

LES AFFAIRES\$

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

Avez-vous tout prévu?

Un comptable agréé saurait en juger. Notre formation et nos compétences multiples font de nous des partenaires idéals en affaires



Comptables agréés du Québec

Vos partenaires en affaires

MONTRÉAL, SEMAINE DU 13 AU 19 MARS 1993 Vol. LXV N° 11

80 PAGES 1,50 \$

PERCÉE D'ALIS TECHNOLOGIES EN EUROPE DE L'EST



Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Les logiciels d'adaptation linguistique de la firme dirigée par Claude Lemay connaissent un vif succès à l'étranger p. 13

BOMBARDIER : LE POTENTIEL À LONG TERME EST NEGLIGÉ

SECTION FINANCE



Les déboires de Bombardier, dont ceux des trains navettes sous la Manche, cachent aux investisseurs son grand potentiel à long terme p. 25

LES TITRES DES BANQUES SONT PEU ATTRAYANTS À MOYEN TERME

Les provisions pour pertes limiteront encore les profits des banques en 1993 et en 1994 pp. 26-27

CIRCO CRAFT ÉVOLUE DANS UN SECTEUR CYCLIQUE

Le secteur des circuits imprimés est trop cyclique pour que les actions de Circo Craft soient un bon placement à long terme p. 28

MAISONS : LES CONSTRUCTEURS QUÉBÉCOIS EXPORTENT

Japon, Pologne, Russie, Floride. Des constructeurs d'habitations du Québec prennent d'assaut les marchés étrangers pour maintenir leur volume d'affaires pp. 2 à 5



Ci-contre, une maison pièce sur pièce construite au Japon par La maison du patriote, de Saint-Sauveur

LE CASINO DE MONTRÉAL VISE 50 M\$ DE PROFIT NET PAR ANNÉE

Une analyse réalisée par Loto-Québec indique que le Casino de Montréal sera l'un des plus rentables en Amérique du Nord, avec une marge bénéficiaire nette de 44 % p. 7

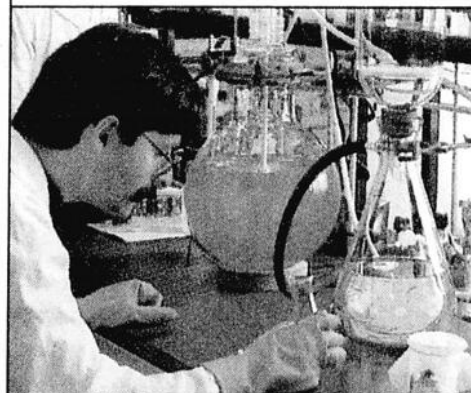


AUTOS DE LUXE

CARNIERS SPÉCIAUX

BMW demeure le plus populaire des fabricants de voitures de luxe au Québec. Essais de 14 modèles haut de gamme pp. C-1 à C-12

L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE



L'industrie pharmaceutique du Québec souffre d'une pénurie de chercheurs pp. B-1 à B-12



0 66713 00152 9

LE POINT

Habitation : des constructeurs québécois prennent

Plusieurs constructeurs d'habitations québécois se tournent vers les marchés extérieurs pour maintenir leur volume d'affaires.

La raison est simple : le

marché québécois de la construction résidentielle stagne. Au cours des prochaines années, les économistes prévoient que 40 000 à 50 000 unités seront mises en chantier au Québec, ce qui est assez loin du sommet de 74 180 mises en chantier en 1987.

« La demande de logements est très importante à l'étranger », indique Jean-Pierre Caron, président du Groupe Incursion, qui organise des voyages à vocation économique pour les entrepreneurs en construction.

M. Caron compte réaliser en mai son prochain voyage en Israël, pour lequel il a reçu plus de 200 demandes de renseignements. L'agence planifie un voyage du même type en Pologne à l'automne.

Ces voyages, organisés en collaboration avec l'Association de la construction du Québec, font suite à celui de l'été dernier, en Scandinavie. Vingt-deux entrepreneurs québécois s'y sont rendus pour étudier le marché des maisons préfabriquées et les méthodes de construction des Scandinaves.

Forte demande à l'étranger

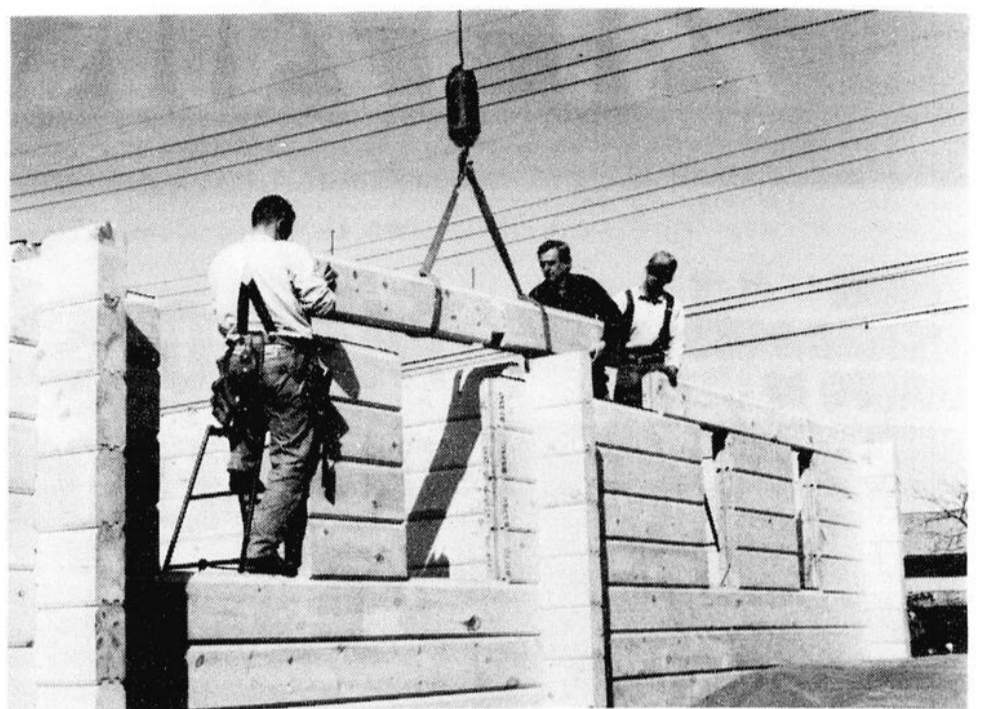
« L'Amérique du Nord est le seul continent où les gens sont convenablement logés. On a de la demande de l'ex-

térieur pour notre produit, tant qu'on peut en faire », affirme Paul Beaulieu, président d'Isosand, qui exporte des panneaux conçus avec une nouvelle technologie. Ces panneaux servent à la construction de maisons préfabriquées.

« Le Canada est reconnu comme le pays qui a les maisons à ossature de bois les plus solides au monde, en raison de la rigueur du climat », affirme de son côté Laurier Dechêne, président de Modulex, une entreprise de Québec qui exporte ses maisons prêtes à monter depuis plus de 20 ans.

« J'ai sur mon bureau de 30 à 35 demandes de soumissions en provenance de l'étranger. Certaines proviennent de pays dont je ne connaissais même pas le nom, a-t-il lancé au cours d'une conversation téléphonique. Chaque semaine, je reçois entre 10 et 12 demandes de villes d'Europe de l'Est. »

Les maisons de Modulex sont livrées en panneaux numérotés que les clients assemblent en suivant les étapes sur vidéo. Bien que les exportations aient été faibles depuis deux ans, M. Dechêne s'attend à une bonne an-



La maison du patriote vend au Japon des maisons pièce sur pièce en queue d'aronde, une version améliorée des maisons en bois rond de nos ancêtres. Ci-haut, la construction d'une des 10 maisons montées au Japon l'an dernier.

née en 1993.

L'année a d'ailleurs bien commencé. En janvier, des pièces quittaient l'usine de Québec pour se rendre au Japon. Le contrat comprend trois bâtiments de six logements, qui seront assemblés à Nagoya, à cinq heures de voiture au sud-ouest de Tokyo. L'entreprise a un chiffre

d'affaires de quelque 10 M\$ par année.

Depuis ses débuts, Modulex a, entre autres, vendu des maisons prêtes à monter en Israël, en Argentine, en Uruguay, à Cuba, en France, en Irlande et même sur la Terre de Baffin !

Quant à Isosand, de Granby, elle a commencé à récol-

ter les fruits des 18 ans de recherche qu'elle a consacrés à ses panneaux sandwichs. « Quand le produit a été à point, des étrangers sont venus me voir et ça pressait. Je ne suis sorti qu'une seule fois du Canada. La nouvelle a fait le tour de la planète de bouche à

LES AFFAIRES

Service aux abonnés
(514) 392-0297
1-800-361-7215

Publicité
(514) 392-9000

Carrefour
(petites annonces)
(514) 392-7782

Rédaction
(514) 392-9000

Télécopieur
(514) 392-4723

RUBRIQUES

Affaires et la loi	24
À surveiller	28
Bourses	36 à 40
Carrières	22
Éditorial	6
Fonds mutuels	30
Gagnants/perdants	36
Immobilier	45 à 55
Monde du travail	23
Pouls de l'économie	12
Ressources humaines	22
Ressources naturelles	32, 33
Résultats financiers	42-43
Revue des marchés	35
Taux d'intérêts	34
Votre argent	31

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

Avez-vous lu les sept volumes de

JEAN-GUY LEBOEUF ?

Arrêtez d'avoir peur et croyez au succès (135e mille)

Prends ton passé, vis ton présent, crée ton futur

L'immobilier: un choix professionnel

Pensez clairement, faites plus d'argent

... et si chacun créait son emploi?

Grains de sagesse

Je choisis ma vie

par

Les éditions Un monde différent Ltée
(514) 656-2660



En vente chez tous les bons libraires

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Acier Leroux	36	CGI (Gr.)	49	Lépine (Gr.)	2-3	Pomerleau (Gr.)	2-3
Airbus	7	Chrysler	C-2	Loto-Québec	7	Pratt & Whitney	7
Air Transat	49	Chubb	45	Magna Int.	42	Price Waterhouse	45
Alcan	36, 49	Circo Craft	28	Marathon	45	Prod. for. Canadien Pacifique	45
Alfa Romeo	C-2	Computing Devices	7	Marion Merrell Dow	B-4	Quantum Biotechnologies	B-8
Alis Technologies	13	Consolidated Gold Hawk	33	Markborough Properties	44	Réno-Dépôt	18
Amerada Hess	33	Consoltech (Gr.)	41	Martineau Provencher	45	Repap (Ent.)	41, 45
Andres (Vins)	44	Construction Albert Jean	17	Matol Botanique Int.	B-11	Right Associés	22
Asea Brown Boveri	14	Croix Bleue	21	Mazarrin (Soc. d'explo. minière)	29	Robert et Fils	B-11
ATT/NCR	13	De Grandpré Godin	45	Mazda	C-2	Roimex	B-11
Audi	C-12	Dion Management	22	McDonnell Douglas	7	Ro-Na Dismat (Gr.)	18
Aurochs (Soc. d'explo. minière)	33	Donohue	8	McDougall Caron	45	Rougier	B-8
Banque CIBC	26-27, 36	Endorecherche	B-6	Medicorp	B-8	Rourke Lizotte & Associés	22
Banque de Montréal	26-27	Fednav	45	Mercedes-Benz	C-2	Saab	C-4
Banque Laurentienne	26-27, 41	Fenergie	18	Merck Frosst	B-4	Sabex	B-8
Banque Nationale	26-27, 36	Ferrari	C-12	Merlin Int. Comm.	B-1	Sandoz Canada	B-9
Banque Royale	26-27, 36	Fonds de solidarité	7	Messeguy (Mines)	33	Saskatchewan Oil & Gas	29
Banque Scotia	26-27, 36	Ford	C-2	Metall Mining	33	Scantland	8
Banque Toronto-Dominion	26-27, 36, 45	Freewest (Ressources)	33	Microsoft	15	Shering Plough	B-6
BCE	36, 44, 45	General Motors	C-2, 10, 11	Midland Walwyn Capital	45	SHL Systemhouse	44
BCE Telecom	45	Genesis Group	B-8	Minerais Lac	36	SNC (Gr.)	36, 42
BCP	45	Gestion Aérocipital	33	Minéraux Noranda	33	Sobeco Ernst & Young	22
Belle Isle, Djandji	22	Glaxo	B-8	Minnova	33	SDI	18
Bimcor	45	Golden Tag Resources	33	Mitel Corp.	41	SGF	7
BioCapital	B-8	Heenan Blaikie	45	Modulex	2-3	Société des casinos du Québec	7
BioChem Pharma	B-4, 8	Honda	C-12	Molson	29	Société générale	28
Biomatrix	B-8	Hypocrat (Ordinateurs)	44	Montrusco et ass.	45, 54	Sodema	45
Bio-Mega	B-4	IBEX Technologies	B-8	Moureaux Hauspy Design	48	Softimage	41
BMW	C-2, 8, 12	IBM	13, 45	Naturiste JMB	B-11	Sony	14, 15
Boehringer Ingelheim	B-4	Immunicorp	B-8	Newbridge Networks	36	Spectrum Medical Market	B-1
Boeing	7	Inco	36	Noranda	33	Supervision (Gr.)	18
Bow Valley Industries	33	Incursion (Gr.)	2-3	North American Life	45	Téleglobe	45
Bramalea	29	Innova Design	48	Northern Telecom	45	Terrenex (Explo.)	33
Brookfield	45	Innovatech	7	Novicourt	33	T.G. Bright	44
Burns Fry	45	Intermont (Explo.)	33	Orient (Ressources)	33	Toyota	C-9, 12
Burroughs Wellcome	B-8	Isosand	2-3	Park Meditech	44	TransCanada PipeLines	36, 44
Call-Net (Entreprises)	36	Ivaco	29, 44	Penrhyn International	22	Trans-Québec (Soc. imm.)	45
Cambior	32	Jos Gingras et Fils	18	Pétron Canada	45	Trustco Général	41
Canadair	7	Klein Henderson	48	Pfizer	B-4	Unican (Syst. de sécurité)	44
Canassurance	21	Laboratoire Lalco	B-11	Pinetree Capital	44	Union Québécoise	21
Capital (Gr.)	2-3	Laboratoires Nordic	B-4	Placements TAL	45	Volvo	C-2, 4
Cato Pharma Canada	B-8	La maison du patriote	2-3	Plouk Design	48	Western Québec (Mines)	33
Cato Research	B-8	Léonard McKeague (Gr.)	46, 47	P.L.P. Development	2-3	Wise	29

Unité de disque dur amovible pour un meilleur rendement

Le meilleur aspect de nos nouveaux ordinateurs bloc-notes 486SX et 486SLC n'est pas ce qu'on met dedans mais ce qu'on en sort, à savoir, l'unité de disque dur. Cela veut dire que vous pouvez emporter vos données et votre logiciel avec vous, ce qui vous donne ainsi plus de flexibilité et de sécurité. Communiquez sans tarder avec votre marchand Samsung.



Samsung Electronics Canada Inc.
7037 Financial Drive
Mississauga, Ontario L5N 6R3
Téléphone : (416) 542-3535
Télécopieur : (416) 542-0940



d'assaut les marchés étrangers

Construire en Floride : pas si facile

Lancer un projet immobilier en Floride est moins facile qu'il n'y paraît à première vue.

Depuis que l'ouragan Andrew a fait ses ravages dans l'État américain préféré des Québécois, nombre d'entrepreneurs en construction y ont vu une occasion d'affaire. Du jour au lendemain, 53 000 propriétaires de cet État du Sud se sont retrouvés sans logement.

Gary Longchamp, entrepreneur en construction de Floride depuis 1972, explique qu'il faut franchir de nombreuses étapes avant de creuser la première pelletée de terre. Originaire de Sherbrooke, M. Longchamp est l'un des deux partenaires du **Groupe Pomerleau** dans le projet *Waterside Village*, à Hypoluxo, dans le comté de

West Palm Beach.

Premièrement, les entrepreneurs québécois doivent obtenir leur permis de travail, la fameuse carte verte. Ensuite, ils doivent se procurer les licences de construction de Floride, indique M. Longchamp. Il existe des licences pour la plupart des corps de métier : plombier, électricien, entrepreneur général, etc. Au dire de M. Longchamp, l'examen pour l'obtention des licences est administré deux fois l'an en Floride. Le note de passage est de 75 %.

Troisièmement, il faut s'enregistrer comme entrepreneur auprès de la ville où est situé le projet (*occupation licence*). Il faut compter un minimum d'un an pour l'approbation des plans et devis qu'on soumettra par la

suite à la ville, affirme M. Longchamp.

Entre-temps, les entrepreneurs auront évidemment acquis un terrain et pris soin d'adapter leurs maisons aux goûts des résidents, de même qu'aux normes de l'État.

En Floride, par exemple, les bâtiments doivent résister à un vent de 150 milles à l'heure. La structure doit être conçue en conséquence. Andrew force actuellement l'État à réviser ses normes : les vents de l'ouragan ont atteint 230 milles à l'heure l'an dernier.

Les maisons ne comportent pas de sous-sol. Elles sont généralement montées sur une dalle de béton armé, sous laquelle sont passés les fils électriques et les tuyaux de plomberie.

D'autre part, indique M.

Longchamp, les constructeurs doivent trouver une ou plusieurs banques locales intéressées à financer leurs projets.

« Il y a beaucoup d'ouvrage pour la main-d'oeuvre, mais peu pour les entrepreneurs », dit M. Longchamp, en expliquant que plusieurs constructeurs d'autres états se sont déjà accaparés une bonne partie du marché.

Selon M. Longchamp, plusieurs ouvriers canadiens travaillent au noir en Floride. Les entrepreneurs sont toutefois réticents à engager ce type d'ouvriers parce que l'amende à payer est très importante.

Deux solutions

Deux choix s'offrent aux Québécois pour vaincre ces

embûches : exporter leurs produits, si faire se peut, ou s'associer à un constructeur de la Floride.

En s'associant, l'entrepreneur québécois n'a pas à obtenir les licences et à étudier les procédés de construction. En outre, le financement est probablement plus facile à trouver.

C'est ce qu'a fait le Groupe Pomerleau, en s'associant à **Jean-Louis Pomerleau**, agent immobilier de la Floride, et à **Gary Longchamp**. L'entreprise s'appelle **P.L.P. Development**.

Commencé en 1989, le projet de P.L.P., *Waterside Village*, a été complété l'an dernier. Plus de 90 % des 412 unités y sont vendues, indique M. Longchamp. Investissement : 33 M\$ sur quatre ans.

oreille », a indiqué Paul Beaulieu.

Récemment, M. Beaulieu a signé des ententes avec la Grèce, la Tchécoslovaquie (devenue récemment la République tchèque et la Slovaquie) et un pays d'Afrique. En Grèce, on lui indique qu'il pourrait fournir des panneaux pour l'équivalent de 250 maisons par année pour les cinq prochaines années.

Ces panneaux isolés en usine ne comportent aucune ossature de bois, mais servent tout de même pour les murs porteurs, la toiture, les planchers, etc. Selon M. Beaulieu, le panneau *Pan-iso* supporte 40 000 livres de pression par quatre pieds linéaires, comparativement à 11 000 livres pour les colombages de 2 X 6 dont sont traditionnellement faites les maisons.

Chaque planche extérieure est faite de *fibrociment*, qui ressemble à un panneau-particules OSB, à cette différence près que les particules de bois sont unies par du ciment plutôt que par de la colle.

Selon M. Beaulieu, la rapi-

dité du montage d'une maison avec son produit en réduit le coût de construction de 25 %. L'entreprise a un volume d'affaires annuel d'environ 10 M\$.

Construire sur place

Au lieu d'exporter, d'autres construisent sur place. C'est le cas du **Groupe Capital**, de Pierrefonds, qui a un projet de 172 maisons à Tamobreg, en Pologne; ce projet comprend deux phases.

Quatre maisons ont été vendues, mais quelque 70 acheteurs attendent de voir les premières propriétés avant de prendre une décision, indique **Marian Bielec**, Polonais d'origine et président du **Groupe Capital Europe**, une filiale du Groupe Capital, que dirige un jeune entrepreneur, **Mario Capriani**. Les prix des unités varient entre 45 000 et 60 000 \$.

M. Bielec prévoit que la première phase de 86 logements, qui débutera en avril, sera terminée en 1993.

« Et ce n'est rien. Je ne

parle pas des autres projets qui peuvent débuter dans d'autres villes de la Pologne, notamment à Varsovie. »

De tous les pays de l'Est qui se sont convertis à l'économie de marché, souligne M. Bielec, la Pologne est celui qui s'en tire le mieux. Or, « ce pays a besoin de quelque 2,3 M de logements ».

Le Groupe Capital est notamment connu pour avoir réalisé la *Cité Jardin de Fonteneau*, un projet de 124 maisons jumelées et en rangée, à deux pas du pont tunnel Louis-Hippolyte-Lafontaine, dans l'est de Montréal.

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 12 à 15 M\$ par année.

Le **Groupe Pomerleau** a également plusieurs projets à l'étranger, notamment en Russie, à titre d'entrepreneur général pour le **Groupe Lépine**, promoteur d'un immeuble de bureau et complexes de condominiums. La première phase de ce projet débuterait à l'automne. La société d'**Hervé Pomerleau** est aussi active en Algérie.

Pomerleau a également construit des maisons à West Palm Beach, en Floride. À ce jour, plus de 90 % des 412 maisons en rangée et condominiums du *Waterside Village* ont été vendues. Le projet a été réalisé en asso-

ciation avec deux résidents de la Floride d'origine québécoise : **Jean-Louis Pomerleau**, agent immobilier, et **Gary Longchamp**, entrepreneur. L'entreprise s'appelle **P.L.P. Development**. Les deux Pomerleau ne sont pas parents.

Maison de bois rond

De son côté, **La maison du patriote** vend des maisons

IMPORT EXPORT TRANSPORT

starber
INTERNATIONAL INC.

Transitaires internationaux et courtiers en douane depuis plus de 65 ans!

285-1500
1-800-361-1867

pièce sur pièce en queue d'aronde au Japon. Une maison pièce sur pièce est en quelque sorte une version améliorée des maisons en bois rond de nos ancêtres. Leur prix de vente moyen est de 70 000 \$, excluant le terrain, la plomberie, les fondations, etc.

L'entreprise de Saint-Sauveur, au nord de Montréal, a vendu l'an dernier 10 maisons au pays du Soleil Levant.

Les japonais les utilisent comme résidence principale ou secondaire.

Au dire de **François Boismenu**, président de l'entreprise, le Japon est le pays qui offre le plus grand débouché pour les maisons de bois, les Japonais étant entichés de ce matériau.

L'entreprise a réalisé 1,2 M\$ de chiffre d'affaires en 1992, Japon et Québec inclus. En 1993, M. Boismenu s'attend à réaliser des ventes de 1,5 à 3 M\$ au Japon seulement.

FRANCIS VAILLES

AUTRE TEXTE EN PAGE 4

Holiday Inn
MONTREAL CENTRE VILLE
Dorval Convention Centre

Le meilleur des deux mondes

Touche Orientale
...Confort Occidental

- 235 chambres et suites
- A quelques pas du Vieux Montreal et du Palais des Congrès, aux portes du quartier chinois
- Cuisine orientale et continentale
- Près du métro Place D'Amès

Forfait réunion à partir de **31,95\$** par personne taxes et service inclus

Composez 1-800-HOLIDAY ou appelez votre agent de voyage

Lardin Simonde
99 avenue Viger ouest
Montreal, Quebec, Canada H2Z 1E9
Telephone (514) 878-9888
Fax (514) 878-6341

Aéroplan

COURS D'ANGLAIS POUR LES ENTREPRISES

Depuis 1986, nous donnons des cours d'anglais aux sociétés les plus progressives du Québec et à des multinationales de l'étranger.

CANADIAN ENGLISH LANGUAGE CENTRE LIMITED

Nouveau programme: Nous offrons maintenant un programme d'été pour les jeunes adultes (17 à 24 ans) de juin à septembre. Demandez notre brochure gratuite.

Tél: (416) 368-6226 Fax: (416) 365-0742

MECANEXPO VISITEZ

le 6e SALON **MÉCANEXPO**

LE CARREFOUR D'AFFAIRES DE LA MÉCANIQUE DU BÂTIMENT

Place Bonaventure
Montréal
Jeudi 25 mars : 12h00 à 20h00
Vendredi 26 mars : 10h00 à 18h00

PLUS DE 300 STANDS :

- Plomberie
- Chauffage / Climatisation
- Ventilation
- Réfrigération
- Prévention-incendie
- Outillage - Equipement
- Services à l'entreprise

Une exposition de la **CMMTQ**
Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec

Pour obtenir votre laissez-passer gratuit, contactez dès maintenant (514) 382-CMMT ou 1-800-465-CMMT

LE POINT

Faire affaire à l'étranger réserve parfois des surprises

Monnaie d'échange : caviar, crevettes et dollars américains

« On m'a déjà offert du caviar pour me payer », a affirmé Paul Beaulieu, exportateur de panneaux sandwichs, servant à la construction de maisons préfabriquées. M. Beaulieu est président d'Isosand, de Granby.

Plusieurs autres entrepreneurs éprouvent des difficultés à se faire payer, plus particulièrement lorsqu'il s'agit de particuliers ou d'organismes des ex-pays du bloc communiste. En général, ces derniers n'ont pas suffisamment de monnaie forte (dollar américain, mark allemand, etc.) pour conclure une transaction qui satisfait les constructeurs.

Pour contourner ce problème, M. Beaulieu fait du troc : en contrepartie de ses panneaux, il reçoit du fibrociment, qui entre dans la composition de ses panneaux Pan-isox.

Laurier Dechêne, président de Moduex, de Québec, a confié aux AFFAIRES qu'il a vécu une situation semblable en 1980, en Argentine. Pendant un certain

temps, on lui payait la moitié de ses maisons prêtes à monter avec des crevettes. Pour toucher son dû, M. Dechêne devait revendre les crevettes à des courtiers de fruits de mer canadiens.

Selon Beaulieu, le gouvernement devrait aider les entrepreneurs à faire de la contrepartie.

« Je pourrais facilement quintupler mon chiffre d'affaires si le gouvernement canadien me donnait des garanties de paiement », a affirmé M. Beaulieu.

En Pologne, le Groupe Capital, de Pierrefonds, accepte de se faire payer en zlotis, la monnaie du pays. Pour pallier les risques de change, le prix d'une maison est établi en dollar américain et converti uniquement le jour du paiement complet de la transaction, selon le taux de change américain en cours. Soulignons que le zloti est convertible sans problème à l'intérieur du pays.

Fait à noter, plusieurs Polonais ont rempli leur bas de laine durant les 40 ans de

communisme de l'après-guerre, soutient Marian Bielec, président du Groupe Capital Europe, une filiale du Groupe Capital. Certains auraient même une petite fortune en dollars américains, ce qui leur permet de payer en billets verts les 60 000 \$ que coûte une maison. Règle générale, les entrepreneurs interviewés demandent de se faire payer en argent américain ou canadien dans la plupart des pays, de sorte que le client assume le risque de change.

Communications

Les problèmes culturels et de communication viennent au deuxième rang des difficultés rencontrées par les entrepreneurs québécois. « Ma principale difficulté, c'est de ne pouvoir communiquer directement avec le client. Peu de Japonais parlent l'anglais. Avec les interprètes, il y a trop d'intermédiaires », explique François Boismenu, président de La maison du patriote, de Saint-Sauveur,

qui fabrique des maisons pièce sur pièce. L'entreprise exporte ses produits au Japon.

Le Groupe Capital a remédié à ce problème avant même d'entreprendre des démarches sérieuses en Pologne : il s'est associée à un Canadien d'origine polonaise.

« Si je ne parlais pas parfaitement le polonais, ça ne fonctionnerait pas. On ne va pas en Pologne avec des interprètes. Il faut connaître la mentalité et la culture des Polonais pour neutraliser la méfiance qu'ils ont encore envers les capitalistes », dit M. Bielec.

Obtenir la confiance des intervenants étrangers est d'ailleurs la première chose à faire.

Le Groupe Capital s'y est pris en faisant une entreprise en coparticipation avec Tarnobzreg, la municipalité où elle lance son premier projet. Les actions sont réparties également : aucune des deux parties n'a le contrôle de la coentreprise.

Dans certains cas, confiance et patience vont de pair. M. Boismenu rappelle qu'un de ses distributeurs japonais a testé son produit pendant

un an avant de lui accorder son soutien.

Normes

La différence entre les normes de construction et celles des autres pays est une autre embûche pour les entrepreneurs. En Europe, les maisons à ossature de bois sont peu connues. « La municipalité de Grenoble, en France, nous a demandé quelle était l'élasticité du bois, chose dont on ne s'est jamais soucié au Canada », a dit M. Dechêne.

En Floride, le Groupe Pomerleau a dû ajouter des poutres d'acier à la structure de ses maisons, afin de répondre aux normes sévères sur les ouragans.

Pour sa part, M. Beaulieu a dû déboursier 37 000 \$ pour faire étudier son panneau Pan-isox par l'agence française chargée des normes de construction.

Tous s'accordent d'ailleurs à dire qu'il faut avoir les reins solides pour percer le marché extérieur. M. Boismenu a investi depuis quatre ans 300 000 \$ pour prospecter le Japon.

M. Beaulieu parle de centaines de milliers de dollars

avant de signer un contrat.

D'autres problèmes sont plus cocasses. Pour rentabiliser son projet, le Groupe Capital a engagé des ouvriers polonais. Sur les 100 qui ont postulé pour suivre un cours de formation au Québec, 14 ont été retenus.

Arrivés au Québec, trois d'entre eux ont été congédiés : le premier était souvent en boisson et les deux autres prenaient leur pause quand bon leur semblait. Des 11 qui restaient, trois ont préféré rester au Canada plutôt que de retourner en Pologne. Au bout du compte, seulement huit ouvriers sont en mesure de travailler, constituant une équipe de travail.

Or, le projet du Groupe Capital requiert deux équipes ! L'autre sera formée sur place.

Les Polonais prennent entre deux et cinq ans pour construire une maison. « Nous, on veut faire une maison à ossature de bois en trois mois, comme au Québec, pour qu'on reconnaisse la valeur de notre travail », a expliqué M. Bielec.

FRANCIS VAILLES

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES ENTREPRISES

CETTE SEMAINE SEULEMENT
16 AU 18 MARS 1993
PALAIS DES CONGRÈS, MONTRÉAL

MARDI 16 MARS, 11H À 19H • MERCREDI 17 MARS, 10H À 19H • JEUDI 18 MARS, 10H À 15H

CARREFOUR DE LA TECHNOLOGIE

DÉCOUVREZ COMMENT INTÉGRER DES NOUVELLES TECHNOLOGIES DANS VOTRE ENTREPRISE

PLUS DE CENT CONFÉRENCIERS PROVENANT DE LA BELGIQUE, DU CANADA,

DES ÉTATS-UNIS, DE LA HONGRIE ET DU MEXIQUE

PRÉSENTATIONS ET DÉMONSTRATIONS CONTINUÉES SUR LA SCÈNE AMF

PLUS DE 100 EXPOSANTS, DONT:

BELL CANADA
BOMBARDIER INC.
CAE ELECTRONICS

GROUPE DMR INC.
HYDRO-QUÉBEC
IBM CANADA LTÉE

PARAMAX
SPAR AÉROSPATIALE LTÉE
TÉLÉGLOBE CANADA

POUR INFORMATION:

JPdL MULTI MANAGEMENT INC., TÉLÉPHONE: 514 287 1070, FAX: 514 287 1248

PRÉSENTÉ PAR:

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN
SOUS L'ÉGIDE D'INDUSTRIE, SCIENCES ET TECHNOLOGIE CANADA

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada

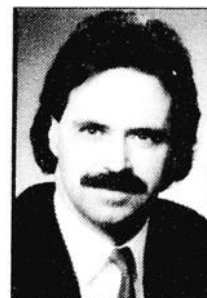
Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce
et de la Technologie
Direction générale
de la technologie

Ville de Montréal
CIDEM

Bombardier Inc.
Groupe matériel de transport



PIERRE BORNAIS, c.r.
Adjoint au président
et secrétaire



DANIEL DESGAGNÉ, ing.
Vice-président principal
planification
et communication



JUDE MARTINEAU, CA
Premier vice-président
administration et sinistres

Monsieur John Harbour, FCA, Président et chef de la direction de La Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales, est heureux d'annoncer l'élargissement des fonctions de trois membres de son Comité de direction.

Me Pierre Bornais, c.r., qui s'est joint à l'entreprise en 1964, occupe le poste d'Adjoint au président et secrétaire depuis 1984. À ses responsabilités, s'ajouteront désormais celles liées au secteur vérification et fiscalité ainsi qu'au secteur des affaires corporatives.

Monsieur Daniel Desgagné, ing., est nommé au poste de Vice-président principal planification et communication. Monsieur Desgagné s'est joint à l'entreprise en 1984 à titre de Vice-président marketing. Depuis 1989, il occupait le poste de Vice-président communication et développement.

Monsieur Jude Martineau, CA, est nommé au poste de Premier vice-président administration et sinistres. En plus du secteur des sinistres qu'il dirigeait depuis 1989, Monsieur Martineau se voit également confier la responsabilité des secteurs finances et des ressources humaines.

La Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales, est un chef de file sur le marché de l'assurance IARD au Québec. Elle regroupe deux filiales, les Assurances générales des caisses Desjardins qui se consacrent exclusivement à la vente directe de produits d'assurance automobile et habitation dans le réseau des caisses Desjardins, ainsi que La Sécurité, Compagnie d'assurances générale du Canada, dédiée entièrement à la vente de produits d'assurance de groupes.



LA SOCIÉTÉ DE PORTEFEUILLE
DU GROUPE DESJARDINS, ASSURANCES GÉNÉRALES

L'ACTUALITÉ

Gestion Aérocapital veut être un partenaire actif dans les firmes où elle investira

Bernard Hamel a l'intention de laisser sa marque sur l'industrie aéronautique québécoise.

« Nous serons *hands on*. Nous voulons être un partenaire actif des sociétés dans lesquelles nous investirons », affirme le président de 39 ans de la société de capital de risque **Gestion Aérocapital**, de Montréal.

Gestion Aérocapital est la nouvelle firme de capital de risque lancée en novembre dernier par le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**. Son capital est de 10 M\$.

Son but : participer à l'essor de l'industrie aéronautique au Québec.

Ce secteur est l'un des plus dynamiques de notre économie. Depuis la fin des années 80, les quelque 140 entreprises de cette industrie ont connu une croissance annuelle généralement supérieure à 10 %.

La valeur totale de leurs livraisons approche les cinq milliards de dollars.



Le président de Gestion Aérocapital, Bernard Hamel, évitera de faire du redressement d'entreprises.

Centaine de candidats

M. Hamel croit dur comme fer qu'il existe un créneau au Québec pour Gestion Aérocapital, la première société de capital de risque spécialisée dans ce domaine en Amérique du Nord.

Selon lui, la clientèle cible investira entre 230 et 370 M\$ dans des projets d'expansion ou de recherche et développement (R&D) d'ici 1998.

Gestion Aérocapital ne fera pas la cour aux gros canons comme **Canadair** ou **Pratt & Whitney**. Elle collaborera plutôt avec leurs sous-traitants, de préférence des so-

ciétés spécialisées en aérostructure, dans l'entretien et les services, dans l'avionique et dans l'espace et la défense. Les occasions d'affaires ne manqueront pas.

Le Québec compte une centaine de sous-traitants dans le secteur de l'aéronautique. Leurs ventes globales sont de l'ordre de 600 M\$.

Gestion Aérocapital consacra 60 % de ses capitaux à des projets d'expansion ou de recapitalisation; le reste sera investi dans des projets de recherche et de développement ou de démarrage de nouvelles entreprises.

L'institution n'a pas l'intention de se limiter aux sociétés québécoises. Environ

30 % de ses placements seront réalisés dans des entreprises situées à l'extérieur de nos frontières.

Ses cibles : des fabricants de produits complémentaires à ceux de l'industrie québécoise. « Le but est de développer des synergies entre des entreprises de l'extérieur et nos partenaires au Qué-

bec », affirme M. Hamel.

Un million de \$ maximum

Aérocapital n'investira pas plus d'un million de dollars dans un seul projet. Elle n'écarte aucune option de placement : actions ordinaires, titres privilégiés, dében-

tures convertibles, etc.

L'institution est même prête à prendre le contrôle de PME. « Idéalement, nous souhaiterions ne pas détenir plus de 30 % du capital d'une société, mais il n'est pas impossible de dépasser 50 % dans certains cas, explique M. Hamel. D'ailleurs, deux des 10 propositions d'affaires que nous analysons actuellement se traduiraient par des prises de contrôle. »

Gestion Aérocapital n'a réalisé aucun placement jusqu'à présent bien qu'elle analyse une dizaine de propositions.

« Nous avons signé trois lettres d'intention », précise celui qui fut directeur de la division du matériel de transport de la **Société générale de financement (SGF)**.

Pour analyser ses placements, M. Hamel s'est doté d'un groupe de consultation formé de spécialistes de l'aéronautique et d'un comité de 12 sages.

Font partie de ce groupe sélect l'ex-commandant en chef des **Forces armées canadiennes**, **Ramsey Withers**, l'ex-président de **Computing Devices** (Ottawa), **T.S. Allan**, et l'actuel président-directeur général d'**Innovatech**, de Montréal, **Bernard Coupal**.

L'avis de ces sages sera d'une grande utilité car des nuages planent déjà au-des-

DR TAX

**PUISSANT! SOUPLE!
et FACILE À UTILISER!**

Conçu pour les
spécialistes en fiscalité
Québec & Canada

5180, Chemin Queen Mary, bureau 300
Montréal, Québec H3W 3E7
MONTRÉAL Tél.: (514) 481-8355
Fax: (514) 481-4237
SANS FRAIS 1-800-663-7829

sus de la tête de M. Hamel.

Nuages à l'horizon

La récession commence à toucher de plein fouet l'industrie de l'aéronautique. Les parrains des fabricants québécois, **Boeing**, **Airbus** et **McDonnell Douglas**, ont tous frappé des zones de turbulence récemment.

Le Fonds tarde également à se trouver des partenaires financiers. À l'origine, la caisse de Gestion Aérocapital devait avoir 30 M\$.

Le Fonds négocie avec des investisseurs américains et européens, mais les discussions tardent à porter fruit.

Gestion Aérocapital vise à réaliser un rendement sur le capital souscrit d'au moins 20 % sur 10 ans.

« Je ne peux pas promettre de rendement. La seule chose que je garantis, c'est l'approche qu'on prendra : 20 % de nos énergies serviront à identifier et à négocier des occasions de placement; le reste servira à appuyer les dirigeants des entreprises partenaires », dit M. Hamel.

GILLES LAJOIE

**VENDEURS, REPRÉSENTANTS, CONSEILLERS, GÉRANTS DE VENTE...
VOUS VOULEZ VENDRE?**

Vente stratégique

Vous augmenterez vos ventes, vos revenus et vous accroîtrez votre clientèle.

En apprenant comment:

- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections
- Planifier votre temps
- Justifier vos prix
- Traiter les plaintes
- Prospector



**COURS DE VENTE
ROGER ST-HILAIRE**

Région de Québec: (418) 626-7498
Extérieur: 1-800-463-7246

Vente stratégique

Montréal:	25 • 26 mars
(Holiday Inn Longueuil)	15 • 16 avril
Québec:	29 • 30 mars
(Hôtel des Gouverneurs Ste-Foy)	22 • 23 avril

Telephonnez maintenant:
Visa MasterCard acceptées

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE DANS LA NATURE DE CHARLEVOIX



LE MASSIF
CH. DE LA RIV. ST-FRANÇOIS - CANADA



TERRAINS

32 300 pieds carrés
FACE AU FLEUVE
12 600\$
210\$ par mois pendant 5 ans
sans intérêt

- À une heure de Québec, site enchanteur réservé uniquement aux chalets et résidences secondaires
- D'immenses terrains, boisés ou non, que vous payez sur 5 ans et ce, sans obligation de construire.
- Voisins du seul centre de ski au territoire protégé au Québec, le Massif de Petite-Rivière-Saint-François, sa zone verte de 42 km carrés et ses nouvelles remontées mécaniques.

Dans Charlevoix, avec ses paysages grandioses, ses parcs, ses golfs, son fleuve et ses baleines, ses villages et leurs galeries d'art...

DÉJÀ PLUS DE 200 LOTS VENDUS!

ACHÉTEZ UN TERRAIN ET SKIEZ LE MASSIF À 50% DE RABAIS

RENSEIGNEMENTS

Envoyez-nous copie de cette annonce ainsi que vos coordonnées par télécopieur au (418) 683-9712. Ou encore communiquez avec le responsable du projet: M. Eric Foster (418) 683-3579.

Le Hameau du Massif est une réalisation de Charles B. Pettigrew et ass.
1091, chemin Saint-Louis, bureau 206, Sillery G1S 1E2

VISITES GUIDÉES
Sur rendez-vous les dimanches

ÉDITORIAL

Québec : pas suffisant de geler les salaires

Selon des sources fiables, le gouvernement du Québec va proposer de geler pour deux ans les salaires de ses employés. Ce n'est pas une surprise pour trois raisons :

1. les fonctionnaires et les salariés des réseaux qui occupent des emplois comparables à ceux du secteur privé bénéficient d'une rémunération globale horaire de 10 % supérieure à celle du secteur privé. Qui plus est, les employés de l'État ont la sécurité d'emploi, contrairement à ceux du secteur privé, qui a perdu quelques centaines de milliers d'emplois depuis le début de la récession;

2. la rémunération des 400 000 employés de l'État coûte cette année 21 milliards de dollars. C'est 52 % des dépenses totales et 80 % des dépenses de fonctionnement (excluant le service de la dette et les transferts) du gouvernement; tout programme de réduction des dépenses publiques ne peut ignorer cette variable stratégique;

3. la rémunération est l'agrégat le plus facilement identifiable des dépenses publiques. Toute décision la touchant a un impact majeur et immédiat sur les finances publiques; il est impossible d'arriver au même résultat en comprimant les dépenses de programmes, à cause des tiraillements auxquels un tel exercice donne lieu au sein du conseil des ministres.

Privé de son chef **Robert Bourassa**, le conseil des ministres vit justement ce genre de difficultés. Il faut espérer que le bon sens prévaudra et que le gouvernement ne se contentera pas d'un gel des salaires de ses employés pour éliminer son déséquilibre budgétaire.

Pour rendre la pilule plus acceptable à ses salariés et aux chefs syndicaux et pour montrer son sérieux à la population, le gouvernement doit proposer un programme complet et équilibré d'assainissement de ses finances.

La commission parlementaire que les ministres **Gérard D. Levesque** et **Daniel Johnson** viennent de tenir a permis à plusieurs organismes de suggérer au gouvernement des dizaines de moyens de réduire ses dépenses et d'accroître ses revenus par une tarification plus adéquate de certains services publics.

Québec doit aussi s'engager à accroître la productivité du secteur public, notamment en



JEAN-PAUL GAGNÉ

supprimant les rigidités des conventions collectives, à défaut de quoi il devra éliminer des emplois.

Québec doit également donner aux entreprises les moyens de créer plus d'emplois. Cela veut dire déréglementer, notamment dans le secteur du travail où les décrets de convention collective étouffent de nombreuses industries, sous-traiter davantage au secteur privé et privatiser, notamment dans le secteur de l'éducation et de la santé. Faut-il répéter que l'enseignement privé fait épargner 300 M\$ aux contribuables québécois ?

L'assurance-chômage est trop généreuse

Depuis un an, au moins trois groupes de syndiqués ont saboté la sauvegarde de leur emploi par des manoeuvres irresponsables.

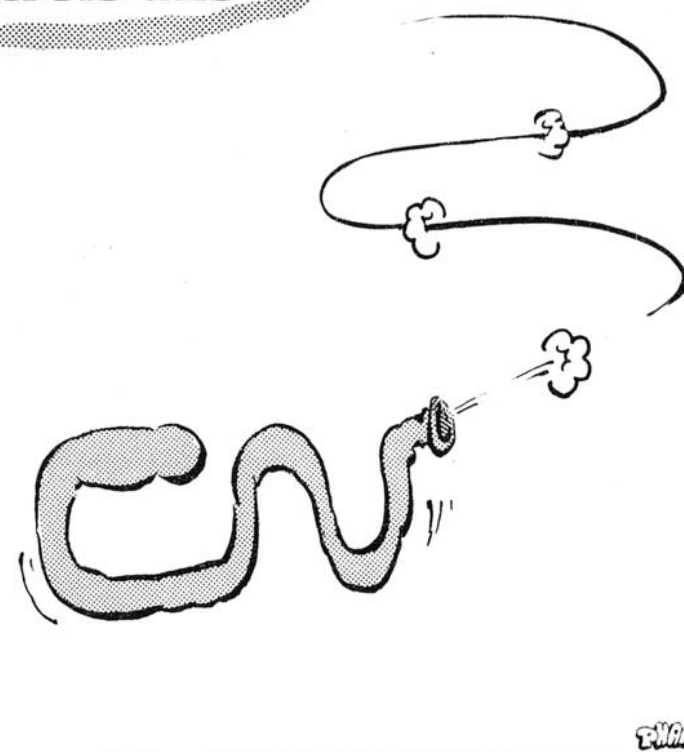
Le dernier en lice est le syndicat des employés de l'usine de **Philips** de Saint-Laurent qui a rejeté la baisse de salaire de 15 % que demandait **C-MAC** pour racheter l'usine et ajouter 200 emplois à ceux qui existaient. L'usine a été fermée définitivement.

L'automne dernier, la section locale des **Métallos** de l'usine d'**Artopex**, rue Berlier, Laval a refusé tout compromis sur une demande de réduction des salaires, ce qu'une autre section locale des Métallos (rue Michelin) était prête à accepter et ce dont le syndicat **CSN** de l'usine de Ville d'Anjou était prêt à discuter. **Artopex** est maintenant en faillite.

Le printemps passé, le syndicat canadien du papier a empêché les employés de l'usine de Trois-Rivières de **Produits forestiers Canadien Pacifique** de voter sur les conditions exigées par **Cascades** pour relancer l'usine. L'usine est toujours fermée.

Ces trois bévues ont une cause commune : la générosité excessive de l'assurance-chômage. Le ministre **Bernard Valcourt**, qui propose de priver d'assurance-chômage les personnes qui quittent volontairement leur emploi, devrait peut-être prévoir les pertes d'emplois volontaires dans son projet de loi. Cela empêcherait peut-être la répétition de certaines bêtises.

Le CN abolira 11 000 postes en trois ans



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur: **Michel Lord**

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul Gagné**

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

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

Journalistes: **Dominique Beauchamp, Claude Chiasson, Gilles Des Roberts, Gilles Lajoie, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières**

Collaborateurs: **Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique Froment, Michel De Smet, Vallier Lapierre, Raymond Prince**

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

Publicité: Directeur des ventes: **Yvon Tremblay**

Adjoint, développement des ventes: **Joanne Proulx** Adjoint administratif: **Normand Bergeron**

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

New York: 599-5057 - Chicago: 201-9393 - Los Angeles: 340-5058 - Londres: 287-2728

Tirage: Directeur **François Blondin** Marketing: Directeur **Gilles Robichaud**

Abonnement: (514) 392-0297

Les Affaires publié 46 fois l'an. 1 an: 34,96 \$ 2 ans: 55,20 \$

Les Affaires Trimestriel publié 4 fois l'an 1 an 6,00 \$ 2 ans 12,00 \$

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



Administration Division des publications économiques
Président: **Michel Lord**
Directeur, service de l'administration: **Ginette Roy**



Imprimé par l'imprimerie Transmag inc., une division de l'imprimerie Trans-Continentale inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923
Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 0705-1859 Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Publié par Publications TRANSCONTINENTAL inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage,
Montréal H3B 4X9 Tél.: (514) 392-9000 Fax: (514) 392-4723

Président du conseil d'administration: **Rémi Marcoux**

Membre du Groupe
Transcontinental G.T.C. Itée

UN FONDS DE PLACEMENTS ÉTRANGERS ENTIÈREMENT ADMISSIBLE AUX REER,

le fonds Spectrum Obligations internationales.

Les fonds de placement Spectrum sont gérés par la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc., filiale en propriété exclusive de la Sun Life du Canada. Des renseignements importants sur le fonds Spectrum Obligations internationales sont contenus dans le prospectus du fonds. Nous vous recommandons de vous en procurer un exemplaire auprès d'un représentant inscrit et de le lire attentivement avant de faire des placements. La valeur des parts et le rendement du fonds sont appelés à varier.

SPECTRUM

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au 1 800 263-1845.

L'ACTUALITÉ

Casino de Montréal : profits nets de 49 M\$

Le casino de Montréal devrait réaliser un profit net de 49 M\$ sur des revenus bruts de 112 M\$ à sa première année d'existence, selon une analyse de Loto-Québec.

Si les prévisions de la société d'État se réalisent, la maison de jeu de Montréal sera l'une des plus rentables en Amérique du Nord grâce à sa marge bénéficiaire nette de 44 %.

Règle générale, la marge bénéficiaire nette des casinos nord-américains tourne autour de 5 %. La marge de la maison de jeu de Montréal surpassera celle de ses concurrents américains parce qu'elle n'exploitera pas d'hôtel, n'offrira aucune gratuité et n'accordera aucun crédit à sa clientèle.

Portrait plus rose

Le président du conseil de la Société des casinos du Québec (SCQ), Michel Crête, croit même que le portrait financier de son établissement sera encore plus rose.

« Nous sommes très confiants que c'est le minimum que nous réaliserons », a dit le président-directeur général de Loto-Québec au sujet des prévisions de revenus du futur casino, à l'occasion d'une entrevue exclusive avec LES AFFAIRES.

« Au chapitre des loteries, le Québec se situe au premier rang par habitant au Canada, mais seulement au huitième rang quand l'analyse porte uniquement sur les jeux de hasard. Nous pouvons donc supposer qu'il y a de la place pour de la croissance dans ce domaine.

« Le casino de Winnipeg, qui exploite seulement 250 machines à sous et 28 tables, a réalisé l'an dernier environ 28 M\$ de revenus et 18 M\$ de profits nets même si son bassin de population est de beaucoup inférieur au nôtre. »

M. Crête est tellement confiant qu'il s'attend à ce que ses croupiers soient rapidement débordés. « Notre capacité limite est de 1 200 places. Nous risquons d'y faire face rapidement », explique-t-il.

Cependant, le président de la SCQ n'a aucunement l'intention d'agrandir prochainement l'ex-Palais des civilisations afin de recevoir sa future clientèle. Les plans du casino prévoient l'aménagement de deux nouvelles aires de jeux dans l'éventualité où cette situation se présente.

« Nous aurions pu commencer avec l'un des plus gros casinos au monde, mais il faut toujours faire dans le contexte de l'ordre et la mesure », souligne M. Crête.

« Les quelque 1 200 machines à sous du casino de



Photo : Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

L'ex-Palais des civilisations, où sera implanté le casino, peut recevoir 1 200 clients et le président du conseil de la Société des casinos du Québec, Michel Crête, s'attend à faire rapidement salle comble.

LES CHIFFRES EN JEU AU CASINO DE MONTRÉAL

Revenus*	112 M\$
Profits nets*	49 M\$
Retombées touristiques annuelles*	50 à 55 M\$
Coûts de construction	105 M\$
Coûts des machines à sous et des tables de jeu	31 M\$
Mise maximum	500 \$
Nombre d'employés	1 004
Loyer annuel de la ville	1 406 000 \$
Salaire annuel d'un préposé à l'entretien	28 000 \$

*Prévisions

Source : Société des casinos de Montréal Tableau : LES AFFAIRES

Montréal représenteront les vaches à lait de l'établissement. Le casino gagnera, en moyenne, 8 \$ sur chaque mise de 100 \$.

À titre de comparaison, la SCQ ne prévoit toucher qu'entre 1,25 \$ et 1,50 \$ sur chaque mise de 100 \$ au black jack.

La maison de jeu tirera entre 55 et 60 % de ses revenus de ses machines à sous et le reste des recettes proviendront des tables de jeux.

Contrairement à d'autres gouvernements qui exploitent des casinos, Québec n'a pas l'intention de réserver les profits de la SCQ à des fins particulières.

« Tous les bénéfices du casino seront versés au fonds consolidé du gouvernement du Québec », précise le P.d.g. de Loto-Québec.

Le casino de Montréal vise surtout les personnes gagnant 55 000 \$ et plus par année. Il cherchera également à recruter 25 % de sa clientèle en Ontario, dans les Maritimes et en Nouvelle-Angleterre.

Le casino compte sur son cachet européen et ses 15 tables de roulettes anglaises pour convaincre les joueurs américains.

« Plutôt que de gagner

5,60 \$ sur chaque mise de 100 \$ aux tables de roulette selon le modèle américain, nous gagnerons 2,80 \$ avec le jeu anglais. Les gens ont tendance à jouer davantage avec le système anglais. Nous pensons que les vrais joueurs de New York vont venir tenter leur chance à Montréal aux tables de roulettes anglaises », affirme M. Crête.

Concurrence étrangère

M. Crête croit que le casino de Montréal sera achalandé et rentable en dépit des nombreuses maisons de jeu qui ont ouvert en Amérique du Nord au cours des dernières années.

Pas moins de 20 États américains comptent maintenant un casino.

À la fin des années 1980, il n'y en avait que deux. Au moins 70 réserves indiennes exploitent ou s'approprient à exploiter un casino aux États-Unis.

Au Canada, il existe des maisons de jeu en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et au Yukon.

L'Ontario songe à en planter elle aussi.

« Selon un sondage réalisé en février 1992, les Québécois ont perdu 135 M\$ dans des casinos américains en 1991. D'après le même sondage mené quatre ans plus tôt, les pertes atteignaient 65 M\$ », dit M. Crête pour justifier l'existence du casino de Montréal.

« Un chef autochtone a déclaré récemment qu'il y avait de la place pour six casinos dans la région de Montréal d'après une étude qu'il a fait

faire. Les revenus des casinos du New Jersey ont continué de croître l'an dernier même s'il s'est ouvert des établissements un peu partout aux États-Unis. Selon les gens du milieu, chaque nouveau casino amène une nouvelle clientèle. »

GILLES LAJOIE

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

SERVICE PERSONNALISÉ
(514) 288-8111

AMERICAN EXPRESS



Alan W. Stark

La société American Express est heureuse d'annoncer la nomination de M. Alan W. Stark au poste de Président et chef de la direction de la Banque Amex du Canada. M. Stark assumera également les fonctions de Président-directeur général de Amex Canada Inc.

M. Stark arrive au Canada riche de vingt années d'expérience acquise au service de American Express, pour laquelle il a occupé des postes dans le monde entier. Il s'est distingué aux Pays-Bas et en Asie du Sud comme directeur général ainsi qu'au Royaume-Uni, où il a exercé les fonctions de Vice-président principal et d'administrateur délégué. Avant sa nomination, il occupait le poste de Vice-président principal, Service aux établissements, pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique.

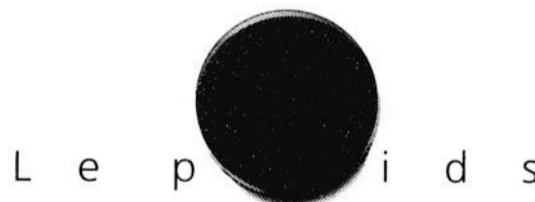
La Banque Amex du Canada et Amex Canada Inc. sont des filiales de American Express Travel Related Services Company, Inc., dont le siège social se trouve à New York. American Express Company, qui exerce ses activités à l'échelle internationale, est une société qui dispense des services diversifiés dans le domaine des voyages, des finances et de l'information. Elle joue un rôle de chef de file international dans les secteurs des cartes de paiement, des Chèques de Voyage et de l'ensemble des activités connexes aux voyages.

Dans le monde des investissements, il y a des moments où vous ne pouvez pas attendre que les occasions vous ouvrent toutes grandes leurs portes. Et vous ne voulez pas non plus perdre votre temps à en chercher la clé.

La pression concurrentielle vous oblige à défoncer.

Dans ces conditions, vous avez besoin d'un conseiller financier qui fait le poids. Avec plus de 800 conseillers financiers qui gèrent plus douze milliards de dollars pour quelque 250 000 clients, Midland Walwyn est la plus importante société d'investissement indépendante au Canada.

Quand on songe à l'avenir, il est rassurant d'avoir à ses côtés quelqu'un qui a du poids. Bien sûr, chez Midland Walwyn, nous sommes polis et bien élevés, mais nous passons rarement inaperçus.



MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS
"BLUE CHIP"™

MC Marque de commerce Capital Midland Walwyn Inc.

L'ACTUALITÉ

Les Gaspésiens veulent racheter les usines de sciage de Donohue

Une partie de la population gaspésienne affronte la papetière **Donohue** (Mtl, DHC, 16,50 \$) quant à l'usage des quatre scieries et du centre de traitement secondaire du bois que **Rexfor** a vendus à Donohue en 1989.

Ces quatre scieries sont situées à Marsoui, à Grand-Vallée, à Lac-au-Saumon et à Saint-Léon-Le-Grand. Quant au centre de traitement du bois, il est situé à Matane.

« Nous voulons racheter les scieries et les gérer nous-mêmes. Une étude de rentabilité montre que notre projet est rentable », a expliqué aux **AFFAIRES** **Marcel LeBlanc**, président des **Comités d'adaptation de la main-d'oeuvre** (CAMO) des quatre scieries. Ce projet prévoit l'exportation de copeaux et la mise en oeuvre d'un plan de rationalisation.

Donohue et Rexfor détiennent chacune 50 % de **Dono-**

hue Matane. Cette dernière a mis en exploitation une usine de pâte chimico-thermomécanique en 1990, mais elle l'a fermée en 1991, après l'effondrement du prix de la pâte. Les scieries ont été fermées en même temps.

Les employés de chaque scierie, qui sont réunis dans des CAMO, ont mandaté **M. LeBlanc** pour qu'il réalise une étude de faisabilité d'un projet d'acquisition des scieries. Afin de recueillir un consensus plus large et pour faciliter le financement des projets, les CAMO se sont joints à l'**Alliance pour la valorisation de l'industrie forestière de l'Est du Québec** (AVIFE), dont l'objectif premier est la remise en exploitation des scieries et du centre de traitement de Matane.

L'AVIFE propose de racheter les scieries à la valeur comptable inscrite aux livres de Donohue Matane, soit



Marcel LeBlanc (à gauche) et Gilbert Scantland croient que la gestion des forêts est trop orientée sur les besoins des papétières. Ils affirment qu'ils pourraient obtenir autant de retombées économiques en l'orientant sur le sciage et sur d'autres usages.

29,1 M\$. En 1989, Rexfor les avait cédées pour 24 M\$, sous forme d'actions privilégiées de Donohue Matane.

« Rexfor a obtenu du papier pour ces scieries. Il

s'agit maintenant de faire l'inverse, c'est-à-dire que Donohue redonne les scieries en échange de papier.

Par la suite, nous offrirons à Rexfor le même genre de

transaction qu'elle a réalisée avec Donohue », a ajouté **M. LeBlanc**.

Cependant, Donohue, qui avait accepté le principe de la vente au début de 1992, ne veut plus vendre que deux scieries, celles de Marsoui et de Grande-Vallée; elle veut aussi garder le centre de traitement de Matane. Cette usine rabote et sèche le bois.

L'AVIFE pense que Donohue veut ainsi faire pression sur le gouvernement pour qu'il rachète l'usine de Matane. Rexfor détient 50 % de Donohue Matane. L'aide gouvernementale dans la construction de l'usine totalise plus de 200 M\$, comparativement à 50 M\$ pour Donohue.

Gilbert Scantland, commissaire industriel pour la région de Sainte-Anne-des-Monts et porte-parole de l'AVIFE, pense pouvoir réunir les 4,5 M\$ nécessaires pour le fonds de roulement, en utilisant les sources traditionnelles.

« La coopérative des travailleurs devrait fournir 1,5 M\$ et un industriel de la région, 1,5 M\$. Le reste, soit

1,5 M\$, sera recueilli en créant une speq », a expliqué **M. Scantland**.

De plus, on demandera à Rexfor une mise de fonds de 1,5 M\$, pour 40 % des actions de la nouvelle société.

Concessions des travailleurs

Pour leur part, les quelque 400 travailleurs des scieries et en forêt ont consenti à augmenter d'une demi-heure leur journée de travail plutôt que de subir une baisse des salaires. Ils ont offert de la flexibilité dans les horaires et les tâches et ils ont accepté de réduire leurs avantages sociaux.

Le plan de redressement des scieries comprend la fusion des scieries de Lac-au-Saumon et de Saint-Léon-Le-Grand, qui fonctionnaient auparavant sur un quart de travail. La scierie qui resterait produirait sur deux quarts.

D'autres économies seraient réalisées grâce à une réallocation des contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier, à la modernisation de certains équipements et à l'accroissement de la productivité résultant d'une participation accrue des employés.

Selon les données de Donohue, l'exploitation des quatre scieries créait des pertes de l'ordre de 1,5 M\$ par année, à un prix du bois de sciage de 202 \$ le 1 000 pieds-mesure-planche (pmp) et de 90 \$ la tonne pour les copeaux.

Avec le plan de rationalisation, l'exploitation des scieries dégagerait un bénéfice annuel de 700 000 \$. De plus, certaines pièces de bois se vendent plus de 400 \$ US le 1 000 pmp. Environ 50 % de la production de bois est séchée.

Cependant, le facteur le plus important demeure la vente des copeaux.

Il y a un surplus de capacité de production en raison des problèmes de sous-utilisation de la capacité des papétières.

« Nous avons trouvé des acheteurs en Corée pour nos copeaux. Nous pourrions même former un consortium d'exportation pour les copeaux avec d'autres scieries qui connaissent les mêmes problèmes », a déclaré **M. LeBlanc**.

Albert Côté, ministre des Forêts du Québec, a donné, par décret, à l'AVIFE, une autorisation d'exporter les copeaux.

FRANÇOIS RIVERIN

Comment peut-on vous aider?



Source importante de financement pour les entreprises, la Banque fédérale de développement s'adapte aux besoins précis de la vôtre.



Nos séances de perfectionnement et nos services pratiques de consultation en gestion peuvent contribuer de plusieurs façons au succès de votre entreprise.



Quel que soit l'endroit où vous faites des affaires au Canada, un simple appel suffit pour nous joindre. Pour plus de renseignements, composez le 1 800 361-2126

Nos services complètent ceux du secteur privé.



Banque fédérale de développement

Federal Business Development Bank

Canada



LES AFFAIRES

Les ingénieurs
Lexus ont
su gagner le coeur
et la raison des
amateurs de voiture
un peu partout.

Mais nous vou



Voici la toute nouvelle Lexus. À mi-chemin entre le gran

Lexus offre maintenant une voiture qui intègre les meilleures caractéristiques de tous les modèles Lexus: le vaste intérieur luxueux de notre berline grand tourisme, les lignes excitantes et énergiques de notre coupé sport, et la valeur

remarquable que représente notre berline sport.

Nous vous présentons la nouvelle Lexus GS300, une voiture conçue pour toucher à la fois votre cœur et votre esprit, et même plus.

À l'intérieur de l'habitacle silencieux, le

cuir riche, le noyer véritable et le superbe système sonore Nakamichi de 280 watts sont autant de détails de son luxe peu courant.

Mais avec son moteur à 6 cylindres en ligne de 220 chevaux et sa suspension à double bras

ions encore plus.

LES AFFAIRES, samedi 13 mars 1993



diouse et l'accessibilité, elle ne cède ni l'un ni l'autre.

triangulé parfaitement calibrée pour la performance, la GS300 est, sans contredit, une voiture pour ceux qui aiment conduire. Toute cette fougue a été parfaitement équilibrée en respectant les normes de qualité et de sécurité Lexus

où il n'y a pas de place pour les compromis.

Pour en savoir plus, téléphonez au 1-800-26-LEXUS pour connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous.

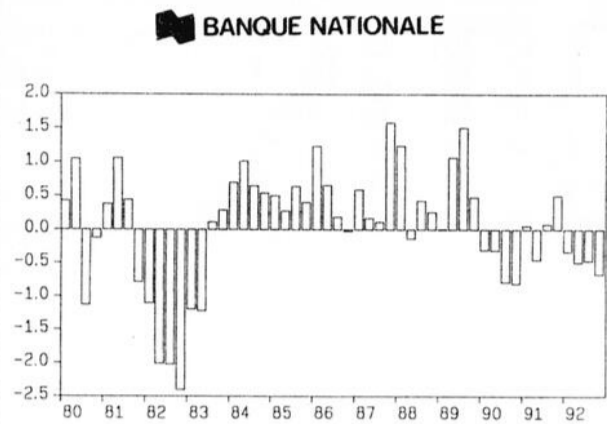
Et venez élever votre esprit.


LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus vous recommande de boucler votre ceinture et de conduire prudemment.

LE POUVOIR DE L'ÉCONOMIE

VARIATIONS DES STOCKS EN % DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB) - CANADA



La liquidation massive de stocks par les entreprises privées, au cours du quatrième trimestre de 1992, a limité la croissance du produit intérieur brut (PIB) à 3,5 % au Canada.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en % ³	
	Mois de réf.	Dernier mois ¹		
Ventes au détail	jan.	0,3	0,8	6,1
Nouv. commandes	déc.	5,3	-0,6	1,7
Commandes en carnet	déc.	0,2	-1,0	-6,3
Mises en chantier (000)	jan.	1,192	1,285	1,229
Production industrielle	jan.	0,5	0,2	1,9
Balance commerciale (M\$)	déc.	-6,953	-7,348	-82,4
Prix à la consommation	jan.	0,5	0,1	3,1
Prix à la production	jan.	0,2	-0,1	1,7
Taux de chômage dessaisonné (%)	jan.	7,0	7,2	7,3
Revenu personnel	jan.	0,5	1,0	6,1
Indicateur avancé US	déc.	1,9	0,7	5,3

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	déc.	0,7	0,1	-0,4
Indicateur avancé (Stat. Canada)	jan.	0,4	0,5	3,7

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	déc.	0,5	0,3	2,7
Ventes de voitures (000)	déc.	0,2	1,6	2,5
2. Livraisons manufacturières	déc.	1,3	0,6	0,7
Nouvelles commandes	déc.	2,5	1,8	1,2
dont : biens durables	déc.	4,7	4,6	3,3
3. Inventaires manuf. (M\$)	déc.	0,3	-0,0	-5,3
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,40	1,41	1,47
4. Mises en chantier (000)	jan.	142	172	144
- Québec	jan.	28,7	27,6	29,2

PRODUCTION

Produit intérieur réel	déc.	0,4	-0,1	1,7
Production industrielle	déc.	0,8	0,5	4,3
dont : manufacturière	déc.	1,7	0,9	5,9
Construction	déc.	0,1	-0,8	-12,1
Services	déc.	0,3	-0,3	2,4

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	déc.	1,5	-0,0	11,2
Importations de marchandises	déc.	1,7	3,2	8,9
Balance commerciale (M\$)	déc.	1003,4	1006,0	9486,7

INFLATION

Prix à la consommation ⁴	jan.	0,2	0,3	1,6
Prix industriels ⁴	jan.	0,4	0,3	3,9

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonné (%)				
- Canada	janv.	11,0	11,5	10,5
- Québec	déc.	13,4	14,3	11,8
Rémunération hebdomadaire	nov.	0,1	0,4	3,1

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		1992
		Dernier trim.	Trim. préc.	
PIB CANADA =	III-92	3,5	1,1	0,9
Investissements =	III-92	-6,7	4,9	-3,4
Revenu personnel disponible =	III-92	-2,0	1,8	-1,8
Profits des entreprises (E)	III-92	1,8	30,3	-30,2
% d'utilisation des capacités industri.	III-92	n.d.	78,2	n.d.
PNB ÉTATS-UNIS =	IV-92	4,8	3,4	2,1

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent

² Variation entre le mois précédent et le mois antérieur

³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente

⁴ Non dessaisonné

† dollars constants ‡ dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Yves Rabeau : la croissance sera lente à cause d'un endettement trop élevé

La croissance de l'économie canadienne sera exceptionnellement lente en 1993, surtout en raison de l'endettement excessif des

différents intervenants dans l'économie.

C'est ce que soutient l'économiste Yves Rabeau, professeur à l'Université du

Québec à Montréal. Conférencier invité devant les clients du bureau d'avocats Loranger Marcoux et du psychologue industriel Jean-Pierre Brisebois, le professeur Rabeau, qui détient un PhD. du Massachusetts Institute of Technology, prévoit une croissance de 3 % du produit intérieur brut (PIB) canadien en 1993, alors que la première année d'une reprise économique montre généralement une croissance entre 4,5 et 5 %.

L'économiste annonce une inflation entre 2 et 2,5 %, ce qui est très faible, et un taux de chômage de 11,5 %, ce qui demeure élevé.

La principale raison de cette « croissance remarquablement lente » est l'endettement élevé des gouvernements, des entreprises et des consommateurs.

M. Rabeau estime que les dépenses des ménages augmenteront cette année de seulement 2,5 à 3 %. Quant aux entreprises, elles se restructurent pour accroître leur productivité et faire face à la concurrence mondiale.

Les entreprises canadiennes ont accru leur productivité de 2 % en 1992; aux États-Unis, les gains de productivité ont même atteint 4 % au dernier trimestre. « Les gains de productivité

sont réels, mais ils ne profitent pas aux travailleurs », constate-t-il.

Pour cette raison, le cycle actuel est peu créateur d'emplois. Il s'est créé seulement 200 000 emplois au Canada l'an dernier, au lieu de 400 000 lors des reprises passées. Les exportations sont en hausse, mais leur croissance n'a rien de spectaculaire : 6-7 %, au lieu de 10-11 % lors des reprises précédentes.

Autre problème, les économies occidentales ne sont pas synchronisées dans leur cycle. L'entrée en récession de l'Allemagne nuira à la reprise des marchés internationaux.

Selon M. Rabeau, les taux d'intérêt demeureront élevés à cause de notre recours massif aux emprunts à l'étranger. L'écart entre les taux à court terme américains et canadiens est de 300 points de base, ce qui est élevé, l'écart historique étant plutôt de 150-200 points.

Il croit que la Banque du Canada aura du mal à faire baisser les taux davantage à cause du risque d'une crise de taux de change que pourrait connaître notre devise. « À cause de cela, nos taux sont plus élevés qu'ils ne le seraient autrement. »

Il accuse Ottawa de « ré-échelonner sa dette à chaque budget. Cela commence à poser des problèmes. » Le déficit du gouvernement fédéral a été en moyenne de plus de 30 milliards de dollars par année depuis neuf ans. Le déficit du compte courant de la balance des paiements, qui est également de 30 milliards, est une autre source de grande incertitude pour les marchés financiers. « Les taux peuvent rebondir de façon rapide et cinglante. »

M. Rabeau estime que les difficultés que connaissent de grands groupes financiers et le risque de faillites d'entreprises manufacturières importantes sont également des facteurs de risque à surveiller en 1993.

Face à cet horizon chargé, M. Rabeau trouve tout de même une bonne nouvelle : l'accueil favorable que les marchés financiers ont réservé au programme économique du président américain, Bill Clinton.

« Les taux à long terme ont baissé aux États-Unis, ce qui veut dire que les marchés ne voient pas de reprise de l'inflation. Ça va aider le Canada. Notre très bas taux d'inflation est notre meilleur atout sur les marchés financiers. »

JEAN-PAUL GAGNÉ

93 24 MARS

PRODUCTION COLLOQUE

L'Hôtel Québec
3115, boul. Laurier
Ste-Foy (Québec)

Ordre des ingénieurs du Québec
Régionale de Québec
(418) 659-2436

PRODUIRE ET GÉRER, DES OUTILS POUR AGIR

LA MONDIALISATION DES MARCHÉS AMÈNE LES ENTREPRISES À REPENSER LEUR POSITION CONCURRENTIELLE ET À SE DONNER DES OUTILS POUR ACCROÎTRE LEUR PRODUCTIVITÉ.

La Capitale
Compagnie d'assurance générale
Membre du Groupe FIP

MEMOREX TELEX PREVOST

SERVICE DU PERFECTIONNEMENT ÉTS

Négociateur: art et technique

Améliorer son savoir-faire dans la conduite des négociations.

Les rapports entre les individus sont fréquemment régis par des règles déterminées par la négociation. Celle-ci constitue un moyen privilégié par lequel il est possible d'établir des rapports de respect, de connivence et de confiance entre les acteurs. Pour parvenir à bâtir un climat de négociation propice à des échanges d'affaires profitables, pour toutes les parties, il est nécessaire d'avoir une connaissance approfondie des composantes et de la dynamique de la négociation.

Participants: les gestionnaires qui dans la conduite de leurs affaires avec des personnes extérieures à leur entreprise ou avec leurs subordonnés, leurs collègues ou leurs supérieurs ont à mener des négociations.

Séminaire de deux jours (8h30 - 17h):
les 1^{er} et 2 avril 1993
les 27 et 28 mai 1993
Coût: 525\$ (moins le crédit d'impôt remboursable)

Pour obtenir le prospectus des 47 séminaires de l'ÉTS: (514) 289-8830

Université du Québec
École de technologie supérieure

ENTREPRISE

AUCUNE ENTREPRISE NE PEUT ÉCHAPPER AU BIG BANG DU CHANGEMENT

Hervé Sérieyx, auteur et consultant français, est catégorique : les organisations qui vivent dans la certitude sont condamnées à disparaître pp. 14,15

LA CSST RÉVISE LES COTISATIONS DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

La cotisation pour les employés de bureau pourrait être réduite p. 17

GriffTax

Logiciels d'impôts pour le Macintosh®

COLIN GRIFFITHS et ASSOCIÉS LTÉE
IMPÔTS PLUS (819) 827-4492 ou (613) 839-2455

LES AFFAIRES

Après le Moyen-Orient, Alis Technologies réalise une percée majeure en Europe de l'Est

Après s'être associée avec succès aux géants de l'informatique au Moyen-Orient, Alis Technologies, une firme de logiciel d'adaptation linguistique de Saint-Laurent, réalise une autre percée internationale majeure, cette fois en Europe de l'Est.

Les pays de l'ex-bloc communiste prennent les bouclées doubles en informatique afin de se mettre au diapason de l'Occident. S'ils se sont rués sur ce marché naissant, les géants de l'informatique, dont IBM (40 % du marché), ont vite buté sur la diversité linguistique de la région.

Or, Alis Technologies est désormais l'alliée des grands de l'informatique comme source de logiciels d'adaptation linguistique pour les terminaux et les périphériques d'ordinateurs.

18 mois d'efforts pour entrer à IBM

Dans le seul cas d'IBM, Alis aura dû consacrer 18

mois d'efforts avant d'accéder, l'automne dernier, au statut de fournisseur officiel du bureau régional de Vienne, responsable du marché est-européen de la multinationale.

Cette affiliation a, par exemple, fait entrer la technologie d'Alis au cœur de l'informatisation fiscale des nouvelles républiques tchèque et slovaque. Le président d'Alis, Claude Lemay, précise que ces projets ont nécessité quelque 2 500 exemplaires de ses logiciels d'adaptation linguistique.

Le prochain projet majeur consiste au branchement du plus grand transporteur aérien du monde, Aeroflot, à l'un des plus importants systèmes mondiaux de réservations, le réseau Sabre, d'American Airlines.

Cette fois, Alis prévoit livrer 100 000 exemplaires de logiciels en quatre ans, une valeur commerciale de l'ordre de 25 M\$ en revenus et en redevances d'utilisation.

Alis prévoit d'ailleurs ouvrir un bureau de représenta-



Claude Lemay : « Notre stratégie de développement ressemble à celle de Microsoft. Nous voulons être la référence en informatique multilingue. »

tions commerciale et technique à Moscou à partir de juillet. Il s'ajoutera à ceux qu'elle exploite à Duba, au Moyen-Orient, depuis deux ans, ainsi qu'à Vienne, depuis décembre.

Entre-temps, des négociations se poursuivent pour d'autres contrats majeurs auxquels participeront IBM et ATT/NCR, l'autre partenaire privilégié d'Alis en Eu-

rope de l'Est. Les clients visés sont la Bourse de Budapest, le PTT polonais ainsi que plusieurs industries lourdes et chantiers maritimes, dont ceux de Gdansk, en Pologne.

Moyen-Orient

Selon Claude Lemay, l'Europe de l'Est, où coexistent une quinzaine de groupes linguistiques, devrait représenter pour Alis un marché de 5 à 10 M\$ de revenus annuels à court terme. Pour satisfaire cette croissance, l'entreprise compte embaucher une vingtaine de nouveaux employés dès cette année, portant son effectif à environ 50 personnes.

Depuis 1986, la technologie de conversion linguistique transparente d'Alis pour les terminaux et les périphériques d'ordinateurs a permis d'ouvrir le marché arabe aux systèmes d'exploitation et aux logiciels d'origine occidentale, rédigés en alphabet romain.

Après des années d'hésitation, son succès a fait bouler de neige, lui permettant de devenir la norme de conversion linguistique pour les principaux fournisseurs en informatique présents dans la région. Cette liste comprend notamment les grands fabricants d'équipements et d'intégrateurs de systèmes, tels les IBM, DEC, ATT/NCR, Texas Instruments, Hewlett-Packard et Fujitsu.

Alis s'est aussi alliée à Mi-

ALIS TECHNOLOGIES EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception de logiciels d'adaptation linguistique
Chiffre d'affaires	15-20 M\$ (prévision 1993)
Siège social	Saint-Laurent
Effectif	35 personnes
Marchés principaux	Moyen-Orient, Europe
Actionnaires	Claude Lemay et associés (33 %), Grebco Holding (24 %), Elf Aquitaine (17 %), Robhar Investments (12 %), Hemera (9 %), Finovelec (4,5 %), Innolion (Crédit Lyonnais) (3 %)
Année de fondation	1981

crosoft, numéro un mondial des systèmes d'exploitation en micro-informatique. La majeure partie des logiciels utilisés en Occident passent par les normes MS-DOS et OS/2 de Microsoft.

Au Moyen-Orient, c'est maintenant par les filtres linguistiques informatisés d'Alis que les Arabes peuvent avoir accès à ces logiciels dans leur langue. Le même phénomène est prévu en Europe de l'Est.

La technologie de conversion linguistique de la firme est en usage dans une cin-

quantaine de pays.

La prochaine cible d'Alis est plutôt outre-Pacifique. Comme au Moyen-Orient et en Europe de l'Est, les langues asiatiques utilisent des caractères différents de ceux d'origine romaine, qui prédominent en Amérique du Nord. Alis a inscrit l'Asie à son ordre du jour pour 1994. Le potentiel est immense, estime-t-on, où chaque logiciel vaut en moyenne 250 \$ de revenu direct.

MARTIN VALLIÈRES

Du droit commercial international à l'entrepreneuriat informatique

Le président d'Alis Technologies, Claude Lemay, 42 ans, avoue n'avoir absolument rien du crack en informatique !

En fait, il fut avocat en droit commercial international jusqu'en 1985, non sans succès, avant de faire le saut entrepreneurial chez Alis.

Il avait connu l'entreprise, fondée en 1981, car elle avait déjà été locataire d'un édifice qu'il possédait, où logeait aussi son cabinet juridique. « J'ai été l'avocat de la firme, puis son financier avant d'en devenir le président, résume Claude Lemay.

« J'avais aussi des clients qui y avaient déjà investi des milliers de dollars. La technologie était trop prometteuse pour la laisser tomber après des années de recherche et de développement. »

Lui-même polyglotte, M. Lemay avait saisi le potentiel commercial de la conversion multilingue des systèmes d'exploitation et des logiciels de l'informatique occidentale.

Les précieux contacts de sa première carrière en droit commercial international lui ont permis de recruter des adjoints et associés spécialistes de premier plan. Ce recrutement s'est effectué parfois chez les géants même de l'informatique, devenus depuis des alliés commerciaux essentiels au Moyen-Orient et en Europe de l'Est.

Par ailleurs, bien branché dans le cercle de l'entrepreneuriat technologique (il est président du conseil de l'Association canadienne des technologies avancées, membre du conseil d'Innovatech), Claude Lemay a su aussi s'affilier à des inves-

tisseurs prestigieux, au Canada et à l'étranger.

« Il n'y a pas encore de véritable capital de démarrage en technologie au Québec, mais ça s'organise lentement », constate-il.

Depuis 1985, les dirigeants d'Alis ont dilué leur participation au tiers du capital-actions.

« Je préfère avoir 10 % d'une entreprise qui en vaudrait 100 M\$ plutôt que 100 % d'une entreprise de 10 ou 20 M\$ », explique Claude Lemay.

L'actionariat d'Alis comprend aujourd'hui du capital d'origines torontoise, américaine, française et luxembourgeoise.

Prochaine étape ? « Sans doute une émission publique d'actions sur le marché Nasdaq aux États-Unis, de l'ordre de 30 à 40 M\$, d'ici un an », répond Claude Lemay.

VOUS DÉSIREZ OBTENIR PLUS DE RENDEZ-VOUS AU TÉLÉPHONE?

Un outil indispensable



LA PRISE DE RENDEZ-VOUS AU TÉLÉPHONE

Par : Pierre Montpetit

SUR CASSETTES AUDIO

CONTENU DU PROGRAMME :

- L'importance d'un appel téléphonique
- Éliminer la peur de faire du téléphone
- Faire du téléphone avec créativité et imagination
- Établir son objectif au téléphone et le plan d'action pour l'atteindre
- Les critères de qualification
- Où trouver des prospects?
- Les périodes propices à la sollicitation
- Les types de clients
- La voix et le vocabulaire
- Comment développer rapidement le réflexe de répondre aux questions ou objections du prospect
- Les étapes de l'appel téléphonique
- La réponse aux objections
- La confirmation du rendez-vous

3 CASSETTES ET UN CAHIER D'EXERCICES

AU PRIX DE 89.95 \$ PLUS TPS ET TVQ ET FRAIS POSTAUX

POUR COMMANDER :
DISPROMO TÉL./FAX : (514) 623-5871

ENTREPRISE

Aucune entreprise ne peut échapper au *Big Bang*

Hervé Sérieyx est catégorique : les organisations qui vivent dans la certitude sont condamnées à disparaître.

Attablé à la salle à manger de l'hôtel *Méridien*, à Montréal, l'auteur et consultant français observe attentivement les grands édifices du centre-ville, dépose rapidement sa tasse de café et pose son diagnostic : « Tout cela risque de crever ! »

« Les organisations publiques et privées qui logent dans ces édifices disparaîtront si elles ne s'adaptent pas aux *Big Bang* qui les bousculent », a expliqué M. Sérieyx aux AFFAIRES. Le consultant français vient de publier *Le Big Bang des organisations*, qui traite des entreprises, états et régions en mutation.

Dirigeant d'une société de capital de risque, professeur d'université et vice-président de l'*Institut européen du leadership*, Hervé Sérieyx parcourt le monde (« j'étais en Hongrie hier; c'était pas mal plus froid qu'au Québec ») pour aider les décideurs à apprivoiser le changement.

Du confortable à l'imprévisible

« Quand je parle de *Big Bang*, je parle des changements fondamentaux qui interviennent dans l'économie, le monde politique, la technologie, les sociétés. Ils arrivent à une vitesse effarante. Maintenant, la seule véritable constante, c'est le changement. »

Le confortable qui fait pla-

ce à l'imprévisible est la tendance de fond qui anime le *Big Bang*.

« Regardez l'échiquier géopolitique. On est passé de la menace confortable, l'affrontement est-ouest, le communisme contre le capitalisme, à la menace imprévisible, comme la Yougoslavie.

« *Bill Clinton* veut parachuter des vivres là-bas. Si les Serbes abattent un avion, y aura-t-il une riposte américaine ? Quelle sera la conséquence ? Une guerre à 800 kilomètres de Paris ? Personne ne peut prévoir l'issue de cette crise.

« Le scénario est le même sur la scène économique. Les économies sont maintenant interconnectées à travers de grands blocs, la *Communauté économique européenne* (CEE) en Euro-



« On fait face à une situation très grave. Le changement est devenu la règle; la stabilité est l'exception. Or, les organisations continuent de vouloir gérer la permanence », souligne Hervé Sérieyx.



STRATÉGIQUEMENT SITUÉE

DANS LA RÉGION DE LA

CAPITALE NATIONALE, LA VILLE

DE GATINEAU CONNAÎT UNE

CROISSANCE ÉCONOMIQUE

DES PLUS RAPIDES ET DES PLUS

DYNAMIQUES! GATINEAU

VOUS OFFRE DES OCCASIONS

D'AFFAIRES SANS PAREIL!

OBTENEZ TOUS LES DÉTAILS...

DEMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI

VOTRE TROUSSE

D'INFORMATION GRATUITE.

COMPOSEZ LE

1-800-668-8383

OCCASIONS D'AFFAIRES

Gatineau

pe, le libre-échange nord-américain, l'*Association des pays du sud-est asiatique* (ASEAN), mais ils se fissurent.

« Selon l'*Organisation de coopération et de développement économique* (OCDE), d'ici l'an 2000, l'Europe affichera un taux moyen de croissance économique de 2 %; l'Amérique du Nord, de 2,5 %; les pays de l'ASEAN, de 7 %. Or, la CEE et l'Amérique du Nord devraient avoir une croissance économique annuelle d'au moins 7 % pour revenir au plein emploi.

« Toute croissance inférieure à cette marque alimentera le chômage. La maxime favorite d'*Helmut Schmidt*, à savoir que les investissements d'aujourd'hui préparent les emplois de demain, n'est plus vraie. »

Des ressources à l'information

Il ne suffit pas d'investir. Il faut comprendre que la base

économique se déplace du contrôle des matières premières à celui de l'information.

« À ce chapitre, la majorité des entreprises européennes et américaines affrontent les réalités de demain avec des organisations d'hier. Cela se traduit par des drames d'aujourd'hui, comme les licenciements massifs, a expliqué M. Sérieyx.

« C'est leur premier réflexe : congédier pour régler un problème de rentabilité. Toutefois, faire cela, c'est se débarrasser de la connaissance, de l'information, des acteurs qui nourrissent les réseaux. Ce qui me dépasse, c'est qu'aucune société occidentale ne se demande comment faire autrement. »

Plan en trois étapes chez Sony

« Sony a fait autrement. Le président de la multinationale japonaise a annoncé aux employés que 1993 sera une

ABB : un modèle à suivre

Parmi les entreprises qui composent avec le *Big Bang*, *Asea Brown Boveri* (ABB) se démarque par le succès qu'elle a à apprivoiser le changement.

« ABB réussit à déstabiliser des géants comme *General Electric*, *Alcatel-Alshtom*, *Siemens*, *Toshiba* et *Mitsubishi* en adoptant une structure complètement éclatée, a expliqué aux AFFAIRES Hervé Sérieyx.

« Ce géant des équipements d'énergie est en fait une fédération de 300 PME, installées dans 140 pays, qui sont elles-mêmes divisées en 5 000 centres de profit. Chacune de ces

PME compte en moyenne 200 employés.

« Le credo de son président, *Percy Barnevik*, est *pensez à l'échelle mondiale, mais agissez à l'échelle locale*. Le succès d'ABB réside dans le partage continu de l'information et dans sa capacité incroyable à *virer de bord*.

« Il n'y a pas de structure, pas de bureaucratie chez ABB. C'est une entreprise qui fait tout pour garder son leadership technologique et ses clients. Ce que tentent présentement de faire *IBM*, *Boeing* et *General Motors*, c'est de se transformer en ABB », a affirmé M. Sérieyx.

du changement

Le Canada, un cocu dans l'Accord de libre-échange nord-américain

Quand on demande à **Hervé Sérieyx** quel *Big Bang* menace le Canada, il répond sans hésiter « l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ».

« C'est bien dommage à dire, mais dans cette histoire, le Canada tient le rôle du cocu, du moins à court terme », a expliqué aux AFFAIRES Hervé Sérieyx.

M. Sérieyx était récemment de passage à Montréal (c'était son 51^e voyage au Canada) pour rencontrer la direction d'**Hydro-Québec** et les responsables du **Groupe Innovation** qui organisent un congrès international sur la formation, les 4, 5 et 6 avril prochains

au **Palais des Congrès** de Montréal.

« Vos coûts sont élevés, votre bassin de main-d'oeuvre est limité et elle est souvent mal formée. Les premières années de l'entente seront difficiles à traverser. »

Les atouts du Canada

« Les Américains ont le marché et les Mexicains ont la main-d'oeuvre, qui est plus compétente et dynamique qu'on le croit, a ajouté M. Sérieyx. L'offre du Canada dans tout cela ? Elle n'est pas évidente, mais vous avez des atouts.

« Plusieurs secteurs de votre économie sont très concurrentiels, notamment celui des télécommunications. Au chapitre de la gestion, de nombreuses sociétés canadiennes, et plus particulièrement des entreprises québécoises, se démarquent par leur dynamisme.

« Elles ont compris que le temps du personnel purement instrumental, embauché pour exécuter des tâches précises, est révolu. Elles sont passées au stade des entreprises de personnes, des ressources qui se démarquent par leurs idées, leur initiative, leurs capacités de créer et d'entretenir des réseaux. »

année difficile au plan de la rentabilité. Pour pallier cette situation, il a mis en place un plan en trois étapes. D'abord, il réduit les salaires des cadres de façon substantielle, pas de 10 % comme le fait le président d'**Air Canada**, **Hollis Harris**.

« Ensuite, il diffère d'un an tous les investissements non indispensables. Enfin, il suspend pour trois ans le versement de dividendes aux ac-

tionnaires. Si aucune de ses actions n'est efficace, alors il diminuera l'effectif de Sony. »

Choc technologique

Au *Big Bang* politique et économique se greffe celui de la technologie.

« Il y a 15 ans, 100 % des ordinateurs étaient des unités centrales, d'énormes machines qui crachaient des infor-

mations destinées aux P.d.g. Aujourd'hui, 99 % du marché est composé de micro-ordinateurs utilisés par tout le monde.

« Cela veut dire que 99 % de l'information est disséminée à tous les gens dans l'organisation. Le problème, c'est qu'on n'a pas distribué 99 % du pouvoir de s'en servir. Or, c'est la clé de la réussite.

« **Microsoft** est un leader

mondial dans le secteur des logiciels. Quand on demande à son patron, **Bill Gates**, ce qui explique son succès, il répond que c'est le partage de l'information et rappelle que garder des informations pour soi est le seul critère de

licenciement de son entreprise.

« Cette cueillette, ce partage de l'information fait le succès des sociétés asiatiques. Pourquoi pensez-vous que les Japonais photographient tout ce qu'ils voient

en voyage ? Pour leur album de famille ? Non, ce sont tout simplement des bouliques de l'information qui amassent des données. »

GILLES
DES ROBERTS



Considérez Detroit

Que vos activités s'exercent dans le domaine de l'automobile, de la recherche ou dans celui de la haute technologie, considérez les avantages que vous offre Detroit. Vous y trouvez le marché le plus important de tout point de la frontière États-Unis/Canada.

Nous mettons à votre disposition nos services gratuits et confidentiels pour:

- Contacts fournisseur/clientèle
- Douane et visas
- Sélection de bâtiments et de sites
- Financement à des conditions avantageuses
- Formation professionnelle
- Démarches administratives

A Detroit, vous trouverez aussi un partenaire, Michigan Consolidated Gas Company. MichCon apporte un nouveau degré d'efficacité et de service aux entreprises en expansion.

Appelez-nous dès aujourd'hui:

Detroit Economic Growth Corporation

John Carroll

150 W. Jefferson, Suite 1500 Detroit, MI 48226 U.S.A.

tél. (313) 963-2940 fax. (313) 963-8839

michcon

0 \$

Des nuits gratuites à l'hôtel...



Un gros 0 \$.

Voilà ce que pourrait vous coûter une nuit pour 2 personnes durant une fin de semaine (vendredi, samedi, dimanche) de votre choix, à n'importe quel hôtel de la chaîne

Hôtel des Gouverneurs et Radisson Gouverneurs.

Pour profiter de cette offre autant de fois que vous le voulez, vous n'avez qu'à être membre du Club des Gouverneurs et à passer

10 nuits dans un établissement Hôtel des Gouverneurs ou Radisson Gouverneurs où vous obtiendrez un autocollant sur demande.

Pour chaque groupe de dix (10) autocollants, accumulés entre le 7 septembre 1992 et le 31 mai 1993, vous avez droit à une nuit gratuite que vous pouvez utiliser d'ici la fin de l'année 1993.

Pour devenir membre du Club des Gouverneurs, c'est tout aussi facile : vous n'avez qu'à communiquer avec nous en composant le **1 800 463-2820**. L'adhésion est gratuite et vous découvrirez en même temps tous les autres avantages réservés uniquement aux membres. 



**HÔTEL
DES GOUVERNEURS**

Montréal (Place Dupuis),
Longueuil (Ile Charron), Laval,
Sainte-Foy, Trois-Rivières,
Sherbrooke, Chicoutimi, Sept-Îles,
Rimouski, Matane, Gatineau,
Radisson Gouverneurs Montréal,
Radisson Gouverneurs Québec

Chacune de nos activités repose sur un Standard élevé



De nos jours, on parle tellement de «globalisation» que l'on pourrait croire qu'il s'agit d'une nouveauté. À la Standard Life, nous avons adopté une approche globale il y a plus de 100 ans. Cela, entre autres, explique pourquoi notre actif mondial excède aujourd'hui 55 milliards de dollars. Résultat: nous vous offrons une sécurité financière hors du commun et des rendements élevés, d'une année à l'autre. Et n'est-il pas rassurant de savoir que chacun de nos contrats repose sur notre actif en entier? Voilà un Standard élevé sur lequel de nombreux Canadiens comptent depuis 1833.


STANDARD LIFE


La CSST pourrait baisser son taux de cotisation pour les employés de bureau dans la construction

La Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) révisé actuellement la classification des emplois dans l'industrie de la construction. Un des éléments de la réforme envisagée est l'établissement d'une classe tarifaire séparée pour les employés de bureau des entrepreneurs dans l'industrie de la construction.

Cette classe tarifaire tiendra compte des risques d'accident et de maladie industrielle de ces employés et sera semblable à celle des employés de bureau d'autres secteurs de l'activité économique. La CSST publiera à cet effet des propositions tarifaires en septembre prochain et consultera les différentes associations patronales dans cette industrie.

C'est ce qu'a confirmé aux AFFAIRES Robert Thomassin, adjoint de Pierre Shedleur, président et chef de l'exploitation de la CSST.

Cotisation excessive

Les grands employeurs de l'industrie de la construction s'estiment pénalisés par la structure tarifaire de la CSST, qui ne distingue pas les employés de bureau des ouvriers sur les chantiers pour établir leur cotisation à l'organisme gouvernemental. Ainsi, ils paient pour leurs employés de bureau les mêmes taux que pour les ouvriers travaillant sur les chantiers.

Pierre Jean, président de Construction Albert Jean, de Montréal, une entreprise de construction générale d'une soixantaine d'employés, soutient qu'il a payé l'an dernier à la CSST 45 000 \$ de trop pour ses employés de bureau.

« Mes employés de bureau n'ont pas plus de risque d'accident que ceux du gouvernement, dit Pierre Jean. Or, j'ai payé pour eux à la CSST un taux de cotisation de 9,5 % de leur masse salariale, alors que le taux des employés de bureau pour les autres employeurs était de 0,44 % de la masse salariale. »

M. Jean dénonce aussi le fait que son entreprise, où les hommes sont nettement majoritaires, paie le même taux de cotisation que les entreprises embauchant presque exclusivement des femmes pour le programme de retrait préventif de la femme enceinte ou qui allaite.

Le président d'Albert Jean trouve injuste le fait que le taux de cotisation de ce programme est uniforme pour tous les employeurs, indépendamment du fait que leurs employés soient sus-



Pierre Jean : « On n'est plus capable de fonctionner efficacement au Québec. »

ceptibles d'utiliser beaucoup ou très peu ce programme.

Concurrence déloyale

« Les coûts supplémentaires que ces deux programmes imposent aux entreprises de construction structurées nous placent dans une situation concurrentielle défavorable face aux petites entreprises de construction et aux artisans », affirme Pierre Jean.

Cela s'explique par le fait que les administrateurs d'une entreprise de construction ne sont pas tenus de cotiser à la CSST. Ainsi, un artisan ou une PME formée de deux ou trois associés, qui sont aussi des administrateurs de cette PME, n'ont pas à payer de cotisation à la CSST. M. Jean voit une concurrence déloyale de ces entreprises par rapport aux coûts qu'une entreprise comme la sienne doit supporter pour respecter les exigences de la CSST.

« Tout cela ne fait qu'encourager la multiplication des artisans, des travailleurs autonomes et des petites compagnies de deux ou trois travailleurs, qui, du fait qu'ils se déclarent en même temps administrateurs, échappent à la cotisation de la CSST. »

« Les coûts que nous payons en trop à la CSST, qui s'ajoutent aux contributions des employeurs pour le

Régime de rentes du Québec, la Régie de l'assurance-maladie, l'assurance-chômage, le Régime de retraite de l'industrie de la construction et le prélèvement de la Commission de la construction, ne font qu'encourager le marché noir », ajoute-t-il.

Mécontent du décret

Pierre Jean dit en avoir soupé du décret de la construction. « Je suis bien prêt à continuer à vivre avec, mais je me demande s'il ne vaudrait pas mieux l'abolir. C'est à cause du décret qu'il y a autant de marché noir dans notre industrie. »

« Je connais de grandes entreprises qui confient maintenant leurs petits travaux de réparation à des travailleurs au noir, car elles ne veulent pas payer les taux que nous sommes obligés d'exiger à cause du décret de la construction. »

Par exemple, un menuisier coûte actuellement à un entrepreneur en construction 32,46 \$ l'heure, incluant les avantages sociaux et les cotisations sur la masse salariale. Il faut aussi prévoir des dépenses connexes pour le camion, l'équipement et l'outillage requis par les ouvriers (9-10 \$ l'heure) et une majoration (15 %) pour l'administration générale et la marge bénéficiaire. Grand total : près de 50 \$ l'heure

reste presque plus de compagnies comme la nôtre. »

Construction Albert Jean a été fondée par le père de Pierre il y a 65 ans.

L'entreprise fait surtout de la construction commerciale et l'installation d'équipements pour les institutions, les commerces et les entreprises industrielles. Elle oeuvre aussi dans le réaménagement intérieur d'immeubles de bureaux et fait tout genre de réparation et d'entretien dans le secteur commercial.

Elle compte parmi ses clients les grandes institutions financières (aménagement de succursales, construction de chambres fortes et installation de guichets automatiques), les grandes chaînes de restaurants (construction et aménagement) et un grand nombre de locataires d'immeubles de bureaux.

Soucieuse de donner un service rapide à sa clientèle, la compagnie dispose de huit camions munis de téléphone cellulaire et identifiés aux couleurs de la compagnie pour assurer la sécurité des clients. Ses équipes sont disponibles 24 heures par jour, sept jours par semaine.

Certains camions sont équipés de génératrices, de compresseurs, de scies à béton, de perceuses au diamant, de chaufferettes d'appoint, d'échelles, etc.

pour un menuisier. Des métiers plus spécialisés coûtent encore plus cher.

« Ajoutez à cela le fait que ça prend trois ouvriers pour réparer un mur de gypse, dit M. Jean, un pour poser les panneaux de gypse, un pour tirer les joints et un autre pour peindre les murs. Voilà pourquoi, le travail au noir est si courant dans la rénovation. »

« Si le gouvernement n'est pas capable de faire respecter le décret, qu'il l'abolisse, affirme, exaspéré, le président de Construction Albert Jean. C'est pour cela qu'il ne

JEAN-PAUL GAGNÉ

PROFESSIONNELS

Pierre de Grandpré
AVOCAT ET FISCALISTE

Planification fiscale et déclaration d'impôts

Pierre de Grandpré
L.L.L., M.B.A., M. Fisc.

3256, rue Belvédère, Brossard (Québec) Canada J4Z 2R1
Téléphone (514) 462-0620 Télécopieur (514) 462-0620

LE CONSEIL DES RELATIONS INTERNATIONALES DE MONTRÉAL

Le vendredi 19 mars 1993 déjeuner-causerie (midi)

Monsieur RICHARD DROUIN

Président du Conseil et Chef de la Direction d'Hydro-Québec

En collaboration avec le Forum francophone des affaires (C.N.C.) et sous la présidence d'honneur de Monsieur Guy Rivard, ministre responsable de la Francophonie et délégué aux Affaires internationales.

Thème : Hydro-Québec dans le monde : l'énergie au service du développement
Hôtel Méridien

Le jeudi 1er avril 1993 déjeuner-causerie (midi)

Monsieur PIERRE JEANNIOT

Directeur général de l'IATA

Thème : L'IATA, ses défis, ses objectifs, ses relations avec la Ville de Montréal

Hôtel Le Quatre Saisons

Le lundi 5 avril 1993 déjeuner-causerie (midi)

en collaboration avec le Forum francophone des affaires, Comité national canadien

L'Honorable J.C. de L'ESTRAC

Ministre de l'Industrie et de la Technologie industrielle de Maurice

Thème : La biennale du FFA et les investissements à Maurice
Hôtel Inter-Continental

Le mardi 13 avril 1993 déjeuner-causerie (midi)

Monsieur BERNARD BONIN

Sous-gouverneur de la Banque du Canada

Thème : Politique monétaire et intégration internationale

Hôtel Le Quatre Saisons

Le jeudi 22 avril 1993 déjeuner-causerie (midi)

Monsieur ROLAND DORÉ

Directeur de l'Agence Spatiale Canadienne

Thème : Le Canada à l'heure de la mondialisation de l'ère spatiale

Hôtel Le Quatre Saisons

Sur réservations seulement

Membre CORIM : 40 \$ Non-membre : 50 \$ (19 mars 60 \$)

Téléphone : (514) 523-7520, Télécopieur (514) 523-5910

2580, boulevard Saint-Joseph est, Montréal. (Qc) H1Y 2A2

ENVOYEZ-LES SE FAIRE VOIR!

Association des Optométristes du Québec



Chez l'optométriste! Un examen périodique de la vision améliore la productivité et la sécurité de vos employés au travail. Bell Canada, Canadair et plus d'une centaine d'autres entreprises ont décidé de couvrir les examens de la vue dans leurs assurances collectives. Ne vous privez pas de cet avantage. Consultez votre assureur.

ENTREPRISE

Les meilleurs résultats de son histoire en 1992

Ro-Na Dismat pourrait émettre des actions en 93

Le Groupe Ro-Na Dismat décidera d'ici quelques semaines s'il fera une émission publique d'actions. « Nous terminons un exercice de planification stratégique et un des points étudiés est l'élargissement de notre actionnariat au public investisseur, a indiqué aux AFFAIRES le président et chef de la direction de Ro-Na Dismat, Robert Dutton.

« Nous étudions aussi la possibilité qu'un investisseur institutionnel prenne une participation dans notre capital-actions, qui appartient actuellement à nos 550 marchands membres. » Le but de ce financement est d'accélérer l'expansion de Ro-Na. La priorité est le démarrage d'un concept de magasins entrepôts qui rivalisera avec

le Réno-Dépôt, du Groupe Val Royal. « Selon notre analyse, il restera d'ici quelques années deux joueurs dans le marché québécois de la quincaillerie et de la rénovation : Ro-Na Dismat et les magasins entrepôts. L'apport de ce nouveau capital nous aidera à maintenir notre position concurrentielle. » Si la direction de Ro-Na Dismat va de l'avant avec

son émission d'actions, elle pourra compter sur un bilan financier grandement amélioré. « Au chapitre de la rentabilité, l'exercice 1992 est le meilleur de tous les temps; 1991 avait été le deuxième meilleur. Ce revirement s'explique par des mesures prises à l'interne pour augmenter notre efficacité et notre productivité », a dit M. Dutton. Pour l'exercice terminé le

31 décembre 1992, Ro-Na Dismat a réalisé un bénéfice net de 4,5 M\$ (0,56 \$ l'action) sur des ventes de 449 M\$. En 1991, le bénéfice net était de 4 M\$ (0,47 \$ l'action); elle avait subi une perte de 500 000 \$ en 1990. Le groupe a terminé 1992 avec un actif de 87,4 M\$, contre 78,6 M\$ un an auparavant. Quant à la dette à long terme, elle a diminué de 7 M\$.

Elle s'élève donc à 22 M\$. Les ristournes aux marchands sont passées de 10,7 M\$, en 1991, à 12 M\$, en 1992. Autre signe de bonne santé financière, les fonds générés par l'exploitation sont passés de 12,2 M\$, en 1991, à 24,6 M\$, en 1992, ce qui représente une augmentation de 100 %.

GILLES DES ROBERTS

Deux ouvrages indispensables aux décideurs, chefs d'entreprises, chercheurs, formateurs et autres agents économiques.

Tout ce qu'il faut savoir sur les grappes industrielles du Québec et sur les facteurs clés qui forment la base de l'entreprise à valeur ajoutée.



L'Atlas industriel du Québec

Sous la direction de Pierrette Gagné et Michel Lefèvre

À la fois répertoire et ouvrage de référence, l'Atlas industriel dresse pour la première fois un portrait en profondeur des treize grappes industrielles du Québec. Pour chacun des grands secteurs de notre économie, on y trouvera un état de la situation ainsi qu'un répertoire complet des partenaires économiques : centres de recherche et de formation, associations sectorielles ou professionnelles, etc. Une véritable mine de renseignements pour les chefs d'entreprises.

(Prix régulier : 34,95 \$)

En vente en librairie



L'entreprise à valeur ajoutée : le modèle québécois

Sous la direction de Pierrette Gagné et Michel Lefèvre

Un ouvrage synthèse présente, dans une perspective claire et facile à comprendre, tous les concepts qu'il faut maîtriser pour produire et exporter, au meilleur coût, des produits à valeur ajoutée. Avec en prime les quatre outils de la réussite : le projet d'entreprise, le bilan technologique, le bilan environnemental et la démarche qualité. Un livre-repère indispensable pour prendre le virage de la croissance durable.

(Prix régulier : 29,95 \$)

Disponible en librairie au début d'avril

Ces deux ouvrages ont été réalisés par Publi-Relais, groupe-conseil en information et en édition.

Adresser à : Publi-Relais
3983, rue Lacombe
Montréal (Québec)
H3T 1M7
Télécopieur : (514) 735-3311

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Code postal _____

	Quantité	Prix unitaire*
<input type="checkbox"/> L'Atlas industriel du Québec	_____	40,07 \$
<input type="checkbox"/> L'entreprise à valeur ajoutée : le modèle québécois	_____	34,72 \$

* Incluant TPS et 2,50 \$ de frais de manutention.

Pierre Beauchesne acquiert et relance le Groupe Supervision

Pierre Beauchesne, qui est déjà propriétaire de Fenergic, de Warwick et Victoriaville, vient d'acheter le Groupe Supervision, de Saint-Damase, dans la région de Saint-Hyacinthe.

« Il fallait nous regrouper pour être plus forts », a dit M. Beauchesne au cours

d'un bref entretien avec LES AFFAIRES. Grâce à cette acquisition, le Groupe Beauchesne devient le deuxième ou troisième fabricant de fenêtrés et de produits connexes au Québec, derrière Bocenor. Le chiffre d'affaires combiné de Fenergic et Supervi-

sion est de 30-35 M\$ et le nombre d'employés, de 300 à 400, selon les saisons. Les deux entreprises fabriquent des gammes de produits complémentaires. Le Groupe Supervision avait suspendu les activités de sa filiale, Jos Gingras et Fils, le 8 février dernier à la

suite de difficultés imputables à la récession. Les employés sont de retour au travail. M. Beauchesne a affirmé que l'achat de Supervision et la réouverture de l'entreprise avaient été rendus possibles grâce à l'excellente collaboration de tous les intervenants :

- les vendeurs, les frères Gingras, ont tout fait pour favoriser une transaction rapide. « Ils ont pensé davantage à la communauté et aux employés qu'à leur enrichissement dans cette transaction », a dit M. Beauchesne;

- tous les employés, y compris les cadres et les ex-proprétaires, ont accepté de convertir leurs indemnités de vacances accumulées en actions privilégiées; ces actions seront rachetées éventuellement;

- tous les fournisseurs, sauf deux, ont collaboré au règlement des comptes en souffrance et ont accepté de demeurer des fournisseurs de la nouvelle administration;

- le banquier à long terme, la Société Générale, a consenti des conditions de crédit attrayantes.

M. Beauchesne pense aussi bénéficier d'un prêt participatif de la Société de développement industriel.

Le Groupe Supervision est un des plus anciens fabricants de portes et de fenêtres au Québec. L'entreprise a été fondée par Jos Gingras, le père des trois frères qui viennent de la céder à M. Beauchesne. Supervision vend 38 % de sa production en Ontario et dans les provinces maritimes.

Guy Gingras, ex-président de l'entreprise, et ses deux frères ont quitté l'entreprise.

M. Gingras avait déjà déclaré aux AFFAIRES qu'il était « écoeuré » des contraintes imposées à son industrie par les décrets du bois ouvré et du verre plat.

JEAN-PAUL GAGNÉ

MBA POUR CADRES EN EXERCICE

Un pas de plus vers la haute direction

Pour le cadre en exercice expérimenté qui veut réaliser pleinement son potentiel et progresser vers des fonctions de haute direction, l'Université de Sherbrooke offre un programme M.B.A. particulièrement adapté à sa situation.

- M.B.A. à temps partiel, de jour
- en Montérégie, à Longueuil
- une journée par semaine, le vendredi ou le samedi en alternance

SEPTEMBRE 1993 Volet I

Le cadre avec formation universitaire autre qu'en administration peut quand même être admis au M.B.A. pour cadres en exercice, dans le programme préparatoire couvrant les matières du volet I (formation de base en administration). Durée du programme : 9 mois.

Par la suite, ce candidat pourra accéder au volet II du programme en septembre 1994.

Volet II

Le cadre en exercice possédant la formation universitaire de base en administration peut être admis au programme M.B.A. pour cadres en exercice directement dans le volet II (formation de cadre supérieur). Durée du programme : 18 mois.

Demande d'admission Date limite : 30 avril 1993

Renseignements Programme M.B.A. Faculté d'administration Université de Sherbrooke Sherbrooke (Québec) J1K 2R1

Sherbrooke : (819) 821-7333 Longueuil : (514) 670-4090

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE UN PAYS DE CONNAISSANCE

Qualité totale chez les fabricants : déduction fiscale aux employés et crédit d'impôt aux PME

Les entreprises manufacturières et leurs employés peuvent maintenant obtenir des avantages fiscaux s'ils poursuivent une démarche de qualité totale. Cet avantage peut atteindre 6 000 \$ pour les employés participants.

Ce programme est en place depuis le 1^{er} janvier 1993. Il doit prendre fin le 1^{er} janvier 1996. Très peu d'entreprises se seraient prévaluées des avantages de ce programme jusqu'à maintenant, probablement en raison du peu de publicité dont il a fait l'objet.

Selon certains sondages, 80 % des entreprises canadiennes ont instauré un plan de qualité totale au cours des cinq dernières années. Malheureusement, près de la moitié des entreprises indiquent qu'elles éprouvent des difficultés à obtenir l'engagement de leurs salariés dans cette démarche.

C'est dans cette optique que le gouvernement du Québec a créé, l'an dernier, un programme d'encouragement à la mise en place de régimes d'intéressement des travailleurs à l'amélioration des résultats de l'entreprise lorsque ceux-ci s'inscrivent à l'intérieur d'une démarche de qualité totale, et ce, dans un contexte de partenariat employés/employeurs.

Puisqu'il s'agit d'un programme du gouvernement du Québec, les avantages fiscaux ne sont accordés que par ce gouvernement.

Le programme comporte des avantages fiscaux à la fois pour les employés et pour les entreprises :

1. une déduction fiscale pour les employés qui reçoivent des bonis dans le cadre d'un régime de participation aux résultats d'une entreprise de fabrication, peu importe sa taille; et

2. un crédit d'impôt non remboursable de 15 % pour les PME manufacturières à l'égard des bonis versés en espèces aux employés en vertu d'un tel régime.

L'aide fiscale octroyée aux travailleurs est basée sur les bonis qu'ils ont reçus dans le cadre d'un régime de participation aux résultats de l'entreprise, peu importe sa taille.

La déduction fiscale est plafonnée à 6 000 \$ et répartie sur une période de cinq ans, avec un maximum de 3 000 \$ de bonis par année.

En tenant compte que le taux d'imposition marginal moyen québécois pour les employés du secteur manufacturier est de l'ordre de 23 %, des bonis totalisant 6 000 \$ représenteraient une économie d'impôt de 1 380 \$ pour chaque employé.

Crédit d'impôt aux PME

Les entreprises admissibles, soit les fabricants dont l'actif est inférieur à 25 M\$ ou dont l'avoir net des actionnaires ne dépasse pas 10 M\$ (calculés, dans les deux cas, sur la base de corporations associées), bénéficient d'un crédit d'impôt applicable à l'encontre de leur impôt québécois.

Ce crédit d'impôt provin-

cial non remboursable est fixé à 15 % des sommes versées en vertu du régime. Ce crédit peut être reporté sur une période de cinq ans.

Les entreprises autres que les PME ne peuvent pas bénéficier de ce crédit d'impôt. Elles peuvent toutefois déduire, dans le calcul de leur revenu imposable, les bonis versés aux employés.

Une entreprise désireuse de se prévaloir de l'aide fiscale doit préalablement obtenir un visa du ministère de l'In-

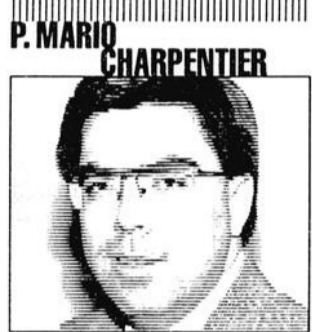
dustrie, du Commerce et de la Technologie (MICT) attestant que la formule de participation aux résultats choisie permet aux employés de recevoir une compensation monétaire sur la base des résultats de l'entreprise et que l'entreprise s'est engagée dans une démarche de qualité totale.

Cette formule doit être proposée à l'ensemble des employés et acceptée par la majorité d'entre eux.

L'entreprise doit également

avoir réalisé un certain nombre d'étapes dans le cadre d'une démarche de qualité totale au moment de la demande de visa auprès du MICT. De plus, le régime d'intéressement doit être enregistré auprès du ministère du Revenu du Québec.

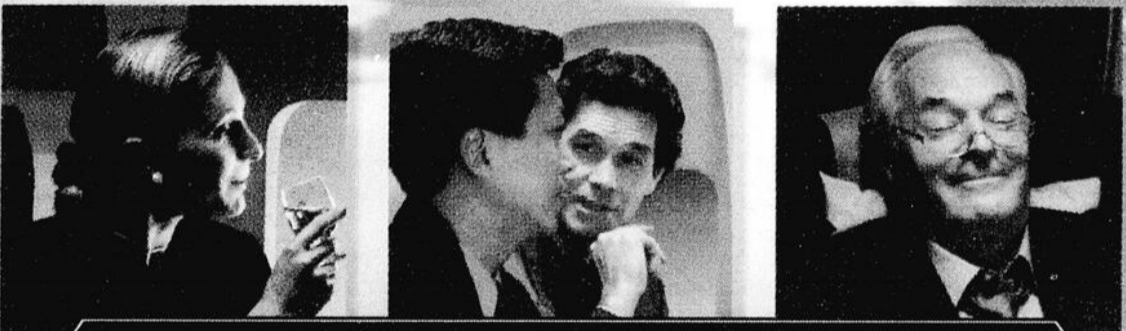
Le régime doit prévoir que les montants seront versés directement aux salariés. Ces sommes seront calculées à partir de données qui servent à l'établissement des états financiers de l'entreprise.



Me P. Mario Charpentier fait partie de l'étude Woods Brouillette Des Marais.

«Qui nous dicte les règles d'or des voyages d'affaires?»

«Nos clients.»



VOS SOUHAITS SONT NOS PRIORITÉS

Un seul principe dicte notre conduite envers les voyageurs d'affaires : leur donner ce qu'ils souhaitent, de l'enregistrement à l'atterrissage... et même après. Voici donc les règles d'or de KLM.

SERVICE PRIORITAIRE Priorité lors de l'enregistrement et pour la manutention des bagages.

SALONS RÉSERVÉS DANS LES AÉROPORTS Libre accès aux salons spécialement aménagés dans chacun des six aéroports desservis par KLM au Canada ainsi qu'à l'aéroport Schiphol d'Amsterdam.

DES CORRESPONDANCES RAPIDES L'aéroport Schiphol d'Amsterdam a, une fois de plus, été choisi «Le meilleur aéroport d'Europe» par les voyageurs d'affaires. À Schiphol, tout est sous un même toit. C'est donc dire que les correspondances à destination de plus de 70 villes européennes sont très simples, très rapides.

LA CLASSE AFFAIRES EN EUROPE KLM est la seule ligne aérienne qui offre une section séparée pour la classe Affaires dans tous les appareils qui assurent le service entre Amsterdam et les autres villes d'Europe.

SÉJOUR GRATUIT À L'HÔTEL Forfait gratuit pour les passagers en transit (un jour ou une nuit), incluant hôtel, transport terrestre et repas.

LOCATION D'AUTO GRATUITE Seule KLM offre l'utilisation gratuite d'une auto économique ou un rabais pour la location d'une voiture plus luxueuse dans plusieurs villes d'Europe... et ce, à longueur d'année.

PROGRAMME POUR VOYAGEURS ASSIDUS KLM participe aux programmes pour voyageurs assidus des lignes aériennes suivantes: Delta, Northwest, United et USAir.

Lors de votre prochain voyage d'affaires, découvrez les règles d'or de KLM... vous verrez, elles combleront toutes vos attentes.

La ligne de confiance **KLM**

LA FLORIDE !!!



UN RÊVE À LA PORTÉE DE LA MAIN...

«LA PALOMA»

Ce projet résidentiel, idéalement situé entre Boca Raton et West Palm Beach, fait l'orgueil de ses résidents.

En opération, depuis Septembre 1990, par un groupe d'hommes d'affaires québécois, 189 maisons, sur une possibilité de 238, ont déjà été vendues à des canadiens français, démontrant un intérêt manifeste pour ce site exceptionnel.

- Projet clés en main : maisons usinées, de deux chambres, deux salles de bains, incluant «Florida room», abri d'autos, climatisation centrale et paysagement extérieur, offertes à prix très abordables.
- Situé près de tous les services, à 6 milles de la plage et 75 terrains de golf dans un rayon de 10 milles.
- Service de vente et de location en français
- Possibilité de financement.

POUR INFORMATION OU DOCUMENTATION COMMUNIQUEZ AVEC :

LA PALOMA
• 9200 Military Trail
Boynton Beach, FL 33436
Tél.: (407) 732-1306

• 581, rue Notre-Dame #301
Repentigny (Québec) J6A 2V1
Tél.: (514) 585-5498



ENTREPRISE

Ottawa augmente la portée de sa Loi sur les prêts aux petites entreprises

Le gouvernement canadien vient d'accroître sensiblement la portée de sa Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Le nombre d'entreprises admissibles s'est accru, le plafond des prêts est augmenté et la garantie de prêt est plus élevée.

Ces changements font partie des amendements à cette loi que la Chambre des communes vient d'adopter.

Les amendements ont été soumis au Sénat, qui devrait les approuver rapidement, vu le large appui qu'ils ont reçu à la Chambre des communes, estime le ministre d'État aux petites entreprises, Tom Hockin.

Il s'agit de la plus impor-

tante refonte de cette loi depuis 1985.

Les changements résultent des consultations tenues l'an dernier par M. Hockin auprès de dirigeants d'entreprises et de banques d'un océan à l'autre.

M. Hockin est aussi responsable des Sciences et du Tourisme, au sein du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada.

La refonte comprend :

1. un accroissement du nombre d'entreprises admissibles, qui passeront à environ 900 000; les entreprises ayant un chiffre d'affaires de 5 M\$ et moins seront désormais admissibles, au lieu du plafond actuel de 2 M\$; le

programme sera aussi disponible pour des entreprises spécialisées, telles des sociétés immobilières, des établissements financiers et des compagnies d'assurance;

2. une augmentation du montant maximum pouvant être prêté à une entreprise, qui passe de 100 000 à 250 000 \$;

3. une augmentation du prêt maximum, qui est porté à 100 % de la valeur des immobilisations achetées, au lieu de 85 % actuellement; cela permet de libérer le fonds de roulement de l'entreprise;

4. une hausse de la garantie d'emprunt du gouvernement, qui passe de 85 à 90 % du montant du prêt;

5. un plafond sur le taux maximum pouvant être exigé, soit le taux préférentiel, majoré de 1,75 %;

6. une clause de rétroactivité qui permet aux propriétaires de petites entreprises de demander un prêt jusqu'à six mois après avoir effectué un achat;

7. un plafond de 25 % dans le cas des garanties personnelles que les banques peuvent exiger des emprunteurs;

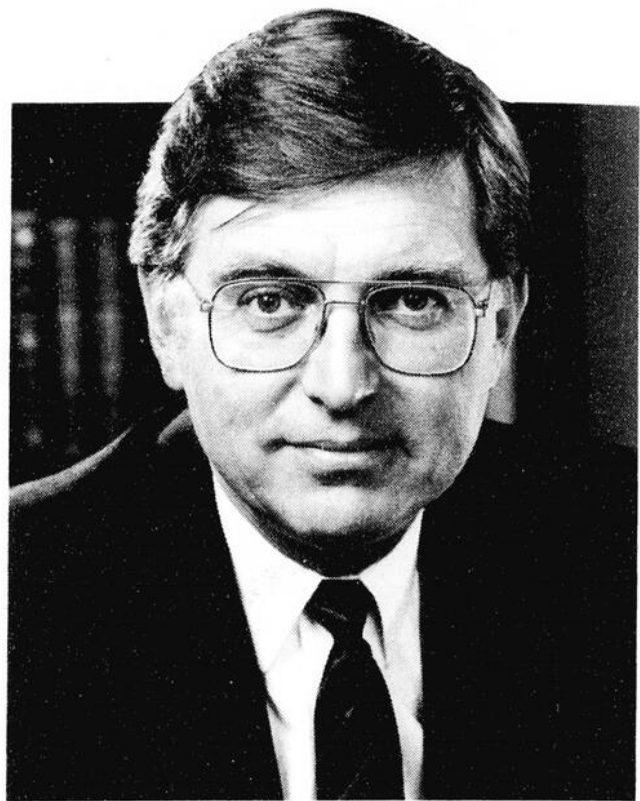
8. une simplification des définitions, des formulaires et des procédés.

Le ministre justifie l'élargissement des critères de prêts par le fait que, depuis 1984, 80 % de toutes les nouvelles sociétés canadiennes sont des petites entreprises.

En outre, ce sont elles qui créent la majorité des emplois : elles en ont créé 352 000 pendant les trois premiers trimestres de 1992.

En 30 ans, cette loi a permis de consentir 290 000 prêts à des petites entreprises pour une somme globale de 8,5 milliards de dollars. Au cours des cinq dernières années, la loi a permis 71 000 prêts totalisant 2,7 milliards.

Les prêts consentis en vertu de cette loi sont faits par les institutions financières; ils sont toutefois garantis par le gouvernement.



Le ministre Tom Hockin rappelle que, depuis 1984, 80 % de toutes les nouvelles sociétés canadiennes sont des petites entreprises.

Mercuriades 93 : la date limite des inscriptions est reportée au 19 mars

La Chambre de commerce du Québec vient de repousser au 19 mars la date limite pour soumettre sa candidature aux Mercuriades 93. Les Mercuriades 93 innovent en ajoutant de nou-

velles catégories et de nouveaux Mercure.

Les entreprises peuvent obtenir un cahier de participation en s'adressant à la Chambre de commerce au (514) 844-9571.

Le décret de la coiffure de la Montérégie a du plomb dans l'aile

Deux événements récents indiquent que le décret de la coiffure dans la région de la Montérégie a du plomb dans l'aile.

Le 3 mars, le sous-ministre du Travail, Pierre Gabrièle, a publié un avis dans la Gazette officielle du Québec qu'il abolirait le décret de la coiffure dans cette région du Québec. Les parties intéressées ont 45 jours pour trans-

mettre leur opinion à ce sujet au ministre, après quoi le gouvernement publiera sa décision finale dans la Gazette officielle.

Le 4 mars, le Comité paritaire de la coiffure de la Montérégie s'est désisté dans l'appel qu'il avait logé auprès de la division criminelle de la Cour supérieure à la suite de la décision du juge Gilbert Morier, le 27 octo-

bre 1992, de rejeter 1 089 chefs d'accusation que le Comité paritaire avait portés contre Ginette Raymond, coiffeuse de Laprairie.

Jacques Leblanc, président de la Corporation des coiffeurs et coiffeuses du Québec, qui a déjà fait abolir plusieurs décrets de la coiffure, affirme que c'est « le début de la fin » pour le comité paritaire de la région de la Montérégie. La Corporation se bat depuis six mois pour l'abolition de ce décret. La région compte 3 000 coiffeurs et coiffeuses.

M. Leblanc ne prend toutefois rien pour acquis et a entrepris de faire signer une pétition pour l'abolition du décret parmi les coiffeurs de la Montérégie. Le comité paritaire n'a pas jeté la serviette et fait lui aussi signer une pétition en faveur du maintien du décret.

Le comité part toutefois avec une prise contre lui dans cette bataille de pétitions puisque une vérification du ministère du Travail a permis de relever certaines irrégularités dans la gestion du décret. Ces irrégularités restent cependant cachées du public puisque 17 des 24 pages (sans les annexes) du rapport de vérification comportent des ratures. On y constate notamment que les états financiers du comité n'étaient pas vérifiés par un comptable public.

Il reste trois décrets de la coiffure au Québec. Les deux autres sont situés dans les régions de l'Outaouais et de la Mauricie/Bois-Francs.

Centre de perfectionnement



Pour accroître vos habiletés de négociateur

NÉGOCIATION D'UNE CONVENTION COLLECTIVE

5, 6, 7 et 8 avril 1993
9h à 17h*

Découvrez l'art de la négociation. À l'aide d'une simulation de négociation d'une convention collective, apprenez à préparer une négociation efficace et à développer les qualités d'un bon négociateur.



M^r J.P. Lalancette
L.L., avocat, C.R.I.

Arbitre depuis 1974, M^r Lalancette a été membre, vice-président et président de la Conférence des arbitres du Québec. Il a œuvré plusieurs années tant dans les milieux syndicaux que patronaux.

Participants: toute personne impliquée actuellement ou prochainement dans des négociations de conventions collectives. Aucun préalable académique n'est requis.

* **Horaires:** les deuxième et troisième jours, l'activité se prolongera tard en soirée.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement
de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

L'esprit d'entreprise

PERSUASION

l'art de la vente

Entreprise spécialisée dans la formation de personnel oeuvrant dans le domaine du détail

TOUT SE VEND ET ON SE VEND TOUS.

Persuasion offre un séminaire de vente qui vous apprendra à vendre votre personne, vos idées et votre marchandise. Ce séminaire s'adresse aux particuliers qui aimeraient vendre leurs idées plus facilement, et aux vendeurs oeuvrant dans le domaine du détail.

VOUS MANQUEZ DE MOTIVATION EN CE MOMENT: savez-vous que la motivation personnelle provient de petites réussites, et que chaque vente est une réussite.



Martin Lajeunesse
15 ans d'expérience
dans la vente

Les sujets traités seront:

- La psychologie des clients
- L'approche du client
- La découverte par l'écoute
- Comment faire une bonne proposition de vente
- Comment contrer les objections sans choquer le client
- La fermeture d'une vente
- Comment se faire des clients fidèles
- Les plaintes ou situations difficiles

Nombre de participants: 20 personnes. Les séminaires auront lieu au Sheraton Laval, de 19 h à 21 h 30.

Le prix est de 45 \$ incluant les taxes et manuels

Les dates disponibles: 22-23-29-30 mars
06-12-13-19-20-26-27 avril
03-04-10-11-17-18-25-31 mai
01-07-08 juin

Réservation à l'avance 433-7146

Le Groupe Croix Bleue : baisse de l'excédent net à cause de l'immobilier

Le Groupe Croix Bleue/Canassurance a subi une légère baisse de son excédent net en 1992 en raison des pertes subies dans le secteur immobilier.

L'actif combiné du groupe atteint 204 M\$.

né 1992 avec un actif de 125 M\$, en légère baisse sur celui de 1991, à la suite du ménage fait dans son portefeuille de placements dans le secteur immobilier. Son avoir propre était de 8,9 M\$ à la fin de l'exercice, compa-

rativement à 7,7 M\$, un an auparavant.

Son revenu de primes a été de 38 M\$, en baisse de près de 2 M\$.

L'Union québécoise, compagnie d'assurances générales a réalisé un profit net de

537 000 \$, comparativement à 321 000 \$ en 1991. Son revenu de primes s'est élevé à 4,5 M\$, en hausse de 21 %.

La compagnie a terminé 1992 avec un actif de 9,1 M\$, en regard de 8,6 M\$ un an auparavant. Elle avait

un avoir propre de 6,1 M\$ à la fin de 1992.

Profit de 66 000 \$

Canassurance, compagnie d'assurances générales a pour sa part réalisé un profit

de 66 000 \$, en regard de 1 000 \$ l'année précédente. Ses primes nettes gagnées sont demeurées stables à 10,5 M\$. Son actif et son avoir propre à la fin de 1992 étaient respectivement de 15,2 M\$ et de 3,6 M\$.

Léger recul de l'excédent net

L'Association d'hospitalisation du Québec, communément appelée la Croix Bleue, a subi un léger recul de son excédent net, qui s'est élevé à 1,56 M\$, en regard de 1,92 M\$ l'année précédente. Ces résultats ont été réalisés après une charge de 256 000 \$ représentant sa quote-part annuelle à la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) pour l'indemnisation des assurés des Coopérants.

La Croix Bleue a recueilli des primes de 91,2 M\$, en hausse de 10 % sur l'année précédente. Elle a terminé 1992 avec un actif de 55,3 M\$, soit une augmentation de 20 %. Quant à l'avoir propre des assurés, il était de 18,4 M\$ à la fin de 1992, comparativement à 16,9 M\$ à la fin de 1991.

La Croix Bleue, l'un des principaux assureurs québécois dans le domaine du voyage, a protégé 460 000 personnes en 1992, comparativement à 345 000 en 1991 et à 130 000 en 1986.

Trois compagnies

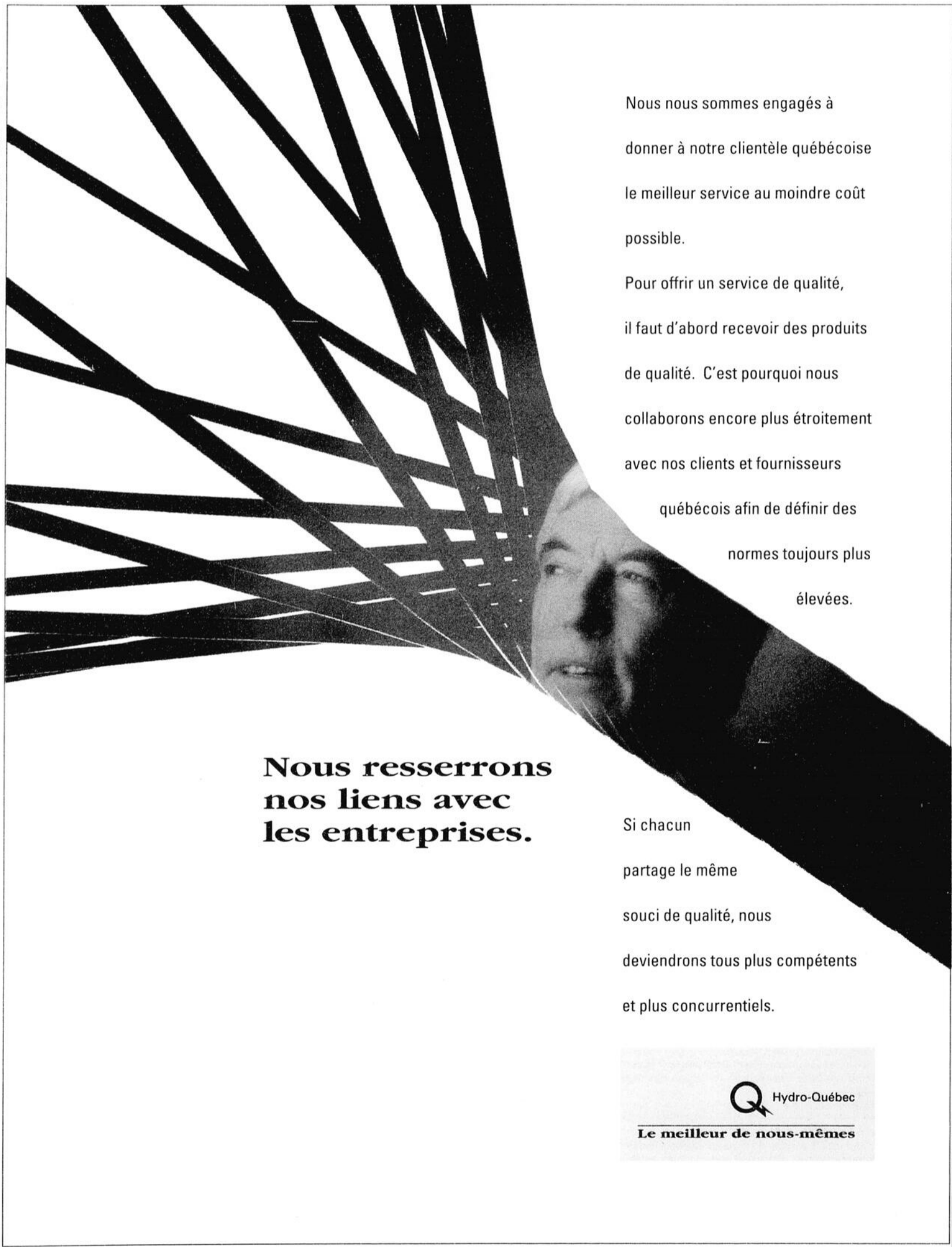
La Croix Bleue a une filiale, la Corporation financière Canassurance, une société de gestion qui détient des intérêts majoritaires dans trois compagnies : Canassurance, compagnie d'assurance-vie, L'Union québécoise, compagnie d'assurances générales et Canassurance, compagnie d'assurances générales.

La première a obtenu un bénéfice net de 1,26 M\$ en 1992, comparativement à 695 000 \$ l'année précédente.

Ce résultat a été atteint après une provision de 5,2 M\$ au titre de pertes sur des prêts hypothécaires et des immeubles, alors que l'année précédente, cette provision n'avait été que de 526 000 \$.

Elle a également dû verser environ 200 000 \$ à la SIAP en raison de la débâcle des Coopérants. C'est dire qu'avant ses postes extraordinaires, Canassurance Vie avait réalisé un bénéfice de 6,7 M\$, représentant 5,5 fois le profit de 1991.

Canassurance Vie a termi-

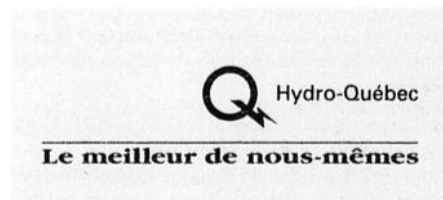


Nous nous sommes engagés à donner à notre clientèle québécoise le meilleur service au moindre coût possible.

Pour offrir un service de qualité, il faut d'abord recevoir des produits de qualité. C'est pourquoi nous collaborons encore plus étroitement avec nos clients et fournisseurs québécois afin de définir des normes toujours plus élevées.

Nous resserrons nos liens avec les entreprises.

Si chacun partage le même souci de qualité, nous deviendrons tous plus compétents et plus concurrentiels.



70 % des entreprises canadiennes dispensent de la formation

Au Canada, 70 % des organisations du secteur privé dispensent de la formation structurée à leurs employés.

C'est ce que révèle un sondage réalisé par le **Centre canadien du marché du travail et de la productivité** auprès de 17 000 entreprises de tous les secteurs d'activité économique.

L'enquête, qui porte sur les efforts de formation en 1991, indique que 67 % des sociétés qui emploient de deux à 19 personnes ont formé leurs

employés durant cette période.

Dans le cas des compagnies de 100 travailleurs et plus, cette marque passe à 98 %.

Parmi les types de formation qui sont donnés, l'initiation arrive en première place (61 % des répondants ont utilisé de tels programmes), suivie de la formation en informatique (57 %), de la formation en santé et sécurité (44 %) et de la formation en gestion (40 %).

On note également que

8 % des entreprises qui ont participé à l'enquête ont dispensé à leurs employés de la formation en acquisition des connaissances de base en écrit et en calcul.

Dion Management s'allie à un partenaire international

Dion Management devient le partenaire pour le

Québec de la firme **International Search Associates (ISA)**.

Cette société regroupe des firmes de recrutement de personnel de direction établies à Toronto, dans cinq grandes villes américaines, au Mexique, en Europe ainsi qu'en Asie.

De plus, deux nouveaux conseillers, **Karen C. Hanna** et **Gilles Rouleau**, se joignent à Dion Management. Ils sont spécialisés dans le recrutement de personnel hautement spécialisé en recherche médicale, en télécommunications et en biotechnologie.

Mieux gérer les urgences grâce à la gestion intérimaire

Avec l'introduction d'un service de gestionnaires intérimaires, **Rourke Lizotte & Associés** (Montréal) propose aux organisations un outil pour mieux planifier le travail et gérer les situations d'urgence.

« La récession et la restructuration de plusieurs entreprises ont fait naître ce besoin d'avoir accès à des personnes qualifiées sur une base intérimaire, a expliqué **André Lizotte**, président de

la firme de conseillers en ressources humaines **Rourke Lizotte & Associés**.

« Nous avons créé ce service de placement de gestionnaires intérimaires après que plusieurs de nos clients nous aient indiqué qu'ils étaient souvent débordés de travail, mais qu'ils ne pouvaient se permettre d'embaucher des cadres sur une base permanente. »

Parmi les secteurs de compétences dans lesquels **Rourke Lizotte** offre son service, on retrouve l'informatique, le marketing, les ventes, la distribution ainsi que l'administration.

« Aux États-Unis, 12 millions de personnes sont des travailleurs intérimaires et ce mouvement touche de plus en plus les cadres et les professionnels », a indiqué **M. Lizotte**.

Alliance internationale pour Belle Isle, Djandji

La firme conseil de recherche de cadres **Belle Isle, Djandji** se dote d'un réseau à l'étranger grâce à une affiliation avec **Penrhyn International**.

La société montréalaise établit cette alliance dans le but de mieux répondre aux besoins de ses clients qui doivent affronter les défis de la globalisation des marchés.

Penrhyn International regroupe onze firmes indépendantes spécialisées dans la recherche de personnel de direction. Le réseau est présent dans 10 pays et affiche

un chiffre d'affaires global de plus de 13 M\$.

Desjardins crée un centre de carrière

La Confédération des caisses populaires et d'économie **Desjardins du Québec** a mis sur pied un centre de carrière à l'intérieur de son organisation.

En collaboration avec **Right Associés**, une firme spécialisée en réaffectation et en transition de carrière, **Desjardins** a créé cette ressource qui permet aux employés mis à pied de se trouver un nouvel emploi.

À l'origine, ce service ne s'adressait qu'à 54 personnes qui avaient été licenciées à la fin d'un projet spécifique. Le concept est simple : **Desjardins** et **Right Associés** aident les personnes licenciées à se relocaliser professionnellement, tout en les assurant de leur salaire jusqu'à ce qu'ils se trouvent un emploi.

La mission du Centre de carrière **Desjardins**, qui exploite un bureau à Lévis et un autre à Montréal, a toutefois été étendue aux 36 000 employés de **Desjardins** et de ses 11 fédérations.

Selon **Right Associés**, il faut en moyenne quatre mois pour relocaliser une personne. Sur les 54 employés qui ont utilisé le centre à l'origine, plus de 60 % se sont trouvés un emploi.

GILLES DES ROBERTS

Qualité totale et rémunération : deux partenaires méconnus

La rémunération est la suite logique des modifications apportées aux méthodes de travail dans le cadre d'une démarche de qualité totale.

Dans une étude préparée sur le sujet, **Luc Saint-Pierre**, conseiller principal à la firme **Sobeco Ernst & Young**, donne cinq moyens pour adapter la rémunération à ce processus fort exigeant.

1. *Développer une vision claire des stratégies et de la culture.* Une entreprise qui maîtrise un tel atout est en mesure d'établir des liens entre ses priorités et le design de sa rémunération, en plus d'être capable de définir ses attentes avec précision.

2. *Impliquer les employés dans la conception du système.* Quand on permet aux travailleurs de s'exprimer sur les changements éventuels à la rémunération, on atténue la résistance au changement, en plus de favoriser l'émergence d'un système adapté à leurs besoins.

3. *Opter pour des mesures simples et pertinentes.* Si on désire récompenser des comportements ou des résultats spécifiques, il faut opter pour un programme simple et pertinent.

Des mesures complexes ne sont pas comprises et n'achèvent pas aux employés des messages clairs.

4. *Faire un suivi du système*

de rémunération. Le suivi et le contrôle sont nécessaires pour assurer que le système est bien aligné par rapport aux systèmes initiaux.

Cela indique également aux employés que le programme est toujours un élément stratégique important.

5. *Permettre la décentralisation tout en s'assurant de la cohérence.*

Pour être efficace, il faut offrir aux différentes unités une certaine latitude quant à la conception du système de rémunération. Ainsi, les spécificités relatives aux plans, aux marchés et aux technologies de chaque unité sont respectées.

◆ Carrières

WARD ASSOCIATES

Carrières et Opportunités contractuelles pour candidat(e)s bilingues

145 rue Wellington Ouest, Suite 210
Toronto (Ontario) M5J 1H8
Téléphone: (416) 593-1660
Télocopieur: (416) 593-1661

Notre client est un chef de file international dans le domaine de l'équipement électronique. Il organise une équipe qui développera considérablement la part de marché de sa gamme de produits en télécommunications. Pour tous les postes, une solide connaissance de l'industrie des télécommunications et une grande expérience dans le domaine sont nécessaires. Si vous êtes ingénieur en génie électrique et êtes bilingue, vous êtes un candidat potentiel.

DIRECTEUR DES VENTES AU NIVEAU NATIONAL

TORONTO OUEST. Notre client vous recherche pour bâtir une équipe gagnante de directeurs des ventes et d'ingénieurs de systèmes. Votre grande expérience des ventes et votre leadership sur le marché des télécommunications sont essentielles pour ce poste. Salaire de base, plus incitatifs, voiture et avantages.

Poste réf. # 3032
Revenu : JUSQU'À 100 000 \$

REPRÉSENTANT DES VENTES SENIOR

OTTAWA. Votre solide connaissance de l'industrie des télécommunications et votre réussite antérieure en marketing et dans les ventes d'équipements de télécommunications sont essentielles pour ce poste. Notre client vous recherche pour développer le marché d'Ottawa. Salaire de base, plus incitatifs, voiture et avantages.

Poste réf. # 3031
Revenu : JUSQU'À 85 000 \$

SOUTIEN À LA CLIENTÈLE ET AUX OPÉRATIONS

Notre client, une société minière du nord du Québec, recherche un informaticien professionnel, diplômé et possédant une expérience concrète de H/W, S/W et des réseaux. Le candidat devra être familier avec VMS, DECNET, ETHERNET et les PC. Communiquez avec **Fred Ferrie**.

Poste réf. # 2770
Salaire: 48 000 \$

OPPORTUNITÉS OUTRE-MER

Cette compagnie canadienne, dont le siège social est à Toronto, s'est distinguée au niveau international pour son expertise dans la conception de systèmes de facturation de téléphonie. Sa croissance constante a créé le besoin de plusieurs nouveaux postes qui offrent l'occasion unique de voyager à l'étranger.

GESTIONNAIRE DE PROJET - Dirigez une petite équipe d'implantation de système en utilisant votre connaissance de la conception de base de données relationnelle.
Poste # 3049

ANALYSTE PROGRAMMEUR (2) - Utilisez vos connaissances du VAX et de SQL pour implanter ces applications de pointe.
Poste # 3051

Pour ces deux postes, le logement payé par la compagnie, la voiture et les dépenses de voyage sont inclus. Les candidats doivent être parfaitement bilingues et accepter de passer des périodes de 4 à 6 mois à l'étranger. Excellentes possibilités de carrière. Les candidats doivent communiquer avec **Stephen Barringer**.

RECHERCHONS FORMATEURS BILINGUES EN CICS

(Postes contractuels)
Nous avons immédiatement besoin de formateurs en CICS à temps partiel pour les cours suivants : Introduction au CICS, CICS pour concepteurs, CICS avancé, Installation/migration du CICS. Locaux et matériel pédagogique fournis. Les candidats doivent être parfaitement bilingues, posséder de solides connaissances techniques du CICS, ainsi qu'une bonne expérience de la formation de groupe. Ce poste est idéal pour les professeurs contractuels ayant leur propre clientèle ou les employés permanents cherchant à augmenter leurs revenus.
De 350 \$ à 1000 \$ par jour
Poste réf. # 3054

◆ Carrières



Coordonnateur(trice) des ventes locales pour sa station de télévision CHOT-TV

Nature du travail :

Relevant du Directeur général des ventes et du marketing (division Outaouais), le(la) coordonnateur(trice) sera responsable de la vente de publicité locale relative à la station CHOT-TV.

Compétences exigées :

- Diplôme universitaire ou formation équivalente;
- Minimum de trois(3) ans d'expérience en vente auprès des médias;
- Excellente connaissance du marché de l'Outaouais serait un atout;
- Expérience en marketing
- Qualité de bon gestionnaire

Rémunération :

Sera établie en fonction de la formation et de l'expérience.

Fin du concours : 1er avril 1993

Faire parvenir votre curriculum vitae :

Radio-Nord Inc.
Service du personnel
171, rue Jean-Proulx
Hull (Québec) J8Z 1W5
Télocopieur : (819) 770-0272

Un poisson d'avril entraîne une amende de 1 500 \$

À la suite d'un canular, le maire d'une municipalité a été condamné pour avoir compromis la santé d'une employée.

Telle a été la décision du juge René Beaudry du Tribunal du travail dans l'affaire **Commission de la santé et de la sécurité du travail c. Olynyk**.

Le maire avait convoqué dans son bureau son directeur général dans le but avoué de lui faire une bonne blague à l'occasion du 1^{er} avril. Cette blague était organisée en collaboration avec le contremaître de la municipalité et un employé.

La secrétaire du maire se trouvait dans le bureau, mais ignorait tout de la blague qui se préparait.

Le contremaître et le salarié, de connivence avec le maire, feignèrent de discuter vivement de la suspension fictive d'un employé. Soudainement, le salarié sortit un pistolet de départ chargé à blanc et fit feu en direction du contremaître qui s'écroula au sol.

L'employé pointa ensuite l'arme vers le maire; c'est alors que le contremaître s'est relevé, mettant fin à la supercherie.

Stress

Cependant, par son réalisme, le canular avait ébranlé sérieusement la secrétaire du maire. Elle dut s'absenter du travail pour une période prolongée, souffrant d'un syndrome de stress post-traumatique.

Selon le psychiatre expert, l'expérience qu'avait vécue la secrétaire du maire pouvait s'apparenter, au niveau traumatique, à un vol à main armée dans une banque.

La CSST, se basant sur l'article 237 de la *Loi sur la santé et la sécurité du travail*, porta plainte contre le maire, l'accusant d'avoir agi de manière à compromettre la santé, la sécurité et l'intégrité physique de la travailleuse.

Le Tribunal du travail statua qu'il n'était pas obligatoire pour la poursuite de prouver qu'il y avait eu atteinte grave à l'intégrité physique de la travailleuse pour conclure à la culpabilité du maire.

La Cour s'estima d'avis que le danger résultant de ce canular était de nature à compromettre la santé de la travailleuse puisque les effets d'un tel événement au

niveau psychologique pouvaient être assimilés à un vol à main armée.

Le Tribunal s'est dit d'avis que le maire avait commis une grossière imprudence en organisant pareil canular.

Il avait contrevenu à son obligation de prendre les mesures nécessaires pour protéger la santé d'une personne travaillant sous son autorité immédiate. Il existait un danger réel, prévisible et grave découlant de la réalisation du canular qu'aurait dû prévoir le maire. Selon le Tribunal, le maire n'a pas démontré qu'il avait pris les mesures nécessaires pour que ce canular ne provoque des conséquences néfastes sur la santé de sa secrétaire.

Compte tenu de la gravité de l'offense reprochée, la Cour condamna le maire à une amende de 1 500 \$.

D.T.E. 93T-174.

JEAN-CLAUDE TURCOTTE



Me Jean-Claude Turcotte fait partie de l'étude Loranger Marcoux.

UNIVERSITÉ LAVAL

Administration



Jacques Vallerand

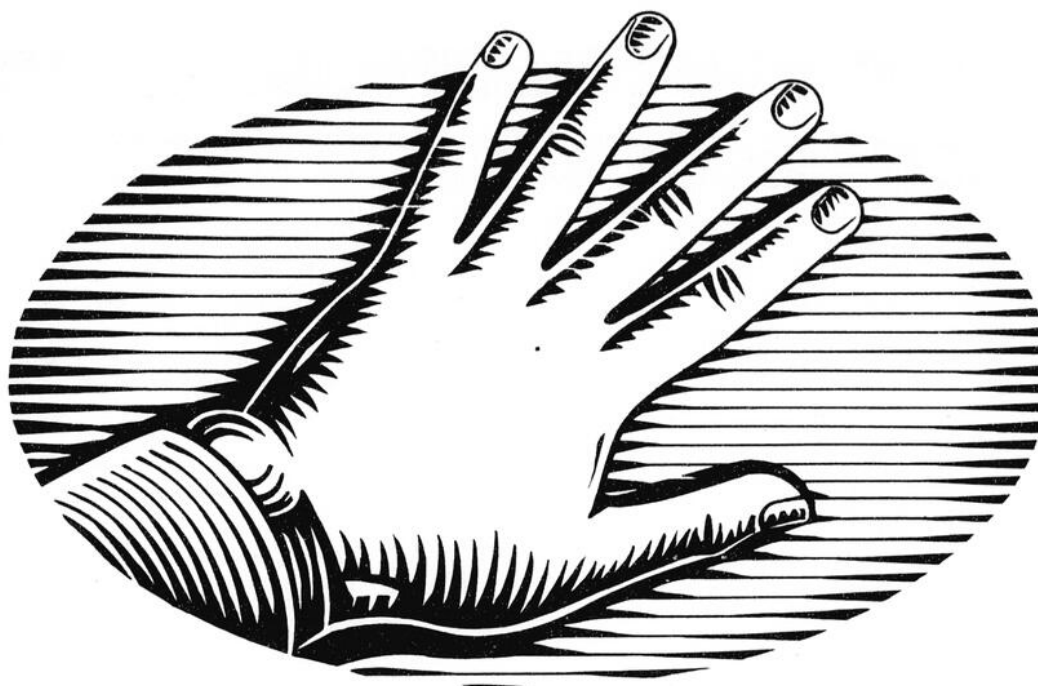


Philip L. Grenon

La qualité totale dans une entreprise de services

Date: 6-7 avril 1993
Heure: 8h30 à 17h00

Rens.: (418) 656-3202
Fax: (418) 656-5538



Le marché obligataire: on s'y connaît!

Les obligations d'État. Les obligations de sociétés. Les obligations à coupons détachés. Aux Services d'Investissement Ligne Verte® inc., nous connaissons le marché obligataire sur le bout de nos doigts. Nous sommes conscients que de nombreux investisseurs optent pour les obligations en raison de leur rendement éprouvé et de la sécurité qu'elles offrent... le choix par excellence pour un RER. Nous nous assurons donc d'être à la hauteur afin que la négociation d'obligations soit à la portée de bon nombre d'investisseurs. La commodité et la sélection que procure la Ligne Verte facilitent

l'entrée sur le marché obligataire.

Voici quelques-unes des émissions présentement offertes par l'entremise de la Ligne Verte:

Émission	Prix	Rendement
Coupon Hydro Ontario 15 octobre 1999	60,22\$	7,83%
Gouvernement du Canada 7,25% 1 ^{er} juin 2003	99,90\$	7,26%
Province du Nouveau-Brunswick 8,00% 17 mars 2003	99,25\$	8,11%
Province de la C.-B. 8,50% 23 août 2013	99,00\$	8,60%
Titre hypothécaire TD 7,125% 1 ^{er} avril 1998	99,55\$	7,17%

Les prix énumérés étaient en vigueur le 3, mars 1993. Les titres énumérés sont sous réserve de leur disponibilité, et les prix peuvent varier.

Alors tirez profit de l'expérience, des techniques de pointe et de la réputation enviable de la Ligne Verte. Communiquez avec nous dès aujourd'hui pour obtenir les documents d'information Ligne Verte.

Montréal (514) 289-1479, Ville de Québec (418) 654-0700 ou 1-800-363-1531,
Province de Québec 1-800-363-1171

LIGNE VERTE
LE PLUS IMPORTANT COURTIER À ESCOMPTE AU CANADA



* Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. Les Services d'Investissement Ligne Verte inc., une filiale en propriété exclusive, est l'usager inscrit.

La Cour supérieure accorde une injonction donnant accès à des documents privés

Il est possible, dans certains cas, de mettre la main sur la preuve d'un fait majeur même si celui qui la détient refuse de la communiquer.

C'est ce qui se dégage de la décision du juge Denis Lévesque de la Cour supérieure, le 7 octobre 1991, dans le litige opposant Steinberg à Jannock.

Lorsque quelqu'un soupçonne une autre personne d'avoir violé un engagement

contractuel, elle peut tenter d'en obtenir la preuve en instituant une procédure judiciaire alléguant cette violation. Elle pourra ainsi obtenir cette preuve par le biais de requêtes ou d'interrogatoires dans le cadre de cette procédure.

Un inconvénient majeur toutefois : si la preuve n'est pas obtenue ou si elle révèle qu'il n'y a pas eu de violation, la partie réclamante aura institué un recours judi-

ciaire inutile et verra son recours rejeté avec dépens.

Elle pourra également, dans certaines situations, être elle-même poursuivie pour avoir institué des procédures judiciaires abusives.

Il existe une autre façon de faire : demander une injonction contre la partie soupçonnée pour la contraindre à fournir copie des documents qui contiendraient la preuve d'une telle violation.

C'est ce qu'a fait Steinberg

dans son litige avec Jannock.

Vente de Lantic

Les faits qui ont précédé le litige sont les suivants.

Steinberg et Jannock étaient, jusqu'en mars 1990, propriétaires, chacune pour 50 %, des actions émises de Lantic, une compagnie de sucre.

Conformément à une clause de premier refus, Steinberg a vendu ses intérêts

dans Lantic à Jannock, le 19 mars 1990, pour 110 M\$.

Une clause du contrat prévoyait que, si Jannock revendait les actions de Lantic à un tiers dans les deux années suivant la signature de cet acte de vente, Jannock devait verser à Steinberg l'excédent du prix d'achat par action sur le prix d'achat des actions que Jannock avait acquises de Steinberg.

Le 6 juillet 1990, Jannock et B.C. Sugar annonçaient la conclusion d'un contrat par lequel B.C. Sugar faisait l'acquisition de 50 % des actions de Lantic pour 110 M\$. Selon l'annonce faite, Jannock s'était aussi réservée le droit d'obliger B.C. Sugar à acheter l'autre 50 % d'actions à compter du 31 décembre 1991 et avait accordé à B.C. Sugar le droit strict d'acheter ces actions après le 31 décembre 1993 à un prix qui devait être déterminé selon une formule convenue.

Renseignements refusés

Steinberg a demandé à de multiples reprises, mais en vain, à Jannock des détails sur la vente. Steinberg cherchait à vérifier si cette vente ne contrevenait pas à la clause du contrat intervenu entre elle et Jannock.

Steinberg avait donc des raisons sérieuses de craindre qu'une violation avait été commise au contrat de vente de ses actions sans pouvoir obtenir l'information qui lui permettrait d'instituer le recours légal requis pour faire valoir ses droits.

Donc, avant d'instituer un recours qui aurait pu être rejeté par la Cour, Steinberg s'est adressée à la Cour supérieure afin d'obtenir une ordonnance d'injonction pour forcer Jannock à lui livrer copie des documents concernant la vente des actions entre Jannock et B.C. Sugar.

Le tribunal a tout d'abord conclu que si Steinberg avait institué une action contre

Jannock en alléguant violation de son contrat, Jannock aurait pu être contrainte à déposer les documents en question.

La clause stipulée dans le contrat de vente entre Steinberg et Jannock concernant les transactions ultérieures comportait nécessairement « l'obligation implicite et accessoire de fournir à la demanderesse l'information qui lui permettra d'établir sa réclamation puisqu'elle est admissible et pertinente dans le cadre d'un litige ».

Après avoir souligné qu'il n'existait aucun précédent, le tribunal a indiqué que, devant le refus de Jannock de fournir l'information requise et pertinente, Steinberg avait effectivement le droit d'obtenir une injonction obligeant Jannock à lui transmettre les renseignements nécessaires à la détermination de l'existence ou non d'une violation de contrat.

L'injonction fut donc accordée en faveur de Steinberg.

Procédure coûteuse

Soulignons cependant que le recours à une injonction pour obtenir la preuve d'un fait ou l'accès à un document n'est pas chose facile et peut être extrêmement coûteux.

Il s'agit donc d'un remède qui n'est pas véritablement disponible que dans le cadre de litiges majeurs quand tous les autres moyens pour rechercher la preuve requise ont été épuisés.

JEAN H. GAGNON



Me Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Pouliot, Mercure.

Dans la jungle de l'informatique, savoir s'entourer de vrais professionnels est la condition principale de votre réussite.

Le détaillant Supermicro est un spécialiste qui vous guide à travers la jungle de l'informatique.

Il offre la réponse à vos besoins en matière d'équipements, de logiciels et de services en micro-informatique. Membre d'un réseau provincial regroupant plus de 25 marchands ayant accès à un important pouvoir d'achat, il est en mesure de vous offrir un service professionnel ainsi que des prix très compétitifs.

Votre détaillant Supermicro, le guide de votre réussite.



La bannière informatique du futur

SIÈGE SOCIAL (514) 368-0414

Alma (418) 668-3378 • Amos (819) 732-8263 • Baie-Comeau (418) 589-4276 • Beloeil (514) 464-6809 • Chambly (514) 658-7823
Chicoutimi (2) (418) 696-2959 (418) 696-0201 • Drummondville (819) 478-0994 • Granby (514) 378-9264 • Joliette (514) 755-1904 • Matane (418) 566-2160
Mont-Laurier (819) 623-5832 • Montmagny (418) 248-3150 • Montréal (514) 365-4111 • Rimouski (418) 722-7897 • Rouyn-Noranda (819) 764-9415
Sept-Îles (418) 962-0855 • St-Bruno (514) 653-7858 • St-Jean-sur-Richelieu (514) 349-5342 • St-Jérôme (514) 438-3543 • Ste-Thérèse (514) 430-7930
Terrebonne (514) 471-3544 • Trois-Rivières (819) 378-1799 • Val D'Or (819) 874-3873 • Valleyfield (514) 371-7310 • Victoriaville (819) 758-1800

LE CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL À



\$ 59.50*
PAR JOUR

La Tour
Centre-Ville
appartements-hôtel

- Stationnement intérieur gratuit
- Studios rénovés de 350 pieds carrés et plus avec cuisinette
- Petit-déjeuner continental gratuit
- Appels locaux gratuits
- Journal gratuit

* Sur réservation seulement, selon la disponibilité. Offre en vigueur jusqu'au 30 avril 1993. Occupation simple ou double. Taxes en sus.

Le meilleur rapport qualité-prix

400, boul. René-Lévesque Ouest (coin Bleury)
1-514-866-8861, ou (Ligne sans frais) 1-800-361-2790

FINANCE

LE DIFFICILE CYCLE DE CRÉDIT MINERA LES PROFITS DES BANQUES EN 1993 ET EN 1994

Les provisions élevées pour pertes déprimeront encore les profits des banques. En revanche, à court terme, les titres bancaires bénéficient en bourse de la baisse des taux d'intérêt et de la hausse conséquente du marché obligataire **pp. 26,27**

LES AFFAIRES

CIRCO CRAFT : UN SECTEUR TROP RISQUÉ POUR EN FAIRE UN BON PLACEMENT A LONG TERME

Le fabricant de circuits imprimés à haute technologie oeuvre dans un secteur caractérisé par des vagues de prospérité suivies de baisses importantes **p. 28**

Les investisseurs oublient le potentiel à long terme de Bombardier

Les investisseurs semblent aveuglés par les problèmes immédiats de Bombardier (Mtl, BBD.B, 10,75 \$) et oublient le grand potentiel à long terme de l'entreprise.

C'est du moins ce que croient deux analystes financiers de Montréal qui suivent la compagnie de près, à la suite des récents déboires du titre.

Les investisseurs ont mal accueilli l'interruption de la production par le consortium formé par Bombardier pour construire les wagons des trains- navettes du tunnel sous la Manche à l'usine de Bruges (Belgique). Le titre a chuté de 12 \$ sous les 10 \$, avant de se stabiliser au cours récent.

« Les investisseurs et les gestionnaires voient tout en noir, a expliqué aux AFFAIRES Normand Roy, analyste et vice-président de Lévesque Beaubien Geoffrion. Ils se concentrent sur les problèmes du contrat de l'eurotunnel et l'absence de nouvelles commandes du Regional Jet (RJ). »

Selon M. Roy, les investisseurs oublient que la plus grande partie de la croissance des profits de Bombardier proviendra du transport en commun. « Pour l'exercice terminé le 31 janvier dernier, l'apport de ce secteur sur le bénéfice par action sera nul. Par contre, pendant l'exercice 1995, il grimpera à 0,32-0,33 \$ l'action », a calculé l'analyste.

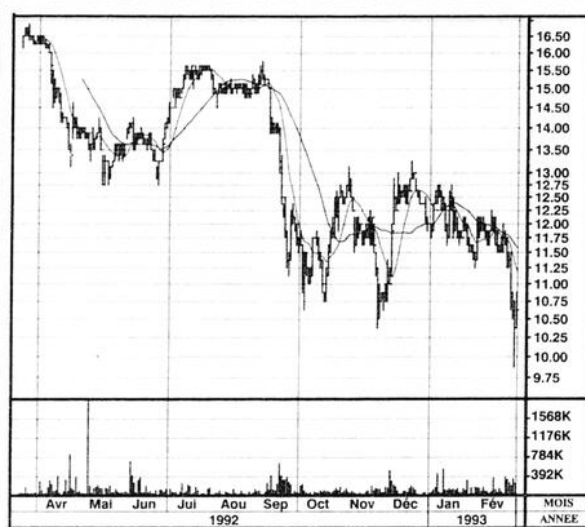
Normand Roy estime que, si on regarde Bombardier avec un horizon temporel de deux ans, on peut prévoir une bonne croissance des profits.

De son côté, Jon Reider, analyste financier et vice-président de Richardson Greenshields, qui suit Bombardier depuis plusieurs années, n'en revient pas du traitement que subit cette société.

« Après la performance de Bombardier pendant la récession et avec la reprise économique qui s'annonce, les investisseurs s'inquiètent. Cela n'a pas de sens ! »

M. Reider a pris en exemple la performance de la société montréalaise dans les

BOMBARDIER BBD.B-MSE - Quotidien



Source : Décision-Plus

avions d'affaires. « On prédisait à Bombardier qu'en récession, ce serait beau si elle livrait 10 Challenger. Or, l'an dernier, elle en a livrés 21, en dépit du contexte économique. »

Cela pousse l'analyste à dire que la chute récente du titre en bourse crée « une des meilleures occasions d'achat depuis deux ans ».

Selon le communiqué de Bombardier, la congestion totale de la ligne de production des wagons pour le tunnel sous la Manche explique la décision d'interrompre la production. C'est le plus récent problème associé à ce contrat de 650 M\$.

Bombardier a déjà saisi le groupe responsable de la réalisation du tunnel de réclamations au titre de remboursements pour des travaux qui n'étaient pas prévus au contrat et au cahier des charges original.

Bombardier tente de négocier avec le consortium une compensation pour ces travaux additionnels. L'interruption de la production peut être vue, dans ce contexte, comme un moyen de pression dans le cadre de ces négociations. Bombardier a déjà inclus dans ses résultats financiers son évaluation des revenus additionnels.

Autrement dit, si la société

ne recevait pas le montant prévu, elle devrait prendre une perte exceptionnelle. De plus, Laurent Beaudoin, président du conseil, a déclaré en janvier que Bombardier était prête à aller en cour si les négociations échouaient.

« Il est évident qu'il y aura un règlement, a expliqué Yvon Turcot, porte-parole de Bombardier. Personne ne conteste qu'il y a eu des dépassements. Il s'agit de s'entendre sur le montant. »

Ces dépassements atteindraient 60 M\$, selon John Catalano, analyste de RBC Dominion, Valeurs mobilières. M. Catalano recommande également le titre de Bombardier.

Commandes du RJ

Un autre foyer de déception est le rythme d'entrée des nouvelles commandes pour le RJ. Bombardier possède 30 commandes fermes pour cet avion en plus de 36 options et de 74 lettres d'intention. L'entreprise n'a jamais caché qu'elle préférerait avoir un carnet de commandes mieux garni.

Le 14 janvier, M. Beaudoin avait même affirmé qu'il espérait toujours pouvoir annoncer des commandes avant la fin de son exercice financier, le 31 janvier, ce

BOMBARDIER (BBD.B)

Activités : fabrication de matériel de transport, de produits de consommation motorisés, d'avions et de matériel de défense.

Cours récent : 10,75 \$ Bas : 10,00 \$ Dividende : 0,21 \$
Haut : 16,75 \$ Rendement : 2,0 %

Quatre derniers trimestres (au 31-10-92)		Fin d'exercice, 31 janvier			Croissance moy. (2 ans)		
	Multiple	1992	1991	1990			
Bénéfice net	0,82 \$	13,1 X	Ventes (M\$)	3 002,4	2 836,3	2 093,8	19,7 %
Fonds aut./action (e)	1,49 \$	7,2 X	Bénéfice net/action (\$)	0,73	0,71	0,68	3,6 %
Valeur comptable par action	5,97 \$	1,8 X	Fonds aut./action (\$)	1,31	1,39	1,00	14,5 %
Ventes	4 009,5 M\$		Avoir act./action (\$)	5,67	4,64	3,54	26,6 %
			Rend. moyen/avoir (%)	14,2	17,2	21,1	Rendement moy. (3 ans)
			Dette totale/avoir act.	0,44	0,48	0,51	17,5 %
			Ratio fonds de roulement	1,8	1,6	1,4	
			Encaisse (M\$)	179,2	87,5	79,7	

Tableau : Cote 100 inc.

qui n'a pas été le cas.

Cette torpeur ne surprend pas Normand Roy. « L'industrie aéronautique a un cycle bien défini, a-t-il expliqué. Après son sommet, elle vit trois années de pertes pour ensuite repartir. » Cela cible le creux en 1993, après le sommet de 1990.

Bombardier prévoit livrer cinq RJ en 1993 (exercice terminé en janvier dernier), 18, en 1994, et 24, l'exercice suivant. Selon Jon Reider, cet avion est le bon produit pour le bon marché. Il ne lui manque qu'un meilleur contexte économique.

« Lorsque Comair essaiera ses RJ dans les prochaines semaines, cela pourrait avoir un impact important sur les autres lignes aériennes », a ajouté l'analyste de Richardson.

Ce que les analystes reprochent aux investisseurs, c'est de souffrir de myopie. « Pendant qu'on est aveuglé par les difficultés d'un contrat, on oublie que Bombardier a décroché des contrats pour 2,5 milliards de dollars en décembre dernier », a souligné John Reider.

Carnet de 8,2 milliards

Son carnet de commandes atteint maintenant 8,2 milliards comparativement à 5,8 milliards au 31 janvier 1992. Bombardier vise depuis longtemps l'équilibre entre ses activités aéronautiques et de transport en commun. Au 31 décembre 1992, 51 % de son carnet de commandes

provenait de l'aéronautique et 49 % du transport en commun.

Selon M. Reider, il ne faut pas oublier également que Bombardier a prouvé qu'elle était une compagnie intelligente. Elle a diversifié ses activités pour que des problèmes dans un secteur ne ruinent pas toute la compagnie. L'analyste donne en exemple les importants problèmes du groupe des produits de consommation motorisés (Sea-Doo et Ski-Doo). Ces problèmes, réglés

maintenant, n'ont pas empêché Bombardier de faire croître ses profits dans l'ensemble.

Jon Reider prévoit un profit entre 0,90 et 0,95 \$ l'action pour l'exercice qui vient de se terminer et entre 1,25 et 1,35 \$ l'action pour 1994. Normand Roy a avancé le chiffre de 0,85 \$ l'action en 1993, de 1,05 \$ l'action, en 1994, et de « bien belles choses après 1994 ».

BERNARD MOONEY

Courtier R.C.S.I. Inc.

a été mandaté par son client pour

vendre

Un bel immeuble à bureaux en plein quartier des affaires !

Nous sollicitons des offres d'acheteurs sérieux désirant mettre la main sur un superbe édifice à bureaux de 28 000 pieds carrés répartis sur cinq étages, sis au :

614 de la rue Saint-Jacques Ouest
Montréal (square Victoria)

Prix demandé : 3 000 000 \$ (négociable)

Cet immeuble de cinq étages fait partie du quadrilatère où sont situés l'édifice de la Bourse et le Centre mondial de commerce.

Quelques renseignements supplémentaires :

- Facilité d'accès par la station de métro Square-Victoria
- Possibilité d'agrandissement à 33 000 pieds carrés
- Terrain d'une superficie de 7 603 pieds carrés

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec :

M. Claude Foucreau, conseiller principal
Courtier R.C.S.I. Inc.
Tél. : (514) 393-4836

FINANCE

Le difficile cycle de crédit minera les profits des

Les provisions élevées pour pertes déprimeront encore les profits des banques en 1993 et 1994.

C'est du moins l'avis d'Alain Tuchmaier, de McLean McCarthy.

En revanche, à court terme, les titres bancaires bénéficieront en bourse de la baisse des taux d'intérêt et de la hausse consécutive du marché obligataire. Le jeudi, 4 mars dernier, l'indice bancaire de la Bourse de Toronto, a augmenté de 3,17 %. Quelque 7 M d'actions des six grandes banques ont été échangées.

Le comportement des banques à la bourse est lié à celui du marché obligataire, puisque les institutions déplacent une partie de l'actif qu'elles gèrent entre les obligations et les titres à dividendes, selon leur rapport

Les banques ont prêté et investi 9,3 milliards dans Hees-Edper

Hugh Brown, de Burns Fry, estime que les six plus importantes banques canadiennes ont prêté et investi 9,3 milliards de dollars dans les sociétés de l'empire Hees-Edper, des frères Bronfman.

De ce montant, 1,5 à 2 milliards de dollars sont des prêts accordés aux entreprises à la tête de l'empire : Hees International Bancorp (Mtl, HIL, 7,325 \$), Brascan (Mtl, B.L.A., 10 \$), Trilon Financial Corp. (Tor., T.F.C.A., 1,81 \$) et Edper Entreprises (Tor.,

EDPA, 3,25 \$), par exemple. La baisse des cotes de crédit des sociétés de l'empire sous le seuil acceptable pour les institutions a pour effet de retirer ces sociétés du marché de la dette.

Selon Burns Fry, la Banque CIBC (Mtl, CM, 27,50 \$) aurait prêté et investi 2,35 milliards dans le groupe Hees-Edper : 46 % de son avoir ordinaire. Elle aurait prêté 350 M\$ à Bramalea (Mtl, BCD, 0,53 \$), 850 M\$ aux sociétés immobilières, 650 M\$ aux sociétés de ressources naturelles,

Quelque 500 M\$ auraient été prêtés ou investis dans les sociétés à la tête de l'empire.

La Banque Toronto-Dominion (Mtl, TD, 15,75 \$) aurait prêté et investi 1,9 milliard, 41 % de son avoir ordinaire : 300 M\$ à Bramalea, 400 M\$ aux sociétés immobilières, 500 M\$ aux sociétés de ressources naturelles et 650 M\$ aux sociétés à la tête.

La Banque Royale (Mtl, RY, 25,25 \$) aurait également prêté et investi 1,9 milliard, soit 32 % de son

avoir ordinaire : 275 M\$ à Bramalea, 600 M\$ à l'immobilier, 550 M\$ aux ressources naturelles et 450 M\$ aux sociétés à la tête.

La Banque Scotia (Mtl, BNS, 23,63 \$) aurait prêté 1,6 milliard, soit 39 % de son avoir ordinaire : 300 M\$ à Bramalea, 500 M\$ à l'immobilier, 400 M\$ aux ressources naturelles, 200 M\$ aux sociétés à la tête et 200 M\$ dans les sociétés de l'empire engagées dans les produits de consommation.

La Banque de Montréal (Mtl, BMO, 27,50 \$) aurait prêté et investi 1,3 milliard, soit 29 % de son avoir ordinaire : 240 M\$ à Bramalea, 410 M\$ à l'immobilier, 350 M\$ aux ressources naturelles et 250 M\$ aux sociétés à la tête.

La Banque Nationale (Mtl, BN, 9 \$) aurait prêté et investi 365 M\$, soit 29 % de son avoir ordinaire : 5 M\$ à Bramalea, 170 M\$ à l'immobilier, 150 M\$ aux ressources naturelles et 50 M\$ aux sociétés à la tête de l'empire.

risque/rendement.

Salomon Brothers, de New York, a ajouté la Banque CIBC (Mtl, CM, 28,37 \$), la Banque Scotia

(Mtl, BNS, 24,87 \$) et la Banque Toronto-Dominion (Mtl, TD, 15,88 \$) à sa liste de recommandations d'achat, le 23 février. La

Banque de Montréal (Mtl, BMO, 26,25 \$) et la Banque Royale (Mtl, RY, 23,50 \$) étaient déjà sur sa liste.

Les titres bancaires sont un

achat pour un ou deux trimestres. Après, ils ne se comporteront pas mieux que le marché, a fait valoir un analyste de Toronto.

Kevin Choquette, de Lévesque Beaubien Geofrion, croit également que la hausse boursière des titres bancaires tire à sa fin.

« La volatilité des taux mine la marge d'intérêt des banques ».

La chute des taux d'intérêt et la concurrence féroce que se livrent toutes les banques pour les prêts aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises et pour les hypothèques résidentielles, exercent aussi une pression sur les marges.

Ces trois catégories de prêts ont un taux de défaut historiquement inférieur aux prêts corporatifs et commerciaux. La demande de crédit étant anémique, les banques doivent faire preuve d'originalité pour obtenir leur part du gâteau.

L'immobilier commercial : un boulet

« Le cycle de crédit est beaucoup plus difficile que la plupart des observateurs le croient. L'immobilier commercial connaît des changements structurels, qui prendront des années à se résorber », a indiqué M. Tuchmaier. Il suggère de profiter des pointes à la hausse pour vendre les titres bancaires.

La Banque de Montréal, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Scotia, les banques les mieux protégées vis-à-vis leurs prêts à Olympia & York Developments en 1992, présenteront des profits inférieurs cette année par rapport à l'année dernière. Elles n'ont pas inscrit de provisions records en 1992. Leurs résultats comparatifs apparaîtront donc moins bons. En revanche, la Banque Royale, la Banque CIBC et la Banque Nationale (Mtl, NA, 9 \$) ont inscrit des provisions massives en 1992. Leurs résultats de 1993 mon-

treront un revirement, sur une base comparative.

Roy Palmer, de Bunting Warburg, estime qu'à ce stade-ci du cycle des taux, le taux de croissance économique est un facteur plus pertinent que le marché obligataire pour évaluer les banques.

Les prêts non productifs et les provisions pour pertes sur prêts ont un impact immédiat et prédominant sur la rentabilité des banques.

Si l'économie n'est pas assez vigoureuse pour diminuer les prêts non rentables, les bénéfices des banques ne s'amélioreront pas.

« La croissance du chiffre d'affaires et de la part de marché n'ont pas suffi à compenser les pertes sur prêts, qui demeurent à des taux anormalement élevés », peut-on lire dans les commentaires accompagnant les résultats de la Banque de Montréal. Ses prêts ont augmenté de 8 % ; son bénéfice a fléchi de 5,5 %.

Provisions de 3,7 milliards en 1993

Au premier trimestre, les banques ont donné un avant-goût de ce que 1993 nous réserve. Les banques projettent des prêts non rentables de 3,7 milliards pour 1993, comparativement à 6 milliards en 1992, à 2,7 milliards en 1991 et à 1,5 milliard en 1990.

Les prêts non productifs (prêts à intérêt non comptabilisé et prêts à intérêt réduit) représentent globalement 3,2 % de l'encours des prêts et des acceptations bancaires, comparativement à 3,15 %, à l'issue de 1992. Seule la Banque Nationale fait état d'une baisse de ces prêts : de 45 M\$ depuis le 31 octobre. Son bénéfice a augmenté de 15,4 % au premier trimestre.

La Banque Royale, qui avait estimé au départ les pertes sur prêts à 700 M\$ pour 1993, a augmenté ses provisions à 820 M\$, dont 295 M\$ ont été imputés au

Cette annonce n'est publiée qu'à titre d'information.

TROSPORT ACQUISITIONS INC.

(antérieurement Karhu Canada Inc.)

35 000 000\$

Débiture de premier rang financée par:

Penfund Capital (No.1) Limited

Allstate Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

La Confédération Compagnie d'Assurance-Vie

L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie

La Laurentienne Vie Inc.

La Maritime, Compagnie d'Assurance-Vie

Compagnie d'Assurances New York Life du Canada

Financement négocié, placé et géré par:



PENFUND
FINANCEMENT À LONG-
TERME POUR L'ENTREPRISE

TORONTO (416) 865-0707

MONTRÉAL (514) 499-9670

banques en 1993 et 1994

DONNÉES FINANCIÈRES DES BANQUES AU PREMIER TRIMESTRE

Banques	Bénéfice net		Rend. de l'avoit (%)		Rend. de l'actif ¹ (\$)		Provisions pour pertes (000 \$)		Prêts non productifs ²
	1 ^{er} tri. 93	par action	1 ^{er} tri. 93	1 ^{er} tri. 92	1 ^{er} tri. 93	1 ^{er} tri. 92	1 ^{er} tri. 93	année 1993 (p)	
B. de Montréal	115 M\$	1,12 \$	12,5	15,1	0,56	0,65	162	650	2,3 milliards de \$
Banque CIBC	169 M\$	0,74 \$	10,6	13,5	0,05	0,71	220	880	3,1 milliards de \$
B. Laurentienne	7,5 M\$	0,36 \$	7,6	12,1	0,36	0,46	9	36	210 M\$
B. Nationale	45 M\$	0,28 \$	10,8	11,3	0,46	0,53	75	300	938 M\$
B. Royale	254 M\$	0,71 \$	14,8	14,5	0,73	0,76	295	820	3,8 milliards de \$
B. Scotia	165 M\$	0,70 \$	13,9	16,9	0,65	0,77	116	465	2,2 milliards de \$
B. T-D	(7 M\$) ³	(0,05 \$) ³	(0,7)	9,6	nil	0,66	150	600	1,7 milliard de \$

¹ : rendement par tranche de 100 \$ d'actif; ² : prêts dont les paiements sont en retard de 90 jours; ³ : perte après le paiement des dividendes privilégiés, inclut une provision pour restructuration de 79 M\$.

Tableau : LES AFFAIRES

premier trimestre.

En fait, les provisions spécifiques sont de 980 M\$. La banque a soustrait une provision générale de 120 M\$, effectuée précédemment. En 1992, la Banque Royale avait imputé des créances irrécouvrables de plus de deux milliards. Quelque 3,8 % de ses prêts et acceptations bancaires sont non productifs : le plus haut taux de l'industrie. La détérioration du portefeuille de prêts aux entreprises est surtout imputable au secteur immobilier commercial de Toronto. Plusieurs de ses clients corporatifs connaissent des problèmes de liquidités, révèle la banque. **Dominion Bond Rating Service (DBRS)** a abaissé la cote de la Banque Royale et maintenu celle des autres banques.

Les autres revenus stagnent

Les banques ne peuvent compter sur la hausse des revenus autres que d'intérêt pour alimenter leur croissance. La plupart des banques ont gelé leurs frais de services. La Banque Royale accuse une baisse de ses dépôts de 900 M\$.

Toutes les banques ont mis en oeuvre des programmes de retronement de postes et de succursales pour s'adapter à la faible progression de leur actif.

À la lumière des résultats du premier trimestre, le resserrement des dépenses d'exploitation ne sera pas facile à atteindre.

La Banque Toronto-Dominion, la **Banque Laurentienne** (Mtl, LB, 19,25 \$), la Banque Scotia et la Banque de Montréal ont toutes affiché une hausse de leurs frais autres que d'intérêt.

Plusieurs banques ont fait part d'une diminution des revenus tirés du marché des capitaux. Les gains, obtenus dans les marchés monétaire et obligataire, avaient aidé les banques à absorber leurs pertes en 1992.

La seule mauvaise surprise au premier trimestre est celle de la Banque Toronto-Dominion, dont le bénéfice a chuté de 99 %. La banque a imputé 79 M\$ d'une provision de 140 M\$ liée aux coûts de

l'intégration de **Central Guaranty Trust**.

Plus significatif : la banque

a également essayé une perte de 22 M\$ sur valeurs mobilières. Si le marché ne

s'améliore pas, des provisions de 72 M\$ devront être comptabilisées en 1993.

M. Tuchmaier croit que d'autres banques devront refléter la dévaluation de leur portefeuille de valeurs mobilières en 1993. De telles provisions pourraient surprendre les analystes.

Value Line Investment Services a abaissé la plupart des prévisions de bénéfices des banques canadiennes pour 1993. Le service de recherche américain prévoit un bénéfice net de 2,45 \$-2,55 \$ l'action pour la Banque de Montréal.

La Banque de Montréal a divisé ses actions, à raison de deux pour une, et majoré

son dividende de 5,7 %.

Value Line a réduit de 0,25 \$ les projections de bénéfice de la Banque Scotia, à 2,70-2,80 \$. La Banque a majoré son dividende trimestriel de deux cents, à 0,28 \$.

Value Line a soustrait 0,30 \$ du bénéfice prévu de la Banque CIBC, à 3,35 \$ l'action ; la Banque Nationale réalisera un bénéfice de 0,80 \$ à 1 \$ l'action ; la Banque Toronto-Dominion devrait déclarer un bénéfice de 1,50-1,60 \$ en 1993.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

«Notre esprit d'équipe nous maintient au premier rang.»

GÉRARD TARDIF, C.M.A.

Gérard Tardif, C.M.A., est vice-président finances auprès de **WMI Waste Management du Canada Inc.**, une entreprise d'envergure internationale spécialisée dans le domaine de l'environnement, du traitement des déchets et des services connexes. Il joue un rôle clé au sein d'une équipe de hauts dirigeants qui travaillent à réaliser des objectifs financiers ambitieux et à assurer la croissance à long terme de l'entreprise.

«Le succès remarquable de notre entreprise vient de sa grande capacité à s'adapter rapidement au changement. Mais puisque notre secteur d'activité est de plus en plus complexe, concurrentiel et réglementé, il est indispensable que nous puissions planifier à long terme. Notre stratégie d'équipe consiste à simplifier la structure de façon à réagir rapidement et à améliorer les communications et les services offerts à nos clients.

«Je crois que ma formation de C.M.A. a joué un rôle prépondérant dans le succès que j'ai obtenu jusqu'à maintenant. Elle m'a permis d'utiliser les données financières pour bien guider l'équipe et établir des plans.»

Gérard Tardif est l'un des milliers de comptables en management accrédités qui utilisent leurs aptitudes en management et leurs compétences professionnelles pour aider leur entreprise à réussir. Lorsque vous reprenez les services d'un C.M.A. comme Gérard Tardif, vous avez une longueur d'avance.

Le «M» fait toute la différence.



CMA

Comptable en management accrédité

À SURVEILLER

L'action est passée de 8,25 \$ à 6 \$ en neuf ans

Circo Craft : un secteur trop risqué pour en faire un bon placement à long terme

Les investisseurs qui achètent des actions de la nouvelle émission de Circo

Craft (Mtl. CCC, 5,625 \$) doivent se rappeler que son secteur d'activité en fait un

placement risqué à long terme. Circo Craft est le plus im-

portant fabricant au Canada de circuits imprimés à haute technologie, utilisés dans

l'industrie des télécommunications, de l'informatique, de l'automobile et de l'électronique industrielle.

2,67 % après le placement et compte tenu de l'exercice des bons de souscription.

Circo Craft empochera tout de même au moins 10 M\$ de l'émission. Cet argent servira à rembourser la dette qui a financé l'acquisition d'éléments d'actif de Digital Equipment Corporation, à Puerto Rico.

Attendez-vous à obtenir davantage du seul courtier exécutant indépendant national, au pays.

Service spécialisé dans les options. Exécutions éclair. Frais de courtage réduits.

Service spécialisé dans les options.

Si vous négociez des options, voici ce dont vous avez besoin: un service spécialisé offert par des courtiers qui comprennent exactement ce que vous voulez faire et, pour des opérations rapides et efficaces, un accès téléphonique direct à une équipe de négociateurs d'options.

Options de vente, options d'achat, opérations mixtes, opérations sur doubles options, couvertes ou à découvert... nos courtiers en options parlent le même langage que vous!

Exécutions éclair.

Le système de négociation des ordres au marché («MOST»), mis au point par la bourse de Toronto, nous permet généralement d'exécuter vos ordres tandis que vous attendez au bout du fil.

Frais de courtage réduits

Chez Placements Marathon, vous profitez aussi de réductions sur les frais de courtage qui, en comparaison avec les taux des courtiers traditionnels, peuvent vous faire réaliser des économies de 85%. Les sommes ainsi épargnées abaissent votre seuil de rentabilité et vous permettent d'augmenter votre bénéfice dès qu'il y a gain.

Nos courtiers exécutants vous offrent donc un meilleur service d'options tout en vous faisant économiser davantage. Nulle part ailleurs vous n'obtiendrez autant!

Voici les économies que vous pouvez réaliser chez Marathon:

OPTIONS TCO	COURTAGE MAXIMUM	PLACEMENTS MARATHON	VOUS ÉPARGNEZ	VOUS ÉPARGNEZ
20 à 1,00	134,00 \$	55,00 \$	79 \$	60%
15 à 1,55	105,00 \$	53,00 \$	52 \$	50%
5 à 3 3/8	78,00 \$	40,00 \$	38 \$	49%

Service 24 heures, accessible 7 jours par semaine au

1-800-361-8600

PLACEMENTS MARATHON
Service de courtier exécutant

Pour en avoir plus pour votre argent!

TORONTO NEWFOUNDLAND HALIFAX NEW BRUNSWICK MONTREAL OTTAWA HAMILTON LONDON WINNIPEG REGINA
CALGARY VANCOUVER VICTORIA



40 M\$ investis au cours des cinq dernières années

Ce secteur est caractérisé par des vagues de prospérité suivies de baisses importantes. De plus, pour demeurer concurrentielle, une entreprise comme Circo Craft doit constamment investir des sommes substantielles. Au cours des cinq dernières années, la société montréalaise a investi environ 40 M\$, révèle son prospectus.

De tels investissements, bons pour l'économie, ne sont pas désirables pour l'investisseur s'ils ne génèrent pas des rendements intéressants. Or, la performance historique de Circo Craft incite à la prudence.

La société a émis des actions dans le cadre du REA en 1984, à 8,25 \$ l'action. Le titre a atteint un sommet à 11,75 \$, en 1986, avant de chuter à 1,25 \$, en 1990. Depuis, le revirement des profits a fait progresser le titre à plus de 6 \$. Ce n'est tout de même pas le meilleur placement à long terme : de 8,25 \$ à 6 \$ en neuf ans!

Lors des cinq dernières années, le rendement annuel moyen de l'avoir de Circo Craft a été de 4 %. Même si ce calcul ne rend pas justice aux progrès récents de sa rentabilité, il indique tout de même les risques associés à ce genre de titre.

Perte du contrôle

Circo Craft prévoit l'émission de 4,7 M d'unités dont le prix n'a pas encore été divulgué. Chaque unité comprend une action ordinaire et un demi-bon de souscription. Du placement, 2,7 M d'actions ordinaires sont vendues par Hans-Karl Muhlegg (2,2 M) et Renato Cervini (500 000), les fondateurs de l'entreprise. L'exercice des bons de souscription leur permettra de vendre respectivement 800 000 et 200 000 actions additionnelles.

Cela signifie qu'après le placement et en supposant l'exercice de ces bons, la participation de M. Muhlegg passera de 65 à 31,4 % et celle de M. Cervini, de 9,2 à 2,67 %.

L'autre actionnaire d'importance est le Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario (OMERS) avec 9,2 % des actions avant le placement et

Revirement de la rentabilité

En 1992, Circo Craft a réalisé un revirement de 8,8 M\$ de sa rentabilité, affichant des profits de 3 M\$ (0,25 \$ l'action). Au cours du quatrième trimestre, l'entreprise a généré des bénéfices de 1,5 M\$ (0,12 \$ l'action) contre une perte nette de 479 000 \$ (0,05 \$ l'action).

« Il s'agit du septième trimestre consécutif au cours duquel la compagnie a amélioré sa rentabilité », a indiqué la direction en publiant ses résultats.

Sans tenir compte de l'émission, le titre se vend à 1,59 fois sa valeur comptable de 3,54 \$ et à 22,5 fois ses profits annuels. Ce n'est pas une aubaine, les investisseurs ayant déjà anticipé une partie des meilleurs profits en vue pour 1993.

Solide bilan

L'automne dernier, John Drolet, analyste de Lévesque Beaubien Geoffrion, prévoyait que Circo Craft terminerai l'exercice avec des profits de 0,20 \$ l'action. L'entreprise a dépassé cette prévision : c'est un très bon signe. L'analyste voyait 0,30 \$ en 1993.

Circo Craft jouit d'un bilan solide. Au 31 décembre 1992, son ratio de fonds de roulement était de 2,19. Le ratio de sa dette totale sur son avoir était de 0,22, une amélioration sensible sur son ratio de 0,43 au 31 décembre 1991.

Les 2 M de nouvelles actions sont admissibles à une déduction de 100 % dans le cadre du REA. Les preneurs fermes sont ScotiaMcLeod, Lévesque Beaubien Geoffrion, Nesbitt Thomson et RBC Dominion.

Le prospectus révèle que Northern Telecom (Mtl. NTL, 55 \$) était le plus important client de Circo Craft : 49 % des ventes en 1992. Le prospectus note également que les cinq dirigeants se paient en moyenne 260 000 \$ chacun.

BERNARD MOONEY

La tendance boursière est à la hausse, mais la résistance est forte

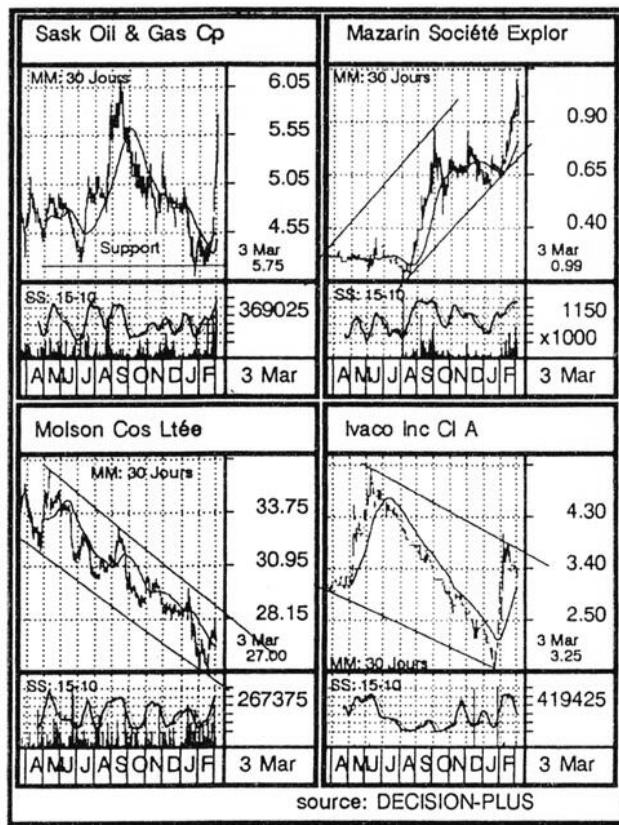
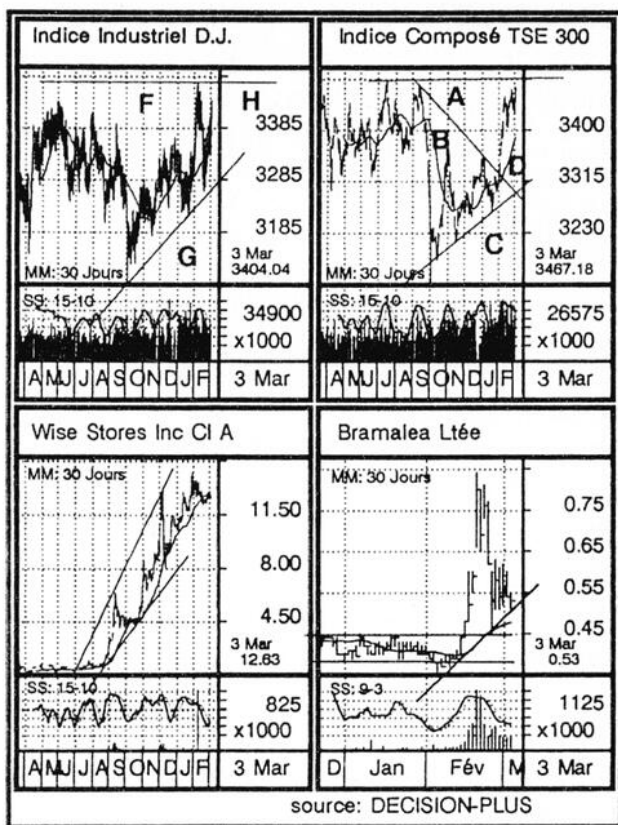
Dans leur élan haussier, les marchés boursiers tentent de percer un autre important point de résistance. La confiance semble assez solide pour pousser les indices vers de nouveaux sommets.

L'indice TSE 300 (Tor, TT, 3467 pts) a traversé, en début de février, au point D, la première formation en triangle (lignes B et C) d'importance du début de sa tendance haussière.

L'indice tente maintenant, au point E, d'en franchir une plus importante encore (lignes A et C).

Les volumes élevés des deux derniers mois indiquent que l'indice pourra y arriver. La partie se jouera dans les prochains jours.

L'indice industriel Dow Jones (New York, DJI, 3404 pts) demeure en retard sur le TSE 300 et tente également une sortie de triangle.



Guide d'analyse technique

Pour vous familiariser davantage avec l'analyse technique, vous pouvez recevoir gratuitement le guide sur l'analyse technique et le comportement des investisseurs écrit par Michel Carignan, président de Décision-Plus.

Ce guide comprend plus de 30 pages de textes et de graphiques. Pour l'obtenir, prière d'appeler chez Disnat aux numéros suivants : Montréal : (514) 842-8471 ; ailleurs au Québec : 1-800-361-1845.

MICHEL CARIGNAN



Michel Carignan est président de Décision-Plus.

Wise et Mazarin

Le titre des Magasins Wise (Mtl, WSLA, 12,63 \$) est à surveiller. Il se déplace horizontalement dans son beau couloir ascendant. Le nombre de transactions quotidiennes est au calme plat. Une augmentation de volume qui pousserait le cours au-dessus de 13 \$ offrirait une excellente occasion.

Le titre de Bramalea (Tor, BCD, 0,53 \$) a doublé dans la deuxième moitié de février. Le titre se déplace maintenant à l'horizontale après avoir perdu la moitié de ses gains. Une nouvelle poussée au-dessus de 0,60 \$ accompagnée d'une forte augmentation de volume signaleraient une nouvelle tendance haussière. Le titre valait 24 \$ en 1989.

Le titre de Saskatchewan Oil & Gas (Tor, SKO, 5,75 \$) valait 16 \$ en 1990. Depuis un an, il s'est construit un solide support au-dessus de 4 \$.

Le titre a progressé de plus de 30 % la semaine dernière sur des volumes de transactions très élevés.

La Société d'exploration minière Mazarin (Mtl, MAZ, 0,99 \$) maintient une belle tendance haussière. Le titre en est à sa deuxième poussée de volume. Il est ce-

pendant trop tard pour en profiter. Toutefois, le titre devrait offrir d'autres excellents points d'entrée lors de ses prochains creux.

Les acheteurs sont nombreux durant les poussées à la hausse et les vendeurs se font rares pendant les accalmies.

Méfiez-vous des titres qui maintiennent des tendances à la baisse pendant les marchés haussiers.

Certains titres comme Molson (Tor, MOLA, 27 \$) et Ivaco (Mtl, IVA.A, 3,25 \$) n'ont rien de très intéressants à offrir pour le moment. On ne peut pas dire que les in-

vestisseurs se les disputent.

Ces titres pourraient quand même devenir intéressants. Pour y arriver, ils devraient passer au-dessus de leurs lignes de tendance à la baisse et réaliser des creux et des sommets plus élevés les uns que les autres.

Ce n'est pas encore le cas.

Dormez là-dessus.

En période de récession, ce n'est pas la peine de réfléchir trop longtemps avant de saisir une offre aussi tentante. Pour repartir du bon pied, l'Hôtel des Gouverneurs vous invite, du 12 octobre 1992 au 30 avril 1993, à profiter de son confort et de son service réputés, à des prix qui font rêver. Pour réserver, composez sans frais, le 1 800 463-2820 ou communiquez avec votre agent de voyages.

* Occupation simple ou double. Ces tarifs sont offerts aux individus, sans limite et sans condition.



HÔTEL DES GOUVERNEURS

RÉSERVATIONS
1800 463 2820

Petits déjeuners
gratuits
les week-ends

1993
L'ECONOMIE SANS FRONTIÈRES
LES
500
PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC
LES AFFAIRES

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 5 mars 1993

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses: (L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réer; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation; (Y) valeur de l'actif net par action est en retard; (X) ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés. La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés. La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réévalué quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Louise M. Langelier intervient chaque année dans 327 décisions d'entreprises

Sans être dans le secret des dieux, Louise M. Langelier joue chaque année un rôle de première importance dans 327 réunions d'affaires. Son rôle: organisatrice de congrès.

Sa stratégie est simple: pas de productivité sans détente. Et pas de détente sans

changement de vie. Parce qu'ils changent de vie pendant quelques jours, ses invités ont tout le recul nécessaire à l'analyse claire et objective de leur plan d'action. Choisissez un lieu à la hauteur de vos objectifs. Appelez Louise M. Langelier.



Hotel l'Estérel On vous change de vie

Renseignements et réservations: (514) 228-2571 Sans frais de Montréal: 866-8224 Télécopieur: (514) 228-4977

VOTRE ARGENT

Les épargnes et les placements à La Souveraine sont protégés selon certaines conditions

Qu'advient-il de mes placements à la compagnie d'assurance-vie La Souveraine ?

M.O. Montréal

La Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) est l'organisme qui assure les clients d'une compagnie d'assurance-vie ayant fait faillite. C'est le cas de La Souveraine. Un syndic verra à sa liquidation.

Vos épargnes et vos placements à La Souveraine sont protégés selon les limites édictées par la SIAP. Ces limites sont :

- jusqu'à 200 000 \$ de capital assuré d'une police d'assurance-vie ;
- jusqu'à 60 000 \$ de la valeur de rachat de la police d'assurance-vie et des sommes non-enregistrées dans des contrats de capitalisation (ce sont l'équivalent des certificats de dépôt dans les banques) ;
- jusqu'à 60 000 \$ de vos REER et FERR enregistrés à La Souveraine ;
- jusqu'à 2 000 \$ par mois

de rentes viagères et de rentes d'invalidité qui ne peuvent être encaissées en un seul montant forfaitaire ;

- jusqu'à 60 000 \$ des prestations d'assurance-maladie.

Dans le cas du remboursement en un seul montant forfaitaire d'une rente viagère ou d'une rente d'invalidité, la SIAP couvre la valeur actuelle de la rente jusqu'à concurrence de 60 000 \$.

Advenant qu'une personne possède à la fois un REER et un FERR à La Souveraine, la valeur accumulée dans les deux régimes est protégée jusqu'à concurrence de 60 000 \$.

Quant aux outils d'épargne de La Souveraine, leurs intérêts, sans être versés, courent toujours. Le taux d'intérêt n'est cependant pas connu. Le taux accordé dépendra du prix payé par l'acquéreur des éléments d'actif de La Souveraine. A ce niveau, l'épargnant devra probablement se contenter d'un taux d'intérêt minimum.

Quant au capital assuré des polices d'assurance-vie, bien que la limite du SIAP soit de

250 000 \$, Yves Millette, vice-président de cet organisme, est convaincu que l'offre de l'éventuel acquéreur assurera aux clients de La Souveraine le maintien de la totalité du capital initial assuré par leur police d'assurance-vie.

Les actions de Paul Martin, de Simon Lemaire et d'Immogroup Lemaire ne valent rien

Je détiens actuellement des actions de Paul Martin, de Simon Lemaire et d'Immogroup Lemaire. Ces actions ont-elles une valeur ? Sinon, peuvent-elles un jour reprendre de la valeur ? Que dois-je faire avec ces actions ?

M.S.J. Longueuil

Paul Martin, Immogroup Lemaire et Simon Lemaire ont cessé leurs activités depuis maintenant plus

de deux ans. Ces trois entreprises ont été victimes de la récession et des problèmes dans l'industrie de la construction et dans l'immobilier.

En tant qu'actionnaire de ces compagnies, vos actions ne valent rien. Comme ces sociétés ont déclaré faillite, les espoirs de reprise sont nuls.

Les pertes subies avec ces titres peuvent servir à réduire d'autres gains en capital.

L'immeuble à revenus, un excellent placement

Nous avons acheté notre maison en 1963. C'est un immeuble de quatre logements. Nous habitons l'un d'eux, les autres étant tous loués.

La propriété est entièrement payée. J'ai 82 ans, ma femme, 70 ans. Devrait-on vendre notre immeuble ou le conserver ? Nos enfants sont nos héritiers légaux.

J.O.B. Rivière-du-Loup

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique

en les télécopiant au (514) 392-4723 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9

Sur le plan purement financier, un immeuble à revenus bien situé et facile à louer est toujours un excellent placement.

Au cours des deux dernières années, les taux d'intérêt ont chuté sensiblement. Nombre de retraités ont ainsi vu leurs revenus de placement fondre comme neige au soleil.

Le propriétaire d'un immeuble à revenus entièrement payé n'a pas ce problème. Que les taux montent ou baissent, ses revenus de location resteront les mêmes.

Et, s'il y a une hausse de l'inflation, si faible soit-elle,

il pourra majorer ses revenus de location.

Si votre santé le permet et si vos revenus de retraite actuels suffisent à vos besoins financiers, vous seriez bien avisé de conserver votre propriété.



CLAUDE CHIASSON

PORTEFEUILLE

LES AFFAIRES



VOICI LES GAGNANTS DES GRANDS PRIX DE PERFORMANCE DISNAT:

GRAND PRIX DE PERFORMANCE



Une division de Valeurs Mobilières Desjardins Inc.

VALEUR DU PORTEFEUILLE:

1er prix 10 000 \$	Monsieur J. L. Petitclerc	St-Luc	173 262,05 \$
2e prix 3 000 \$	Monsieur Jacques Hamel	Ste-Foy	169 524,20 \$
3e prix 2 000 \$	Monsieur Vincent Sanzari	Candiac	169 427,82 \$
4e prix 1 000 \$	Monsieur Johnny Salera	Laval	167 947,97 \$
5e prix 500 \$	Monsieur André Duhaime	St-Lazare	167 648,85 \$

Traitement réalisé par Systèmes de Marché Boursier EMS Inc.



Cambior formera une filiale publique d'exploration

Cambior (Mtl, CBJ, 12,25 \$) regroupera certaines propriétés d'exploration dans une nouvelle compagnie qui sera inscrite à la cote des principales bourses canadiennes.

C'est ce que LES AFFAIRES ont appris de différentes sources. **Robert Lavallière**, directeur des relations avec les investisseurs pour Cambior, a déclaré que sa compagnie n'avait aucun commentaire à faire sur cette information. Il y a normalement deux façons de procéder pour effectuer une telle opération. La première est de distribuer les actions de la nouvelle compagnie aux actionnaires de la compagnie mère. Les actions sont ensuite inscrites en bourse et des financements publics sont effectués si nécessaire. Dans ce cas, la compagnie mère ne garde généralement pas d'actions de la nouvelle société.

La deuxième façon est de créer la nouvelle compagnie, puis d'effectuer une émission publique pour distribuer une partie du capital-actions. Les fonds sont soit remis à la compagnie mère, qui voit sa participation réduite de 100 % à la proportion désirée, soit laissés dans les coffres de la nouvelle compagnie.

L'intérêt de Cambior dans cette transaction est d'aller chercher des fonds d'exploration auprès du public. Cambior bénéficierait des découvertes importantes et n'aurait pas à imputer à son budget annuel les dépenses d'exploration, qui s'élèvent à près de 6 M\$.

Jusqu'à maintenant, les succès d'exploration de Cambior ont été minces, en dépit de la grande qualité des propriétés qu'elle a acquises de Soquem. Cambior a acheté des gisements, à bas prix, plutôt que de les trouver.

La récession japonaise affecte le prix des métaux

La récession qui sévit au Japon fera baisser le prix des métaux ou empêchera toute remontée cette année. C'est ce que croient les analystes miniers londoniens interrogés par l'agence **Dow Jones**. Les firmes newyorkaises **Merrill Lynch** et **Sharps Pixley** sont du même avis.

Le Japon vit présentement sa pire récession des 20 dernières années. Merrill Lynch prévoit une baisse de 0,4 % du produit intérieur brut en 1993, au lieu d'une augmentation de 0,9 %, comme on s'y attendait le mois dernier.

Le Japon a consommé 12 % du cuivre produit dans le monde en 1992.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 05-03-93	Fermeture 26-02-93	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,53	0,54	- 1,85
Argent (\$ US l'once)	3,59	3,69	- 2,71
Cuivre (\$ US la lb)	0,97	0,97	0
Nickel (\$ US la lb)	2,69	2,78	- 3,23
Or (\$ US l'once)	329,75	329,60	0,04
Platine (\$ US l'once)	341,40	345,00	- 1,04
Zinc (\$ US la lb)	0,45	0,46	- 2,17
Indice CRB	207,09	203,20	1,91
Indice Dow Jones (denrées)	127,44	124,93	2,00

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	20,95	20,55	1,95
Brent (Mer du Nord)	19,50	18,90	3,17

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	435,00	435,00	0
Prix composés			
Toronto \$ CA	378,30	378,30	0
Columbus \$ US	431,64	432,48	- 0,19

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	3,57	3,57	0
	mai	3,59	3,60	- 0,28
	juil.	3,62	3,61	0,28
Cuivre (\$ US la livre)	mars	0,95	0,95	0
	mai	0,96	0,96	0
	juin	0,96	0,97	- 1,03
Or (\$ US l'once)	avril	330,40	329,00	0,42
	juin	331,70	330,30	0,42
	août	333,10	331,90	0,36
Platine (\$ US l'once)	avril	343,50	346,50	- 0,86
	juil.	342,00	345,00	- 0,87
	janv.94	339,00	343,00	- 1,17

¹ : London Metal Exchange

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Accréditatives : le fédéral ne bougera pas cette année

Otawa n'assouplira pas de façon significative les mesures fiscales sur les actions accréditatives minières en 1993.

C'est ce qui se dégage des entretiens qu'a eus LES AFFAIRES avec certains hauts fonctionnaires et homme politiques fédéraux.

D'abord, la bureaucratie fédérale demeure peu sympathique à une telle mesure.

Industrie pétrolière

Ces mêmes fonctionnaires ont toutefois approuvé une mesure visant à améliorer les conditions fiscales des accréditatives pétrolières lors du budget spécial de décembre.

« Cette mesure a eu un impact immédiat sur l'industrie de l'exploration pétrolière. Pour le secteur minier, nous ne croyons pas qu'une amélioration des déductions fiscales soit suffisante pour renverser la tendance », a expliqué un haut fonctionnaire du ministère de l'Énergie, mines et ressources (EMR) du Canada, qui veut garder l'anonymat.

Et même avec l'appui total

des fonctionnaires du EMR, poursuit-il, toute nouvelle politique doit être approuvée par le ministère des Finances. Avec le problème du déficit canadien et l'antipathie de ce ministère envers les accréditatives, les chances qu'une nouvelle mesure fiscale soit approuvée deviennent très minces.

Autres lobbies

En fait, les prospecteurs et les quelques députés abitibiens qui défendent le dossier ne font pas le poids politique face aux lobbies des pétrolières, des agriculteurs de l'Ouest ou des pêcheurs de Terre-Neuve.

Les politiciens fédéraux rappellent de leur côté les 100 M\$ de l'entente Canada-Québec sur le développement des ressources minières. Seulement 4 à 5 M\$ de cette entente sont toutefois consacrés aux travaux d'exploration, le reste allant à des projets miniers en développement.

Pourtant, l'optimisme était revenu à la suite du remplacement de **Bruce Hall**, sous-

ministre en titre du EMR, par **Ronald Bilodeau**, qu'on dit plus ouvert face aux demandes des prospecteurs miniers. L'arrivée du nouveau ministre, **Bill McKnight**, permet d'espérer une amélioration, jusqu'à preuve du contraire.

Chez les prospecteurs, on continue d'espérer, cependant, que M. McKnight annoncera de bonnes nouvelles lors du congrès du **Prospector & Developers Association** à Toronto, à la fin de mars.

Une industrie mal en point

Selon **Donald Cranstone**, fonctionnaire au secteur de la politique minière du EMR, les prévisions de dépenses d'exploration des compagnies minières s'élevaient à 498 M\$ pour 1992. Les dépenses réelles se situent autour de 450 M\$.

Toujours selon les évaluations préliminaires, il y aurait eu seulement 40 M\$ d'amassés par le biais des accréditatives en 1992 au Canada, soit à peu près le même montant qu'en 1991, mais loin du sommet de 1,18 milliard obtenu en 1987.

« Pour 1993, on n'anticipe rien de mieux qu'en 1992 », a déclaré M. Cranstone.

En 1987 et 1988, les petites

compagnies d'exploration dépensaient presque la moitié des fonds d'exploration au Canada. En 1992, cette proportion est tombée à moins du quart.

Selon le document intitulé *L'industrie canadienne des minéraux face à la concurrence mondiale*, les réserves de minerai ont diminué continuellement depuis 1981.

Et les dépenses d'exploration ne sont pas suffisantes pour renverser la tendance.

Nouveau débouché pour les juniors : l'ACDI

Pendant que le gouvernement fédéral ferme les robinets pour l'Abitibi et recotise même ceux qui ont investi dans les actions accréditatives, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) les ouvre pour les investissements miniers en Amérique du Sud.

L'ACDI fait face à des coupures de budget pour 1993-94. Cependant, l'organisme a dégagé des surplus pour l'exercice courant et distribue la manne à qui le veut bien. Plusieurs entreprises minières canadiennes en ont déjà profité.

FRANÇOIS RIVERIN

UN CHOIX DE
8 FONDS DE
PLACEMENT
POUR RÉPONDRE
À VOS OBJECTIFS

FONDS

DE CROISSANCE

19,5%
1 AN

27,9% **10,5%** **8,7%**
2 ANS 3 ANS 4 ANS

FONDS

D' ACTIONS AMÉRICAINES

18,4%
5 ANS

14,3% **38,8%** **19,1%**
1 AN 2 ANS 4 ANS

RENDEMENT ANNUEL
COMPOSÉ AU
29 JANVIER 1993.
LE RENDEMENT PASSÉ
NE GARANTIT PAS LE
RENDEMENT FUTUR.

AUCUNS FRAIS
D'ACQUISITION

COMMUNIQUEZ AVEC
NOUS AU 871-7500
POUR CONNAÎTRE LA
SUCCURSALE LA PLUS
PRÈS DE CHEZ VOUS.

TRUST GÉNÉRAL

Mars 1993
MUNICIPALITÉ DE LA PAROISSE DE BAIE ST-PAUL

6, Route de l'Équerre
Baie St-Paul
G0A 1B0

VENTE PAR SOUMISSIONS PUBLIQUES GOLF DE BAIE ST-PAUL (CHARLEVOIX)

La Municipalité de la paroisse de Baie St-Paul recevra des soumissions pour la vente du golf municipal de Baie St-Paul, situé dans la paroisse de Baie St-Paul, jusqu'à 16 h 30, le 2 avril 1993; ces soumissions seront ouvertes le même jour et à la même heure en présence des intéressé(e)s au bureau de la municipalité.

Tous les intéressé(e)s peuvent se procurer les documents de vente par soumissions au bureau du secrétaire-trésorier de la Municipalité de la paroisse de Baie St-Paul, au 6, Route de l'Équerre, Baie St-Paul, à compter de 15 h le 9 mars 1993, contre le versement d'une somme de vingt-cinq dollars (25 \$) non remboursable;

Pour être considérée, toute soumission devra être déposée sur la formule de soumission préparée par la municipalité et être accompagnée d'un chèque visé de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$), fait à l'ordre de la Municipalité de la paroisse de Baie St-Paul;

Les soumissions identifiées "Paroisse de Baie St-Paul - vente du golf municipal" devront être transmises sous pli scellé à monsieur Rémi Fillion, secrétaire-trésorier par intérim, au 6 Route de l'Équerre, Baie St-Paul;

La municipalité ne s'engage à accepter ni la plus haute, ni aucune des soumissions reçues;

PAROISSE DE BAIE ST-PAUL
CE 3IÈME JOUR DE MARS 1993

RÉMI FILLION
secrétaire-trésorier par intérim

Freewest : la découverte de Verneuil s'étend

Les travaux de forage sur la propriété Verneuil, de **Ressources Freewest** (Mtl, *FWE*, 2,25 \$), ont détecté de fortes teneurs en or et l'extension de la zone découverte précédemment.

Le forage VP93-22 a traversé 20,3 pieds tirant 0,29 once d'or la tonne, à une profondeur de 449 pieds.

Dans le même forage, deux autres intersections aurifères ont été relevées à 334 et 350 pieds de profondeur, donnant 0,13 et 0,10 once d'or la tonne sur une largeur de 9,8 et 6,6 pieds respectivement.

Un autre forage, placé à 435 mètres plus à l'ouest, a intersecté 10,2 pieds à 0,23 once d'or la tonne, à une profondeur de 379 pieds.

À 50 mètres encore plus à l'ouest, un forage a traversé 6,6 pieds de minéralisation titrant 0,11 once d'or la tonne, à une profondeur de 417 pieds.

Freewest doit investir 500 000 \$ en travaux d'exploration afin d'obtenir une participation de 50 % dans la propriété Verneuil, détenue par **Golden Tag Resources** (Van., *GOG*, 0,70 \$) (40 %) et **Consolidated Gold Hawk** (Alberta, *CGK*, 0,32 \$) (60 %).

De l'or natif a été observé sur les carottes. La propriété couvre 282 claims.

Une anomalie géophysique, qui origine sur la zone découverte, semble se prolonger encore sur une lon-

gueur de 1 600 pieds vers le nord-est.

Freewest amorcera un autre programme de forage vers le 20 mars afin de vérifier l'extension de la zone principale, désignée par *Zone Toussaint*, et de deux nouvelles zones.

Ressources Orient (Mtl, *ORR*, 0,12 \$) et **Mines Messeguy** (Mtl, *MSY*, 0,04 \$) sont également actifs dans la région de la découverte.

La Bourse surveille Aurochs

Les négociations sur le titre de la **Société d'exploration minière Aurochs** ont été suspendues par les autorités réglementaires afin d'éclaircir une situation ambiguë.

Selon un porte-parole de la **Bourse de Montréal**, le président d'Aurochs, **Paul-André Billette**, n'a pu être rejoint durant plusieurs jours, malgré les tentatives répétées pour ce faire.

Par après, M. Billette a expliqué que c'était une question de maladie.

La Bourse essaie également d'expliquer pourquoi seulement 100 000 \$, sur un financement de 400 000 \$, ont été effectivement dépensés sur une propriété en Abitibi.

Tous les fonds du financement devaient être dépensés sur cette propriété.

Toujours selon un porte-parole de la Bourse, les investisseurs ne devraient pas perdre les déductions fiscales reliées à l'achat des actions accréditées.

Novicourt : émission de droits

Novicourt émettra des droits aux actionnaires inscrits au registre de la compagnie le 12 mars 1993.

Les actionnaires recevront un droit pour chaque action en leur possession.

Dix droits permettront de souscrire à neuf actions ordinaires de Novicourt au prix de 2,50 \$ au plus tard le 2 avril 1993 à 16 h 30.

Entre-temps les droits seront inscrits aux cotes des bourses de Montréal et de Toronto.

Noranda (Mtl, *NOR*, 19,50 \$), qui détient 57 % des actions de Novicourt par le biais de **Minéraux Noranda**, s'est engagée à exercer les droits qui lui sont dévolus, ainsi que ceux qui ne seront pas exercés par les autres actionnaires.

Le produit du placement servira à financer la part de Novicourt du financement du projet Louvicourt.

Enfin, le conseil d'administration de Novicourt a déclaré, le 1^{er} mars 1993, un dividende trimestriel de 0,10625 \$ l'action privilégié-

gée, série A, aux actionnaires inscrits aux registres le 25 mars 1993.

Intermont : le puits est à 2 440 mètres de profondeur

Le forage d'un deuxième puit d'exploration de gaz naturel effectué par **Bow Valley Industries** (Mtl, *BVI*, 12,75 \$) dans la région de Saint-Hyacinthe a atteint une profondeur de 2 440 mètres le 4 mars dernier.

Le puits de forage, désigné par le nom de *BVI Wenceslas#1*, vise la profondeur de 3 500 mètres, où les géologues espèrent trouver une importante nappe de gaz naturel. La cible doit être atteinte au début d'avril.

Intermont détient une participation de 14 % dans ce puits, **Amerada Hess Canada** 25 %, **Exploration Terrenex** (Alberta, *XTX*, 0,27 \$) 11 % et **Bow Valley** 50 %.

Bow Valley exécute les travaux. La propriété couvre plus de 1,8 million d'acres. L'an dernier, Bow Valley a effectué un forage à 66 kilomètres au sud-ouest de ce puits. Il a recoupé la formation rocheuse

recherchée, mais elle ne contenait que du gaz carbonique.

Financement de Virginia

Les Mines d'Or Virginia (Mtl, *VIR*, 0,73 \$) viennent de réaliser un placement privé de 326 000 \$ auprès des **Valeurs mobilières Marleau Lemire** et des dirigeants, en échange de l'émission de 436 666 actions au prix de 0,75 \$ l'action, dont 277 333 actions accréditées.

Chaque action est accompagnée d'un bon de souscription exercable à 1 \$ pendant 18 mois. Les fonds serviront à l'exploration de la propriété *Sagare II* et aux autres projets de la compagnie.

Messeguay vend sa participation dans Joubi

Les Mines Messeguay (Mtl, *MSY*, 0,05 \$) ont vendu leur participation de 16 % dans la mine *Joubi* aux **Mines Western Québec** (Mtl, *WQM*, 0,87 \$) au prix de 100 000 \$ plus une redevance de 1 % du produit net d'affinage.

En 1992, la production de minerai de Joubi a atteint 37 000 tonnes à une teneur de 0,244 once d'or la tonne, pour un total de 9 000 onces d'or.

Minnova fera évaluer l'offre de Metall

Minnova (Mtl, *MVA*, 15,75 \$) a choisi **Lévesque Beaubien Geoffroy** pour faire l'évaluation de son actif et de celui de **Metall Mining** (Tor., *MLM*, 11,50 \$), en relation avec l'offre publique d'achat effectuée par Metall.

Wood Gundy a été mandatée pour donner un avis impartial sur l'offre. Puisqu'il s'agit d'une fusion, les actionnaires minoritaires de Minnova auront à se prononcer lors de l'assemblée annuelle prévue pour le 26 avril.

Metall, qui détient 50,4 % des actions de Minnova, propose d'échanger une de ses actions plus 4 \$ pour chacune des actions de Minnova. Certains gestionnaires de portefeuille jugent que l'offre de Metall est insuffisante.

FRANÇOIS RIVERIN

MON TRAVAIL
MA PASSION
MON ENTREPRISE

Prix



Entrepreneurship
1993

GRAND PRIX DE
10 000 \$

MENTION D'HONNEUR
5 000 \$
OFFERT PAR LA
FONDATION DES JARDINS

VOUS AVEZ...

- ... la passion de votre travail
- ... la passion de votre domaine d'intervention
- ... la passion de l'entrepreneuriat

VOUS VOULEZ...

- ... partir votre entreprise

VOUS ÊTES...

- ... étudiants ou diplômés de moins de 5 ans des programmes de sciences comptables ou de sciences administratives de niveau baccalauréat, maîtrise ou doctorat.

INSCRIVEZ-VOUS...

- ... au plus tard le 31 mars 1993 et déposez votre projet avant le 15 mai 1993

Pour informations et formulaire d'inscription :

Monsieur Robert Sheitoyan, Ph.D.
Coordonnateur du Prix - Tél.: (514) 987-3895

- La Corporation des CGA du Québec
Tél.: (514) 861-1823



LA CORPORATION PROFESSIONNELLE
DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS
DU QUÉBEC

AVEC PC-IMPÔTS 92 VOUS OBTENEZ TED!



PROFITEZ DES AVANTAGES DE PC-IMPÔTS

Un logiciel de traitement de l'impôt reconnu pour la puissance de ses automatismes de calcul et sa simplicité d'utilisation.

ET DE LA RAPIDITÉ DE TED!

Avec TED (Transmission Électronique des Déclarations), votre déclaration bénéficie d'un traitement plus rapide de la part de Revenu Canada. Vous recevez votre remboursement à l'intérieur d'un délai de 2 semaines!

Veuillez me faire parvenir **PC-IMPÔTS** version ÉCRAN, incluant TED et un manuel de référence au prix de 76.78 \$ (incluant taxes).

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROVINCE _____

CODE POSTAL _____ DISQUETTE: 3 1/2" OU 5 1/4"

Payez par chèque à l'ordre de:
Progiciels **PC-IMPÔTS** inc. 580 Laviolette CP 636, St-Jérôme, QC, J7Z 5V3
(514) 431-7080

PC-IMPÔTS ET TED... UN SEUL LOGICIEL.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 9 mars 1993

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REER	DÉPÔTS À COURT TERME						DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement					CERTIFICATS GARANTIS ¹ Intérêt versé annuellement					HYPOTHÈQUES RESIDENTIELLES																					
				Dépôt min. (\$)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois ouv.	1 an ouv.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans											
																							1 an	5 ans																	
BANQUES																																									
Banco Central	—	—	—	5 000	4 ³ / ₄	4 ³ / ₄	4 ³ / ₄	4 ³ / ₄	5	5	—	—	—	—	5 000	5 ¹ / ₂	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Commerce (CIBC)	1/2	1	2	5 000	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1 000	4 ³ / ₄	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		
Commerc. Ital.	2 1/2	2 1/4	—	5 000	4	5	5	5	5	5	5	5	5	1 000	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
Laurentienne	1/2	3/4	2	3 000	2 1/4	3 3/4	3 3/4	3 3/4	4	4	—	—	—	1 000	4 3/4	5	5 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2
Hong Kong du Canada	1	1	—	5 000	3 1/4	4	4 1/4	4 1/4	4 1/2	4 1/2	—	—	—	1 000	5 1/4	5 1/2	5 1/2	6	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	
Montréal	1	1	2	5 000	3	3 1/2	4	4	4	4	—	—	—	1 000	4 1/2	4 3/4	4 3/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2
Nationale	1	1	—	5 000	3	4	4	4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	1 000	5	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Nationale de Grèce	1 1/2	1 3/4	2 1/4	5 000	5	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	3.80	3.90	3.95	4.10	4.10	4.10	—	—	—	10 000	5.05	6 1/2	6.60	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
Royale	1	1	1 3/4	5 000	—	3 1/2	4	4	4	4	—	—	—	500	4 3/4	5	5	5 1/2	5 3/4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Scotia	1 1/2	1 1/2	—	5 000	2 3/4	3 1/2	3 1/2	3 1/2	4	4	—	—	—	1 000	5	5 1/4	5 1/4	5 1/2	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/8	—	—	—	10 000	3 7/8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	1	1	2	5 000	4 3/4	4 3/4	4 3/4	4 3/4	5	5	—	—	—	1 000	4 3/4	5	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
COOPERATIVES																																									
Cais. d'écon. Desj. 2	1	1	2 1/4	5 000	4 3/4	4 1/2	5	5	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	4 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cais. pop. (Mt) 2	1	1	2	5 000	4	3 3/4	4	4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	1 000	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Cais. pop. (Qc) 2	1	1	—	3 000	—	4 3/4	4 3/4	5	5	5	—	—	—	1 000	4 1/4	5	5 1/4	5 3/4	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2		
FIDUCIARIES																																									
Canada Trust	—	1	2 3/4	5 000	5	5	5	5	5	5	—	—	—	1 000	5 1/2	5 3/4	6	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4		
Canadienne Italienne	2 1/2	—	—	5 000	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	5 3/4	6	6 1/4	7	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Fiducie Confédération	—	1 1/2	3	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	—	—	—	1 000	6	6 1/2	6 3/4	7 1/4	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2	6	7 1/2		
Fiducie Desjardins	—	1 1/4	3 1/2	5 000	5	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	5 3/4	6 1/4	6 3/4	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Fiducie Sun Life	—	—	4.04	10 000	5	5	5	5	5	5	—	—	—	1 000	5 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	7	6 1/2	
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000	5 1/4	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	—	—	—	1 000	5 3/4	6 1/4	6 1/2	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Montréal Trust	2 1/2	2	2 1/2	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	500	5 1/2	5 3/4	6 1/4	6 1/2	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4		
Sherbrooke Trust	1 1/2	1	1 3/4	5 000	4 3/4	4 3/4	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	5 3/4	6	6 1/2	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Soc. de Fid. Mutuelle	—	—	—	5 000	5 1/4	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	—	—	—	5 000	6	6.45	6.55	7.05	7.55	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	—	2 000	5	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	500	5 3/4	6	6 1/2	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Trust Bonaventure	—	3 1/2	—	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	5 3/4	6 1/4	6 3/4	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Trust Central Guaranty	1 1/4	4.07	3 1/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	500	5 3/4	6	6 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Trust Général	1 1/2	1	1 3/4	5 000	4 3/4	4 3/4	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	1 000	5 3/4	6	6 1/2	7	7 1/4	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	7	6 3/4	
Trust Household	—	2	4 1/2	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	—	—	—	500	6	6 3/8	6 7/8	7	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4	6	7 1/4		
Trust La Laurentienne	—	—	2 1/4	5 000	4 3/4	4 3/4	4 3/4	4 3/4	4 3/4	5	—	—	—	1 000	5 1/2	5 3/4	6	6 3/4	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4	5 1/2	7 1/4		
Trust National	1	—	1 1/2	5 000	5	5	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	—	—	—	500	5 3/4	6 1/4	6 1/4	7	7	6																					

Nouveau record pour le Dow Jones tandis que le TSE 300 poursuit sa remontée

La baisse du taux de chômage aux États-Unis et les taux d'intérêt maintenus très bas ont alimenté la hausse des bourses nord-américaines la semaine dernière.

Le lundi 8 mars, l'indice industriel Dow Jones a franchi un nouveau record en fin d'après-midi, dépassant de 27 points le précédent record de 3 442,14, établi en février 1993, après une poussée de 65 points.

Cette hausse suit le gain de 1 %, la semaine dernière, qui avait amené le Dow à 3 404,58. Le S&P 500 a terminé la semaine avec un accroissement de 0,62 %, à 446,11, tandis que l'indice composite NASDAQ a bondi de 1,58 %, à 681,37.

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 5 MARS

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	592	1 230	2 644
Titres en hausse	297 (50 %)	612 (49 %)	1 594 (60 %)
Titres en baisse	178 (30 %)	391 (31 %)	731 (27 %)
Titres inchangés	97 (20 %)	227 (20 %)	319 (13 %)
Hauts (52 sem.)		187	554
Bas (52 sem.)		37	36

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 93-03-05	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
--	----------------	-------------------	------------------	--------------------	-------------------

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	1816.03	38.78	38.65	1891.45	1627.37
Banques	2176.23	104.79	26.63	2198.46	1622.56
Mines et métaux	1841.50	-1.30	99.00	1961.70	1622.56
Pétrole et gaz	1258.86	14.09	99.00	1317.20	1102.91
Prod. forestiers	2303.63	85.04	n.d.	2390.48	2056.12
Prod. industriels	1625.39	8.29	61.35	1811.02	1274.62
Serv. publics	1781.87	45.63	18.10	1812.70	1665.95

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	185.66	3.61	n.d.	195.21	167.24
TSE 300	3524.49	72.80	66.89	3593.06	3149.97
Mines et métaux	2819.56	-88.55	n.d.	3236.46	2528.95
Or et argent	5913.06	156.40	44.12	5931.01	4248.47
Pétrole et gaz	3800.45	70.93	n.d.	3802.87	2962.55
Pâtes et papiers	3455.78	126.36	n.d.	3469.28	2895.32
Produits de consommation	6154.09	144.62	19.42	6435.01	5599.31
Prod. industriels	2129.37	52.26	72.44	2235.66	1648.73
Immeubles et construction	3050.72	-79.50	n.d.	6788.76	2679.69
Transport + Envir.	4443.24	17.94	n.d.	5283.80	3544.53
Pipelines	3569.45	92.00	21.51	3601.93	3233.26
Services publics	3258.93	58.98	12.55	3337.30	2979.62
Comm. & médias	7109.04	-83.03	203.57	7505.27	6539.68
Commerce	3735.41	33.51	24.19	4174.97	3498.15
Serv. financiers	2694.52	110.79	29.73	2908.88	2425.25
Conglomérats	3950.83	195.00	n.d.	4202.55	3221.79
Bio-tech	544.39	7.93	n.d.	991.48	461.02

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	3404.58	33.77	35.3	3442.14	2832.29
DJ, transport	1538.45	20.35	n.d.	1585.58	1127.29
DJ, serv. publics	238.73	-1.44	14.8	238.73	198.42
DJ, 65 actions	1262.77	10.66	n.d.	1278.15	1010.54
NYSE, composé	245.99	-1.91	n.d.	247.60	205.29
Amex	413.80	6.96	n.d.	419.18	356.84
S & P 500	446.11	2.73	23.17	448.93	371.36
NASDAQ	681.37	10.60	n.d.	700.98	487.00

AUTRES

Londres F. TIMES	2922.10	54.10	n.d.	2922.10	2381.00
Tokyo Nikkei 225	16817.70	-135.65	n.d.	23801.18	14309.41

	Ferm. 93-03-05	Ferm. 93-02-26	Ferm. 93-02-19	1991-92 Haut	1991-92 Bas
--	----------------	----------------	----------------	--------------	-------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	80.22	80.03	79.39	89.29	77.73
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Prises de profit probables

Après un tel record, le marché devient plus vulnérable à des prises de profit. Ce phénomène est sain et souhaitable, disent les analystes, permettant à d'autres investisseurs d'entrer dans le marché à des prix raisonnables.

Cependant, si rectification il y a, elle ne devrait pas être ni très longue, ni très abrupte. Des taux d'intérêt bas deviennent le plus puissant stimulant boursier, permettant aux bourses de récupérer rapidement après un repli.

Le rendement des obligations du gouvernement américain qui arrivent à échéance dans 30 ans est mainte-

nant de 6,76 %, contre 7 % il y a trois semaines. Les bons du Trésor américains qui viennent à échéance dans trois mois ne donnent que 3 % de rendement, contre 4,04 % il y a un an.

Plusieurs compagnies ont ainsi des rendements en dividende égalant celui des bons du Trésor. Dans cet environnement, les actions deviennent très attrayantes.

Les statistiques économiques américaines sont très bonnes en général. Le taux de chômage a diminué : il est passé de 7,1 %, en janvier, à 7 %, en février, aidé par la création de 365 000 emplois durant la période. L'indice précurseur s'est apprécié de 0,1 % en janvier.

Par contre, la baisse des dépenses de construction de 1,3 % en janvier, la baisse de 1,3 % des commandes manufacturières et la baisse de 13,6 % des ventes de maisons neuves tempèrent l'optimisme des investisseurs. L'état de l'économie japonaise, une grande consommatrice de matières premières et de haute technologie américaine, inquiète également.

Après avoir ratissé les titres cycliques, les gestionnaires de portefeuille américains regardent plus sérieusement les titres de croissance.

La dernière récession a perturbé légèrement ceux qu'on qualifie traditionnellement de titres de croissance.

Selon Hugh Johnson, pré-

sident de **First Albany Corp.**, on retrouvera ces titres dans les secteurs de la technologie, des services de la santé, du secteur environnemental et même dans les services éducatifs.

Dans le secteur de la technologie, le producteur de circuits électroniques **Intel** (NASDAQ, **INTC**, 115,775 \$ US) et le concepteur de logiciel **Novell** (NASDAQ, **NOVL**, 30,25 \$ US) sont les titres de croissance préférés de M. Johnson parce qu'ils aideront à améliorer l'économie et la productivité américaines.

Dans les autres secteurs, le spécialiste fait état de **U.S. Healthcare** (NASDAQ, **USHC**, 42,50 \$ US) et de **Waste Management** (New York, **WMX**, 37,00 \$ US). Un autre analyste met **Microsoft** (NASDAQ, **MSFT**, 82,50 \$ US) en tête de liste, parce qu'il pense que les nouvelles machines seront informatisées et qu'il faudra quelque un pour leur fournir les logiciels.

On se tourne vers les bourses canadiennes

La semaine dernière, la publication financière américaine **Barron's** a choisi les bourses canadiennes comme thème de sa chronique sur les marchés boursiers mondiaux.

L'indice **TSE 300** s'est bien comporté depuis le début de l'année. Il a terminé la se-

VOTRE ARGENT TRAVAILLE-T-IL AUTANT QUE VOUS?

LE FONDS OBLIGATAIRE MONDIAL
Admissible aux REÉR.
1 800 363-2629

GESTION FONDS
DYNAMIQUE

maine à 3 524,49, en hausse de 2,1 % sur la semaine précédente et de près de 6 % depuis le début de l'année.

Les deux gestionnaires interrogés par **Barron's** divergent un peu sur l'ampleur de la hausse et le rendement prévu, mais les deux reconnaissent que l'économie canadienne montre des signes de redressement et ils investissent actuellement dans les mêmes secteurs.

Celui de l'énergie est leur premier choix. **Renaissance Energy** (Tor., **RES**, 22,50 \$), **Elan Energy** (Tor., **ELN**, 15,00 \$), **Dorset Exploration** (Tor., **DXL**, 16,25 \$) et **Total Canada Oil & Gas** (Tor., **TOG**, 14,50 \$) sont leurs titres favoris.

Le TSE à 4 000 en 1993

Dans les autres secteurs, les gestionnaires favorisent **Rogers Communications** (Tor., **RCIA**, 16,75 \$) et **Noranda** (Tor., **NOR**, 16,25 \$). On cite également **Finning** (Tor., **FTT**, 13,50 \$), distributrice des produits **Caterpillar** au Canada, comme bénéficiaire de la reprise économique canadienne.

À la suite de la remontée de la semaine dernière, certains analystes commencent à parler timidement de 4 000 pour le TSE en 1993. **Richardson Greenshields** parle de 3 900. La plupart situe leur objectif entre 3 600 et 3 700, avec danger de repli après 3 600.

FRANÇOIS RIVERIN



LINCOLN. LE LUXE À SON APOGÉE.

QUAND VOTRE SENS DES BONNES AFFAIRES S'ALLIE À VOTRE GOÛT DU LUXE. 599 \$ PAR MOIS OU 35 495 \$.

La Lincoln Continental 1993, version Executive, avec G.É.P. 520A, toit ouvrant à commande électrique, sièges individuels en cuir et console peut être louée pour 599 \$ par mois pendant 24 mois en vertu de la location Tapis Rouge. Approbation de crédit requise. Le total des versements de location-bail est de 14 376 \$, acompte de 3 200 \$ et dépôt en garantie à verser. Des conditions de kilométrage s'appliquent. Ces deux offres excluent les frais de transport, d'immatriculation, d'assurance et autres taxes applicables. Le concessionnaire peut vendre ou louer à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Lincoln pour tous les détails de cette offre d'une durée limitée.



LINCOLN CONTINENTAL

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Newbridge atteint un nouveau sommet

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Acier Leroux : + 0,58 \$ (26,7 %) à 2,75 \$

Le centre de service d'acier Acier Leroux (Mtl, LER) poursuit sur sa lancée depuis la publication de ses résultats annuels.

Au quatrième trimestre, la société a réalisé le meilleur bénéfice trimestriel depuis 1989 : 561 000 \$ ou 0,14 \$ l'action. L'action s'échange sous sa valeur comptable de 2,90 \$.

Call-Net Ent. : + 4 \$ (21,3 %) à 22,75 \$

Le revendeur de lignes téléphoniques interurbaines Entreprises Call-Net (Mtl, CN) solidifie son premier rang canadien en acquérant son principal concurrent, Cable & Wireless Canada. La transaction de 35 M\$ lui apporte 7 000 nouveaux abonnés et des revenus annuels de 75 M\$. Call-Net prévoit réaliser des revenus de 175 M\$ en 1993, contre 82,8 M\$ en 1992.

Minerais Lac : + 1,50 \$ (20,7 %) à 8,75 \$

La firme américaine Salomon Brothers recommande l'achat de la société aurifère canadienne Minerais Lac (Mtl, LAC), dont elle a haussé les prévisions de bénéfice pour 1993 et 1994.

Le courtier newyorkais prévoit un bénéfice de 0,17 \$ US l'action en 1993 et de 0,18 \$ US l'action en 1994, contre 0,09 \$ en 1992, et vise un cours-cible de 9 \$ US. Son coût de production est passé de 245 \$ à 213 \$ US l'once depuis 1991 ; il glissera à 200 \$ US l'once en 1993-94.

Newbridge Networks : + 9,63 \$ (15,8 %) à 70,50 \$

Le fabricant d'équipements de télécommunications Newbridge Networks (Tor., NNC) gagne sans cesse de nouveaux adeptes des deux côtés de la frontière.

Smith Barney, de New York, a envoyé à ses clients un rapport favorable sur Cisco Systems (Nasdaq, CSCO, 92 \$ US) et sur Newbridge.

La mention de Newbridge, aux côtés d'une vedette américaine de la haute technologie, accroît sa crédibilité aux yeux du milieu financier newyorkais.

Groupe SNC A : + 1,75 \$ (17,9 %) à 11,50 \$

Les investisseurs ont bien accueilli les résultats financiers annuels du Groupe SNC (Mtl, SNUA).

L'entreprise a réalisé un bénéfice de 9,3 M\$ ou 0,64 \$ l'action. Quelque 3,2 M\$ de ce profit représentent des gains à la vente de trois filiales non stratégiques.

Banque Scotia : + 1,63 \$ (6,9 %) à 22,25 \$

Banque Royale : + 1,38 \$ (5,5 %) à 26,38 \$

Banque CIBC : + 1 \$ (3,7 %) à 28,38 \$

Banque Nationale : + 0,25 \$ (2,9 %) à 9 \$

Banque Tor.-Dom. : + 0,38 \$ (2,4 %) à 16,13 \$

Les banques bénéficient de la baisse des taux d'intérêt : celle-ci rend leur rendement de dividende plus attrayant face aux autres titres à revenu (obligations) et élargit temporairement la marge d'intérêt entre les dépôts et les prêts.

TransCanada PipeLines : + 0,38 \$ (2,1 %) à 18,13 \$

Grâce à l'intérêt d'investisseurs institutionnels américains, BCE (Mtl, B, 46,13 \$) a pu vendre rapidement son intérêt résiduel (4,5 %) dans TransCanada PipeLines (Mtl, TRP), pour 150 M\$. Les actions ont été vendues en deux blocs de 4 M d'actions et 3,96 M d'actions par le biais des courtiers Gordon Capital et BBN James Capel.

NOS PERDANTS

Alcan : - 1,13 \$ (4,7 %) à 22,88 \$

Inco : - 1,25 \$ (4,2 %) à 28,13 \$

Les titres des producteurs de métaux usuels ont faibli la semaine dernière. Le prix du zinc a plongé à un plancher de 16 mois (0,45 \$ US la livre), en raison d'inquiétudes quant au niveau des stocks. Le cuivre est aussi 7 % sous le prix moyen de 1,04 \$ US la livre enregistré en 1992.

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 5 mars 1993

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
BK MTL SPEC	17	√300	240	300	+105	53.8
LEROUX ACIER	11	√275	217	275	+58	26.7
COHO RES	36	190	158	185	+35	23.3
ONDAATJE CP	4	325	300	325	+25	22.6
CALL-NET ENT	27	√23	19	223/4	+4	21.3
LAC MINERALS	273	√83/4	71/8	83/4	+1 1/2	20.7
TOTAL O&G	80	√143/8	12	143/8	+23/8	19.8
CROWN INC A	247	√330	260	315	+50	18.9
CROWN INC	15	√61/2	51/2	63/8	+1	18.6
SNC GROUP A	168	√115/8	95/8	111/2	+13/4	17.9

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
STELCO INC B	3	200	√200	200	-100	-33.3
TRUSTCO G PR	11	425	310	310	-115	-27.1
CDR TUNGSTEN	9	100	√85	100	-20	-16.7
CABANO TRANS	11	140	√110	110	-20	-15.4
ROGERS AG94	24	230	190	200	-35	-14.9
RYL TR SER Q	4	√51/8	405	405	-70	-14.7
CARENA DEVL P	6	210	171	171	-29	-14.5
LOGISTEC CLB	•	√127/8	127/8	127/8	-21/8	-14.2
AUBERGES GV	5	110	105	105	-15	-12.5
TRILON FA	23	215	√181	185	-25	-11.9

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
DOFASCO INC	2796	√135/8	125/8	135/8	+1	7.9
BO NATIONALE	2652	√91/8	81/4	9	+1/4	2.9
TR-CDR P NEW	2224	√181/2	173/4	181/8	+3/8	2.1
BO ROYALE	1961	√263/4	241/4	263/8	+13/8	5.5
RANGER OIL	1234	√63/4	63/8	63/8	•	•
BOMBARDIER B	1150	√111/8	107/8	107/8	•	•
BO TD	1072	√161/4	151/2	161/8	+3/8	2.4
CDN PAC LTD	981	√18	161/2	18	+1/8	6.7
ROGERS CMM B	695	√161/2	155/8	161/8	-1/4	-1.5
AIR CANADA	652	315	285	310	+26	9.2

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/ bén.
A/B												
31	5	ABCOURT MN B	13	13	13			3				-0.75
163/4	13	ABITIBI-PRCE	√133/4	13	135/8	+5/8	5	0.50	3.7			-3.19
18	√7	ACABIT EXPL	8	7	7	-1	25					
14	3	ACHATES RES	6	6	6		8					
135	50	ACTIDEV INC	62	62	62	+2	4					-0.52
√85	40	ADS ASSOC	85	75	85	+5	22					0.10 8.5
61/4	400	AGNICO-EAGLE	√55/8	51/8	55/8	+3/8	1	0.10	2.2			-2.53
18	2	AGROMEX INC	5	5	5		1					-0.04
71/2	221	AIR CANADA	315	285	310	+26	652					-2.64
263/4	191/4	ALCAN ALUM	√237/8	222/8	222/8	-1/8	343	0.30	1.6			-0.46
33	10	ALDONA MINES	15	15	15	+5	1					0.01 15.0
250	140	ALGO GRP A	215	205	205	-10	4					-0.09
190	100	ALI COUCHE-T	125	125	125	+5	1					0.02 62.5
9	5	ALLELIX PHAR	√7	61/8	61/8	+1/8	2					-0.17
27	22	ALTA EGY 775	√261/4	26	261/4	-1/4	3	1.94	7.4			
181/4	91/4	ALTA ENERGY	√18	171/2	18	+1/4	18	0.35	1.9	0.53		34.0
151/4	12	ALTA NAT GAS	√151/4	141/4	141/4	-3/4	2	0.68	4.6	0.43		34.3
200	150	AME LTD	167	167	167	+2	•	0.07	4.2	0.19		9.0
223/4	131/4	AMER BARRICK	√222/8	211/4	221/4	+5/8	73	0.08	0.5	0.62		35.7
15	4	AMER RESERVE	10	8	8	+2	66					-0.55
225	100	AMISCO IND	155	150	155	+5	6	0.10	6.5	0.25		6.2
10	3	ARMISTICE RS	5	5	5	-1	4					
24	8	ASBESTOS CP	√17	17	17	-1	•					0.04 425.0
14	11	ASTRAL INC A	√14	131/4	14	•	4	0.30	2.1	0.69		20.3
123/4	101/2	ATCO LTD J	√121/4	117/8	121/4	+1/4	4	0.24	2.0	1.48		8.2
200	100	AUBERGES GV	110	105	105	-15	5					-0.60
90	48	AUDREY RES	65	57	60		39					-0.95
365	195	AUR RESOURCE	330	320	325		7					-0.30
√36	16	AURIZON MNS	36	32	32	+2	198					0.02 16.0
67	18	AURTEC INC A	√58	44	52	+4	201					
420	325	AUTOSTOCK	350	340	345	+5	3	0.14	4.1	0.23		15.0
33	10	AVCORP IND	17	15	15	+5	68					-0.38
221/4	181/4	B C TELEPHONE	√201/4	191/4	201/4	+7/8	48	1.16	5.7	1.78		11.4
291/4	261/4	BANK MTL SR1	√281/4	281/4	281/4	+1/4	29	2.25	7.8			
27	241/2	BANK MTL SR2	√261/4	251/4	26	+1/4	11	1.69	6.5			
291/4	261/4	BANK MTL SR4	√271/4	271/4	271/4	+1/4	4	2.25	8.1			
√251/4	191/4	BANK NS	√225/4	221/4	251/4	+11/2	601	1.12	4.5	2.94		8.5
281/2	251/4	BANK NS PRG	√227	2261/4	27	+1/4	3	2.25	8.3			
291/4	261/4	BANK NS SER5	√281/4	28	281/4	+1/2	6	2.31	8.2			
√251/4	241/4	BANK NS SER6	√251/4	25	251/4	+1/4	24	1.79	7.1			
221/2	20	BANK NS SR1	√211/4	211/4	211/4	+1/2	3	1.28	5.9			
211/4	191/2	BANK NS 9.5%	√201/2	201/2	201/2	+1/4	5	1.76	8.6			
26	1	BAREXOR INC	21	18	20	+1	161					
171/2	131/4	BC GAS INC	√141/4	131/4	141/4	+7/8	43	0.90	6.1	2.69		5.5
473/4	401/4	BCE INC	√461/2	451/4	461/4	+3/8	360	2.64	5.7	3.87		11.9
43	41	BCE INC PR O	√421/4	421/4	421/4	-1/4	•	2.64	6.2			
71/4	345	BCE INC WT	455	435	450	+10	181					
√35	241/4	BCE MOBILE	√35	33	35	+2	106					-0.06
18	6	BELMORAL MNS	10	10	10	-3	1					-0.07
325	150	BENVEST CAP	325	295	315	+15	85					0.36 8.7
71/4	51/4	BGR PRECS A	√61/4	61/4	61/4	-1/4	4					0.24 28.1
351/2	121/4	BIOHEM PHRM	√161/4	141/4	151/4	+1/2	212					-0.27
201/4	71/4	BIOMIRA INC	√111/4	101/4	101/4	+5/8	17					-0.71
465	210	BIONAIRE INC	430	405	410	-5	96					-0.40
√201/4	191/4	BK MTL PEAC	√201/4	191/4	201/4	+1/4	14	1.10	5.3			
√300	193	BK MTL SPEC	300	240	300	+105	17					
8	390	BMTG GROUP A	√71/4	71/4	71/4	+1/4	54	0.06	0.8	0.63		12.3
251/4	231/2	BOMBARD PR	√241/2	241/2	241/2	+1/4	1	1.88	7.7			
161/4	√10	BOMBARDIER A	√111/4	10	11		231	0.20	1.8	0.79		13.9
161/4	√91/4	BOMBARDIER B	√111/4	91/4	101/4	+1/4	1150	0.21	2.0	1.43		7.6
25	6	BORALEX A	21	21	21		1					-0.09
251/2	21	BOW VAL 2.05	√241/4	24	24	-1/2	1	2.05	8.5			
13	81/4	BOW VALLEY I	√121/4	121/4	121/4	-1/4	18					0.21 60.7
201/4	161/2	BO LAUR	√19	181/4	181/4	-1/4	16	0.76	4.0	2.06		9.2
√231/4	101/4	BO MTL	√231/4	211/4	231/4	+1/4	639	1.12	4.8	2.38		9.8
111/4	71/4	BO NATIONALE	√91/4	81/4	9	+1/4	2652	0.40	4.4	1.16		7.0
√261/4	211/2	BO ROYALE	√261/4	241/4	261/4	+13/4	1961	1.16	4.4	2.94		9.8
201/2	181/4	BO RY 1.45	√191/4	191/4	191/4	+3/8	13	1.45	7.4			

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/ bén.
C/D												
191/4	141/4	BO TD	√161/4	151								

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. Bén. (%)	cours/avt.(\$)	cours/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas							
27	2	FORBEX INC	14	13	14	-1	12				
130	10	FOREBEC A	100	90	95	-3	108		0.05	19.0	
7 ^{1/2}	80	FOREX GR	\$7 ^{1/2}	6 ^{1/4}	7 ^{1/2}	-1/4	152		-0.11		
25	21 ^{1/2}	FORTIS INC	\$24 ^{1/4}	23 ^{1/4}	24	-1/4	7	1.52	6.3	2.52	9.5
21 ^{3/4}	14 ^{1/2}	FOUR SEASONS	\$17 ^{1/2}	16 ^{1/4}	17 ^{1/4}	+1/4	5	0.11	0.6	0.15	115.0
490	265	FPI LIMITED	380	370	375	-15	6			-0.14	
350	171	FREEWEST RES	230	220	225	-8	58			-0.11	

G/H

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. Bén. (%)	cours/avt.(\$)	cours/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas							
49	25	GASPESIE EX	34	31	31	+1	99				
13	4	GLD BRIAR MN	12	9	9	-4	61				
10 ^{1/2}	210	GLDN STAR RS	\$10	9 ^{1/4}	9 ^{1/4}	-1/4	11			-0.07	
35	20	GLOBEX MNG	25	25	25	3	3			-0.05	
350	230	GOLDCORP A	310	300	300	3	3			0.12	25.0
185	65	GOLDEX MINES	180	180	180	-5	1				
9 ^{1/4}	6 ^{1/4}	GOLDN KNIGHT	\$7	7	7	-1/4	2			0.17	41.2
5 ^{1/2}	380	GOODFELLOW	\$5 ^{1/2}	5 ^{1/4}	5 ^{1/2}	16	0.10	1.8	-0.14		
43	17	GOTHIC RES	33	33	33	6	1				
209	110	GOYETTE INC	186	186	186	1	1			0.36	5.2
25 ^{1/2}	24	GR L \$1.875	\$24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	-1/4	1	1.88	7.7		
6 ^{1/4}	475	GR LAUR B	\$5	480	485	-5	8	0.28	5.8	0.59	8.2
24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	GR-W LIF 745	\$24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	12	12				
8 ^{1/4}	6 ^{1/2}	GRILLI PROP	\$8	8	8	7	7			0.37	21.6
130	20	GROUPE BOGEN	120	110	115	-5	15			-0.36	
15 ^{1/4}	13 ^{1/2}	GRT W LIFECO	\$15	14 ^{1/2}	14 ^{1/2}	-1/4	4	0.50	3.4	1.52	9.8
26 ^{1/2}	25	GRT-W LIF 75	\$26 ^{1/2}	25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	+1/4	1	1.88	7.4		
9 ^{1/4}	5 ^{1/2}	GTC TRNSCN A	\$8 ^{1/2}	8 ^{1/4}	8 ^{1/2}	+1/4	65	0.10	1.2		
9 ^{1/4}	6	GTC TRNSCN B	\$8 ^{1/4}	8 ^{1/4}	8 ^{1/4}	-1/4	4	0.10	1.2	0.43	20.1
475	365	GUILLEVIN A	440	440	440	1	1			-0.72	
10 ^{3/4}	280	GULF CDA RES	370	350	360	+5	77			-0.84	
395	217	GULF RES SR1	255	246	255	8	0.30	11.6			
12 ^{1/2}	5	GW UTILITIES	\$6	5 ^{1/2}	5 ^{1/2}	+3/8	7			1.35	4.4
9 ^{1/2}	6	HAHTCO ENTRP	\$9 ^{1/2}	9	9 ^{1/4}	+1/4	1	0.20	2.2	0.78	11.7
17 ^{1/2}	5	HEES INTL BC	\$17 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	+1/4	71	0.98	13.1	1.48	5.1
10 ^{1/2}	6 ^{1/4}	HEMLD GOLD	\$8 ^{1/2}	7 ^{1/2}	8 ^{1/2}	+1/4	196	0.20	2.4	0.16	53.1
490	250	HEROUX INC	300	290	298	-8	208			0.13	22.9
12 ^{1/4}	9 ^{1/4}	HOLLINGER	\$10 ^{1/4}	10	10 ^{1/4}	+1/4	8	0.40	3.9	1.12	9.2
13 ^{1/2}	8 ^{1/2}	HORSHAM(THE)	\$13	12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	+1/2	84			0.41	31.4
230	175	HUBBARD HLDG	210	200	210	+10	1	0.20	9.5	13.2	16.2
32 ^{1/4}	25 ^{1/2}	HUD BAY CO	\$31 ^{1/4}	30 ^{1/2}	30 ^{1/2}	-1	10	0.80	2.6	3.32	9.2
196	20	HYPOCRAT	96	85	85	-1	268			0.05	17.7

I/J

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. Bén. (%)	cours/avt.(\$)	cours/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas							
118 ^{1/4}	59	IBM	\$68 ^{1/4}	67	67 ^{1/2}	+2	2	2.16	4.0	-8.70	±
195	85	IDEAL METAL	165	156	160	+5	4			-0.63	
120	60	IGLOO VIKSKI	120	70	120	+45	63	0.05	4.2	-0.04	
41 ^{1/2}	33 ^{1/2}	IMASCO LTD	\$38 ^{1/2}	37 ^{1/2}	38 ^{1/2}	+1/2	156	1.48	3.9	2.73	14.0
310	190	IMMEDIA INFO	280	250	265	-15	17			-0.18	
48	37 ^{1/2}	IMPERIAL OIL	\$44 ^{1/2}	43	44 ^{1/2}	+1/2	60	1.80	4.1	2.39	18.5
38 ^{1/2}	24 ^{1/2}	INCO LTD	\$29 ^{1/2}	27 ^{1/2}	28 ^{1/2}	+1/4	491	0.40	1.8	2.35	9.6
55	12	INTER-ROCK	55	45	45	+5	9			0.35	77.8
160	30	INTERMONT EX	68	58	60	-1	473			-0.03	
26 ^{1/2}	22	INTERPR PIPE	\$26 ^{1/2}	24	26	+1	83	2.00	7.7	0.51	51.0
11	9 ^{1/4}	INTRAWEST DEV	\$10 ^{1/4}	10	10 ^{1/4}	+1/4	1	0.24	2.4	1.03	9.8
9 ^{1/2}	475	INVERNESS PT	\$9 ^{1/2}	9 ^{1/4}	9 ^{1/4}	-1/4	83			0.42	22.3
6 ^{1/2}	5	IPL INC	\$6 ^{1/2}	6	6 ^{1/2}	+1/4	6	0.22	3.6	0.57	10.7
6 ^{1/2}	5	IRWIN TOY NV	\$5 ^{1/2}	5	5 ^{1/2}	+1/4	4	0.22	4.3	0.30	17.1
8 ^{1/4}	6 ^{1/2}	IRWIN TOY V	\$6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	-1/4	1	0.22	3.4	0.35	18.6
20 ^{1/2}	17 ^{1/4}	ISLAND TEL	\$19 ^{1/4}	19 ^{1/4}	19 ^{1/4}	-1/4	1	1.16	6.0	1.93	10.0
9 ^{1/2}	475	IVACO \$2.00	\$9	9	9	+2	2				
10	5 ^{1/4}	IVACO \$2.25	\$9	9	9	+2	2				
5 ^{1/2}	160	IVACO INC A	340	315	325	-20	75			-1.88	
17 ^{1/2}	8 ^{1/2}	IVACO SER 4	\$14 ^{1/2}	13	14 ^{1/2}	+1/2	2				
9 ^{1/2}	465	IVACO 2ND-\$2	\$8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	-1/4	1				
215	200	J.S. FIN 10%	205	205	205	5	0.20	9.8			
18	12	JANNOCK LTD	\$15 ^{1/2}	15	15	34	0.80	5.3	0.93	16.1	
15	13	JANNOCK 8%	\$14 ^{1/2}	13 ^{1/2}	13 ^{1/2}	-1/4	3	1.20	8.8		
18 ^{1/2}	12	JEAN COUTU A	\$15 ^{1/2}	15 ^{1/2}	15 ^{1/2}	-1/4	55	0.12	0.8	0.59	25.6
20	5	JILBEY EXP	14	13	13	+1	41				
45 ^{1/2}	200	JORDAN PET A	\$55 ^{1/2}	490	5 ^{1/4}	-1/4	111			0.20	26.3
5 ^{1/2}	245	JOURNEYS END	375	360	375	+15	13			-1.78	

K/L

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. Bén. (%)	cours/avt.(\$)	cours/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas							
8 ^{1/4}	7 ^{1/2}	KAUFEL GRP A	\$8	8	8	*	3			0.32	25.0
8 ^{1/2}	5	KAUFEL GRP B	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	+1/4	3			0.29	26.7
14	3	KIMEX (RES)	4	3	3	-1	15				
85	25	KNOWLDG HS	65	60	60	+5	13			0.03	17.6
400	95	KWG RESOURCE	300	260	300	+40	276			-0.06	
30 ^{1/2}	24 ^{1/2}	LABATT JOHN	\$26 ^{1/2}	25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	259	0.82	3.2	1.14	22.7	
9 ^{1/2}	5 ^{1/2}	LAC MINERALS	\$8 ^{1/2}	7 ^{1/2}	8 ^{1/2}	+1/2	273	0.18	2.1	0.06	145.8
21 ^{1/2}	16 ^{1/2}	LAFARG C PRE	\$21 ^{1/2}	20 ^{1/2}	21 ^{1/2}	+1/4	3	0.37	1.7		
21 ^{1/2}	15	LAFARGE CORP	\$21 ^{1/2}	21 ^{1/2}	21 ^{1/2}	+1/2	1	0.30	1.7	-0.90	±
13 ^{1/4}	9	LALDLW INC A	\$11 ^{1/4}	11	11 ^{1/4}	+1/4	88	0.16	1.4	0.52	21.6
13 ^{1/4}	8 ^{1/2}	LALDLW INC B	\$11 ^{1/4}	11	11 ^{1/4}	+1/4	381	0.16	1.4	-1.41	
395	225	LAPERIERRE &	370	350	365	+15	36	0.10	2.7	0.47	7.8
365	290	LAPIERRE CLA	345	325	335	+10	7				
160	75	LAPIERRE D95	125	120	125	+5	4				
10 ^{1/2}	8 ^{1/2}	LASSONDE A	\$10 ^{1/2}	9 ^{1/2}	10 ^{1/2}	+1/4	3	0.19	1.9	0.74	13.6
27 ^{1/2}	21 ^{1/2}	LAUR BNK SR6	\$26 ^{1/2}	25 ^{1/2}	26 ^{1/2}	+1/2	6	2.19	8.3		
20 ^{1/2}	18 ^{1/2}	LAUR BNK UN	\$19 ^{1/2}	18 ^{1/2}	19 ^{1/2}	-1/2	63			0.40	4.4
10 ^{1/2}	8 ^{1/2}	LAWSON MAR A	\$9 ^{1/2}	9	9	-1/4	6			-0.07	
275	160	LEROUX ACIER	275	217	275	-58	11			-0.07	
110	40	LESSARD INC	70	70	70	+7	3	0.10	14.3	-0.24	
265	150	LGS GRP CLA	236	220	235	+15	21	0.04	1.7	-0.21	
122	10	LIXOR INC	110	100	110	+8	130				
22	16 ^{1/2}	LOBLAU CO	\$21 ^{1/2}	21	21 ^{1/2}	+1/2	11	0.24	1.1	0.88	24.4
140	15	LOGIBEC GRPE	115	105	110	-5	12			0.16	6.9
14 ^{1/2}	11 ^{1/2}	LOGISTEC CLA	\$12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	+1/4	1	0.48	3.7	1.29	10.0
15	10 ^{1/2}	LOGISTEC CLB	\$12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	-2/4	1	0.5			

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
EXCEL ENGY	1018	1/99 1/4	5	73 1/4	+3 1/4	72.2
DISYS CORP	82	2/250	130	200	+70	53.8
TNT FINC CORP	195	2/30	165	230	+78	51.3
ENCAL ENERGY	1068	2/225	147	210	+60	40.0
BARRINGTON P	1888	4/35	300	425	+120	39.3
CDN FORMOST	93	3/380	265	360	+95	35.8
PAC GASS B	30	2/200	155	200	+50	33.3
ALCAN PETE	151	4/400	300	400	+100	33.3
CDN HOME SHP	33	1/45	100	145	+45	31.8
MARK RES	2651	1/563	490	678	+153	31.4

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
COUNSEL CORP	201	200	1/130	150	-50	-25.0
ALGOMA CENT	3	1/13	10	10	-3	-23.1
DYLEX LTD	300	300	300	300	-85	-22.1
HOLLINGER WK	35	140	115	115	-30	-20.7
TSC SHANNOK	65	250	200	200	-50	-20.0
DERLAN INDS	59	480	400	410	-90	-18.0
RYL TR FLT-J	95	430	355	355	-75	-17.4
SCINTREX LTD	5	210	175	175	-35	-16.7
COUNSEL CP C	61	300	230	250	-50	-16.7
DOVER IND 6%		56 1/4	6 1/4	6 1/4	-1 1/4	-16.7

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
TR-CDA P NEW	9061	1/81 1/2	17 1/4	18 1/8	+3 1/8	2.1
BANK NOVA SC	6422	1/25 1/8	22 1/4	25 1/4	+1 1/8	6.9
LAC MINERALS	4854	1/87 1/2	7 1/8	8 1/8	+1 1/8	21.1
ROYAL BK CDA	4290	1/26 1/8	24 1/4	26 1/4	+1 1/4	5.0
CDN PAC LTD	3695	1/18 1/8	16 1/2	18	+1 1/2	7.5
TOR-DOIM BANK	3635	1/18 1/8	15 1/2	16 1/8	+1 1/8	1.6
CDN IMP FKA	3365	1/28 1/8	26 1/8	28 1/8	+1	3.7
CDN TIRE CLA	2907	1/31 1/4	11 1/8	13 1/4	+3 1/4	6.0
CZAR RESRCS	2771	1/45	107	137	+30	28.0
NOMA IND A	2725	1/63 1/8	450	57 1/8	+123	26.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén. / cours/
									(%) avt.(\$)

A/B

315	100	ABER RESOUR	262	242	255	+5	561		-0.10
16 1/2	1/21 1/4	ABITIBI-PRICE	1/13 1/4	12 1/4	13 1/4	+1 1/4	239	0.50	3.7
25	9	ACADIA MNRL	25	18	20	+2	226		-0.08
240	160	ACCORD FINCL	215	215	215	+4	6	0.04	1.9
145	10	ACCUGRAPH A	145	110	125	+25	71		-0.07
6	460	ACKLANDS LTD	55 1/4	485	490	-23	48		0.28
1/56	28	ADEX MINING	56	42	50	+6	865		17.5
9	9	ADT FIN CL A	9	9	9	1	1	0.37	4.1
360	100	ADV GRAVIS	295	270	290	+15	62		-0.01
11 1/2	7 1/2	AGF MGMT BPR	1/10 1/4	9 1/8	10 1/4	+1 1/4	45	0.40	3.9
6 1/4	395	AGNICO-EAGLE	55 1/4	5 1/8	5 1/4	+3 1/8	103	0.10	2.2
9	6	AGRA IND A	7 1/2	7 1/8	7 1/8	+1 1/8	2	0.14	1.8
9	5 1/4	AGRA IND B	7 1/2	7 1/8	7 1/8	+1 1/8	322	0.16	2.1
7 1/2	220	AIR CANADA	315	285	310	+30	242		-2.64
200	90	AKITA DR CL A	180	160	180	+15	48		
180	155	AKITA DR CL B	170	170	170	2	2		
26 1/2	19 1/2	ALCAN ALUM	223 1/8	228 1/2	227 1/2	-1 1/4	2091	0.30	1.6
24 1/2	20	ALCAN SR C	221 1/4	20 1/8	21	-1 1/4	5	1.82	8.7
25 1/4	21 1/4	ALCAN SR D	222 1/4	22 1/4	22 1/4	1	5	1.60	7.0
20 1/2	16	ALCAN SR E	1/16 1/2	16 1/4	16 1/4	3	3	1.43	8.8
250	145	ALGO GRP A	205	205	205	-5	1		-0.09
13 1/4	8 1/4	ALGOMA CENT	1/13	10	10	-3	3		1.96
5	150	ALGOMA FN PR	325	305	310	+10	20	1.38	44.4
9	300	ALGONON MERC	400	390	400	1	1	0.40	10.0
9	480	ALLEX PHAR	7 1/2	6 1/4	7	+1 1/4	22		-0.17
27 1/4	22	ALTA EGY 775	26 1/2	26	26 1/4	+1 1/4	3	1.94	7.4
18 1/4	9 1/4	ALTA ENERGY	1/18 1/4	17 1/2	17 1/2	+1 1/4	132	0.35	2.0
16	12	ALTA NAT GAS	1/15 1/2	14 1/2	15 1/2	+1 1/2	149	0.68	4.4
57	13	ALTAI RES	34	25	25	-9	56		0.43
27	3	AM EAGLE PET	17	15	16	-2	4144		-0.06
275	115	AMAX OJIAN96	130	115	115	-15	3		
22 1/2	13 1/4	AMER BARRICK	222 1/2	21 1/4	22	+1 1/2	1291	0.08	0.5
32	20	AMER LEDUC	23	22	23	4	4		0.62
400	117	ANCHOR LAMIN	400	385	390	+5	21	0.12	3.1
1/18 1/4	11 1/4	ANDERSN EXPL	1/18 1/4	15 1/8	18	+2 1/8	374		0.25
14 1/2	12 1/4	ANDRES WNS A	1/12 1/2	12 1/8	12 1/8	+3 1/8	7	0.60	4.7
43 1/2	37 1/2	ANG-C TEL315	340	40	40	-1 1/2	1	3.15	7.9
31	26	ANG-C TEL4.5	228	27 1/2	28	2	2	2.25	8.0
1/58	17	ANTHES INDS	58	38	53	+14	1540		-0.01
1/14 1/2	9 1/4	ARBOR CAP A	1/14 1/2	13 1/8	14 1/2	+1 1/2	2	0.07	0.5
1/14 1/2	9 1/4	ARBOR CAP B	1/14 1/2	14	14 1/4	+1 1/4	1	0.07	0.5
5 1/4	75	ARCHER COMM	470	375	435	+65	65		-0.61
46	40 1/2	ARGUS 250PPRA	400	40 1/2	40 1/2	-5 1/2	1	2.50	6.2
37	32 1/2	ARGUS 260PPRA	37	37	37	+3 1/2	1	2.60	7.0
5 1/4	285	ARIMETCO INT	350	310	320	-25	581		-0.03
220	30	ARMBO ENT	80	61	70	+10	7		-4.26
14 1/4	11	ASTRAL INC A	1/14	14	14	4	4	0.30	2.1
12 1/4	10 1/2	ATCO LTD I	1/12 1/4	11 1/4	12	+1 1/4	357		0.24
12 1/4	10 1/2	ATCO LTD II	1/12 1/4	11 1/4	11 1/4	+1 1/4	1	0.24	2.0
1/58	330	ATCOR RES A	55 1/4	470	5 1/8	+53	128		0.12
1/58	330	ATCOR RES B	490	475	485	+10	9		
325	230	ATI COAST C	305	305	305	1	1	2.31	10.2
25 1/4	22 1/4	ATI SHOP 925	222 1/2	22 1/2	22 1/2	2	2		-0.07
120	47	ATLAN GOLD	59	52	56	-2	61		-0.07
1/150	30	ATLANTIS RES	150	120	143	+25	613		0.05
365	193	AUR RESOURCE	330	320	330	109	109		-0.30
35	16	AURIZON MNS	35	30	31	306		0.02	
32	12	AVCORP IND	15	15	15	+3	10		-0.38
17	4	AZCO AP93	6	6	6	6	6		
295	180	AZCO MINING	280	236	242	-32	159		
234	117	B C BANCORP	130	121	127	+2	106		0.10
26 1/2	25 1/8	B C RAIL PR	225 1/4	25 1/8	25 1/2	-1 1/2	111	2.31	9.1
11 1/8	8 1/8	B C SUGAR A	1/11 1/8	9 1/4	10 1/8	+1 1/8	595		0.40
18 1/8	15	B C TEL 4.84	1/18 1/8	16 1/2	16 1/2	2	2	1.21	7.3
25	21 1/4	B C TEL 6.8%	222 1/2	22 1/2	22 1/2	1	1	1.70	7.6
26	22 1/4	B C TEL 7.04	222 1/2	24	24	1	1	1.76	7.3
22 1/2	18 1/8	B C TELEPHONE	220 1/2	19 1/8	20 1/4	+1 1/4	276		1.16
320	100	BAJA GOLD	135	130	130	+5	11		-0.27
380	255	BALLISTIC EN	380	295	375	+75	473		1.76
1/12 1/2	7	BANISTER INC	1/12 1/2	11 1/4	12 1/4	+1 1/4	39		2.25
29 1/2	26 1/4	BANK MTL SR1	228 1/2	28 1/4	28 1/4	+4	88		1.69
27	24 1/2	BANK MTL SR2	226 1/2	25 1/4	25 1/4	+4	44		2.25
29 1/2	26	BANK MTL SR4	227 1/2	27 1/4	27 1/4	+5	25		1.28
22 1/2	20	BANK NS CP PR	221 1/4	21 1/4	21 1/4	+1 1/4	5		1.28
2/25 1/2	19 1/4	BANK NOVA SC	225 1/2	22 1/4	25 1/4	+1 1/4	6422		1.12
28 1/2	25 1/4	BANK NS PRC	228 1/2	26 1/4	27 1/4	+1 1/4	16		2.25
29 1/2	26	BANK NS SER5	228 1/2	27 1/4	28 1/4	+1 1/4	44		2.31
2/25 1/2	24 1/4	BANK NS SER6	225 1/2	25	25 1/4	+3 1/4	137		1.79
22	19 1/4	BANK NS 9.5%	220 1/2	20 1/4	20 1/4	-1 1/4	19		1.76
2/23 1/2	10 1/4	BANK OF MTL	223 1/4	21 1/4	23 1/2	+1 1/4	2592		1.12
435	75	BARRINGTON P	435	300	425	+120	1888		0.04
7 1/8	5 1/4	BATON BRDSTC	5 1/4	6 1/4	6 1/4	-1 1/4	1		0.07
320	80	BATTLE CREEK	275	235	260	-10	212		0.10
8 1/8	5 1/4	BATTLE M GLD	7 1/4	7 1/4	7 1/4	1	1		0.01
17 1/2	13 1/4	BC GAS INC	1/17 1/2	13 1/4	14 1/4	+1 1/4	296		0.90
47 1/8	40 1/4	BCE INC	44 1/2	45 1/2	46 1/4	+1 1/4	1687		2.64
43	40 1/8	BCE INC PR O	44 1/2	42 1/2	42 1/2	2	2		2.64
7 1/4	350	BCE INC WT	455	425	450	+5	294		1.84
3/25 1/4	24 1/4	BCE MOBILE	335 1/2	33	35	-2	476		

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

E/F

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

G/H

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

I/J

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

fonorola la dernière vague en télécommunications
• pour la voix, les données et l'image
• un service économique et fiable
• 1-800-998-3666
vancouver kitchener toronto ottawa montréal

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

K/L

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

M/N

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ bén. (\$ (%)) avt./(\$)

LES AFFAIRES, samedi 13 mars 1993

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

O/P

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

Q/R

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

S/T

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

U/V

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

W/X

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

Y/Z

Table with columns: 52 sem., Haut Bas, Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt./(\$), bén.

Table with columns: Fonds, Valeur nette de l'actif, par action, par part, par action A

Tableau : LES AFFAIRES

EN BREF

La Banque Laurentienne paiera entre 17 et 37 M\$ pour General Trust

La Banque Laurentienne (Mtl, 18,75 \$) paiera entre 17 M\$ et 37 M\$ pour General Trust, la filiale ontarienne de Trustco Général (Mtl, 2,80 \$). C'est ce que permet de déduire un communiqué sibyllin de la Banque Laurentienne.

Cette somme diffère beaucoup du montant de 82 M\$ annoncé lors de l'entente de principe entre Trustco Général et la Banque Laurentienne. On avait alors indiqué que la Banque verserait 62 M\$ à la signature de la transaction, prévue pour le 31 décembre, et conserverait en réserve une somme de

20 M\$ pour des ajustements éventuels dans la valeur des éléments d'actif acquis.

Après examen des prêts hypothécaires de General Trust, la Banque Laurentienne a estimé à 74,7 M\$ la valeur comptable de la filiale ontarienne de Trustco Général. Cette somme a par la suite été réduite de 42,5 M\$ en contrepartie de prêts que la Banque Laurentienne a refusé d'acheter et qui ont été transférés à une filiale de Trustco Général.

Par contre, la Banque a reconnu une valeur de 4,6 M\$ pour des équipements et des améliorations locatives aux

immobilisations du General Trust. Finalement, la Banque Laurentienne a retenu 20 M\$ pour servir de garantie contre une insuffisance possible des provisions à l'égard d'une liste de prêts désignés.

Consoltext dépose un prospectus provisoire

Le fabricant de tissus synthétiques Groupe Consoltext a déposé un prospectus provisoire auprès des autorités réglementaires en vue d'une deuxième tentative d'émission publique.

Un projet d'émission antérieur a avorté en décembre dernier. Le marché s'était avéré peu réceptif. Consoltext envisageait alors le placement de 45 M\$ d'actions à 7,50 \$ chacune.

Le placement sera pris ferme par un syndicat de courtiers dirigé par Scotia-McLeod. Les autres membres sont Burns Fry, Wood Gundy, Midland Walwyn Capital, Lévesque Beau-bien Geoffrion et First Marathon.

souscripteurs sont Scotia-McLeod, Midland Walwyn Capital et Wood Gundy.

Un groupe international de quatre banques d'affaires, conseillé par Schroeder Ventures, a indiqué son intention d'acheter séparément 4,8 M d'actions ordinaires de Mitel : un total de 10 M\$.

Schroeder Partners, la filiale canadienne de Schroeder Plc, a acquis le bloc de contrôle (51 %) de Mitel l'an dernier, de British Telecommunications Plc.

Benoît Pope élu président de l'AQIMM

Benoît Pope a été élu président de l'Association québécoise des intervenants du marché monétaire (AQIMM) lors de l'assemblée annuelle de l'organisme tenue le 2 mars dernier.

Le conseil d'administration de l'organisme, qui regroupe 150 intervenants, accueille trois nouveaux vice-présidents : Johanne Lefeb-

vre, vice-présidente aux communications, Céline Audet, vice-présidente administration et affaires publiques, et Peter Reise, vice-président projets et activités. La mission de l'AQIMM, maintenant à sa deuxième année d'existence, est de présenter les points de vue de ses membres auprès des organismes publics qui touchent de près ou de loin aux activités du marché monétaire.

L'AQIMM organise également diverses activités sociales afin de resserrer les liens entre les membres.

SOFTIMAGE : émission aux États-Unis

Le concepteur de logiciels d'animation en trois dimensions SOFTIMAGE (Nasdaq, SFTIF, 13,50 \$ US) procède à une émission de 1,22 M d'actions aux États-Unis. Les actions ont perdu 2,13 \$ US, la semaine dernière.

Quelque 850 000 actions sont des actions du trésor ;

les autres 370 000 actions seront vendues par les actionnaires initiés de SOFTIMAGE. Les dirigeants du syndicat de prise ferme sont Hambrecht & Quist et Volpe, Welty & Co., deux courtiers spécialisés dans les sociétés de technologie et biotechnologie.

Par ailleurs, la société a obtenu la licence perpétuelle de distribution de Liberty Paint, un logiciel de dessin et d'animation mis au point par Chiron Corp. (Nasdaq, CHIR, 50,75 \$ US).

Repap s'enlise davantage

La papetière Repap (Mtl, RPP, 2,85 \$) a élargi son déficit en 1992 et au quatrième trimestre, en dépit d'une hausse de ses ventes. Les prix de la pâte ont chuté de 20 % depuis le sommet de juin 1992.

Repap a perdu 209,9 M\$ ou 2,77 \$ l'action, contre 180,2 M\$ ou 3,47 \$ l'action en 1991. Ses ventes sont passées de 1,0 milliard à 1,17 milliard de dollars.

Au dernier trimestre, les résultats ont été affectés par la faiblesse des devises européennes. Les ventes européennes de papier, converties en dollars canadiens, ont résulté en une perte de change. L'usine de papier couché de Repap au Nouveau-Brunswick a connu des problèmes lors de la conversion de son procédé pour éliminer l'acide.

L'usine de Colombie-Britannique a cessé de produire pendant trois semaines, afin de réduire ses stocks.

Au quatrième trimestre, ses ventes ont augmenté de 35 % grâce à des meilleurs prix pour le bois de sciage et le papier couché et à la faiblesse du dollar canadien. Repap a dégagé un bénéfice d'exploitation de 1,2 M\$, contre une perte de 30,1 M\$.

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire (actif net par action)*

COTES MENSUELLES	93-01-31	92-12-31	92-01-31
BARREAU DU QUÉBEC			
● Équilibré	10,31	10,33	10,33
● Obligations	10,25	10,28	10,31
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
● Équilibré	10,74	10,76	10,65
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
● Équilibré	10,04	10,12	9,99
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC (Fonds de retraite)			
● Équilibré	162,05	161,75	151,57
● Actions	124,58	125,94	130,87
● Obligations	171,32	170,55	155,93
● Marché monétaire	160,43	159,45	151,06
COTES HEBDOMADAIRES	93-02-26	93-02-19	92-02-28
OIQ - FÉRIQUE			
● Marché monétaire	32,73	32,68	30,72
● Obligations	34,63	34,29	30,64
● Actions	29,28	29,01	29,41
● Équilibré	34,85	34,51	33,08
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
● Fonds Omnibus (REÉR)	38,31	38,02	35,98
● Fonds de placement	14,61	14,45	13,93
● Marché monétaire	10,07	10,04	10,18
● Obligations	9,83	9,86	10,00
UNION DES ARTISTES			
● Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	27,20	26,93	24,71

* Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée et pour ceux à cote séparée.

Tableau : LES AFFAIRES

Mitel émet 22 M d'actions

Le fabricant de systèmes de télécommunications d'affaires, de commutation et de semiconducteurs Mitel Corporation (Mtl, MLT, 2,38 \$) a conclu une entente de prise ferme pour la vente de 21,9 M d'actions à un prix de 2,05 \$ chacune. Les

COURS DES CHANGES

Le 5 mars 1993, pour un dollar, vous avez...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,541 6
Afrique française	Franc CFA	224,900 0
Allemagne	Mark	1,327 8
Antilles anglaises	Dollar	2,149 2
Argentine	Austral	0,797 2
Australie	Dollar	1,130 2
Autriche	Schilling	9,330 0
Bahamas	Dollar	0,797 6
Barbade	Dollar	1,604 2
Belgique	Franc	27,290 0
Bermudes	Dollar	0,797 6
Brésil	Cruzado	7 368,484 5
Chili	Peso	311,200 0
Colombie	Peso	660,480 0
Cuba	Peso	1,053 1
Danemark	Couronne	5,085 5
Égypte	Livre	2,664 4
Espagne	Peseta	94,270 0
États-Unis	Dollar	0,797 6
Finlande	Mark	4,778 8
France	Franc	4,498 0
Grèce	Drachme	178,750 0
Haiti	Gourde	9,571 1
Hong Kong	Dollar	6,162 6
Inde	Roupie	25,117 0
Iran	Rial	119,240 0
Israël	Shequel	2,222 9
Italie	Lire	1 255,860 0
Jamaïque	Dollar	17,318 4
Japon	Yen	93,470 0
Liban	Livre	1 375,450 0
Maroc	Dirham	7,274 5
Mexique	Peso	2,470 0
Nicaragua	Cordoba	4,790 0
Norvège	Couronne	5,621 2
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,513 5
Pakistan	Roupie	20,900 0
Pays-Bas	Florin	1,491 7
Pérou	Inti	1,411 7
Philippines	Peso	20,160 0
Porto-Rico	Dollar	0,797 6
Portugal	Escudo	121,700 0
Rép. Dominicaine	Peso	10,090 0
Roumanie	Leu	446,653 3
Royaume-Uni	Sterling	0,551 8
Singapour	Dollar	1,313 1
Sri Lanka	Roupie	37,070 0
Suède	Couronne	6,103 1
Suisse	Franc	1,229 7
Tchécoslovaquie	Couronne	23,038 5
Tunisie	Dinar	0,773 7
Turquie	Lire	7 411,840 0
U.R.S.S.	Rouble	513,527 0
Venezuela	Bolivar	66,550 0
Yougoslavie	Dinar	598,200 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

RENDEMENT^(1, 6) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 93-03-5)

Description	Échéances						
	1 an 5	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S.							
rendement à l'échéance	3,29	3,69	4,11	4,53	4,95	5,77	6,68
Obligations négociables du Canada							
rendement à l'échéance	6,05	6,26	6,48	6,77	6,77	7,42	8,14
Obligations négociables de l'Ontario							
rendement à l'échéance	6,25	6,61	7,02	7,42	7,44	8,22	8,90
Obligations négociables du Québec							
rendement à l'échéance	6,30	6,71	7,08	7,45	7,50	8,35	9,09
Obligations municipales du Québec							
rendement à l'échéance	6,35	6,85	7,10	7,45	7,58	8,40	9,15
Obligations corporatives de qualité AA							
rendement à l'échéance	6,25	6,61	7,02	7,42	7,44	8,10	8,87
Obligations négociables à fort escompte ²							
rendement à l'échéance ³	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada ⁴							
rendement à l'échéance	6,23	6,69	6,99	7,17	7,33	8,15	8,29
Obligations démunies Québec							
rendement à l'échéance	6,38	6,99	7,36	7,72	7,92	8,80	9,34

¹ L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.

² Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.

³ Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalent à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'imposition de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 \$ à vie sur les gains en capital.

⁴ Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.

⁵ Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

⁶ Rendements offerts aux institutions.

Source : Les Associés Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

UNIVERSITÉ LAVAL



Jacques Vermette

La parole en public: l'exposé efficace

Date: 23-24 mars 1993
 Heure: 8h30 à 17h
 Rens: (418) 656-3202
 Fax: (418) 656-5538

RÉSULTATS FINANCIERS

SNC : nouveaux contrats de 1,2 milliard en 1992

Le Groupe SNC (Mtl, SNU.A, 11,50 \$) commence l'exercice 1993 avec de nouveaux contrats signés (boonings) en ingénierie-cons-

truction de 1,17 milliard de dollars, dont 664 M\$ à l'international.

« En 1992, nous avons obtenu 74 contrats différents dans 37 pays. Notre personnel a travaillé sur 180 projets dans 75 pays », a déclaré Robert Racine, vice-président, affaires publiques, du Groupe SNC.

Le Groupe SNC a terminé l'exercice 1992 sur une bon-

ne note : une augmentation de 45 % de son bénéfice, à 6,1 M\$ ou environ 0,42 \$ l'action, contre un bénéfice de 4,2 M\$ ou 0,34 \$ l'action. Un gain net de 3,2 M\$, réalisé lors de la vente de trois filiales non stratégiques (Hensley Schmidt, Warnock Hersey, Enviromaska), a porté le bénéfice net du dernier trimestre à 9,3 M\$ ou 0,64 \$ l'action.

Les revenus ont crû de 28 %, à 747,1 M\$.

La hausse du chiffre d'affaires s'explique par l'acquisition de l'actif d'ingénierie de Lavalin, en août 1991. L'année 1992 a été le premier exercice complet reflétant l'intégration de SNC et de Lavalin.

Au quatrième trimestre, SNC a déclaré un bénéfice de 6,5 M\$ ou 0,45 \$ l'action, contre une perte de 1,9 M\$ ou 0,17 \$ l'action. Le chiffre d'affaires a augmenté de 20 %, à 254,7 M\$.

Les mesures de redressement adoptées en septembre 1992 ont entraîné l'attrition de 911 postes. Elles représentent des économies annuelles de 29 M\$; elles au-

ront leur plein effet en 1993.

Magna double son bénéfice

Le fabricant de pièces d'autos Magna International (Mtl, MGA, 39,75 \$) continue de briller, en dépit des ventes d'autos inégales.

Au deuxième trimestre, Magna a plus que doublé son bénéfice net, à 24,7 M\$ ou 0,46 \$ l'action. L'année dernière, à pareille date, le bénéfice avait été de 10,7 M\$ ou 0,26 \$ l'action.

Ses ventes ont augmenté de 24 %, de 484,4 M\$ à 600,2 M\$. La société attri-

bue l'amélioration de ses résultats à une production plus vigoureuse d'autos et de camions en Amérique du Nord.

Son bénéfice d'exploitation s'est relevé de 18,7 M\$, à 38 M\$. La marge bénéficiaire brute est cependant passée de 19,6 % à 18,1 %. La société impute ce déclin à la mise en marche d'une nouvelle usine, à des pressions à la baisse sur les prix et à la production de pièces pour des nouveaux véhicules.

Magna prévoit qu'en 1993, la production nord-américaine de véhicules surpassera de 5 à 8 % la production enregistrée en 1992.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- Alberta Natural Gas : div. trim. de 0,17 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- Ateo : div. trim. de 0,06 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 19 mars.
- Banque Laurentienne : div. trim. de 0,19 \$ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Banque Royale : div. trim. de 0,29 \$ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 23 avril.
- Banque Scotia : div. trim. de 0,28 \$ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 28 mars.
- Bird Construction : div. trim. de 3 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- Brascan : div. trim. de 0,26 \$ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- British Gas Plc : div. trim. de 1,396 \$ payable le 17 juillet aux actionnaires inscrits le 28 mai.
- CAE Industries : div. trim. de 0,04 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Canadian Occidental Pete : div. trim. de 0,10 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 13 mars.
- CGC : div. trim. de 0,11 \$ payable le 28 mai aux actionnaires inscrits le 14 mai.
- Crestbrook Forest Ind. : div. trim. de 0,15 \$ payable le 26 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Derlan Industries : div. trim. de 0,07 \$ payable le 22 mars aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- Dover Industries : div. trim. de 0,14 \$ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 10 mai.
- Economic Investment Trust : div. trim. de 0,25 \$ payable le 21 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- Harris Steel Group : div. trim. de 0,0325 \$ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- Magna International : div. trim. de 0,15 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Nova Corp. : div. trim. de 0,06 \$ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Onex Corp. : div. trim. de 0,10 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 8 avril.
- Simard-Beaudry : div. annuel de 0,10 \$ payable le 25 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Singer Co. : div. trim. de 0,05 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Trimark Financial : div. trim. de 0,05 \$ payable le 7 avril aux actionnaires inscrits le 24 mars.
- Univa : div. trim. de 0,07 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- Versa Food : div. trim. de 0,055 \$ payable le 19 mars aux actionnaires inscrits le 5 mars.
- Weldwood Canada : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 5 mars.
- Westcoast Energy : div. trim. de 0,20 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 8 mars.
- Westfair Foods : div. trim. de 0,50 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- WIC Western Comm. : div. trim. de 0,1375 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- Wipak : div. trim. de 0,10 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

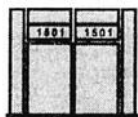
Compagnie	Date et heure	Endroit
Groupe TRANSCONTINENTAL G.T.C.	16 mars 1993, 16 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Alubec	17 mars 1993, 10 h 00	Hôtel Delta, Montréal
Temisca	19 mars 1993, 14 h 00	Motel Alpin, Rouyn-Noranda
Trustco Desjardins	19 mars 1993, 15 h 30	Centre des congrès, Québec
CAMS Terres Noires	19 mars 1993, 16 h 00	Hôtel Radisson Gouverneurs, Montréal
Logibec	24 mars 1993, 16 h 00	Hôtel Radisson Gouverneurs, Montréal
Visiontronique	24 mars 1993, 14 h 00	Hôtel Radisson Gouverneurs, Montréal
Plastibec	25 mars 1993, 14 h 00	Auberge des Gouverneurs, Laval
Avcor	31 mars 1993, 11 h 00	1001, O. Autoroute 140, Chomedey
New Goldcore	31 mars 1993, 10 h 00	1255, University, Montréal
Québec Téléphone	31 mars 1993, 11 h 00	Centre des congrès, Rimouski
Matco Ravary	1er avril 1993, 16 h 00	Manoir Rouville Campbell, St-Hilaire

Tableau : LES AFFAIRES

SODÉMA

Pour mieux répondre à ses engagements envers ses clients et continuer à leur fournir des services de télécommercialisation de très haute qualité, l'équipe de Sodéma est heureuse de vous annoncer que depuis le 1er mars 1993, ses locaux sont situés au :

1501, McGill College
Bureau 1000
Montréal (Québec)
H3A 3M8



Pour obtenir des renseignements sur les services suivants:

- service à la clientèle
- support à la vente et au marketing
- vente directe
- plan de contingence

contactez-nous à l'un des numéros suivants:

(514) 287-1717
1-800-567-1717
Télécopieur:
(514) 287-1886

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 78 Bénéfices en hausse : 42 en baisse : 33

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires				Revenus		Période	
	000 \$				bruts (000 \$)		mois	terminée le
	plus récents	l'an dernier	plus récents	l'an dernier	plus récents	l'an dernier		
Atcor Resources	6 700	4 300	0,23	0,14	138 700	n.d.	12 m.	31-12-92
Atlantis Resources	1 700	(3 800)	0,07	(0,15)	9 600	8 900	12 m.	31-12-92
Aur Resources	256	(976)	0,01	(0,02)	6 154	6 333	3 m.	31-12-92
Aventure Electronique	3 293	3 129	s.o.	s.o.	125 526	95 077	12 m.	31-12-92
Banque CIBC	169 000	221 000	0,74	1,01	n.d.	n.d.	3 m.	31-01-93
Banque Laurentienne	7 500	9 700	0,36	0,57	76 000	71 000	3 m.	31-01-93
Banque Royale	254 000	256 000	0,71	0,73	1 608 000	1 532 000	3 m.	31-01-93
Banque Scotia	165 168	174 168	0,70	0,76	948 242	925 494	3 m.	31-01-93
Bestar	(1 233)	(1 539)	(0,14)	(0,18)	20 340	19 965	12 m.	31-12-92
Blue Range Resources	778	491	0,10	0,08	6 079	3 928	9 m.	31-12-92
Bovar	773	1 844	0,01	0,01	48 786	53 053	12 m.	31-12-92
Campbell Resources	(60)	503	(0,01)	0,03	12 497	14 307	3 m.	31-12-92
Caribbean Utilities	(910)	3 324	(0,01)	0,03	35 467	43 974	12 m.	31-12-92
Coho Resources	(1 189)	1 075	(0,01)	0,01	7 339	11 962	3 m.	31-12-92
Crownx	4 870	4 072	1,01	0,93	n.d.	n.d.	9 m.	31-01-93
CSA Management	1 759	(53 712)	0,06	(1,91)	30 879	37 526	12 m.	31-12-92
Derlan Industries	640	(26 374)	0,02	(0,94)	8 371	9 819	3 m.	31-12-92
Devtek Corp.	1 192	12 064	(0,49)	(0,10)	2 571 251	2 732 138	12 m.	31-12-92
Dickenson Mines	1 216	789	0,44	0,27	1 678	1 929	12 m.	31-12-92
Dion Entertainment	47	368	0,02	0,13	392	431	3 m.	31-12-92
Diversicare ¹	(6 371)	(4 748)	(0,08)	(0,45)	283 329	276 640	12 m.	31-12-92
Dominion Explorers	(5 597)	(4 903)	(0,47)	(0,37)	74 655	68 221	3 m.	31-12-92
Dover Industries	(3 230)	(2 774)	(0,29)	(0,26)	115 726	108 413	6 m.	31-01-93
Dynex Petroleum	(1 531)	(1 461)	(0,14)	(0,13)	56 097	52 966	3 m.	31-01-93
Edinov Technologies	2 682	7 510	0,15	0,43	60 403	61 512	12 m.	31-12-92
E-L Financial Corp.	1 540	1 293	0,08	0,08	14 884	14 719	3 m.	31-12-92
Encor	(27)	s.o.	nil	s.o.	10 623	10 163	12 m.	31-12-92
EnServ Corp.	4 129	2 642	0,82	0,74	46 612	21 401	12 m.	31-12-92
Federal Industries	1 215	726	0,24	0,18	12 939	5 824	3 m.	31-12-92
Fortis	(66)	(1 977)	nil	(0,02)	102	24	12 m.	31-12-92
Goldcorp	4 443	4 882	1,28	1,41	104 421	106 185	12 m.	31-12-92
Granges	(534)	(4 916)	n.d.	n.d.	2 084	1 735	3 m.	31-12-92
G.T.C. (Gr. Transcont.)	208	(21)	0,02	nil	2 400	1 600	3 m.	31-12-92
Halifax Developments	18 700	32 875	4,87	8,56	n.d.	n.d.	12 m.	31-12-92
Home Products	(155 200) ³	(75 600)	(1,08)	(0,58)	256 700	263 800	12 m.	31-12-92
Hycroft Resources & Dev.	(112 700)	(21 700)	(0,74)	(0,16)	69 000	69 200	3 m.	31-12-92
Imperial Metals	827	2 276	0,10	0,28	51 328	63 476	12 m.	31-12-92
Income Trustco	(43 149)	(35 804)	(1,49)	(1,46)	1 295 697	1 377 520	12 m.	31-12-92
Industra Service	(28 555)	(1 211)	(0,91)	(0,10)	339 363	333 027	3 m.	31-12-92
Ivaco	30 162	28 192	2,55	2,41	351 477	334 324	12 m.	31-12-92
Jordan Petroleum	4 100	3 801	0,30	0,27	87 029	80 018	3 m.	31-12-92
Loewen Group	2 079	(8 039) ³	0,12	(0,46)	109 165	97 832	12 m.	31-12-92
Magna International	333	415	0,02	0,02	30 900	25 606	3 m.	31-12-92
MDC Corp.	50	(26 689) ³	nil	(0,79)	63 703	56 845	12 m.	31-12-92
Mining & Allied Supplies	(1 236)	(525)	(0,04)	(0,02)	15 086	15 124	3 m.	31-12-92
Municipal Financial Corp.	1 575	1 009	0,05	0,03	144 661	111 460	3 m.	31-01-93
National Sea Products	(2 197)	(7 016) ³	(0,19)	(0,55)	32 382	33 249	12 m.	31-12-92
Newfoundland Capital	(602)	(3 718)	(0,05)	(0,26)	8 384	8 740	3 m.	31-12-92
Newfoundland Power	374	246	0,03	0,03	9 591	5 546	3 m.	31-12-92
Noma Industries	1 915	(16 386)	0,12	(1,00)	44 946	42 271	12 m.	31-12-92
Northgate Exploration	(833)	(602)	(0,05)	(0,04)	10 145	10 506	3 m.	31-12-92
Ocelot Energy	(2 307) ³	(3 336) ³	(0,07)	(0,14)	2 263	3 222	9 m.	31-12-92
Ondaatje Corp.	(1 260) ³	(3 723) ³	(0,02)	(0,16)	1 318	1 244	3 m.	31-12-92
Optimus Investments	(1 500)	1 200	(0,49)	0,41	34 000	41 700	12 m.	31-12-92
Philip Environmental	55	67	0,01	0,02	8 200	9 700	3 m.	31-12-92
Plexus Resources ¹	(2 001)	2 353	(0,82)	0,98	54 566	47 758	12 m.	31-12-92
Premdor	(77)	566	(0,03)	0,22	n.d.	n.d.	3 m.	31-12-92
Probe Exploration	(36 407)	(56 385)	(2,51)	(3,50)	1 094 340	1 115 813	12 m.	31-12-92
Quality Dino Entertainment	2 394	2 377	0,20	0,20	16 233	13 193	12 m.	30-11-92
Quartex Corp.	26 100	19 100	0,77	0,61	294 300	217 800	12 m.	31-12-92
Repap	8 500	6 800	0,24	0,21	82 600	61 800	3 m.	31-12-92
Saratoga Processing	56 400	36 200	1,05	0,84	1 215 700	1 101 600	6 m.	31-01-93
Shaw Industries	24 700	10 700	0,46	0,26	600 200	484 400	3 m.	31-01-93
Simard-Beaudry	1 107	(1 483)	0,04	(0,09)	33 953	21 800	12 m.	30-11-92
SNC (Groupe)	5	76	nil	nil	8 893	9 231	3 m.	31-12-92
Spar Aérospatiale	102	715	0,01	0,12	31 383	37 074	3 m.	31-01-93
Talisman Energy	(10 673)	(4 110)	(0,41)	(0,27)	351 298	369 292	12 m.	02-01-93
Taro Industries	(4 562)	(4 939)	(0,17)	(0,24)	74 175	78 331	3 m.	02-01-93
TIE/Telecommunications	(6 300)	(4 500)	(1,27)	(0,90)	207 700	208 800	12 m.	31-12-92
Trimac	27 731	25 483	s.o.	s.o.	344 293	329 695	12 m.	31-12-92
United Westburne	3 854	3 585	s.o.	s.o.	85 650	79 827	3 m.	31-12-92
Vivant Natural Spring	1 288	(10 837) ³	0,04	(0,36)	583 799	541 201	12 m.	31-12-92
	376	(1 849)	0,01	(0,07)	179 186	161 660	3 m.	31-12-92

Les bénéfices et les pertes sont celles des activités poursuivies
 1: en dollars US 2: inclut un gain non récurrent; 3: inclut une charge non récurrente.
 n.d.: non disponible s.o.: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Quel type de prêteur vous permet d'acheter une entreprise sans emprunter?

« Un prêteur averti et créatif » de dire Guy Guérette.

« Voici les faits: nous voulions faire l'acquisition d'une entreprise américaine mais n'étions pas prêts à accroître notre dette au Canada ou emprunter aux Etats-Unis. Nos fonds autogénérés étaient élevés mais pas assez généreux pour réaliser cette transaction sans utiliser notre marge de crédit.

« Après réflexion, j'ai choisi de lancer le défi à RoyNat où nous avons un prêt à terme qui nous avait permis d'acquérir du matériel de pointe et d'agrandir notre usine située à Drummondville.

« Il n'a fallu que 24 heures! La solution était si simple! Suspendre les versements sur le capital du prêt de RoyNat pendant un certain temps et utiliser cet argent pour faire l'acquisition souhaitée. C'était pour nous une approche habile, avertie et créative.

« En 1986, quand nous avons établi nos relations d'affaires avec RoyNat, il s'agissait pour nous de refinancement et celle-ci présentait des taux concurrentiels et une équipe de professionnels compétents résolus à nous donner un service de qualité. Bref, des professionnels aptes à faire des recommandations créatives de financement répondant à nos besoins.

« En affaires, et plus particulièrement dans le domaine du financement, le mot clé pour moi demeure la performance. Tant et aussi longtemps que nous pourrions compter sur la performance de RoyNat, nous utiliserons ses services. Nous refinançons avec RoyNat depuis près de sept ans et avons toujours été bien servis. »

SPG International fabrique pour le Canada et les marchés internationaux des coffres à outils en métal et en plastique ainsi que des coffres d'entreposage industriels.



Guy Guérette
Président du conseil
SPG International Ltée
Drummondville, Qué.

FINANCEMENT D'ENTREPRISES

RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801,
Laval (514) 682-1515, Longueuil (514) 670-9210,
Pointe-Claire (514) 426-4200, Québec (418) 683-2177.

EN BREF

Ivaco réduit son déficit

En 1992, le producteur d'acier Ivaco (Mtl, IVA.A., 3,25 \$) a diminué sa perte de 56,4 M\$, à 36,4 M\$. La perte est de 2,51 \$ l'action contre 3,50 \$ l'action.

Le chiffre d'affaires a fléchi : il est passé de 1,12 milliard à 1,09 milliard de dollars. Un gain de 16,8 M\$, provenant de l'abandon de certaines activités (Temper Corp. et Florida Wire & Cable), a porté la perte nette à 19,5 M\$ ou 1,71 \$ l'action.

L'amélioration relative de la rentabilité provient des réductions de coûts et de frais d'emprunt. L'aciérie canadienne, le groupe des éléments de fixation, le groupe de tréfileries et le secteur des

tuyaux de plastique ont tous dégagé de meilleurs résultats d'exploitation en 1992.

Atlantic Steel continue d'essuyer des pertes importantes.

Le secteur du montage en charpentes d'acier de Cannon accuse une perte, en raison de la conjoncture de l'industrie de la construction.

Ivaco continue de s'efforcer de réduire sa dette. Pour ce faire, elle étudie la possibilité de se départir de son intérêt de 49,8 % dans Laclede Steel Co..

Elle a retenu les services de PaineWebber.

Le carnet de commandes des scieries est bien garni et s'étend sur une bonne partie du deuxième trimestre.

Le premier trimestre de 1993 devrait se solder par une perte. Ivaco prévoit renouer avec la rentabilité au

deuxième trimestre grâce aux majorations de prix de plusieurs de ses produits.

Placement privé pour Unican

Les Systèmes de sécurité Unican (Mtl, UCS.B., 15,38 \$) se sont engagés à vendre 1 M de bons de souscription à 15,50 \$ chacun à Burns Fry et BBN James Capel, en vertu d'un placement privé de 15,5 M\$.

Chaque bon donnera le droit à son porteur d'acheter une action subalterne catégorie B d'Unican, sans débours additionnel. Les bons seront émis le 23 mars.

Unican a 4,1 M d'actions B en circulation portant un vote et 3,3 M d'actions A,

portant 10 votes.

Une banque d'affaires de Toronto achète 3 % d'Hypocrat

La banque d'affaires de Toronto Pinetree Capital a récemment acheté, sur le marché secondaire, 500 000 actions ou 3 % des Ordinateurs Hypocrat (Mtl, HYP, 0,85 \$).

Pinetree a acheté ces actions pour fins d'investissement. La société n'exclut pas la possibilité d'établir une relation d'affaires avec Hypocrat.

Pinetree Capital est contrôlée par Park Meditech (Tor.,

PMED, 4,90 \$), une banque d'affaires spécialisée dans le secteur des produits médicaux. Sheldon Inwentash et Steve Saviuk contrôlent Park Meditech.

SHL complète son placement de 40 M\$

La société d'intégration de systèmes SHL Systemhouse (Mtl, SHK, 11,25 \$) a complété le placement de 4,5 M d'actions à 9 \$ chacune, auprès de la société en commandite Warburg, Pincus Investors L.P.

Le produit de l'émission financera l'achat d'équipements requis pour la réalisation de contrats à long terme.

Par ailleurs, SHL Systemhouse a indiqué qu'elle contesterait vigoureusement la poursuite de 50 M\$ intentée contre elle par Team Consultants, une firme de conception de logiciels d'Ontario.

Team Consultants accuse SHL de « viol corporatif ». Team, à titre de sous-traitant, a mis au point une technologie permettant de suivre et de trouver l'information relative à la livraison des messageries prioritaires.

T.G. Bright : la famille Hatch privilégie Wine Acquisition

Les actionnaires de contrôle de T.G. Bright (Tor., BRT.A., 17,13 \$) ont l'intention de déposer, comme prévu, leur bloc commun de 54 % à l'offre de Wine Acquisition et non à celle des Vins Andres (Tor., ADWA, 12,63 \$).

La famille Hatch récolterait 17 M\$ comptant de la vente de ses actions et de 1,5 M\$ à 3 M\$ de titres émis par Wine Acquisition.

Les Vins Andres, qui ont accumulé plus de 12 % du plus important producteur de

vins au Canada, offrent 19 \$ comptant par action, plus un dividende de 0,125 \$.

Les Vins Andres refusent de déposer leurs actions à l'offre de Wine Acquisition, empêchant l'homme d'affaires Leland Verner de récolter 90 % des actions.

BCE vend ses actions de TransCanada PipeLines

BCE (Mtl, B, 46,13 \$) a vendu les 7,9 M ou 4,5 % d'actions de TransCanada PipeLines (Mtl, TRP, 18,13 \$) qui lui restaient. La vente a levé 150 M\$ pour le holding BCE.

La vente des actions résiduelles s'est effectuée plus rapidement que prévu, grâce à l'intérêt du milieu financier newyorkais pour TransCanada PipeLines (TCPL). L'action de TCPL est récemment passée de 16 \$ à 18 \$.

Les 178 M d'actions de TCPL sont maintenant entre les mains d'institutions et d'investisseurs individuels. Aucun actionnaire ne détient plus de 5 % des actions du distributeur de gaz naturel par pipeline.

TCPL a fait part de son intention de prolonger son pipeline en sol américain.

Les analystes s'attendent à ce que TCPL achète le distributeur de gaz naturel de San Francisco Pacific Gas Transmission, d'ici 12 mois.

Une telle acquisition ferait de TCPL le plus important distributeur de gaz naturel en Amérique du Nord.

Une proportion de 40 % de son actif serait en sol américain.

Émission de droits pour Markborough

Markborough Properties (Tor., MKP, 2,85 \$) ont complété le placement de 238 M\$ de droits de souscription auprès de leurs actionnaires.

Markborough est un propriétaire de centres commerciaux, de terrains à aménager, d'immeubles à bureaux et de bâtiments industriels, au Canada et aux États-Unis.

En vertu de ce placement, The Woodbridge Co., propriété de Kenneth R. Thomson de Toronto, a porté son intérêt dans Markborough à 83,2 %.

M. Thomson, également actionnaire de contrôle de The Thomson Corp. (Tor., TOC, 13,88 \$), détient directement 400 000 actions de Markborough.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

ma Radio au boulot



CITE
107,3 FM
ROCK • DÉTENTE

Canadien Pacifique Limitée

AVIS DE DIVIDENDE

À une réunion du conseil d'administration tenue aujourd'hui, un dividende trimestriel de huit cents (8 c) CAN par action sur les actions ordinaires en circulation a été déclaré. Il est payable le 28 avril 1993 aux détenteurs inscrits à la fermeture des registres le 26 mars 1993.

Par ordre du conseil,

Le Vice-président et secrétaire,
D.J. Deegan

Calgary, le 8 mars 1993.

IMMEUBLE

LA CONSTRUCTION RÉSIDENNELLE CHUTE DE 23 % EN FÉVRIER

En chiffres corrigés des variations saisonnières, l'équivalent de 22 100 unités ont été mises en chantier en février, contre 28 700 en janvier p. 53

LE GOUVERNEMENT CRÉERAIT 20 000 EMPLOIS EN DÉRÉGLEMENTANT LA CONSTRUCTION RÉSIDENNELLE

Un sondage commandé par l'APCHQ rapporte que 46 % des Québécois estiment que les salaires dans l'industrie de la construction sont élevés; 32,4 %, qu'ils sont très élevés p. 54

LES AFFAIRES

Plus de 1 M de pi² de bureaux encore en négociations

Bureaux à Montréal : tous les immeubles neufs sont loués à plus de 50 %

Les nombreuses ententes de location ont en peu de temps changé le portrait du marché immobilier montréalais. Plus de 50 % des bureaux sont loués dans tous les immeubles neufs.

La Tour IBM/Marathon est l'immeuble qui s'est rempli le plus rapidement. Toute proportion gardée, l'immeuble situé au 1250 du boulevard René-Lévesque Ouest a actuellement deux fois plus de locataires que ses concurrents. Le taux d'occupation y est de 65 %, mais 79 % des bureaux sont loués, a indiqué Dominique Saucier, directeur de la location pour la Société immobilière Marathon, un des deux propriétaires de l'immeuble.

Outre IBM, locataire majeur et copropriétaire, les principaux occupants sont la firme comptable Price Waterhouse, le cabinet d'avocats Heenan Blaikie, le courtier en valeurs mobilières Midland Walwyn Capital, la Compagnie d'assurance Chubb du Canada et les Entreprises Repap. Récemment, les Produits forestiers Canadien Pacifique signaient une entente de quelque 70 000 pi², a souligné M. Saucier. L'entreprise n'a toutefois pas encore emménagé dans le plus haut gratte-ciel de Montréal.

Au dire de M. Saucier, Marathon a actuellement des discussions avec des locataires éventuels pour l'équivalent de 1 M de pi² de bureaux.

Centre de commerce : 60 % loué

Malgré toutes les critiques à son endroit, le Centre de commerce mondial arrive au deuxième rang quant à la proportion de bureaux occupés et loués. Il devance deux des trois autres immeubles construits récemment, soit le 1000, de La Gauchetière et la Tour McGill College, au 1501, de l'avenue du même nom.

Manon Parisien, directrice générale adjointe du Centre de commerce mondial, a affirmé que 60 % des bureaux

du complexe ont trouvé preneurs. Le quart des bureaux sont loués, mais encore inoccupés. Il s'agit de locaux réservés à la firme Ivanhoé (55 000 pi²), mais également à cinq nouveaux locataires, qui totalisent au delà de 80 000 pi² de superficie. Mme Parisien a dit que ces ententes formelles avec les cinq locataires seront annoncées officiellement d'ici peu.

Selon nos informations, BCP Stratégie Créativité, la Société immobilière Trans-Québec (SITQ) et la Ville de Montréal pourraient signer des ententes prochainement avec le Centre de commerce. Ces entreprises ne font pas partie des cinq ci-haut mentionnés (80 000 pi²), a indiqué Mme Parisien, qui n'a pas nié que le Centre négociait avec ces trois autres locataires.

Selon elle, toutefois, ces trois locataires sont en négociations avec plusieurs propriétaires immobiliers en même temps, comme c'est généralement le cas pour les locataires qui se cherchent des bureaux.

Néanmoins, il y a fort à parier que la SITQ et la division de la Ville de Montréal iront au Centre de commerce. En effet, le Centre de commerce appartient à la Ville de Montréal à la hauteur de 37,5 % et à la Caisse de dépôt et placement du Québec, principal actionnaire de la SITQ, à 45 %.

Selon Mme Parisien, le Centre de commerce a des négociations sérieuses avec des locataires éventuels pour l'équivalent de 200 000 pi² de bureaux.

Les principaux locataires du complexe immobilier sont le ministère des Affaires internationales, qui occupe 50 000 pi², et Northern Telecom, qui occupe 33 000 pi². L'objectif du Centre de commerce est d'avoir loué tous ses bureaux à la fin de 1994.

Le 1000, de La Gauchetière arrive au troisième rang dans cette chasse aux locataires. La Corporation de développement Brookfield, principal propriétaire de l'immeuble, a réussi à louer

TAUX D'OCCUPATION DES NOUVELLES TOURS DE BUREAUX À MONTRÉAL

	Superficie (pi ²)	Taux d'occup.	Proportion des espaces loués
Tour IBM/Marathon	1 010 000	65 %	79 %
1000, de La Gauchetière	910 000	34 %	55 %
Tour McGill College	410 000	30 %	52 %
Centre de commerce mondial	550 000	35 %	60 %

Tableau : LES AFFAIRES

55 % des bureaux. Actuellement, le tiers des bureaux sont occupés.

« Nous avons une position qui nous permet d'être plus sélectif que l'an dernier. Nous demeurons tout de même agressifs avec les locataires de qualité », a dit aux AFFAIRES Craig Shannon, premier vice-président de Brookfield, région du Québec.

La Banque TD au 1000 ?

Les principaux locataires du 1000, de La Gauchetière sont l'entreprise de télécommunication Téléglobe (225 000 pi²), la firme d'actuaire Martineau Provencher (17 000 pi²), le cabinet d'avocats De Grandpré Godin (27 000 pi²), le cabinet d'avocats McDougall Caron (14 000 pi²) et l'armateur Fednav (27 000 pi²).

Ajoutons que BCE y déménagera prochainement son siège social, entraînant avec elle BCE Telecom et Bimcor, pour un total de 118 000 pi².

Selon nos informations, non confirmées, le gestionnaire de portefeuille Placements TAL et la Banque Toronto-Dominion négocient activement avec Brookfield pour y louer des bureaux. La TD cherche entre 40 000 et 50 000 pi² de bureaux.

M. Shannon affirme que Brookfield a des négociations sérieuses avec des locataires éventuels totalisant 260 000 pi² de bureaux. D'autres discussions, moins avancées, sont en cours avec des entreprises en quête de bureaux totalisant quelque 350 000 pi².

Le dernier né des édifices de bureaux, la Tour McGill College, traîne légèrement de la patte en ce qui a trait à la proportion des locaux loués. La semaine dernière, le conseiller en investissement Montrusco et associés a donné son accord pour un bail de plus de 10 ans à la Tour McGill College, faisant passer le taux de locaux loués de l'immeuble à 52 %.

L'entreprise y occupera 15 000 pi² au 28^e étage de l'immeuble. Actuellement, le gratte-ciel est rempli à 30 %.

Les principaux locataires sont Péro Canada, le courtier en valeurs mobilières Burns Fry, la compagnie d'assurance North American Life et Sodema.

Cette multiplication des transactions a considérablement changé le marché montréalais des bureaux depuis quelques mois. Il est fini le temps où les propriétaires louaient presque à perte pour attirer les locataires.

Selon Patrick Hamaoui, directeur du marketing du courtier Colliers Pierre-mont, le taux réel net (taux effectif net) des immeubles de catégorie A tourne autour de 6 \$ le pi² actuellement. Or, il n'y a pas si longtemps, les propriétaires ne mettaient que 0,60 \$ le pi² dans leurs poches. Le taux réel net est le taux après déduction des nombreux incitatifs, tels les améliorations locatives, les mois de loyer gratuits, etc.

« D'ici la fin de 1993, les immeubles neufs de catégorie A se rempliront graduellement, les taux y augmenteront et la concurrence sera de plus en plus vive dans les vieux édifices de catégorie A », a dit M. Hamaoui. C'est déjà commencé.

En d'autres mots, il s'agit du jeu de la chaise musicale :

les nouveaux immeubles attirent les locataires des vieux immeubles de catégorie A, qui à leur tour doivent tout mettre en oeuvre pour attirer des locataires des immeubles de catégorie B, etc.

« Nous avons augmenté les taux de location de la partie supérieure de l'édifice, maintenu ceux de la partie mitoyenne et sommes plus flexibles pour ceux de la partie inférieure », a dit M. Shannon, à propos du 1000, de La Gauchetière.

À voir la disparition graduelle des importantes superficies contiguës de bureaux, certains propriétaires d'immeubles moins récents adoptent une attitude différente. Ils préfèrent attendre que la rareté s'installe et que les taux augmentent pour par la suite mettre leurs nombreux bureaux contigus sur le marché. C'est ce que fait notamment la SITQ.

FRANCIS VAILLES

ALFID SERVICES IMMOBILIERS PROPOSE

BUREAUX À LOUER

1001, BOUL. DE MAISONNEUVE EST

Près de la station de métro Berri/UQAM
De 5 000 à 30 000 p²
Sécurité 24 heures

A. VAN HERCK • FRI, CCIM

282-7654

Courtage ALFID Ltée

1311, avenue des Pins ouest
MONTRÉAL, (Québec)
H3G 1B2

À LOUER

ESPACES INDUSTRIELS AVEC TOUS LES SERVICES (3600 PIEDS CARRÉ ET PLUS)

MONTRÉAL (RIVIÈRE-DES-PRAIRIES)



OCCUPATION IMMÉDIATE OU CONSTRUIT SUR DEMANDE

JUNON INC.

DÉVELOPPEMENT DE PROJETS IMMOBILIERS

(514) 648-1015

IMMEUBLE

Dans l'ensemble, la Réforme Ryan profitera aux

« Même si elle comporte quelques inconvénients, la Réforme Ryan, dont la surtaxe est la principale conséquence, profitera globalement aux propriétaires d'immeubles non résidentiels », estime Michel Léonard, président du Groupe Léonard McKeague.

Cette déclaration, faite après la manifestation tumultueuse d'un groupe de pro-

priétaires à l'hôtel de ville de Montréal, est plutôt déconcertante.

« Ce sont des petits propriétaires mal informés qui ont manifesté. Les grands propriétaires, eux, n'étaient pas là parce qu'ils ont déjà trouvé le moyen de tirer profit de la situation, a déclaré M. Léonard aux AFFAIRES.

« Qu'est-ce que ça peut bien faire que le compte de taxes envoyé aux proprié-

res ait augmenté ? Ils vont refiler entièrement la facture à leurs locataires. Ce sont les locataires qui devraient descendre dans la rue ! »

Cela dit, il faut bien admettre que la façon dont la Ville de Montréal a appliqué la nouvelle surtaxe comporte quelques inconvénients pour les propriétaires.

Deux inconvénients pour les propriétaires

Premièrement, les propriétaires sont devenus responsables des mauvaises créances. Avant, si un locataire ne payait pas ses taxes, c'était le problème de la Ville ; maintenant, c'est celui des propriétaires.

Deuxièmement, les propriétaires devront attendre un an avant de recevoir le dégrèvement pour espaces inoccupés que leur accorde la Ville de Montréal et ce, sans intérêt.

Sans nier l'importance de ces deux facteurs de mécontentement, tout porte à croire que les propriétaires, les plus avisés en tout cas, trouveront un moyen de tirer leur épingle du jeu.

Une mesure qui peut s'avérer très lucrative

D'abord, les propriétaires pourront se prendre des frais de gestion pouvant atteindre 15 % sur la surtaxe. Cette mesure peut s'avérer très lucrative pour eux. Monit International, un des plus importants propriétaires immobiliers de Montréal, l'a déjà adoptée (voir article ci-contre). Et il sera sans doute imité par d'autres puisque, à moins d'indication contraire dans les baux, rien ne les empêche de le faire.

Certains baux comprennent même une clause qui permet aux propriétaires de se prendre des frais de gestion sur les taxes foncières. Dans ce cas, il n'existe aucune solution de rechange pour les locataires.

Profiter de l'annexe

En outre, des propriétaires tenteront sans doute de profiter d'une technicalité, soit

Comment lire son compte de taxes

Plusieurs locataires qui reçoivent leur compte de taxes ces jours-ci ne s'y retrouvent pas. C'est pourquoi nous avons demandé à Bernard Gélinas, du Groupe Léonard McKeague, d'éclairer leur lanterne.

L'an dernier, les locataires de Montréal ont reçu deux comptes de taxes : un provenant de leur propriétaire et comprenant toutes les taxes (incluant la surtaxe) et un compte de taxe d'affaires (ou locative) envoyé par la Ville de Montréal. Cette année, ils recevront un seul compte, du propriétaire.

En 1992, la taxe générale était de 1,72 \$ par 100 \$ d'évaluation ; cette année, elle est de 1,78 \$.

La taxe olympique était de 0,168 \$ par 100 \$ d'évaluation l'an dernier ; elle est descendue à 0,087 \$ cette année. La taxe scolaire a elle aussi diminué, passant de 0,1612 \$ à 0,141 \$.

L'an dernier, il n'y avait

FACTURE ENVOYÉE PAR LE PROPRIÉTAIRE

	1992	1993
Taxes foncières (par 100 \$ d'évaluation)		
Générale	1,72 \$	1,78 \$
Olympique	0,168 \$	0,087 \$
Scolaire	0,1612 \$	0,1410 \$
Eau et services	aucune	1,00 \$
Surtaxe	0,526 \$	2,060 \$
Total	2,575 \$	5,068 \$

FACTURE DE LA VILLE DE MONTRÉAL

Taxes locatives		
Affaires, eau et services	18,36 %	aucune

Source : Groupe Léonard McKeague
Tableau : LES AFFAIRES

pas de taxe d'eau et de services ; on en a instauré une cette année et elle est de 1 \$ par 100 \$ d'évaluation.

La surtaxe à Montréal a fait un bon prodigieux : de 0,526 \$, en 1992, elle a quadruplé à 2,06 \$, cette année.

Au total, les taxes foncières s'élevaient à 2,575 \$ par 100 \$ d'évaluation l'an dernier, comparativement à 5,068 \$ cette année.

Par contre, on a aboli en 1993 la taxe d'affaires équivalant à 18,36 % de la valeur locative (loyer brut).

La surtaxe a augmenté, mais la taxe d'affaires est disparue

L'augmentation de la surtaxe a de quoi faire paniquer les plus stoïques. La situation n'est cependant pas si dramatique, comme le démontrent les deux exemples réels présentés dans ces pages.

Dans le premier cas, en dépit d'une hausse de 0,70 \$ à 4,08 \$ le pi² de la surtaxe, le locataire paiera 0,46 \$ de moins, en raison de l'abolition des taxes d'affaires, d'eau et de services de 3,79 \$ le pi².

Dans le second cas, la surtaxe est passée de 0,71 \$ à 4,13 \$ le pi².

Toutefois, comme il n'y a plus de taxes d'affaires,

DEUX EXEMPLES

	LOCATAIRE A		LOCATAIRE B	
	1992	1993	1992	1993
	au pi ²		au pi ²	
Taxes payables au propriétaire (scolaire et foncière)	2,73 \$	2,68 \$	2,77 \$	2,71 \$
Surtaxe	0,70 \$	4,08 \$	0,71 \$	4,13 \$
Taxes payables à la Ville de Montréal (affaires, eau et services)	3,79 \$	aucune	3,67 \$	aucune
Total	7,22 \$	6,76 \$	7,15 \$	6,84 \$
		- 0,46 \$		- 0,31 \$

Source : Groupe Léonard McKeague
Tableau : LES AFFAIRES

d'eau et de services totale a été allégée de (3,67 \$), la charge fiscale 0,31 \$ le pi².

l'annexe du rôle. L'annexe est une liste dressée par la Ville pour établir le pourcentage contributif de chaque locataire d'un immeuble à la surtaxe. Or, selon M. Léonard, ce pourcentage est éta-

bli selon des critères très subjectifs.

Ainsi, par exemple, un locataire occupant 10 % d'un immeuble pourra se retrouver avec un pourcentage contributif de 12 %. « Dans

un cas semblable, des propriétaires exigeront 12 % du montant total des taxes, au lieu de 10 %, a expliqué M. Léonard. S'ils font cela à tous les locataires, les pro-

PROMANAC SERVICES IMMOBILIERS 1992 LTÉE PROPOSE

BUREAUX À LOUER

COIN BLEURY/ STE-CATHERINE **2250, RUE GUY**
Près métro Guy Concordia
Idéalement situé
De 800 pc à 10 000 p²
Bail à court terme ou au mois
Prix très compétitifs

222, HENRI-BOURASSA EST **6125, HENRI-BOURASSA EST**
Près du métro
Plusieurs petits bureaux de 250 pi² jusqu'à 1 000 pi². Idéal pour professionnels

Bureaux de 500 pi² à 10 000 p² et Magasins / Espace commercial dont 6 000 pi² équipés pour club de santé

BUREAUX À SOUS-LOUER

WESTMOUNT
Avenue Greene 3,260 pi².
Prix exceptionnel

ENTREPOSAGE ET PETITE INDUSTRIE

ST-LÉONARD
rue Meaux / Bd. Grandes Prairies
Jusqu'à 10 000 pi².

A. VAN HERCK • FRI, CCIM

282-7654

Courtage ALFID Ltée
1311, avenue des Pins ouest
MONTRÉAL, (Québec)
H3G 1B2

AHUNTSIC

- Bâtisse
- Bureaux
- Commercial

- 3 300 p.c. sur 3 étages • Haut de gamme
- En parfait état • Idéal pour professionnels
- Terrain 4 732 p.c. • Coin de rue

PIERRE TREMBLAY
Re/Max Industriel (514) 956-6006



Gestion Immobilière 2B Inc.

FINIS LES TRACAS !

Location • Perception
Comptabilité • Entretien et réparation
Règle du logement • Rapport mensuel

MARIO BOUCHARD, B.A.A.
Président

Tél.: (514) 849-9057 • Fax: (514) 849-8367

propriétaires de Montréal

priétaires percevront plus de 100 % du compte de taxes et mettront la différence dans leurs poches. »

Seuls les locataires dont le pourcentage d'occupation est indiqué dans le bail et assez avisés pour s'objecter pourront éviter de payer plus que leur part de taxes.

Par ailleurs, les propriétaires doivent payer la surtaxe en deux versements, le 1^{er} mars et le 1^{er} juin. Et ils exigeront sans doute que leurs locataires fassent de même. Toutefois, certains baux stipulent que les locataires peu-

vent payer la taxe foncière à raison de 1/12 par mois. Si c'est le cas, ils ne sont pas obligés de faire deux versements.

La surtaxe : une taxe foncière

« Des propriétaires argumenteront probablement que

la surtaxe n'est pas une taxe foncière, mais une taxe d'affaires : cela est faux. Les tribunaux ont déjà statué sur cette question. La surtaxe est bel et bien une taxe foncière », a indiqué Bernard Gélinas, conseiller du Groupe Léonard McKeague.

Un petit conseil en terminant. Si vous songez à démé-

nager, sachez que certains immeubles neufs ont été évalués comme s'ils étaient vides ou presque.

Les taxes de ces immeubles seront donc basses au début, ce qui représente un atout important pour leurs propriétaires. Attention cependant : ces taxes risquent d'augmenter rapidement, au

rythme où ces immeubles se rempliront.

Donc, si vous comparez le compte de taxes d'immeubles neufs comme le 1000, de La Gauchetière, le 1250, boulevard René-Lévesque Ouest, la Tour McGill College ou le Centre de commerce mondial avec celui d'édifices moins récents comme la

Place Ville-Marie, la Place Bonaventure ou la Place Victoria, vous vous ménagez de mauvaises surprises.

DOMINIQUE FROMENT

La Tour Scotia : un exemple éloquent

La nouvelle Tour Scotia constitue un exemple éloquent des avantages que pourront tirer les propriétaires de la nouvelle surtaxe. Le journal LES AFFAIRES a en effet obtenu copie d'une facture envoyée par Monit International, propriétaire de cet édifice, à l'un de ses locataires.

Fais de gestion

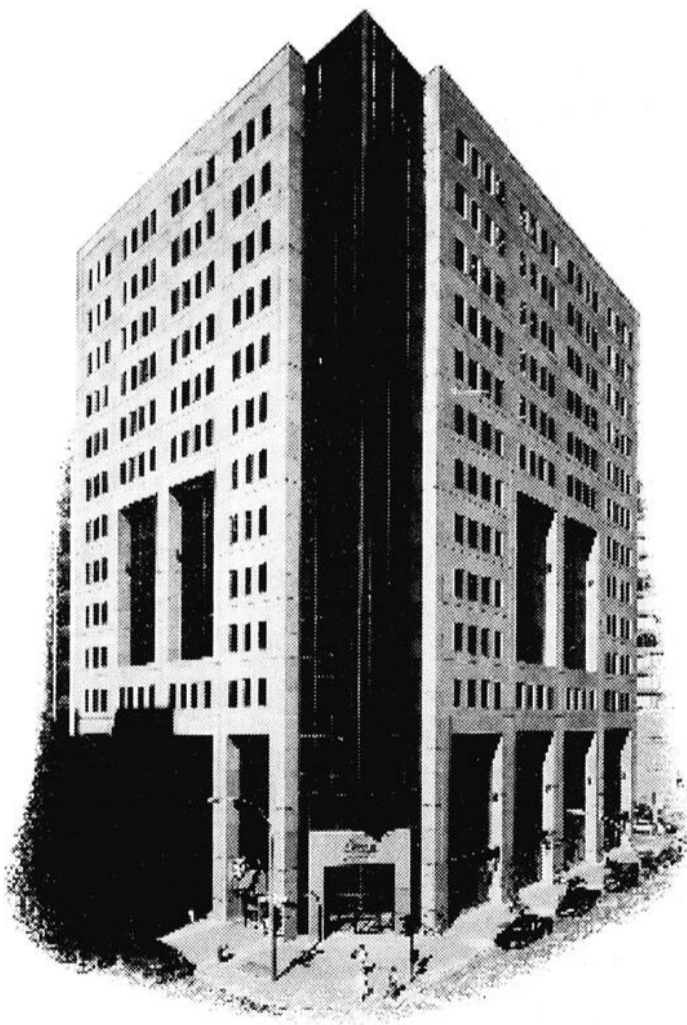
Ce locataire, dont nous taisons le nom, occupe 35 000 pi², soit 10 % de la superficie totale de la Tour Scotia, située rue Sherbrooke. Le compte de taxes (surtaxe et taxe d'eau) envoyé à ce locataire se chiffrait à quelque 400 000 \$. Or, il est clairement indiqué sur la facture que le propriétaire se prenait des frais de gestion de 15 % sur ce montant, ce qui représente pas moins de 60 000 \$, ou 1,70 \$ le pi².

Qui ne risque rien n'a rien

Qui plus est, le bail de ce locataire stipulait clairement que le propriétaire ne pouvait se payer des frais de gestion sur les taxes. Monit a finalement renoncé à ces 60 000 \$ quand le locataire lui a rappelé cette clause. Qui ne risque rien n'a rien, s'est sans doute dit ce propriétaire.

Monit International est l'un des plus importants propriétaires immobiliers de Montréal. S'il exige des frais de gestion sur les taxes, il y a fort à parier que d'autres vont ou l'ont déjà imité.

Plusieurs locataires donneraient n'importe quoi pour obtenir la qualité Standard



Posséder une propriété est une chose. La gérer avec brio en est une autre. À la Standard Life, nos solides ressources financières nous permettent de donner priorité aux besoins de nos locataires.

Résultat : lors d'un récent sondage mené par une firme indépendante, nos locataires de partout au Canada ont exprimé un haut niveau de satisfaction envers nos services. Comme nous assurons la gestion de plus de 9 millions de pieds carrés d'espace de qualité à vocation commerciale, industrielle et résidentielle, dans plus de 85 propriétés réparties dans 24 villes au Canada, ce gage de confiance témoigne vraiment de la qualité Standard.

1001, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal

Pour de plus amples renseignements sur cette propriété ou sur l'une de nos 85 propriétés au Canada, communiquez avec notre équipe régionale de gestion immobilière, à Montréal, aux numéros suivants : tél. : (514) 932-0432, télécopieur : (514) 930-1023.



Les designers d'intérieur tributaires du marché de l'immobilier commercial

La conjoncture économique actuelle influence fortement les activités des designers d'immeubles commerciaux.

« Le marché des édifices de bureaux est à ce point favorable aux locataires qu'ils peuvent négocier les conditions de location qui leur sont les plus avantageuses. Dans un tel contexte, les designers et même les fournisseurs de matériaux d'aménagement intérieur ne peuvent que suivre le mouvement et les exigences des locataires », a déclaré **Sébastien Miuccio**, associé exécutif d'**Innova Design**.

M. Miuccio a constaté que les locataires demandent actuellement des miracles de la part des designers.

« Le défi, pour nous, c'est de faire mieux qu'avant avec des budgets limités. En d'autres termes, les clients nous demandent de réaliser à faibles coûts des projets qui donnent l'impression d'avoir nécessité de gros investissements. »

Le spécialiste a également noté que ces mêmes locatari-

res ont de plus en plus tendance à demander, aux frais des propriétaires ou des promoteurs, plusieurs plans d'aménagement avant de prendre une décision finale. « Nous facturons ces plans à 0,10 \$ le pi². C'est une mise-re », a-t-il ajouté.

La nature des mandats confiés aux designers s'en ressent également. Alors que les entreprises devraient normalement se préoccuper d'expansion et de croissance, il est actuellement plutôt question de restructuration. « On me demande bien plus qu'autrefois de concevoir un aménagement en fonction de réduction future de personnel que l'inverse », a noté M. Miuccio.

Des acquis définitifs

Si la clientèle se montre réticente à engager de gros budgets d'aménagement, il n'est toutefois pas question de reculer sur les acquis des 20 dernières années.

« Au début des années 70, l'accent a été mis sur la qua-

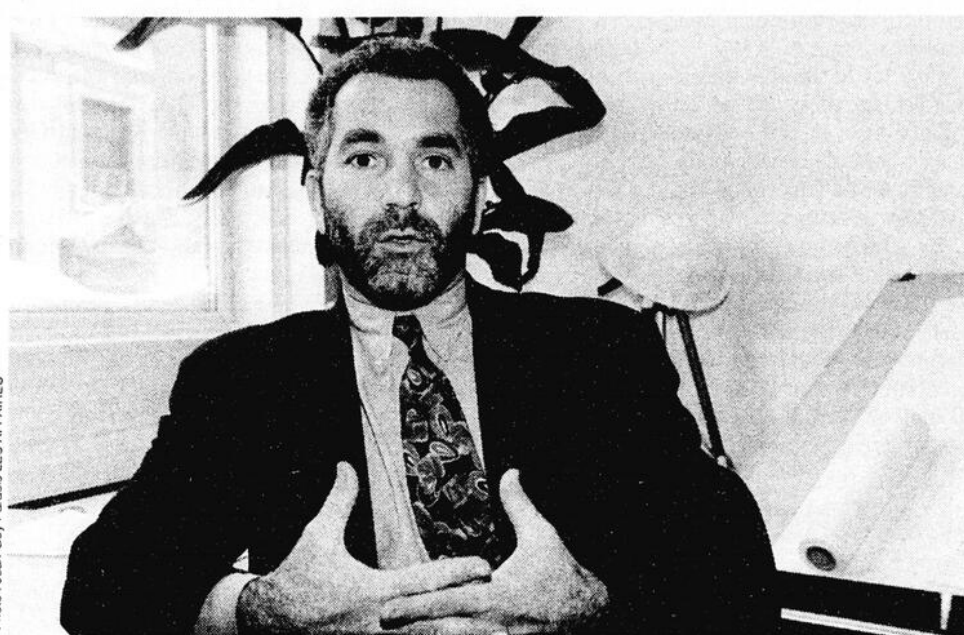
lité de vie au bureau. Ce fut un tournant pour notre profession. On s'est mis à parler de mobilier ergonomique. Les entreprises se sont soucies d'organiser les espaces de travail en fonction du confort de leurs employés », a déclaré **Georges Hauspy**, associé principal de **Moureaux Hauspy**.

Il estime que ces préoccupations liées à l'aménagement des lieux de travail ne devraient plus être remises en cause.

« Les employeurs y ont trouvé un avantage décisif : les gains de productivité de leur personnel », a-t-il précisé.

Maigre consolation pour les designers, il existe tout de même une catégorie de locataires d'immeubles de bureaux qui ne lésinent pas sur les dépenses d'aménagement.

Selon **Micheline Henderson**, associée de **Klein Henderson Architecture Design**, la clientèle se diviserait



Sébastien Miuccio : « La situation économique actuelle empêche l'émergence de véritables tendances chez les designers. L'heure est plutôt aux négociations serrées afin d'obtenir le meilleur produit au meilleur prix. »

en deux groupes : celle qui recherche les économies et celle qui se soucie d'abord du résultat esthétique.

« Il y a des entreprises qui se doivent, à tout prix, de se

démarrer de la concurrence en imposant leur image, et celle-ci passe d'abord par le prestige des lieux de travail. Il s'agit, en particulier, des firmes internationales, mais

également des bureaux de professionnels, tels les avocats ou les comptables. »

MICHEL DE SMET

Timide percée des produits écologiques

Récemment, de plus en plus de matériaux écologiques ont fait leur apparition sur le marché de la décoration et de l'aménagement intérieur.

Toutefois, ces produits semblent encore relative-

ment mal connus par les designers et leur clientèle les exige rarement.

« En ce qui concerne les composants de mobilier, par exemple, nous en sommes encore à tester leur qualité et leurs possibilités d'harmoni-

sation avec du mobilier plus conventionnel », a déclaré **Christian Bélanger**, associé de **Plouk Design**. Plouk Design s'est vu confier récemment l'aménagement intérieur du **Musée d'art contemporain** de Montréal.

La prise de conscience, mais surtout la connaissance des matériaux écologiques sont cependant plus développées en ce qui concerne les compositions chimiques des produits de base de la décoration tels les colles, les peintures et teintures ou même les fils synthétiques qui entrent dans la fabrication des tapis industriels.

Ces substances sont la source d'émanations toxiques en milieu de travail. Elles peuvent occasionner de sérieux maux physiques aux travailleurs.

Selon **Georges Hauspy**, associé principal de **Moureaux Hauspy**, de plus en plus de designers se renseignent auprès de leurs fournisseurs et exigent d'utiliser les substances qui respectent l'environnement, lorsque le coût du produit écologique est comparable à celui du produit conventionnel.

M. Hauspy a également indiqué que les membres de sa profession ont recours, plus souvent que par le passé, à des teintures sur des matériaux facilement renouvelables afin de donner l'apparence de produits nobles et rares.

« Le plastique laminé peut ainsi prendre l'apparence de bois. On peut également utiliser des bois très communs, comme le chêne, et leur donner l'aspect d'une essence plus précieuse et plus chère comme l'acajou », a poursuivi M. Hauspy.

A Q U É B E C

ON PREND RACINE

LA CONFÉRENCE
DES RÉGIES RÉGIONALES
DE LA SANTÉ ET DES SERVICES
SOCIAUX DU QUÉBEC
(CRRSSS)

A UNE NOUVELLE ADRESSE :
580, GRANDE-ALLÉE EST
BUREAU 150
QUÉBEC

RACINE
CONSULTANTS IMMOBILIERS



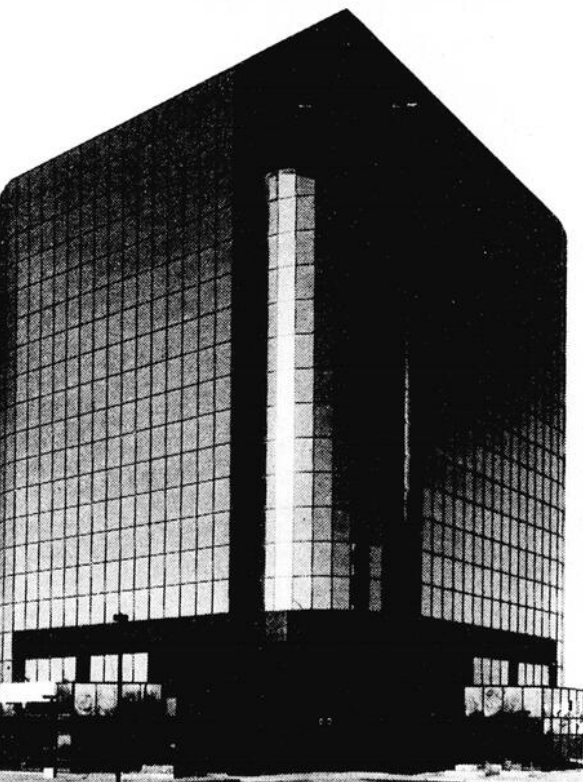
AAGI À TITRE D'EXPERTS-CONSEILS
AUPRÈS DU LOCATAIRE EXCLUSIVEMENT

LA PROCHAINE FOIS,
POUR TIRER LE MAXIMUM DE VOTRE BAIL COMMERCIAL,
FRAPPEZ À LA BONNE PORTE!

418. 692. 2561

LE 1200, CHOMEDEY ADRESSE L'EXCELLENCE

C'est ici que vous trouverez un environnement d'affaires et une dimension humaine à la hauteur de votre entreprise!



L'Excellence... de l'immeuble
Moderne et bien aménagé avec vue panoramique de Laval et du grand Montréal.

L'Excellence... de l'emplacement
Près du nouveau Palais de justice de Laval, à 15 minutes du centre-ville de Montréal. Accès à 2 aéroports internationaux grâce à de nombreuses autoroutes.

L'Excellence... des services
Stationnement extérieur et intérieur, transport en commun. Desservi par de nombreux hôtels, restaurants et centres commerciaux.

À la recherche de l'Excellence, on s'adresse à:

PRESUD

Tél.: 737-5432

IMMEUBLE

Air Transat déménage son siège social à Blainville

Le transporteur aérien Air Transat déménage son siège social de Saint-Janvier à Blainville, a appris LES

AFFAIRES. « Nous avons voulu profiter du marché favorable aux locataires. Nous avons fait

une bonne affaire », a déclaré François Legault, président de l'entreprise, au cours d'un entretien téléphonique.

Plus précisément, l'immeuble, d'une superficie de 27 000 pi², sera érigé le long de l'autoroute 15, à Blainville, « à sept minutes en voiture de l'aéroport Mirabel ». Le transporteur aérien pourra d'ailleurs installer une immense pancarte sur le bord de l'autoroute des Laurentides. Le déménagement est prévu pour le 1^{er} mai.

Air Transat, qui sera le seul occupant de l'immeuble, a signé un bail de 10 ans avec le Groupe Montoni, promoteur du projet. Le gérant du chantier sera Syscomax. L'investissement pour Montoni est de quelques millions de dollars.

Fait particulier, Air Transat peut résilier le bail après cinq ans, moyennant une fai-

ble indemnité. Les dirigeants ont fait inscrire cette clause au bail afin de se prémunir contre des changements dans la vocation de l'aéroport Mirabel. « Si toutes les activités sont rapatriées à Dorval, par exemple, nous pourrions retourner de bord facilement », a expliqué M. Legault.

En outre, Air Transat a jugé qu'il était plus rentable de louer des locaux à Blainville plutôt que d'emménager à quelques pas de l'aéroport Mirabel. « Compte tenu du loyer et des coûts de stationnement plus élevés à Mirabel, il est plus rentable de s'installer à Blainville, même en utilisant deux autobus pour amener l'équipage à Mirabel », a affirmé M.

Legault.

Depuis quatre ans, le siège social de l'entreprise est à Saint-Janvier, au coin de la rue La Paix et de la route 117. Les quelque 250 employés de bureaux seront appelés à déménager. En tout, Air Transat emploie 850 personnes, dont 350 agents de bord et 125 pilotes.

À Montréal, Air Transat a des bureaux aux 3^e et 4^e étages du 300, Léo Parizeau (20 000 pi²), à l'embouchure du Mont-Royal. L'entreprise y loge son grossiste en voyage de vacances.

FRANCIS
VAILLES

Le Groupe CGI quitte la Place Ville-Marie

Le Groupe CGI quittera la Place Ville-Marie à la fin d'avril pour emménager au 1210 et au 1130 de la rue Sherbrooke Ouest.

Le siège social de CGI occupera près de 25 000 pi² au 7^e étage et sur une partie du 8^e étage du 1130 de la rue Sherbrooke Ouest, un immeuble qui appartient au Développement J.K., du propriétaire Joseph Kracouer. L'entente de location, signée à la fin de janvier, prévoit que le bail aura une durée de 10 ans, a indiqué André Imbeau aux AFFAIRES. M. Imbeau est vice-président, administration et finances, de CGI.

En outre, la Corporation Volvox et l'équipe de CGI affectée au projet Volvox s'installeront à la fin avril au 1210, Sherbrooke Ouest, un immeuble qui appartient à Yale Properties, des frères Mashaal. Il s'agit d'une sous-location de locaux

d'Alcan. L'entente, qui porte sur 11 000 pi² de bureaux, est valide jusqu'en avril 1997, date probable de la fin du projet Volvox, a souligné M. Imbeau.

« Ce n'est pas un contrat-échange avec Alcan. Les locaux d'Alcan faisaient notre affaire parce que le bail y vient à échéance à court terme, comme le projet Volvox. De plus, ces locaux d'Alcan sont près de nos nouveaux bureaux », a expliqué M. Imbeau.

Le projet Volvox

Volvox est un projet de recherche dont l'objectif est de développer des systèmes informatiques d'aide à la prise de décision en matière environnementale.

Quatre sujets seront plus particulièrement traités : l'implantation de centrale hydro-électrique, la gestion des matières dangereuses, la

gestion du transport de matières dangereuses et la gestion du territoire. Le projet de 55 M\$ est subventionné à 55 %.

À la Place Ville-Marie, CGI occupe 29 000 pi² de superficie de bureaux depuis décembre 1986. Il s'agit de bureaux sous-loués d'Alcan.

Le Groupe a d'autres locaux sur l'Île-des-Soeurs (10 000 pi²), de même qu'à Dorval (12 000 pi²), où il gère le centre informatique d'Alcan.

ALFID SERVICES IMMOBILIERS PROPOSE

BUREAUX À LOUER

3750, CRÉMAZIE
EST

De 1 000 à 20 000 p²
Garage intérieur
Prix très compétitifs

7744, SHERBROOKE
EST

Près métro Honoré-
Beaugrand, immeuble
pour professionnels
De 300 à 5 000 p²

LOCAL INDUSTRIEL - ENTREPOSAGE

STE-THÉRÈSE
213, rue A. Robert
De 1 000 à 7 000 p²

A. VAN HERCK •
FRI, CCIM
282-7654

Courtage ALFID Ltée
1311, avenue des Pins ouest
MONTRÉAL, (Québec)
H3G 1B2

L'évaluateur agréé

**Objectif
et fiable**

Professionnel indispensable,
l'évaluateur agréé est le seul qui
formule une opinion impartiale et
motivée sur la valeur d'une propriété.
Son analyse s'appuie sur des
méthodes rigoureuses et éprouvées.

Au Québec, plus de 1000 évaluateurs agréés, comme Gilles Simard, É.A., exercent leur profession en pratique privée ou publique, pour le bénéfice de personnes, d'entreprises, d'institutions et de gouvernements.

Appelé à témoigner comme expert dans des dossiers d'expropriation, de succession, de divorce, de contestation d'évaluation municipale ou tout autre cas de litige, Gilles Simard justifie devant les tribunaux la valeur marchande des immeubles résidentiels et commerciaux.

Sa démonstration doit s'appuyer sur une analyse objective et rigoureuse. En clair, il doit faire la preuve de l'exactitude de ses données et de la justesse de ses déductions.

Les évaluateurs agréés...
tous des professionnels
objectifs et fiables!



LA CORPORATION
PROFESSIONNELLE
DES ÉVALUATEURS
AGRÉÉS DU QUÉBEC
(514) 256-9888



Gilles Simard, É.A.

Carrefour

LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11 h
Interurbain sans frais
1-800-361-7210
Fax : (514) 392-4723

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

ÉDIFICE À LOUER

FACE AU MÉTRO BEAUBIEN
1054 pi ca.
(514) 271-6862

DISPONIBLES MAINTENANT
Dans le Vieux-Mtl. Bureaux de 400 à 2 000 pi ca. aménagés selon vos besoins.
(514) 845-3254

Laval
Édifice Banque Laurentienne, 3090 boul. Le Carrefour, sous-location, 4579 pi ca.
Immeubles Besfor
(514) 849-9900
Gilles N. Besner

Centre d'affaires sur Rive-Sud: Bureaux à louer, meublés ou non, périodes de location flexibles, services bureautiques complets et bilingues.
Demander André Beauchamp
(514) 465-8348

DORVAL
3 554 pi ca., 80 % bureaux, 20 % entrepôt, avec quai de chargement à hauteur de la boîte des camions.
1 150 \$ / mois net net.
Eric: (514) 523-3197

LAVAL
À louer. Édifice de prestige. 1 500 à 25 000 pi ca disponibles. Prix compétitif ou vente d'espaces à bureaux sans comptant.
Imm. Vandelac Ltée Ctr.
(514) 354-5753

BUROUX
1376, Sainte-Catherine O. Coin Crescent, Montréal.
Bureaux privés, meublés
• Salles de conférence
• Réceptionniste, secrétaire
• Photocopie, fax.
• Bail mensuel ou annuel.
(514) 875-9694

◆ Bâtisses commerciales à vendre

À VENDRE OU À LOUER
ENTREPÔT ET BUREAUX À LONGUEUIL
Bâtisse: 7 000 pi ca.. Terrain: 22 000 pi ca.
Partiellement clôturé. Prix spécial.
(514) 928-2041 (514) 670-1302

AUTOMOBILE
Bâtisse 16 600 pi ca.
Terrain 130 000 pi ca.
1,2 million.
(514) 433-0354

TERREBONNE
Secteur très recherché pour commerce de services. Terrain: 30 165 pi ca., bâtisse 2 étages. Revenu annuel: 120 000 \$ Prix: 875 000 \$
M. Labrèche Ctr. Re/Max des Mille-Îles
(514) 471-5503

◆ Espaces commerciaux à louer

À LOUER, À VENDRE, BUREAUX & RESTAURANT SUR GRANDE-ALLÉE, À QUÉBEC. Bâtisse entièrement rénovée incluant équipement pour restauration.
R. DILLILO Ctr. (514) 252-5000

Longueuil
Centre d'achat de Lyon, coin de Lyon et Jacques-Cartier, locaux commerciaux de 1320 pi ca. et plus, pour commerce de détail ou bureau, occupation immédiate.
Huguette Tremblay
(514) 684-7595

◆ Terrains

LAVAL
Pour promoteur ou investisseur, terrain industriel, 3 500 000 pi ca. à vendre. Prix et condition à discuter. Beaucoup de potentiel.
(514) 324-2421
Immeubles R.T. Ctr.

BELLEFEUILLE
Terrain résidentiel : 383 000 pi ca.
LACHUTE Terrain commercial: 500 000 pi ca. Terrain résidentiel: 4 M pi ca. Terrain multi-familial 300 000 pi ca.
ST-ANDRÉ EST Terrain résidentiel: 200 000 pi ca.
INFORMATION BERNARD GUAY
(514) 562-3437

Île Perrot
Boul. Don Quichotte, 150 000 pi ca. Plan de construction de centre commercial compris.
(514) 430-8900
(514) 430-8903

Bois-des-Filions
15 km de Montréal, à 3 min. de l'autoroute 640, 45 000 pi ca., zoné commercial, logements multiples ou autres, jusqu'à 4 étages. Si désiré avec bâtisses. Faut voir !
Information: (514) 965-8460 après 18h

◆ Investissements

Avis de 60 jours enr.
Chasseurs d'aubaine
Visez juste
Propriétés en instance de re-possession. Édition mensuelle à vendre à l'unité ou par abonnement.
Contactez Xavier Abelé :
(514) 464-8501

◆ Commerces

Concessionnaire Hyundai de la rive-nord recherche associé ou acheteur.
Pour information contacter Rock Péthel au
(514) 877-3115

Sainte-Adèle
À vendre, à louer ou à échanger
Hôtel de 20 chambres, restaurant, salle à manger, salle de réception, piscine, grand stationnement et terrain de 155 000 pi ca. Idéal pour maison de retraités, thérapies ou autre.
(514) 642-3615

DÉPANNEUR STE-MARIE-SALOMÉ
Très bien situé. Bon chiffre d'affaires. Location de cassettes vidéo. Valideuse Loto-Québec. Photocopieur.
(514) 839-7153

LAVAL
ATELIER DE FABRICATION, 6 600 pi ca., avec pont roulant. - Aussi **TERRAIN RESIDENTIEL**, bord de l'eau, Ste-Marthe sur le lac. 21 655 pi ca., 6.95 \$ / pi ca.
(514) 661-6644
(514) 621-1944

Entreprise à Thorne, Ontario, à 1 km de Temiscaming. Opportunité d'expansion dans la mécanique automobile et le transport scolaire. Logis au-dessus du garage.
(705) 981-3233

TERRAIN DE GOLF
Outaouais, établi 30 ans, site féérique, bord d'un lac. Salle de réception 400 pers., 70 carts, terrain excédentaire.
Imm. Vandelac Ltée Ctr.
(514) 354-5753

Quincaillerie cadeau, maître serrurier du Québec, établi depuis plus de 50 ans, sur rue commerciale, région de St-Hyacinthe. Par le propriétaire. Pour information: C.P. 381, J2S 7B8 ou C.P. 93, Beloeil, J3G 4S8.

Repentigny
Un mini-centre de thalasso-thérapie, massothérapie, esthétique, ainsi que laserthérapie.
(514) 654-9892

Quincaillerie
Bon chiffre d'affaires, établie depuis plus de 25 ans, bâtisse neuve (5 ans), grand entrepôt, Chevilleville, Lac Simon.
(819) 428-3313
J. Vaillant, prop.

RÉGION MÉTROPOLITAINE
Compagnie de transport avec bâtiment si désiré dans parc industriel Aubaine
(514) 951-5891
(514) 963-2173
Denise Gauthier ctr

RESTAURANT À BANNIÈRE CONCEPT ITALIEN
Chiffre d'affaires annuel : 1 M \$. Secteur achalandé. Situé dans l'ouest de Mtl. Très bon potentiel. Écrire à : LES AFFAIRES, Réf. # 1501, 1100, boul. René-Lévesque o., 24e étage, Mtl (Qc) H3B 4X9

Salon de billard
Mauricie, 6 ans, excellente réputation et structure, permis centre sportif, "bar", 12 tables, possibilité de 16 ou +, loyer raisonnable, cause: retour aux études.
(819) 295-3397

ÎLE D'ORLÉANS
Aubaine comprenant restaurant très fréquenté et gîte du passant des plus remarquables, une affaire assurée.
Denis R. Plante
(418) 654-6497
Royal Lepage Ctr.
(418) 666-5000

Soyez votre propre patron
Dans les Cantons de l'Est, boutique vêtements pour dames, prêt-à-porter dans les grandeurs de 3 ans à 20 ans, marques très réputées et très populaires, en affaires depuis 15 ans, clientèle très fidèle, bon chiffre d'affaires. Faut voir !
(514) 777-7823
entre 9h et 15h
Demander Clairmont.

◆ Bâtisses industrielles à vendre

TERREBONNE
Immeuble de 12 000 pi ca., construction 1988, terrain 68 600 pi ca., 8 locaux, revenu annuel 56 100 \$, triple net. Prix 495 000 \$.
M. Labrèche ctr
Re/Max des Mille-Îles
(514) 471-5503

◆ Espaces industriels à louer

Saint-Laurent, rue Deslauriers
Bureaux et entrepôt, 9 845 pi ca., (2) quais de chargement, air climatisé, excellente condition.
(514) 336-4333

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE
De 2 150 à 8 600 pi ca.
Disponibles immédiatement.
(514) 641-4773

Usine
Montréal-Est, usine de 20 000 pi ca., 20 pi et 30 pi. de haut, 6 ponts roulants: 6 et 10 tonnes, monorail 300 pi. 2 1/2 tonnes, 800 ampères, gaz naturel, 1500 pi ca. bureau.
Marcel
(514) 645-5363

DORVAL
Bureau et entrepôt, 5 780 pi ca., coin Lindsay et Lépine, quai de chargement à la hauteur de la boîte du camion, 3.50 \$ net net/pi ca.
Eric: (514) 523-3197

À la recherche d'une place d'affaires ?
Nous transformerons vos critères en sélection informatisée d'espaces disponibles
Denis G. Bédard adm. A Bédard Du Fort
Le courtier immobilier
(514) 983-2391

◆ Financement

CONSULTANT EN FINANCEMENT

SECTEURS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

- * Hypothèque
- * Acquisition
- * Capital de risque
- * Crédit-bail

Services Financiers Excellence inc.
1390, Chemin Ste-Foy # 101, Québec G1S 2N6
Tél : (418) 688-9633
1-800-667-0146

DÉCISIONS IMMÉDIATES 1e et 2e HYPOTHÈQUES
Résidentiel - Commercial - Industriel
25 000 \$ et plus LES PLACEMENTS DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée aux courtiers

REDRESSEMENT FINANCIER
Nous pouvons refinancer vos actifs résidentiel, commercial, industriel. Pour une entrevue confidentielle:
D. Paradis
(819) 773-0964

◆ On demande à louer

RECHERCHE
Bureaux à louer ou à sous-louer de 1800 pi ca. app., Vieux Montréal ou centre-ville, 1500 \$ / mois brut, 5 bureaux fermés.
Carole
(514) 344-1731

Financement et redressement :
Individu ou entreprise. Honoraires selon les résultats.
André Charbonneau M.B.A.
(514) 963-3012

Ne manquez pas nos dossier spéciaux sur l'IMMEUBLE COMMERCIAL et RÉSIDENTIEL.



Pour information :
Service de la publicité
(514) 392-9000

OXFAM-QUÉBEC
Donnons-leur... juste un peu !
OXFAM-QUÉBEC (514) 866-1773

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

LAVAL-SUR-LE-LAC



Il était une fois... un château un peu oublié, érigé au bord de la rivière et dont les nombreuses pièces ne demandaient à ses futurs proprios qu'à reprendre vie et à être fleuries.

Dora Brunet Royal LePage courtier
Bur. : (514) 687-1010 • Rés. : (514) 627-0348

Bord du fleuve
Repentigny, luxueuse résidence, modèle exclusif, 12 pièces, 4 c.c., 3 étages finis, foyers, serre, piscine, garage double, t.pompe, terrain 13 900 pi ca., aménagement paysager, marina privée. Prix 560 000 \$.

(514) 581-7182
(514) 229-8158
week-end

BROSSARD



Élégante résidence de 14 pièces située dans un croissant paisible. Offre 7 grandes chambres à coucher. Idéale pour famille élargie ou bureau à domicile, 495 000 \$.

Claire Bernier
(514) 672-0321
ROYALE LEPAGE

ÎLES LAVAL
Bungalow chaleureux, très ensoleillé, sur l'un des plus beaux bords de l'eau navigable de la Rivière des Prairies (île Verte).

SERGE LEBLANC
RE/MAX 2000 CTR.
(514) 682-0101

LES PROPRIÉTÉS DES LACS DES LAURENTIDES
Construction neuve 99 500 \$

(514) 353-9096

ST-HILAIRE PROPRIÉTÉ DE PRESTIGE
27 000 pi ca. de terrain, piscine creusée, paysagement professionnel, 18 pièces, finition luxueuse, vue magnifique, prix en bas de la valeur réelle.

Andrée Narbonne Ctr
(514) 467-9274
RE/MAX EXTRA

STE-DOROTHÉE
9 pièces, 2 foyers, planchers bois franc, 2 s. bains, thermopompe, bâtiment en très bon état, fonctionnel et bien éclairé. Maison chaleureuse, sous-sol fini. Aubaine, faut voir!

M. Vézina
1 (800) 363-6600
rés.: (514) 671-1293
10 h à 16 h

MONT-ROLLAND



A vendre par le contracteur, maison haut de gamme, modèle exclusif, 8 pièces, 3 s/bains, terrain boisé en montagne de 47 600 pi ca. Prix 280 600 \$ taxes incluses.

(514) 942-4978

Grand Lac Brompton
11 pces, très luxueux le plus beau site du lac.

(819) 846-6328

GRANBY
Joli cottage 1986. Secteur privilégié. Terrain: 14 000 pi ca. Parfait pour famille et professionnels. Évaluation municipale: 147 000 \$. Faut voir et faites une offre!

(514) 378-7982

Propriété à vendre unifamiliale
À Verchères, 8 1/2, reprise de finance, s. bains ultramoderne, foyer, peut très bien être converti en bureau professionnel. Du lun. au vend. de 7h à 15h.

(514) 587-8333

ÉPILEPSIE
EPILEPSY CANADA
ÉPILEPSIE CANADA

Il reste beaucoup à faire. Poursuivons la recherche.

Donnons généreusement.

STE-JULIE
MAISON DE PRESTIGE
4cc, foyer, piscine creusée. Un vrai bijou. Face au parc. Une visite s'impose. Doit vendre.

LISE DESJARDINS
(514) 922-0245
(514) 653-3131

◆ Condos à louer

Condos - Magog
1 et 2 c.c., lac ou montagne, entièrement meublé, mois ou saison

(819) 564-1006

Ville Saint-Laurent
Châteaux de Casson, très grand 6 pces luxueux, const. 2 ans, 2 solariums, 2 garages, piscine int., salle d'exercices, terrain paysager avec étang, vue Mont-Royal, près train banlieue. Libre 1er juillet

(514) 332-1404

◆ Fermes

FERME ET ÉRABLIÈRE À VENDRE - 70 ARPENTS
Frontière Canada, É.U. Hemmingford. Magnifique résidence en briques, style colonial Virginien, 12 pièces, 2 étages, vue panoramique superbe, armoires de cuisine en chêne, 2 s. bains, foyer. Étable, atelier, garage, vaste bâtiment bien isolé, paroi métallique. Érablière moderne automatisée, très profitable, construction neuve, spacieuse. Acheur sérieux, sur rendez-vous seulement.

SEULEMENT 325 000 \$
(514) 247-3533

◆ Condos vacances

CÔTE D'AZUR
Six-Fours-Les-Plages (Toulon), charmante maison à louer. Près de toutes commodités, services et des plages.

(514) 252-8638

FLORIDE Hollywood Beach Resort
La Place No. 1 en Floride pour vos vacances! Studio à louer.

(514) 748-0279
(514) 388-6320

Hollywood Beach
Condos meublés
Vue sur l'océan
À partir de 39 000 \$ US
Location sans restriction

Jean-Claude Simard, agent
(305) 925-5788
(305) 921-4621 soir

◆ Cantons de l'est

À Knowlton, Cantons de l'Est



LE DOMAINE SUGAR HILL

37 cents du pi. ca.
19 terrains de 5 acres au coeur d'un vaste domaine privé.

À l'usage exclusif des résidents:
70 acres de parcs, écurie, court de tennis et sentiers de randonnée.

Sortie 90 de l'autoroute 10
Direction Knowlton
Tél.: (514) 242-1328

LAC MEMPHRÉMAGOG
BAIE DE L'HERMITAGE
Site exceptionnel

- Magnifique terrain paysagé (2 1/2 acres)
- Vue panoramique du lac et du Mont Orford
- Accès au lac et plage privée
- Maison style normand
- Prix: 365 000 \$

Propriétaire
(514) 653-3244

ACTON VALE
Devenez propriétaire d'une usine de 43 000 pi ca. sur 1 acre de terrain pour le prix d'une location de 5 ans.

J.P. Soullière
(514) 243-0396

ROYAL LePAGE

SUTTON
Occasion à ne pas manquer. Dans la montagne, chalet suisse, très éclairé, galerie tout le tour, vue imprenable, const. qualité supp. 4 acres dont 2 boisés. Meubles neufs inclus, dont armoire française authentique. Moins que sa valeur réelle.

Monique G. Lapointe
(819) 565-7474
(819) 569-5412
Imm. Liliane Gaumond enr.

FERME; zoné blanc, sur Albert-Mines, env. 45 acres, érablière + grande maison style ranch, très belle vue, foyer + comb. lente, s.s., 5 c.c., garage double... Ne manquez pas cette occasion!

TERRAINS: Dans la montagne à North Hatley grand terrain, certains avec rivière et étang. Premier arrivé, premier servi.

Monique G. Lapointe
(819) 565-7474
(819) 569-5412
Imm. Liliane Gaumond enr.

◆ Condos vacances

Tremblant Club
2 condos luxueux, meublés, 2 c.c., foyer, face lac, pistes de ski et golf. Possibilité de revenu, déduction fiscale, 169 900 \$ et 199 900 \$.

(819) 685-0851

FAITES DU SKI DE PRINTEMPS DANS LE GRAND LUXE !
Condo au Manoir St-Sauveur. Peut loger 10 pers. Stations de ski accessibles à pied. 795,00 \$ / sem. ou loyer mensuel. Pour information:

Mme. Sylvie Rose
(514) 227-8530

◆ Maisons de campagne

BORD DU LAC CHAMPLAIN
Propriété 2 c.c., foyer, système d'alarme, terrain 30 000 pi ca., piscine creusée, quai pour bateau. Vendeur motivé.

Gaétane Plante
Le Permanent Ctr.
(514) 254-4591

◆ Appartements de luxe à louer

FACE AU PARC LAFONTAINE
Beau, grand 8 1/2 rénové, foyer, garage, terrasse plus sous-sol refait.

4115, rue Papineau
(514) 525-1875

◆ Condos à vendre

À VENDRE PAR LA PROPRIÉTAIRE
Superbe condo de luxe (centre-ville Mtl), 908 pi ca., 17e étage, entièrement aménagé et décoré. garage, int., piscine, sauna, tennis, etc.

FINANCEMENT DISPONIBLE / ÉCHANGE ACCEPTÉ
INCLUS: 2 semaines République Dominicaine, temps partagé (Membre RCI) valeur: 11 000.00 \$

Mme Ginette Groleau
Jour:(514) 975-0642 Soir: (514) 224-7655

CHÂTEAUX DE CASSON
Ville Saint-Laurent
Exceptionnel 3 000 pi ca. sur un seul étage (15e). Tout le côté sud du building, vue époustouflante de Montréal, 2 balcons, 2 fenêtres-serres de 13', design, architecture, décoration professionnelle sur mesure. Tout le modernisme incluant air conditionné central et chauffage radiant, 2 garages intérieurs, taxes très basses. Train de banlieue sur le site. Clients sérieux seulement. 595 000 \$.

(514) 744-6806

LONGUEUIL
Estuaire III, vue sur Montréal, relié au métro, idéal pour personne travaillant au centre-ville.

M. Vaillancourt Ctr.
(514) 442-1767

Vieux-Montréal
Superbe condo 1120 pi ca. dans édifice à caractère historique, entièrement rénové, murs en pierre, foyer, jardin, 149 000 \$ négociable. Par proprio

(514) 944-8321

Montréal
Plateau, luxueux condos, 2 800 et 1 600 pi ca., professionnel ou rés., rue St-Hubert près Rachel, maison patrimoine, stat. ou garage, foyer, vitraux, boiserie en chêne, cuisine et s. bains de luxe, grand balcon, bien éclairé, fenestration nouvelle, plomb. / élec. 1992, rangement, occ. immédiate. Faut voir! Par propriétaire.

(514) 527-0309

◆ Propriétés à revenus

DUPLEX UNIQUE EN PIERRE
Maison: 76 x 50 pi. Terrain: 100 x 100. U. de Mtl. 2 min. du métro. Possibilité de 3 logements ou bureaux.

(514) 738-5423

PIED-À-TERRE DANS LE VIEUX-QUÉBEC CONDO À VENDRE
Appartement 1 200 pi ca. avec possibilité de bureau, 2 étages, près de Place Royale, rénové, foyer, mur de pierre.

(418) 626-5040

PROPRIÉTÉ À REVENU À VENDRE
Construction récente de qualité, 24 logements, tous loués. À tous les jours après 18h00:

(514) 263-2376

REPENTIGNY
Penthouse, 3 1/2 pces, vue sur le fleuve, meublé, 2 garages intérieurs, foyer, climatisé. Valeur de 169 000 \$ pour 139 000 \$. Prendrais échange.

(514) 622-4630
(514) 621-6902

Plateau Mont-Royal
Bâtisse semi-commerciale, 6 logements + 3 commerces, électrique locataire, tous loués. Revenu brut 65 616 \$, rendement sur invest. de 25 %.

Agent s'abstenir.
(514) 785-3456

FAIRE UN DON À LA



FONDATION DES MALADIES DU CŒUR DU QUÉBEC

C'EST SI FACILE!
(514) 871-1551
ou
1-800-361-7650

440, boul. René-Lévesque ouest
Bureau 1400
Montréal, Québec H2Z 1V7
(514) 871-1551, 1-800-361-7650
Fax: (514) 871-1464

Propriété à revenu à vendre
À Verchères, 5 logements, reprise de finance, rentable. Du lun. au vend. de 7h à 15h:

(514) 587-8333

LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES

Ne manquez pas nos cahiers spéciaux sur **LES FRANCHISES**

Pour information :
Service de la publicité
(514) 392-9000

◆ Immeuble résidentiel

◆ Laurentides

Région Saint-Jovite
Chalet à vendre, 6 1/2 pces, 3 c.c., 4 saisons, ensoleillé, très propre, tout meublé, 100 pi. bord de lac, pédalo, canot, près ski alpin et de fond, pistes motoneige.
Prix: 98 900 \$ nég.
(514) 668-6803
(819) 425-2657

◆ Domaines

Domaine avec 2 lacs, 28 acres, développement possible, bâtiments, maison haut de gamme blottie dans la nature. À 5 min. du village et des pentes de ski. Prix: 325 000 \$ négociable.
(514) 883-8117

◆ Terrains résidentiels

Tremblant, Nord
Lac Supérieur, vue sur Tremblant, 530 000 pi ca., bord de rivière, étang, érablière, possibilité 9 terrains.
Prix: 53 000 \$.
(819) 688-5555

Sommet Trinité Saint-Bruno
9 531 pi ca., prêt à construire, vue exceptionnelle sur la Montérégie.
Michel
(514) 461-1337

Sainte-Agathe Sud
Bord de l'eau, Lac à la Truite, 585 000 pi ca. avec services. Informations:
(514) 270-5757 jour
(514) 689-6770 soir

PETITE-RIVIÈRE ST-FRANCOIS
Situés près du centre de ski Le Massif, 560 000 pi ca. disponibles.
Écrire à: Gestion Devis Inc., C.P. 7743
Charlesbourg (Qc)
G1H 5W6

Semez une idée

◆ Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000 poste 253)

LE TOUR DU CHAPEAU

Super Sports Hot Dog avec six établissements dans la région de Montréal recherche des franchisés qui veulent atteindre les trois buts suivants :

- 1^{er} but : INVESTIR DANS UN CONCEPT À PRIX MODIQUE. Mise de fonds à partir de 35 000 \$ Investissement total à partir de 95 000 \$ (clé en main)
- 2^e but : SE JOINDRE À UNE CHAÎNE EN PLEINE EXPANSION. Concept de restaurant dont le décor est sport. Menu simple : hot dogs, hamburgers, frites fraîches, poutines, ailes de poulet, bière pression.
- 3^e but : ÊTRE SON PROPRE PATRON. Aucune expérience de la restauration nécessaire. Formation complète du franchisé.

RESTAURANTS SUPER SPORTS

Pour plus d'informations communiquer avec Charles Gareau (514) 695-6274
Restaurants Super Sports Ltée, division des franchises
189, boul. Hymus, bureau 207
Pointe-Claire (Qc) H9R 1E9

Distel **Bacchus** **NETTOYEURS**

LE CLUB DES 3 DAUPHINS
TROIS COMMERCE DANS UN MÊME LOCAL, C'EST TROIS REVENUS AVEC UNE SEULE FOIS LES FRAIS

Boutique d'eau **Boutique vins et bières** **Comptoir de nettoyage**

Eau distillée en vrac
Fontaines réfrigérées
Accessoires pour l'eau
Un marché en progression

Concentrés pour fabrication vins et bières
Tous les accessoires pour la fabrication
L'augmentation des taxes sur les alcools incite les consommateurs à fabriquer eux-mêmes

Un service indispensable
Un achalandage sûr
Un commerce sans stock
Un succès prouvé

PARTAGER NOTRE RÉUSSITE AVEC NOS BANNIÈRES.

Vous ne paierez pas de redevances
Nous vous garantissons un territoire exclusif
Vous recevrez une formation complète
Nous vous donnons les avantages de la franchise
Nous ne vous donnons pas les inconvénients de la franchise

Magasin clé en main 49 500 \$ • Comptant requis 25 000 \$
Une visite à l'un de nos magasins en opération vous apportera la preuve de notre succès.
Pour rendez-vous et connaître les territoires disponibles :
(514) 497-5608 • Frais virés acceptés

OCCASION D'AFFAIRES POUR CADRES

Compagnie de formation de cadres recherche franchisés

- Organisation internationale d'avant-garde
- Formation unique : combinaison formateur - audio-vidéo - texte
- Formation de cadres des plus à jour
- Disponible en anglais et en français
- Des milliers d'utilisateurs dans 17 pays
- Occasion unique de faire vos preuves dans une industrie en croissance

Gérez votre propre affaire et atteignez un revenu exceptionnel. Investissement requis 65 000 \$ garanti par inventaire.

Appelez M. L. Miller
Tél.: (514) 288-3361 • Fax: (514) 843-7260

Crestcom International **CYTEK**
Une filiale du Groupe Crest Lite

Recherchez-vous des distributeurs, des investisseurs ou des associés?

Carrefour

LES AFFAIRES

Pour information (514) 392-7782

POUR ACHETER UNE FRANCHISE, BRANCHEZ-VOUS AU GROUPE ELAN
Plus d'une soixantaine de concepts disponibles

FIN GOURMET AU FIN AU FIN GOURMET
GOÛTEZ AU SUCCÈS!
La meilleure façon de goûter au succès débute par l'acquisition d'une franchise
AU FIN GOURMET: CHARCUTERIE
et bien plus... sous-marin, pizza, salade maison, assiette santé, fromage, importation, café frais moulu, etc.
Pour informations: Contactez le Groupe ELAN.

7 FABLES DU PAYS
ON NE VOUS COMPTE PAS D'HISTOIRE!
Vous savez que pour percer dans le domaine de la restauration il faut être "différent". Avec **7 FABLES DU PAYS** vous aurez tout de différent: le menu (cuisine santé sans friture), l'ambiance, le décor, la présentation... Il ne manque que vous!
1.800.363.ÉLAN

Les Systèmes Informatiques CONCEPTA
L'INFORMATIQUE UN MARCHÉ D'AVENIR
Démarrez votre entreprise en informatique avec un concept éprouvé: **Les Systèmes informatiques CONCEPTA**. Offrez: Vente, réparation, consultation personnalisée, installation de réseaux complets.
Fax: 1-800-265-3337

UNIGLOBE Voyages

Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise, **UNIGLOBE Voyages** la plus grande organisation de franchises d'agences de voyages au monde vous offre cette chance. Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre agence de voyages sans expérience antérieure.

UNIGLOBE VOYAGES
Pour rendez-vous,
Tél.: (514) 393-8950

◆ Occasions d'affaires

◆ Distributeurs demandés

RECHERCHONS DISTRIBUTEURS

Compagnie solidement établie en Floride dans la construction de condominiums à Pompano Beach, avec bureau à Montréal, recherche agents(tes) de distribution pour faire la vente de condominiums dans votre région. Courtier en assurances, immobilier, ou toute personne possédant une forte expérience dans la vente serait le candidat(te) idéal. Revenus élevés selon votre volonté et capacité de performer. Nos clients font un revenu de 80 000 \$ et plus par année et savent reconnaître un bon placement et planifier leur retraite d'une façon intelligente. Travail très valorisant, rentable avec possibilité de voyager fréquemment.

FLORIDA FIRST
REAL ESTATE & DEVELOPMENT INC.
Contacter M. Jean Paré
98, Laurier ouest, Montréal, Qc, H2T 2N4
Tél.: (514) 274-5165 ou le 1-800-465-8332

Cherche importateur-distributeur pour produits cosmétiques biologiques à base d'oligo-éléments. Visage, corps, balnéothérapie. Exclusivité pour tout le Canada.
(514) 453-8116

Excellent potentiel de revenus
Distribution de produits de sécurité fabriqués par une entreprise réputée. Une formation qui assure vos ventes. Bénéfices très intéressants dès le 1^{er} mois.
SERVICES TRIAD
(514) 939-0236

RAINSOFT
Compagnie internationale avec 40 ans d'expérience dans la vente d'équipement pour traiter l'eau recherche distributeurs pour différentes régions du Québec. Nous offrons entraînement complet. Garantie à vie sur nos produits. Territoire exclusif, etc.
Claire Gosselin
1(800) 363-6365

Manufacture de sièges pneumatiques et ergonomiques à la recherche de distributeurs.
(819) 732-1769

Manufacturier de solariums cherche distributeurs dans plusieurs régions du Québec pour vente et installation. Territoire protégé.
Écrire à: CP 214
G0A 3K0

\$ PROFIT INSTANTANÉ \$
Partez en affaires avec des machines distributrices de cartes de sports - (hockey) et d'auto-collants. Occasion unique, à l'abri de la récession. Système clés en main. À partir de 449 \$.
(514) 696-1400 24 h

Bâtissons l'avenir...aujourd'hui
Appuyez:
USC Canada 56, rue Sparks
Ottawa (Ontario)
K1P 5B1
TEL: (613) 234-6827
FAX: (613) 234-6842

◆ Bateaux

et voiliers

Sunray "Corsaro"
34 pieds, à peine 100 heures de marche. Comme neuf. Valeur de 130 000 \$. Demande 79 000 \$.
(819) 846-6328

◆ Associés demandés

ASSOCIÉ ACTIF AVEC CONNAISSANCE DANS LE DOMAINE
Auberge Vacances-Santé (thalassothérapie). Terrain au bord d'un lac: 4 acres avec permis et subventions. Région Mont-Tremblant.
Ou terrain à vendre
Écrire à: Location Ind. Centrale, 4035 St-Ambroise L11.1, Mtl (Qc) H4C 2E1 confidentiel et s'adresser à Jean-Pierre

Cherche partenaire pour hôtel villégiature et condos dans les Laurentides. Ouvert aux investisseurs européens.
Robert : (514) 437-2171

DISTRIBUTEURS ASSOCIÉS
Distribution de service innovateur s'adressant au secteur automobile, territoire exclusif, potentiel de revenus annuels de 75 000 \$ et plus. La moitié des territoires déjà octroyés! Pour un exposé du plan d'affaires, contacter:
1-800-561-1838
RÉSEAU AUTO CONTACT 2000 INC.

◆ Divers

MAGNIFIQUE MONTRE ROLEX POUR HOMME
Modèle Submariner, or et acier avec cadran bleu. Très rare et recherchée. Condition impeccable.
Jour (514) 592-3725

Rendement de 35 % sur le capital investi.
World Oil Corp. S.A. présente un nouveau concept de forage à l'horizontal.
Appelez le (305) 937-3050 (États-Unis).

IMMEUBLE

La construction résidentielle chute de 23 % en février

La construction résidentielle est demeurée faible en février au Québec, reculant de 23 % par rapport à janvier, un mois déjà difficile, indique la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Pour faire des comparaisons, la SCHL corrige les variations saisonnières des données mensuelles et exprime le tout sur une base annuelle. En février, l'équivalent de 22 100 unités étaient mises en chantier par rapport aux 28 700 de janvier. Il s'agit du cinquième mois consécutif sous les 30 000 mises en chantier. Rappelons que 38 228 unités ont été mises en chantier pour l'ensemble de 1992, le plus faible niveau depuis 1982.

« Il est encore trop tôt pour affirmer que la baisse continuera. La faiblesse de la construction est en partie attribuable à un mois de février glacial et donc peu propice à la mise en place de fondations », souligne Kim-Anh Lam, économiste à la SCHL.

Au bureau montréalais de la SCHL, on explique la stagnation de la construction par l'inventaire élevé de maisons neuves invendues et l'incertitude des consommateurs.



La construction de maisons détachées s'est repliée de 11 % en février par rapport au mois précédent.

« Depuis les huit derniers mois, la construction domiciliaire maintient une tendance égale à 13 500 mises en chantier dans la région de Montréal, le plus bas niveau et la plus longue période d'inertie depuis les 10 dernières années », indique Mario Vachon, analyste de marché à la succursale de Montréal de la SCHL.

Tous les types de logements ont affiché un recul au Québec. La construction de maisons détachées s'est repliée de 11 % en février par rapport au mois précédent et

la construction de logements multiples, de 30 %.

Les résultats sont plus encourageants si l'on compare février 1993 à février 1992. Toutefois, rappelons que février 1992 avait enregistré la plus faible activité mensuelle depuis la récession de 1982, ce qui rend la comparaison avantageuse.

Ainsi, dans la région de Montréal, 566 unités ont été mises en chantier en février dernier (données brutes), contre 513 en février 1992, une hausse de 10 %.

L'Île de Montréal est à

contre-courant de sa banlieue, avec une chute de 37 %, à 107 unités. La Rivière-Sud a connu un bon mois : + 67 %, à 155 mises en chantier. Le secteur Laval et Rive-Nord a fait un peu mieux que l'an dernier, avec une hausse de 11 % en février, pour un total de 272 unités.

Les régions métropolitaines de Québec et Hull ont également connu un meilleur mois de février que l'an passé : hausses de 7 et 6 %, à 96 et 50 mises en chantier respectivement.

La région de Sherbrooke a enregistré une augmentation relative exceptionnelle : + 324 %. En termes absolus, 72 nouvelles fondations sont apparues en février, 55 de plus qu'au même moment l'an dernier.

Chicoutimi/Jonquière a également bien fait si l'on compare à 1992 : + 71 % en février, à 12 mises en chantier. La région de Trois-Rivières est la seule à avoir reculé : une baisse de 14 %, à 12 unités. À l'échelle canadienne, le nombre de mises en chantier a grimpé de 6 %, à 150 800 unités, grâce à une poussée de l'Ouest.

sé, de 8,3 %, à 226,3 M\$. Il s'agit des transactions réalisées par l'entremise du Service inter-agences.

« On peut présumer que les acheteurs, maintenant familiers avec les fluctuations des taux hypothécaires, ont préféré attendre la baisse des taux qui survient habituellement au début de mars, à la suite de la campagne des REÉR, pour conclure une transaction », affirme la CIGM. Les courtiers indiquent qu'ils ont malgré tout enregistré une activité croissante depuis le début de l'année.

La valeur moyenne des propriétés unifamiliales vendues en février 1993 est demeurée pratiquement inchangée par rapport au même mois de l'an dernier : 107 916 \$ contre 108 050 \$. Il faut dire que le nombre d'inscriptions actives à la fin de février était de 42 939 contre 39 978 en février 1992, un bond de 7,4 %.

En février dernier, 37,7 % des propriétés qui ont trouvé preneurs ont été vendues entre 70 000 et 100 000 \$; 34,3 %, entre 100 000 et 150 000 \$, et 11,8 %, entre 150 000 et 250 000 \$.

FRANCIS VAILLES

Revente de maisons en février : recul de 7 %

Les ventes de maisons existantes ont diminué de 7 % dans la région de Montréal en février, indique la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM). Il s'agit du deuxième mois de baisse consécutive.

Plus précisément, 2 097 propriétés résidentielles ont changé de mains en février, contre 2 254 en février 1992. Le volume a également bais-

Occasions d'affaires

Investisseurs demandés

COMPAGNIE PRIVÉE
CERCHE INVESTISSEURS "URGENT"

- Participation dans les bénéfices
- Produit non périssable. Transformation richesse naturelle
- En forte demande constante
- Clientèle étendue, spécialisée: Canada, USA, outre-mer
- Capital minimum nécessaire demandé: 600 000 \$ (Parts de 75 000 \$)
- Investissement garanti. rentabilité 25 à 30 % an.
- Projet: 150 M\$. Support de 12 communes province de Québec
- Pro-forma des prévisions et renseignements: (514) 723-5185 ou écrire à:

LES AFFAIRES Réf. # 1503, 1100 boul. René-Lévesque o., 24^e étage, Mtl (Qc) H3B 4X9

INVESTISSEURS canadiens recherchent du capital, pour projet d'expansion d'une entreprise établie dans le nord du Mexique, projet total 500 000 \$; participation minimale par individu 20 000 \$, rendement offert selon conditions, min. 12 % par année.

(819) 569-3338

"SPOT TRADING"
Marché des devises étrangères, risque minimum, rendements maximums, court terme.

M. Joyal
(514) 464-7097
local 100

Compagnie détenant brevets mondiaux dont dérailleur en composite pour vélo recherche financement.

(514) 375-6483

TERRAINS CHARLEVOIX
Terrains près du centre de ski Le Massif dans Charlevoix. Développement à succès de 310 lots, vendu à 80 %. Prix spécial pour entrepreneurs ou groupes d'investisseurs. Possibilité de financement sur 5 ans.

ÉRIC FOSTER
(418) 683-3579

THOROUGHBRID
Surplus d'inventaire Vente de liquidation 3, 6, 10 et 16 usagers IDOL II, III et IV

Appeler
1-800-363-OMNI
ORDINATEK INC.

Investisseurs pour franchise. Resto-pub très rentable, 25 000 \$ minimum.

(514) 747-4687

Services spécialisés

RAPPORT D'IMPÔT

- Service ultra-rapide
- Plus de 10 ans d'expérience
- Prix les plus bas en ville!

962-6865

Services financiers

FINANCEMENT RECHERCHÉ
Bail-location 6 mois. Contrat individuel 150-300 \$. Volume demandé: 30 000\$/sem. Crédit accordé: 20 % annuel.

Roger Lefebvre
(514) 327-0082

Services spécialisés

PERFORMANCE EXCEPTIONNELLE
Nous l'exigeons de nous-même, pourquoi pas de nos employés et clients? Ne laissez pas le hasard guider vos projets. Au-delà de l'argent, il y a les gens. Identifiez les éléments d'une bonne négociation au quotidien.

Rendez-vous seulement
Francine Papineau
(514) 984-6665

Financement, R&D Liquidité
Nouveau concept de capitalisation et d'épargne des employés d'une PME.

Jacques Lachapelle CA
(514) 253-5282

DÉTECTIVES PRIVÉS
Licencié - Cautionné
SERVICE 24 HEURES

Filature
Prise de photos
Enquête générale
Surveillance électronique

SB Investigation Inc.
Tél.: **(514) 944-6306**
Fax: **(514) 645-3555**

Offres de services

Représentant commercial pour la France cherche nouveaux produits

(514) 626-2425

TRADUCTION
Traducteur chevronné et diplômé français/anglais/français

- * Technique
- * Finance / administration
- * Juridique

MARVAL ET ASS.
(514) 696-7013
Fax: **(514) 696-7012**

Services spécialisés

LAMINAGE
Acheter directement du fabricant. Laminage sur bois, sur massonite, sur foamcore. Prix de gros. Demander division laminage.

(514) 691-3711

Gouvernement
Prêts et subventions pour petites entreprises nouvelles ou déjà existantes.

(514) 728-0594
poste 107

Compagnie offre services de distribution alimentaire ou de transport réfrigéré et sec. Région Québec, Montréal, Estrie, Saguenay / Lac-St-Jean et Bas St-Laurent.

Serge Lasalle CA, 22 boul. Val-Cartier, Loretteville, Qc, G2A 2M3. Fax: (418) 847-5551

JH 28 ans, cuisinier français spécialisé en crêperie cherche place avec responsabilités ou association. Disponible immédiatement. Écrire: 68, rue de l'Aiguillerie, 34000 MONTPELLIER, France.

Menuisier
20 ans d'expérience, rénovations de tous genres. Armoires sur mesures, salles de bains, sous-sol. Bons prix.

(514) 448-9376

TRAITEMENT DE TEXTE SECRETARIAT
Mirotexte, services professionnels de traitement de texte. Devis, thèses, correspondance, etc. Imprimante laser.

Mireille (514) 441-0990
(tél. & télécopieur)

Entreprises demandées

2 jeunes cadres désirant mettre à profit leur expertise du secteur manufacturier et leur entrepreneurship; sont à la recherche d'une occasion d'association à une PME de la région de Québec, possédant un management dynamique et ayant des visées de différenciation de ses produits de même qu'un accroissement de sa présence sur des marchés d'exportation.

Confidentialité assurée
ÉCRIRE à: LES AFFAIRES, réf. # 1504, 1100 boul. René-Lévesque o., 24^e étage, Mtl (Qc) H3B 4X9

URGENT
Cherchons région de Montréal, entreprises fabrication, distribution pour acheteurs sérieux, possibilités d'association.

Daniel Chartrand Adm.A. Courtier en entreprises
(514) 923-3535

L'ALCOOL AU VOLANT
C'est criminel
QU'ON SE LE DISE

IMMEUBLE

Selon un sondage, 70 % des Québécois sont en faveur de la déréglementation

Le gouvernement créerait 20 000 emplois en déréglementant la construction résidentielle

Le gouvernement du Québec créerait 20 000 emplois s'il déréglementait la construction et la rénovation résidentielle.

Telle est la principale conclusion auquel arrive l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ), après avoir fait faire un sondage par la firme Sondagem, de

Montréal. La marge d'erreur d'un tel sondage, réalisé le mois dernier auprès de 1 294 ménages québécois, est de 2,8 %, 19 fois sur 20.

Salaires trop élevés

Quelque 78 % des personnes interrogées estiment que les salaires dans l'industrie

de la construction sont élevés (46 %) ou très élevés (32,4 %). De plus, 58,5 % des répondants croient que, compte tenu de la conjoncture économique actuelle, les salaires sont trop élevés.

Or, ceux qui ont des projets de construction et de rénovation devanceraient leurs travaux d'un an en moyenne si les coûts de construction di-

minuaient. Selon le sondage, 36 % des ménages québécois ont des projets de construction (rénovation ou maison neuve).

7 625 mises en chantier de plus

L'APCHQ ajoute que 10 % des répondants n'ayant pré-

sentement pas de projets modifieraient leurs intentions et envisageraient l'achat ou la construction d'une maison si les coûts de construction dimi-

nuaient. À partir de ces résultats, l'APCHQ calcule que 7 625 unités de plus que prévu seraient mises en chantier, au cours des 12 prochains mois, si les salaires diminuaient. En outre, 40 000 ménages de plus que prévu feraient exé-

cuter des travaux de rénovation à 12 \$ l'heure pour tous les travailleurs ; 2) qu'il n'y ait plus de salaire maximum pour le secteur résidentiel.

« Au delà du seuil salarial, ce sont donc la productivité, la compétence et les conditions du marché qui seraient prises en compte lors des négociations entre un travailleur et son employeur », souligne l'APCHQ.

Un appui de 60 % des Québécois

Actuellement, les employeurs du secteur résidentiel sont assujettis aux mêmes règles que les entreprises du secteur commercial et industriel. Ainsi, le taux horaire des ouvriers pour construire une maison est le même que pour bâtir un gratte-ciel au centre-ville.

Les Québécois semblent de l'avis de l'APCHQ, à en croire les résultats du sondage. Sept québécois sur 10 se disent d'accord avec la déréglementation et 60,3 % appuieraient le gouvernement dans une telle initiative.

Diminution du prix des maisons

En outre, 61 % des répondants estiment qu'une baisse des salaires provoquerait une diminution du prix des maisons neuves.

Quelque 68 % jugent que la déréglementation aurait pour effet de faire travailler plus régulièrement les ouvriers de la construction; 60,5 % jugent que cette déréglementation créerait de nouveaux emplois.

FRANCIS VAILLES

12 000 emplois créés, sans qu'il en coûte un sou

Cette augmentation créerait 12 000 emplois directs et indirects dans le secteur de la maison neuve et 8 600 dans celui de la rénovation, pour un total de 20 000. L'APCHQ fait valoir que ces 20 000 emplois seraient créés sans qu'il en coûte un sou.

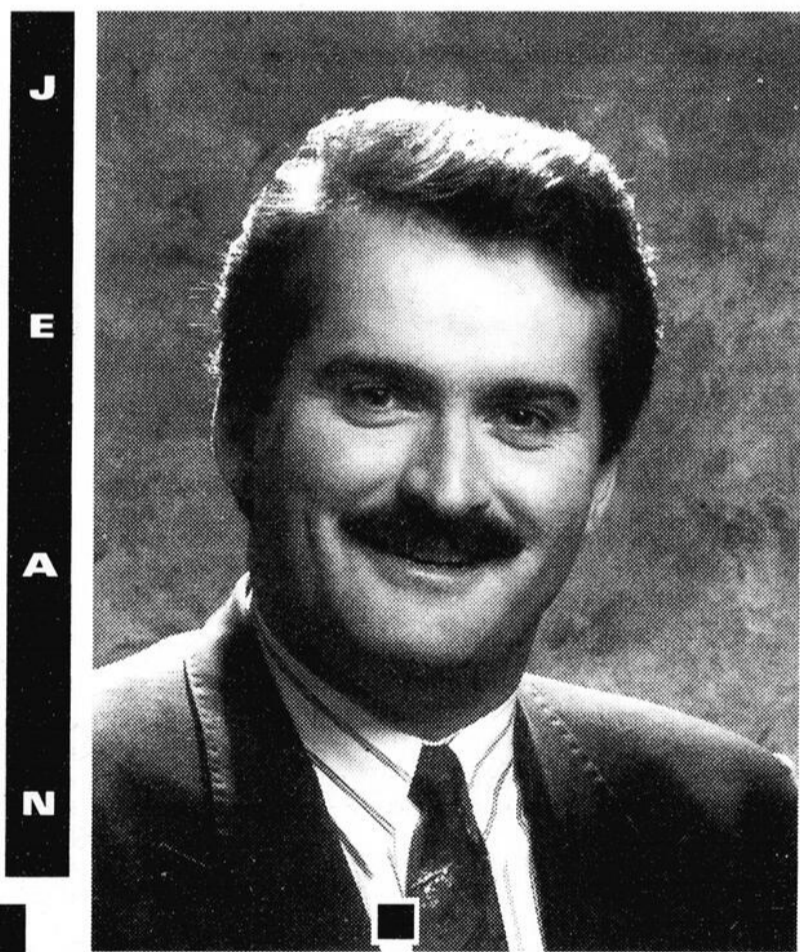
« L'APCHQ demande au ministre du Travail, Norman Cherry, de faire en sorte qu'on en arrive, d'ici le 30 avril, à une déréglementation partielle des conditions de travail des entreprises du secteur résidentiel, en commençant par la question des salaires », indique Gaëtan Rouillard, président de l'APCHQ.

12 \$ l'heure

Advenant que les parties patronale et syndicale ne s'entendent pas, l'APCHQ demande que le gouvernement décrète de nouvelles conditions pour le secteur résidentiel. Elle fait notamment deux suggestions : 1) que le seuil salarial soit fixé

CONTACT
LAPIERRE

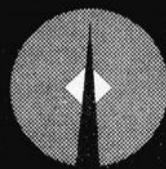
De 11h15 à 13h00



J
E
A
N
Lapierre

CKAC 73AM

LE # 1 DE L'INFORMATION



CONDOMINIUM LE LIBERTE

Ville de Saint-Léonard



- Construction de qualité
- Près de tous les services et facilités
- Occupation immédiate 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2



Prix à partir de 79 500 \$
toutes taxes incluses

HEURES DE VISITES

mardi, mercredi, jeudi 14 h à 20 h
samedi, dimanche 14 h à 18 h

JUNON INC
DÉVELOPPEMENT DE
PROJETS IMMOBILIERS

7731, Louis-Quilico
St-Léonard, Tél.: (514) 722-8419

IMMEUBLE

Montrusco déménagera à la Tour McGill College : 15 000 pi²

Monstrusco et associés déménageront à la fin juillet à la *Tour McGill College*.

au 1501 de l'avenue du même nom. Le conseiller en investisse-

ment s'installera pour plus de 10 ans au 28^e étage de l'immeuble, louant précisément 14 800 pi² de superficie de bureaux. Montrusco est à l'étroit dans ses locaux actuels, au 23^e étage du 1000, Sherbrooke Ouest, l'édifice de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI). L'entreprise

occupe 8 700 pi². La bibliothèque, les salles de conférences et la salle du conseil d'administration sont trop petites.

« Nous nous positionnons pour le futur. Nous pensons prendre de l'expansion et engager du personnel d'ici cinq ans », a indiqué aux AFFAIRES Ovidiu Schuopu, vice-

président adjoint de Montrusco. Actuellement, le conseiller en investissement a 35 employés à son service.

Avec ce nouveau locataire, la Tour McGill College est louée à 52 %, a indiqué Anne-Marie Dubois, directrice de la location des Immeubles Polaris, propriétaire de l'immeuble.

Récemment, les Immeubles Polaris se sont entendus avec la *Délégation commerciale du Mexique*. Rappelons que la *Délégation commerciale d'Italie* est également présente dans la Tour McGill College.

FRANCIS VAILLES

Lancement du concours de l'édifice de l'année 1993

L'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Québec (Boma Québec) vient de lancer son troisième concours de l'édifice de l'année.

Ce concours vise à souligner l'excellence en immobilier dans différentes catégories. Les noms des gagnants seront dévoilés le 27 mai, à l'Amphithéâtre Bell, au 1000, de La Gauchetière.

Questionnaire bien étoffé

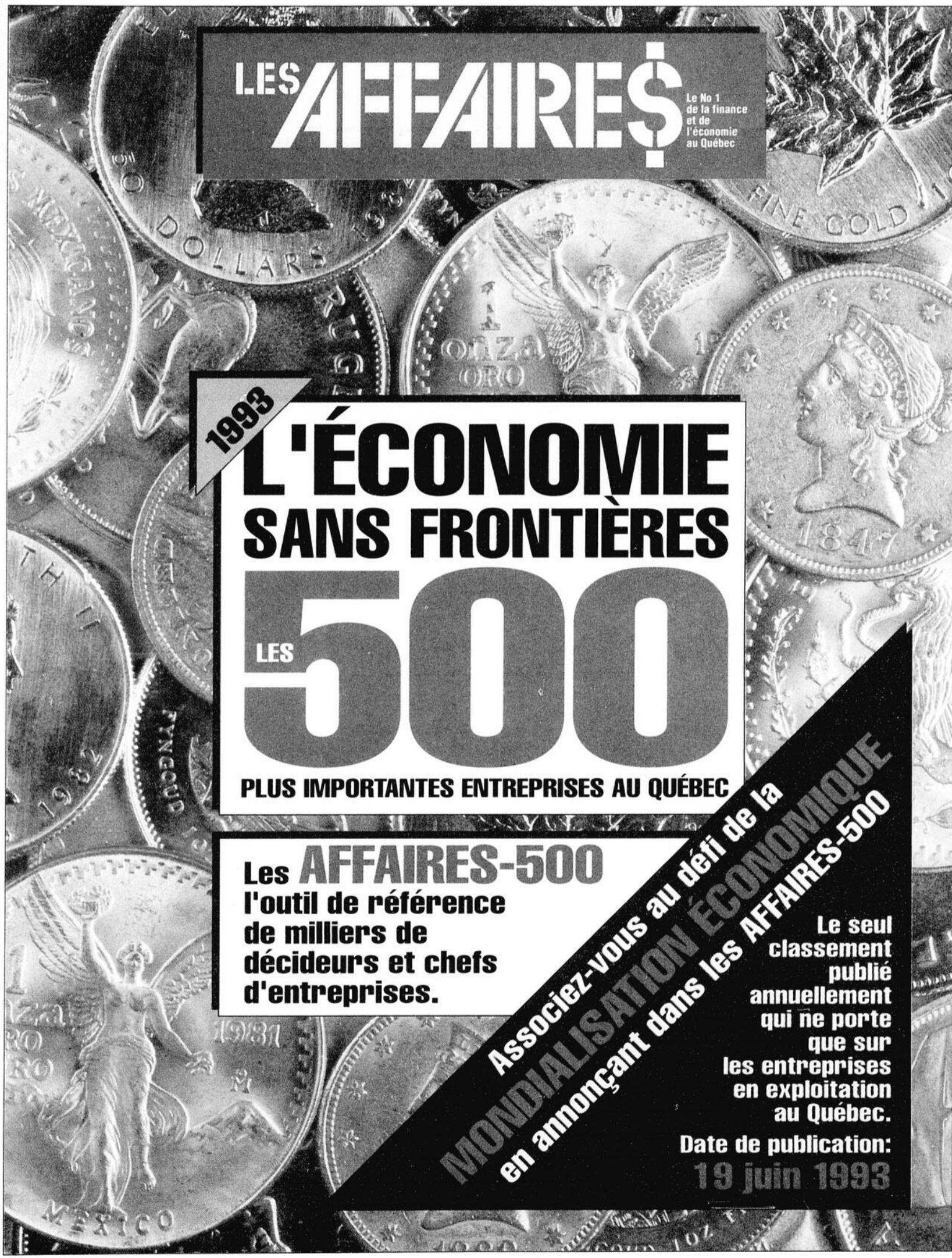
Pour participer, il faut présenter un cartable standardisé, fourni par Boma, comprenant une série de spécifications physiques sur l'édifice, les services qui y sont offerts, etc.

Outre les photos, le portfolio doit également comprendre une section sur les gestionnaires ou propriétaires de l'immeuble, les relations qu'ils entretiennent avec leurs locataires, etc. Le concours est ouvert aux seuls membres de Boma Québec.

Anciens gagnants

En 1990-91, l'Édifice de la Sun Life, l'Édifice Mérici, de la Société immobilière Trans-Québec (SITQ), et le Palais de justice de Saint-Georges-de-Beauce, de la Société immobilière du Québec (SIQ), s'étaient particulièrement illustrés dans leur catégorie respective.

L'année précédente, la Maison des Coopérants, de Montréal, s'était vue décerner un prix.



LES AFFAIRES

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

1993

L'ÉCONOMIE SANS FRONTIÈRES

LES 500

PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC

Les AFFAIRES-500

l'outil de référence de milliers de décideurs et chefs d'entreprises.

Associez-vous au défi de la MONDIALISATION ÉCONOMIQUE en annonçant dans les AFFAIRES-500

Le seul classement publié annuellement qui ne porte que sur les entreprises en exploitation au Québec.

Date de publication: 19 juin 1993

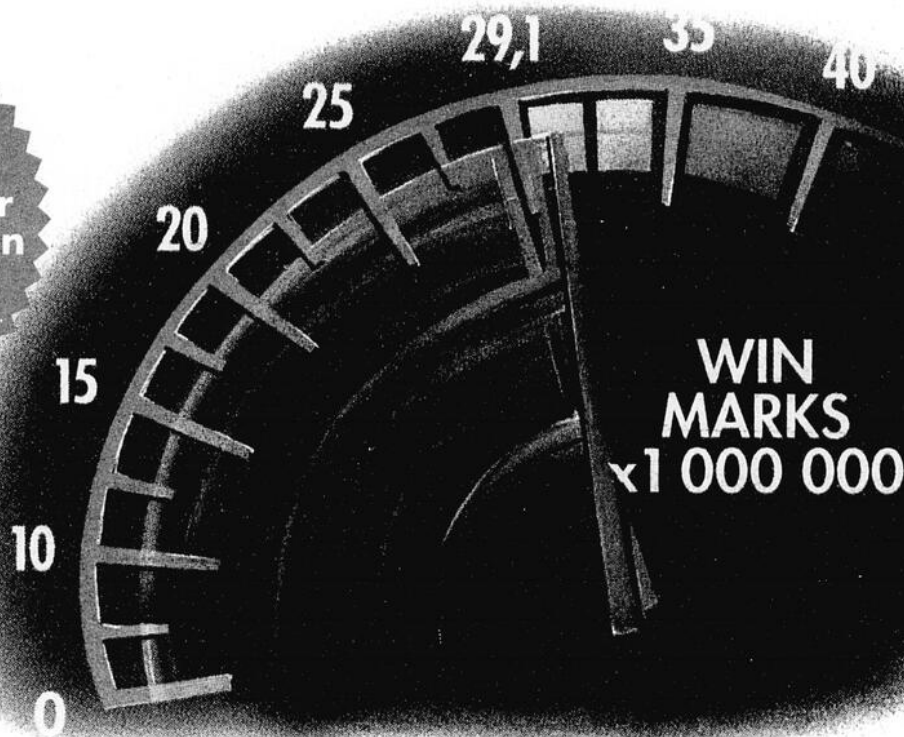
COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISONS EN
"CIRCUIT DE PRESSE"
À CHAQUE JOUR

Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

JUSQU'À 500 % PLUS RAPIDES, NOS PERFORMANCES GRAPHIQUES VOUS COÛTENT MAINTENANT MOINS CHER !

**Maintenant disponible:
Expédition le même jour pour configurations en stock.**

Téléphonez pour information. Certaines restrictions s'appliquent.



BON, ET À PART ÇA ?

Défoncez le mur de l'affichage graphique. Avec un accélérateur graphique installé à même le bus et jusqu'à 1 Mo de mémoire vidéo reliée directement au processeur central (CPU), la nouvelle gamme d'ordinateurs i486 extensibles de Dell peut littéralement turbocharger vos applications de type graphique ou WindowsSM. De plus, grâce à un dispositif de diagnostic intégré, nous pouvons maintenant déceler et identifier de nombreuses causes de pannes même lorsque votre système refuse de démarrer. Notre équipe peut donc vous remettre en piste plus rapidement que jamais.

Mais, ce n'est qu'un début puisque nous avons également réduit nos prix ET amélioré le support et le service à la clientèle légendaires qui nous ont valu des prix prestigieux.

Au puits de ravitaillement, la meilleure équipe au monde. Chaque ordinateur Dell vous est livré complet, incluant nos programmes de service à la clientèle et de soutien gagnants de nombreux «grands prix» et *OpenLine*, le nouveau programme de soutien téléphonique 24h sans frais de Dell.

Vous y gagnerez, c'est garanti. Seul Dell vous offre des garanties couvrant la compatibilité, la réponse de support technique en moins de cinq minutes^{*}, le service sur place le prochain jour ouvrable[†] et même votre satisfaction, appuyée par notre célèbre garantie de 30 jours «remboursement sans discussion».

Et maintenant, vous pouvez même choisir le circuit. Chaque nouveau système Dell comprend une garantie d'un an couvrant les pièces et la main-d'œuvre. Et dorénavant, pour les années 2 à 5, vos coûts de service seront encore plus bas. *SelectCare*[‡], le nouveau programme de Dell, vous permet d'établir un plan de service personnalisé à la mesure de vos besoins et de vos budgets: pièces seulement, pièces et main-d'œuvre, auto-entretien ou service de tierce partie. De plus, moyennant un léger supplément, vous pouvez obtenir le soutien pour la plupart des logiciels d'application populaires.

Nos prix ont subi une mise au point ; nos systèmes partent encore plus vite ! Des chiffres ? Que diriez-vous d'une augmentation de puissance de traitement pouvant atteindre 51 % et de performances graphiques jusqu'à 500 % plus rapides ?

Allez-y à fond de train ! Passez en tête de peloton. Pour obtenir les performances graphiques plus rapides et les services de support et de soutien améliorés qui font les achats gagnants, appelez Dell immédiatement.



DELL 425s/L
2 149 \$

Location à partir de 79,51 \$ par mois[§]



DELL 433/M
3 449 \$

Location à partir de 127,61 \$ par mois[§]



DELL 466/ME
5 049 \$

Location à partir de 181,76 \$ par mois[§]



DELL 433/T
3 879 \$

Location à partir de 139,64 \$ par mois[§]

DELL 425s/L
• i486SX - 25 MHz • mémoire vive: 4 Mo
• disque dur IDE: 120 Mo • disquette 3.5"
• moniteur UltraScan 14C • MS-DOS^{MD} 5.0,
Microsoft Windows^{MC} 3.1, souris
(clavier bilingue disponible)

DELL 433/M
• i486DX - 33 MHz • mémoire vive: 4 Mo
• disque dur IDE: 230 Mo • unité de disquette combiné • mémoire vidéo: 1 Mo • moniteur UltraScan 14C • MS-DOS^{MD} 5.0, Microsoft Windows^{MC} 3.1, souris
(clavier bilingue disponible)

DELL 466/ME
• i486DX2 - 66 MHz double vitesse • mémoire vive: 8 Mo • disque dur IDE: 320 Mo • unité de disquette combiné • moniteur UltraScan 14C
• antémémoire externe: 128 Ko • mémoire vidéo: 1 Mo • MS-DOS^{MD} 5.0, Microsoft Windows^{MC} 3.1, souris
(clavier bilingue disponible)

DELL 433/T
• i486DX - 33 MHz • mémoire vive: 8 Mo
• disque dur IDE: 230 Mo • unité de disquette combiné • mémoire vidéo: 1 Mo • moniteur UltraScan 14C • MS-DOS^{MD} 5.0, Microsoft Windows^{MC} 3.1, souris
(clavier bilingue disponible)

DELL^{MC}

TÉLÉPHONE 1-800-463-6276
TÉLÉCOPIEUR 1-800-387-5753

Heures : Lun. - Ven. 8h - 20h (HNE)

1868 boulevard des Sources, bureau 200, Pointe-Claire, Québec H9R 5R2
Halifax • Montréal • Ottawa • Toronto • Calgary • Vancouver

*Délai de réponse garanti limité: 8h à 20h HNE du lun. au vend. et 10h à 16h le sam. †Certaines restrictions s'appliquent. Service sur place non disponible pour certains endroits éloignés. Pour des détails complets sur les garanties, appelez Dell. ‡Pour les prix des options de service SelectCare, demandez à un représentant commercial Dell. La location-bail est offerte par Leasing Group Inc.; les paiements sont basés sur un bail ouvert de 36 mois. Tous les prix et les configurations sont sujets à changement sans préavis. Dell ne peut être tenue responsable des erreurs d'illustration ou de typographie. Les prix n'incluent pas l'expédition, la manutention et les taxes de vente applicables. Dell et Dell System sont des marques de commerce déposées; SelectCare est une marque de service; le logo Dell et UltraScan sont des marques de commerce de Dell Computer Corporation. Intel et le logo Intel Inside sont des marques de commerce enregistrées et Intel 386, Intel 486, i386 et i486 sont des marques de commerce d'Intel Corporation. Dell se dégage de tout intérêt d'appropriation concernant les marques et les noms appartenant à d'autres.

AD CODE: 2CB25