'accroître ses ventes aux Etats-Unis et en Europe. En 1986, les ventes réalisées à l'étranger représenteront entre 20 % et 25 % des ventes totales. L'année suivante, les exportations devraient grimper à 30 % ou 35 % des ventes totales de la compagnie, lesquelles atteindraient alors environ 50 M$.

CLAUDE CHIASSON

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Emission additionnelle

BOMBARDIER INC.

Offre internationale de 1 600 000 actions subalternes à droit de vote classe B

Prix: 13,75 $CA l'action

Wood Gundy Inc. — McLeod Young Weir International Limited

Banque Paribas Capital Markets Limited — Creditanstalt-Bankverein

Deutsche Bank Capital Markets Limited — Générale de Banque

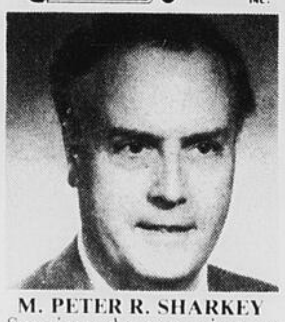
Handelsbank N.W. — Lévesque, Beaubien Inc.

Nesbitt Thomson Limited

novembre 1986

NOMINATION

Groupe Laperrière & Verreault inc.



M. PETER R. SHARKEY

Soucieux de poursuivre sa politique de fournir un service hors-pair à sa clientèle, Groupe Laperrière & Verreault Inc. s'est adjointe un directeur général, ventes et marketing, en la personne de Monsieur Peter R. Sharkey.

Bien connu dans le milieu des pâtes et papiers, Monsieur Sharkey apporte de nombreuses années d'expérience comme principal responsable de la commercialisation et des ventes internationales pour une entreprise multinationale.

Monsieur Laurent Verreault, président et chef de la direction, lui souhaite une longue et fructueuse carrière au sein de la compagnie.

Participation dans le chrome

Macamic tente de sortir de sa torpeur

En octobre 1985, **Ressources Macamic inc.** (Mtl, 0,20 $) faisait une émission d'actions accréditives à 0,60 $ l'action. Depuis ce temps, l'action n'a cessé de péricliter faute de bonnes nouvelles. Tout au long de cette période, les actionnaires n'ont eu en effet que peu de chose à se mettre sous la dent. Et la rumeur courait dans certains milieux que la vie de Macamic ne tenait qu'à un fil...

Eh bien, il semble qu'il soit trop tôt pour prononcer l'oraison funèbre de Ressources Macamic. En effet, cette compagnie tente présentement de donner un important coup de barre pour redonner vie et intérêt à ses activités. C'est du moins ce qui ressort d'un entretien accordé aux AFFAIRES par le président de Macamic, M. **Jacques R. Beauregard**.

''Nous étions loin d'être morts, a soutenu M. Beauregard. Nous avons volontairement gardé le silence afin de régler nos problèmes internes et d'amorcer un revirement''. Les problèmes internes auxquels M. Beauregard fait référence avaient trait à un important différend entre deux groupes importants d'actionnaires.

''Nous avons réglé ce problème récemment en rachetant les actions du groupe d'actionnaires adverse et nous avons maintenant les mains libres pour agir'', a soutenu M. Beauregard. Les dernières décisions prises par Ressources Macamic montrent en effet la volonté de ses dirigeants de reprendre le terrain perdu.

Macamic a récemment signé une entente avec la compagnie torontoise **Gateford Resources Inc.** (Comptoir, Tor, 0,60 $) en vertu de laquelle elle peut acquérir un intérêt de 50 % dans l'ancienne mine de chrome Reed-Bélanger. Cette entente, visant la recherche de chrome, stipule que Macamic devra dépenser le premier 750 000 $, dont 500 000 $ sur la propriété Reed-Bélanger.

Dépendance du Canada

Le chrome de la propriété Reed-Bélanger, située près de Black Lake, a été exploité durant la deuxième guerre mondiale. A la fermeture de la mine, on évaluait les réserves à 440 000 tonnes à une teneur de 6 % à 8,5 % de chromite et cela, jusqu'à une profondeur de 115 mètres seulement.

''Nous entreprendrons le premier effort systématique d'exploration du chrome au Québec'', a précisé fièrement M. Beauregard. Il a ajouté que toute la région des Cantons de l'est semblait extrêmement favorable à la présence de ce métal.

Le chrome est un métal dit stratégique, utilisé sous forme de chrome métal, de ferro-chrome et de divers autres alliages. Selon sa teneur et sa qualité, le chrome peut se vendre de 45 à 150 $ US la tonne.

''Le but de notre programme d'exploration est double: augmenter la teneur moyenne du chrome à 20 % et augmenter les réserves à un million de tonnes'', a déclaré M. Beauregard. Fait intéressant, il a indiqué que sa compagnie étudierait avec son partenaire la possibilité de faire davantage que la simple extraction du minerai.

''Nous prévoyons une étude de rentabilité et de faisabilité pour nous indiquer la possibilité d'extraire le chrome, de le traiter et de nous occuper aussi de la première étape de manufacture'', a expliqué M. Beauregard. En effet, le chrome vise au moins deux catégories d'acheteurs, soit le marché du minerai et du concentré et le marché des sous-produits.

Aussi, il est important de noter que tous les besoins canadiens en chrome et en produits dérivés sont comblés par des importations.

La wollastonite

Le gisement de chrome Reed-Bélanger est le plus important qui ait été découvert jusqu'à maintenant au Canada. Comme il y a eu peu de forages jusqu'à présent sur la propriété, Macamic estime que les probabilités de découvrir d'autres réserves sont excellentes. Si la compagnie y parvient, elle pourrait bien aider le Canada à devenir moins dépendant des sources extérieures de chrome.

D'autre part, Ressources Macamic a acheté deux propriétés de wollastonite dans le canton Morin, près de Montréal. ''La wollastonite est un minéral fibreux ayant de remarquables propriétés physiques et chimiques. Ce minéral est utilisé dans plusieurs secteurs industriels comme matériau de charge, additif et matériau fonctionnel'', nous a enseigné M. Beauregard. En outre, son utilisation est, a-t-il dit, en pleine croissance. Il sert notamment à renforcer les plastiques. Une livre de ce minéral peu connu se vendrait entre 15 et 18 cents.

''Nous investirons 300 000 $ dans ces propriétés de wollastonite afin de définir des réserves et de commencer certains tests métallurgiques'', a précisé M. Beauregard.

Selon le président de Macamic, l'exploitation de la wollastonite pourrait rapporter des fonds à la compagnie d'ici deux à deux années et demi. Il serait même possible d'exploiter un de ces dépôts à ciel ouvert.

En outre, Macamic possède trois propriétés à potentiel aurifère. Elle a cédé une option à la compagnie **Duration Mines** (Tor, 1,25 $) sur sa propriété Ingham, située à 22 km au nord-est de La Sarre. Duration pourra acquérir un intérêt de 50 % sur cette propriété en y dépensant 500 000 $ sur trois ans.

Macamic possède aussi la propriété aurifère Dionne située à 30 km au nord-est de Lebel-sur-Quévillon. ''Nous cherchons un partenaire en co-participation pour l'exploration de cette propriété'', a déclaré M. Beauregard.

Enfin, Macamic a récemment fait l'acquisition par jalonnement de la propriété aurifère Pusticamica dans le canton Benoît, entre Desmaraiville et Chibougamau. ''Cette propriété, constituée de 25 claims, recèle un intéressant potentiel. En effet, on y retrouve de l'or libre et des échantillons géochimiques ont donné des teneurs de 0,28 once d'or la tonne'', a révélé M. Beauregard. Macamic anticipe la réalisation de travaux de géophysique sur cette propriété cet hiver.

La compagnie doit maintenant trouver l'argent pour financer l'exploration et le développement de ces actifs. ''Nous évaluons à 1,4 M$ nos besoins financiers pour 1987'', a précisé M. Beauregard. De ce montant, 750 000 $ seraient investis dans l'exploration du chrome, environ 300 000 $ sur les propriétés de wollastonite et environ le même montant sur les propriétés aurifères.

Macamic procéderait d'abord par un financement privé pour amasser ces fonds et d'autres possibilités seraient à l'étude. Il y a toujours la possibilité d'une émission d'actions accréditives, mais celle-ci serait plus facile si le titre Macamic se transigeait à des niveaux plus élevés.

BERNARD MOONEY

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Émission additionnelle

50 000 000 $CA

Université du Québec

Débentures à 10% échéant le 16 décembre 1993

dont le paiement de l'intérêt et le remboursement du principal seront garantis par le nantissement, le gage, la cession et le transport en garantie d'une subvention du

Gouvernement du Québec

à être accordée et qui sera payable à même les deniers à être votés annuellement par le Parlement du Québec

Prix : 100 pour cent

Wood Gundy Inc.

Banque Internationale à Luxembourg S.A. — **Société Générale**

Banque Bruxelles Lambert S.A. — **Banque Générale du Luxembourg S.A.**

Banque de Luxembourg S.A. — **County NatWest Capital Markets Limited**

Kredietbank International Group — **McLeod Young Weir International Limited**

Merrill Lynch Capital Markets — **Orion Royal Bank Limited**

Union Bank of Switzerland (Securities) Limited — **Yamaichi International (Europe) Limited**

Banca Commerciale Italiana — Bank Gutzwiller, Kurz, Bungener (Overseas) Limited — Bankhaus Hermann Lampe Kommanditgesellschaft

Banque Paribas Belgique S.A. — Bayerische Landesbank Girozentrale — Chemical Bank International Group

Gefina International Limited — Kansallis Banking Group — Nederlandsche Middenstandsbank N.V.

Norddeutsche Landesbank Girozentrale — Pierson, Heldring & Pierson N.V. — Prudential-Bache Securities International

Rabobank Nederland — Richardson Greenshields of Canada (U.K.) Limited

Verband Schweizerischer Kantonalbanken — Vereins- und Westbank Aktiengesellschaft

décembre 1986

SUITE DE LA PAGE 21

RÉSIDENCES

ST-PLACIDE
135 000$
Cottage normand, 4 c.c., foyer, piscine intérieure, vue sur le lac, 6 arpents.
Terry Meloche
(514) 629-1121
Century 21 Laval courtier

AUTEUIL
Bungalow de prestige 10 pièces, foyer marbre, air climatisé, four encastré, réfrigérateur, plaque chauffante, 60 000 pi. ca. terrain, garage double, piscine chauffée, design de Decormag, près de la 15, beaucoup d'extra. Faut voir.
Lise Albert
Re/max V. R.
(514) 472-7220

NOUVEAU ROSEMONT
Luxueux cottage 1984, 4 c.a.c., 450 000$.

ST-LÉONARD
Grand bungalow, 5 c.a.c., électrique, 280 000$.
Michel Brodeur
Liliana Elias
Re/Max Montréal Métro
Bur. (514) 255-5202
Rés. (514) 322-0764

MONT STE-ANNE
À 5 minutes des pentes, bungalow 8 pièces, 2 salles de bains, terrain 40 000 pi. ca.
Idéal pour amants de la nature.
(418) 827-4737

ROSEMÈRE
275 000$
Bord de l'eau, 39 366 pi.ca., cottage 4 c.c., foyer, garage, sous-sol fini.
Urgent.
Terry Meloche
(514) 629-1121
Century 21 Laval courtier

UN COIN DE PARADIS À LORRAINE
(PISCINE INTÉRIEURE)

4 ch., sauna, tourbillon, terrain 16,000 pi., 4133 pi. car. habitables
Valeur de reconstruction: $675 000.
Sera confiée au Permanent à $595 000.
PRIX ACTUEL (absolument pas négociable $535 000)
Sur semaine: Mme Patoine
(514) 336-7762

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES

"La couleur au prix du noir et blanc"

Si ce slogan vous inspire, vous êtes de ceux qui réussissent... parce qu'ils comprennent vite!

Et vous serez peut-être l'un de nos 12 concessionnaires exclusifs au Québec à profiter de la mise en marché d'un concept de marketing révolutionnaire, ayant fait ses preuves en Europe depuis 10 ans, dans le domaine de l'imprimerie 4 couleurs process.

Notre technologie d'avant garde nous autorise des prix 2 à 3 fois moins élevés que ceux pratiqués habituellement.

De plus, le potentiel de nos produits est pratiquement illimité!

Si vous connaissez assez bien les techniques de l'imprimerie. Si vous avez un tempérament d'homme d'affaires.

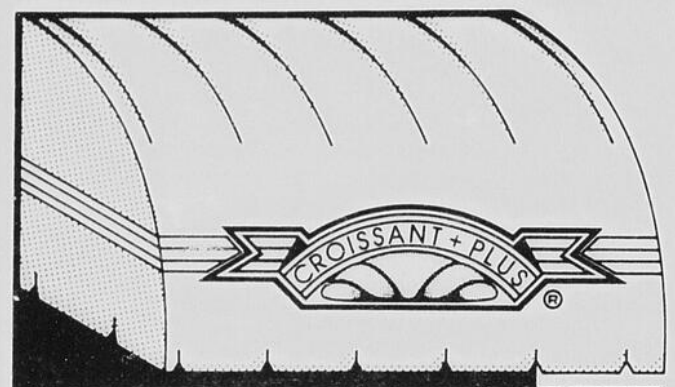
Si vous êtes capable de mettre rapidement sur pied votre propre réseau d'au moins 10 revendeurs.

Si vous êtes prêt à investir 10,000$ dans une activité qui vous permet de partir en affaires immédiatement, sans devoir quitter votre emploi, et de vous faire un revenu complémentaire de 1,000$ et plus par semaine, et cela sans stock, ni structure spéciale et sans avoir de vente à faire.

Alors saisissez aujourd'hui même cette opportunité qui ne se représentera pas 2 fois!

Adressez, en toute confidentialité, votre curriculum-vitae à:

GROUPE ACTION CRÉATIONS CP INC.
CP 114 Westmount
WESTMOUNT QUÉ.
H3Z 2T1



DEVENEZ VOUS AUSSI UN #1

VOUS POUVEZ MAINTENANT OPÉRER UNE FRANCHISE À MONTRÉAL, TORONTO, OTTAWA OU QUÉBEC

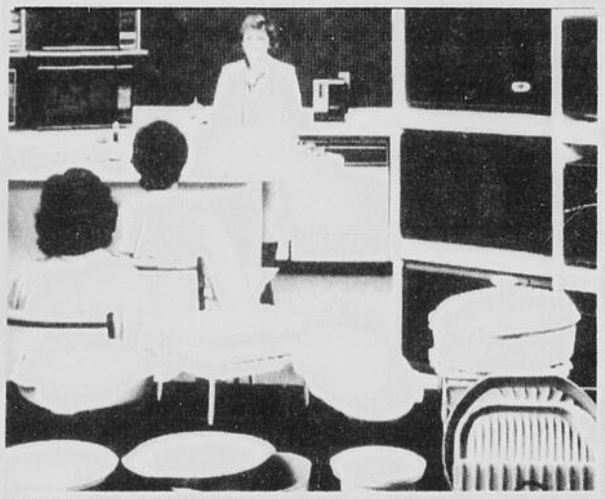
Nous vous proposons:
- Une expérience unique et des chances de succès éprouvées. Il y a à ce jour plus de 35 restaurants Croissant + Plus en opération.
- Nos méthodes d'entraînement et d'assistance vous aideront vous aussi, de la même façon qu'elles ont aidé les autres franchisés à connaître le succès.
- Vous deviendrez un spécialiste de la vente de croissants. Nous vous fournissons un plan d'aménagement et décoration de restaurant qui fait «Français» et nous vous donnons les recettes des baguettes et croissants les plus appréciés au monde.
- Culinar, une compagnie des plus progressives œuvrant dans le domaine de l'alimentation, exploite présentement la chaîne de Croissant + Plus depuis plusieurs années en lui faisant profiter de ses talents, énergies et expertises. C'est un partenaire fiable.

Vous apportez:
- Un esprit d'entrepreneur doublé d'un ardent désir de réussir dans le domaine de la restauration. Vous avez le goût et la capacité d'innover.
- Un atout supplémentaire serait votre familiarité avec le secteur de la vente au détail, ses heures d'opération, la particularité des relations avec la clientèle et les responsabilités qui en découlent.
- Si vous êtes de ceux qui peuvent se qualifier, vous joindrez les rangs d'individus doués comme vous, qui ont réussi à faire fructifier leur investissement initial de 40 000 $ tout en relevant un défi intéressant.
- Gilbert Boulanger aimerait bien vous parler, si vous pensez avoir l'étoffe.

Le Groupe Resto
une filiale de Culinar Inc.
Obtenez plus de détails sur les secteurs disponibles en appelant Gilbert Boulanger au (514) 327-5379.
6818, rue Jarry Est, St-Léonard, QC H1P 1W3

BOUTIQUE
CUISINONDE
MICRO-ONDES

CONCEPT RÉVOLUTIONNAIRE
FRANCHISES DISPONIBLES



- Boutiques spécialisées en fours à micro-ondes, accessoires et service après vente. (superficie, environ 2 000 pi. carrés)

EN PRIMEUR

- Sur les lieux, cours de cuisine préparés et donnés par des spécialistes familiarisés avec la cuisine à micro-ondes

Le système de franchise offre les services suivants:
- choix de l'emplacement
- achat d'équipement
- décor, étalage, aménagement
- contrôle d'inventaire
- achat, mise en marché
- formation
- publicité, promotion
- comptabilité
- soutien opérationnel

DE PLUS pour chaque franchise:
Des spécialistes compétents pour dispenser des cours de cuisson aux micro-ondes répondant aux besoins et aux préférences du public.

PROFIL DU CANDIDAT PROSPECTIF
- Leadership positif
- Aptitudes pour le travail d'équipe
- Investissement d'environ 60,000$ plus un inventaire maximum de 15,000$
- Capital requis de 40,000$

Pour plus de renseignements:
Louise Desjardins, Jean-Marie Cloutier
RE/MAX du plateau inc. (514) 527-3131

gavroche
FRANCHISES DISPONIBLES
- Boutiques de vêtements pour enfants de 0 à 18 ans
- Établie depuis 10 ans
- Réputation de grande qualité
- Territoires protégés
- Montréal, Laval et ville de Québec
- Formation assurée et soutien continu
- Capital requis: 25,000$ min.

Pour information:
A. Trottier
FRANCHISES GAVROCHE
(514) 842-1975

THERMOCUBE

Technologie "Pré-Fab" innovatrice. Coquille de maison en cubes modulaires de haute qualité.

Vous voulez être en avance sur la compétition?

Joignez THERMOCUBE!

Maximum 75 000 $

98 Ste-Foy, Longueuil
J4J 1W6
(514) 670-3679

À VENDRE DIVERS

MOULE INDUSTRIEL
Produit nouveau, écologique et efficace, pour éloigner guêpes et mouches des jardins, terrasses, chalets. Vendrais marque de commerce exclusive, moule industriel et inventaire. 75 000$.
M. Chalvin
Après 18h.
(514) 735-9427

FOTOPLUS
DÉVELOPPEMENT RAPIDE

Joignez le leader du développement photo au Québec.

Franchises disponibles dans les principales villes du Québec et dans l'arrondissement d'Ottawa.

Aussi disponibles, succursales ayant volume déjà établi, dans des emplacements de choix.

FOTOPLUS OFFRE:
- Organisation rapide
- Équipements de pointe, limitation à heure à la pointe de la technologie
- Formation complète
- Capital minimum requis

Pour plus de renseignements contactez:

LES SERVICES FOTOPLUS INC.
4099, boul. Saint-Jean Baptiste
POINTE AUX-TREMBLES, Québec
a/s de Lise Cloutier
Service des ventes de franchise
Tél.: (514) 645-8723

ASSOCIÉS DEMANDÉS

ASSOCIÉ DEMANDÉ
Manufacturier de la région de Québec, en pleine expansion, demande associé pour soutenir cette expansion.
Capital minimum requis: 40 000$. Endossement bancaire du même montant, cette partie étant garantie normalement par les recevables.
Un curriculum vitae accompagnant toute demande de renseignements nous aidera à choisir notre futur associé.
Écrire à:
Référence no. 1261,
Journal LES AFFAIRES,
465 St-Jean, 9ième étage,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

LIBRE
Expérience diversifiée.
Aimerais brasser affaires avec personne dynamique. Capitaux viendront chemin faisant.
Préférence immobilier.

Écrire à:
Case Postale 234,
Duvernay, Laval, Qué.
H7E 4P5

ÉQUIPEMENT DE BUREAU À VENDRE

XEROX
Systèmes traitement de textes, complètement autonomes, avec imprimante, moniteur et lecteur de disques.
Tout neufs, pour maison ou bureau:

3 XEROX-640
1 XEROX-860

Raymond Allen
(514) 281-1918
du lundi au vendredi de 9h. à 5h.

ORDINATEUR IBM 34
128K, 64MEG, télécommunication
ORDINATEUR IBM 34,
256K, 192MEG
Disponibles en avril 1987
Inf. (418) 681-0575

INVESTISSEURS DEMANDÉS

INVESTISSEURS DEMANDÉS
Vous disposez d'un petit capital - 5 000$, 10 000$, 15 000$ ou plus.
Vous désirez investir dans l'immobilier, alors joignez une équipe gagnante.
Pour information, écrire au: 498 Chemin Côte Ste-Catherine, bureau 101, Outremont, H2V 2B4, attention: M.R. Lebrun ou communiquez: S.F.M., M. Lebrun.

(514) 285-8536

AGENTS MANUFACTURIERS DEMANDÉS

VARIFORM METAL INC.
Usine de transformation de métal tubulaire, désire prendre des contrats de sous-traitance à son usine de St-Léonard.
Prière d'adresser vos demandes à:
Raymond Roy
(514) 323-5412

Le groupe a tenté d'acheter Aiguebelle

Morisco est en voie de devenir une force majeure dans le monde minier au Québec

"Nous sommes en bonne position pour devenir un très gros groupe minier au Québec". Cette déclaration, de M. **Guy Morissette**, président de **Exploration Essor** (Mtl, 0,40 $), président de **Ressources minières Eider** (Mtl, 0,60 $) et vice-président d'**Explorations Rambo** (Mtl, 0,80 $), doit être prise au sérieux si on en juge par la performance des derniers nés du **Groupe Morisco**.

L'entrée triomphale en bourse de Rambo a attiré l'attention sur le Groupe Morisco, dirigé par Guy Morissette et son frère **Yves.** Ce dernier est président d'Explorations Rambo, et vice-président de Ressources Eider. L'admission du titre Rambo sur le plancher de la **Bourse de Montréal** a été accompagnée de l'annonce d'une nouvelle importante.

En effet, des résultats préliminaires du premier trou de forage sur la propriété Turgeon de Rambo, dans le canton Massicotte, ont indiqué la présence d'or sur une largeur d'au moins 70 pieds. Cette annonce a attisé la spéculation et, sur un abondant volume, le titre a dépassé le cap de 1,50 $ avant de se stabiliser vers les 0,80 $.

Rambo avait connu plus d'activités en une semaine d'existence publique que beaucoup de minières en un an. D'ailleurs, le choix du nom de cette compagnie minière, cible de raillerie et de moquerie, pourrait bien devenir un symbole de l'agressivité qui caractérise tout le Groupe Morisco.

"Les résultats préliminaires des troisième et quatrième trous forés confirment l'extension latérale et en profondeur de la zone de cisaillement minéralisée sur plus de 150 mètres", a ajouté le président de Rambo, M. Yves Morissette. Les résultats du premier trou n'étaient donc pas un coup d'épée dans l'eau.

Le 12 décembre dernier, le compagnon de Rambo, Exploration Essor, faisait son entrée à la Bourse de Montréal. Les premières journées de transactions ont été beaucoup plus calmes pour Essor, cette dernière ne profitant pas du vent de spéculation qu'a connu Rambo.

Eider

"Nous sommes confiants de l'évolution future d'Essor en bourse", avait déclaré Guy Morissette avant la première transaction. Cet optimisme repose d'ailleurs sur les résultats de Rambo sur Turgeon. En effet, Essor, possédant une propriété au sud de la propriété Turgeon, profitera nécessairement de toute trouvaille que fera Rambo sur sa propriété.

"Notre politique présentement est de laisser travailler Rambo sur Turgeon. Par la suite, lorsque nous comprendrons mieux la structure, nous pourrons appliquer ce modèle pour l'exploration intelligente de notre propriété", a expliqué Guy Morissette, le président d'Essor, devant son frère, le président de Rambo.

D'autre part, Essor a tout de même obtenu des résultats intéressants sur sa propriété Justin dans le canton Carheil. Des sondages à circulation renversée sur cette propriété ont rapporté des valeurs jusqu'à 2,18 onces d'or la tonne.

De son côté, Ressources Eider a décidé de procéder à un échantillonnage en vrac pour mieux évaluer le potentiel de sa propriété Lac Rose. "Les teneurs obtenues sur Lac Rose varient de 0,01 à 2,84 onces d'or la tonne en raison de la présence d'or libre dans les veines", a expliqué Guy Morissette. De cette façon, Eider pourra connaître la teneur exacte de la zone aurifère et ainsi évaluer sa propriété.

D'autre part, Eider compte énormément sur sa propriété Rouyn-Beauchastel où plusieurs travaux d'exploration sont actuellement en cours. La compagnie désire vérifier l'indice Red Gold, situé dans la partie est de la propriété. "Si cette zone aurifère se confirme par notre programme de sondages, nous serons en mesure de définir rapidement un tonnage possible et probable", a avancé Guy Morissette.

Aussi, le Groupe Morisco est le promoteur de la **Société en commandite de la Rivière Bell** à laquelle participe Eider. "Toute l'émission s'est très bien vendue. En fait, nous aurions pu vendre pour 2,5 M$ en unités supplémentaires", a précisé M. Guy Morissette. Les travaux sont présentement en cours dans la région de Quévillon, près de la rivière Bell.

Acquisition en vue ?

Le concept derrière cette société en commandite est de regrouper des compagnies minières de façon à prendre le contrôle d'une région géologique à fort potentiel, soit la région de Quévillon. Ainsi, si le potentiel de cette région se concrétise, toutes les compagnies participantes devraient en profiter.

Cette même philosophie guide le Groupe Morisco dans son choix de ses propriétés. Essor et Rambo possèdent chacune une propriété dans le canton Massicotte, à environ 125 km de La Sarre. Et, suite aux résultats obtenus par Rambo, les frères Morissette ont laissé entendre qu'ils achetaient d'autres terrains dans les environs. Pas de doute, ils visent là encore un certain contrôle de cette région qui, à chaque nouveau résultat, devient de plus en plus intéressante.

Aussi, les gens du Groupe Morisco sont conscients de l'incertitude qui entoure les actions accréditives. "Nous sommes à la recherche de propriétés très avancées dont la mise en production n'est pas loin", a déclaré M. Yves Morissette. A la suite de négociations très sérieuses, les frères Morissette auraient échoué dans leur tentative d'acquérir une participation dans une propriété possédant des réserves substantielles.

"L'autre partie se montrait définitivement trop gourmande", a commenté M. Guy Morissette. Toutefois, ils continuent leurs recherches avec acharnement. Comme preuve de leur dynamisme, ils ont avoué avoir tenté d'amasser rapidement des capitaux pour faire une autre offre d'achat sur **Aiguebelle** (Mtl, 0,90 $).

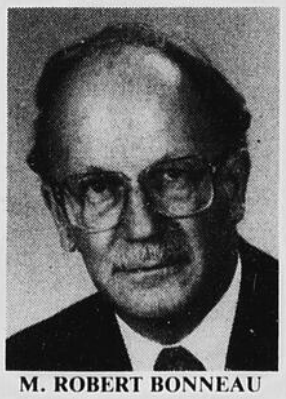
"Malheureusement, nous avons manqué de temps pour réunir les sommes nécessaires pour faire une offre sérieuse aux actionnaires d'Aiguebelle", a résumé M. Yves Morissette. **Cambior** (Mtl, 14,50 $) n'aura donc vraisemblablement pas d'opposition dans sa tentative pour acheter Aiguebelle.

L'acquisition d'une propriété au seuil de la production consacrerait le Groupe Morisco comme un des regroupements les plus importants au Québec. Les gens de ce groupe travaillent en ce sens et ont pris les moyens d'y parvenir.

Un signe de cet esprit est la présence de trois géologues à plein temps au sein du personnel du groupe. Ces géologues permettent un suivi minutieux 12 mois par année des différents projets d'exploration des compagnies du groupe. Ils permettent aussi au Groupe Morisco de développer sa propre expertise, la monnaie de demain.

BERNARD MOONEY

NOMINATION

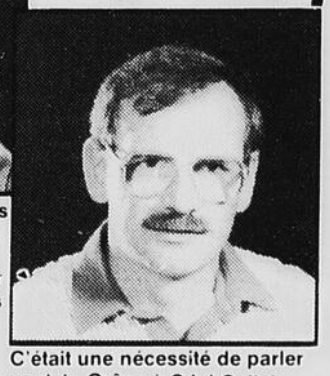


M. ROBERT BONNEAU

M. Robert Bonneau vient d'être élu président du bureau de direction, section télévision, de l'Association canadienne des radiodiffuseurs (ACR) lors de son congrès annuel qui s'est tenu à Vancouver. L'ACR regroupe la majorité des stations et des réseaux de télévision et de radio du pays. M. Bonneau est adjoint au président du Groupe COGECO et président du conseil d'administration de Télévision Saint-Maurice Inc. qui opère les postes CKTM-TV et CFKM-TV à Trois-Rivières.

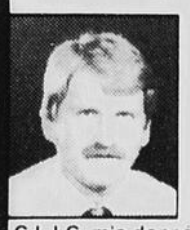
la solution définitive
à vos problèmes d'anglais

J'avais besoin de parler anglais au travail, C.L.I.C. a réglé mon problème!
Denis Boisclair
Gérant du personnel et des achats



C'était une nécessité de parler anglais. Grâce à C.L.I.C. j'ai atteint mes objectifs!
Daniel Couture
Policier

C.L.I.C. a répondu en tout point à mes besoins. Oui, C.L.I.C. c'est la solution!
Francine Charland
Technicienne en laboratoire



C.L.I.C. m'a donne des résultats incroyables; je suis maintenant bilingue!
Gilles Labbe
Ingénieur chimiste

NOUVEAU! Programme d'immersion de langue anglaise pour les 4 à 12 ans, le samedi.

EVEREST ESTRIE

Depuis 9 ans, des milliers de gens à travers la province ont trouvé au Centre de Langues Charpentier la solution à leurs problèmes d'anglais.
Une méthode individuelle abordable et garantie qui vous offre un horaire flexible répondant à vos besoins. Voilà qui relègue loin derrière la concurrence.
Prenez dès aujourd'hui la bonne décision et téléphonez-nous: le Centre de Langues Internationales Charpentier C.L.I.C. Inc.

permis du ministère de l'éducation 270584

CENTRE DE LANGUES INTERNATIONALES
CHARPENTIER
"CLIC" INC.

MONTRÉAL, 425,boul. de Maisonneuve Ouest, Bureau 550, H3A 3G5 (514) 284-2383
GRANBY, 391, rue Principale, Bureau 105, J2G 2W7 (514) 378-1883
JONQUIÈRE, 2310,rue St-Dominique, Bureau 7, G7X 6L8 (418) 547-5303
DRUMMONDVILLE, 250, rue Lindsay, J2C 1P1 (819) 472-6996
ST-GEORGES DE BEAUCE, 12 435, 1re Avenue, G5Y 2E3 (418) 227-4595
SHERBROOKE, 20, rue Bryant, J1J 3E4 (819) 562-4741

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date[c] du visa	Déduction en %	Montant de l'émission vendu au Québec	Prix de l'action			Variation en %	Dividende annuel	Rendement (div./prix de l'action)	Fin d'exerc.	Bénéf. par action***		Ratio[f] cours/ bénéfice 4 dern. trimestres	52 dern. semaines	
						Prix à l'émis.	Fermeture 02-01-87	Fermeture Sem. pré.					au dern. exercice complet	depuis le dernier exercice		Haut	Bas
ÉMISSIONS DE 1986																	
ACDS (Syst. graphique) *		Ordin.	20/11	100	4,0M$ [h]	2,00	0,00	0,00	—	—	—	—	—	—	—	0,00	0,00
ADS Associés ltée *	ADS	Ordin.	05/09	100	6,0M$ [h]	5,00	3,70	4,50	-17,78	0,00	—	01-86	—	—	—	5,00	3,55
Algo (Groupe) inc. *	Algo. U	Sub. cat. A [b]	21/11	50	24,8M$ [h]	8,25	7,88	7,75	1,68	—	—	—	—	—	—	8,38	7,25
Alimentation Couche Tard *	Alim. CT	Ordin. [b]	07/08	100	2,7M$ [h]	2,12	3,75	3,85	-2,60	0,00	0,00	04-86	—	—	—	4,25	2,75
Amisco (Industries) inc. *	Amisco	Ordin.	09/10	100	5,3M$ [h]	5,25	5,00	5,25	-4,76	0,00	0,00	11-85	—	—	—	5,38	5,00
Arden (Placements) inc. *	Arden	Ordin.	12/12	—	4,5M$ [h]	3,00	2,75	0,00	—	—2	—	—	—	—	—	3,00	2,75
Atlantique Image et Son *	Atlant. A	Sub. Cat. A	16/10	50	6,5M$ [h]	6,50	4,25	4,75	-10,53	0,00	0,00	12-85	—	—	—	6,25	4,25
Aub. des Gouverneurs inc. *	AubergeU	Ordin. [b]	03/12	100	10,4M$ [h]	4,50	4,25	4,35	-2,30	0,00	—	12-85	n.d.	—	—	4,50	3,70
Auto Point inc. *	Auto. Point	Ordin.	25/09	100	4,0M$ [h]	2,00	2,03	2,10	-3,33	0,00	0,00	12-85	0,12	9m 0,12	13,53	5,13	1,90
Avcorp (Industries) inc. *	Avcorp	Ordin.	01/12	75	5,5M$ [h]	5,50	5,00	5,00	0,00	0,00	—	09-85	n.d.	—	—	5,25	5,00
Banque Nationale	Bq Nat	Ordin.	12/12	50	70,6M$ [h]	28,25	28,63	29,00	-1,28	1,12	3,91	10-86	3,30	—	8,68	30,13	22,25
Banque Royale	Bq Royale	Ordin.	29/10	50	102M$ [h]	34,00	32,00	32,50	-1,54	2,00	6,25	10-86	3,74	—	8,56	34,63	27,50
Bestar inc. *	Bestar	Ordin.	10/09	100	8,1M$ [h]	5,75	4,75	4,95	-4,04	0,00	0,00	12-85	—	—	—	6,00	4,65
Biochem (IAF, Intern'l) *	Biochem	Ordin.	—	75	15,0M$ [h]	5,00	4,25	0,00	—	—	—	—	—	—	—	5,00	4,00
Bois Franc Royal ltée *	BF Royal	Ordin.	10/12	100	4,0M$ [h]	2,50	2,00	0,00	—	0,00	—	10-85	0,10	9m 0,08	—	2,50	2,00
Bombardier	Bomb B	Sub. cl. B [g]	30/10	50	55,0M$ [h]	13,75	16,75	15,25	9,84	0,25	1,49	01-86	0,67	9m 0,72	19,25	17,00	7,13
CFS (Prod. Réfractaires) *	CFS Un	Ordin. [b]	18/12	100	7,5M$ [h]	3,00	3,05	0,00	—	0,00	—	—	—	—	—	3,15	3,00
CGI (Groupe) inc. *	CGI Gr. A	Sub. Cat. A	27/11	75	5,2M$ [h]	6,50	6,00	6,50	-7,69	0,00	—	09-85	0,13	9m 0,23	—	6,75	6,00
Cabano D'Anjou (Groupe) *	Cabano	Ordin.	19/12	100	4,5M$ [h]	5,00	4,35	0,00	—	—	—	—	—	—	—	5,00	4,25
Cambior inc. *	Cambior	Ordin. [b]	25/07	75	150,0M$ [h]	10,00	15,75	15,88	-0,82	0,00	0,00	03-86	—	2m 0,11	—	16,00	12,88
Canam Manac (Groupe)	Cmnac.A	Sub.cat.A	21/05	50	51,2M$ [h]	15,50	11,50	11,25	2,22	0,30	2,61	12-85	0,64	9m 0,45	17,16	18,00	6,17
Cantrex (Groupe) inc. *	Cantrex.A	Sub.cat.A [a]	12/11	75	11,7M$ [h]	3,80	4,15	4,20	-1,19	0,06	1,45	12-85	0,24	6m 0,12	—	4,95	3,70
Cogeco (Groupe) inc.	Cogeco	Sub.	12/06	75	9,0M$ [h]	9,00	7,63	8,25	-7,52	0,09	1,18	08-86	0,40	—	19,08	11,00	6,50
Comm. Radiomutuel inc.	Cmrd.a	Sub.cat.A	24/04	75	8,5M$ [h]	8,50	6,38	6,50	-1,85	0,40	6,27	08-86	0,27	—	23,63	9,25	4,50
Computertime (Reseau) *	Comptime	Ordin.	08/12	100	2,7M$ [h]	1,50	1,35	0,00	—	—	—	—	—	—	—	1,70	1,25
Cott (Breuvages) inc. *	Cott	Ordin.	03/12	100	10,0M$ [h]	7,00	7,50	8,00	-6,25	—	—	—	—	—	—	8,38	7,38
Crédit ind. Desjardins	Cl Desj.A	Sub.cat.A	22/09	50	13,0M$ [h]	6,50	6,75	6,88	-1,89	—	—	12-85	—	9m 0,45	—	7,25	6,13
DMR (Groupe) inc. *	Dmr.A	Sub.cat.A	24/09	75	20,0M$ [h]	8,00	7,13	7,88	-9,52	0,00	0,00	05-85	—	3m 0,07	—	8,50	7,13
Dionne (Textiles) *	Dionne.U	Ordin. [a]	30/09	100	5,0M$ [h]	5,00	4,25	4,80	-11,46	0,00	0,00	09-86	—	—	—	5,00	4,25
Disnat (Invest) inc. *	Disnat	Ordin.	23/04	75	2,0M$	2,00	2,55	2,51	1,59	0,16	6,27	09-86	0,21	—	12,14	4,00	2,42
Domco (Industries) ltée	Domco	Ordin.	30/06	50	13,3M$ [h]	13,25	9,00	9,00	0,00	0,67	7,44	10-86	0,97	—	9,28	15,38	7,58
Domicil inc. *	Domicil	Ordin.	14/11	100	2,0M$ [h]	2,50	2,00	2,25	-11,11	0,00	—	07-86	—	—	—	2,50	2,00
Espadon-Peterborough inc. *	Espdn.U	Ordin. [b]	02/12	100	3,0M$ [h]	3,00	2,65	2,70	-1,85	0,00	—	08-86	0,30	—	—	3,05	2,55
Fletcher (Groupe) inc. *	Flecher	Ordin.	10/12	100	4,4M$	3,50	3,25	0,00	—	—	—	—	—	—	—	3,50	2,60
Foresbec inc. *	Foresbec.A	Ordin.	03/11	100	2,0M$ [h]	2,00	1,70	1,85	-8,11	0,00	0,00	06-86	0,17	3m 9,06	7,73	2,00	1,70
Geoffrion, Leclerc, inc. *	Geof.B	Sub. [b]	08/05	75	10,5M$ [h]	6,00	5,50	5,50	0,00	0,15	2,73	08-86	0,69	—	7,97	7,00	5,00
Grilli (Gr. Immob.) inc. *	Grilli	Ordin.	27/06	100	15,3M$ [h]	9,00	7,50	8,00	-6,25	0,00	0,00	08-86	0,89	—	8,43	9,38	7,00
Groupe Champlain inc. *	Gr.Champ.	Ordin.	19/09	100	5,6M$ [h]	3,00	2,75	2,95	-6,78	0,00	0,00	03-86	—	—	—	3,90	,70
Gr. La Laurentienne	Glaub	Sub.cl.B	29/05	50	59,7M$	14,00	10,50	10,63	-1,22	0,24	2,29	09-85	0,59	9m 0,40	20,59	14,50	9,25
Gr.Plastique Moderne inc. *	G.Plas.Md	Ordin.	—	75	5,0M$ [h]	4,00	3,50	0,00	—	—	—	—	—	—	—	4,00	3,50
Groupe Trans. GTC	Gr.T.GTC	Ordin.	20/06	75	21,9M$ [h]	12,88	12,00	12,25	-2,04	0,00	0,00	10-85	0,39	9m 0,40	21,43	13,25	6,25
Groupe Visiontronique *	G.VisionU	Ordin. [b]	15/12	75	2,8M$ [h]	2,00	1,80	0,00	—	—	—	—	—	—	—	2,00	1,60
Guillevin Intern'l inc. *	GuillevinU	Sub. cat.A [b]	13/11	50	5,0M$ [h]	6,00	5,75	5,88	-2,21	—	—	—	—	—	—	6,13	5,75
Héroux inc. *	Héroux	Ordin.	18/11	100	9,0M$ [h]	5,00	6,63	6,75	-1,78	0,00	—	03-86	—	—	—	7,00	5,13
Honco inc. *	Honco	Ordin.	19/12	100	2,7M$ [h]	3,00	2,60	0,00	—	—	—	—	—	—	—	2,90	2,40
Hubbard (Teinturiers) *	Hubbard	Ordin.	20/05	100	6,8M$ [h]	5,00	3,85	3,90	-1,28	0,00	0,00	10-85	0,27	9m 0,31	—	7,50	3,60
Hypocrat (ordinateurs)	Hypocrat	Ordin.	18/12	100	2,9M$ [h]	3,20	2,51	3,00	-16,33	—	—	—	—	—	35,86	4,88	0,73
Imasco ltée	Imasco	Ordin.	03/06	50	345,0M$ [h]	34,50	32,88	32,38	1,54	0,84	2,55	03-86	2,40	3m 0,48	15,73	40,00	24,25
Impertex inc. *	ImpertexU	Ordin. [b]	18/12	100	4,0M$ [h]	2,00	1,60	0,00	—	—	—	—	—	—	—	2,00	1,60
Informatrix 2000 *	IFX 2000	Ordin.	16/12	100	10,0M$ [h]	4,00	3,25	0,00	—	—	—	—	—	—	—	3,65	3,10
Innotech Avication (Ent.) *	Innotech	Ordin.	04/12	75	7,5M$ [h]	5,00	4,00	4,65	-13,98	0,06	—	12-85	n.d.	—	—	5,13	3,85
Intercan (location) inc. *	Intercan	Ordin.	20/11	75	5,0M$ [h]	5,00	4,75	5,13	-7,41	—	—	—	—	—	—	5,25	4,75
J.-M. Saucier Ltée *	JMSaucier	Ordin.	12/11	100	3,6M$ [h]	4,50	4,15	4,35	-4,60	0,00	0,00	07-86	n.d.	—	—	4,60	4,15
Jean-Coutu (Groupe) inc. *	Jean.Ct.A.	Sub.cat.A	09/10	50	48,0M$ [h]	8,00	7,25	7,50	-3,33	0,00	0,00	05-86	—	—	—	8,25	6,63
Kaufel (Groupe) ltée	Kaufel.B	Sub.cat.B [a]	29/08	75	9,4M$ [h]	6,25	5,50	5,50	0,00	0,00	0,00	08-86	0,37	—	14,86	6,00	5,00
LGS (Cons. Informat) inc. *	LGCdataU	Sub.cl.A [b]	25/11	75	8,3M$ [h]	3,75	3,60	3,75	-4,00	0,00	—	03-86	s.s.	—	—	3,95	3,50
Lambert Intern'l inc. *	Lambert	Ordin.	17/07	100	5,0M$ [h]	5,00	4,25	4,30	-1,16	0,00	0,00	12-85	n.d.	9m 0,30	—	5,25	3,75
Laperrière & Verreault *	Lap&Ver	Ordin.	19/06	100	4,0M$ [h]	4,00	5,50	5,63	-2,31	0,00	0,00	03-86	0,31	6m 0,14	—	7,88	5,00
Leader (Manufacture) inc. *	Leader M.	Ordin.	15/08	100	3,6M$ [h]	3,00	2,25	2,30	-2,17	0,00	0,00	01-86	—	—	—	4,00	2,00
Lépine-Cloutier ltée *	Lépine-Cl.	Ordin.	10/10	100	3,5M$ [h]	2,50	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	04-86	—	—	—	2,75	2,00
Leroux (Aciers) inc. *	Leroux	Ordin.	11/07	100	5,0M$ [h]	5,00	4,00	4,00	0,00	0,00	0,00	10-85	—	—	—	5,88	3,90
Lévesque, Beaubien, inc. *	LvB.A.	Sub.cl. [a]	17/06	50	57,1M$ [h]	8,75	7,50	7,50	0,00	0,10	1,33	05-86	—	6m 0,37	—	10,00	6,38
Logibec (Gr.informat.) ltée *	Log.G.Inf.	Ordin.	14/11	100	2,0M$ [h]	2,00	2,40	2,50	-4,00	0,00	—	09-86	—	—	—	2,90	2,30
Logistec (Corp)	LogisclB	Sub.cl. [b]	10/06	50	12,0M$	9,25	5,00	5,00	0,00	0,44	8,80	12-85	1,05	6m(0,52)	8,62	9,13	4,75
M-Corp. inc.	MCorp	Ordin.	31/10	100	9,6M$ [j]	14,25	13,50	14,25	-5,26	0,10	0,74	12-85	0,55	9m 0,56	17,53	19,00	7,13
McNeil, Mantha inc.	McNeil M	Ordin.	11/09	100	7,2M$ [h]	6,88	5,75	5,38	6,88	0,00	0,00	09-86	0,52	—	11,06	7,63	2,50
Mémotec Data inc.	Memotec	Ordin.	30/09	75	14,2M$ [h]	10,50	9,88	9,75	1,33	0,00	0,00	12-85	0,66	9m 0,37	15,44	12,25	6,13
Métro Richelieu inc. *	MetroR.A	Sub.cat. [a]	11/11	50	30,4M$ [h]	6,00	6,38	7,00	-8,86	0,00	0,00	09-86	0,56	—	11,39	7,50	6,13
Micro Tempus inc. *	MtempusU	Ordin. [a]	03/12	100	2,4M$ [h]	2,00	2,10	2,15	-2,33	0,00	—	09-86	0,15	—	—	2,50	2,01
Miron inc. *	Miron.A	Sub.cat.A [a]	12/06	50	30,0M$	12,00	10,00	9,50	5,26	0,00	0,00	12-85	1,31	9m 1,92	4,31	12,50	8,75
Mont St-Sauveur int'l *	SauveurU	Sub.cat.A [b]	10/12	75	5,3M$ [h]	3,00	2,60	0,00	—	—	—	—	—	—	—	3,00	2,50
Montco ltée *	Montco	Ordin.	12/12	100	4,5M$ [h]	3,60	2,75	3,15	-12,70	0,00	—	10-85	—	—	—	3,50	2,75
Montréal Trustco	MTrustco	Ordin. [g] [p]	27/10	50	79,5M$ [h]	12,00	12,50	12,25	2,04	0,33	2,64	12-85	0,75	9m 0,70	14,37	14,00	7,38
Multidev Immobilia	Multidev B	Sub.cat.B [a]	—	—	—	—	2,50	0,00	—	—	—	—	—	—	0,00	2,70	2,50
Mux (Laboratoires) inc. *	Mux.LabA	Sub.cat.A	07/11	75	5,1M$ [h]	3,00	3,55	3,70	-4,05	0,00	—	07-86	n.d.	—	—	3,90	2,90
National Pagette ltée *	N.Pagette	Ordin.	27/11	75	15,0M$ [h]	5,00	4,75	5,00	-5,00	0,00	—	12-85	—	—	—	5,25	4,75
Nautilus Plus *	Nautilus.U	Ordin. [b]	19/09	100	10,5M$ [h]	3,00	2,30	0,00	—	0,00	0,00	06-86	—	3m 0,04	—	2,30	2,05
Nesbitt Thomson inc. *	Nesbitt.A	Sub.cat.A	09/07	50	45,6M$ [h]	18,25	16,00	15,75	1,59	0,24	1,50	03-86	—	—	—	17,75	12,00
Normick Perron inc.	Nork.A	Sub.cl.A	10/09	50	27,7M$ [h]	5,25	5,00	5,25	-4,76	0,00	0,00	12-85	0,40	9m 0,47	8,93	6,00	4,30
Noverco inc. *	Noverco	Ordin.	18/09	75	73,3M$ [h]	12,75	13,25	13,63	-2,79	0,72	5,43	09-86	1,43	—	9,27	14,50	10,13
Ogivar inc. *	Ogivar	Ordin.	07/11	100	6,5M$ [h]	3,25	4,40	4,50	-2,22	0,00	—	06-86	—	—	—	5,25	3,50
Olco (Groupe) inc. *	Olco.Un	Ordin. [b]	15/12	100	13,5M$ [h]	4,50	4,00	0,00	—	—	—	—	—	—	—	4,50	3,60
Pantorama (Ind.) inc. *	Pantorama	Ordin.	30/09	100	10,0M$ [h]	5,50	4,85	5,13	-5,46	0,00	0,00	07-86	—	—	—	5,63	4,55
Paul Martin inc. *	P.Martin	Ordin.	23/09	100	6,5M$ [h]	5,00	4,35	4,15	4,82	0,00	0,00	12-85	—	—	—	4,80	3,90
Peerless	Peerless	Ordin. [f]	19/02	75	7,8M$	5,92	8,00	8,00	0,00	0,08	1,00	02-86	1,38	9m 0,72	8,16	10,63	5,67
Perry (Studio André) *	Perry.B	Sub.cl.B [a]	27/06	75	3,5M$	3,50	3,00	2,85	5,26	0,00	0,00	04-86	—	6m 0,08	—	4,75	2,40
Plastibec ltée *	Plastibec	Ordin.	17/10	100	9,0M$ [h]	3,00	2,55	2,60	-1,92	—	—	03-86	—	—	—	3,00	2,50
Quebecor inc.	QebcrB	Sub.cl.B [a]	09/10	50	43,0M$ [h]	14,25	14,00	14,38	-2,64	0,14	1,00	09-86	1,04	—	13,46	14,63	13,13
Repap (Entreprises) inc. *	Repap	Sub.	01/12	50	62,5M$ [h]	12,50	12,50	12,63	-1,03	0,00	—	12-85	0,26	8m 0,01	—	12,75	12,50
Richard Piché inc. *	R.Piché	Ordin. [a]	18/11	100	4,8M$ [h]	3,00	2,30	2,50	-8,00	0,00	—	05-86	—	—	—	2,85	2,20
Robin International *	Robin Intr.	Ordin.	18/09	100	11,0M$ [h]	5,50	3,80	4,05	-6,17	0,00	0,00	11-85	—	—	—	5,38	3,70
SNC (Groupe) *	SNC	Sub.cl.A	22/05	50	53,3M$ [h]	13,00	12,75	12,63	0,95	0,26	2,04	12-85	1,38	9m 0,59	—	17,00	11,38
SR Télécom *	SR Tel.	Ordin.	22/05	75	5,4M$	7,50	7,38	7,63	-3,28	0,12	1,63	12-85	0,41	9m 0,38	16,04	11,00	7,13
STI inc. *	S.T.I.	Ordin.	10/12	100	3,6M$ [h]	3,00	2,50	2,75	-9,09	0,00	—	11-85	0,07	9m 0,17	—	2,95	2,20
Saturne (Disq) inc. *	Satrn.Disq	Ordin. [b]	31/10	100	3,0M$ [h]	2,75	2,05	2,10	-2,38	0,00	0,00	06-86	—	—	—	2,75	1,70
Shasper (Industries) ltée *	Shasper	Ordin. [b]	12/11	100	4,4M$ [h]	5,50	5,13	5,38	-4,65	0,00	—	09-85	—	—	—	5,50	5,13
Shermag inc. *	Shermag	Ordin.	04/07	100	15,0M$ [h]	5,25	4,55	4,50	1,11	0,00	0,00	03-86	0,29	6m 0,15	14,68	7,00	4,20
Shirmax (Modes) inc. *	Shirmax	Ordin.	20/08	100	10,0M$ [h]	5,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00	01-86	—	9m 0,19	—	5,25	2,95
Simard Beaudry inc. *	S-Beaudry	Ordin.	29/08	100	10,4M$ [h]	4,50	3,65	4,15	-12,05	0,00	0,00	12-85	—	9m 0,29	—	5,50	3,60
Simon Lemaire inc. *	S.Lem.Un	Ordin. [b]	20/11	100	2,0M$ [h]	3,30	2,85	2,80	1,79	—	—	—	—	—	—	3,30	2,80
Socanav inc. *	Socanav.U	Sub.cat.A [b]	07/11	50	25,0M$ [h]	5,00	5,00	5,50	-9,09	0,35	—	06-86	n.d.	3m 0,17	—	5,75	4,95
Sodarcan inc. *	Sodrcan.A	Sub.cat.A	20/11	50	8,1M$ [h]	6,00	6,00	6,00	0,00	—	—	12-85	0,31	9m 0,25	15,79	6,13	5,88
Sodisco *	Sodisco	Ordin.	15/09	75	15,0M$ [h]	6,75	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	07-86	—	—	—	7,63	5,38
Sumabus inc. *	Subamus	Ordin.	22/12	100	7,0M$ [h]	7,25	6,50	7,00	-7,14	—	—	06-86	0,27	3m 0,05	20,31	8,38	6,25
Taurus (Chaussures) inc. *	Taurus.A	Ordin.	03/11	100	5,5M$ [h]	5,00	9,00	8,25	9,09	0,00	—	01-86	—	—	—	10,00	6,38
Tee-Comm. Electronique *	Te-Com	Ordin.	07/03	100	1,9M$	1,60	5,13	5,38	-4,65	0,00	0,00	11-86	0,01	9m(0,02)	—	7,75	2,20
Télémédia inc. *	Tmedia.A	Sub.cat.A	24/10	50	17,0M$ [h]	8,00	5,50	5,63	-2,31	—	—	08-86	0,43	—	12,79	7,50	5,25
Tembec inc.	Tembec.A	Ordin. [k]	10/06	75	10,0M$ [h]	4,75	6,00	6,00	0,00	0,00	0,00	10-85	-0,38	9m(0,58)	—	6,13	2,75
Total (Restauration) *	Total	Ordin.	12/12	100	1,8M$ [h]	2,50	2,25	0,00	—	—	—	—	—	—	—	2,50	2,25
Totec (Groupe)	Gr.Totec	Ordin.Sér.B [a]	17/06	100	13,0M$	6,00	2,90	3,15	-7,94	0,14	4,83	02-86	0,22	6m(0,07)	s.s.	9,00	2,00
Transit (Fourgons) inc. *	Transit	Sub.	01/10	75	4,0M$ [h]	4,00	4,15	4,20	-1,19	—	—	06-86	—	3m 0,07	—	5,13	3,85
Triton (Industries) inc. *	Triton	Ordin.	08/07	100	12,0M$ [h]	7,75	3,60	3,80	-5,26	0,00	0,00	11-85	—	9m 0,22	10,91	7,63	3,50
Trustco Général	Trustco.G	Ordin. [p]	15/09	50	44,4M$ [h]	18,00	17,50	17,75	-1,41	0,60	3,43	12-85	1,23	9m 1,04	12,41	21,00	15,75
Unigesco Inc.	Unigs.B	Sub.	17/06	50	26,5M$	6,25	4,60	5,13	-10,33	0,12	2,61	09-85	0,07	6m 0,16	20,00	7,75	3,85
Val Royal (Groupe) inc. *	Val Royal	Ordin.	20/11	100	8,3M$ [h]	7,50	6,75	7,38	-8,54	0,00	—	10-85	0,38	10m 0,46	—	7,50	6,50
Venmar inc. *	Venmar	Ordin.	29/10	100	5,0M$ [h]	3,00	3,00	3,35	-10,45	0,00	0,00	12-85	—	—	—	4,20	3,00
Vidéotron (Groupe) ltée	Vidtron	Sub.	01/10	50	45,9M$ [h]	17,00	15,38	15,38	0,00	0,00	0,00	08-85	0,14	—	30,16	9,88	7,75
Visway Transport	Visway	Ordin. [a]	14/08	75	6,3M$ [h]	7,25	5,38	5,75	-6,43	0,00	0,00	06-85	n.d.	3m 0,14	38,43	2,45	5,38
Vittforge inc. *	Vittforge	Ordin.	24/09	100	4,5M$ [h]	2,25	2,15	2,10	2,38	0,00	—	03-86	n.d.	9m 0,09	—	2,45	2,10
Wise (Magasins) inc. *	Wise Un	Sub.Cl.A [a]	26/11	75	6,7M$ [h]	5,00	4,70	4,95	-5,05	0,00	—	03-86	n.d.	—	—	5,25	4,70
Total						798,55	740,61	708,24	4,57								

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date[i] du visa	Déduction en %	Montant de l'émission vendu au Québec	Prix de l'action			Variation en %	Dividende annuel	Rendement (div./prix de l'action)	Fin d'exerc.	Bénéf. par action***		Ratio cours/ bénéfice 4 dern. trimestres	52 dern. semaines	
						Prix à l'émis.	Fermeture 02-01-87	Fermeture Sem. pré.					au dern. exercice complet	depuis le le dernier exercice		Haut	Bas
ÉMISSIONS DE 1985																	
A.C.S.I. (Groupe) *	ACSI	Ordin.	29/11	150	3,2M$	2,00	3,55	3,80	-6,58	0,00	0,00	06-86	0,14	3m(0,01)	35,50	6,50	2,15
Abcourt (Mines) inc.	AbctpA	Pr.cv.(9,0)	11/12	150	7,0M$	7,00	5,63	5,50	2,36	0,63	11,19	06-86	S.O.	S.O.	—	6,38	3,55
Aiguebelle	Aigue	Ordin.	12/03	100	9,0M$	5,00	1,10	1,00	10,00	0,00	0,00	03-86	0,35	6m(0,10)	—	4,50	0,81
Artopex Intern'l *	Artopex	Ordin.	31/10	150	5,0M$	5,00	8,25	8,75	-5,71	0,00	0,00	12-85	0,63	9m 0,46	11,79	12,00	4,10
Astral, Bellevue, Pathé	Astral	Ordin. [m]	01/10	150	3,5M$	18,85	13,50	13,50	0,00	0,15	1,11	02-86	0,42	6m 0,07	46,55	15,75	9,88
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin.	07/06	50 [c]	30,0M$	20,75	28,63	29,00	-1,28	1,12	3,91	10-86	3,30	—	8,68	30,13	22,25
Belmoral (Mines)	Belmoral	Ordin.	13/12	100	7,1M$	3,00	2,90	2,65	9,43	0,00	0,00	12-85	0,71	—	—	3,75	1,80
Biltrite Nightingale *	Biltrite	Ordin. [a]	05/12	100	11,4M$	8,50	7,00	7,25	-3,45	0,00	0,00	12-85	0,75	9m 0,34	12,28	14,75	6,75
Bombardier	Bomb B	Sub.cl.B [g]	20/06	75	23,0M$	6,50	16,75	15,25	9,84	0,25	1,49	01-86	0,67	9m 0,72	19,25	17,00	7,13
Cascades inc.	Cascades	Ordin. [g]	17/09	100	17,2M$	5,38	11,50	11,75	-2,13	0,00	0,00	12-85	0,43	9m 0,35	20,91	19,38	5,50
Central Dynamics	Cent. D. sr1	Pr. cv. B	05/09	150	3,0M$	5,00	1,25	1,25	0,00	0,00	0,00	03-86	0,32	6m 0,00	—	4,25	1,25
C.F.C.F. inc.*	CFCF. Inc.	Sub.	31/05	75	21,5M$	13,75	17,63	18,13	-2,76	0,20	1,13	08-86	1,00	—	17,63	23,75	15,25
Charan (Indust) inc.	Charan	Ordin [g]	02/12	100	8,3M$	5,00	6,88	6,75	1,93	0,00	0,00	09-85	0,30	9m 0,13	25,48	9,00	4,50
Cogeco (Groupe)*	Cogeco	Sub.	08/11	100	8,3M$	7,50	7,63	8,25	-7,52	0,09	1,18	08-86	0,40	—	19,08	11,00	6,50
Comm. Radiomutuel*	Cmrd. a	Sub. cat. A	03/09	100	12,6M$	5,00	6,38	6,50	-1,85	0,40	6,27	08-86	0,27	—	23,63	9,25	4,50
Cons. Bathurst	C Bath A	Ordin.	09/04	50	52,9M$	16,75	30,50	30,00	1,67	0,60	1,97	12-85	1,40	9m 1,14	22,26	30,75	18,13
Cont'l Pharma Cryo.A *	CPCI.A	Sub.cat.A	24/10	100	6,0M$	5,00	5,50	5,75	-4,35	0,20	3,64	07-86	0,32	—	17,19	7,88	4,20
Cont'l Pharma Cryo.B *	CPCI.B	Ord.cat.B	24/10	150	6,0M$	5,00	5,38	5,50	-2,18	0,00	0,00	07-86	0,32	—	16,81	8,00	4,20
Datamark *	Datamark	Ordin.	07/06	150	2,0M$	2,00	5,88	5,75	2,26	0,00	0,00	12-85	0,19	9m 0,20	22,62	8,38	3,30
Dofor inc. *	Dofor A	Ordin.	30/05	50	24,8M$	9,75	16,88	17,13	-1,46	0,85	5,04	12-85	0,97	9m 0,89	14,55	17,50	9,00
Domtar	Domtar	Ordin. [k]	06/06	50	39,4M$	23,40	35,38	35,75	-1,03	1,00	2,83	12-85	2,33	9m 2,07	12,82	36,25	21,88
Donohue inc.	Donohue	Ordin.	06/12	50	29,6M$	17,38	29,00	29,00	0,00	0,72	2,48	12-85	1,54	9m 1,09	18,59	29,50	17,88
Équipement Denis *	Éq. Denis	Ordin.	20/09	150	2,0M$	2,00	3,30	3,35	-1,49	0,00	0,00	02-86	0,13	6m 0,16	23,57	4,20	2,15
Fibres Armtex *	F.ax(6,5)	Pr.sér.1	15/11	150	2,2M$	2,00	1,20	1,06	13,21	0,13	10,83	07-86	0,13	S.O.	—	2,10	0,95
Gr. La Laurentienne *	Glaub	Sub.cl.B [a]	09/10	50	31,9M$	10,00	10,50	10,63	-1,22	0,24	2,29	12-85	0,59	9m 0,40	20,59	14,50	9,25
Guardcor *	Guardcor	Ordin. [a]	29/03	150	10,0M$	10,00	6,38	7,00	-8,86	0,00	0,00	12-85	0,30	9m 0,29	15,56	7,50	5,00
Hypocrat inc. *	Hypocrat	Ordin. [j]	09/12	150	2,0M$	1,10	2,51	3,00	-16,33	0,00	0,00	08-86	0,07	—	35,86	4,88	0,73
Idéal Métal inc. *	Ideal Mtl	Ordin.	12/12	150	13,1M$	5,25	4,20	4,50	-6,67	0,10	2,38	09-85	0,52	9m 0,35	10,00	7,88	3,25
IPL inc. *	IPL INC	Ordin.	24/10	150	5,6M$	5,75	6,13	6,13	0,00	0,09	1,47	09-86	0,23	—	26,65	12,00	6,00
Kaufel (Groupe) *	Kaufel	Ordin. [n]	03/10	150	6,3M$	2,00	6,38	6,50	-1,85	0,00	0,00	08-86	0,37	—	17,24	7,13	1,88
Lacroix (Groupe) inc. *	Lacroix	Ordin.	19/12	150	2,7M$	3,50	1,50	1,50	0,00	0,00	0,00	02-86	0,31	—	—	3,65	1,50
Lambert-Somec inc. *	Lamso	Ordin.	26/11	150	5,0M$	3,25	3,30	3,55	-7,04	0,00	0,00	12-85	0,41	—	8,05	7,38	2,45
Lavalin Tech. *	Lvltec	Ordin. [b]	10/12	100	10,0M$	5,00	2,25	2,45	-8,16	0,00	0,00	—	—	—	—	4,55	1,90
Louvem inc.	Louvem	Ordin.	28/03	150	1,2M$	2,00	1,20	1,20	0,00	0,00	0,00	03-85	0,33	9m(0,22)	—	1,90	1,00
M-Corp. inc.	M Corp	Ordin.	06/11	150	4,8M$	7,38	13,50	14,25	-5,26	0,10	0,74	12-85	0,55	9m 0,56	17,53	19,00	7,13
Matco Mart inc. *	Matco	Ordin.	27/11	150	2,8M$	2,50	2,15	2,10	2,38	0,00	0,00	10-85	0,27	9m 0,18	—	3,45	1,85
Memotec Data inc. *	Memotec	Ordin. [b]	13/11	150	11,6M$	7,50	9,88	9,75	1,33	0,00	0,00	12-85	0,66	9m 0,37	15,44	12,25	6,13
Montréal Trustco	MTrustco	Ordin. [g][o]	19/07	50	34,1M$	8,60	12,50	12,25	2,04	0,33	2,64	12-85	0,75	9m 0,70	14,37	14,00	7,38
Multidev Imm. Ord. *	Multidev	Ordin. [a] [g]	29/08	150	3,3M$	1,50	2,40	2,70	-11,11	0,00	0,00	11-85	0,09	9m 0,18	—	3,94	1,50
Multidev Imm. Pr.	Multi.A	Pr.cv.A(7,5)	27/12	150	4,2M$	4,75	5,75	5,75	0,00	0,36	6,26	11-85	S.O.	S.O.	—	7,75	4,25
Noverco	Noverco	Ordin.	08/08	100	69,3M$	11,50	13,25	13,63	-2,79	0,72	5,43	09-86	1,43	—	9,27	14,50	10,13
Office Equipment inc. *	OE Inc	Ordin.	13/11	100	9,4M$	8,00	10,00	9,75	2,56	0,00	0,00	12-85	0,82	9m 0,56	12,20	17,75	9,00
Power (Financière)	Power Fin	Ordin. [g]	09/04	50	21,4M$	27,38	20,00	20,13	-0,65	0,50	2,50	12-85	1,33	9m 1,26	12,58	28,00	14,88
Premier Choix TVEC *	Pr.Choix.a	Ordin.	06/11	150	4,6M$	5,00	6,50	7,00	-7,14	0,45	6,92	01-86	0,17	9m 0,41	12,50	9,75	4,50
Promatek Itée *	Promatek	Ordin.	07/10	150	4,2M$	3,25	2,35	2,45	-4,08	0,00	0,00	06-86	0,21	3m 0,05	—	3,85	2,20
Provigo	Provigo	Ordin.	09/12	100	41,1M$	16,20	17,75	17,75	0,00	0,36	2,03	01-86	1,21	9m 0,96	14,67	22,50	15,25
St-Laurent (Ciment)	Sl Cem.A	Sub.cl.A	03/09	50	13,9M$	11,00	21,50	21,50	0,00	0,90	4,19	12-85	1,91	9m 1,51	9,86	22,00	12,63
San Francisco *	San Fran	Ordin.	04/12	150	5,8M$	5,75	7,63	7,63	0,00	0,00	0,00	01-86	0,30	9m 0,28	30,52	11,88	6,75
Sanivan (Groupe) *	Sanivan	Ordin. [b]	06/12	100	4,9M$	5,00	4,55	4,70	-3,19	0,00	0,00	12-85	0,35	9m 0,07	—	7,00	3,95
Sico inc. *	Sico	Ordin.	04/12	100	27,4M$	13,75	19,38	19,25	0,68	0,36	1,86	12-85	1,04	9m 1,10	15,63	23,25	12,25
Sportscene (Rest.)*	Sportscn	Ordin. [a]	20/12	150	1,6M$	2,50	4,50	4,75	-5,26	0,00	0,00	08-86	0,10	—	45,00	8,13	1,70
Sumabus inc. *	Sumabus	Ordin.	19/03	100	5,0M$	5,00	6,50	7,00	-7,14	0,00	0,00	06-86	0,27	3m 0,05	20,31	8,38	6,25
Techmire Itée *	Techmire	Ordin.	12/03	150	2,6M$	4,00	2,50	2,40	4,17	0,00	0,00	07-86	0,51	3m 0,03	—	4,35	1,80
Totec (Groupe) *	Gr.Totec	Ordin. [a]	04/12	150	2,0M$	2,00	2,90	3,15	-7,94	0,14	4,83	02-86	0,22	6m(0,07)	S.S.	9,00	2,00
Unigesco	Unigs.B	Sub.cl.B [b]	16/09	100	60,5M$	4,75	4,60	5,13	-10,33	0,12	2,61	03-86	0,07	6m 0,16	20,00	7,75	3,85
Uni-Select inc. *	Uni-Select	Ordin.	08/11	150	3,0M$	3,00	4,95	5,00	-1,00	0,00	0,00	12-85	0,37	9m 0,27	13,75	7,13	3,50
Videotron (Groupe) *	Vidtron	Sub.cl.A	01/11	75	23,3M$	7,75	15,38	15,38	0,00	0,00	0,00	08-86	0,47	3m 0,14	30,16	20,00	7,75
Visway Transport *	Visway	Ordin.	29/09	150	11,2M$	7,25	5,38	5,75	-6,43	0,00	0,00	06-86	0,14	3m 0,07	38,43	9,88	5,38
Volcano *	Volcano	Ordin.	25/09	150	16,0M$	7,50	7,25	7,38	-1,76	0,00	0,00	12-85	0,78	9m(0,05)	23,39	15,00	5,88
Total						432,17	539,00	545,61	-1,21								

** Premier appel public à l'épargne.* *** Coût du bon de souscription exclu.*
**** Les parenthèses identifient le déficit plutôt que le bénéfice par action.*
(a) Vendues sous forme d'unités comportant un bon de souscription.
(b) Vendues sous forme d'unités comportant un demi-bon de souscription.
(c) Seul le coût de l'action (18,50 $) à l'exclusion de celui du bon de souscription (2,25 $) est admissible au REA.
(d) Fractionnement à deux actions pour une en 1985.
(e) Montant estimé.
(f) Prix de l'action divisé par le bénéfice par action des 4 derniers trimestres.
(g) Fractionnement à deux actions pour une en 1986.
(h) Le montant de l'émission vendu au Québec n'est pas encore disponible.
(i) Date du visa du prospectus définitif émis par la Commission des valeurs mobilières.
(j) Fractionnement à trois actions pour une en 1986.
(k) Vendues sous forme d'unités comprenant chacune une action et un crédit d'impôt.
(l) Fractionnement à trois actions pour deux en 1986.
(m) Émises en remplacement des actions de MPA Vidéo.
(n) Fractionnement à trois actions pour une en 1986 avec reclassification des titres d'ordinaire à subalterne.
(o) Le prix à l'émission comprend la valeur du bon de souscription y donnant droit (1:10) et tient compte d'un fractionnement à deux pour un en 1986.
(p) Vendu par le biais de droits d'achat émis gratuitement en faveur des actionnaires.
S.O. Sans objet: le bénéfice par action ne s'applique pas pour les actions privilégiées.

Adieu REA 1984

L'année boursière 1986 prend fin dans un climat de folie

Les tableaux hebdomadaires que le journal LES AFFAIRES consacre à l'analyse des titres boursiers émis en vertu du régime d'épargne-actions (REA) du Québec contiennent cette semaine un remaniement d'un caractère plutôt nostalgique. En effet, les données relatives aux émissions de 1984 disparaissent aujourd'hui de nos pages.

Deux raisons motivent ce changement, l'une de caractère fiscal et l'autre de caractère utilitaire. Dès les premières parutions des tableaux REA dans leur forme actuelle, il y a bientôt un an, LES AFFAIRES avait choisi de ne retenir que les titres actifs du point de vue REA, c'est-à-dire ceux qui ont un impact fiscal. Or, les titres acquis par les investisseurs REA en 1984 n'ont plus de signification fiscale depuis le 1er janvier puisque le régime impose à l'acquéreur qui veut éviter les pénalités de conserver ces titres ou ceux de remplacement que pour viser trois fins d'année financière.

L'abandon des titres émis en 1984 obéit aussi à des impératifs d'économie d'espace. Les 120 titres inscrits jusqu'ici pour 1986 occupent dans le journal plus de place que n'en requéraient ensemble les émissions REA des deux années précédentes, y compris les sections consacrées aux bons de souscription et aux régimes de réinvestissement des dividendes doublés d'une option d'achat d'actions. Toute bonne chose doit avoir des limites.

L'année boursière a pris fin dans un climat de folie furieuse. Entre Noël et le Nouvel An -c'est-à-dire en seulement trois séances de transactions-, la Bourse de Montréal a procédé à l'inscription de 18 nouvelles sociétés ouvertes dont six émettaient à la fois des actions et des bons de souscription, soit un grand total de 24 (il est cocasse de souligner au passage que ce nombre est égal à celui des émissions REA de 1984).

Le lecteur qui examinera attentivement nos tableaux de cette semaine dénombrera par ailleurs 16 titres de la cuvée de 1986 qui se sont transigés pour la première fois entre Noël et le Jour de l'An. Et cela sans compter les bons de souscription de **Nautilus Plus** qui ont été détachés des actions et se vendent désormais séparément.

Par contre, le lecteur notera aussi que nous avons retiré de nos tableaux les données relatives à quatre bons de souscription. Il s'agit des bons d'**Alcan** et de **Louvem** (série 1), qui sont arrivés à échéance le 31 décembre, puis de la première échéance des bons de **Sanivan** et de **Totec**-1985. Dans ces deux derniers cas, l'exercice des bons avait été fixé à un prix donné jusqu'au 31 décembre 1986, puis à un prix majoré pour le reste de sa durée. Les données relatives au premier prix d'exercice ont donc été retirées puisque la première échéance est dépassée.

Une dernière précision: il reste six bons de souscription à inscrire à nos tableaux, ce qui sera fait pour la prochaine livraison du journal. Nous ne l'avons pas fait jusqu'ici parce que les données n'étaient pas encore disponibles.

JACQUES HENRI

ATTENTION
CAHIER SPÉCIAL
sur les
CARRIÈRES ET PROFESSIONS
LE 31 JANVIER
(date de tombée 20 janvier)
* 233.766 lecteurs, 77922, tirage certifié 30 juin 1986
* 3 lecteurs par exemplaire Étude Daniel Starch, janvier 1985.
Rapport mensuel des exemplaires vendus,
moyenne du mois de novembre 1986, 88903
POUR RÉSERVER VOTRE ESPACE PUBLICITAIRE APPELEZ:
NORMAND BERGERON — FRANÇOIS BÉGIN
(514) 842-6491

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Coût à [a] l'émission	Prix d'exercice	Déduction en % [b]	Prix du bon de souscription: Fermeture 02-01-87	Semaine précédente	Variation en %	52 dernières semaines: Haut	Bas
Algo (Groupe) inc.	Algo. Wt	27/02/87	30/12/88	2 demi-bons/action	0,00	8,75	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Alimentation Couche Tard	Al.CT.w	07/08/86	20/02/88	4 demi-bons/action	0,125	2,50	n.d.	1,15	1,25	- 8,00	1,70	0,80
Alimentation Couche Tard	Al.CT.w	07/08/86	20/11/88	4 demi-bons/action	0,125	3,00	n.d.	1,15	1,25	- 8,00	1,70	0,80
Auberge des Gouverneurs	Auberge Wt	28/02/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Banque Royale	Bq Ry Wt	08/07/83	09/06/88	2 demi-bons/action	0,00	40,00	50	1,65	1,75	- 5,71	3,70	1,60
Biltrite Nightingale	Biltrite.Wt	18/12/85	31/12/88	4 bons/action	0,00	10,20	75	0,75	0,76	- 1,32	2,60	0,55
C.B. Pak inc.	CB Pak.Wt	10/04/84	15/12/87	2 demi-bons/action	0,75	14,50	75	5,38	5,50	- 2,18	16,13	5,25
Cambior inc.	Cambior.Wt	26/11/86	15/01/90	2 demi-bons/action	0,00	12,50	n.d.	7,25	6,75	7,41	7,63	5,38
Cantrex (Groupe) inc.	CantrexWt	12/11/86	15/12/88	2 bons/action	0,20	4,80	n.d.	0,70	0,65	7,69	1,08	0,50
Comterm inc.	Comt.Wt	31/01/86	30/01/87	Un bon/action	0,04	1,25	100	0,02	0,05	- 60,00	1,45	0,05
Dionne (Textiles)	Dionne.Wt	20/01/87	30/12/88	2 bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Espadon Peterborough *	Espadon. Wt	18/03/87	15/08/89	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Geoffrion, Leclerc, inc.	Geof.L.Wt	29/08/86	29/05/89	Un bon/action	0,00	6,00	n.d.	2,28	2,28	0,00	3,45	2,20
Gr. La Laurentienne	G.lauW	03/01/86	31/03/88	Un bon/action	0,00	10,00	50	2,65	2,55	3,92	6,00	2,10
Guardcor	Gdcor.Wt	06/06/85	29/03/90	Un bon/action	0,00	10,00	150	0,81	0,81	0,00	1,70	0,70
Guillevin intern'l inc.		17/02/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	6,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Ivaco	Ivaco Wt	31/05/83	15/08/88	Un bon/action	0,00	18,75	50	5,00	5,00	0,00	11,38	3,90
Kaufel (Groupe)	Kaufel.Wt	19/12/86	28/02/89	4 bons/action	0,00	6,25	n.d.	0,70	0,65	7,69	0,95	0,65
LGS Cons. en informatique *	LGSdataWt	10/02/87	31/12/88	2 demi-bons action	0,00	4,25	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Lavalin Tech.	Lvltec.Wt	10/12/85	31/01/89	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	0,50	0,50	0,00	3,60	0,40
Louvem Inc.Sér.3	LouvmWt3	03/08/84	14/06/89	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,27	0,25	8,00	0,60	0,20
Memotec Data	Memot.Wt	04/02/84	15/12/88	2 demi-bons/action	0,00	8,50	100	3,50	3,10	12,90	6,25	1,70
Micro Tempus inc. *	MtempusWt	18/03/87	01/05/88	Un bon/action	0,00	2,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Miron inc.	Miron Wt	25/09/86	19/01/89	Un bon/action	0,00	12,00	n.d.	3,10	3,10	0,00	4,25	2,80
Mont St-Sauveur int'l *	—	—	—	—	—	—	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Multidev Immobilia	Multi.W	13/09/85	30/11/87	2 bons/action	0,25	3,50	100	1,15	1,15	0,00	2,95	0,65
Multidev Immobilia	Multi.Wa	—	—	—	—	—	n.d.	0,50	0,00	—	0,00	0,00
Nautilus Plus	Nautilus.Wt	01/01/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	0,60	0,00	—	0,00	0,00
Perry (Studio André)	Perry.Wt	02/08/86	31/12/88	Un bon/action	0,00	4,00	n.d.	1,20	1,05	14,29	3,50	0,90
Petro-Sun Int. inc.	Pet-Sun.Wt	12/12/84	15/01/88	Un bon/action	0,00	4,00	150	0,52	0,55	- 5,45	1,85	0,30
Petro-Sun Int. inc.	Pet-Sun.Wt	12/12/84	15/01/90	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,52	0,55	- 5,45	1,85	0,30
Québecor inc.	Qebcor.Wt	29/10/86	31/12/87	Un bon/action	0,00	15,50	n.d.	1,70	1,92	- 11,46	2,55	1,10
Richard Piché inc.	R.Piché.W	18/11/86	15/05/88	4 bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,34	0,30	13,33	0,45	0,30
Sanivan (Groupe)	Sanivn.Wt	01/01/86	23/12/86	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	0,60	0,65	- 7,69	3,20	0,65
Saturne (Disq) inc.	Strn Dsq.W	03/01/87	30/06/88	2 demi-bons/action	0,00	3,25	n.d.	0,40	0,40	0,00	0,60	0,25
Shasper (Industries) ltée	Shasper.W	30/01/87	30/11/88	2 demi-bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Simon Lemaire inc.	S.Lem.Wt	19/05/87	26/06/87	2 demi-bons/action	0,00	3,30	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Socanav inc.	Socanav.Wt	27/01/87	27/01/90	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Totec (Groupe)	Totec.Wt	30/04/86	31/12/87	2 bons/action	0,00	2,50	100	0,61	0,75	- 18,67	3,50	0,50
Totec (Groupe) Sér.B	Totec.WtB	30/06/86	30/06/87	2 bons/action	0,50	7,00	n.d.	0,31	0,32	- 3,13	1,05	0,25
Totec (Groupe) Sér.B	Totec.WtB	30/06/86	30/06/88	2 bons/action	0,50	7,50	n.d.	0,31	0,32	- 3,13	1,05	0,25
U.A.P. inc.	UAP.Wt	24/02/83	27/02/87	2 demi-bons/2 actions	0,00	26,00	100	34,50	34,50	0,00	37,00	24,50
Unigesco inc.	Uni.Wt	30/09/85	31/12/87	2 demi-bons/action	0,25	5,00	75	1,12	1,35	- 17,04	3,70	0,95
Visway Transport	Visway.Wt	14/08/86	30/10/87	Un bon/action	0,00	7,25	n.d.	0,70	0,70	0,00	1,35	0,70
Wise (magasins) inc.	Wise.Wt	03/02/87	31/12/88	2 bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Total								79,96	78,59	1,74		

a) Le prix d'acquisition indiqué s'applique à l'achat du demi-bon ou du bon entier, en concordance avec la colonne précédente. b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu.
n.d.) Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le dernier budget provincial (1986) donneront droit à la déduction en vigueur au moment de l'exercice.

PROGRAMMES DE RÉINVESTISSEMENT DE DIVIDENDES ET D'ACHAT D'ACTIONS

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Déduction en %	Prochaine émission	Date de versem.	Achat maximum [a] $	Achat minimum $	Coût d'ach.	Escomp. Réinv.	Prix de l'action: Fermeture 02-01-87	Semaine précédente	Var. en %	Dividende annuel	Rendement [f]	Bénéfice/action	Ratio cours/bénéfice 4 dern. trimestres	52 dernières semaines: Haut	Bas
Alcan	Alcan Alu	50	15 mars	15 mars	8 000/trim	100 $	Note [c]	non	39,38	38,63	1,94	1,10	2,79	- 2,13	—	48,25	38,25
Bell Canada (Entrepr.)	BCE	50	16 janv.	14 janv.	20 000/exerc.	aucun	Note [d]	5 %	37,13	37,00	0,35	2,40	6,46	4,23	9,34	41,88	34,75
Banque de Mtl	Bque Mtl	50	30 jan.	23 jan.	40 000/exerc.	aucun	Note [d]	5 %	33,13	33,25	- 0,36	1,96	5,92	3,59	9,26	35,38	27,25
BNC	Bque Nat	50	30 jan.	29 jan.	5 000/trim.	1 000 $	Note [d]	5 %	28,63	29,00	- 1,28	1,12	3,91	3,30	8,79	30,13	22,25
B. Royale	Bque Royale	50	23 jan.	22 jan.	7 500/trim.	300$/trim.	Note [d]	5 %	32,00	32,50	- 1,54	2,00	6,25	3,74	8,69	34,63	27,50
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	28 jan.	27 jan.	40 000/exerc.	aucun	Note [d]	5 %	17,88	17,38	2,88	0,48	2,68	1,11	26,33	20,63	13,75
Dominion Textiles	Domtex	75	21 jan.	20 jan.	4 000/trim.	aucun	Note [d]	5 %	18,88	19,00	- 0,63	0,48	2,54	0,56	16,24	23,63	14,25
Domtar	Domtar	50	15 mars	13 mars	4 000/trim.	50$/trim.	Note [d]	non	35,38	35,75	- 1,03	0,88	2,49	2,33	12,95	36,25	21,88
Québec Téléphone	Qué Tél	50 [b][e]	suspendu	suspendu	suspendu	suspendu	Note [d]	???	14,00	14,38	- 2,64	0,92	6,57	1,32	10,73	16,00	13,63
Total									256,41	256,89	- 0,19						

a) Maximum d'investissement accepté par l'émetteur; pour 1986, on ne peut toutefois inclure dans son REA une tranche de plus de 2 000 $ déductible à 50 %.
b) Seules les actions acquises par réinvestissement de dividendes en vertu d'actions déjà inscrites au REA sont admissibles pour 1986.
c) Moyenne de fermeture aux Bourses de Montréal, Toronto et New York pour les 5 jours ouvrables précédant les dates d'émission ou de versement des dividendes.
d) Moyenne calculée comme ci-dessus mais en n'utilisant que les cours des Bourses de Montréal et de Toronto.
e) Les dividendes sont versés en devises US; pour calculer le rendement, nous les avons converties en devises canadiennes.
f) Le rendement représente la valeur du dividende exprimée en pourcentage du cours des actions.
g) Fractionnement des actions à trois pour une en 1986.

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

Votre source d'information sur
l'actualité
l'économie
la finance

SOCIÉTÉS D'EXPLORATION MINIÈRE

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa (c)	Déduction en %	Montant de l'émission	Prix de l'action: Prix à l'émis.	Fermeture 02-01-87	Fermeture sem. préc.	Variation en %	52 dernières semaines: Haut	Bas
Augmitto Explor. 85	Augmitto	Ordin.	19/09/85	150	0,6M$	1,50	0,92	0,95	- 3,16	1,55	0,75
Augmitto Explor. 86	Augmitto	Ordin.	17/09/86	100	0,5M$	1,25	0,92	0,95	- 3,16	1,55	0,75
Aunore (Ress.)	Aunore	Ordin. [a]	25/04/85	150	1,6M$	3,00	0,90	0,90	0,00	2,25	0,50
Aur (Ress.) inc.	Aur Res.	Ordin.	02/05/86	75	3,3M$ [d]	2,40	3,40	3,20	6,25	3,65	1,60
Brosnor (Explo.)	BrosnorEx	Ordin. [a]	30/10/85	100	6,0M$	0,88	0,28	0,26	7,69	0,85	0,22
D'Or Val (Mines)	D'Or Val	Ordin.	30/11/84	150	2,2M$	1,50	3,20	3,00	6,67	3,40	1,90
Eider (Ress.) inc. *	Eide.A	Ordin.cat.A	07/05/85	100	0,1M$	0,70	0,55	0,55	0,00	1,19	0,45
J.A.G. (Mines) *	JAG Mine	Ordin.	28/12/84	100	0,5M$	1,60	0,24	0,25	- 4,00	0,64	0,18
La Pause (Ress.) *	La Pause	Ordin. [a]	22/10/85	100	0,5M$ [d]	0,70	0,23	0,25	- 8,00	0,62	0,20
Maufort (Ress.) *	Maufort	Ordin. [a]	19/10/84	100	1,0M$	1,00	0,62	0,66	- 6,06	0,97	0,55
Maufort (Ress.) 86	Maufort	Ordin. [a]	18/08/86	n.d.	1,1M$ [d]	0,75	0,62	0,66	- 6,06	0,97	0,55
Normétal (Expl.) *	Normétal	Ordin. [a]	06/05/86	75	0,1M$ [d]	0,90	0,55	0,50	10,00	1,00	0,30
Yorbeau (Ress.)	Yorbeau	Ordin.	15/07/85	150	2,2M$	0,70	0,65	0,68	- 4,41	1,04	0,45
Yorbeau (Ress.) 86	Yorbeau	Ordin.	15/07/85	150	2,2M$	0,70	0,65	0,68	- 4,41	1,04	0,45
Total						17,58	13,73	13,49	1,78		

BONS DE SOUSCRIPTION DES SOCIÉTÉS MINIÈRES

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Prix d'exercice	Déduction en % [b]	Prix du bon de souscription: Fermeture 2/01/87	Semaine précédente	Variation en %	52 dern. sem.: Haut	Bas
Aunore (Ress.)	Aunore Wt	30/12/87	Un bon/act.	3,50	100	0,05	0,05	0,00	0,40	0,05
Maufort	Maufort Wt	—	—	—	n.d.	0,00	0,00	—	0,00	0,00
Normétal	Normetal Wt	6/05/87	2 bons/act.	1,17	n.d.	- 0,05	0,08	- 37,50	0,08	0,05
Yorbeau	Yorb. W	27/02/87	2 d.-bon/act	0,90	n.d.	0,18	0,18	0,00	0,24	0,10
Total						0,28	0,31	- 9,68		

*** Premier appel public à l'épargne.**
a) Vendues sous forme d'unités comprenant un bon de souscription.
b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription, s'il y a lieu.
c) Date du visa du prospectus définitif émis par la Commission des valeurs mobilières.
d) Le montant de l'émission au Québec n'est pas encore disponible.
e) Montant estimé.

Les règles de fonctionnement du REA sont à nouveau bouleversées

Le ministre des **Finances, M. Gérard D. Levesque,** a annoncé récemment tout un train de mesures visant à modifier une fois de plus les règles de fonctionnement du régime d'épargne-actions (REA). Les règles avec lesquelles vous commenciez à peine à être familier sont donc à nouveau bouleversées.

Ces nouvelles mesures touchent deux clientèles différentes. Une première série de mesures a trait plus directement aux investisseurs. Une seconde série, plus technique, vise plutôt les corporations émettrices.

Nous examinerons cette semaine les mesures touchant les investisseurs. Nous exposerons dans un prochain article les nouvelles règles qui visent les corporations émettrices.

PLAFOND DE LA DÉDUCTION REA

1982	1983	1984	1985	1986	1987 (tel qu'annoncé le 20-06-85)	1987 (tel que révisé le 11-12-86)
20 % du revenu gagné, jusqu'à concurrence de 15 000 $, moins les contributions à un REER et à un REP	20 % du revenu total, jusqu'à concurrence de 15 000 $, moins les contributions à un REER et à un REP et 150 % du coût d'acquisition du Fonds de solidarité pour lesquelles une déduction est réclamée	20 % du revenu total, jusqu'à concurrence de 20 000 $, moins les contributions à un REER et à un REP et 150 % du coût d'acquistion du Fonds de solidarité pour lesquelles une déduction est réclamée	cf. 1984	20 % du revenu total, jusqu'à concurrence de 12 000 $ moins les contributions à un REER et à un REP et 150 % du coût des actions du Fonds de solidarité pour lesquelles une déduction est réclamée	20 % du revenu total, jusqu'à concurrence de 14 000 $, moins les contributions à un REER et à un REP et 150 % du coût des actions du Fonds de solidarité pour lesquelles une déduction est réclamée	20 % revenu total jusqu'à concurrence de 5 500 $, moins 150 % du coût des actions du Fonds de solidarité pour lesquelles une déduction est réclamée

Source: Ogilvy, Renault

Nouveau plafond

Au niveau des investisseurs, la mesure la plus spectaculaire est sans doute celle qui, à compter de 1987, ramènera le plafond de la déduction qu'un contribuable peut réclamer au titre du REA à 10 % de son revenu total, jusqu'à concurrence de 5 500 $. De ce plafond, il faudra déduire, s'il y a lieu, 150 % du coût des actions du **Fonds de solidarité** pour lesquelles une déduction sera réclamée.

Autre changement à ce niveau: les contributions versées à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou à un régime enregistré de pension (REP) ne réduiront plus la contribution maximale.

En 1986, le maximum était de 20 % du revenu total, jusqu'à concurrence de 12 000 $, moins les contributions à un REER, à un REP et 150 % du coût des actions achetées dans le Fonds de solidarité. Comme l'illustre le tableau ci-contre, le nouveau plafond introduit pour 1987 est le cinquième à s'appliquer en six ans.

Contrairement à ce que certains ont pu croire, ce nouveau plafond n'aura pas pour effet dans tous les cas de réduire le montant qu'un contribuable pourra investir dans son REA. En fait, parce que les contributions à un REER et à un REP ne seront plus déduites, le montant qui pourra être investi dans un REA sera, dans bien des cas, plus élevé que ce qu'il aurait été autrement.

On peut même dire qu'en 1987, en principe, tous ceux dont le revenu gagné correspond en gros à leur revenu total, qui profitent au maximum du REER et du REP et dont le revenu total est inférieur à 65 000 $ pourront verser plus à leur REA.

Un exemple

Prenons le cas d'un contribuable fictif, M. Réal, dont le revenu total (et le revenu gagné) sera de 50 000 $ en 1987. M. Réal décide de verser à son REER la contribution maximale permise, soit 7 500 $. Si le plafond REA qui avait été annoncé à l'origine devait s'appliquer, M. Réal ne pourrait verser à son REA plus que 2 500 $, soit 20 % de son revenu total (10 000 $), moins ses contributions à son REER (7 500 $). En vertu des nouvelles règles, M. Réal pourra contribuer à son REA, non pas 2 500 $, mais 5 000 $, soit 10 % de son revenu total, sans égard à ses contributions à son REER.

Autre mesure qui touche les investisseurs: la catégorie des grandes corporations qui jusqu'ici ne visait que les corporations ayant un actif de un milliard de dollars ou plus englobera dorénavant les corporations dont l'actif est de 250 M$ ou plus. On se rappellera que les actions de grandes corporations ne donnent droit qu'à une déduction de 50 %. La déduction qu'un contribuable peut réclamer à l'égard de l'ensemble de ses actions de telles corporations est de plus limitée à 1 000 $.

Une troisième mesure qui touche les investisseurs fait en sorte que les actions subalternes, c'est-à-dire celles qui comportent moins de droits de vote que d'autres actions émises par la corporation, qui seront émises par une corporation en voie de développement ne continueront à donner droit à une déduction de 75 % que si elles comportent au moins un dixième du nombre de droits de vote de toute autre action de la corporation. Autrement, elles ne donneront droit qu'à une déduction de 50 %. De plus, elles seront assujetties au plafond de 1 000 $ dont il a été question plus haut.

Vous étiez enfin devenu familier avec le REA ? Vous devez maintenant refaire votre apprentissage, mais consolez-vous: les modifications qui vous touchent en tant qu'investisseur sont fort simples, si on les compare à celles qui visent les corporations émettrices...mais c'est là le sujet d'un prochain article.

ROBERT RIVARD

Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy Renault.

(Article rédigé avec la collaboration de Jules Charette)

Une annonce dans notre rubrique

"IMMEUBLE"

rejoindra l'acheteur qualifié.

(514) 842-1780

FLASH-ACTIONS

LEGENDE. Ratio cours-bénéfices: prix de l'action à l'analyse divisé par les bénéfices prévus pour l'année financière. Ratio cours-fonds autogénérés: prix de l'action à l'analyse divisé par les fonds autogénérés prévus pour l'année financière.

BP Canada

Cours à l'analyse, le 4-12-86: 36 $
Conclusion: achat
Analyste: Philippe Hervieu; Nesbitt Thomson

Le niveau du cours à l'analyse constitue un sommet pour les 52 dernières semaines; le cours plancher se situe à 25 $. La société, siège social à Calgary, participe de façon importante au secteur minier, qui devrait recouvrer une certaine santé en 1987. L'analyste fonde sa conclusion d'achat dans une perspective à long terme sur une remontée des prix du pétrole brut à compter de 1988, sur une croissance des exportations de gaz naturel et sur une hausse du prix de l'once d'or. Cependant, la mise en valeur d'une mine d'or à Terre-Neuve entraînera de fortes dépenses en immobilisations.

Cours le 30-12-86:
36,50 $ (Tor.)

Bénéfices prévus:
1986: 0,86 $
1987: 1,06 $
1988: 1,41 $

Ratio cours-bénéfices:
1987: 29,7
1988: 27,9

Dividende: 0,50 $

Ciment Saint-Laurent A

Cours à l'analyse, le 8-12-86: 20 $
Conclusion: achat
Analyste: Claude Proulx; Midland Doherty

Le plus important cimentier de l'Est du Canada, siège social à Mont-Royal, pourrait hausser sa capacité de production à un taux de 85 % en 1987 (environ 75 % en 1986). L'an dernier, les pôles extrêmes du prix de l'action se sont établis à 12,63 $ et 21,50 $. L'analyste, à la lumière de perspectives économiques lui permettant d'entrevoir une relative stabilité de la demande de ciment pour au moins deux ans dans les marchés où la société est active, établit un cours cible de 25 $ d'ici à un an. La réduction importante du ratio d'endettement depuis 1983 améliore la stabilité du bénéfice. La disparition prochaine des actions de **Lake Ontario Cement**, qui fait l'objet d'une offre publique d'achat, fera de l'action de **Ciment Saint-Laurent** le seul titre liquide accessible aux institutions qui désirent investir dans une cimenterie à caractère national.

Cours le 30-12-86:
21,88 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1986: 2,25 $
1987: 2,57 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 8,9
1987: 7,8

Dividende:
1986: 0,80 $
1987: 0,80 $

Cogeco

Cours à l'analyse, le 8-12-86: 8,50 $
Conclusion: neutralité
Analyste: Daniel Côté; Richardson Greenshields

Cette entreprise de télédiffusion et de câblodistribution, siège social à Montréal, signait en septembre de l'an dernier une entente de principe en vue d'acquérir l'actif de la station radiophonique montréalaise CFGL-FM. L'analyste estime que l'acquisition éventuelle (le CRTC doit donner son accord) de la station radiophonique justifie une prime.

Cours le 30-12-86:
7,75 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1987: 0,53 $

Ratio cours-bénéfices:
1987: 15

Derlan

Cours à l'analyse, le 8-12-86: 11,25 $
Conclusion: achat
Analyste: Tony Hine; McLeod Young Weir

Cette société active dans le secteur de la fabrication, siège social à Toronto, contrôle 18 sociétés présentes dans quatre domaines : pièces automobiles, construction industrielle et commerciale, services techniques dans l'aérospatiale et fabrication spécialisée. L'analyste recommande l'achat dans une perspective à long terme.

Cours le 30-12-86:
11,38 $ (Tor.)

Bénéfices prévus:
1986: 0,60 $
1987: 0,85 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 18,8
1987: 13,2

Dividende: 0,16 $

Dofasco

Cours à l'analyse, le 1-12-86: 22,13 $
Conclusion: achat
Analyste: Greg Liddy; Merrill Lynch

Au cours des 52 dernières semaines, l'action de **Dofasco**, le deuxième plus important producteur d'acier au Canada, siège social à Hamilton en Ontario, a évolué entre 21,50 $ et 32,63 $. L'analyste estime que l'action, pratiquement à son cours le plus bas depuis un an, présente de fortes chances d'appréciation. En outre, le dividende se fait relativement élevé, ce qui rend le titre attrayant aux sociétés actionnaires.

Cours le 30-12-86:
21,63 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1986: 2,10 $
1987: 1,90 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 10,5
1987: 11,6

Dividende: 1 $

Federal Industries A

Cours à l'analyse, le 28-11-86: 17,25 $
Conclusion: achat
Analyste: Roland Jones; Merrill Lynch

Société de gestion diversifiée, **Federal Industries**, siège social à Winnipeg, participe à trois secteurs principaux : réparations dans les secteurs aéronautique et industriel, distribution de produits de l'acier et transport par camions. Le cours de l'action a évolué entre des pôles extrêmes de 13 $ et 19 $ au cours des 52 dernières semaines. Durant les neuf premiers mois de son exercice courant, la société a vu son bénéfice entièrement dilué par action croître de 85 %, à 0,85 $.

Cours le 30-12-86:
15,50 $ (Tor.)

Bénéfices prévus:
1986: 1,30 $
1987: 1,70 $

Innopac

Cours à l'analyse, le 18-11-86: 15 $
Conclusion: achat
Analyste: Sandra M. Lowe; Merrill Lynch

Bien que l'analyste estime que l'action d'**Innopac**, siège social à Willowdale en Ontario, constitue un achat à son cours actuel dans une perspective à long terme, elle affiche une certaine neutralité pour ce qui concerne le court terme en raison de la mise en place d'une nouvelle équipe de gestion. La société, principalement active dans le secteur des produits d'emballage, a vu le prix de son action évoluer entre des points limites 13,50 $ et 20,13 $ au cours des 52 dernières semaines. Elle jouit d'une situation privilégiée dans le secteur des emballages plastiques, dont la croissance se veut très rapide.

Cours le 30-12-86:
13,25 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1986: 0,87 $
1987: 1,05 $
1988: 1,30 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 17,2
1987: 14,3
1988: 11,5

Dividende: 0.24 $

Quebecor B

Cours à l'analyse, le 28-10-86: 13,25 $
Conclusion: achat
Analyste: Douglas E. Kirk; Burns Fry

A son cours au moment de l'analyse, le titre B de la société d'édition et d'imprimerie, siège social à Montréal, se situe à son niveau le plus bas depuis les 52 dernières semaines. Le cours plafond se trouve à 13,50 $ seulement. Les raisons suivantes motivent la conclusion de l'analyste : une participation croissante de la société dans son secteur d'activités; une amélioration des marges bénéficiaires; un rendement des capitaux propres qui s'établira à environ 15 % en 1988; une priorité constante de la direction : la croissance; une capacité de financer la croissance par la voie de nouvelles acquisitions.

Cours le 30-12-86:
14,38 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1986: 1,01 $
1987: 1,18 $
1988: 1,32 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 14,1
1987: 12,1
1988: 10,8

Dividende: 0,14 $

Miron A

Cours à l'analyse, le 8-12-86: 11 $
Conclusion: vente
Analyste: Claude Proulx; Midland Doherty

A la lumière de la possibilité de fermeture de la cimenterie de Montréal, la seule que possède la société, l'analyste recommande la vente de l'action de **Miron**, siège social à Montréal. En outre, il ajoute les raisons suivantes: un gonflement exceptionnel du niveau de rentabilité grâce à des activités qui disparaîtront; une grande variabilité des bénéfices découlant des activités relatives au ciment; une réticence de la haute direction de la société à fournir des renseignements sur le fonctionnement; une surcapacité de production de l'industrie québécoise du ciment; une possible inaccessibilité au marché américain.

Cours le 30-12-86:
9,75 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1986: 2,50 $
1987: 2,10 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 4,5
1987: 5,3

Provigo

Cours à l'analyse, le 14-11-86: 17,63 $
Conclusion: achat
Analyste: Mary Jane Polubiec; Merrill Lynch

Ce géant de l'alimentation, siège social à Montréal, présente des perspectives très positives. Grâce à sa nouvelle équipe de direction, en place depuis un an et demi, la société a dépassé son objectif visant à ramener le ratio dette-avoir des actionnaires à 40-60. Des pôles de 12,50 $ et 22,25 $ ont constitué les limites à l'intérieur desquelles le titre a évolué au cours des 52 dernières semaines. Au terme du premier semestre de l'exercice financier, le 19 août dernier, **Provigo** avait accru ses revenus de 16,5 %; l'ouverture de 13 **Provi-Soir** n'est pas étrangère à cette hausse.

Cours le 30-12-86:
17,63 $ (Mtl)

Bénéfices prévus:
1986: 1,21 $
1987: 1,39 $
1988: 1,64 $

Ratio cours-bénéfices:
1986: 14,6
1987: 12,7
1988: 10,7

Dividende: 0,36 $

GILLES GAGNON

FAITES CONNAÎTRE VOS BONS COUPS!

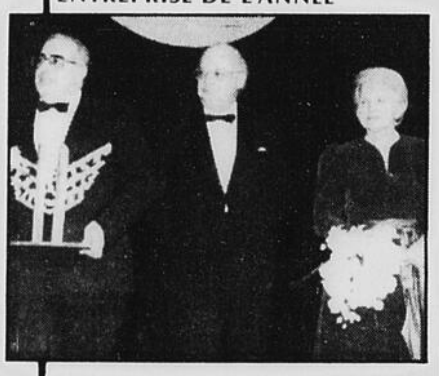
MERCURIADES 87

Date limite pour le retour des questionnaires: 24 Décembre 1986.
Se tiendra le 13 février 1987 à la Place des Arts de Montréal.

POUR INFORMATION:
Chambre de commerce du Québec
(514) 844-9571 1-800-361-2688

Le journal Les Affaires et Bell Canada se sont retirés volontairement des Mercuriades afin d'accorder leur appui au concours.

LAURÉATE AUX MERCURIADES 86
LA BANQUE NATIONALE
DU CANADA
ENTREPRISE DE L'ANNÉE



de gauche à droite:
M. André Bérard, président et chef des opérations, M. Gilles Mercure, président et chef des opérations (lors de la photo), Banque Nationale du Canada et la Très Honorable Jeanne Sauvé, Gouverneur général du Canada

PROFIL D'ENTREPRISE:
Président du conseil et chef de la direction: M. Michel Bélanger
Année de fondation: 1859
Siège social: Montréal
Nombre d'employés: 11 000
Activités: services financiers

CHOIX DU JURY:
Lors des dernières Mercuriadres, le jury a décerné le "Mercure de l'Entreprise de l'année" à la Banque Nationale du Canada, en raison de l'excellence de ses résultats financiers et de son programme d'action communautaire. Active sur la scène économique et sociale du pays depuis plus de 125 ans, la Banque Nationale est aujourd'hui la sixième banque à charte en importance au Canada avec un actif de plus de $26 milliards. Riche d'une tradition bancaire plus que centenaire et de l'expérience des nombreuses institutions avec qui elle a fusionné, la Banque Nationale entend poursuivre ses efforts grâce à ses 11 000 employés et son vaste réseau de succursales au Canada et à l'étranger.

organisé par: CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC

Cette ligne en dit long sur le choix judicieux d'un REÉR...

Nous pourrions vous donner toutes sortes de raisons de placer votre REÉR chez nous.

Mais en définitive, il n'y a qu'une chose qui compte: son rendement régulier à long terme.

C'est pour cela que nous vous conseillons de baser votre décision sur nos résultats.

Comme ceux de l'Industrial Growth Fund par exemple: sa croissance totale a atteint près de 2 000 %, dividendes réinvestis. Ainsi, une somme de 10 000 $ placée en 1967 vaut aujourd'hui 209 364 $ ce qui correspond à un rendement annuel moyen de 17,4 % sur près de vingt ans — et un résultat qu'aucun autre placement en REÉR ne peut égaler.

C'est évident: notre ligne en dit long sur le choix judicieux d'un REÉR...

Pour obtenir tous les détails, renvoyez le coupon ci-dessous ou adressez-vous à votre négociant en fonds de placement ou à votre courtier.

Nous regardons des deux côtés... pour la gestion de votre REÉR.

VALENT 209 364 $ EN DÉCEMBRE 1986

MARCHÉ MONÉTAIRE 55 218 $

CPG DE SANS 47 625 $

COMPTE D'ÉPARGNE 39 237 $

10 000 $ PLACÉS DANS L'INDUSTRIAL GROWTH FUND EN DÉCEMBRE 1967...

☐ Veuillez m'envoyer de plus amples renseignements sur un REÉR de l'Industrial Group of Funds, avec notamment une comparaison aux autres placements.

NOM

ADRESSE

VILLE PROV. CODE POSTAL

TÉLÉPHONE (Domicile) (Affaires)

The Industrial Group of Funds

150 Bloor St. W., 4e étage, Toronto, Ontario M5S 2X9 (416) 922-5322

Chiffres en date du 1er décembre 1986, dividendes réinvestis. Rendement total sur 19 ans 1 993 %. Rendement sur un an: 8,05 %. Les offres ne sont faites que par prospectus.

Bombardier inclut à ses résultats financiers l'acquisition de Canadair

L'acquisition de **Canadair** étant chose faite, **Bombardier** peut maintenant inclure les résultats de cette dernière aux siens pour son troisième trimestre.

Le bénéfice net consolidé de Bombardier a ainsi été porté à 18 086 000 $ ou 0,68 $ par action (0,54 $ par action avant poste extraordinaire) pour le trimestre terminé le 31 octobre 1986, comparativement à un bénéfice net de 4 292 000 $ ou 0,16 $ par action, pour la même période l'an dernier. Les ventes nettes consolidées ont été de 393 615 000 $, contre 202 968 000 $ l'an dernier.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice en cours, le bénéfice net est de 29 105 000 $ ou 1,10 $ par action (0,87 $ par action avant poste extraordinaire), contre 12 349 000 $ ou 0,52 $ par action pour le trimestre correspondant en 1985. Les ventes nettes sont de 715 M$ comparativement à 461 M$ en 1985.

Sodarcan

Au cours du troisième trimestre terminé le 30 septembre 1986, **Sodarcan inc.** a réalisé un bénéfice net de 423 000 $ ou 0,05 $ par action, en comparaison de 303 000 $ ou 0,04 $ par action pour la même période en 1985. Les revenus consolidés de ce trimestre se sont accrus de 22,9 % pour atteindre 28,7 M$.

Pour la période de neuf mois également terminée le 30 septembre 1986, le bénéfice net a été de 2 016 000 $ ou 0,25 $ par action, comparativement à 1 367 000 $ ou 0,18 $ par action au 30 septembre 1985.

La compagnie a également réalisé une émission publique pour un montant de 8,1 M$, dont les actions catégorie "A" à droit de vote sont cotées à la **Bourse de Montréal** depuis le 11 décembre 1986.

Peerless

La Corporation de Tapis Peerless a annoncé que, pour le trimestre terminé le 22 novembre 1986, le bénéfice net a été de 2 742 000 $ ou 0,32 $ par action, par rapport à 1 928 000 $ ou 0,32 $ par action il y a un an. Les ventes ont été de 55,9 M$, contre 49,2 M$ un an plus tôt.

Sur une base de neuf mois, le bénéfice net a été de 6 259 000 $ ou 0,72 $ par action, comparativement à 4 089 000 $ ou 0,68 $ par action en 1985. Les ventes ont été de 156 M$, contre 134 M$ l'an passé.

Les bénéfices par action tiennent compte de l'émission de 2,7 millions d'actions ordinaires de la compagnie le 27 février 1986.

Idéal Métal

Pour l'année fiscale terminée le 23 septembre 1986, **Idéal Métal inc.** a réalisé un profit net consolidé de 4,1 M$ ou 0,41 $ par action (10 M d'actions en circulation). Le chiffre d'affaires a été de 75,8 M$, en hausse de 5,8 % par rapport à la même période l'an dernier.

La compagnie a souligné qu'une comparaison directe avec les bénéfices réalisés l'année précédente ne serait pas significative, puisque ces derniers sont comparés aux résultats pro-forma de l'année fiscale terminée le 30 septembre 1986. Les bénéfices pro-forma pour cette période ont été de 4,2 M$ ou 0,52 $ par action (8,1 M d'actions).

Hartco

Les Entreprises Hartco inc. a réalisé un bénéfice net de 232 109 $ ou 0,07 $ par action au troisième trimestre terminé le 25 octobre 1986, comparativement à 236 445 $ ou 0,07 $ par action pour la période correspondante l'an dernier. Les revenus de la compagnie ont été 18 M$, contre 12,4 M$ en 1985.

Pour la période de neuf mois, le bénéfice net a été de 549 966 $ ou 0,16 $ par action, par rapport à 831 934 $ ou 0,22 $ par action (0,24 $ par action après poste extraordinaire) pour la même période l'an dernier. Les revenus ont été de 41,7 M$, par rapport à 32,4 M$ en 1985.

Leader

Manufacture Leader inc., le fabricant de matériel de protection oculaire et autres articles de sport pour usage professionel et récréatif, a affiché une perte de 60 992 $, ou 0,025 $ par action, pour la période de neuf mois terminée le 31 octobre 1986. Le chiffre d'affaires a progressé de 20 %, pour atteindre 5,2 M$.

Rappelons que Leader a effectué une émission publique de 1,2 million d'actions ordinaires en août 1986, dont le produit net est de 3,2 M$.

Techmire

Techmire ltée a affiché, pour le trimestre terminé le 1er novembre 1986, un profit de 56 000 $ ou 0,03 $ par action, par rapport à une perte de 104 000 $ ou 0,05 $ par action pour le trimestre terminé le 1er novembre 1985. Le chiffre d'affaires a été de 2 299 000 $, en hausse de 64,6 % par rapport à 1 397 000 $ réalisé un an plus tôt.

M. **Stephen Yaffe**, président et chef de la direction, a signalé que cette hausse du chiffre d'affaires était imputable au niveau de productivité atteint par la nouvelle filiale située au Vermont, **Techmire Precision Components inc.**

De plus, selon la compagnie, le nombre considérable de commandes en retard à cette usine permet d'anticiper une amélioration constante du chiffre d'affaires et la rentabilité de la société pour l'année en cours.

Fiducie du Québec

Pour le troisième trimestre de 1986, le bénéfice net de **Fiducie du Québec** a été de 1 268 000 $ ou 5,33 $ par action, par rapport à 908 000 $ ou 3,81 $ par action pour la période correspondante de 1985. Le bénéfice net pour les neuf premiers mois de 1986 a été de 4 093 000 $ ou 17,19 $ par action, en comparaison de 2 753 000 $ ou 12,14 $ par action l'an dernier.

Rappelons que Fiducie du Québec procédera au début de 1987 à son premier appel public à l'épargne.

GUY MERCIER

Nous sommes beaux...tout nus.

C'est que nous sommes bien bâtis.

Nous faisons partie de la grande famille des équipements de télécommunications que Toshiba construit depuis plus de 50 ans. Pensez-y! Qui peut mieux nous mettre au monde qu'un leader dont les investissements en haute technologie atteignent les 22 milliards de dollars?

Toshiba fabrique la presque totalité des pièces qui entrent dans ces systèmes téléphoniques de bureaux. Nos Strata, à clavier et nos standards privés Perception à composition numérique conviennent parfaitement aux petites et moyennes entreprises. L'assemblage se fait aussi chez Toshiba. Pièce par pièce. Du début à la fin, la qualité est contrôlée.

Alors, faites-nous plaisir : mettez-nous à nu; notre qualité vous sautera aux yeux. Vous pourrez même comparer nos organes à ceux de nos concurrents.

Renseignez-vous auprès du concessionnaire en télécommunications de Toshiba. Ou envoyez-nous ce bon.

Non seulement vous dirons-nous ce qu'il y a à l'intérieur d'un système téléphonique d'affaires Toshiba, mais nous vous le ferons voir. La plupart des autres n'osent pas aller si loin. Entre nous, c'est qu'ils n'ont rien à montrer.

Faites-moi voir.

Je voudrais en savoir davantage sur les systèmes téléphoniques de bureaux Toshiba. Demandez à un concessionnaire de communiquer avec moi sans tarder.

NOM

SOCIETE

ADRESSE

VILLE PROV.

CODE POSTAL N° DE TÉL.

Postez à : Toshiba Canada Limitée, Division des télécommunications
234 Galaxy Blvd., Rexdale, Ontario M9W 5R8

TOSHIBA

NOUS PRENONS LES AFFAIRES AU SÉRIEUX.
DIVISION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Bénéfice en hausse chez Socanav

Pour le trimestre terminé le 30 septembre 1986, **Socanav inc.** a annoncé un bénéfice net de 1 351 977 $, ou 0,17 $ par action, pour une hausse de 90,8 % par rapport à 708 613 $, ou 0,09 $ par action, pour la même période il y a un an. Le chiffre d'affaires s'est accru de 27,8 %, atteignant 10 383 470 $, comparativement à 8 125 678 $ au 30 septembre 1985.

La société versera un dividende de 0,62 $ sur les actions privilégiées catégorie II. D'autre part, les actions subalternes, classe "A" et les actions ordinaires classe "B" procurent respectivement un dividende de 0,034 $ et de 0,014 $. Les dividendes seront versés le 15 janvier 1987 aux actionnaires enregistrés le 31 décembre 1986.

La Caisse centrale Desjardins

Pour le troisième trimestre terminé le 30 septembre 1986, le bénéfice net de la **Caisse centrale Desjardins** s'est établi à 9 M$, comparativement à 10 M$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Le bénéfice net sur une base de neuf mois est de 29,9 M$, contre 31,4 M$ un an auparavant.

Campbell Resources

Pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 1986, **Campbell Resources inc.** a affiché un bénéfice net de 110 000 $, comparativement à une perte nette de 673 000 $, ou 0,04 $ par action, pour le trimestre correspondant en 1985. En incluant les activités discontinuées de Campbell Resources qui ont été interrompues, dont la vente d'**Inverness Petroleum**, le bénéfice net du trimestre terminé le 30 septembre 1985 s'est établi à 297 000 $, ou 0,06 $ par action. Pour le trimestre terminé le 30 septembre 1986, les revenus ont été de 8,4 M$, contre 14,7 M$ pour la même période il y a un an.

Marshall Drummond McCall

Pour le trimestre terminé le 30 septembre 1986, **Marshall Drummond McCall inc.** a affiché un bénéfice net de 283 000 $, ou 0,02 $ par action, par rapport à 630 000 $, ou 0,07 $ par action, pour la même période en 1985. Le chiffre d'affaires a été de 73,36 M$, contre 73,2 M$ il y a un an.

Pour les neuf premiers mois, le bénéfice net totalise 1,98 M$, ou 0,20 $ par action, comparativement à 2,28 M$, ou 0,24 $ par action l'année dernière. Le chiffre d'affaires correspondant pour ces mêmes périodes sont respectivement de 224,9 M$ et de 223,3 M$.

La présence de gains extraordinaires comptabilisés aux trimestres terminés respectivement le 30 septembre 1986 et 1985, rehausse les bénéfices par action à 0,06 $ et 0,12 $ pour le dernier trimestre et, sur une base de neuf mois, le bénéfice net par action est porté à 0,38 $ au 30 septembre 1986, et à 0,39 $ pour la période correspondante en 1985.

Le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 2,12 $ par action privilégiée, série I et un dividende trimestriel de 0,06 $ par action privilégiée des employés; le versement des dividendes s'effectuera le 26 janvier 1987 aux actionnaires inscrits dans les registres le 29 décembre 1986.

De plus, un dividende trimestriel de 0,06 $ par action de catégorie "A" et de catégorie "B" a été déclaré et le versement se fera le 30 décembre 1986 aux actionnaires inscrits dans les registres le 16 décembre 1986.

Warrington

Warrington a affiché un bénéfice net de 3,27 M$, ou 0,10 $ par action, pour le trimestre terminé le 30 septembre 1986, comparativement à 4,86 M$, ou 0,16 $ par action, pour la période correspondante l'année dernière. Les ventes ont été de 65 M$, contre 56,7 M$ en 1985.

Sur une base de neuf mois, on retrouve une perte nette de 5,7 M$, ou 0,24 $ par action, en comparaison d'une perte nette de 635 000 $ ou 0,10 $ par action en 1985. Pour ces mêmes périodes, les ventes ont été de 132,6 M$, en hausse sur les 123 M$ réalisées un an auparavant.

Shirmax

Modes Shirmax ltée a annoncé un bénéfice net de 1,6 M$, ou 0,19 $ par action, pour les neuf mois terminés le 1er novembre 1986, en regard de 1,46 M$, ou 0,18 $ par action, il y a un an. Les ventes consolidées ont été de 43,7 M$, comparativement à 36,5 M$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La compagnie a connu un ralentissement des ventes au détail au cours du troisième trimestre. La tendance s'est poursuivie au cours du quatrième trimestre et Modes Shirmax estime nécessaire de reviser ses prévisions de ventes et de bénéfice net. En conséquence, les prévisions pour l'ensemble de l'exercice se terminant le 31 janvier 1987 ont été revisées à 60,6 M$ de ventes et 1,95 M$ de bénéfice net, ou 0,21 $ par action. Le bénéfice net était initialement de 2,75 M$ ou 0,31 $ par action, alors que les ventes anticipées étaient de 61,6 M$.

CDC

Pour le trimestre terminé le 30 septembre 1986, **La Corporation de développement du Canada** a enregistré une perte de 23,5 M$, par rapport à un bénéfice de 8,1 M$ il y a un an. Le chiffre d'affaires a été de 619,1 M$, contre 725,5 M$ en 1985.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1986, on retrouve une perte de 20,9 M$ sur un chiffre d'affaires de 2,1 milliards, contre un bénéfice de 46,6 M$ sur un chiffre d'affaires de 2,3 milliards pour la même période en 1985.

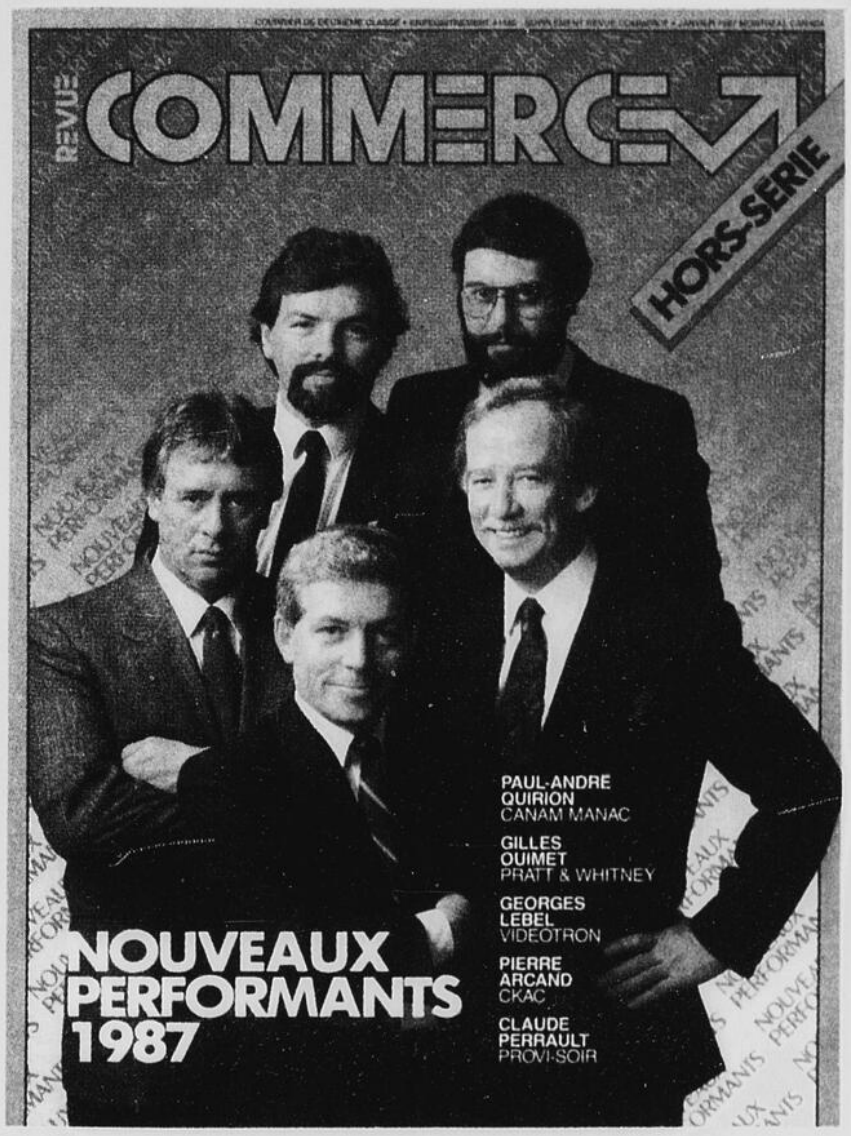
Brascade Resources

Pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 1986, **Brascade Resources inc.** a affiché une perte nette de 3,1 M$ ou 0,27 $ par action, comparativement à la perte de 22,9 M$ ou 0,66 $ par action pour la période correspondante l'an dernier.

Sur une base de neuf mois, la perte a été de 8,7 M$ ou 0,80 $ par action, en comparaison d'une perte nette de 44,4 M$ ou 1,50 $ par action pour la période correspondante de l'année précédente.

GUY MERCIER

Les abonnés de *Commerce* ont reçu en exclusivité avec leur numéro de janvier 1987 le numéro Hors-Série des *"Nouveaux Performants 1987"*



C'est une occasion unique d'aller derrière la scène rencontrer les artisans de certaines de nos plus remarquables réussites québécoises.

Vous aussi pouvez l'obtenir en vous abonnant à ***Commerce*** dès maintenant. Vous n'avez qu'à remplir le coupon ci-joint et le poster à ***Commerce*** Abonnement prioritaire 465 rue Saint-Jean H2Y 3S4

Ou téléphonez-nous **1-800-361-7215** à Montréal **842-3131**

Oui, je m'abonne à *Commerce* Je veux recevoir en exclusivité Nouveaux Performants 1987

☐ Pour un an 19,95$
☐ Pour deux ans 34,95$
☐ Abonnement
☐ Réabonnement
☐ Livraison à domicile
☐ Livraison au bureau
☐ Facturez-moi

NOM
PRÉNOM
NOM DE LA COMPAGNIE
FONCTION/PROFESSION
ADRESSE
VILLE
PROVINCE CODE POSTAL
TÉLÉPHONE ( )
S.V.P. Porter à mon compte
☐ American Express ☐ Visa ☐ MasterCard
N° de ma carte
Date d'expiration
Signature

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 6 janvier 1987

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	DÉPÔTS À TERME (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES															
Banco Central du Canada	—	5	5 000	6.30	6.30	6.30	6.30	6.60	6.60	—	—	—	—	—	—
Commerce	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6¼	6½	6½	1 000	7¼	7¼	7¼	7¼	7¾
Crédit Suisse Canada	—	—	50 000	7¾	7¾	7¾	8	8	8	50 000	8¼	—	—	—	—
Grèce	4¾	4½	5 000	6½	6½	6½	6¾	7	7	1 000	8½	8¾	9½	9¾	10
d'Épargne	5¼	4¾	3 000	6¼	6¼	6¼	6½	6½	6½	1 000	7½	7½	7¾	8	8
Lloyds	5¼	—	5 000	6¼	6¼	6¼	6½	6¾	6¾	1 000(A)	7¼	7¼	7¼	7¼	7¾
Montréal	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6½	6¾	6¾	1 000	7¼	7¼	7¼	7½	7¾
Nationale	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6¼	6½	6¾	1 000(A)	7	7¼	7½	7½	7¾
Nouvelle-Écosse	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6¼	6½	6½	1 000	7¼	7¼	7¼	7¼	7½
Royale	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6¼	6½	6½	1 000	7¼	7¼	7¼	7¼	7¾
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	7⅞	7⅞	7⅞	8	8⅛	8¼	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	5¼	25 000	7	7	7	—	7¼	—	25 000	7¼	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6¼	6½	6½	1 000(A)	7¼	7¼	7¼	7¼	7¾
COOPÉRATIVES															
Caisses Pop. (Mtl)(2)	5¼	4¾	5 000	6¼	6¼	6¼	6½	6¾	6¾	1 000	7¾	—	—	—	—
Caisses Pop. (Qué.)(2)	5¼	4¾	3 000	6¼	6¼	6½	6½	6¾	6¾	1 000	7½	7½	7½	7¾	7¾
Cais. d'Établissement(2)	5	—	1 000	6½	6½	6¾	6¾	7	7	1 000	8	8¼	8¾	9	9¼
Soc. d'Entraide*	5	—	2 000	6½	6½	6¾	—	7	—	1 000	7¾	8	8½	8¾	9¼
FIDUCIES															
Canada Trust	5¼	4¾	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Can. Italienne	5	—	5 000	6½	6½	6¾	6¾	7	7	—	—	—	—	—	—
Eaton Trust	5	4¾	5 000	7¼	7¼	7½	7½	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	—	—	5 000	6⅝	6¾	6⅞	7	7⅛	7¼	—	—	—	—	—	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Financial Trust	—	—	5 000	7	7⅜	7¾	7¾	7⅞	7⅞	—	—	—	—	—	—
First City	—	5	5 000	6¾	6¾	7	7¼	7½	7¾	—	—	—	—	—	—
Guaranty Trust	5¼	4¾	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Guardian	—	6	5 000	7¼	7¼	7¼	7½	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	5¼	5¾	5 000	6½	6½	6¾	6¾	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Morgan	—	—	5 000	7	7½	7⅝	7⅞	8	8	—	—	—	—	—	—
Morguard	—	—	10 000	7¼	7¼	7½	7½	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Mutual Trust	—	—	10 000	7¼	7¼	7¾	7¾	8	8	1 000	6¼	6¾	7¼	7½	7¾
Prêt & Revenu	5¼	4¾	5 000	6¾	7	7	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	—	—	5 000	6¼	6½	6¾	6¾	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	6¾	6¾	7	7	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Trust Central	5¼	4¾	5 000	6½	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	—	5 000	6¼	6½	6¾	6¾	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Trust National V. Grey	5¼	4¾	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	4¾	4¾	5 000	6¼	6½	6¾	7	7¼	7½	—	—	—	—	—	—

	CERTIFICATS GARANTIS(1) (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES COMMERCIALES: 1 an	3 ans	5 ans	PRÊTS PERSONNELS
BANQUES															
Banco Central du Canada	5 000	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10¾	10¾	11	—	—	—	11 et +
Crédit Suisse Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grèce	—	—	—	—	—	—	9¾	10½	10¾	—	—	—	—	—	—
d'Épargne	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	10¾	10¾	11	9¾	10¾	11	11¼ et +
Lloyds	1 000	8	8¾	9¼	9½	9½	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal	1 000	7¾	8½	9	9	9¼	9¾	10½	10¾	10¾	11	—	—	—	11½ et +
Nationale	1 000	8¼	8¾	9¼	9½	9¾	9¾	10½	10¾	10¾	11	10¼	11¼	11¾	10¾ et +
Nouvelle-Écosse	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10¾	10¾	11	—	—	—	10¾ et +
Royale	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10¾	10¾	11	—	—	—	10¼ et +
Soc. Générale Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10¾	10¾	11	10¼	11	11	11 et +
COOPÉRATIVES															
Caisses Pop. (Mtl)(2)	1 000	8¼	8¾	9¼	—	9¾	9¾	10½	10¾	—	11¼	10	11	11½	11½ et +
Caisses Pop. (Qué.)(2)	1 000	8¼	8¾	9¼	9½	9½	9¾	10½	10¾	11	11	10	—	—	10¼ et +
Cais. d'Établissement(2)	1 000	8½	8¾	9¼	9½	9¾	9¾	10¼	10¾	11	11¼	10¾	11¾	12¼	11½ et +
Soc. d'Entraide*	1 000	8¼	8¾	9¼	9½	10	10	10½	11	11¼	11½	—	—	—	11¼ et +
FIDUCIES															
Canada Trust	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10¾	10¾	11	9¾	11	11¼	9¾ et +
Can. Italienne	1 000	8½	8¾	9½	9¾	10	9¾	10½	10¾	11	11¼	11¼	11¾	12¼	12 et +
Eaton Trust	500	8	8¾	9½	9¼	9½	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	1 000	8	8¾	9¼	9½	9⅝	9¾	10½	10¾	10¾	11¼	9¾	10¾	11	—
Fiducie du Québec	1 000	8¼	8¾	9⅜	9½	9¾	9¾	10½	10¾	—	11¼	10	11	11¼	—
Financial Trust	5 000	8½	9	9½	9⅝	9¾	—	—	—	—	—	10½	11	—	—
First City	1 000	8½	8¾	9¼	9½	9¾	9¾	10¾	10¾	11¼	11¼	9¾	10¾	11¼	—
Guaranty Trust	1 000	8	8¾	9⅛	9¼	9½	9¾	10½	10¾	11	11¼	10	11	11½	10¼ et +
Guardian	1 000	8⅜	8¾	9	9¾	9½	9¾	10½	10¾	11¼	11¼	—	—	—	—
Montréal Trust	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9⅝	9¾	10½	10¾	10¾	11	9¾	11	11	—
Morgan	1 000	8⅝	8¾	9½	9¾	9⅞	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Morguard	1 000	8¼	8¾	9¼	9½	9¾	—	—	—	—	—	9¾	10½	11	—
Mutual Trust	1 000	8¼	8¾	9¼	9½	9¾	10	10¾	11	11¼	11½	—	—	—	—
Prêt & Revenu	1 000	8⅜	8¾	9⅜	9½	9¾	9¾	10½	10¾	10¾	11	—	—	—	10¾ et +
Sherbrooke Trust	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9⅝	9¾	10¼	10½	11	11	10	11	11¼	—
Soc. nat. de fiducie	500	8⅜	8⅞	9⅜	9½	9¾	9¾	10½	10¾	11¼	11¼	—	—	—	—
Trust Central	500	8¼	8¾	9½	9½	9¾	9¾	10½	10¾	11	11¼	10¼	11¼	11¾	—
Trust Général	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9⅝	9¾	10¼	10¾	11	11	10	11	11¼	—
Trust National V. Grey	1 000	8¼	8¾	9¼	9½	9¾	9¾	10½	10¾	10¾	11	9¾	10¾	11¼	—
Trust Royal	1 000	8	8¾	9¼	9¼	9½	9¾	10½	10¾	10¾	11	9¾	10¾	11	10 et +

A) Versement semi annuel. *B) Minimum 5 000 $*

(1) Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. ***(2) Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.***

** intérêt progressif*

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Marchés monétaires

CANADA

	06-01	16-12	09-12	02-12
1. Taux d'escompte	8,49	8,47	8,43	8,49
2. Taux préférentiel	9,75	9,75	9,75	9,75
3. Bons du Trésor (3 mois) (1)	8,22	8,25	8,20	8,21
4. Papier commercial (90j.) (1)	8,30	8,40	8,20	8,30
5. Acceptations bancaires (90j.) (1)	8,25	8,28	8,34	8,27
6. Argent à demande (1)	8,12	8,37	8,37	8,25
7. Rendement des obligations				
Canada 15 oct. 88 - 10 ¾%	—	8,78	8,75	8,88
Hydro-Qué. 6 fév. 90 - 11%	9,11	9,04	9,00	9,24
Bell Canada, 15 oct. 2004	10,18	10,15	10,15	10,27
8. Taux de change				
$CA/US comptant	0,7278	0,7252	0,7268	0,7236

ÉTATS-UNIS

1. Taux d'escompte	5,50	5,50	5,50	5,50
2. Federal Funds	6,81	6,56	5,88	8,00
3. Prime Rate	7,50	7,50	7,50	7,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	5,53	5,55	5,40	5,46
26 semaines	5,55	5,58	5,46	5,40
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,90	6,00	5,80	5,85
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	5,97	5,90	5,82	5,80
7. Eurodollars (90 jours)	6,25	6,25	6,00	6,19

Tableau LES AFFAIRES
(1) Achat minimum de 1 M$

On peut encore trouver des certificats de cinq ans à 10 %

Il ne reste plus que deux institutions financières à payer un taux annuel de 10 % pour les certificats de dépôt de cinq ans.

La **Société d'entraide** et la fiducie **Canadienne-Italienne** sont les deux seules institutions parmi celles que suit LES AFFAIRES à afficher encore du 10 % pour les certificats de cinq ans. **Morgan Trust** vient au troisième rang en payant un taux annuel de 9,88 % pour ce terme. Les autres banques et fiducies paient 9,75 % ou moins pour cette échéance.

La fiducie Canadienne-Italienne, la fiducie **Guardian** et Morgan Trust affichent un taux annuel de 9,75 % pour les certificats de quatre ans. Pour le terme de trois ans, la fiducie Canadienne-Italienne, **Eaton Trust**, **Financial Trust**, Morgan Trust et **Trust Central** accordent un rendement annuel de 9,50 %. Financial Trust est seul à offrir un rendement de 9 % pour les certificats de dépôt de deux ans. Morgan Trust se distingue au niveau des certificats d'un an en offrant un rendement de 8,63 %.

La **Banque de Grèce** domine toujours le marché des dépôts à terme. Celle-ci affiche une gamme de taux allant de 8,50 % à 10 % pour les échéances d'un à cinq ans. Les caisses d'établissement viennent au deuxième rang avec une série de taux se situant entre 8 % et 9,25 % pour ces mêmes échéances.

Morgan Trust et **Mutuel Trust** domine le marché des dépôts à court terme. Ces deux fiducies offrent un taux annualisé de 8 % pour les termes de 180 à 364 jours inclusivement.

Du côté des hypothèques résidentielles, les taux mininums offerts sont de 9,75 % pour le terme d'un an, de 10,25 % (**Banque d'Épargne**, caisses d'établissement, **Sherbrooke Trust** et **Trust Général**) pour l'échéance de deux ans, de 10,50 % (Sherbrooke Trust) pour le terme de trois ans, de 10,75 % pour le terme de quatre ans et de 11 % pour l'échéance de cinq ans.

Le **Morguard** est la seule institution à afficher un taux minimum de 10,50 % pour les hypothèques commerciales de trois ans.

CLAUDE CHIASSON

Enrichissez votre REÉR

Consultez votre conseiller!

Consultations gratuites!

Venez rencontrer un de nos conseillers financiers.

TRUST GÉNÉRAL

REÉR DÉPÔTS GARANTIS

9 5/8% 5 ans intérêt annuel
9 1/4% 3 ans intérêt annuel
8 1/2% 18 mois intérêt annuel
8 1/4% 15 mois intérêt à l'échéance
Taux sujets à confirmation

REÉR FONDS DE PLACEMENT

	3 ans*	5 ans**
Actions canadiennes	10,6%	10,9%
Obligations	16,9%	18,2%
Hypothèques	13,3%	15,1%

* Rendement du 1er décembre 1983 au 30 novembre 1986
** Rendement du 1er décembre 1981 au 30 novembre 1986

Succursales: Sept-Îles, 770, boul. Laure: 968-1830
Rimouski, 2, St-Germain Est: 724-4106
Chicoutimi: 494, Champs-Élysées: 549-6490
Québec, 1091, chemin St-Louis: 688-0630
Québec/Fleur de Lys: 522-4618
Lévis, Les Galeries Chagnon: 833-4450
Trois-Rivières: 1350, Royale: 379-7230
Laval, Place du Carrefour: 682-3200
Pointe-Claire, 955, Saint-Jean: 694-5670
Ville Mont-Royal, Centre Rockland: 341-1414
Outremont, 1, Vincent d'Indy: 739-3265
Mtl/Place Ville-Marie, Galerie des Boutiques: 861-8383
Montréal/University, 1100, University: 871-7200
Anjou, Place d'Anjou: 355-4780
LaSalle, Carrefour Angrignon: 366-0730
Rive-Sud, Place Portobello: 466-2500
Hull, 10, Promenade du Portage: 771-3227

Conseillers: Alma: 668-3391 • Jonquière: 547-3638 • Québec: 527-3332 • Val d'Or: 825-8101 • Thetford Mines: 335-3325 • Trois-Rivières: 378-5110 • Shawinigan: 536-4462 • St-Hyacinthe: 773-7699 • Granby: 378-8461 • Duvernay: 667-3333 • Mtl/Ahuntsic: 382-8000 • Repentigny: 871-7536 • Longueuil: 651-9381 • St-Hubert: 462-1880 • Beloeil: 467-1211

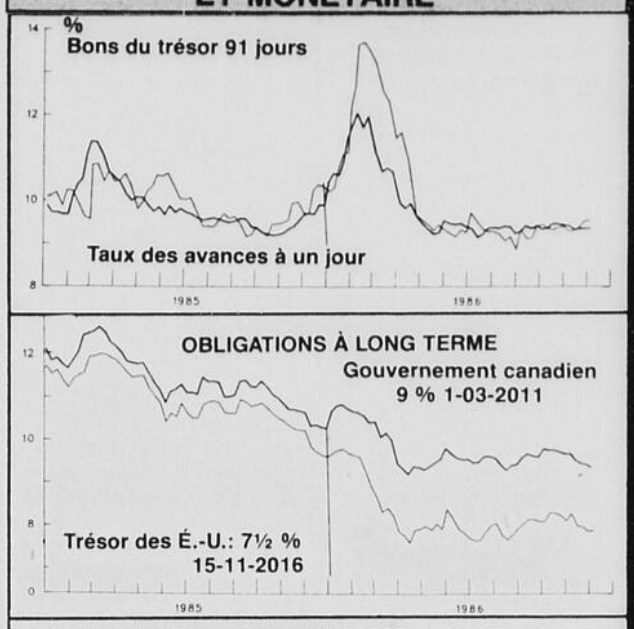
La mauvaise tenue du dollar US empêche une baisse des taux

Dans sa publication de décembre, la firme américaine de courtage **Merrill Lynch** réaffirmait son optimisme face aux perspectives de rendement des titres à revenus fixes.

Plus précisément, les analystes **Thomas J. Sowanick, Chet Ragavan, John Scowcroft** et **Lance Murakami** prévoient, à la lumière de diverses données fondamentales, que les taux d'intérêt US à long terme baisseront au cours des prochains mois. Les quatre prévisionnistes estiment que la flambée de fin d'année dernière des taux des *Fed funds* à plus de 6 % n'est pas représentative d'une volonté de la **Réserve fédérale** (*Fed*) - le pendant de notre banque centrale - de resserrer le crédit. Cette flambée se veut plutôt le reflet d'une demande accrue de capitaux à court terme de la part des institutions bancaires et d'une augmentation des besoins d'emprunts à court terme découlant des activités de mainmise.

Les dépenses à la consommation, qui ont contribué de façon importante à la croissance économique américaine en 1986, croîtront modérément au cours des prochains mois. Elles constitueront ainsi un indicateur supplémentaire de rythme de croissance modéré.

LES MARCHÉS OBLIGATAIRE ET MONÉTAIRE



NOTE: En date du 31 décembre 1986
Source: Banque du Canada

Faible hausse du PNB

Le service de recherche économique de Merrill Lynch prévoit que le produit national brut (PNB) ne connaîtra qu'une faible hausse de 1,2 % au premier trimestre de cette année. Si cette dernière prédiction s'avère, les taux qu'offrent les bons du Trésor à long terme baisseront sous la barre des 7 % dès le printemps prochain.

Une croissance économique au ralenti devrait théoriquement permettre à la *Fed* d'abaisser le taux d'escompte. Toutefois, compte tenu du mauvais comportement du dollar US face aux devises étrangères, la *Fed* pourrait s'abstenir d'imprimer un tel mouvement à la baisse.

Ainsi, conclut la firme Merrill Lynch, les investisseurs devraient privilégier les titres à échéance éloignée pour tirer profit de la baisse prévue des taux d'intérêt.

GILLES GAGNON

OBLIGATIONS

Emetteur	Coupon[1]	Échéance	Prix au 02/01/87	Rendement à échéance[2]	Variation
CANADA					
Canada	8,50	01-07-89	100,10	8,45	+ 1/8
Canada	8,75	15-12-91	100 1/4	8,68	- 1/4
Canada	8,75	01-06-96	100 1/4	8,71	- 1/8
Canada	9,50	01-10-01	106 5/8	8,69	- 1/2
Canada	10,25	01-02-04	111 5/8	9,14	- 1/2
Canada	9,00	01-03-11	101 1/4	8,87	- 3/8
PROVINCES					
Hydro-Québec	11,00	06-02-90	105	9,09	- 1/4
Prov. Québec	9,00	02-09-96	99 1/8	9,14	- 1/8
Prov. Québec	9,50	02-09-11	99 1/4	9,58	- 1/4
Hydro-Québec	11,25	25-09-08	110 3/4	10,02	—
Hydro-Ontario	9,00	15-12-91	100 1/4	8,93	—
Hydro-Ontario	9,00	22-04-96	99 1/2	9,08	- 1/4
Hydro-Ontario	10,50	15-01-10	106 3/8	9,80	- 3/4
Saskatchewan	9,00	17-09-96	99 1/8	9,13	- 1/4
C.-Britannique	9,75	10-12-90	101 3/4	9,20	- 1/4
CORPORATIONS					
Nova	12,00	17-12-90	104 3/4	10,49	- 1/8
IMO	12,00	31-03-93	110 7/8	9,63	—
Bell	10,875	15-06-07	107	10,06	- 1/8
MUNICIPALITÉS (Taux au détail)					
Nouvelles	8	1 an	100,00	—	—
émissions	8 1/2	2 ans	100,00	—	—
municipales	8 3/4	3 ans	100,00	—	—
	9 1/4	4 ans	9,50	—	—
	9 1/2	5 ans	9,75	—	—
	9 3/4	10 ans	9,75	—	—
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	6,50	15-11-91	98 3/4	6,77	- 1/8
U.S. Treasury	7,375	15-05-96	100 7/8	7,23	- 5/8
U.S. Treasury	7,250	15-05-16	96 1/8	7,57	- 3/8

* nouvelle émission
1. intérêt versé semi-annuellement
2. rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital).

Tableau: LES AFFAIRES Source: McNEIL MANTHA

T R I M A R K

L'an dernier, Louise Garneau a gagné 29.6%* sur son investissement grâce à un portefeuille varié de titres internationaux. Entre temps, elle s'occupait de choses plus importantes.

*Les chiffres représentent le rendement annuel composé moyen 31 août 1986.

En tant qu'investisseur dans le Fonds Trimark, vous bénéficiez d'une part dans le rendement du portefeuille du fonds, comprenant plus de 30 titres internationaux.

Cependant, vous n'avez pas à vous occuper de la gestion complexe qu'exige habituellement ce genre de placement.

Les gestionnaires professionnels de Trimark s'en occupent pour vous.

Et, comme nos résultats passés le prouvent, ils s'en occupent très bien.

Considérez les faits suivants:

L'an dernier, par exemple, notre rendement global a été de 29.6%.

Au cours des cinq dernières années, notre rendement annuel composé a atteint 24.8%.

Il s'agit d'un rendement deux fois supérieur à celui de l'indice de la bourse de Toronto pendant la même période.

De fait, le Fonds Trimark est parmi l'un des placements à long terme les plus rentables au Canada.

Par conséquent, chaque investisseur dans un Fonds Trimark bénéficie aussi de ce succès.

Chaque investisseur a encore tout son temps pour voir à ses autres activités.

TRIMARK
LE CHOIX MUTUEL DE PLUS DE 80,000 CANADIENS ACTIFS

Pour plus de renseignements sur le Fonds Trimark et le Fonds Trimark canadien (admissible à un placement dans un REER), veuillez téléphoner ou écrire à:

TRIMARK INVESTMENT MANAGEMENT INC.
ONE FIRST CANADIAN PLACE, SUITE 935, P.O. BOX 189
TORONTO, ONTARIO M5X 1A6
(416) 362-7181

NOM
ADRESSE
VILLE PROVINCE
CODE POSTALE TÉLÉPHONE

LA-01-10

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont appréciées ou dépréciées de façon sensible au cours de la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

Actions des courtiers convoitées en 1987

NOS GAGNANTS

Dominion Securities: + 1,13 $ (5 %) à 23,75 $

Nesbitt Thomson: + 0,25 $ (1,6 %) à 16 $

Le projet fédéral de décloisonnement des institutions financières canadiennes a créé un vent d'optimisme pour les titres des maisons de courtage. Dans le cadre de ce projet, les banques et les fiducies canadiennes pourront acquérir des participations allant jusqu'à 100 $ du contrôle des maisons de courtage. Les actions de ces firmes devraient être très convoitées en 1987 et plusieurs investisseurs misent sur cette éventualité en achetant immédiatement les actions en question.

Maple Leaf Garden: + 7,25 $ (23,4 %) à 38,25 $

L'action a récemment été fractionnée à raison de cinq nouvelles actions pour une ancienne action. Depuis de cractionnement, les actions de **Maple Leaf Garden** ont affiché une solide performance.

Redpath Industries: + 2,75 $ (11,3 %) à 27 $

La compagnie a annoncé à la surprise de tous le fractionnement de ses actions et une hausse de son dividende trimestriel.

Bombardier A: + 2 $ (13 %) à 17,38 $

Les résultats financiers des neuf derniers mois sont excellents. La compagnie a déclaré pour cette période un profit net de 0,62 $ l'action contre 0,52 $ pour la même période en 1985. Ces chiffres excluent les profits provenant de Canadair. En incluant ceux-ci, **Bombardier** affiche un profit net de 0,87 $ pour les trois derniers trimestres.

M. **Fred Schilling**, de **Nesbitt Thomson**, prévoit que Bombardier réalisera pour son exercice se terminant en janvier 1987 un profit net de 1,15 $ l'action. Pour l'exercice suivant, le bénéfice net de l'entreprise devrait se chiffrer à 1,65 $ selon l'analyse de Nesbitt.

NOS PERDANTS

Hypocrat: – 0,49 $ (16,3 %) à 2,51 $

La compagnie vient de compléter la vente de 900 000 actions ordinaires au prix unitaire de 3,20 $.

Hartco: – 0,35 $ (10 %) à 3,15 $

Les profits d'**Hartco** sont à la baisse. Pour la période de 39 semaines terminée le 25 octobre 1986, la compagnie a déclaré un profit net de 550 000 $ ou 0,16 $ l'action sur des ventes de 41,7 M$. Lors de la même période en 1986, Hartco avait réalisé un profit net de 732 000 $ ou 0,22 $ l'action sur des ventes de 32,4 M$.

Canadian General Electric: – 8 $ (6,2 %) à 122 $

La compagnie-mère américaine aurait l'intention de racheter les actions de **CGE** détenues par des intérêts minoritaires.

Kaufel A: – 0,13 $ (2 %) à 6,38 $

Au 18 décembre 1986, 1 080 933 actions A ont été échangées pour un nombre équivalent d'actions B comportant chacune un bon de souscription.

CEFAS
CENTRE D'ÉTUDES ET DE FORMATION SUR LES AVANTAGES SOCIAUX

Centre de perfectionnement HEC

Rencontrez des experts-conseils en avantages sociaux

Régimes de rentes privés

Types de régimes et de prestations
9 et 10 février 1987
08:45 à 17:00
- Obtenez une connaissance pratique du fonctionnement des différents types de régimes de rentes privés.
- Comprenez les dispositions et les prestations contenues dans ces régimes.

Financement, gestion et législation
11, 12 et 13 février 1987
08:45 à 17:00
- Familiarisez-vous avec la capitalisation des coûts d'un régime de rentes privé et avec la gestion de ses actifs.
- Apprenez les principales dispositions législatives et fiscales affectant ces régimes et voyez l'orientation possible des réformes à venir.

Participants:
Toute personne oeuvrant dans le domaine des avantages sociaux soit à titre d'administrateur de régimes, de directeur ou d'agent de personnel, de conseiller, de négociateur ou de fonctionnaire gouvernemental.

Coordonnateur:
M. André C. Magnan, administrateur de William M. Mercer Limitée.
Chacun des thèmes spécifiques de ces séminaires sera traité par un spécialiste du domaine.

Date limite d'inscription: le 26 janvier 1987.

Inscription: • aucun préalable académique n'est requis;
• communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au **(514) 340-6001.**

Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

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

Jacques Davis Lefaivre & Associés
comptables agréés
Maison du Commerce
1080 Côte du Beaver Hall
19e étage
Montréal, QC H2Z 1S8
(514) 878-2600
Télex: 05-268546
SOCIÉTÉS AFFILIÉES
JOLIETTE ST-REMI

Michael, Landori, Behna & Cormier
Comptables Agréés
50 boulevard Crémazie ouest, suite 811
Montréal, Québec H2P 2T5 (514) 383-4970
TÉLÉCOPIEUR: (514) 389-3205
Galal Behna, c.a. — Robert Cormier, c.a.
Gianni M. Boldarin, c.a. — Joseph Kassis, c.a.
Marc Brouillette, c.a. — Robert Landori-Hoffmann, c.a.
Joseph Michael, c.a.
Représentation internationale: Baker Rooke International

Lemieux, Cantin & Cie
COMPTABLES AGRÉÉS/CHARTERED ACCOUNTANTS
8822, Boul. Langelier, Bureau 210
Montréal (St-Léonard), Québec H1P 3H2
(514) 322-3870

DESFORGES GERMAIN
Comptables agréés
210 ouest, boul. Crémazie, bureau 2
Montréal, Québec H2P 2S4
Tél.: (514) 388-5738

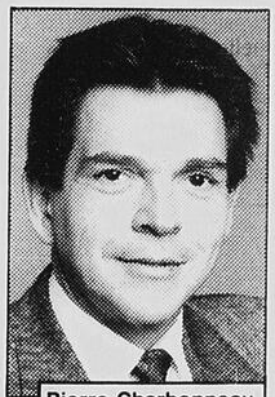
Poirier Bourassa
Comptables Agréés
455, boul. Roche
Vaudreuil, Québec J7V 2M9
(514) 455-6135
955, boul. St-Jean Suite 403
Pointe-Claire, Québec H9R 5K3
(514) 694-0254

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

NOMINATIONS

Monsieur Serge Saucier, président et chef de la direction de Raymond, Chabot, Martin, Paré, a le plaisir de souhaiter la bienvenue à Messieurs Pierre Charbonneau et Réal Laliberté au sein de l'équipe de recrutement de cadres.

Monsieur Charbonneau occupait précédemment le poste de Directeur, recrutement de cadres, d'une importante firme de consultation. Il a de plus à son actif une vaste expérience du secteur des ressources humaines. Il est membre du conseil d'administration de l'Institut des conseillers en administration.



Pierre Charbonneau, C.M.C.

Réal Laliberté

Monsieur Laliberté compte de nombreuses années d'expérience à un niveau sénior dans le domaine du recrutement de cadres. Il a également été impliqué dans le développement des besoins organisationnels de nombreuses sociétés à l'échelle nationale et internationale.

L'arrivée de ces nouveaux collègues confirme l'importance que Raymond, Chabot, Martin, Paré attache au recrutement de cadres dans toute la gamme de services conseils. Ce service compte désormais une équipe de cinq professionnels.

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ
Plus que jamais numéro 1
Bureaux dans 50 villes au Québec, à Ottawa et en Europe
Membre de l'Association canadienne des conseillers en administration

LA BOURSE

REVUE DES MARCHÉS

REA: des occasions d'achat à venir

La baisse importante de la valeur d'un titre du **régime d'épargne-actions** (REA) **du Québec** au cours des prochaines semaines ne signifiera pas nécessairement qu'il s'agit là d'une mauvaise compagnie. C'est qu'il faut s'attendre à de fortes pressions à la baisse sur plusieurs titres REA en début d'année. Pour l'investisseur averti, ces baisses substantielles pourraient toutefois représenter des occasions d'achat en or.'' C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. **Jacques Massicotte**, analyste à la firme **Nesbitt Thomson Deacon**.

A son avis, parmi les facteurs inhérents au régime qui expliquent ce mouvement de baisse éventuel, il y a la possibilité de vendre des actions et de les remplacer par d'autres sans payer d'impôts. Cette stratégie est possible en autant que le montant total investi dans un compte REA à la fin de l'année soit égal au montant déduit dans les deux dernières années.

D'après l'expérience passée, la déduction utilisée par les contribuables est inférieure à la valeur totale des déductions éventuelles et cela en raison du phénomène de remplacement. Par exemple, un investisseur qui a acheté en 1984 pour 5 000 $ d'actions de la compagnie ABC donnant droit à une déduction de 100 % et qui a revendu ces actions en 1985, doit remplacer ces 5 000 $ de déductions avec une autre émission REA pour ne pas être imposé sur ce montant.

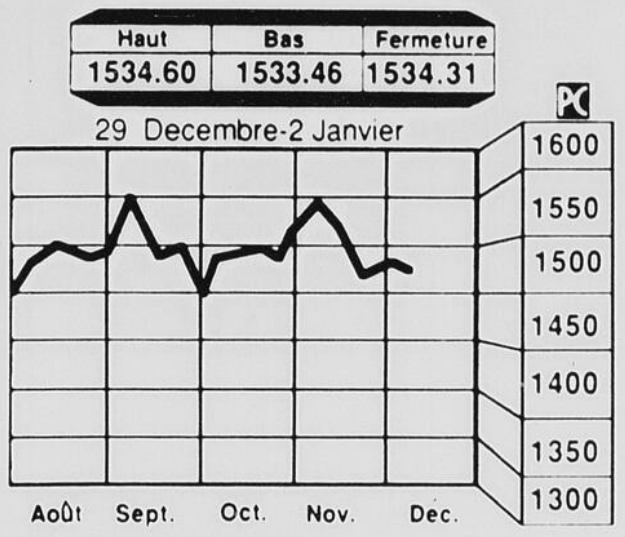
''Ce comportement augmente la demande pour les émissions REA et, par conséquent, accroît aussi l'offre de titres REA par les compagnies émettrices'', a souligné M. Massicotte. De 1980 à 1984, environ 30 % de la demande annuelle d'émissions REA est provenue du phénomène de remplacement.

C'est en janvier que les investisseurs commencent le remplacement en vendant les titres achetés l'année précédente. ''Ce mécanisme de remplacement déclenché en peu de temps peut influencer le prix des titres à la baisse en créant un surplus excessif d'actions sur le marché'', a expliqué M. Massicotte.

Ce qui ajoute au phénomène décrit par l'analyste de Nesbitt, c'est l'ampleur des sommes en jeu. En effet, des deux milliards de dollars investis dans le REA en 1986, on évalue à 485 M$ le montant à remplacer en 1987. ''Cela peut créer une forte pression sur les titres des compagnies du régime, surtout celles qui ont peu d'actions en circulation'', a précisé M. Massicotte.

Cela implique que des titres de qualité avec un bon potentiel de croissance pourraient se retrouver à des prix très attrayants. Les premiers titres à souffrir de cette pression, selon M. Massicotte, pourraient être les émissions de 1984, qui seront sorties automatiquement du régime dès le 1er janvier 1987.

''Dans cette catégorie, nous croyons qu'il faut suivre, entre autres, les titres suivants: **Canam Manac** (Mtl, 11,50 $), **Montréal Trustco** (Mtl, 12,50 $), **Pathonic** (Mtl, 9 $) et **Unigesco** action priviliégiée A convertible (Mtl, 9,25 $). Toute baisse significative du prix de ces actions représenterait une occasion d'achat'', a affirmé M. Massicotte.



L'Indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a gagné 22,65 et a clôturé à 3067,78 durant la semaine terminée le 2 janvier.

BERNARD MOONEY

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 02-01-87	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1986-87 Haut	1986-87 Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1534,31	-4,55	13,43	1625,42	1386,60
Banques	1503,01	-15,79	8,49	1540,66	1273,56
Prod. forestiers	2299,60	11,23	16,96	2333,31	1404,47
Prod. indust.	1196,90	10,85	151,22	1587,57	1157,93
Mines et métaux	1232,00	16,51	49,85	1384,41	1171,33
Pétrole et gaz	1317,17	32,11	18,19	1324,80	988,99
Serv. publics	1389,10	21,48	10,49	1490,25	1347,04
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	3067,78	19,25	17,40	3134,49	2347,97
Mines et métaux	1988,17	-7,53	71,24	2451,22	1914,51
Or et argent	5341,39	110,93	51,17	5452,75	3771,64
Pétrole et gaz	3044,34	77,26	99 +	3323,88	2313,78
Pâtes et papiers	3669,18	31,50	17,18	3756,06	2213,92
Produits de consommation	4792,29	-2,95	14,76	5275,81	3736,77
Prod. indust.	1953,36	12,45	25,17	2328,47	1838,18
Immeubles et construction	11160,95	-67,29	58,73	12410,77	7702,41
Transport	6057,63	320,90	29,19	6113,47	3428,05
Pipelines	2259,52	20,89	11,62	2782,94	2027,69
Services publics	2652,34	12,53	9,78	2875,32	2513,75
Communications	6091,39	-83,53	22,80	7042,11	4851,56
Commerce	3367,70	0,89	17,54	3942,51	3036,60
Serv. financiers	2317,85	-19,30	9,47	2396,82	2008,58
Sociétés de gestion	4347,88	120,11	26,15	4416,17	3533,31
Haute Technologie	841,85	-1,58	28,80	876,74	790,34
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1927,31	-1,54	—	1955,57	1502,29
DJ, transport	816,38	-9,50	—	866,62	686,97
DJ, serv. publ.	210,44	-1,62	—	219,15	169,47
DJ, 65 actions	748,51	-6,21	—	767,89	602,83
NYSE, composé	141,00	-1,65	—	145,75	105,19
Amex	267,49	2,03	—	285,19	220,70
S & P 500	246,45	-3,28	—	253,83	181,87
NASDAQ	353,26	1,02	—	411,16	276,95
	Ferm. 02-01-87	Ferm. 19-12-86	Var. en 1 sem.	1986-87 Haut	1986-87 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	72,56	72,48	0,07	73,31	69,13
L'OR					
New York en $ US	401,25	392,50	8,75	435,50	326,30
L'ARGENT					
Londres en $ US	5,36	5,37	-0,01	6,20	4,90

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Tarifs douaniers US de 200 % à des produits d'Europe

L'administration **Reagan** a annoncé qu'elle imposerait un tarif douanier de 200 % dès la fin de janvier sur certains produits importés d'Europe comme le fromage, le vin blanc, le brandy, le gin et d'autres produits agricoles. Cette décision constitue une escalade des disputes commerciales entre les Etats-Unis et le Marché commun.

Des représentants du ministère du **Commerce** américain ont toutefois spécifié qu'ils s'attendent à une contre-proposition de la part des pays membres du Marché commun dans le but de régler leurs différends commerciaux. Une entente entre les deux parties pourrait annuler la nouvelle mesure.

Le tarif douanier américain frapperait la France le plus durement, éliminant essentiellement les importations américaines de 150 M$ US de brandy et de 100 M$ US de vin de ce pays. Le tarif douanier toucherait aussi les 70 M$ US de gin importé en grande partie de la Grande-Bretagne.

Le Japon augmente son budget de défense

Le gouvernement japonais a approuvé pour la première fois depuis dix ans des dépenses pour la défense supérieures à 1 % de son produit national brut (PNB). Selon des représentants du gouvernement, le Japon dépensera ainsi 22,1 milliards de dollars US pendant l'année budgétaire qui commencera le 1er avril prochain. Ce montant représente une hausse de 5,2 % par rapport à l'année en cours et 1,004 % du PNB japonais. En 1976, le Japon avait décidé de limiter les dépenses reliées à la défense nationale à moins de 1 % de son PNB.

Dans son ensemble, le budget du gouvernement japonais affiche une augmentation des dépenses de seulement 0,02 % atteignant 340 milliards de dollars US. C'est la plus faible croissance des dépenses depuis 32 ans. D'autre part, les dépenses pour les programmes de travaux publics diminueront de 2,3 %.

Hausse du déficit commercial US en novembre

Le déficit commercial des Etats-Unis a gonflé à 19,22 milliards de dollars US en novembre dernier par rapport à 14,71 milliards de dollars US en octobre, a annoncé le ministère du **Commerce** américain. Le déficit commercial pour octobre a aussi été révisé. Le déficit original d'octobre s'élevait à 12,06 milliards de dollars.

Cette hausse du déficit commercial serait principalement due à une augmentation importante des importations. En effet, en novembre 1986 les Américains ont importé 10 % de plus de biens qu'en octobre dernier, soit pour 37,82 milliards de dollars US. D'autre part, les exportations ont diminué de 4,9 % à 18,59 milliards de dollars US.

Exxon quitte l'Afrique du Sud

Le géant américain **Exxon Corp.** a annoncé qu'elle avait vendu ses actifs en Afrique du Sud à une fiducie indépendante créée pour continuer les activités de la compagnie dans ce pays. Exxon a dû utiliser cette stratégie parce qu'elle ne trouvait pas d'acheteur à l'intérieur

Exxon devient donc la 81e compagnie américaine à se retirer d'Afrique du Sud depuis 1984, soit en vendant ses actifs soit en les transférant. Ce mouvement fait suite à l'intensification des problèmes raciaux en Afrique du Sud. Selon le groupe **Investor Responsibility Research Center**, organisme qui suit les entreprises américaines en Afrique du Sud, il y aurait au moins une douzaine d'autres compagnies ayant signifié leur intention de quitter ce pays.

Vidéotron
l'avantage du choix
Pour vous abonner
Montreal 281 9850 Québec 687 4650

La bourse de Montréal
■ Indices et variations
■ Indicateurs
■ Liste des RÉA et autres titres
■ Cours à la fermeture
du lundi au vendredi entre 19h30 et 23h30
En collaboration avec LES AFFAIRES
À voir au câble
17 à Montréal
4 à Québec
14 à Sherbrooke

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 2 janvier 1987

NOTE
Cotes en cents sauf lorsque indiqué $; f = actions non votantes, à votes limités ou restreints; u = titre négocié en dollars US; z = lot irrégulier wt = warrant

A & B

1987	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	Haut	Bas
Aberford	2500	420	400	420	+15	11¼	300
Abit Prce	3400	$28	27½	28		$28½	15
Abitibi.Wt	3575	$5⅜	5½	5⅜	+ ⅛	$6	425
ACSI	5900	385	355	355	−25	6½	195
ADS	238150	450	355	370		5	355
Agnico E	13700	$26⅜	25½	26⅜	+ ⅜	$34⅜	11⅛
Arguebelle	21700	110	100	110	+10	6⅜	81
Akers	32175	130	105	115	−3	445	25
Alta energ	17555	$14⅞	14	14¾	+ ¾	$22	9¾
Alta N Gs	1200	$13½	13⅜	13⅜	− ⅜	$15¼	12
Alcan Alu	2479956	$39½	38½	39⅜	+ ¾	$48¼	31
Algo U	7255	$8	7¼	7⅜	+ ⅛	$8⅜	7¼
Algoma St	508	$11	11	11	+ ⅛	$23⅞	10¾
Algma2.00	200	$14⅜	14⅜	14⅜	+ ½	$25⅜	13½
Alim.CT	5600	390	375	375	−10	425	275
Alim.CT W	3150	130	115	115	−10	170	80
Alum 2.312	800	$26⅜	26¼	26¼	− ⅛	$28⅛	25
Alum.C 84	3100	$25	25	25	+ ¼	$26½	23
Alum.E	400	$26⅛	26⅜	26⅜	+ ⅜	$26⅜	25⅜
AMCA int	14182	$9½	9¼	9½	+ ⅛	$20¼	9
Am.Barric	8720	$21¼	20¾	21¼	+ ½	$23⅛	6¼
A.Barr wt	2000	280	278	280	+5	310	93
fACCI	1800	$14¼	14	14¼	+ ¼	$17½	14
Amr Rs.A	38600	280	260	265		5⅜	255
Amisco	7150	$5¼	5	5	− ¼	$5⅜	5
Amusecor	200	290	290	290		5¼	60
fAndres A	100	$22¼	22¼	22¼		$25¼	13
Arden	1200	300	275	275		300	275
Artopex	2412	$8⅜	8¼	8¼	− ½	$12	410
Asamera	22650	$10⅛	10¼	10⅛	+ ⅛	$13⅜	7⅛
Asamera.B	700	$25	25	25		$29⅜	20½
Asamera.7	1225	$12½	12½	12½	+ ⅛	$12½	9⅜
Asbestos	2500	$5¼	445	5¼	+110	$8¾	240
fAstral A	715	$13½	13½	13½		$15¾	480
fAtco I	1100	$8⅛	8	8⅛	+ ⅛	$11⅜	7½
Atco wt	15000	14	14	14	−1	295	10
fAtlant A	4350	450	425	425	−50	6¼	425
AubergeU	18531	440	370	425	−10	450	370
Auto Point	11200	210	203	203	−7	244	190
Avcorp	8810	$5⅛	5	5		$5¼	5
B Corp.A	7965	$30⅜	30½	30⅜	+ ⅛	$31¼	30
BCE D	41735	288	272	288	+13	6	208
BCE D wt	13650	80	75	80	+1	160	60
BCE	158673	$37⅜	36¾	37⅛	+ ⅛	$45⅛	34¼
BCE 2.70p	4250	$39	38½	38¾	+ ¼	$45½	34¼
B C Forst	9009	$14⅞	14¼	14⅞	+ ⅜	$15⅜	8¼
BGRpMI A	500	$9⅜	9½	9⅜	+ ⅛	$9¾	6¼
BGR wt A	18800	155	150	150		185	150
BC Phone	6900	$27⅜	27⅛	27⅜		$29¼	20
BP Can	1000	$36¼	36¼	36¼	− ¼	$37	24⅜
Bcshare.p	300	$22⅜	22⅜	22⅜		$23	21⅜
Bank NS	45492	$17½	17⅛	17⅜	+ ¼	$17½	12⅛
Baue Cont	7825	$16¼	16	16⅛	− ⅜	$17¼	8½
Baue Mtl	121924	$33½	33⅛	33⅛	− ⅛	$35⅜	25⅛
BMO 2.85	1700	$36⅞	36¾	36¾		$38	32⅛
BMO $2.50	500	$26⅜	26⅞	26⅞	+ ¼	$32½	26
BMO Sr3	400	$26½	26½	26½		$27½	24½
BMO Wts	4300	$5	495	495	−5	56⅜	300
Bq Eparg	6675	$33	32¼	33		$33½	16½
Baue Nat	109744	$29	28⅜	28¾	− ⅜	$30⅛	13⅜
Bq Nat sB	1400	$25¼	25⅛	25⅛	− ⅛	$25⅜	23¼
Bq Nat sA	200	$25¼	25¼	25¼		$30¼	25½
Bq Royale	58812	$32½	31¾	32	− ½	$35⅛	27½
Bq Rv Wt	14950	175	164	165	−10	5⅜	160
BqRy 1.45	1500	$18½	18⅜	18⅜		$19	16
BqRy 1.88	600	$24⅛	24	24⅛		$25	20⅜
BqRy 2.75	650	$32	31¾	31⅞		$33⅞	30¼
Baton	1000	$21	21	21	+ ⅛	$25¼	20½
Beausparte	15900	247	240	240	−8	274	160
Belkin A	1200	$14½	14⅛	14½	+ ⅛	$20¼	13½
Bell 1.94p	100	$25⅜	25⅜	25⅜	+ ⅛	$25¾	25⅜
Belmoral	25016	290	260	290	+25	375	180
Belmora.w	5950	240	225	240	+15	240	75
Berkey	2550	55	475	480	−32	$5	390
Bestar	2900	475	465	475	−20	6	465
Biltrite	2525	$7¼	7	7	− ¼	$14¾	6¾
Biltrite Wt	8200	79	60	75	−1	260	50
Biochem	27100	$5	400	425		$5	400
Biotech	4100	440	410	410	−30	7¼	350
BF Royal	12389	250	200	200		250	200
fBomb A	22885	$17⅜	15½	17⅜	+2	$17⅜	450
fBomb B	163492	$17	15½	16¾	+1½	$17	430
Bomb.Sr1	650	$26	25¾	26		$26¼	23¾
BomWb	35435	$13	11⅛	12⅞	+1¾	$13	450
Bow Val	18234	$14⅞	14	14⅞	+ ⅛	$18¾	9⅜
Bow Vt2.02	100	$30⅜	30⅜	30⅜		$30⅜	24
Bow Vt2.05	274	$21⅞	21⅞	21⅞		$27½	16⅜
Bow V Rs	2700	130	115	130	+30	115	80
Bow R 2.12	4800	$5⅜	415	5⅜	+137	$25½	400
Bralorne	2200	105	102	105	+5	5¼	100
fB.Brick A	6200	$8⅜	7¼	8⅜	+1⅛	$8⅜	6⅞
Brascade	1210	$40¼	40	40¼		$41¼	38½
Brascan A	22674	$27⅛	26⅜	27⅛	+ ⅜	$30¼	13½
Bruncor	9998	$17⅜	17⅛	17¼		$20½	15¼
Brunswick	100	$12	12	12	+ ⅛	$17¼	11⅞

C

1987	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	Haut	Bas
CAE Ind	56731	$10⅜	10	10¼	+ ⅛	$14⅜	7¼
CDC Life	1000	$17¾	17¾	17¾	+ ⅜	$18⅞	6½
CB Pak	1683	$18⅞	18⅞	18⅞	− ¼	$30⅜	12¼
CB Pak wt	1000	$5⅜	5⅜	5⅜	− ⅛	$16⅛	235
CCL Ind A	300	$15	15	15		$16	15
fCGI Gr.A	3065	$6⅜	6	6	− ½	$6¾	6
CFS Un	78300	315	300	305		315	300
Cabano	7200	$5	425	435		$5	425
Cad Frvw	4500	$30¾	30	30½		$33⅜	11¾
Cad Fw a	800	$10	9⅜	10		$10⅛	8½
Cad.Fw wt	1100	$23	22⅜	23		$26⅜	6⅜
CadFw B	900	$10⅞	10¼	10⅞	+ ⅛	$11¼	9¾
Cambior	26000	$16	15¼	15¾	− ⅛	$16	12⅞
CambW	23325	$7¼	6¾	7¼	+ ½	$7¾	5⅜
Cambridge	500	$22⅜	22⅜	22⅜	+ ⅛	$25¼	16¼
CmbrdgWt	1000	$5⅞	5¾	5¾	− ¼	$9	310
Camb.Pr A	900	$29⅞	29	29⅛	+ ⅛	$31⅜	26⅜
Camp R	47629	140	130	140	+5	7	105
fCampeau	1200	$23¼	22¾	23¼	+ ¾	$31	21¼
Camp.Sr.C	1000	$21¾	21½	21¾		$25⅜	21½
Cda Pack	2800	$17	16⅜	16⅞	+ ⅜	$19	9⅜
fCDC	10400	$5⅞	5¾	5¾	− ¼	$12⅜	5¾
CDC Pr B	200	$99¾	99¾	99¾		$127	98⅜
CDC 1980	5575	$14½	14	14½	+ ½	$19½	13¼
C Imp Bk	16996	$20⅜	20⅛	20⅛	− ¼	$22	14⅜
CIBC wB	7600	330	320	325	−5	485	195
CIBQ 3.562	700	$26⅜	26¼	26¼		$31⅜	26¼
CIBC w a	9450	$6⅜	6⅜	6½	+ ¼	$10½	320
CP Ltee	143878	$18	17⅜	17⅞	+ ½	$21¾	13¾
fC Tire A	8931	$12¾	12½	12½		$17⅛	8⅛
fC Utilit A	4650	$19	18⅞	18⅞	− ⅛	$19⅜	16½
C Utilit B	1150	$19⅛	19	19⅛	+ ⅛	$20⅛	16⅜
C Util Sr1	400	$27¼	27¼	27¼		$28	25⅛
C.Util.srL	200	$26⅜	26⅜	26⅜		$26⅜	26⅛
fCmnac.A	26375	$12⅛	11¼	11½	+ ¼	$18	254
Canamax	362	$7	7	7	+ ¼	$7⅜	465
Canron.A	200	$16½	16½	16½	+ ½	$17½	14½
fCanron.B	1230	$14½	14¼	14¼	+ ¼	$16	14
Canrn.w A	3500	125	125	125		330	100
fCantrex.A	34800	425	405	415	−5	495	370
Cantrex.W	17400	70	67	70	+5	108	50
Carena	1300	$30	29¼	30	+1¼	$34¼	18⅜
Carl Ok	2450	$13⅜	13	13	− ⅜	$17	11⅜
Cascades	71514	$11¼	11¼	11½	− ¼	$19⅜	220
Cassidys	2100	$8½	8¼	8½	+ ½	$8½	170
Celanese	5001	$18½	18¼	18½		$19¼	6¼
Celan Sr1	400	$25	25	25		$25	20
Centrl.Cp	2485	$18⅜	16¼	18⅛	− ¼	$19	15⅜
fCenCap.A	4866	$16¼	16	16¼		$16⅜	15⅜
Cent Dyn	1000	28	28	28		110	20
Cent D.sr1	500	125	125	125		5	125
Central Tr	100	$21	21	21		$22½	9¾
fCF.CF.Inc	10780	$18	17½	17⅜	− ½	$23¾	13⅜
Charan	20950	$6⅞	6⅜	6⅞	+ ⅛	$90	6½
fChateau	1790	$10½	10¼	10¼		$24½	10
Chrysler	200	$51½	51½	51½		$65	26⅜
Circo Crft	33694	$7½	6¾	7	− ⅜	$11¾	6½
CimL PrE	3558	$12⅜	12⅜	12⅜	− ⅛	$16½	9⅜
Cinram	2300	$21¾	21⅜	21¾	+ ¼	$24⅜	12½
Cinram.W	1300	$13¼	13	13⅛		$16½	6
Cogeco	3370	$8	7⅜	7⅜	− ⅜	$11¼	5¾
Cominco	30629	$13⅛	12⅞	13⅛	+ ⅛	$16⅛	10⅜
Comin3.25	500	$27	27	27		$29	26⅛
Cmrd.a	11000	$6½	6¼	6⅜	− ⅛	$9¼	430
Cancom	2550	$13	12½	13	+ ⅜	$14¼	350
Cmp Inv	20950	300	265	300	+40	400	220
Comptime	99100	170	125	135		170	125
Comterm	25700	99	91	99	+9	280	80
Comt.Wt	65720	4	1½	2	−3	180	1½
C Bath A	3249	$30¼	30	30½	+ ½	$30¾	15⅛
Consoitex	1100	$16½	16⅛	16½		$19	5¼
C Distb A	540	$5⅞	5¾	5¾		$8⅞	5⅜
fCDistb B	2400	$5⅜	5½	5½	− ⅛	$9	5
Cons Gas	4130	$26¾	26	26¾	+ ⅜	$28½	19⅜
C gas 1312	700	$29¾	29	29¾		$32½	29
CnsGas914	1000	$27⅛	27⅛	27⅛		$28¼	25¼
CPCI.A	900	$5¾	5½	5½	− ¼	$7⅞	420
CPCI.B	1200	$5⅝	5⅜	5⅜	− ⅛	$8	420
Corby A	735	$20¼	19⅜	20¼	+1	$22½	10
fCorby B	200	$18¼	18¼	18¼	+ ½	$20½	14
fCor.Mark	350	$6	6	6	+ ¼	$8⅞	405
C.Mark Wt	1000	167	167	167	−4	290	75
fCo−Steel	100	$11	11	11		$14¾	10⅛
Cott	24360	$8⅛	7½	7½	− ½	$8⅜	7⅜
fCrain RL	500	$12	12	12	− ¼	$14¼	5⅛
CIDesi pr	2500	$10½	9½	9½	*	$13	9½
fCIDesi.A	7400	$6⅞	6⅜	6¾	− ⅛	$7¼	6⅛
Crown life	100	$375	375	375		375	120
fCrownx	1200	$22⅜	22	22	− ⅜	$33¼	18
fCrownx.A	7500	$9¾	9⅜	9⅜	− ⅜	$15½	8⅞
CrwnxWt.b	600	$15½	15½	15½		$16¼	15½
Crwn.Pr.1	1000	$30⅞	30½	30½	+ ¼	$40⅜	28½
Crwn.Pr.3	1000	$24¼	24¼	24¼		$24½	23⅞
Czar Res	3000	158	157	158		244	126

D - G

1987	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	Haut	Bas
fDMR Gr.A	2400	$8	7⅞	7⅞	− ¾	$8½	7⅛
Datagram	5143	215	210	210	−15	395	170
Datamark	2900	$5⅞	5¾	5⅞	+ ⅛	$8⅜	210
Denison.A	8300	$6¾	6⅜	6⅜	+ ⅛	$16¼	5¼
fDenisonB	10300	$6¼	6	6⅛	− ⅛	$15⅛	5⅛
Denism9.75	1900	$21	-20¾	21	+ ⅜	$26½	14¾
Denism9.50	1700	$19	18¾	19	+ ⅛	$26⅛	12¾
Denison.wt	6000	53	52	53	+5	261	44
fDevtek	2600	$11¼	11	11¼	+ ¼	$11⅞	8⅞
Dionne.U	700	450	425	425	−55	5	425
Disnat	8300	255	250	255	+4	400	242
Dofasco	66590	$22	21⅜	21⅜	− ⅛	$32⅜	21⅜
Dfs	550	$34	33¾	33¾	− ¼	$38⅞	32⅜
Dofor A	13716	$17⅜	16⅞	16⅞	− ¼	$17½	8⅝
Dofor pra	400	$25⅜	25⅜	25⅜		$26½	24
Domco Lte	13250	$9⅛	8⅞	9		$15⅜	300
Dome Mns	13470	$10¼	10¼	10¾	+ ¼	$17	6¾
Dme.M.wt	3250	285	251	285	+35	365	143
Dme.wt.a	14900	230	210	230	+15	5½	115
Dome Pet	13300	97	86	93	+10	365	81
Dome PrA	1000	235	235	235	+10	16⅞	200
Domicil	7405	225	200	200	−25	250	200
Dominion	4410	$24	22⅞	23¾	+ 1⅛	$25⅛	19¼
Domtex	27888	$19¼	18½	18⅞	− ⅛	$23⅜	10
Domtar	10272	$35⅞	35⅛	35⅜	− ⅜	$36¼	16¾
Domtr.2.25	100	$27¼	27¼	27¼		$28	24⅞
Domtr.sB	1000	$25⅜	25⅜	25⅜	− ⅛	$26⅞	24⅞
Donohue	11130	$29¼	26	29		$29½	15
Donohue a	200	$20	20	20		$20½	16½
DuPont A	332	$39	38½	39	+ ¼	$40⅜	15½
fDviex Ltd	10000	$15	14¾	14¾	− ⅛	$19½	9¼
Dynamar	8500	18	15½	18		110	12
DynmrPrB	1500	50	50	50		9½	45
East Bak	300	$15	14¾	14¾		$17⅞	8½
Echo Bay	27825	$31⅞	30⅜	31¾	+ 1⅛	$33⅛	10¼
Encor	3785	$5	490	5	+20	$8½	400
fEnPr A	5000	260	250	260	−12	290	26
Epitek Int	2500	39	36	39	+5	36⅜	30
Eq Denis	2400	335	330	330	−5	420	185
Espn.U	10800	275	255	265	−5	305	255
FCA Inter	13460	$20	19	19	− ¾	$21	8⅜
Falcn Cop	500	$15¾	15¾	15¾	+ ¼	$19¼	13⅜
FailLtee	5475	$16⅞	16¾	16⅞	+ ⅛	$26¼	15½
FILteeWts	350	$19	18⅜	19	+ ⅜	$68	17
Farmtx6.5	3200	120	95	120		210	95
Fletcher	12600	350	260	325		350	260
ForesbecA	500	170	170	170	−15	200	170
Forex	9620	68	65	65	−3	150	46
FourSeasn	500	$18½	18½	18½	− ⅛	$21	14¾
GBC Ltd	1000	199	199	199		235	137
Gaz S.A pr	500	$98	98	98		$100	92
Gaz S.5 pr	100	$98	98	98		$100	93¼
Gaz SrD	1000	$25½	25½	25½		$26	24¾
Gen Motr	345	$92½	91¾	91¾	− ⅛	$122½	89⅞
fGeotrionB	6500	$5⅞	5½	5½		$7⅜	5
GeotrionW	2350	240	228	228		345	210
fGldcrp A	400	$7⅜	7½	7⅜	+ ⅛	$8½	490
Goodfellw	11120	440	430	430	−10	7⅞	320
G.W.Lifeco	3100	$17¼	16¾	17¼	+ ½	$22	16
Grilli	1650	$7⅜	7½	7½	− ½	$9⅜	7
Gr.Champ	2000	285	275	275	−20	390	270
fG.Jaub	11960	$10¾	10½	10½	− ⅛	$14½	9¼
Gr.Laur.W	6950	265	255	265	+10	5⅜	200
G.Plas.Md	4700	400	350	350		400	350
Gr.T.GTC	12598	$12¼	12	12	− ¼	$13¼	305
G.VisionU	12975	200	160	180		200	160
Guardcor	6336	$6¾	6¾	6¾	− ⅜	$9⅛	5
Gdcor wt	1500	81	81	81		170	60
Guard. T	200	$14	14	14		$14	9¼
Guard prA	550	$6¾	6¾	6¾		$7⅜	5½
Guard prB	2650	$8¼	8⅛	8¼	− ⅜	$9¼	7½
GullevinU	5365	$6⅛	5¾	5¾	− ⅛	$6⅛	5¾
Gulf Cor	5834	$15¾	15½	15⅜	+ ⅛	$20	12½
Gulf Sr1	1100	455	445	455	+10	475	440
Gulf Wt	900	$9½	9¼	9⅜	+ ½	$9½	5⅜

H - L

1987	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	Haut	Bas
Hartco	5431	350	315	315	−35	495	285
Hawker	1455	$26⅛	26	26		$30½	16¾
Hees Int	5740	$29	28	29	+1	$36	19½
Hees wt	3900	$10	9¾	10	+ ¾	$15¼	485
Helix Circ	800	345	340	340		10¾	275
Henlys Gr	2200	$13½	13¼	13¼	− ¼	$15½	145
Heroux	25270	$6⅞	6¼	6⅜	− ⅛	$7	5⅛
Hollin Inc	300	$29	29	29	+ ¼	$29⅛	18½
Honco	23650	290	240	260		290	240
H.Brook	1000	420	420	420	+15	480	405
H.Brook.w	1000	320	320	320	+10	360	280
Hubbard	2700	400	385	385	−5	7½	360
H Bay Co	1000	$23	22¾	23	+ ¼	$33	15⅜
Husky Oil	6100	$11⅛	11	11⅛	+ ⅛	$12¼	7
Hypocrat	40048	294	250	251	−49	490	73
Ideal Mtl	4200	440	420	420	−30	7⅞	400
IPL INC	2400	$6½	6⅛	6⅛		$12	6
Imasco ltd	34434	$32⅞	32	32⅞	+ ½	$40	22⅜
Imp Mtls	4000	110	100	104	−1	152	94
Imp Oil A	10791	$51½	50½	50⅜	− ¼	$55	34⅞
Impertex.U	8950	200	160	160		200	160
Inco Ltd	12260	$16⅜	16	16⅛	− ¼	$23¾	14¼
Inco 10pr	2200	$25¼	25½	25¾	− ⅛	$30⅛	25½
Indal	400	$13¼	13¼	13¼		$18¼	5¾
IFX 2000	20750	365	310	325		365	310
Innopac	2200	$13⅜	13¼	13⅜	+ ⅜	$20⅛	10⅞
Innotech	11400	465	385	400	−65	5⅛	385
Intercan	2135	485	475	475		5¼	475
Inter Pipe	7875	$40¼	39⅜	40⅛	− ⅛	$46	33⅜
Int Rock	10000	20	20	20	+1	80	13
Inv Grp	4300	$18½	18⅜	18⅜		$18⅜	18
Irwin Toy	500	$7½	7½	7½		$8⅜	470
Island Tel	125	$33½	33½	33½		$33¾	23½
Ivaco A	3593	$16¾	16½	16½	− ⅛	$27	15¼
Ivaco B	100	$16¾	16¾	16¾		$26½	16
Ivaco.sr1	2200	$24½	24⅜	24½	+ ⅛	$35¾	23⅛
Ivaco.sr2	1780	$24⅜	24½	24⅜	+ ¼	$35¾	23⅜
Ivaco.sr3	300	$27¼	27¼	27¼	+ ¼	$39	26¼
Ivaco.sr4	900	$30⅞	30¾	30¾	− ¼	$37	30¾
JMSaucier	9142	460	415	415	−20	460	415
Janock	15550	$30¼	30	30¼	+ ½	$30¾	10½
Janck Wts	1800	$22¾	22¾	22¾		$22¾	385
fJean.Cl.A	15300	$7½	7¼	7¼	− ¼	$8¼	6⅜
f.Irny End	3450	$7¼	7	7⅛	+ ⅛	$9¾	6¾
Kaufel.A	3200	$6½	6	6⅜	− ⅛	$7⅛	162
Kaufel.B	2350	$5½	5	5½		$6	5
Kaufel.wB	28000	75	70	70	+5	95	65
Kiena	64450	$27	26½	27		$27½	15½
LGSdataU	17500	370	350	360	−15	395	350
Labatt	45461	$23⅞	23⅜	23⅞	+ ⅛	$25	10⅞
Lacana	500	$9	9	9		$11½	7⅜
Lacroix	726	150	150	150		365	150
LafargeCo	3000	$13	12¾	12¾	− ¼	$16½	9¼
Laidlaw A	28300	$23¼	21¾	22	− ¼	$23¼	6⅜
fLaidlw B	57650	$19¼	18⅜	18⅞	+ ⅜	$19¼	6⅛
Lambert	1100	440	425	425	−5	5⅛	375
LamSo.Inc	1100	340	330	330	−25	7⅜	210
LapVer	4400	$5¾	5½	5½	− ⅛	$7⅜	5
Laur.Mutl	100	$25¾	25¾	25¾	− ¼	$27½	24⅞
Lvltec	8850	260	190	225	−20	455	190
Lvltec.Wt	3150	55	50	50		200	40
fLaVrdv a	1550	285	285	285	+5	390	190
Leader M.	2700	225	215	225	−5	400	200
Lepine−Cl	2400	210	200	200		275	200
Leroux	4200	420	390	400		5¾	390
fLv.b.A	26575	$7¾	7⅜	7½		$10	6½
Loblaw	3300	$12	11⅞	11⅞	− ⅛	$14	8⅛
Loewen	4900	$10⅛	10	10⅛		$13½	9½
Log.G Int	20300	260	240	240	−10	290	230
fLogis.Clb	1950	55	485	5		$9⅛	475
Loh's	60200	103	96	100	−4	310	1½
Lonvest	3250	$24½	24¼	24¼	− ⅛	$28	16⅜
Lonvest Wt	2125	455	440	455	−5	8¾	205
Lonvest A	1000	$24⅞	24⅞	24⅞		$25⅛	23⅛
Louvem	12080	130	120	120		190	80
Louv.p	12720	240	225	225	−5	350	150
LouvmWt3	3320	35	27	27	+2	60	12
Lou.gld.W	2500	320	300	320	+5	375	300

M - O

1987	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	Haut	Bas
M Corp	6550	$14¼	13½	13½	− ¾	$19	6⅜
Mclean X	2435	$19	18⅞	19	+ ¼	$21½	11¾
McM Bidl	15401	$42⅛	40⅜	41	−1¼	$43¼	-17⅜
McM Cl B	1550	$32⅞	31⅜	31⅝	−1½	-$34	22½
McMil prD	1000	$25¾	25¾	25¾		$26	24¼
Madleine	1400	475	455	475	+10	5¼	340
M.Cap.Sra	100	$25¼	25¼	25¼	− ⅛	$26	24⅜
C Marconi	6950	$19	18¾	18⅞	+ ¼	$27½	18
Marit El	5375	$13⅜	13⅛	13⅛		$14	9⅜
fMarit Tel	8014	$15½	15⅛	15½	+ ⅜	$16¾	13⅛
Mar dmc.a	9700	$5⅝	5⅜	5⅜	+ ¼	$7¾	355
Matco	2500	220	210	215	+5	345	160
McNell M	6300	$5¾

TORONTO

12 MOIS

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas
Acklands	700	$17	16¼	17	+1	21	16
Adanac M o	z137	33	33	33		75	15
Agassiz	8200	400	400	400		420	250
Agnico E	69481	$26⅜	25⅝	26⅜	+ ⅜	34¾	19⅛
Agra Ind A	1050	$13⅛	13⅛	13¼	- ⅛	17¾	9¾
Agra B f	1050	$13	13	13		17¾	9½
Ahed C	1000	350	350	350	+ 10	34	17
Aiguebel o	21500	112	100	112	+ 12	430	81
Akaitco o	4700	100	100	100	+5	110	80
Albany o	2250	15	15	15		34	12
Alt Energy	365103	$14⅞	14	14¾	+ ⅜	17¾	9¾
Al Enr 775	5850	$25⅛	24¾	24¾	- ⅜	27⅜	21⅝
Alta Nat	7700	$13½	13¾	13⅜	- ⅜	16	11
Alcan	735162	$39½	38⅜	39¼	+ ⅝	48⅜	38⅛
Alcan w	477284					131¼	205
Alexis N 1	500	$25¼	25¼	25¼	- ¾	26⅜	25
ALGO Gr u	3075	$8	7⅛	8	+ ⅜	8¼	7¼
Algo Cent	317	$19	19	19		24	19
Algoma St	2512	$11	10⅜	11		20½	10¾
Algoma St p	2100	$13⅝	13⅜	13⅝	+ ½	25¾	13
Algma St B	10100	$14¾	14⅜	14⅜	+ ⅛	24½	13½
Alum A	3000	$26⅜	26¼	26⅜		27¼	25½
Alum B	see below						
Alum c p	2600	$25¼	24⅝	25		26⅜	22⅝
Alum E p	1300	$26⅜	26¼	26⅜	+ ⅛	26½	25⅝
A Barick	208713	$21⅜	20⅝	21⅛	+ ⅜	23¼	9
A Barik r	see below						
A Barik w	52000	280	270	275	- 8	310	55
ABarik A w	77800	220	210	212	- 5	230	160
ACCI f	11350	$14⅜	14	14⅜	+ ⅛	17½	13¾
Am Eagle o	18287	103	101	101	- 3	160	100
Am Expres	200	$79¾	79½	79½	- 2¼	83	70½
Am Leduc	14766	37	34	34	- 3	45	23½
Andrs WA f	1300	$22½	22	22	+ 1½	26½	14
Andres W B	200	$22	22	22	+ 1½	26	15
Ang CdnM o	5000	22	22	22		80	18
Ang CT 4½	200	$27¾	27¾	27¾	+ ½	27¾	25
Ang CT 265	200	$32	32	32	+ ½	32½	30
Ang CT 290	200	$34¾	34¾	34¾	+ ½	35¾	33¾
Ang CT 315	100	$37½	37½	37½		38⅜	36
Ang dGld o	5325	285	255	255	- 40	295	90
Anthes	53300	88	70	86	+ 16	120	50
Arbor A	2250	$16½	15¾	16½	+ 1¾	18½	10
Arbor B f	1050	$16¼	15¾	16¼	+ 1	16¾	10½
Args 250 p	100	$35½	35½	35½	- 1	38	29¾
Argyll A f	18300	50	50	50		195	45
Asamera	92644	$11	10¼	10⅞	+ ⅜	13⅛	7⅛
Asamera	see below						
Asamera B	3480	$25	24⅞	25	+ ⅛	28½	20⅜
Asamera 7	3420	$12½	12⅜	12½		12½	9½
Asamera w	4520	150	145	150	+ 10	210	80
Asbestos	750	$5¼	425	5¼	+ 85	8¼	250
Asoc Porc o	7279	325	310	310	+5	340	130
Astral A f	1400	$13⅝	13⅝	13⅝		15⅞	9¾
Astral B f	1000	$13½	13½	13½		16	9¾
Atco I f	25817	$8⅛	7⅞	8		11⅝	7½
Atco II	18400	$8⅛	8	8⅛	+ ⅛	11¾	7½
Atco w	5400	15	14	15		277	10
Atl C Cop	z47	120	120	120		185	110
Atl Shop A f	2600	$10⅞	10⅝	10⅝	+ ⅛	11⅝	10
Atlantis o	1425	73	73	73	-2	125	45
Atlas Yk o	116500	16½	15	16	+1	32	14
Atlas Yk w	4000	1	1	1		5	1
Augmitto o	11216	92	90	90	- 3	155	80
Aur Res o	29627	340	315	340	+ 15	370	141
Autrex A	1200	210	185	210		280	100
Avinda o	500	45	45	45	+5	75	21
BCED	90962	288	272	288	+ 17	6	266
BCED A	2600	$6⅜	6¼	6¼	+ ⅛	7½	415
BCED 8⅝	12500	$9⅜	8⅝	9⅜	+ ¾	9⅜	5¾
BCED 9½	9500	$9⅝	9⅛	9½	+ ⅜	9⅞	6⅜
BCED w	28000	83	75	80	+1	165	55
BC Rail p	2600	$26¾	26¾	26¾		27¾	25¾
BC Sugar A	9571	$19⅜	19	19¼	+ ⅛	24¼	19
BC Sugar w	2000	135	135	135		350	115
B Corp p	7600	$30⅝	30½	30½		31⅛	29⅞
B Corp r	see below						
BGR A	10550	$9¾	9½	9¾	+ ¼	9⅞	6¾
BGR 2 w	96500	155	150	150	- 6	185	150
BII Ent	5400	$9	8½	9	+ ½	9⅞	8
BII Ent w	250	150	150	150		280	140
BMB Comp	6900	220	210	215	+ 3	265	130
BMO nt fin	5900	$12	12	12		13⅜	9¾
BMO II p	3450	$22⅝	21⅞	21⅞	- ⅜	23	21⅞
BP Canada	14276	$36⅝	36¼	36¼	- ¼	37	25
Bachelor	15050	250	230	250	+ 15	385	150
Bakertalc o	500	55	55	55		75	55
Baico I	10900	$9⅛	8¾	8¾	+ ¼	10¼	8
Bancshr p	700	$22⅝	22⅝	22⅝	- ⅛	23¼	21¼
Bancshr r	see below						
Banister C	20300	$7¾	7⅜	7⅝	+ ⅛	10¼	7⅜
Bk Alberta	3805	$7¼	7	7¼	+⅛	8¾	6
Bank BC	601539	74	69	73	+3	5¾	60
Bk BC 228	1170	$23¼	23	23	- ⅛	25	19
Bk BC 222	3050	$23⅛	23⅛	23⅛		25½	19½
Bank Mtl	435384	$33½	33⅛	33⅛	- ¼	35¼	27¼
Bk Mtl 285	4075	$36⅞	36⅜	36⅜		38¼	34
Bk Mtl 250	4950	$26⅞	26⅜	26⅞	+ ¼	28½	25⅞
Bk Mtl 3p	400	$26½	26½	26½	+ ⅛	27¾	25⅛
Bk Mtl w	7800	$5	490	495	- 5	6¾	400
Bank N S	134084	$17¾	17⅛	17⅜	+ ¼	17½	12¼
Bk N S 1p	3300	$25⅛	25⅛	25⅛		26⅞	24⅝
Bankeno o	200	101	101	101		275	100
Barons Oil	16100	290	285	289	+4	5	280
Barincor f	400	$7¾	7¾	7¾		8⅝	33½
Barincor w	500	105	105	105	+5	135	100
Baringth o	500	60	60	60	+ 10	185	30
Baton	5200	$21¼	21	21¼	+ ½	25⅞	15¾
Battle MA f	54350	$26¼	24	26¼	+ 1	30⅝	15
Bay Mills	5830	$10	9⅜	9½	+ ⅛	11⅝	6½
Belkin Inc f	12000	$14¾	14¼	14⅝	+ ¼	20¼	13½
Bell 1.94 p	1200	$25⅜	25⅜	25⅜		25¾	25⅜
BCE	258041	$37⅜	36⅞	37⅛		42⅛	34¼
BCE	see below						
BCE 1.96 p	400	$44½	44½	44½	+ ½	49¾	41
BCE 2.70 p	11875	$38⅞	38½	38½	+ ⅜	43½	34¾
Belmoral o	60736	295	260	295	+ 31	375	20
Belmoral w	20550	250	230	241	+ 16	250	70
Bentall I p	800	$26⅛	26⅛	26⅛	- ⅜	27⅛	25⅞
Biltrite Ngt	1150	$7⅛	7	7	- ¼	14¾	6⅝
Biltrite w	1650	75	75	75		255	55
Biotech	300	425	425	425	- 25	6¾	410
Bl Hawk o	23000	73	67	67		85	4
Blackdom o	4850	$9½	9⅜	9½		10	480
Blackwod	134	$6¼	6¼	6¼	- ⅛	8	455
Bombdr A	7056	$17½	15½	17½	+2⅛	17½	7¼
Bombdr B f	52885	$16⅞	15½	16¾	+1¼	16⅞	7⅛
Bmbdr 1 p	100	$26	26	26	+ ⅛	26⅛	23¾
Bombdr B w	6600	$13	11¾	13	+2	13	430
Bonanza R	22712	235	220	235	+ 15	395	105
Bonar	2650	$25	24⅜	24½	+ ⅜	28¾	17½
Bonar w	6250	$13½	12⅝	13	+ ½	17	7½
Bow Valy	380295	$15	14	14¾	+ ¾	15⅞	9⅜
Bow Valy	see below						
Bow Valy 4	3178	$15⅛	14¾	15	+ ¾	15⅞	9¾
Bow Vly 2025	37150	$22	30	32	+2	32	24⅛
Bow Vly 1875	6200	$31½	30	31⅜	+ 1⅝	31½	24½
Bow Vly 205	3301	$21⅞	21¼	21⅞		25¾	16½
Bow Vly 200	see below						
Bow Valy w	10394	65	60	65	+5	155	40
Bow Vly R	22183	135	96	125	+ 25	385	76
Bow VR p	6200	$5⅞	415	5⅞	+ 172	22¾	400
Brckni dr f	21579	44	41	44	+6	57	25
Bralorne	13680	110	101	105	+3	365	100
Bralor 8.75	23900	450	385	420	+ 20	18¾	300
Bralorn w	30000	3	2	2		34	1
Bramalea	1200	$22¾	22½	22½	- ⅛	23¾	15¾
Brmi Pty p	300	$27	27	27	- ¼	28⅜	26¼
Brmptn A f	32200	$8⅜	7⅛	8⅜	+ 1⅛	8⅜	6⅞
Brscade p	6931	$40½	40	40½	+ ½	41¼	38⅞
Brascan A	49367	$27¼	26⅛	27¼	+ 1	30¼	17¼
Brscn 1981	2500	$26⅝	26⅜	26⅝	+ ¼	26⅞	25¼
Brascan F p	1200	$25¼	25	25¼		25¼	24⅝
Brkwater o	101350	56	53¼	57⅛	+ ⅛	8¼	470
Brenda M	200	$8⅝	8⅛	8⅝	+ ¼	9¾	73¼
Brik Brw o	6751	170	160	160	- 10	180	159
Bright A	300	$23⅜	23	23	+ ¼	27½	17⅜
BCFP	72852	$14¾	14¼	14¾	+ ½	15½	10¾
BCFP p	100	40	40	40	-2	42	35¼
BC Res	222551	110	94	106	+9	220	90
BC Res p	15950	$19¼	19	19		30½	18½
BC Phone	41714	$27½	27⅛	27½	+ ¼	29¼	24½
BCPh 4¾ p	240	$57	56½	56½	+ ½	59	54
BCPh 4.84	300	$15¾	15	15	- ⅜	16⅜	14¼
BCPh 5.15	200	$61	61	61		64	60
BCPh 5¾ p	300	$67½	66½	67½		71	65
BCPh 6 pr	120	$71	71	71		75	69
BCP 7.04 p	700	$22	22	22	+ ¼	23½	20¼
BCP 11.24 p	1340	$30	29⅞	29⅞	- ¼	31¼	28⅛
British G r	see below						
Broulan	78469	198	175	190	+ 16	198	112
Bruncor	11161	$17⅜	17⅛	17¼	- ¼	19¼	16½
Brunswk	17233	$12⅛	11⅞	12⅛	+ ¼	15	11⅞
Budd Can	1300	$40	37½	40	+3	44⅞	28⅞
			C				
CAE	122279	$10⅜	10	10¼	+ ⅛	13⅜	8¼
CB Pak	2300	$19	18⅞	18⅞		30¾	18¾
CB Pak w	250	$5¾	5⅜	5⅜	- ⅛	16¾	5
CCL A	400	$15¼	15	15¼	+ ½	21¼	14¾
CCL B f	10645	$14¾	13⅞	14	- ⅜	21¼	13¾
CDC Life	49700	$18⅛	17¾	18⅛	+ ¾	19	12½
CFCF f	9108	$18	17½	17½	- ½	23½	15¼
CIL	5086	$23⅞	23½	23¾	- ⅛	35⅞	22⅜
CME A o	10700	68	67	68	-1	87	22
CSA A f	6800	$7½	7⅜	7⅜		8½	5
Cableshr A	5650	$11⅞	10¾	11½	+ ⅜	20½	7¼
Cableshr B	1250	$11⅜	11	11⅜	+ 1⅛	20½	7¼
Cabre	24700	250	250	250	- 5	375	200
Cad Frv	26766	$30¾	30	30½	+ ¼	34	14½
Cad Frv A	9530	$10	9¾	9¾	- ⅛	10¼	8¼
Cad Frv 2	2550	$10⅛	10⅛	10⅛	+ ⅛	11¼	10⅛
Cad Frv w	1200	$23¼	22⅞	22⅞	- ⅛	26½	8¾
Calgary 1 p	1000	$26	26	26		27¾	25½
California o	250	280	260	260	- 45	6¾	260
Cambior	90700	$16	15¼	15⅞		16	12⅞
Cambior w	69315	$7⅜	6⅞	7⅛	+ ⅜	7¾	5¼
Cambridg	13950	$22½	22⅛	22⅜		25¼	20
Cambrdg 1 p	7250	$30½	28¾	30½	+ 1½	31⅞	27
Cmbridg w	96575	$6	5¾	5¾	- ⅛	9⅛	450
Camco Inc	6200	$24½	22⅞	24½	+ 2	24½	15½
Camndx o	1000	80	80	80	+2	125	72
Camp RL	53183	$27½	25¾	27¼	+ ⅝	34⅜	19¾
Camp Res	33625	140	130	140		365	105
Camp R w	z545	14	13	14		40	9
Camp Soup	13438	$16⅜	16⅜	16⅜		17⅜	11⅞
Campeau f	41125	$23¼	22¾	23¼	+ ½	31	21½
Campeau B	7700	$20½	20	20¼	+ ¼	25	20
Campeau C	1400	$21¾	21⅜	21¾		25⅝	21⅜
Campeau D	200	$22¾	22¾	22¾	+ ½	25⅛	22
Camreco o	8200	55	54	54	-1	67	30
Canacord o	101	100	100	100		100	100
CCem ex p	26153	$12⅞	12⅜	12⅝	- ¼	16½	11¾
CDC f	167519	$6	5¾	5¾	- ⅛	11¾	5¾
CDC pr B	2310	$99¾	99¼	99¾		114½	98
CDC 1980	14640	$14⅝	13⅞	14⅝	+ ⅝	17¾	13¼
CDC 1983	12600	$25¼	24¾	25⅛		28	23⅛
Can Malt	300	$21⅛	21	21	- ⅛	22¼	16½
C Nor West	29048	$14¾	13¼	14⅛	+ ¾	24¾	11
CNor Wst B	1671	$23¾	23¼	23½	- ½	26½	22½
CNor Wst w	z67	70	65	70		375	55
C Packrs	35000	$17	16¼	17	+ ¾	19	10⅞
CS Pete f	2090	340	320	330	+5	485	275
Can Trust	994	$51	51	51	- ½	57½	41
C Trsco C	z50	$21⅜	21⅜	21⅜		26¼	19
C Trsco G	1400	$23½	23¼	23¼	- ¼	24¾	22¾
C Tung	753	$5¾	5½	5¾	+ ⅛	12	5¼
Canadex o	53865	195	170	190	+6	195	11
C Energy	250	345	345	345	- 25	410	330
C Energy w	2500	70	60	65	- 10	120	60
CForms A f	3800	385	375	375		470	350
C Formst B	7000	375	375	375	+ 10	475	345
C Found pr	500	$10⅞	10⅛	10⅞		11½	9½
CGE	647	$130	122	122	- 8	145	74
CG Invest	8624	$53½	53½	53½	+ ⅜	59½	46
C Home o	25910	$10½	10¼	10⅜		13½	9⅞
Cl Bk Com	94197	$20⅜	20⅛	20⅛	- ¼	21⅞	16¾
CIBC 35625	5776	$26⅜	26¼	26⅜		28½	26¼
CIBC 3 p	500	$100	100	100		101⅜	99¼
CIBC 5 p	2000	$25⅛	25⅛	25⅛	+ ⅛	25¼	25
CIBC w A	10425	$6⅝	6⅜	6⅜	- ⅛	10½	360
Cibc w B	22100	330	320	320	- 15	485	195
Cdn Jorex	13356	145	135	145	+5	310	130
C Lncort o	7000	31½	31	31	-2	39	10
C Manoir	7400	$5⅜	5⅛	5⅛	+ 27	9⅛	455
C Manoir f	4700	475	450	450	- 25	6¾	425
C Manoir w	4000	60	50	60	+ 10	165	40
C Marconi	22500	$19	18⅜	18⅞	+ ⅛	27½	18½
C Marconi	see below						
C Ntn Star	3000	120	115	120	10	360	110
C Occdental	16257	$24	23¾	23¾		25⅞	16
CP Ltd	523189	$18	17⅜	17⅞	+ ⅜	20½	14
Cdn Roxy	23082	$7½	6⅞	7⅜	+ ¼	7½	435
Cancom o	5600	$13	12⅜	13	+ ⅝	14⅜	6½
C Spooner	5766	39	35	39	+4	60	28
Cdn Tire	5080	$70½	68	69	+ ¾	90	14¾
CTire A f	65205	$12¾	12¾	12⅜	- ¼	17⅛	11½
CUtil A f	204811	$19	18⅞	18⅞	- ⅛	20	17⅝
C Util B	2100	$19	18⅛	18⅞		20½	17⅞
C Util 4¼ p	280	$51½	51½	51½	+ 1½	52½	50
C Util S pr	500	$61	61	61	+2	67	56
CUtil 2nd G	1300	$27¼	27⅛	27⅛	- ⅛	29	26⅝
CUtil 2nd H	12864	$23⅞	23	23		23½	22⅝
CUtil 2nd I	1000	$27⅛	27⅛	27⅛	- ⅛	27⅜	26½
CUtil 2nd K	900	$26½	26¼	26¼	- ¼	26¾	24½
CUtil 2nd L	200	$26½	26½	26½	+ ⅛	27	25⅝
CUtil A w	171113	400	385	400		495	320
CUtil B w	6754	400	390	395		5⅛	325
Cdn Wstgr o	1790	405	400	405	+ 10	405	340
C Worldwid	5200	170	155	170	+ 10	395	155
CWorld A p	260	$13½	13½	13½		20¼	12½
CWorld I p	3900	$8½	8	8½	+ ½	10¾	6¾
Cnamax o	41193	$7⅛	6¾	7⅛	+ ⅜	7⅞	425
Canam A f	450	$11⅞	11⅞	11⅞	+ ⅝	15½	11
Canrchon	325	245	245	245		370	200
Canbra	4150	$9½	9⅛	9½	+ ⅜	10¼	7
Canfor	54300	$15⅞	15½	15⅝		17⅞	9¼
Canfor pr	2400	$20½	20¼	20¼		21¾	18
Canhorn o	20131	259	245	250		270	114
Canron A	990	517	16¼	16⅞	+ ⅜	20½	14½
Canron B	z39	$13⅞	13⅞	13⅞		16½	14¼
Canrn A w	3510	125	120	120		335	95
Canterra	3500	$5¼	5	5⅛		9¼	475
Canuc o	21000	20	17	17	- 5	29	10
Cara	6625	$10¾	10⅛	10¾	+ ⅜	11½	6¼
Cara A f	39400	$10⅝	9¼	10⅝	+ 1⅜	10⅞	6¼
Carena	2900	$30	29¼	30	+1	34	19⅝
Carl OK	12681	$13⅝	13	13¼	- ¼	16¼	11¾
Carl A p	200	$26¼	26¼	26¼	- ¼	28	24
Carl B p	200	$31½	31½	31½		32	28¼
Carlyle o	20000	12	12	12	+2	40	5
Carma A	121808	17	15½	17	+1	37	12
Carolian o	50420	345	335	340	- 10	6¾	80
Carolian w	1200					5¼	20
Carpita C	900	$7¼	7¼	7¼		7⅞	7⅛
Cartier o	70500	6	6	6	+1	8	4
Cascades	6200	$11¾	11½	11½	- ¼	19¼	5½
Cassiar	25796	160	155	160	+5	245	65
Casiar II w	4800	70	60	70	+ 15	80	11
Cassidy L	2200	$8½	8½	8½	+ ½	15	300
Celanese	3663	$18¾	18¾	18⅝	+ ⅛	19¼	10¾
Celanes 2 p	z80	$14¾	14¾	14¾		15	10
Celanes 1 p	671	$25	24¾	25	+ ¾	25	19⅛
Cntrl Cap	9050	$18⅜	18	18⅛		19¼	15
Cnt Cap Af	23746	$16⅜	16	16⅛	- ⅛	16½	15¼
CFund A f	9800	$6¾	6⅛	6¾	+ ½	7⅜	5½
Centrl Tr	1950	$21⅛	20¾	21		22⅛	13
Cntrl Tr p	500	$26	26	26		27¾	25¼
Chalengr f	2510	$8¾	8	8¾	+ ¼	12¼	6½
Chalngr A f	9000	$8¼	7¾	7¾	- ⅜	9¾	400
Chancelor o	29755	42	36	42	+4	52	30
Charan	2950	$6¾	6¾	6¾	- ⅛	9¼	440
Chauvco A o	14988	400	360	400	+ 50	5	245
Chieftan	3481	$8⅜	8	8⅜	+ ⅛	13⅜	7⅜
Chieftan B	450	$45	45	45	+ ½	50½	38
Chieftain C	400	$41¼	41	41		49	33
Chieftan w	2200	$10	9¾	10		10⅝	9¼
Chrysler	571	$51¾	51½	51½	- 2⅞	65½	38½
Chrysler	see below						
CHUM	215	$19½	19½	19½		22	13¾
CHUM B f	21280	$19¼	18½	19	+1	22	14
Cimaron o	3500	56	5⅞	5⅞		6¾	300
Cineplex	84065	$17½	17	17½	+ ⅛	24¾	10½
Cinram	4525	$22⅛	21½	21¾	- ½	24¾	12⅜
Cinram w	45300	$13¼	13⅛	13⅛	- ¼	16¼	6
Circo Crft	16300	$7¾	6¾	6¾	- ⅜	11¾	6¾
Claiborne A	150	485	485	485	- 27	5⅛	270
Co Steel f	3435	$11½	11	11⅛	- ⅛	14⅞	10⅛
Cobi Food	36590	183	175	180	- 5	340	150
Cogeco o	6545	75	72	72	-8	90	55
Cogsco B w	8000	8	8	8	-4	12	8
Cognos	1500	$10	10	10		10¾	7¾
Coho A	15220	90	80	90	+8	248	77
Coin Lake o	32300	130	120	125		189	110
Coleco	700	$12¼	12¼	12¼	+ ⅛	28⅜	12
Coleco	see below						
Colonial o	4000	40	35	35	- 5	145	25
Colony P o	8900	195	190	195		238	99
Colmbi C o	1000	250	250	250		300	220
Comaplex	24900	220	201	201	- 9	260	135
Cominco	173998	$13⅜	12⅞	13⅜	+ ½	14¼	10½
Cominco A	500	$22⅜	22⅜	22⅜	+ ⅜	25⅜	21¾
Cominco D	1700	$27⅛	27	27⅛	- ⅛	28⅞	26
Cmrcl Fin	4500	470	450	460	+ 10	6¼	350
Cml Fin w	1000	94	94	94	- 1	325	80
Cmrcl OG	40500	95	90	90	+3	210	75
Compu H o	9200	310	275	275	- 40	5	180
Compu H w	3800	90	90	90		175	20
Computlog	8305	56	5½	6	+ ½	11½	400
Cmp Inov	39679	299	260	299	+ 44	400	235
Comtech	4332	440	400	400	- 45	5	325
Comterm	6500	93	93	93		235	89
Coniagas o	3100	56¼	5½	6¼	+ ¾	7	375
Cons Ascol o	27585	45	42	42		54	13
Con Bath A	13801	$30¾	30	30½	+ ½	30¾	18⅛
Cons Bath C	500	$24½	24½	24½	- ⅛	25¼	23¼
C Bath 525	see below						
C Brinco Ao	8765	300	270	300	+ 25	375	190
C HCI Af	4167	$10¾	10½	10¾	+ ¼	10¾	10½
C HCI B	242	$10¾	10¾	10¾		10¾	10¾
C Norex	3064	250	222	245	+5	360	160
Cons Pipe	1100	$10	10	10		11	7½
Con Prof o	11300	120	110	120	+ 10	150	85
C TVX o	42427	54½	6¼	6½	+ ½	6¾	485
C Talcorp	31926	55	475	5	+ 35	5¾	430
C Thomsn o	8639	65	60	65	+2	100	50
Consoltex	3600	$16½	15⅞	16½		20	7¾
C Distb A	6400	$5⅞	5¾	5¾		8⅞	5½
CDistb B f	111700	$5¾	5½	5½		8¼	5
Cons Gas	4849	$26⅜	25⅞	26⅜	+ ⅜	28¾	23¼
Con Gas A	z65	$74	71¾	71¾		76	69
C Gas 13½	900	$29¾	29	29¾	+ ½	32⅛	29
C Gas 9¼	400	$27¼	27⅛	27¼	+ ⅜	28	26
Con Pkg	14100	$22¼	21½	22¼	+ ¼	25½

TORONTO

suite de la page 43

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Wuncpl SL p	1000	$9¾	9¾	9¾ - ½		10½	9¼
Wurphy	200	$21⅝	21⅝	21⅝ + ⅛		24	15½
Wuscocho	48150	335	320	330		440	255
Wusto o	21800	270	225	250 - 25		6	225
¥ B Cook	3000	23	23	23		26	19
¥5R Res o	55500	48	43	45 +2		66	21
Wabisco L	2105	$30	30	30 + ⅜		43¾	28½
Wahonni o	13000	25	20	20 - 2½		29	15
Wat Bk Can	48294	$29	28¾	28½ - ½		30	22¼
Wat Bk 15	100	$25¾	25¾	25¾ - ⅛		28	25½
Wat Bk 6	see below						
Wat Bk 7	160	$26⅞	26⅞	26⅞ - ⅛		27¾	24½
Wat Bsns	462276	$17¼	14½	17 + ¼		21	6½
Wat Pete o	6000	15	13	15 +1		26	10
Wat Sea	4623	$22⅜	21½	22¼ - ⅛		23¾	250
WSea Equ f	1700	$20⅜	20	20 - ¼		27¼	14½
Wt Vg Trco	5499	$24¼	24	24½ - ⅛		29¾	19½
Wearchic o	7900	80	78	80 +2		164	63
Welson H o	101450	55	465	5 + 35		5¾	460
Welson H p	126600	56	5	5¾ + ¾		6¼	490
Weomar	14346	30	22	30 + 10		30	10
Wesbitt f	35250	$14½	13¼	16¼ + ⅜		17½	11⅜
Wevada o	8000	$8½	8¼	8½ - ⅜		11	7½
NB Tel 1.85	100	$22	22	22 - ¼		22½	19⅜
N Kelor o	211710	22	21	22 +8		32	12
N Provid o	2100	17	17	17		25	15
N QRogin o	800	160	160	160 +5		205	145
Nfl CapA f	19710	$10¼	9⅜	9⅜ + ⅛		10⅜	6¾
Nfld Cap B	3200	$11½	10⅜	11½ + ⅜		11½	7¼
Nfld LP A	7089	$18⅜	18⅛	18⅜ + ⅛		20¼	16¼
Nfld Te 885	100	$20⅛	20⅛	20⅛ - ½		21½	19⅛
Nfld T 1350	200	$22⅜	22⅜	22⅜ - ⅛		25	22⅛
Newscap	23400	186	85	106 + 16		660	80
Newtel Ent	5900	$16¾	16½	16⅜		18¼	16¼
Nki Rim o	95600	29	22	26 +4		70	17
Noma A f	134288	$18⅜	17¾	18⅜ + ⅛		18⅜	9⅛
Noma B	18820	$22¾	18¾	22 +3½		22¾	9¾
Nor Acme o	600	65	65	65 +5		95	55
Noranda	140356	$20⅛	19½	20 + ⅛		22	15⅛
Nor 9½	362	$100	99½	100 +1		102	97
Nornda B p	6200	$26⅜	26⅛	26⅜ + ⅛		28⅜	24¼
Nornda C p	18300	$29½	29	29½ + ⅛		30	25
Norbaska o	18500	23	22	22 -5		27	5
Norbeau o	10000	22	22	22		27	12
Norcen	22863	$16½	15¾	16¼ + ½		16¾	11
Norcn ord f	15803	$15¾	14⅞	15 + ¼		16	10
Norcn 7¾	7500	$25⅜	25	25¼		26¾	22⅝
Norcn 8.12	2500	$26	25½	25¾ + ¼		26	24½
Norlex o	1200	10⅝	10½	10½ + ½		15	6½
Normic A f	2300	$5⅜	5¾	5¾		5½	440
Normic B	1000	$6¼	6¼	6¼ + ¼		6¼	475
NC Oils	15946	$11½	9¾	11¼ +1		14⅜	9⅜
NCO 6 p	200	$18¼	18¼	18¼ + ⅛		19	16¾
NCO 7p	1650	$18⅜	18	18⅜ + ⅜		18¾	17½
Northair o	17000	84	76	84 +9		230	68
NCan M o	100	120	120	120		160	42
Nor Tel	112589	$44½	43⅜	44 - ⅜		49	35¾
NTel 21875	200	$26⅞	26⅞	26⅞		27½	22¾
NTel 222	1700	$27	26⅞	27 + ⅛		27⅜	26⅛
NTel 3 p	200	$25¾	25¾	25¾		26¼	25¼
Northgat	4525	$6⅜	6¼	6⅜ + ¼		7¼	415
Nthgat w	17300	300	290	300 +5		320	80
Nthlnd O o	1000	10	10	10		12	7
Northstr E	200	110	110	110		132	100
Nthmber o	22787	119	110	116 -3		130	58
Nva AltA f	340233	$5⅞	5¾	5¾		7¼	435
Nova E p	100	$23	23	23		24½	20
Nova K p	3075	$20¼	20	20⅛ + ⅛		22¼	16¾
Nova L p	200	$27¾	27¾	27¾ + ¼		29¼	26½
Nova M p	7800	$26¾	26½	26½		29⅛	25¾
Nova N p	1767	$26⅞	26¾	26¾ - ⅛		28½	25½
Nova O p	1900	$26¼	26⅛	26¼ + ⅛		27¼	23¼
Nova w	1200	$17½	17	17 - ⅜		19½	13⅜
N Beauc o	194500	20½	19	20 +2		37	16
Noverco	20160	$13½	13	13⅜ - ⅛		14½	11¾
Nowsco W	20280	$11	10¾	11		17⅝	9⅜
Nu West	76698	49	45	45 -3		50	21
NuWst sp A	56350	45	40	42		45	18
NuWst sp B	24300	43½	39	39 -1		45	17
Nufort R o	500	22	22	22 +2		25	14
Nuinsco o	59800	167	160	167 +7		195	108

RELEVÉ DES OPÉRATIONS HORS COTE DU QUÉBEC

Semaine se terminant le 30 décembre 1986

VALEUR NÉGOCIÉE	VOLUME NÉGOCIÉ	COURS INFÉRIEUR	COURS SUPÉRIEUR
280 BROADWAY HOLDING CORP	16	124.50	124.50
ACTION TRADERS INC	70	3.60	3.60
BOIS FRANC ROYAL LTEE	1 500	2.41	2.41
BRITOIL	14 350	3.35	3.55
CASCADES S A	125	182.00	183.00
CMP (NATIONAL) 86 (UNITÉS)	200	105.00	105.00
EXPLORATION TROIS DIMENSIONS INC	7 500	.70	.70
EXPLORATION TROIS DIMENSIONS (BONS)	30 000	.10	.10
GROUPE PETROLIER OLCO INC	28 275	4.35	4.50
GROUPE PLASTIQUE MODERNE INC	4 350	4.00	4.10
IMPERTEX INC	1 500	1.93	2.00
INTREX INTERNATIONAL INC	2 000	.80	.80
JANNOCK LIMITÉE (BONS) 86	800	15.75	15.75
MONT ST-SAUVEUR INTERNAT INC (UN)	2 300	2.88	3.00
MOUNT PLEASANT MINES	150	2.25	2.25
MULTIDEV IMMOBILIA INC	5 000	3.00	3.00
NORANDA PACIFIC	2 000	1.60	1.60
OMNEX INTERNATIONAL INC	1 000	1.00	1.00
PORTFIELD INDUSTRIES INC	1 000	.25	.25
RAND MALARTIC MINES LTD	5 000	.20	.20
RESTAURATION TOTAL INC	4 200	2.40	2.50
SHELDON LARDER	3 000	.20	.20
TRUSTCO ROYAL LTEE (PRIV.)	4 000	25.00	25.00
VIKING OIL RESOURCES INC	500	.45	.45
WELLCOME PLC	500	4.75	4.75
YOUNG DAVIDSON	300	.35	.35
AU TOTAL	119 636		

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Numor	121000	$8⅞	8¾	8⅞ + ⅜		13¾	7⅛
OE Inc	5800	$10	10	10 + ⅛		17¾	9⅛
Oakwood	11000	185	180	180 -4		8½	150
Oakwd A f	3942	100	95	95 -5		7½	75
Oakwd A p	16000	320	315	315		21	290
Okwd B p	2300	$8	7	8 +1½		28	5
Oakwd C p	100	180	180	180 - 15		7⅜	175
Oakwd D p	223	280	275	275		12	225
Ocelot B f	46547	$5	430	480 + 50		7	235
Oil Patch A	13000	13	13	13		42	8
Omega Hyd	13727	$5	480	485 - 10		7⅜	415
Omnibus o	1456625	420	345	405 + 50		7⅜	250
Onitap o	312000	60	48	52 -3		60	16
Onyx Pete	100	250	250	250 +5		5⅞	245
Orbit	11274	54	50	54 +4		130	45
Orca o	21400	39	35	37 +3		110	20
Orofino o	25363	52	50	50 -2		105	45
Osbn Chap o	see below						
Oshawa A f	39044	$19⅛	18½	18⅞ + ⅛		26	16⅛
Osisko o	21000	26	25	26 -1		35	8½
	P to $						
PCL Indust	1300	$9⅛	9	9⅛		12⅛	7⅜
Pac Aqua o	36400	$5	450	5 + 40		7⅞	450
Pac Nat A w	750	45	45	45 -5		75	45
Pac NthA f	540	$20⅜	20⅜	20⅜ + ⅛		21¼	15½
Pac Nth 6¾	220	$18½	18½	18½		20½	17¾
Pac TrOc o	93520	274	245	274 + 27		295	148
Pac W Airln	43027	$19	18¼	18⅜ + ½		22	11½
PWstrn A p	4300	$26½	26¼	26¼		27¾	25¼
Pafco Fin	5400	$14	14	14		15⅞	11
Page Pet	78300	16	15	15 -1		33	10
Pagcorp A f	9820	$6¾	5⅞	6½ - ⅜		11	5⅜
Pgurin A f	313900	$14¼	14	14		17⅜	11½
Pgurian w	304800	$6¾	6½	6¾ + ⅛		10⅛	460
PBech B of	see below						
Paloma P	1200	300	290	300 + 15		5	225
Pamour	42560	$12½	11¾	12¼ - ¼		14¾	8½
Pan Amr o	200	100	100	100 -5		125	71
Pancana	24607	$9⅛	9⅛	9⅛ + ⅛		9¾	415
PanCan P	17712	$27¾	26¾	27¾ + ⅞		32⅞	21¼
Paperbd	5600	$8⅞	8⅛	8¾ - ⅛		8⅞	6¾
Paramont	800	$5¾	5¾	5¾ - ⅛		6⅛	450
Parkland	10400	$8½	8⅜	8½ + ⅛		8¾	450
Parkside	1000	56	56	56 -4		69	35
Parlake o	10000	42	42	42 +3		45	30
Parquet o	30000	40	37	37 -3		49	12
Pathfindr	9550	180	170	180 -9		200	95
Pathnic A f	3400	$9⅝	9⅜	9⅜		15	9½
Paulin A	500	$10⅜	10⅜	10⅜ - ⅜		11½	7¾
Peerless	4750	$8¼	7¾	8⅛ + ⅛		10½	5⅜
Pega Cap o	38356	69	63	63 -6		71	15
Pegasus	113624	$15⅞	14⅛	15¼ +1⅛		15⅞	7½
Pegasus w	222050	125	99	110 + 15		125	23
Pmbrtn A f	39400	$12⅛	11⅛	11⅞ + ⅞		12⅛	7½
Pembina	5350	$14¾	14½	14½ - ½		17	13⅛
Pennant o	10435	29	26	27 -2		45	16
Penningtn	2270	$25	24¼	24¼ - ⅜		26¼	15¾
PJewl A f	11500	$11¾	11½	11¾		15½	11
Peter Mlr o	2500	265	255	260 + 10		435	250
Petromet o	14100	370	345	370 + 30		370	160
Petro Sun p	1200	240	230	235 -1		335	220
Petrox o	10000	9	9	9 +2		22	7
Phillips Cb	100	$16½	16½	16½ + ½		19½	16
Phonix Oil	16778	$6⅝	6⅜	6½		7⅜	425
Photo Eng	1800	$34¾	34½	34¾ - ¾		36	20¾
Pine Point	472	$7½	7½	7½ + ⅛		19½	6
Pipestone o	10000	65	45	65 + 23		235	28
Place Res A	44261	110	96	110 + 16		140	90
Placer	67874	$30⅞	29¾	30⅜ + ¾		33½	21⅛
Placer 88 w	41450	$7⅜	6¼	7⅛ + ⅜		8⅛	230
Plexus o	5450	330	320	330 + 10		450	267
Poca Pete	185750	$12½	12⅛	12⅜ + ⅛		12⅜	6¼
Potash Co p	400	$9	9	9 - ¼		20⅜	7½
Potter A f	21100	89	84	87 +2		165	78
Powr Cor f	70211	$16	15½	15½ - ½		20¼	10½
Pow C 2.375	300	$42½	42½	42½ - ½		43	39¾
Powr C Ip	1000	$50¼	50	50		51½	49
Pwr Ex o	3000	110	110	110 - 10		144	77
Pwr Ex w	20200	43	37	37 -3		70	15
Powr Fin	33077	$20⅜	19⅞	20 - ⅛		27¾	14⅞
Prairie Oil	800	$8¾	8¾	8¾ + ¾		8¾	6¼
Praxis Tec	39900	$7⅞	7¾	7⅞ + ⅛		7⅞	6¾
Precamb	3463	245	225	245 +5		5⅛	215
Premdor f	1100	$14	14	14 + ¼		15	12
Princpl A f	42351	350	290	325 + 25		8½	290
Pronto E o	99700	185	158	178 + 20		185	120
Provigo	12333	$17⅞	17⅝	17⅝ - ⅛		22¼	15¼
Pure Gld o	34900	145	130	145 + 10		158	95
Que Sturg o	12200	485	450	485 + 20		6⅜	340
Que Tel	100	$14¼	14¼	14¼ - ⅛		16	13¾
Quebecor A	2551	$16⅛	15⅞	15⅞ - ⅛		19⅞	12¼
Quebcor B f	600	$14⅜	14¼	14¼ - ⅛		14½	13⅛
Qubcor B w	600	190	185	185 + 10		255	120
Queenstak	5999	165	153	153 -5		235	152
Quenstn o	23600	110	103	105 -1		170	85
Qintra B o	2795	155	140	155		195	65
RY Fin p	900	$25⅜	25½	25¾ + ¼		26½	25
RY Fin r	see below						
RY NT Fin	6200	$10	10	10 - ⅛		10⅜	8½
Ram Pet	500	300	300	300 - 10		470	260
Rnchm A f	11908	$5½	5⅛	5½ + ¼		6¾	340
Rnchmn p	700	$23	22	23 +1¼		25⅛	19⅞
Ranger	150430	$6⅜	6⅛	6¼ - ⅛		7	360
Ranger p	see below						
Rayrock f	18267	$6¾	6¼	6⅜ + ⅛		10¼	5½
Rea Gld o	13200	64	56	64 + 12		105	45
Redpath	17292	$27	24¼	27 +2¾		29¼	14½
Redstone o	10000	25	24	25 +3		38	20
ReedSt 1 Sp	3377	$37½	37	37 - ½		58½	35½
Reff Inc	2500	$10⅝	10⅝	10⅝ - ⅛		11	10½
Regional o	12600	185	172	185 +7		390	170
Reigate A o	20050	2	1½	1½ - ½		7½	1
Reitman	605	$27	26⅛	26⅛ + ⅛		36	25¼
Reitman A f	16050	$27	26¼	27 +1½		35½	25
Renisanc	53868	$13⅛	12¾	12¾		13⅛	6⅝
Repap f	29300	$12¾	12½	12½ - ¼		12¾	12½
Res Captl	17650	$11½	10¾	11½ + ⅝		11½	9
Res Captl w	11700	370	340	360 + 30		370	169
Revistk A f	1930	$5	490	5 + 10		9	450
Revistk B	200	490	490	490 - 10		8⅞	475
Revn Prp A	22243	350	340	345 -5		365	180
Revnu B f	29890	305	280	305 + 15		315	130
Rileys D	6500	50	50	50		55	30
Rio Algom	33382	$21¼	20⅜	20⅜ + ⅜		28	19
Rio Alto o	4000	74	72	74		170	55
Robin Int	600	400	400	400 - 30		5¼	400
Roddy f	47200	325	275	315 + 25		455	100
Rogers A	4200	$18⅜	17⅞	17⅞ - ⅜		27	11⅞
Rogers B f	250009	$18¾	17⅜	17⅞ - ½		27	15½
Rogers p	7650	$30½	30	30¾ - ¼		42⅛	26⅜
Rolland A f	400	$17	17	17		33	12¾
Roman	3594	$10¼	10	10 - ¼		14⅜	7¾
Rothman	675	$41¼	41¼	41¼ +1		46½	30½
Roxmark o	116200	19	17	17		20	5
Royal Bnk	204441	$32½	31⅞	32 - ⅜		34⅜	27½
Ry Bk 1.88	900	$24¼	24⅛	24⅛ - ⅛		25¼	22⅞
Ry Bk 2.75	4890	$32	31¾	31⅞ - ⅛		33¾	30¼
Ry Bk 1.45	11100	$18⅝	18⅜	18⅜ - ⅛		19	17
Ry Bk w	37200	175	162	162 - 13		385	155
Ryl Gld o	6750	75	71	73 +3		85	45
Ryl T & M	500	$12	12	12 + ¾		13	11
RyTrco A	17603	$30⅛	29¾	29⅝ - ½		35⅛	21½
RyTrco C p	900	$27¾	27½	27½ - ¼		29¼	27¼
RyTrco G p	3200	$25⅞	25¾	25⅞ + ⅛		26¾	23½
RyTrco D p	see below						
Ry Trco w	3230	$20	20	20		24¼	7½
Royex	82412	385	350	385 + 35		5	200
Royex p	2785	$6½	6¼	6½ + ¼		6¾	460
Royex w	52594	215	205	210 +7		410	65
SM Photo o	15301	180	165	170		180	165
SM Phot u	5150	60	45	60 +5		60	45
SDC Syd o	7870	275	260	270 + 10		375	210
SDC Syd p	200	$17	16	16 - 2½		23	9
SHL Systm	13834	$16½	16	16½ + ¼		17¼	6⅝
SNC A f	3600	$13	12½	12⅞ + ¼		17	11½
SR Telcom	3000	$7¾	7⅜	7½ - ¼		11	7⅛
St Andrw o	4200	$5⅞	5½	5½ - ¼		8⅛	300
St Clair Af	5100	$9¼	8¾	9¼ + ⅛		9⅝	8½
StL CemA f	21650	$22	21½	21¾ + ⅛		22¼	12½
St Joe Gold	see below						
Samuel M T	2050	$15⅛	14½	14¾ + ½		24½	12¾
Samul MT w	1500	$6	5¾	5¾ - ¼		12½	420
Santa M o	16000	37	35	37 +2		67	21
Saskoil	2745	$5¾	5⅜	5¾		8	450
Saskoil A p	5820	$8¾	8½	8½		10⅜	8⅛
Saynor Var	5950	335	325	330 -5		5¾	220
Scarboro o	44000	15½	13	13 -2		45	8
Sceptre R	6109	275	260	260 - 15		470	240
Sceptre R p	1800	$14¼	14	14¼ + ¾		17½	9⅛
Schneider	500	$30	28½	28½ - 2½		34	20¼
Shnidr A f	375	$25¾	25¾	25¾ - ½		33⅞	19
Scintilor o	3000	45	45	45 + 10		55	25
Scintrex	2950	$8¾	8⅛	8¼ - ½		15¾	8⅛
Scot Paper	17246	$16½	15¾	16⅛ + ⅛		18¼	10⅜
Scot York	13000	$5¼	480	490		8¼	435
Scotts f	124350	$12¼	11¾	11⅞ - ⅛		13¾	9½
Scotts C	6665	$12¼	11⅝	12¼ + ⅜		13⅝	9½
Scurry Rn	2600	$19	18¾	19 + ½		22⅞	15
Seabrit A o	60375	$10⅜	10½	10⅞ + ¼		12	180
Sebright w	6400	$8¼	7⅜	8⅛ + ⅛		9⅜	174
Seagram	128341	$85⅜	83½	85¼ - ½		90	60¼
Sears Can	58830	$10⅛	10½	10¾ - ⅛		16½	9½
Seco 3.22 p	see below						
Selkirk A f	20500	$20	19¾	20		26¾	19¼
Selkirk w	22900	415	415	415 - 10		710½	400
Semi Tec o	126300	79	74	74 -5		135	9
Semi Tec w	43000	12	10	12		12	10
Sensormat	8300	380	360	360 - 25		450	310
ShawC B f	4000	$19	18¼	19 + ¾		20¼	11¼
Shaw Ind	540	$9¾	9¾	9¾ - ⅛		11¾	9
Shell Can	93390	$26¼	25¾	26⅛ - ¼		27⅞	18¾
Shltr OG o	500	21½	21½	21½ + 1½		65	16½
Sheperd P	1474	$14	13	14 +1½		14	8⅛
Sherrgold	11700	$8¾	8¼	8⅜ - ⅜		9¼	485
Sherrgold w	90200	340	296	340 + 25		355	100
Sherritt	11686	$5⅞	5½	5¾		8⅜	5½
Shpng NZ p	600	$25⅛	25⅛	25⅛		25⅜	25
Sico	400	$19¼	19¼	19¼		23¼	16¾
Sigma	3033	$14¼	14	14 - ¼		14½	8
Signtech	20000	$9	8¼	9 + ⅝		9	7¾
Silcorp A f	15600	$16¾	16¾	16¾		18½	12½
Silcorp B	300	$17	17	17		18¼	13½
Siltronic	2200	75	75	75		280	65
Silversid o	25500	90	88	88 -2		150	68
Silverton	1000	125	125	125 +5		186	110
Simco Eri	37460	$14	13½	14 + ¼		14	7⅞
Slater A	200	$9¾	9¾	9¾ - ⅛		15⅜	9½
Slater B f	70500	$9	8⅛	9 + ½		15¾	8⅛
Slocan F	14500	$7⅛	6¾	6⅞ + ¼		10	5¾
Sobeys A f	5650	$17¾	17⅛	17½ + ⅜		22	15½
S Louvem o	1500	127	122	122		185	100
Socanav u	5150	$5½	5	5 - ½		5¾	5
Sogepet o	1000	42	42	42 +2		88	40
Sonr RB of	58380	228	220	222 -3		335	32
Sonora o	179300	$7¼	7	7¼		8¾	370
Southam	16510	$20⅞	20¾	20¾ - ⅛		27¾	15½
Spar Aero f	40855	$22	20½	22 +1		31½	20¾
Sparton o	66000	35	30	35 -1		50	20
Stan Wst o	7300	450	440	440 - 10		7	275
Std Modrn	3000	30	27	30		85	20
Std Trstco	227	$35½	35½	35½ - ⅜		44	20½
S Trstco p	1000	$21¾	21¾	21¾ + ¼		23¾	21½
Starrex o	10400	395	375	395 + 15		410	225
States Ex o	12509	29	24	24 +2		29	8
Steep R	3550	235	225	235		305	225
Steinbg A f	3400	$39	38⅛	39 +1		49¾	22¾
Stnbg 29375	400	$27½	27½	27½ + ⅜		29	27
Stinbg 2875	see below						
Steico A	172046	$19½	19	19⅛ - ¼		28¾	17¾
Steico B	29	$19	19	19		27⅜	18⅛
Steico C p	4250	$23¼	23	23¼ - ⅛		26½	22¾
Steico D p	800	$25⅞	25⅞	25⅞ - ⅛		26¾	25¾
Steico E p	850	$28½	28	28 - ¾		30½	27¾
Strnd OG o	15400	130	120	120		350	90
Strhcona	5400	40	38	40		85	27
Stroud o	17000	39	35	39 +2		48	17
Stuart D A	100	$29	29	29 - ½		41	24
Sud Cont o	18084	340	330	330 + 15		435	210
Sullivan	3885	490	485	490		6⅛	375
Sulptro	17220	55	55	55 -1		180	35
Summit R	1100	$8½	8½	8½ + ½		8½	7⅝
Sun Ice Ltd	4900	56	5⅜	5⅞		7⅜	5⅜
Sunburst o	421500	26	20	25 +5		48	15
Suncor pr	370	$24	23¾	23¾ - ¼		24⅜	23¼
	T to Z						
TIETel	9710	395	370	395 + 30		8⅞	350
Taro Ind	300	120	120	120 + 25		215	95
Teck Cor A	15277	$25¼	23⅛	25¼ +2⅛		25¾	17
Teck B f	150531	$25	23⅛	24⅜ +1⅛		26¾	17⅜
Teck F p	3500	$37	36¼	37 + ⅞		40⅝	30½
Teck u	30300	$26½	24½	26½ +1½		26½	24½
Tecsyn f	2400	485	475	480 +5		9⅞	158
Tecsyn p	100	$20¾	20¾	20¾ + ¼		22	18⅛
Tee Comm o	5700	$5¼	5	5 - ¼		7¾	220
TelMet B f	222	$30⅛	30⅛	30⅛		41	29½
Teledyne	617	$13½	13	13 - ¼		14½	10⅛
Tmedia A f	10500	$5¾	5½	5½ - ⅛		7⅜	5¼
Temagmi	10000	15	15	15		23	8
Terato o	600	19	19	19 +1		47	10
Terra Mn o	19971	208	190	196 -4		360	162
Terramar o	22800	65	55	65		100	45
Teratech o	16500	35	33	33 -1		40	15
Tex Can	46009	$32¾	32¾	32¾		33	24⅛
Tex Can	see below						
Thd CGInv	210	$53½	53½	53½ - 1½		55	41
Thom N A	81100	$30¾	29¾	29¾ - ¾		32¾	22⅛
Tiber	1232	340	325	340 - 10		5	175

FONDS MUTUELS

MEMBERS	
Aetna-Mutland	
xdAm Blue Chip	10.89
xdCd Blue Chip	10.45
xdDividend	9.87
xdFix Inc	10.32
MMF 7.94	10.00
Resource Can	10.92
AGF Group	
Amer Grth	7.56
Can Gas Enr	6.75
Can SecGth	8.84
Can Trustfd	4.98
Corp Inv	11.41
Corp Inv Stk	8.90
Global	9.83
GreenL (Cdn)	5.38
Green Line (US)	5.01
Grth Eqty	9.87
HiTech	12.04
Japan	18.72
nMMF 7.74	10.00
Optm Eqty	4.40
Pfd Inc	10.25
Special	13.00
yAIC Advant.	10.10
ALL-CANADIAN	
Compound	14.73
Dividend	11.61
Natural Res	4.79
Revenue Grth	3.55
Univest	6.42
Allied Capit Mgmt.	
nCanadian	5.38
nDividend	4.99
nincome	5.46
ninterntl Cdn	6.99
ninterntl U.S.	5.07
nMMF (8.01)	5.00
vnAssoc Inv.	6.64
Bolton Tremblay	
vCda Cum	14.95
vIntern'tl	7.98
vMny Fd 8.26	1.00
vPfd. Income	10.84
vPfd. Rsces	10.14
vTaurus	5.70
Calvin Bullock	
CIF	7.52
American	7.20
Dividend	10.53
Growth	2.35
Income	8.08
Canada Trust	
vnCTNAF	32.79
vnEquity	48.89
vnIncome	10.00
CGF Group	
internatn'l	8.64
Fund 4000	5.83
Venture Fnd	3.49
Chou Assoc Mgt	
Associates	21.83
RRSP	10.13
Confed Group	
Dolph Eqty	8.44
vDolph Mtge	5.15
CT Invest Counsel	
Everest Bn	10.03
Ev Spec Eq	10.33
nEv Term 7.85	10.00
Cundill Group	
xdSecurity	13.68
Value	12.92
Desjardins Group	
vActions	23.08
vHypo	10.71
vIntern'tl	14.19
vOblig	10.03
Dynamic Group	
vnDynAmCdn	8.16
xdvnDyAm US	5.91
vnDyCdn	13.27
xdvnD.Div	5.18
xdvnDyn Income	5.50
vnDynPrec Met	1.05
vnMgd P'folio	5.87
vnSav'gs (7.50)	10.00
Eaton Group	
vCommwlth	12.98
vDividend	7.27
vGrowth	16.44
vIncome	4.24
vIntern'tl	17.27
MMF (7.86)	10.00
vViking	14.44
vE & P Mon (8.37)	1.00
vnFirst CdnM	11.31
First City Funds	
xdGrowth	5.05
xdIncome	5.01
yFonds SNF	10.41
FutureFund Shares	
nFoodFund	6.66
nGoldenFund	7.10
nLifeFund	6.38
nSilverFund	4.07
nTechnoFund	4.71
nValueFund	6.17
Galcor Group	
vMortgage	10.16
vRealty Gwth	11.05
yGBU ValueFd	8.01
Global Strategy	
Corp Shares	16.33
vxdFund Units	14.97
Guaranty Trust Gr	
vninv Eqty	23.52
vninv Income	4.83
vnMortgage	10.74
Guardian Group	
xdvCanadn	5.96
xdvEnterprise	1.26
vGrth Fnd	18.96
xdvNorth Amer	5.67
vPfd. Div.(7.61)	9.53
xdvStMny (7.77)	10.00
vWorld Eqty	8.13
Gdn AmerSec USF	
vAirlines	9.58
vCash (5.58)	9.59
vElectronic	8.94
vFully Mgd	9.73
vHlth Care	9.52
vInsurance	9.20
vLifestyle	8.91
HUME GR.	
xdvnHume Fnd	11.99
Investors Group	
vBond	4.50
vCdn Equity	6.09
vDividend	9.01
vGlobal	5.24
vGrowth	8.75
vIntern'tl	12.45
vJapan	41.42
vMMF (7.50)	1.00
vMtge	5.04
vMutual	7.86
vProv Sfk	10.87
vReal Prop	5.14
vRetiremnt	20.20
Jones Heward Gr.	
v JH FdLtd.	7.82
v JHAmer Cdn	6.87
v JH Amer US	4.97
xdvnLotus Fund	11.67
MER Group	
xdvEquity	14.37
xdvGrowth	11.97
vnMMF (7.02)	10.00
Montreal Trust Gr.	
vnDividend	9.79
vnEqty	27.41
vnIncome	8.62
vninternatl	29.28
vnMtge	10.13
Morgan Trust	
vDividend	5.57
vGrowth	14.24
vIncome	11.94
vResource	6.05
vWorldwide	16.64
vMult. Opp. Fd.	2.95
Mutual Group	
Amerifund	11.20
Diversifd 25	11.90
Diversifd 40	12.73
Diversifd 55	12.73
Dividend	10.14
Equifund	13.02
nMMF (6.91)	1.00
xdvNoram Conv	10.59
xdvOne Desjardins Fd	10.48
Ont. Teachers Gr.	
vnAggressive	11.62
vnBalanced	10.75
vnDiversifd	11.35
vnFixVal	10.00
vnMtge	11.45
yPagebrook RF	9.20
Principal Group	
vBond	3.20
vCdn Mutl	6.15
vCollective	19.76
vEquity	6.60
vGrowth	8.17
vVenture	10.87
vWorld Inc	9.48
Prudential Group	
vDividend	5.00
vGrowth	7.90
vIncome	5.32
vMMF (7.66)	10.00
yPtnrs Hlth Sci	13.32
Robin Budden Gr.	
vnCapital Fd	7.67
vnIncome Fd	5.61
Realgrowth Fds	
vActive Inc.	10.16
vA.Trend (US)	5.33
vCdn Equity	17.79
vRen Can B + B	4.91
Royal Trust Gr.	
vnA — U.S.	23.15
vnB — Bonds	9.52
vnC — Cdn	31.41
vnE — Enr	5.99
vGovt Bond In	9.61
vnJ — Japn	20.45
vnM — Mtge	10.55
vnPreferred	9.99
Royfund Group	
nEquity	20.45
vnBond Fund	5.17
vMMF (7.12)	10.00
Saxon Group	
vnBalanced	10.86
vnSmall Cap	11.13
vnStock	10.40
vnWorld Gwth	11.15
Sceptre Funds	
vnBalanced	11.18
vnCap Protect	11.10
vnEquity	10.07
vninf'l	10.30
SENTINEL	
Cda Bond	9.77
Cda Equity	9.98
Global	9.68
vSterling Mtge	5.06
vTD Grnt. Mtge	10.50
Templeton Grp	
vTemp Grth	17.77
Temp Cdn	5.60
Trimark Group	
Trimark	11.64
Trimark Cdn	9.92
20-20 Group Fin	
vCdn ConvDeb	9.76
vCdn ConvPfd	10.21
xdvSunset	12.12
vUnivAve Gth	11.22
Wellcome Funds	
vBalanced	47.80
xdPfd. Inc.	9.48
xdConv. Pfd.	9.39
Wshryn Group	
xdnBond	10.55
xdnCdn Equity	10.33
xdninterntl Cdn	10.33
xdninterntl US	7.48
nMMF (—)	10.00
xdnPreferred	10.29
xdnOption	9.22
xdnVenture	9.93
NON-MEMBERS	
vnAltamira	6.53
vnCan-Anaes	9.64
Capital Gwth	8.05
vnCapstone	6.47
Co-op Trust Group	
vnGrowth	12.99
vnIncome	9.54
CSA MGMT Gr.	
Goldfund	5.56
Goldtrust	7.03
Dixon, Krog Gr.	
vD K Trust	15.79
vD K Int'l	20.34
vHeritage	4.39
vDomequity	9.03
vEthical Gwth	5.25
vFiscon Fd	9.00
vGyro Equity	11.34
Harvard	13.08
Industrial Gr.	
CS Mgt (7.62)	10.00
Indust Am	7.46
Indus Div	9.26
Indust Eq	17.61
Indust Global	5.48
Indust Gwth	12.22
Indust Inc	9.51
Indust Pens	5.01
Mack Eq	2.20
Mack Mtge	1.10
vMar Equity	5.58
Marlboro	11.36
Md Mgmt Fd	
vnCMAIF	23.64
vnMD Grth	15.05
vnPerpetl Gr	10.60
nNatrusco	6.88
NW Group	
xdvCanadian	8.72
vEquity	12.62
yNW Trust Eq	18.73
Pacific Group	
Growth	6.86
Ret Bal	4.91
US Growth	5.00
PHN Group	
vBond	9.27
vCanadian	18.14
vDiv Inc	13.45
Fund	30.00
vPooled	45.05
vRRSP	48.00
vVintage Fd	10.87
PMF Mgt. Ltd.	
nPension	9.74
nXanadu Fd	8.29
Pret et Revenu Gr	
vAmerican	27.32
vCanadian	9.98
vFonds H	5.23
vRetraite	19.24
Sagit Group	
vCam. Grth	6.74
vInf'l Enr	2.84
vInf'l Inc	6.24
vTrans A	6.63
vTrans B	78.10
vTrans C	13.78
vSynchrovest	7.25
Timvest Funds	
American	5.11
vBond	10.44
vDiversifd	5.79
vGrowth	8.16
vIncome	10.75
vMMF	10.22
yTrodex	7.77
Trust General Gr.	
vnActions	23.09
vnObllig Hyp	10.02
vnHypo	10.71
vnVal Amer	14.15
United Group	
Accum	10.70
Accum R	11.06
American	6.67
Mortgage	5.14
Security	4.53
Venture	10.23
Venture Ret	12.52
Universal Group	
vAmerican	9.09
vEquity	9.23
vGlobal	5.72
vIncome	5.16
vJapan	9.96
vResource	5.29
vWestrn Grth	4.06

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

-BGR Precious Metals	12,00$	par action A	le 31 déc. 1986
-CMP 1986 Ress. (Toronto)	57,52$	par unité	le 31 déc. 1986
-CMP 1986 Ress. (Québec)	49,98$	par unité	le 31 déc. 1986
-Canada Income Plus Fund	9,99$	par action	le 31 déc. 1986
-Canada Income Plus Fund 1986	10,01$	par action	le 31 déc. 1986
-Central Fund	7,70$	par action A	le 2 jan. 1987
-Goldcorp:	10,59$	par action A	le 31 déc. 1986
-Guard. Mort. Shulman	10,10$	par action	le 31 déc. 1986
-Guardian Pacific Rim	25,94$	par action	le 31 déc. 1986
-NIM and Co. (1986)	48,08$	par unité	le 30 déc. 1986
-Waltaine Convert. Pref. Fund	—	par unité	le 1986
-Worldwide Equities	—	par action A	le 1986

LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de nominaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre. x-Taux mensuel fixe:

Afrique du S.	Rand	$0,6237
Allemagne O.	Mark	$0,7188
Ar. Saoudite	Rial	$0,368223
Australie	Dollar	$0,9183
Autriche	Schilling	$0,102040
Bahamas	Dollar	$1,3783
Bahrain	Dinar	$3,6645
Barbade	Dollar	$0,6869
Belgique	Franc	$0,034509
Bermudes	Dollar	$1,3783
Brésil	Cruzeiro	$0,093206
xBulgarie	Lev	$1,178453
Caraïbes	Dollar	$0,512616
Chine	Renminbi	$0,381630
xColombie	Peso	$0,006223
Corée	Won.	$0,001615
Danemark	Couronne	$0,1897
E.A.U.	Dirham	$0,3761
Espagne	Peseta	$0,010559
États-unis	Dollar	$1,3783
Fiji	Dollar	$1,207431
Finlande	Mark	$0,2905
France	Franc	$0,2171
Grèce	Drachme	$0,009999
Guyane	Dollar	$0,313386
Hong kong	Dollar	$0,1772
Hongrie	Forint	$0,030878
Inde	Roupie	$0,105297
Indonésie	Rupiah	$0,000842
Irak	Dinar	$4,444981
Irlande	Livre	$1,9489
Israël	Shekel	$0,931558
Italie	Lire	$0,001032
Jamaïque	Dollar	$0,2558
Japon	Yen	$0,008715
Kenya	Shilling	$0,088187
Koweït	Dinar	$4,7126
Liban	Livre	$0,016253
Malaysie	Ringget	$0,5325
Mexique	Peso	$0,001506
Norvège	Couronne	$0,1879
N.-Zélande	Dollar	$0,7240
Pakistan	Roupie	$0,080554
Pays-Bas	Florin	$0,6363
Philippines	(Peso)	$0,067315
xPologne	Zloty	$0,007042
Portugal	Escudo	$0,009506
xRoumanie	Leu	$0,321279
Royaume-U.	Livre	$2,0544
Singapour	Dollar	$0,6336
Suède	Couronne	$0,2046
Suisse	Franc	$0,8565
Tanzanie	Schilling	$0,027503
xTchécosl.	Couronne	$0,2403
Trinidad-T.	Dollar	$0,384284
xURSS	Rouble	$2,0346
Venezuela	Bolivar	$0,065165
Yougoslavie	Dinar	$0,003005

Les cotes sont en devises canadiennes.

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire au 30/11/86

	30/11/86	31/10/86	30/11/85
Médecins omnipraticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	21,46	21,14	18,94
• Fonds de placement*	14,15	13,89	12,99
Médecins-spécialistes, chirurgiens-dentistes, notaires, architectes, du Québec			
• Section B (REER)	286,65	282,72	256,89
• Section C (REER)	284,28	280,20	254,49
Ficadre (Assoc. des cadres supérieurs du gouver. du Québec)			
• Monétaire	10,00	10,00	10,00
• Obligations	10,55	10,52	10,05
• Actions	12,97	12,98	10,86
• Équilibré	11,02	11,03	10,48
Ingénieurs du Québec (fonds férique)			
• Revenus variables	18,67	18,53	17,12
• Obligations	18,66	18,23	16,53
• Actions	19,03	19,05	17,02
• Équilibré	19,94	19,64	17,59
Union des artistes			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	16,57	16,45	14,90

*Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.

Tableau: LES AFFAIRES

LES BONNES TABLES

Pour la réussite de vos réunions d'affaires.... ... on ne vous offre pas n'importe quoi!

Face au mont Saint-Hilaire, sur le bord de la rivière Richelieu nous réjouirons ceux qui nous découvriront.

Cuisine raffinée	Salles de conférence
22 chambres grand confort	pour réunions d'affaires,
Piscine, tennis	réceptions de mariage, etc.

Pour vous y rendre, surveillez la sortie 112 sur la route transcanadienne.

1810, boul. Richelieu, Beloeil, Québec
Tél.: 1-514-467-4477

RELAIS & CHATEAUX

Caractère Courtoisie Calme Confort Cuisine

Hostellerie Les Trois Tilleuls

Dans un décor rustique de verdure et de fleurs, ce relais gastronomique, aménagé dans une demeure d'un autre âge, domine la rivière Richelieu.

Pour vous y rendre, vous devez surveiller la sortie 112 sur la route transcanadienne.

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU, QUÉBEC, CANADA J0L 2E0
TEL.: 1-514-584-2231

L'essor prodigieux de Métro-Richelieu

En 1986, Métro-Richelieu Inc. a connu un essor prodigieux, qui confirme le rôle de l'entreprise comme chef de file de la distribution alimentaire au Québec, et qui nous permet de faire face à l'avenir en toute confiance.

On sait que la confiance est génératrice de succès. Par exemple, nous venons d'offrir une émission de plus de 5 millions d'actions admissibles au REA; cette première émission a eu un succès fulgurant.

Monsieur Jacques Maltais, président et chef de la direction de Métro-Richelieu Inc.

1986 a aussi marqué le début du processus de diversification de nos activités. L'acquisition de McMahon-Essaim, distributeur grossiste de produits pharmaceutiques au Québec, nous engage dans une voie où nos intérêts et notre expérience seront mis à profit.

Le succès que nous connaissons permettra à l'entreprise, durant l'année 87, de planifier des investissements majeurs dans des secteurs connexes à l'alimentation.

Métro-Richelieu, c'est une histoire à succès, et c'est le succès d'une solidarité.

RADIOMUTUEL

Entendu du 5 au 11 janvier sur les ondes du réseau Radiomutuel et ses affiliés.

METRO-RICHELIEU

Organisation charitable canadienne no. 006-4758-09-10 Fondé en 1945 par Lotta Hitschmanova, C.C.

Le rendement du portefeuille a atteint 18,07 % en 1986

Le portefeuille a terminé l'année 1986 avec une augmentation de 18,07 % de sa valeur sur celle de janvier 1986. Cette performance est inférieure à l'objectif que nous poursuivons, qui est celui de progresser, bon an mal an, à un rythme de 25 % une fois les frais de commission aux courtiers payés.

À ce chapitre donc, notre performance de 1986 laisse un peu à désirer. Nous avons éprouvé des difficultés avec certains de nos choix, en particulier **American Resource, Loh's, Winnebago** et **Calgroup Graphics.** Dans chacun des cas, comme le lecteur l'aura constaté au fil des semaines, il s'agissait à chaque fois de titres à caractère fortement spéculatif, soit à cause des activités de la compagnie ou encore de la difficulté de prévoir avec justesse l'évolution de la rentabilité.

Nous avons eu toutefois des choix heureux, que nous conservons toujours en portefeuille: **Bombardier, Rolland** et **Logibec.**

Performance

Par contre, toute évaluation de performance, pour être juste, se doit d'être relative et tenir compte du temps.

En 1986, l'indice de la Bourse de Toronto, le TSE 300, n'a progressé que de 6,08 %, tandis que l'indice Dow Jones faisait un bond de 26,51 %. Comparativement à l'ensemble des titres canadiens, le portefeuille affiche des résultats qui sont plus de trois fois supérieurs. Si nous tenons compte des dividendes versés par les entreprises canadiennes au cours des derniers 12 mois, le rendement du portefeuille est deux fois supérieur aux titres canadiens.

La superbe performance des 30 compagnies qui composent l'indice industriel Dow Jones révèle qu'il aurait probablement fallu investir davantage aux États-Unis en 1986. Il n'est cependant pas essentiel de traverser les frontières pour obtenir des résultats appréciables. L'expérience des dernières années démontre en effet que nous avons obtenu d'excellents résultats avec des titres canadiens. Au cours des trois dernières années, le portefeuille a augmenté de 87,08 %, alors que le TSE 300 ne progressait que de 27,73 % et le Dow Jones de 63,19 %.

→

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

OFFRE DE SERVICES

Vous rêvez d'un personnel plus efficace, d'une organisation qui fait face au changement, mais vous ne savez pas par où commencer. Si les ressources humaines vous intéressent, je suis la personne qu'il vous faut.

(514) 288-5899

POUR VOS ANNONCES DANS

"CARRIÈRES ET PROFESSIONS"

(514) 842-6491

Gouvernement du Québec
Office des ressources humaines

Fonction publique du Québec

Période d'inscription
1987-01-10 au 1987-01-23

Agente ou agent de recherche en fiscalité

Concours numéro 105G-213003/RA grade I: À Québec
Concours numéro 105G-213004/RA grade II: À Québec
Chacun de ces concours vise à combler un emploi et au besoin, pendant au moins un an, des emplois semblables au **ministère des Finances** dans la région administrative de Québec.

Attributions: Analyser des revenus et dépenses budgétaires et extrabudgétaires; étudier et évaluer la structure de taxation et la répartition du financement des dépenses publiques; analyser et évaluer les relations fiscales et financières intergouvernementales; effectuer des recherches sur des questions légales reliées à la fiscalité.

***Conditions d'admission:** 105G-213003, grade I: Diplôme universitaire de premier cycle en économique, en droit OU en sciences de l'administration, 8 années d'expérience pertinente dont au moins 4 années en analyse et en recherche en fiscalité.

105G-213004, grade II: Diplôme universitaire de premier cycle en économique, en droit OU en sciences de l'administration, 3 années d'expérience pertinente en analyse et en recherche en fiscalité.

Inscription: Office des ressources humaines, 1039, rue De la Chevrotière, Québec, Qc, G1R 5E9.

Information: M. Gilles Lafleur, (418) 691-2202

*** Comment vous inscrire**

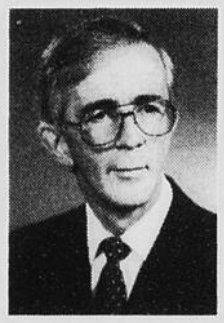
Il peut exister d'autres conditions permettant l'admission aux concours telles que la compensation de la scolarité par de l'expérience. Des renseignements supplémentaires, pertinents à chaque concours, sont disponibles dans les bureaux régionaux de l'Office des ressources humaines et auprès des personnes désignées à l'item "information".

L'inscription se fait à l'aide du formulaire "Offre de service" disponible dans les bureaux régionaux de l'Office et auprès de ministères et organismes gouvernementaux. L'Offre de service doit être expédiée à l'adresse indiquée et accompagnée d'une photocopie des originaux des documents prouvant que les conditions d'admission sont satisfaites. Seules seront considérées les candidatures reçues durant la période d'inscription.

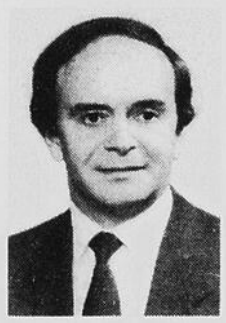
Québec

société **sid** d'investissement desjardins

Pierre Lamy


Jacques Bertrand

Julien Leblanc


Robert Normand

Bernard Allaire

Monsieur Guy Bernier, président du conseil et chef de la direction a le plaisir d'annoncer que cinq nouveaux administrateurs se sont joints au conseil d'administration de la Société d'Investissement Desjardins au cours des derniers mois.

Monsieur Pierre Lamy exerce les fonctions de conseiller économique et financier. Monsieur Jacques Bertrand est président de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec. Monsieur Julien Leblanc est comptable agréé et associé du bureau Duguay, Leblanc et Associés de Gaspé. Monsieur Robert Normand exerce les fonctions de vice-président principal, finance et réglementation chez Gaz Métropolitain Inc. Quant à Monsieur Bernard Allaire, courtier d'assurance, il est membre associé du bureau Allaire, Bernard, Houle et Associés de Farnham.

SID, une institution du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins a pour mission de rechercher une association profitable avec des entreprises québécoises dynamiques et de prendre une participation dans leur capital-actions pour favoriser leur croissance.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS
À L'ÉCOUTE
en exclusivité à Radio Cité FM, les jeudis à 8h50 et 16h50

RADIO CITÉ FM 107,3
Allez jusqu'au bout.

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 5 JANVIER 1987

Nombre	Titres	achat	5 janvier	Valeur au marché	Revenus	Pondération
10 341,29	Valeurs en espèces (cash)	10 341,29 $	1,00 $	10 341,29 $	723,90 $	27,90 %
2 000	American Resources, privilégiées A	9 196,00 $	2,65 $	5 300,00 $	200,00 $	14,30 %
200	Bombardier - B -	2 220,00 $	15,75 $	3 150,00 $	100,00 $	8,50 %
1 000	Loh's Sinfully Good Ice Cream	2 531,81 $	1,00 $	1 000,00 $	0,00 $	2,70 %
3 000	Logibec Ltée	7 740,00 $	2,60 $	7 800,00 $	0,00 $	21,04 %
250	Rolland Inc.,	3 325,00 $	17,00 $	4 250,00 $	270,00 $	11,47 %
200	Winnebago	4 882,00 $	16,62 $	3 324,00 $	56,00 $	8,97 %
1 000	Calgroup Graphics (1)	5 125,00 $	1,90 $	1 900,00 $	0,00 $	5,13 %
TOTAL	PORTEFEUILLE	45 361,10 $		37 065,29 $	1 349,90 $	100,00 %

PERFORMANCE COMPARATIVE DEPUIS	juin 1983	janvier 85	décembre 85
Indice de Toronto	127,73 %	128,21 %	106,08 %
Indice de New York	152,10 %	148,92 %	117,76 %
Dow Jones	163,19 %	161,58 %	126,51 %
Le Portefeuille	185,33 %	161,15 %	118,07 %

Au cours de cette période, nous avons donc dépassé les objectifs que nous nous étions fixés. Le défi pour les mois qui viennent consistera à maintenir ce rythme de croissance.

GEORGES GRATTON

Georges Gratton de Geoffrion Leclerc, courtier en valeurs mobilières

PROFESSIONNELS

SWABEY MITCHELL, HOULE, MARCOUX & SHER
Agents de Brevets et de Marques de Commerce

1001, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal, Canada H3A 3C8
(514) 845-7126, Telex: 05-24355
Facsimile (514) 288-8389
(CCITTJ-II-III)

111 Richmond St. West
Toronto, Canada M5H 2G4
(416) 364-1179, Telex: 06-22142
Facsimile (416) 366-9132
(CCITT I-II-III)

Résidentiel
Commercial
Industriel

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

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

MONTRÉAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693

Lauréat de l'Ordre du Mérite de la restauration 1986,
concours du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec,

Le FAUBOURG SAINT-HONORÉ
570, Grande-Allée, Québec
a mérité la médaille de bronze dans la catégorie
« Cuisine de type gastronomique »
en reconnaissance de son savoir-faire dans l'art d'apprêter et de servir les produits alimentaires du Québec

Le Faubourg Saint-Honoré, 418-529-7021

L'Ordre du Mérite de la restauration

Ces titres ayant tous été vendus, cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

Premier appel public à l'épargne

9 000 000 $

GROUPE VAL ROYAL INC.

1 200 000 actions ordinaires

Prix: 7,50 $ l'action

Richardson Greenshields du Canada Limitée

Merrill Lynch Canada Inc.

Décembre 1986

MARATHON BROWN

LE CENTRE DE FONDS MUTUELS

Votre ligne directe à des économies sur plus de 60 fonds mutuels bien connus - un seul coup de téléphone suffit!

DEMANDEZ D'OBTENIR, SANS FRAIS, NOS BROCHURES
"Votre guide de placements en fonds mutuels"
et "L'indice de fonds mutuels"

INFORMEZ-VOUS AUSSI SUR LE REER MARATHON BROWN

MARATHON BROWN Edifice Sun Life,
1155, rue Metcalfe, bureau 2160, Montréal, Québec H3B 2X8

Prière de m'envoyer plus de renseignements. Je m'intéresse:
☐ au courtage à escomptes ☐ au REER ☐ aux fonds mutuels

Nom
Adresse
Ville Prov Code Postal
Tel (jour) (soir)

Bureaux à Toronto, Halifax, Montréal, Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver.
Marathon Brown & Cie Inc. est une filiale de la Société de valeurs First Marathon Limitée, membre des bourses de Toronto, de Montréal, de Winnipeg, de l'Alberta et de Vancouver ayant accès à toutes les bourses de valeurs mobilières et d'options aux États-Unis.

MONTRÉAL **875-7421**
Hors de Montréal 1-800-361-8600

MARATHON BROWN
COURTIER EN ESCOMPTE VÉRITABLE

LAF-01-10-87

AU CANADA, LE CHEF DE FILE DU COURTAGE À ESCOMPTES

FORMATION
DU PERSONNEL DE GESTION

entraînement à la tâche
développement de la personne

HIVER 1987

MANAGEMENT

SESSIONS	OBJECTIFS	DATES
AMÉLIORATION DU SERVICE À LA CLIENTÈLE	• Évaluer l'état du service à la clientèle dans son organisation. • Identifier des moyens de développer le service à la clientèle dans son organisation. • Évaluer la pertinence d'une orientation client pour son organisation.	2 au 4 mars 1987 11 au 13 mai 1987
GESTION DE PROJET	• Préciser le mandat et les objectifs d'un projet. • Identifier les étapes et valider la démarche de détermination du mandat, en vue de la réalisation du projet. • Établir les responsabilités et les tâches d'un gérant de projet et des membres de l'équipe, selon le type de projet. • Concilier son style de gestion et la gérance de l'équipe de projet.	2 au 5 mars 1987 11 au 14 mai 1987
BUDGET - ÉTATS FINANCIERS POUR NON FINANCIER	• Préparer un budget et en faire l'analyse. • Établir les liens entre les éléments d'un budget et leur impact sur les états financiers. • Analyser les états financiers à l'aide des ratios les plus usuellement utilisés et dégager l'impact des décisions administratives sur la gestion financière.	16 au 19 mars 1987 4 au 7 mai 1987
GESTION DU TEMPS	• Choisir des moyens pour minimiser les obstacles à l'utilisation pertinente de son temps. • Identifier les activités qu'on doit accomplir et celles qu'on doit déléguer. • Utiliser des outils de planification permettant d'évaluer et d'accroître le rendement du temps disponible selon les objectifs visés.	2 et 3 mars 1987 13 et 14 mai 1987
CONDUITE DYNAMIQUE DE RÉUNION	• Préparer et structurer une réunion selon les personnes à convoquer, les objectifs fixés et les difficultés appréhendées. • Amorcer et diriger efficacement le travail des personnes à la réunion. • Mesurer l'efficacité de la réunion en fonction des résultats obtenus et assurer le suivi des actions.	16 au 18 février 1987 11 au 13 mai 1987
RÉDACTION DE RAPPORTS	• Définir et préciser le pourquoi d'un rapport. • Concevoir un plan et élaborer une argumentation cohérente. • Structurer pour accès rapide à l'information.	16 et 17 mars 1987 11 et 12 mai 1987
PRÉSENTATION ORALE DE RAPPORTS	• Structurer et présenter un exposé stimulant. • Exploiter adéquatement ses caractéristiques personnelles. • Répondre aux besoins d'un auditoire de gestionnaires.	18 et 19 mars 1987 13 et 14 mai 1987
LE GESTIONNAIRE ET LES ACCIDENTS DE TRAVAIL	• Reconnaître les activités de prévention en matière de santé-sécurité au travail et en déterminer l'impact. • Identifier son rôle et celui des différents intervenants.	19 mars 1987
LE RÔLE ET LE POUVOIR DU MANAGER	• Définir le rôle et l'impact du manager au sein de son entreprise. • Identifier les moyens et ressources disponibles à l'accomplissement de ses tâches. • Clarifier son rôle avec son supérieur immédiat.	16 au 19 février 1987
LE MANAGER ET SON PERSONNEL	• Identifier son comportement de manager. • S'ajuster aux phénomènes humains d'adaptation en milieu de travail. • Optimiser l'utilisation des employés qu'il dirige en fonction des résultats attendus.	16 au 19 mars 1987 11 au 14 mai 1987
ÉVALUATION DE RENDEMENT & APPRÉCIATION DU PERSONNEL	• Établir, à partir d'une description d'emploi, des objectifs mesurables et observables ainsi que des facteurs de performance. • Évaluer le rendement et apprécier le comportement et les aptitudes de ses employés. • Gérer les correctifs à apporter avec la participation de l'employé.	2 au 4 mars 1987 4 au 6 mai 1987
MON STYLE DE LEADERSHIP	• Analyser l'effet de son style sur les autres. • Développer sa flexibilité de style selon la situation. • Analyser l'impact du style sur la prise de décision.	2 au 5 mars 1987 4 au 7 mai 1987
RELATIONS INTERPERSONNELLES EN MILIEU DE TRAVAIL	• Comprendre les différentes facettes des relations interpersonnelles en milieu de travail. • Tester l'effet de son comportement sur les autres. • Identifier des façons de développer ses relations dans son milieu de travail.	16 au 19 février 1987 4 au 7 mai 1987

APPROVISIONNEMENT

GESTION DES APPROVISIONNEMENTS	• Identifier les étapes du processus d'acquisition et les exigences propres à chacune. • Définir une politique en matière de passation de marchés (contrats) et des acquisitions pour son entreprise. • Déterminer le rôle, le statut d'un acheteur sur le plan légal, de l'éthique et des relations publiques.	2 au 5 mars 1987
GESTION DES INVENTAIRES	• Identifier et classifier les inventaires. • Déterminer quand et combien commander. • Juger de l'impact des inventaires sur les états financiers. • Apprécier l'importance de la réception et du magasin dans la gestion des stocks.	16 au 19 février 1987

PRODUCTION

SESSIONS	OBJECTIFS	DATES
PLANNING ET CONTRÔLE DE LA PRODUCTION	• Définir et préciser le rôle du planning et contrôle de la production et sa relation avec les autres fonctions de l'organisation. • Identifier les étapes du processus de planning et contrôle de la production. • Identifier et utiliser certains outils pour rendre efficace la fonction de planning et contrôle dans son organisation.	16 au 19 février 1987
GESTION DES TRAVAUX D'ENTRETIEN	• Analyser son système d'entretien. • Améliorer la productivité de son service d'entretien. • Évaluer les relations et les communications avec les autres services.	2 au 5 mars 1987
CHRONOMÉTRAGE	• Mesurer à l'aide d'un chronomètre, le temps d'exécution de différentes tâches. • Poser des jugements d'allure. • Établir des normes de production.	2 au 6 mars 1987

RESSOURCES HUMAINES

DESCRIPTION D'EMPLOI	• Recueillir et analyser les données relatives à un ou plusieurs emplois d'une organisation. • Réaménager les informations analysées selon le modèle COSE de description d'emploi, incluant sommaire, tâches et spécifications. • Rédiger une description d'emploi utile pour toutes les étapes du processus de gestion des ressources humaines.	2 au 4 mars 1987
ÉVALUATION DES EMPLOIS	• Choisir les techniques requises pour analyser l'ensemble des emplois-cibles. • Déterminer un système d'évaluation des emplois approprié aux besoins de son entreprise. • Élaborer un système d'évaluation par points.	5 et 6 mars 1987
SÉLECTION DU PERSONNEL	• Analyser les éléments du poste à pourvoir. • Choisir et utiliser les moyens objectifs et efficaces de sélection des candidats.	16 au 18 mars 1987
TECHNIQUES D'ENTREVUE	• Contrôler les biais de perception dans l'interprétation des messages verbaux et non-verbaux. • Choisir et utiliser habilement les outils de communication lors d'une entrevue en fonction des résultats désirés. • Conduire une entrevue à travers toutes les étapes en vue d'obtenir un résultat tangible.	16 au 19 février 1987 4 au 7 mai 1987
ACCUEIL ET INITIATION DU PERSONNEL	• Mettre sur pied un programme d'accueil incluant toutes les étapes du processus. • Recueillir et aménager les informations requises. • Utiliser une méthode simple d'initiation au travail.	16 au 18 février 1987
ANALYSE DES BESOINS DE FORMATION	• Franchir les différentes étapes nécessaires au diagnostic des besoins de formation centrés sur la tâche. • Déterminer la pertinence de la formation pour satisfaire les besoins identifiés.	16 au 19 février 1987
DESIGN D'UNE SESSION DE FORMATION	• Structurer une session de formation en fonction d'objectifs d'apprentissage. • Élaborer le guide de la session en respectant les caractéristiques de l'adulte en situation d'apprentissage.	2 au 3 mars 1987
ANIMATION D'UNE SESSION DE FORMATION	• Créer un climat facilitant l'apprentissage. • S'assurer que le groupe profite des occasions d'apprendre pour atteindre les objectifs spécifiques visés.	16 au 18 mars 1987
GESTION DE PROGRAMME DE PRÉVENTION D'ACCIDENTS	• Élaborer et évaluer un programme de prévention des accidents à partir des besoins de son organisation. • Identifier les conditions nécessaires à la réalisation d'un programme de prévention des accidents. • Définir son rôle en tant que coordonnateur du programme de prévention des accidents.	16 au 19 mars 1987
COMITÉ DE SANTÉ-SÉCURITÉ	• Uniformiser leur vocabulaire relatif aux activités de prévention. • Identifier leur rôle selon la loi de la santé-sécurité du travail. • Établir des règlements de fonctionnement du comité. • Connaître les conditions de fonctionnement d'une réunion efficace.	2 au 4 mars 1987

COSE
CONSEILLERS EN GESTION ET FORMATION
VOTRE ASSOCIÉ dans l'atteinte de VOS RÉSULTATS
(514) 288-6811

COSE 534 rue Sherbrooke est, Montréal, Qc, H2L 1K1