

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

LES AFFAIRES

TRUST PRÊT ET REVENU

NOUVEAU! MARGE DE CRÉDIT PRÉFÉRENTIELLE

Investissez dans un certificat de dépôt à rendement élevé et obtenez une marge de crédit à taux avantageux.

Québec 692-1221 • Gal. de la Capitale 626-1221 • Sainte-Foy 652-1221 • Chicoutimi 543-1221 • Ottawa 238-1221 • Montréal 288-1221 • Place Versailles 493-1221 • Trois-Rivières 376-1221 • Rouyn-Noranda 797-1221

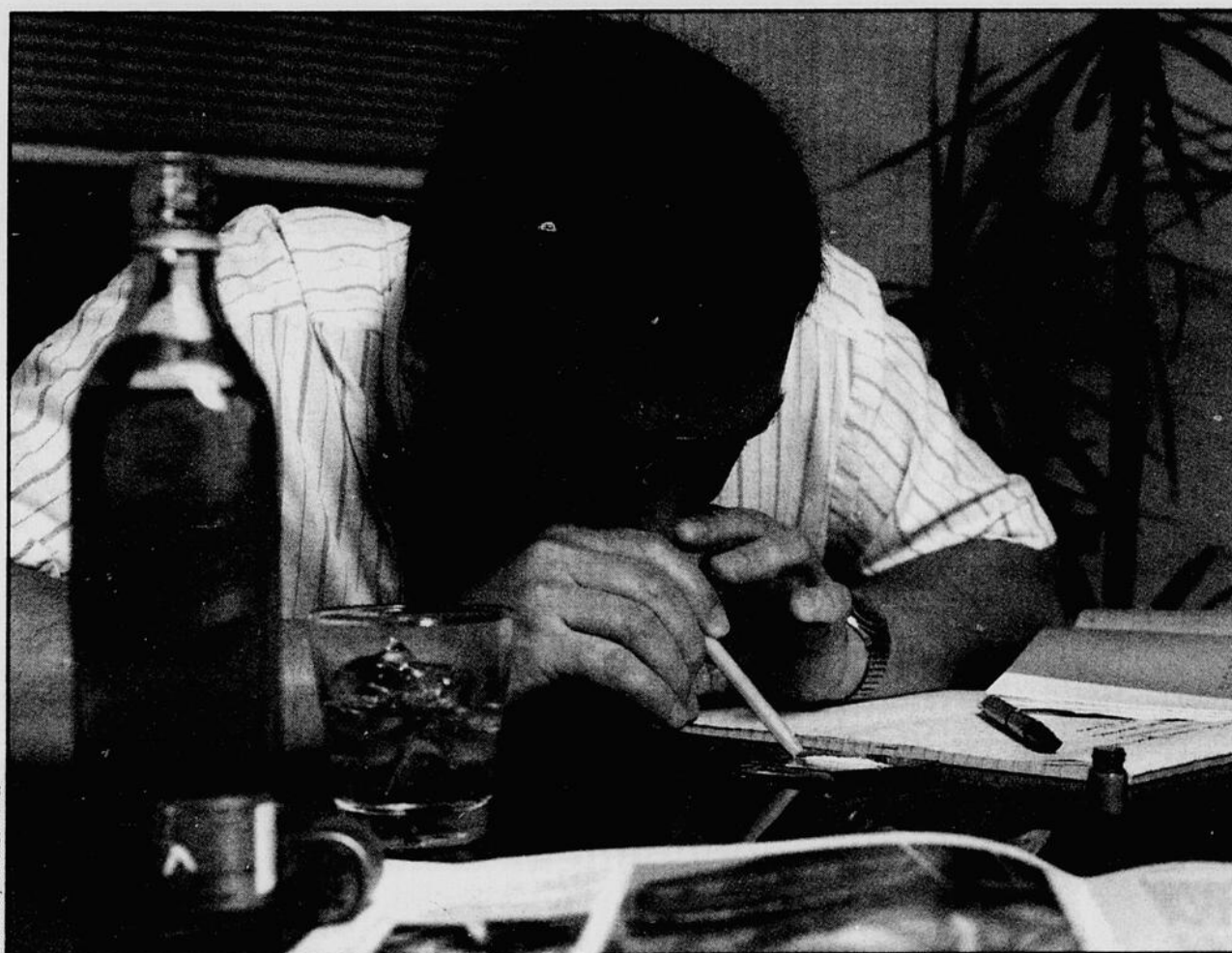
Montréal, semaine du 8 au 14 juillet 1989

Vol. LXI N° 27

40 pages

1,25\$

DROGUE, ALCOOL AU TRAVAIL: PERTES ANNUELLES DE 500 M\$



L'alcoolisme et la consommation de drogue au travail coûtent un demi milliard par an aux entreprises québécoises. Aux problèmes traditionnels d'alcool et d'abus de médicaments s'ajoutent de plus en plus les ravages causés par les stupéfiants. Les polytoxicomanes sont, en outre, souvent plus difficiles à identifier

pp. 2-3

L'ACTUALITÉ

En raison de la hausse marquée des taux d'intérêt, l'économie québécoise marquera le pas en 1989 et 1990 p. 8

FRANCHISES

Les jouets éducatifs Pikolo, des franchises qui n'exigent qu'un investissement de 55 000 \$ pp. 10-11

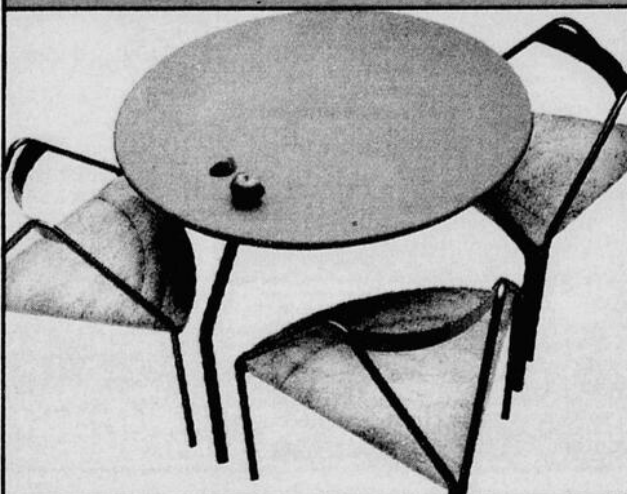
PLACEMENT

Les gourous financiers sont fortement divisés sur le comportement des cours boursiers à moyen terme p. 23



MEUBLE: LA SPÉCIALISATION ET LE DESIGN SONT PAYANTS

LES AFFAIRES a rencontré six fabricants québécois de meubles en pleine croissance pp. 4-5



LES BAUX CACHENT DE NOMBREUX PIÈGES POUR LES COMMERÇANTS

Tout ce qu'il faut savoir avant de signer un bail avec un propriétaire commercial p. 33



■ Les programmes d'aide aux employés s'implantent progressivement dans les entreprises, particulièrement celles de grande taille. Le phénomène demeure toutefois timide, insuffisant aux yeux des professionnels en santé au travail.

«L'histoire des programmes d'aide aux employés (PAE dans le jargon des professionnels) n'a pas 10 ans au Québec», précise Normand Leclerc du CERIM, un centre privé de consultation en santé au travail.

Plus récemment, ce sont plutôt des interventions policières dans certaines entreprises qui ont retenu l'attention. Bell Héliopère, Kenworth, les entrepôts de Rona et le siège social des Pharmacies Jean Coutu sont au nombre des endroits visités par la Sûreté du Québec pour y appréhender des employés-trafiquants.

De tels cas font toutefois exception, s'empresse de déclarer un porte-parole de la Sûreté, Denis Hachez.

«Il n'y a pas de réseaux organisés pour le trafic de la drogue dans les entreprises. On a eu à peine cinq ou six cas d'enquête et d'infiltration depuis deux ans, qui ont été effectuées à la demande des entreprises. Les quantités de drogue saisies sont faibles, quelques grammes à la fois.»

Dépistage et prévention

Aucune entreprise n'a évidemment intérêt à ce

Les programmes d'aide s'implantent timidement dans les entreprises

qu'un problème de toxicomanie chez ses employés dégénère en interventions policières.

«Il n'y a rien de plus facile que de remplacer un pusher (petit trafiquant) par un autre dans un milieu de travail», lance Jacques Lamarre de Lamarre, Yelle et Associés, une firme de consultant en santé au travail.

«Les employeurs doivent plutôt se doter d'un programme volontaire d'aide aux employés comme moyen de dépistage interne et de prévention.»

«De plus en plus de grandes entreprises ont de tels programmes d'aide pour leurs employés, ce qui n'est pas le cas pour les PME, déplore cependant Normand Leduc du CERIM.

«Pourtant, si l'on considère les pertes de rendement liées aux toxicomanies en milieu de travail, l'existence d'un tel programme devient un élément de compétitivité pour les entreprises.

«L'économie du Québec repose en bonne partie sur la performance des PME. La mise en place de ces programmes dans les entreprises devient une question de productivité globale.»

Normand Leclerc suggère ainsi que les entreprises de taille réduite dis-

Pour plus d'information

A) Publications suggérées:

• **Alcoolisme et toxicomanies, un guide d'intervention**, publié par le Centre des dirigeants d'entreprise 1250, boul. St-Joseph est, Montréal, (Québec), H2J 1L8, (514) 526-2874.

• **Objectif mieux-être: guide d'intervention en alcoolisme et autres toxicomanies**, publié par le Service de santé et sécurité au travail Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), 2100, Papineau, 4e étage, Montréal, (Québec), (514) 527-8533.

B) Contacts professionnels:

• **CERIM**, Dr. Michelle Cousineau, Normand Leduc, (514) 397-9401

• **Lamarre, Yelle et Associés (Groupe C.F.C.)** Jacques Lamarre, Dr. Jean Yelle, (514) 286-1212.

• **Le Portage** (centre de désintoxication) Miguel Delrosario, directeur des programmes d'aide aux employés, (514) 939-0202

• **Domrémy-Montréal** (centre de désintoxication), Service à l'industrie, (514) 626-7750.

cutent entre elles dans leur propre région pour organiser des programmes communs d'aide aux employés.

«Les grandes entreprises ont les moyens d'avoir leurs propres services qui dirigent les employés toxicomanes vers des ressources professionnelles compétentes.

«Chez les PME, les employés vivent des problèmes semblables. Elles pourraient s'associer, dans un même parc industriel par exemple, pour se donner ensemble un programme d'aide semblable à ce

que l'on retrouve chez de grands employeurs.»

Confidentialité

La mise en place d'un programme d'aide aux employés n'est cependant pas gage de succès immédiat.

Le plus souvent, les travailleurs mettent en doute la confidentialité de ces programmes et craignent des représailles de la part de leur employeur. Quant aux cadres toxicomanes, «ils ont les moyens d'aller se faire traiter à l'extérieur, à l'abri des regards», souligne le doc-

teur Michelle Cousineau du CERIM.

«Notre programme a été instauré en 1984 pour faire face à un problème d'alcoolisme. Or, tout est dirigé d'un bureau anonyme situé complètement à l'extérieur des bureaux de l'entreprise, explique Sylvie Beaupré, responsable du programme d'aide aux employés à la Société des alcools du Québec (SAQ).

«Ça a toutefois pris deux ans avant d'atteindre son rythme. Aujourd'hui, entre 75 et 100 personnes parmi nos 4 200 employés se prévalent de notre programme contre l'alcoolisme.

«Nous faisons appel à des centres spécialisés pour des cures de trois semaines ou un mois dans le cas des polytoxicomanies: alcool et drogue ou médicaments.»

«Les cas de rendement insatisfaisant au travail liés à des intoxications aboutissent auparavant aux relations de travail, près de la porte!, relate pour sa part Lise Brassard, de QIT Fer et Titane à Tracy. «L'alcoolisme et la consommation de drogues sont désormais considérés comme des maladies chez nous, sans inscription dé-

favorable au dossier de l'employé. Notre programme d'aide est strictement confidentiel et volontaire, même si faut parfois utiliser d'un peu de coercition dans certains cas.»

QIT Fer et Titane défraie la totalité des frais d'une première cure de désintoxication pour un employé, et la moitié d'une deuxième en cas de rechute.

Bell Canada fait pour sa part figure de pionnière parmi les principaux employeurs au Québec en matière de programme d'aide aux employés. L'entreprise exploite ainsi 12 cliniques médicales privées dans ses bureaux dans les différentes régions pour desservir ses 20 000 employés au Québec.

«Nous avons un programme d'aide pour l'alcoolisme depuis 1951, et une politique écrite à cet effet depuis 1961, indique le docteur Gilles Mathieu, directeur régional pour le Québec des services médicaux de Bell Canada.

«L'entreprise défraie le coût des cures toute en maintenant le salaire de l'employé. Il n'y a pas de mesure disciplinaire à la condition que l'employé collabore avec notre programme d'aide.»

Bell Canada fait inscrire au dossier médical de ses employés les informations concernant les traitements de désintoxication.

Cette procédure ne fait toutefois pas l'unanimité. «La déontologie de nos médecins suffit à assurer la confidentialité des dossiers de nos employés», répond Gilles Mathieu.

MARTIN
VALLIÈRES

RUBRIQUES

Ass. des actionnaires.....	32
Bourses.....	24 à 29
Carrières.....	16
Dividendes.....	32
Docteur PC 12Éditorial.....	6
Émissions en cours.....	32
Gagnants et perdants.....	24
Immeuble.....	33 à 39
Investissements.....	18
Marketing.....	16
Mines et métaux.....	21
Pouls de l'économie.....	8
Résultats financiers.....	32
Revue des marchés.....	23
Taux d'intérêt.....	22
Votre impôt.....	20

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement n° 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

American Barrick.....	21	Maclaren.....	31
Amisco.....	4-5	Magna Int.....	15
Arbort.....	4-5	Marathon (Soc.im.).....	38
Ariel.....	21	McMillan Bloedel.....	31
Auberge de la Rive.....	15	Meubles Drouin.....	4-5
BCE Mobile.....	24	Mimiska.....	21
Bell Canada.....	2	Mux Lab.....	32
Cambior.....	21	MVP Capital Corp.....	21
Camindex.....	21	Nautilus Plus 24.....	30
CERIM.....	3	Noranda.....	31
C.F.C. (Groupe).....	3	Normetal.....	21
Corp. Dev. BCE.....	38	Normick.....	31
Datamark.....	17	Northwood.....	31
Egzakt.....	16	Oxdon.....	24, 30
Equip. agri. B.C.B.....	15	Oxychem Canada.....	15
Everest (Gr.).....	16	Paco.....	9
Everest Réseau.....	16	Pikolo.....	10-11
Fin. Entralide-Coop.....	24	Plastibec.....	24, 30
Fraser.....	31	QIT Fer et Titane.....	2
Gagnon Laforest.....	9	R.S. Meubles.....	4-5
Goldstack.....	21	SAQ.....	2
H. Cantin Itée.....	15	Schroeder.....	30
Hôtel. La Détente.....	15	Simard comm. mark.....	16
IBM Canada.....	38	SGF.....	15
Ind. de la Rive-Sud.....	4-5	Solution publicité.....	16
Ind. JSP.....	4-5	Sphinx.....	21
Lafarge.....	18-19	Steinberg.....	24, 30
Lamarre, Yelle et ass.....	3	Techmire.....	32
La Sarre.....	21	Télélobe Canada.....	38
Lavalin.....	38	Tembec.....	31
Luc Desjarlais et ass.....	37		

Gaz Métropolitain

AVIS DE NOMINATION



Paul Gauthier

Gaz Métropolitain annonce l'élection de Monsieur Paul Gauthier au poste d'administrateur et Président du conseil d'administration de la Compagnie.

M. Gauthier est Vice-président du Conseil et Président, Division Énergie, Le Groupe Canam Manac Inc. Il est, en outre, administrateur de plusieurs entreprises canadiennes.

Filiale à part entière de Noverco Inc., Gaz Métropolitain est l'un des plus importants distributeurs de gaz naturel au Canada. La Compagnie est engagée principalement dans la distribution du gaz naturel au Québec et dans la recherche, le développement et l'assistance technologique en matière de gazotechnologies.

MAINTENANT la BMW se porte avec cette plaque

La BMW se porte avec une plaque distinctive, la plaque d'excellence Park Avenue BMW. Pour obtenir la vôtre, rendez-vous chez Park Avenue BMW où vous retrouverez le plus vaste choix de BMW.

Vous verrez, un essai vous convaincra!

Park Avenue

8755, boul. Taschereau ouest
Brossard (à l'ouest du pont Champlain)
Tél.: 445-4555

NOTRE NOUVELLE SALLE DE MONTRE EST MAINTENANT OUVERTE

Situé au COMPLEXE DE L'AUTO RIVE-SUD

L'alcoolisme pur cède le pas aux polytoxicomanies

Alcool et drogues au travail: des pertes de 500 M\$ par an pour l'économie québécoise

■ L'alcoolisme et la consommation de drogues au travail coûtent très cher à l'économie québécoise; plus d'un demi-milliard de dollars par an en seules pertes de productivité pour les employeurs québécois.

À l'échelle canadienne, cette perte nette représente une facture de l'ordre de 2,5 milliards de dollars par an, selon les estimations de professionnels en santé au travail.

«On manque de données scientifiques car les études sérieuses sur l'ampleur du phénomène sont inexistantes. On doit y aller encore au *pifmètre*, selon nos observations», a expliqué l'un d'entre eux aux AFFAIRES.

Malgré cette lacune, ces professionnels s'entendent pour évaluer à 4% par an le nombre d'adultes au travail aux prises avec un problème connu de toxicomanie, et les cas rapportés gagnent en complexité.

Les entreprises de toute taille qui ignorent les ravages potentiels de l'alcool et des drogues parmi leurs effectifs font fi du même coup d'une source importante de perte de productivité.

Perte de rendement

Selon les professionnels en santé au travail, environ 15% des effectifs d'une entreprise sont susceptibles chaque année de connaître des problèmes personnels qui affecteront leur rendement au travail.

Or, de ce nombre, près du quart des cas déclarés sont reliés à l'intoxication par l'alcool ou les drogues. Les professionnels en santé au travail évaluent aussi que le quart de la rémunération d'un employé aux prises avec de tels problèmes représente une pure perte pour l'entreprise.

En termes monétaires, les évaluations courantes de perte pour les entreprises sont de l'ordre de 8,60\$ pour chaque millier de dollar versé en salaire la perte de rendement lié aux toxicomanies.

Au salaire hebdomadaire courant de 455\$ en moyenne (selon *Statistique Canada*), une PME québécoise de 50 employés

peut évaluer à 10 200\$ par an la perte de productivité liée aux toxicomanies chez ses employés.

Chez les entreprises de 500 à 1 000 employés, cette perte de rendement au travail peut coûter de 100 000\$ à 200 000\$ par année.

Pour l'ensemble des 2,5 M de salariés québécois, les pertes de rendement liées aux toxicomanies dépassent ainsi 500 M\$ par an, et 2,5 milliards pour les 12,5 M de salariés canadiens.

Polytoxicomanies

S'ils hésitent à confirmer une croissance importante de la toxicomanie en milieu de travail, les professionnels rejoignent par LES AFFAIRES soulignent rapidement la complexité plus grande des cas rencontrés.

«On voit moins d'alcooliques purs sur le marché du travail, mais de plus en plus en polytoxicomanies, qui consomment à la fois de l'alcool et des stupéfiants, surtout la cocaïne, confirme le docteur Michelle Cousineau, présidente du CERIM, un bureau privé spécialisé en santé au travail.

«Les travailleurs plus âgés vont vers l'alcool et l'abus de médicaments sur ordonnance alors que, chez les plus jeunes, on voit une grosse augmentation de l'usage de la cocaïne depuis cinq ans.



Michelle Cousineau: «Les travailleurs plus âgés vont vers l'alcool et l'abus de médicaments sur ordonnance alors que, chez les plus jeunes, on voit une grosse augmentation de l'usage de la cocaïne depuis cinq ans.»

«L'augmentation du nombre de polytoxicomanies, c'est inquiétant. Ils sont plus difficile à identifier et à traiter.»

«Le phénomène se répand tant chez les cols bleus que les cols blancs dans le milieu du travail», renchérit pour sa part Jacques Lamarre de Lamarre, Yelle et Associés, une firme spécialisée en santé au travail et affiliée au groupe de consultants en res-

sources humaines C.F.C. de Montréal.

«Des polytoxicomanies vont prendre de l'alcool pour se relaxer, puis ils sniffent de la cocaïne pour se stimuler, avoir l'illusion de performances individuelles accrues. L'héroïne, une drogue dépressive, reste peu répandue en milieu de travail.

«Au travail, ces individus développent un com-

portement imprévisible avec des pointes d'agressivité verbale et de conflits interpersonnels, puis de paranoïa et de découragement.»

Course au succès

«Notre système économique stresse les gens comme jamais auparavant. Le chômage et le travail aux conditions précaires sont des causes importantes de consommation accrues d'alcool et de drogues», estime Robert Bouchard, directeur du Service de santé et sécurité au travail de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ).

Depuis trois ans, la FTQ a une politique officielle sur l'alcoolisme et les autres toxicomanies au travail qui mise sur l'action syndicale auprès de ses membres.

«Les travailleurs en difficulté, surtout les plus jeunes, abusent de l'alcool et des drogues face au stress des conditions économiques actuelles. À la FTQ, nous avons déjà demandé à la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) de reconnaître l'alcoolisme et les autres toxicomanies comme maladies professionnelles. On nous a réservé un refus catégorique!»

Le docteur Michelle Cousineau du CERIM

ENTRÉ

CENTRE D'INFORMATIQUE

IBM

COMPAQ

HEWLETT PACKARD

2960, boul. Laurier
Sainte-Foy
(Place Iberville III)
suite 050
418/653-8770

soupçonne aussi le stress du marché de l'emploi actuel d'être à l'origine de nombreux cas de toxicomanies en milieu de travail.

«Notre société mise maintenant beaucoup sur le succès et la performance. La situation économique devient corsée et les employeurs veulent des gens super-productifs.

«Par ailleurs, de plus en plus de personnes préfèrent conserver des emplois sécuritaires, mais insatisfaisants dans de grandes entreprises en raison de la situation économique plus compétitive. Ce phénomène peut aussi conduire aux toxicomanies, notamment à l'usage de la cocaïne chez les cadres d'entreprise.

«Plus chère, la cocaïne jouit d'une certaine image de prestige pour les salariés à revenus plus élevés. Toutefois, les crimes et les accidents liés à la cocaïne et au crack qui se multiplient surtout aux États-Unis commencent à ternir cette image.»

MARTIN
VALLIÈRES

MALLETTE BENOIT BOULANGER RONDEAU

COMPTABLES AGRÉÉS

Pour mieux desservir
notre clientèle de la Rive-Sud

Nouvelle adresse:

Édifice Complexe St-Charles
1111 ouest, St-Charles
Tour Est
Bureau 450
Longueuil (Québec)
J4K 5G4

Au-delà des chiffres...
nous parlons la langue des affaires.

Tél.: (514) 651-1260 Télécopieur: (514) 442-1233

Le Groupe
Mallette

INCOMPARABLE

SAINTE-FOY

QUÉBEC

Chambres spacieuses
piscine, stationnement int.

Chambres avec cuisinette
piscine int., bain tourbillon
stationnement int.

2815, boul. Laurier
(418) 658-2793

640, rue St-Jean
(418) 529-0227

58\$ A PARTIR DE 58\$
par jour par jour
occ. simple occ. simple



HOTEL
Classique
HOTEL CLASSIQUE

Sainte-Foy 1-800-463-1885
Québec 1-800-463-5753
FAX 1-418-658-6815



L'ACTUALITÉ

■ Plusieurs fabricants de meubles québécois se tirent fort bien d'affaire grâce à la spécialisation et au design.

En effet, six fabricants rencontrés au hasard du récent **Salon du meuble de Montréal** prévoient une croissance de leurs ventes.

Même **Jos Boucher**, le président d'**Amisco** (Mtl, 1,00\$), de L'Islet, qui a récemment fermé ou liquidé trois filiales, prévoit que les ventes de ses activités restantes augmenteront de 20% cette année.

Amisco, le plus important fabricant de meubles tubulaires de métal du Canada, avait acquis trois entreprises spécialisées dans le rembourrage, la mélamine et le plastique stratifié. M. Boucher s'est rapidement rendu compte qu'il nageait à contre-courant de la vague de spécialisation de l'industrie.

Amisco (315 employés) connaît une forte croissance aux États-Unis, où elle écoule la moitié de sa production. Cette année, M. Boucher anticipe un chiffre d'affaires de

Six fabricants québécois le démontrent

Meubles: spécialisation et design

33 M\$, comparativement à 38 M\$ en 1988. Sans les trois filiales fermées ou liquidées, les ventes auraient cependant été de seulement 28 M\$ l'an dernier.

Michel Drouin, le directeur général des **Meubles Drouin**, de Sainte-Agathe, comté de Lotbinière, se spécialise dans les meubles de chambre à coucher de bois massif. «Toute notre production jusqu'au 1er octobre est vendue d'avance», dit-il. Je prévois que nos ventes passeront ainsi de 5 M\$ à 6 M\$ en 1989-90.»

Le fabricant vend 38% de sa production au Québec, mais rien aux États-Unis. «Le Québec est un bon marché pour les fabricants de meubles. Les Québécois sont plus impulsifs que les autres Nord-Américains, d'expliquer M. Drouin. Quand



Amisco, affirme Jos Boucher, connaît une forte croissance aux États-Unis, où elle écoule la moitié de sa production.

ils aiment un design, ils achètent.»

M. Drouin a tenté sa chance dans le meuble la-

qué mais a rapidement renoncé. «Pour réussir, il faut que tu sois le meilleur dans ta spécialité, a-t-il ex-



Michel Drouin, directeur général des Meubles Drouin: «Toute notre production jusqu'au 1er octobre est vendue d'avance.»

pliqué, avant d'ajouter: les fabricants de meubles doivent maintenant s'or-

ganiser pour concurrencer les autres industries, comme le voyage et l'automobile.»

Pour sa part, **R.S. Meuble**, de Saint-Laurent, a

Ces titres ayant été vendus, cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

Nouvelle émission

97 625 000 \$



UNITED WESTBURNE INC.

7100 000 actions ordinaires

Prix : 13,75 \$ l'action

Richardson Greenshields
du Canada Limitée

Corporation Gordon
Capital

Nesbitt Thomson
Deacon Ltée

Wood Gundy
Inc.

Lévesque Beaubien
Geoffrion Inc.

Great Lakes Capital Markets Inc.

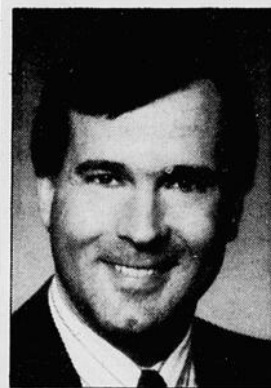
Société de Financement
Prudential-Bache Canada

ScotiaMcLeod
Inc.

Midland Doherty
Limitée

Juin 1989

**Publications
TRANSCONTINENTAL
inc.**



Gilles Robichaud

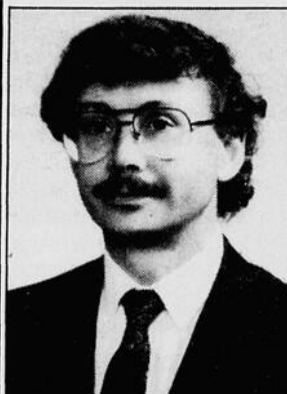
Monsieur Claude Beauchamp, président et éditeur de Publications TRANSCONTINENTAL inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de Gilles Robichaud au poste de directeur de la promotion du journal LES AFFAIRES.

A ce titre, il sera notamment responsable du développement du tirage du journal LES AFFAIRES et de l'image de marque du groupe Publications TRANSCONTINENTAL.

Depuis 14 ans, Gilles Robichaud a œuvré à Montréal dans le secteur des communications et de l'édition, où il a occupé des postes-clés dans le domaine du marketing.

En plus du journal LES AFFAIRES, Publications TRANSCONTINENTAL édite, par l'entremise de ses diverses filiales et sociétés en co-participation, les titres suivants: A+, Action informatique, Commerce, Construc-to, Décormag, Finance, Informatique & Bureautique, Le Bel âge, PME, Québec Construction, Québec Yachting, Santé, Son Hi-Fi, Tourisme +, Inside Hockey, The Hockey News et This Week in Business.

**Société des
traducteurs du
Québec**



Richard Kromp

La Société des traducteurs du Québec est heureuse d'annoncer la composition de son Conseil d'administration pour l'exercice 1989-1990: Richard Kromp (président), Betty Cohen (première vice-présidente), Gilles Tremblay (deuxième vice-président), Daniel Deveau (secrétaire général), Marie Bouchard (trésorière), Marie-Christine Blais, Diane Blais-lalenti, Monique C. Cormier, Francine Doray, Denis G. Gauvin, Donald Gilmore, Zélie Guével, Isabelle Landry, Monique Martel, Ilda Moreyra Basso, Michèle Valiquette. Par ailleurs, Alexis Meleka a été élu président de la Section de Québec, Edith Girard, présidente de la Section des terminologues et Marie Botie, présidente de la Section des interprètes de conférence. La Société des traducteurs du Québec regroupe plus de 1 750 traducteurs, terminologues et interprètes de conférence. Elle est membre du Conseil des traducteurs et interprètes du Canada, lui-même affilié à la Fédération internationale des traducteurs.

favorisent la croissance



Jacques Perreault, le président des Industries JSP, de Sainte-Mélanie, près de Joliette, pense que le meilleur est à venir. «Notre industrie suit le marché immobilier de deux ou trois ans», a-t-il expliqué.

été rachetée de Soficorp en avril par un holding familial qui n'a jamais été lié à l'industrie du meuble. René L. Germain, le président de R.S., n'a pas voulu dévoiler le nom de son nouvel employeur.

R.S. existe depuis 32 ans et emploie 115 personnes. L'entreprise se spécialise dans les meubles contemporains et modernes de style européen pour la salle à manger, le salon et la chambre à coucher.

R.S. vend 60% de sa production au Québec.

M. Germain a souligné que son entreprise connaît une croissance fantastique à Toronto, où le goût pour le meuble design se répand de plus en plus. Le comptable a de plus indiqué qu'il songeait à développer le marché commercial.

Guy Laflamme, le président des Industries de la Rive Sud, de Sainte-Croix,

comté de Lotbinière, se fait présentement construire une usine de 10 700 m² en Virginie.

«Le salaire horaire moyen dans l'industrie du meuble dans cette région est de 4,65\$. Comme je veux recruter les meilleurs éléments, je vais payer 5,50\$... la moitié de ce que je paie dans mes trois usines au Québec», a précisé M. Laflamme.

Rive Sud fabrique des

meubles de chambre à coucher *beau, bon, pas cher*. L'entreprise emploie 450 personnes et son chiffre d'affaires sera de 35 M\$ au 31 juillet, pour atteindre environ 43 M\$ en 1989-90, sans compter les revenus de 10 M\$ US de l'usine américaine qui débutera ses activités en septembre.

«Le marché n'est pas mauvais, croit M. Laflamme, mais les fabricants ont fait des erreurs. Ils ont mis les profits dans leurs poches pendant des années et aujourd'hui, il n'ont plus d'argent pour s'adapter aux nouveaux besoins de la clientèle.»

Jacques Perreault, le président des Industries JSP, de Sainte-Mélanie, près de Joliette, pense que le meilleur est à venir. «Notre industrie suit le marché immobilier de deux ou trois ans», a-t-il expliqué.

Le fabricant de meubles résidentiels et commerciaux de bois massif prévoit une augmentation de ses ventes de 20% en 1989-90. JSP (50 employés) a abandonné sa gamme de meubles de

salon pour concentrer sa production sur les meubles de salle à manger et de chambre à coucher.

L'entreprise s'est également retirée des États-Unis il y a quelques mois parce que la hausse du dollar canadien ne lui permettait plus d'offrir des escomptes à ses clients américains. M. Perreault a révisé sa stratégie depuis et s'apprête à y retourner avec un produit plus design.

«Les fabricants américains ne font pas de meubles design parce que c'est un créneau trop restreint pour eux. C'est donc un très bon marché pour les fabricants québécois», estime M. Perreault.

Quant à Arboit, de L'Épiphanie, elle vise le même créneau *beau, bon, pas cher* que Les Industries de la Rive Sud, son concurrent bien qu'elle soit au moins 20 fois plus petite. Néanmoins, son président, Frank Verstraete, se dit satisfait de son sort. L'entreprise fondée par son père en 1951 devrait augmenter ses ventes de 25% en 1989-90, après une augmentation similaire en



1988-89. Ses ventes au 31 mai de cette année se sont chiffrées à 1,4 M\$.

M. Verstraete vient d'ailleurs d'agrandir son usine de 950 m². «Ma force, c'est mon service. Pas besoin de commander des meubles à la douzaine. Si un client a besoin de trois ensembles de chambre à coucher, je peux les lui livrer souvent la même semaine», a expliqué le fabricant, qui emploie 20 personnes.

«Mais, ce n'est pas parce que l'on vend des meubles bas de gamme que l'on est dispensé d'innover, tient à souligner M. Verstraete. Sur les trois modèles que je fabrique, il y en a deux nouveaux chaque année.»

DOMINIQUE FROMENT

Le client du mois au

Chaque mois, le Sheraton Laval honore une entreprise ou un organisme client. En juillet, nous rendons hommage à GÉNIVEL-RGC INC.

Sheraton Laval*

Génivel-RGC INC.
EXPERTS CONSEILS

«16 Sheraton à travers le Canada»

Établie depuis 1986, GÉNIVEL-RGC est une firme d'experts-conseils connaissant une croissance spectaculaire, principalement due au travail soutenu, au dynamisme et au professionnalisme de ses associés et employés(es).

Offrant à l'origine des services spécialisés en instrumentation industrielle et en contrôle de procédé, GÉNIVEL-RGC dispose aujourd'hui de spécialistes oeuvrant dans toutes les disciplines de l'ingénierie: génie civil, mécanique et électrique, procédé, automatisation, gestion de projets, gérance de construction, formation, documentation et organisation de systèmes d'entretien.

Suite à son association à Génivel Inc. et à Consultants BPR Inc., GÉNIVEL-RGC fait maintenant partie d'un groupe de plus de 425 ingénieurs, techniciens, dessinateurs et auxiliaires techniques répartis dans 4 bureaux au Québec.

Que ce soit dans les secteurs de la pétrochimie, de la métallurgie, des pâtes et papiers, de l'industrie manufacturière ou des secteurs commerciaux, gouvernementaux et institutionnels, GÉNIVEL-RGC offre des services unifiés de gestion de projets, de conception, de surveillance de chantier, de formation et d'assistance à la mise en marche.

Utilisant des outils de travail à la fine pointe de la technologie, GÉNIVEL-RGC propose à ses clients des services adaptés à leurs besoins, respectant leurs budgets et leur calendrier.

GÉNIVEL-RGC est plus qu'un groupe d'experts-conseils; c'est un véritable partenaire commercial.

Leur but: FOURNIR DES SERVICES DE HAUTE QUALITÉ.

	TÉLÉPHONES	FAX
Montréal	(514) 328-8888	(514) 328-8640
Québec	(418) 871-8151	(418) 871-9625
Jonquière	(418) 695-2011	(418) 695-2628
Chicoutimi	(418) 549-8092	(418) 543-0308

Sheraton Laval... c'est toujours agréable de s'y retrouver.

2440, autoroute des Laurentides, LAVAL, 687-2440

*«Le client du mois», une initiative exclusive des Hôtels F.L. Ltée, propriétaires du Sheraton Laval

EDITORIAL

Les infirmières vont trop loin

Fort d'un appui sincère de la population, le comité de négociation de la Fédération des infirmières et infirmiers du Québec (FIIQ) concluait le 22 juin dernier une entente fort avantageuse avec le gouvernement du Québec.

Malheureusement, malgré la générosité de l'offre gouvernementale, de nombreux syndicats d'infirmières ont rejeté cette offre.

Les offres de Québec sont pourtant fort généreuses. Le gouvernement a accordé des augmentations de salaire de 4% en 1989, 5% en 1990 et 4% en 1991; une hausse de 1% sera ajoutée en 1991 si l'inflation est supérieure à 4%.

A cela s'ajoutent deux augmentations additionnelles pour repositionner l'échelle salariale des infirmières: une première hausse de 2,5% en 1990 et une seconde hausse modulée variant entre 0% au premier échelon et 4% au 12e en 1991. Compte tenu des hausses salariales et du redressement de l'échelle, le salaire d'une infirmière au sommet de l'échelle (12e échelon) travaillant 36,25 heures et gagnant aujourd'hui 33 139\$ passera à 34 465\$ en 1989, à 37 049\$ en 1990 et à 40 006\$ en 1991: une hausse moyenne de 2 289\$ par année.

Les infirmières avaient pour objectif de porter leur salaire maximum à 85% du salaire maximum des professionnels de la santé du secteur paramédical. Québec vient de le porter à 83%. N'est-ce pas déjà extraordinaire d'être rendu aussi près de la cible!

Pour rejeter l'entente de principe conclue entre le gouvernement et leur exécutif syndical, les infirmières s'en prennent surtout aux 4% de la première année. C'est certain que c'est peu, mais elles doivent aussi comprendre la situation du gouvernement.

Plusieurs syndicats, dont ceux de la FTQ et de la CSD et les professionnels du gouvernement, ont déjà accepté une offre salariale de 4% pour 1989. Le gouvernement ne peut donner plus de 4% aux



JEAN-PAUL GAGNÉ

infirmières, sans en même temps rouvrir les ententes déjà négociées. Québec a fait de ces 4% une question de principe et il ne doit pas en déroger.

Québec a créé une nouvelle échelle pour les infirmières qui occupent des postes requérant un baccalauréat; le salaire maximum de cette échelle sera de 45 595\$ en 1989, 47 419\$ en 1990 et 49 316\$ en 1991, dans l'hypothèse d'une hausse de salaire de 4% pour 1990 et 1991.

Et ce n'est pas tout. Québec a aussi accordé de généreuses bonifications au niveau des primes. La prime de soir est majorée à 4% du salaire et celle de nuit passe à une fourchette de 11 à 14% du salaire, selon l'ancienneté. Une nouvelle prime de fin de semaine de 4% du salaire est introduite. Les suppléments pour les chefs d'équipe, les monitrices et les assistantes infirmières chefs sont majorés. Nouvelles primes aussi de 1,5 à 6% pour celles qui sont au sommet de l'échelle et dont la tâche requiert des études supplémentaires.

Les offres du gouvernement ajouteraient, selon les dernières évaluations, 109 M\$ en 1989, 213 M\$ en 1990 et 318 M\$ en 1991 au coût des infirmières sur trois ans, pour un total de 640 M\$, soit le tiers des 1,8 milliard de dollars qu'elles encaisseront de 1989 à 1991.

De plus, Québec augmentera le nombre des postes à temps complet. De leur côté, les infirmières ont fait certaines concessions qui rendront plus facile la gestion des listes de personnes en disponibilité et des assignations lors des remplacements.

Confiantes dans leurs moyens et croyant à tort que plus rien ne peut les arrêter, les infirmières n'ont pas évalué à leur mérite les offres du gouvernement. Si la population en vient à comprendre la générosité de ces offres, sur lesquelles les infirmières lèvent le nez, celles-ci perdront vite l'appui qui les a menées jusque là.

À moins que la majorité d'entre elles ignore justement que c'est la sympathie du public pour leur cause qui leur a fait gagner ce qu'elles ont acquis. La logique et la gratitude devraient maintenant les conduire à plus de réalisme et à apprécier ce que les contribuables leur ont déjà donné.

MÉFIEZ-VOUS DE LA FUTURE TAXE WILSON...



... CAR ELLE SERA "INVISIBLE"



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude Beauchamp**

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

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

Directeur des cahiers et projets spéciaux: **Normand Saint-Hilaire**

Directeur de la section placement: **Bernard Mooney**

Directeur technologie-informatique: **Yan Barcelo**

Journalistes: **Claude Chiasson, Dominique Beauchamp, Gilles Des Roberts, Martin Vallières, Jean-Luc Renaud**

Collaborateurs: **Robert Rivard, Georges Gratton, Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Paul-A. Girard, Daniel Bussièrès, Gilles Lajole, Dominique Froment**

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

Publicité: vice-président **Marvin Boisvert**

Gérant des ventes: **Pierre Goyer**

Coordonnateur des cahiers spéciaux: **Normand Bergeron**

Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-5914

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

Immeuble, occasions d'affaires, carrières & professions: (514) 842-1780

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

Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 35,95\$ 2 ans: 53,95\$ Au numéro: 1,25\$

Autres pays: 1 an: 75,00\$ 2 ans: 130,00\$

Publié 50 fois par année par Publications TRANSCONTINENTAL inc.

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

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

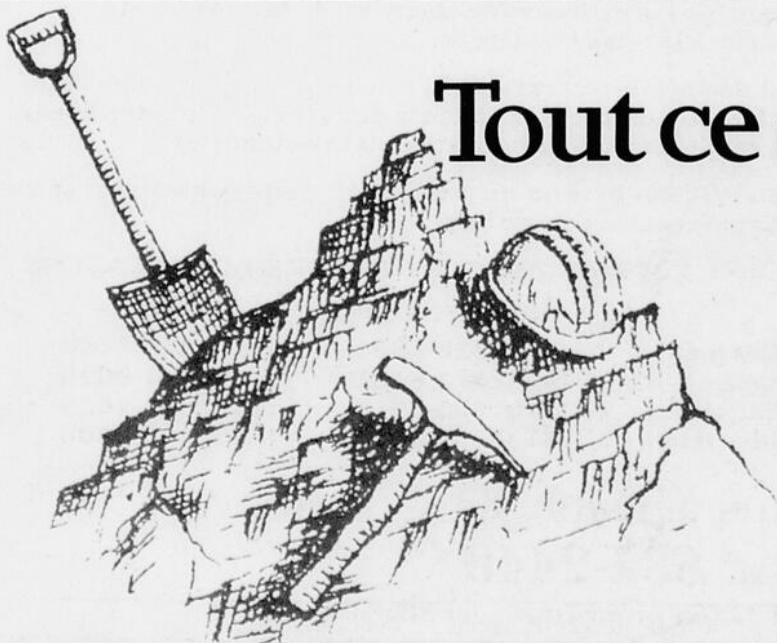
Imprimé par l'imprimerie Transmag inc., une division de l'imprimerie Trans-Continentale inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens

(Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923. (Dépôt légal - bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

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

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée



Tout ce qui brille n'est pas d'or.

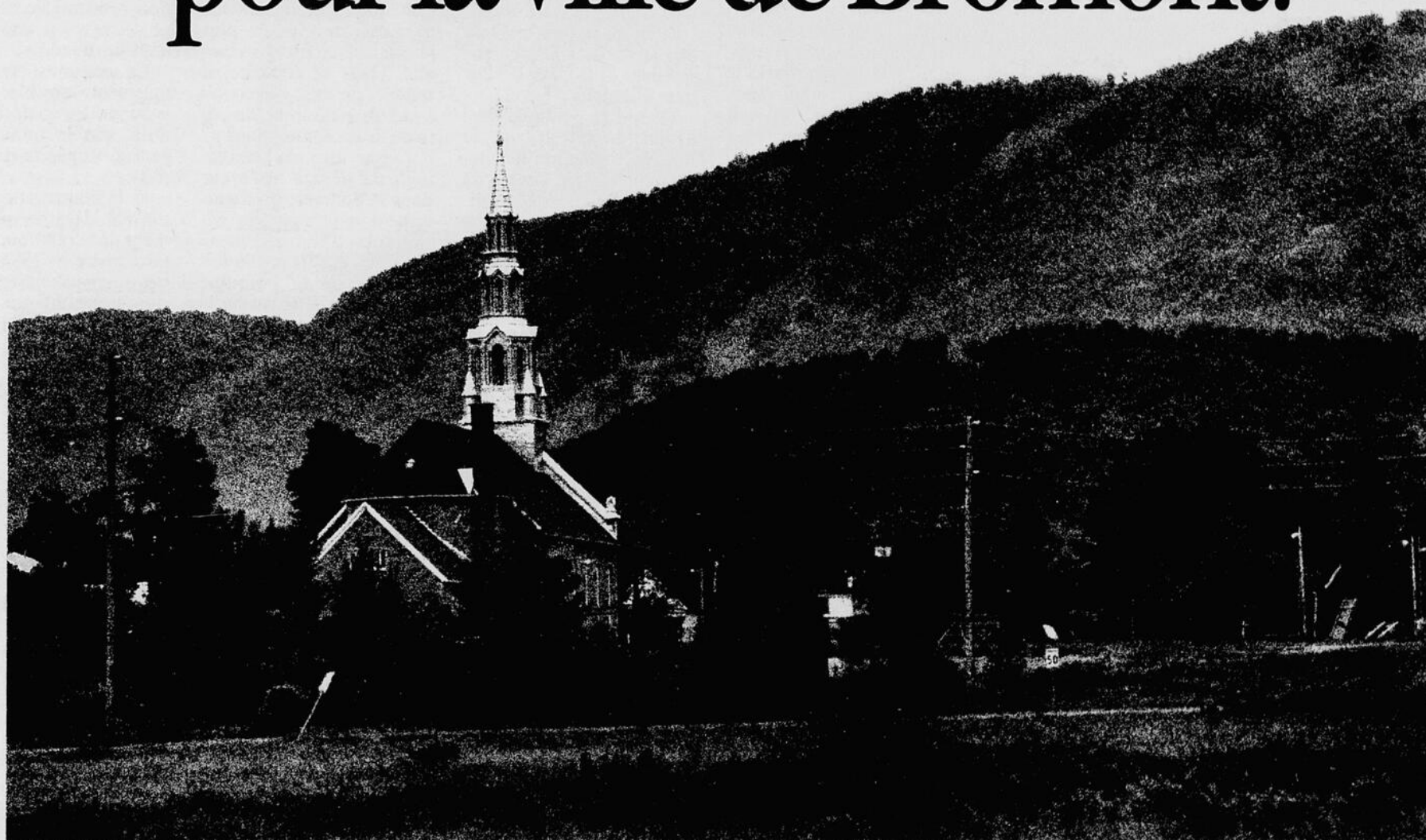
NESBITT THOMSON

L'argent, notre savoir-faire.

La dernière décennie a vu l'industrie minière canadienne déployer toute son énergie à prospecter l'or et les métaux précieux. La pénurie actuelle de métaux de base en est la conséquence directe. Nous pensons que la demande va continuer d'excéder la production, ce qui permet d'envisager d'excellentes opportunités d'investissements à long terme pour les années 90. Investisseurs, prospectez ce filon. Composez le 1 800 668-9168.



Cette semaine, une première mondiale pour la ville de Bromont.

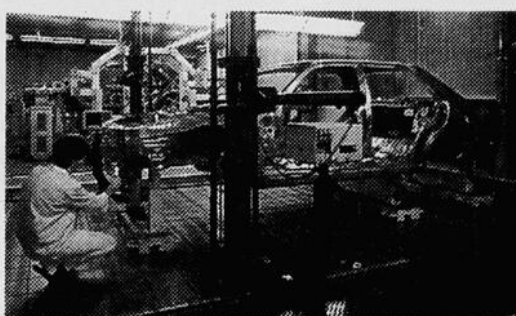


La première usine Hyundai en dehors de la Corée a commencé à construire des voitures de classe mondiale à Bromont, en Estrie.

La qualité des voitures produites à Bromont fait l'envie du monde entier.

Ces résultats ne sont pas dus uniquement à la haute technologie, notamment la robotisation. Ils sont le fait de l'enthousiasme, de l'initiative et de l'habileté de nos 600 employés.

Une grande partie d'entre eux a fait le voyage en Corée pour visiter l'usine moderne d'Ulsan et y recevoir un entraînement spécial portant sur le contrôle de la qualité.



Lorsqu'elle fonctionnera à pleine capacité, l'usine de Bromont, qui a coûté 325 000 000 \$, emploiera 1 200 personnes travaillant en deux équipes. Grâce à la haute technologie des installations, nos employés

disposent des outils qu'il faut pour produire des véhicules de qualité dont ils sont justement fiers.

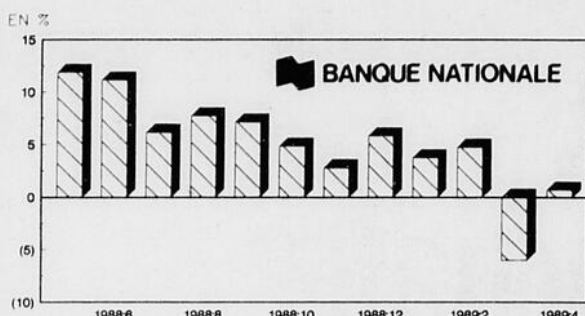
La Sonata, produite à l'usine de Bromont, se situe au plus haut niveau en fait de performances et fiabilité. Elle concrétise notre ambition de permettre à tous et chacun de posséder une voiture de qualité.

Merci, Bromont.

HYUNDAI
HYUNDAI AUTO CANADA INC.

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

NOUVELLES COMMANDES AU CANADA



Les nouvelles commandes du secteur manufacturier connaissent une tendance à la baisse depuis un an.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en %		Var. moy.
	Mois	dernier	mois	ann. en %
	réf.	mois	préc.	12 mois
		(1)	(2)	(3)
Ventes au détail	mai	0,1	1,0	6,1
Nouv. commandes	avril	2,7	0,7	10,1
Ratio stocks/livraisons	avril	1,49	1,51	1,50
Mises en chantier (000)	mai	1,311	1,339	1,478
Production industrielle	mai	0,0	0,6	5,0
Solde commercial (\$M)	avril	-8,264	-9,545	-114,5
Prix à la consommation	mai	0,6	0,7	4,5
Prix à la production	mai	0,9	0,4	3,9
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	5,2	5,3	5,3
Revenu personnel	mai	0,3	0,5	8,2
Crédit à la consommation	mai	1,1	0,3	7,6

CANADA

Éconoflash (Banq. Nationale)	mars	0,0	0,0	5,9
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0,3	9,5	4,0

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	avril	2,3	-0,3	6,3
Ventes de voitures (000)	avril	4,7	-0,9	8,2
2. Livraisons manufacturières	avril	1,1	-0,5	5,5
Nouvelles commandes	avril	-3,9	0,7	4,8
dont: biens durables	avril	-9,7	1,0	6,6
3. Inventaires manuf. (\$M)	avril	-0,5	0,6	6,9
Ratio stocks/expéditions	avril	1,54	1,57	1,55
4. Mises en chantier (000)	mai	189	207	221
- Québec	mai	47	48	57

PRODUCTION

Produit intérieur réel	avril	-1,7	-2,5	6,9
Production industrielle	mars	-0,2	0,2	4,2
dont: manufacturière	mars	-0,4	-0,4	4,4
Construction	mars	-0,4	1,8	8,6
Services	mars	-0,3	0,1	4,0

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	avril	-1,7	-2,5	6,9
Importations de marchandises	avril	0,8	1,3	8,3
Solde commercial (\$M)	avril	128,9	417,3	914,4

INFLATION

Prix à la consommation (4)	mai	1,0	0,3	4,3
Prix industriels (4)	mai	0,9	0,3	5,0

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de	Mois	Il y a
		référence	préc.	un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mai	7,7	7,8	7,7
- Québec	mai	9,8	9,6	9,6
Rémunération hebdomadaire	mars	0,5	0,1	4,6

STATISTIQUES BANCAIRES

	Date	Variation en %		
		dem.	sem.	moyen.
		sem.	préc.	13 dem.
				sem.
Excédents des réserves-encaisse (%)	15-06-89	0,022	—	0,028
Ratio d'avoirs liquides libres (%)	08-03-89	4,1	4,4	4,6
Avances aux banques (\$M)	21-06-89	166,2	164,8	177,6
Avoirs nets en monnaies étrangères des banques	14-06-89	-12058	-12003	-10540

- 1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent
- 2) Variation entre le mois précédent, le mois de référence et le mois antérieur
- 3) Croissance annuelle moyenne des 12 derniers mois
- 4) Non désaisonnalisé

Source: Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

L'économie québécoise est très vulnérable aux taux d'intérêt

■ En raison de la hausse marquée des taux d'intérêt au Canada qui persiste depuis le début de 1988, l'économie québécoise marquera le pas en 1989 et 1990.

L'économie du Québec s'est révélée traditionnellement très vulnérable au renchérissement du loyer de l'argent.

Le produit intérieur brut du Québec (PIB), une mesure globale de l'activité économique, croît au rythme de 2,5% en 1989 dans notre scénario de référence, soit le scénario le plus probable. La croissance chute à 1% en 1990.

Économie hypersensible aux taux

On le sait, les petites entreprises pèsent lourd dans le tissu industriel québécois. Elles ont beaucoup contribué à la relance économique du Québec depuis la dernière récession qui s'est étirée de juillet 1981 à novembre 1982.

Le taux de formation des petites entreprises a atteint un niveau sans précédent au Québec ces dernières années. C'est ce qui explique sans doute pourquoi les investissements privés ont pris finalement le pas sur les investissements publics.

Or, les petites entreprises se financent majoritairement par les délais qu'elles accusent dans le paie-

ment de leurs factures et par des emprunts auprès des institutions financières, notamment les caisses populaires et les banques.

Le REA n'est pas encore leur domaine. Le financement REA est une étape intermédiaire entre les emprunts bancaires et l'émission franche d'actions ordinaires dans l'évolution temporelle de la structure de financement d'une firme. La petite entreprise n'a pas atteint cette étape.

C'est pourquoi le Québec est particulièrement sensible à la hausse des taux d'intérêt.

Quand la politique monétaire se fait restrictive, le taux de formation des petites entreprises, source de dynamisme au Québec, diminue fortement. C'est pourquoi il faut prévoir un ralentissement marqué au Québec au cours des prochaines années.

Les investissements soutiendront l'économie

Les investissements non résidentiels effectués par l'ensemble des entreprises québécoises s'opposent à une chute prononcée de la croissance économique au Québec en 1989. Ils devraient croître à un rythme de quelque 15%.

Mais en 1990, la situation sera tout autre. C'est cette année-là que la hausse antérieure des taux d'intérêt se ressentira pleinement sur les affaires des

petites entreprises.

La croissance de l'ensemble des investissements serait d'à peine 6% l'an prochain.

Les ventes des détaillants québécois devraient afficher une moins bonne performance en 1989 qu'en 1988. Les consommateurs sont surendettés; leur taux d'épargne est relativement bas.

De plus, des taux d'intérêt mirobolants se traduiront par des versements mensuels de plus en plus lourds en regard des revenus. Dans ce contexte, il semble qu'une correction à la baisse s'impose du côté de la consommation.

Certes les individus bénéficient de taux de faveur dans le domaine du financement offert par les détaillants d'automobiles. Cela a permis de limiter l'impact de la politique monétaire restrictive sur la consommation.

Mais l'accumulation des dettes constituera un obstacle majeur aux emprunts à tout-va. La cote de crédit des individus se dégrade, ce qui invite les institutions financières à faire montre de prudence.

Quand la construction ne va plus...

Le secteur de la construction résidentielle enregistre une performance exceptionnelle au Québec depuis 1985. Après avoir culminé à 74 000 unités en

1987, les mises en chantier de logements, bien qu'en régression, ont connu encore une très bonne année en 1988: 58 000 unités.

L'évolution des mises en chantier de logements au Québec a dépassé de loin le rythme de formation des ménages. Déjà, les taux de vacance vont grandissant.

L'on prédit depuis quelques années un repli dans le secteur de la construction résidentielle. La marge d'erreur est importante dans ce domaine.

Ce secteur est cependant tellement sensible au niveau du loyer de l'argent qu'il semble qu'une correction s'opérera de ce côté-là.

Si la construction a bénéficié de l'assouplissement de la politique monétaire opérée en 1986, le très net durcissement de la gestion monétaire qui s'opère au pays depuis l'an dernier lui imprimera un mouvement à la baisse.

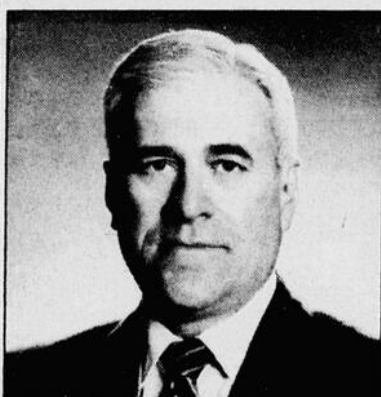
RAYMOND

THÉORET



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

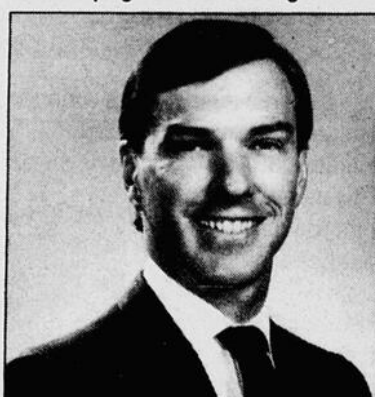
Groupe La Mutuelle



J. V. Masterman

M. Jack V. Masterman, F.S.A., F.I.C.A., président et directeur général de la Compagnie depuis 1985, assumera dorénavant les fonctions de président du Conseil et directeur général. M. Masterman sera responsable de la direction et de la supervision générales de la Compagnie et veillera surtout à ses grandes orientations stratégiques et à ses relations externes.

La Mutuelle du Canada, une compagnie du Groupe La Mutuelle, a le plaisir d'annoncer les changements suivants à la haute direction de la Compagnie. Ces changements prennent effet le premier juillet.



R. M. Astley

M. Robert M. Astley, F.S.A., F.I.C.A., vice-président administratif de la Compagnie depuis 1985, deviendra président et directeur de l'exploitation et sera, à ce titre, responsable du bon fonctionnement quotidien de la Compagnie.



J. H. Panabaker

M. John H. Panabaker, LL.D., président du Conseil depuis 1982, prend sa retraite, mettant ainsi un terme à près de 40 ans de remarquables services à la Compagnie. M. Panabaker a rempli la fonction de directeur de l'exploitation de 1973 à 1985. Il a été nommé président honoraire du Conseil d'administration.

MAGE

L'informatique Haute Performance

Base de données SIMAGE
Multi-usagers PC-MOS/386
Support et formation

(514) 875-7194

1025, rue de Bleury, Montréal, Qc H2Z 1M7

Les jouets éducatifs Pikolo:
des franchises accessibles

pp. 10-11

Claude Lajoie

LOCATION
À PARTIR DE:

19,95 \$
PAR
MOIS

CELLULAR
CANADA

Québec (418) 687-4995
Montréal (514) 748-4995

Le groupe Paco de Montréal, un concepteur et fabricant d'appareils de levage lourds, a, à toutes fins utiles, fait de l'innovation sa raison d'être.

L'entreprise détient aujourd'hui une trentaine de brevets reliés à des systèmes de levage industriels, principalement pour les fabricants de produits de béton, ainsi que les dispositifs scéniques.

Or, sa plus récente invention, le *Spiralift*, un appareil de levage par vérin déroulant, risque fort de transformer Paco de société d'ingénierie industrielle spécialisée en véritable entreprise manufacturière.

Paco et une société-sœur de commercialisation, **Gagnon Laforest**, affichent un chiffre d'affaires consolidé de 7 M\$. D'ici 1991, estime la direction du groupe, le *Spiralift* devrait générer des revenus additionnels de 3,5 M\$ par année.

Le *Spiralift* a été installé au cours des derniers mois dans une salle de spectacle en Californie et dans une autre en Equateur. Plus près de nous, il sera bientôt incorporé à la nouvelle plate-forme élévatrice de la scène rénovée de la **Plaque des Arts**, à Montréal.

En Europe, de grandes sociétés industrielles, dont le constructeur aéronautique **Marcel Dassault**, auraient fait part de leur vif intérêt. Certaines veulent acheter des *Spiralift* à coups de centaines d'exemplaires; d'autres sollicitent des licences de fabrication exclusive pour le vaste marché d'outre-Atlantique.

Concept breveté

Le concept du *Spiralift* demeure relativement simple. Il s'agit d'un ressort en acier plat, inspiré du ressort-jouet *Slinky*, dans lequel s'insère une bande d'acier verticale. Ce principe de levage par vérin déroulant permet à un *Spiralift* de 18 pouces de diamètre, par exemple, d'élever à vitesse variable une charge de 12 000 livres jusqu'à une hauteur de 20 pieds.

Une fois rétracté en position basse, le dispositif n'a plus qu'une hauteur de 12 pouces alors que les dispositifs connus, par cylindres hydrauliques ou vérins à vis, ne peuvent se

Fabricant de systèmes de levage industriels et scéniques

Le groupe Paco a fait de l'innovation sa raison d'être

PACO EN UN COUP D'OEIL

Siège social	Montréal
Chiffre d'affaires	7 M\$ (incluant Gagnon Laforest)
Nombre d'employés	85
Activités	Conception et fabrication d'équipement de levage lourd.
Principaux marchés	Canada, USA
Principaux actionnaires	Pierre Laforest, Pierre Gagnon
Date de fondation	1962

Tableau: LES AFFAIRES

rétracter complètement. Ils exigent un puits de profondeur habituellement équivalente à la longueur de leur colonne de levage.

Par ailleurs, explique le président de Paco, **Pierre Laforest**, la mécanique simple du *Spiralift* simplifie la synchronisation de plusieurs colonnes de levage qui seraient installées sur un même élévateur de grande taille.

Des tests destructifs ont aussi démontré la forte résistance du *Spiralift* à la surcharge, ajoute M. Laforest. Un appareil de 18 pouces de diamètre aurait ainsi supporté une pression de 226 000 livres avant de se déformer, sans écrasement soudain. Par ailleurs, des séances d'endurance comprenant des milliers de cycles de levage auraient démontré l'usure très lente des pièces mobiles de l'appareil.

Dispositifs scéniques

Malgré l'intérêt de son potentiel industriel évident, c'est dans le marché des dispositifs de levage des scènes de salles de spectacle que le *Spiralift* de Paco apparaît promis au succès à court terme.

La société-sœur de Paco, **Gagnon Laforest**, constitue déjà un nom connu des principales firmes de scénographie en Amérique du Nord. Par leur entremise, la firme montréalaise a pu inscrire à son crédit l'installation de dispositif de levage sur des scènes au Canada, aux États-Unis, en Amérique Latine et, bientôt prévoit-on, à Taiwan.

Bon an mal an, Paco et **Gagnon Laforest** décroche ainsi une dizaine de contrats de dizaines de milliers

de dollars liés aux arts de la scène. Le mandat demeure sensiblement le même: concevoir, construire et incorporer des dispositifs de levage dans les scènes de grands amphithéâtres.

Toutefois, précise **Pierre Laforest**, il n'y a pas deux scènes identiques. Toutes exigent des élévateurs construits sur mesure. «Nous exploitons un créneau bien précis, mais délaissé par les grands fabricants d'élévateurs parce qu'il exige trop de travail individualisé.»

«Nous étions déjà actifs dans la confection d'élévateurs hydrauliques pour les fabricants de produits de béton, relate-il. La spécialisation vers les dispositifs scéniques de levage et d'effets spéciaux relève un peu du hasard, à la suite d'un premier contrat avec le **Théâtre Denise Pelletier** il y a un peu plus de dix ans.»

Paco mit alors au point un dispositif de levage de décors à l'avant-garde de



Pierre Laforest: «Nous exploitons un créneau bien précis, mais délaissé par les grands fabricants d'élévateurs parce qu'il exige trop de travail individualisé.»

ce qui existait jusqu'alors dans le domaine de l'équipement de scène. L'enthousiasme des gens du milieu a alors convaincu **Pierre Laforest** et son associé, **Pierre Gagnon**, de créer une société spécialisée dans la commercialisation de dispositifs scéniques.

L'occasion permit aussi à Paco de s'affranchir au moins partiellement des cycles économiques de l'industrie des produits de béton. La société **Gagnon Laforest**, surnommée *Gala*, vend aujourd'hui pour 2,5 M\$ par an en services et équipements.

Quant à Paco, elle réa-

lise un peu plus de 4 M\$ de chiffre d'affaires annuels dans la fabrication et la vente d'appareils de levage industriels lourds. La fabrication et la vente de pièces de rechange pour des équipements déjà installés représente la moitié de ce montant.

Conversion industrielle

Paco et **Gagnon Laforest** emploient 85 personnes, dont huit ingénieurs, à leur usine en périphérie sud du centre-ville de Montréal. La réorganisation de l'usine vers la production en série du *Spiralift* devrait se réaliser sans investissement majeur.

Un nouveau c.a. appuiera l'expansion

L'important développement commercial anticipé pour son *Spiralift* pourrait obliger **Paco** à réorganiser son usine de production sur commandes de modèle unique vers la production en série.

En parallèle, l'entreprise vient de se doter d'un conseil d'administration. «On voulait des gens forts pour organiser la gestion de notre production», indique-t-on à la direction de Paco.

Outre **Pierre Gagnon** et **Pierre Laforest**, ce conseil de sept membres com-

prend **René Bergeron**, directeur général de Paco, **Michel Normandin**, professeur de génie industriel à l'École Polytechnique et ex-président du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), ainsi que **Marcel Lafrance**, un ex-cadre supérieur au groupe **Marine/Davie**.

Le nouveau conseil de Paco comprend aussi **Jean Lanctôt**, un cadre sénior chez **Coopers Lybrand** ainsi que **Philippe Laforest**, le fils du président.

Diplômé en administration et économie de l'université **McGill**, **Philippe**

Laforest a pris en main l'élaboration du développement de marché du *Spiralift*.

«Il y a encore trois à quatre ans de travail pour développer tout le potentiel commercial du *Spiralift*, qui apparaît considérable», déclare-t-il, enthousiasmé par l'intérêt déjà manifesté par d'importantes sociétés industrielles européennes.

«Des gens nous ont indiqué que notre invention pourrait avoir un potentiel de 25 M\$ de ventes par an. Ce serait un rêve...».

«Il y a déjà de l'espace sous-utilisé dans notre usine de 70 000 pi², indique **Pierre Laforest**. Une étude technique réalisée avec l'École Polytechnique nous a montré que nous pourrions fabriquer jusqu'à 3 000 *Spiralift* par an avec deux quarts de travail quotidiens.»

«Nous visons désormais tout le marché des élévateurs à course limitée, en plus de celui des élévateurs de scène», indique pour sa part **Philippe Laforest**, fils du président de Paco et responsable du développement commercial du *Spiralift*.

«Le marché apparaît considérable dans les secteurs industriel et commercial, mais aussi dans celui des édifices résidentiels, où 85 % des élévateurs ont une course de moins de 20 pieds.»

«Le jeu des prévisions demeure difficile à ce moment-ci. Néanmoins, nous estimons le marché potentiel du *Spiralift* à plusieurs milliers d'unités. Son coût d'environ 8 000\$ se situe déjà aux deux tiers de celui de systèmes hydrauliques équivalents.»

En développant la production en série, Paco vise à abaisser le coût du *Spiralift* à 5 000\$ par unité.

MARTIN

VALLIÈRES



Avis de dividende

Le 28 juin 1989 le conseil d'administration de **BCE Inc.** a déclaré le dividende trimestriel suivant:

• payable le 31 juillet 1989 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 12 juillet 1989:

- dividende N° 1 de cinquante-quatre et soixante-trois centièmes (54,63 ¢) par action privilégiée de premier rang, Série M, à dividende cumulatif de 1,95 \$, rachetables. Le montant de cinquante-quatre et soixante-trois centièmes constitue, aux termes desdites actions privilégiées, le premier paiement trimestriel effectué sur de telles actions.

Guy Houle
Vice-président et
secrétaire de la société

BCE Inc.

Seulement 55 000 \$ pour joindre le réseau

Les boutiques de jouets éducatifs Pikolo:

BILAN PRO FORMA D'UNE FRANCHISE PIKOLO
(1re année d'exploitation)

	Scénario conservateur (\$)	Scénario moyen (\$)	Scénario optimiste (\$)
Ventes boutique	135 000	155 000	175 000
Ventes marché parallèle	25 000	25 000	25 000
VENTES TOTALES	160 000	180 000	200 000
CÔUT DES MARCHANDISES VENDUES	96 000	108 000	120 000
BÉNÉFICE BRUT	64 000	72 000	80 000
DÉPENSES			
Salaire des employés	14 000	15 500	17 000
Avantages sociaux	1 500	1 750	2 000
Loyer	11 000	13 000	14 000
Électricité et chauffage	900	1 000	1 100
Taxes et permis	650	800	900
Assurances	900	900	1 000
Publicité locale	1 000	1 000	1 000
Frais de carte de crédit	500	600	750
Honoraires professionnels	800	800	800
Téléphone et messagerie	800	900	900
Fournitures de bureau	300	300	300
Intérêt sur prêt	1 000	1 000	1 000
Redevances (3 %)	4 800	5 400	6 000
Publicité nationale (1 %)	1 600	1 800	2 000
Divers	500	500	500
Frais de ventes du marché parallèle	3 750	3 750	3 750
DÉPENSES TOTALES	44 000	49 000	53 000
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔTS	20 000	23 000	27 000

Tableau: LES AFFAIRES

■ Pikolo, dont le siège social est à Hull, est un tout jeune réseau de boutiques en franchise de jouets éducatifs. Le concept présente donc un niveau de risque plus élevé à cause de son expérience limitée.

Toutefois, le faible investissement qu'il nécessite, soit 55 000 \$ (28 000 \$ au comptant), rend ce réseau intéressant.

Pikolo a ouvert sa première boutique en mai 1987. La première franchise a suivi en août 1988. Le réseau compte actuellement quatre franchises et une boutique corporative, toutes situées dans l'Ontario.

Les boutiques Pikolo logent dans des locaux de 70 à 85 m². Elles se distinguent ainsi de leur principal concurrent, les boutiques **Franc Jeu**, dont la surface joue entre 140 et 370 m². Autre différence: les six boutiques Franc Jeu sont corporatives.

Les boutiques Pikolo ont pignon sur rue dans de petits centres commer-



Claude Lajoie: «Quand les familles comptaient cinq ou six enfants, chacun recevait un cadeau de 20 à 25 \$. Maintenant, les enfants uniques reçoivent souvent des cadeaux de plus de 100 \$.»

ciaux de quartier, où le coût de location est peu élevé. Franc Jeu, à cause d'un nombre de produits en stock plus important, préfère des emplacements plus achalandés.

Présence dans les garderies

Les boutiques de jouets éducatifs Pikolo misent sur leur présence dans le milieu des garderies, un

peu comme le distributeur Jocus qui, par contre, n'a pas de boutique et vend uniquement par représentants autonomes.

En plus de vendre des jouets éducatifs dans leur boutique, les franchisés de Pikolo organisent des soirées genre **Tupper Ware**. Les garderies où se tiennent ces soirées reçoivent

Les NOMINATIONS du MOIS

Les nominations suivantes ont été publiées dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de

JUIN 1989

ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES FORD & MERCURY DU QUÉBEC
Jacques Béliveau, directeur général

ARCON CANADA
Lise Monette, vice-présidente Marketing

ASSOCIATION DES HÔPITAUX DU QUÉBEC
Henri Favre, président

ASTRAL BELLEVUE PATHÉ
André Bureau, membre du conseil d'administration

AUBUT CHABOT, AVOCATS
Se sont joint à l'étude
Me Anne-Marie La Rosa
Me Marie A. Pettigrew

BANQUE NATIONALE DE PARIS
Jean-Charles Daigneault, administrateur
Daniel Bourbeau, vice-président directeur, Secteur Rive-Sud

BCE INC.
Membres du conseil d'administration
Jeannine Guillemin Wood
Honorable D.J. Johnston

BELL CELLULAIRE
François C. Carrier, directeur régional des ventes, distribution

BOLTON TREMBLAY INC.
Christopher Bryan, vice-président

BRIQUE CITADELLE LTÉE
Keith Sanschagrin, directeur général
Antoine Casimir, directeur des ventes

CCFL
J. Dean Muncaster, vice-président du Conseil d'administration

CAREX
Jean-François Richard, vice-président, Marketing et ventes

CARON BELANGER WOODS GORDON
Michel Labrecque, directeur d'études en recherche de cadres et gestion des Ressources humaines

CELANESE CANADA
Gerald P. Elden, président

CENTRE PATRONAL DE SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL DU QUÉBEC
Maryse Forcier Plante, directrice information et formation en santé et sécurité au travail, section entreprises

COMPAGNIE CANADIENNE DE RÉASSURANCE
Alphonse Lepage, président et chef de la direction
Denis Lapierre, vice-président principal, actuariat et contrôle

COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DU QUÉBEC
Denis Dessureault, directeur général, Division des Ressources humaines

CORPORATION DU GROUPE LA LAURENTIENNE
Claude E. Forget, vice-président, Affaires corporatives

CORPORATION PROFESSIONNELLE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

Bureau de direction 1989-90
Paul J. Thériault, président
Richard Gagnon, 1er vice-président
Claude Proulx, 2e vice-président
Michel Bergamin, vice-président finances
Administrateurs
Michel Côté, Denis Cassista
Roger Frot, Yvan Harvey
Claude Lacasse, Pierre Lachance
Pierre Mathieu, Robert Obadia
Régis Picard
Membres nommés par l'Office des professions
Paul-Emile Patry
Marie-Hélène Roy
Micheline Baril

EQUIPEMENT DE SCIERIE DENIS INC.
Gilles Laurin, président et directeur général

FONDATION DE L'HÔPITAL DU SAINT-SACREMENT
Dr. Claude L. Fortin, président
Michel Philippon, vice-président
Me François Pelletier, secrétaire
Julien Lemieux, trésorier
Administrateurs
Gaston Brown
François Couture
Dr. Michel Fortier
Léopold Girard
Roger Lefrançois
Yvette Mercier
Charles A. Poulin
Dr. Eric Poulin
André Risi
Louise Roberge
Me Serge Vermette

GRAYBEC INC.
Gaston Brousseau, directeur de la production-chaux et de l'ingénierie

GROUPE PROMUTUEL FÉDÉRATION DE SOCIÉTÉS MUTUELLES D'ASSURANCE GÉNÉRALE
Denis R. Boucher, vice-président finance et trésorier
Marc Brindamour, vice-président assurance générale
René Daigneault, vice-président assurance de personnes et directeur général de La Québécoise Promutuel-vie
Guy Monfette, vice-président ressources humaines et développement

GROUPE SOPA INC.
Marcel Brin, président et directeur général

GROUPE VIDÉOTRON LTÉE
Richard Soly, président-directeur général de "Le Club Vidéotron"

HOTELS ET VILLEGIATURES CANADIEN PACIFIQUE
Armand Agabab, directeur, Le Reine Elizabeth
Jacques Ternois, directeur général, Le Château Montebello

INVEGEST LTÉE
Normand Clément, directeur des opérations

IST, SOCIÉTÉ DE SERVICES INFORMATIQUES
Roland Gadbois, vice-président Consultation et intégration
Gérard Milandre, vice-président Gestion informatique
Hugues Langlois, directeur général, Consultation et intégration de systèmes, Québec

IPL INC.
Marc-André Bisson, directeur du marketing

LA CONFÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE
John B. Heard, vice-président principal
Michael D. Regester, vice-président principal, Canada

LA MUTUELLE DU CANADA
Kurt K. von Schilling, vice-président et actuel en chef

LAURENTIENNE GÉNÉRALE
Gilles Auger, premier vice-président, finances

L'INDUSTRIELLE-ALLIANCE
Denis De Bellefeuille, directeur des ventes, Assurance collective

MAX MEILLEUR & FILS LTÉE
Nouveaux membres du conseil
André McNeil
Marc Ruel
Christian Meilleur

MONTREAL TRUST
Nouveaux membres du conseil
Peter A. Allen
J.V. Raymond Cyr
A. Jean de Granpré
J. Stuart Spalding

NOLIN LAROSÉ ET ASSOCIÉS INC.
Joanne Lefebvre, vice-présidente

PALAIS DES CONGRÈS
Jean-Pierre Ranger, vice-président marketing

PÉTRIMONT INC.
Nouveaux membres du conseil d'administration
Robert J. Richardson
R. Carl Smith

PRATT & WHITNEY CANADA
Gilles P. Guimot, vice-président exécutif
William Andersen, vice-président-soutien technique des lignes aériennes
Karl Enners, vice-président, approvisionnement et matériel

PRISME
Germain Drouin, président

PROVOST/ROINALDS-REYNOLDS INC.
Jean Provost, vice-président Service à clientèle et développement

ROBERT DOSTIE ET ASSOCIÉS
Me Annette L. April, avocate conseil

SOBECO
Antoine Landry, directeur des communications

SECOR
Yvan Allaire, président du conseil d'administration
Louis Parent, vice-président et associé-directeur du groupe Stratégie
Pierre Laferrière, vice-président et associé-directeur du groupe Économie et technologie

SEDGWICK TOMENSON INC.
Claude Descôteaux, vice-président exécutif pour l'est du Canada et membre du conseil d'administration

SOCIÉTÉ CALDWELL INTERNATIONALE
Nouveaux associés
Joseph M.B. Beaupré
Jean Raymond

SOCIÉTÉ D'INGÉNIEURIE CARTIER LTÉE
Réal Doucet, vice-président, Exploitation
A. Robert Vitalis, vice-président, Industrie et environnement
Jacques R. Brodeur, vice-président, Énergie

TÉLÉMÉDIA INC.
Claude Beaudoin, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de la Division Est
Peter D. Viner, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de la Division Ouest

THOMAS GUAY & ASSOCIÉS INC.
Jean-Claude Gravel, vice-président et associé principal

TRUST GÉNÉRAL
Me Louise Jolicoeur, vice-présidente, affaires juridiques et secrétaire corporatif de Trustco Général
Louis N. Ronceau, vice-président, ressources humaines

UAP INC.
Pierre Robitaille, directeur des achats, gestion et manipulation des stocks
Marc-André Bérard, directeur du marketing

URGEL BOURGIE
Jacques Dumont, vice-président exécutif

WILTSHIRE CANADA
Dorothy Thurston DeClute, présidente

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 842-6491, poste 253

des franchises accessibles

une commission sur les ventes.

Claude Lajoie, président de Pikolo, a conçu une autre formule qu'il lancera l'automne prochain. Les garderies toucheront une commission sur les achats effectués directement aux boutiques par les parents d'enfants membres et ce, pendant une semaine complète. «De cette façon, les garderies amélioreront leur financement en faisant la publicité de nos boutiques», a expliqué M. Lajoie, 40 ans.

Chaque boutique Pikolo garde de 2 500 à 4 000 articles différents en stock. Seuls les franchisés exploitants sont acceptés. Un seul employé régulier, en plus du franchisé, suffit pour faire fonctionner le commerce.

Les franchisés de Pikolo reçoivent une liste de 28 fournisseurs auprès desquels ils doivent s'approvisionner. Pour les six principaux fournisseurs, ils doivent respecter un ratio. Par exemple, de 20 à 25 % des articles en magasin doivent provenir du grossiste **Pierre Belvedere** du Vieux-Montréal, environ 15 % du fabricant allemand **Playmobil**, etc.

Une formation de 80 heures est offerte aux franchisés. Les redevances se chiffrent à 3 % des ventes brutes, plus 1 % pour la publicité. Selon M. Lajoie, le faible taux de natalité n'influe aucunement sur le marché du jouet.

«Quand les familles comptaient cinq ou six en-

fants, chacun recevait un cadeau de 20 à 25 \$. Maintenant, les enfants uniques reçoivent souvent des cadeaux de plus de 100 \$.»

Franchise maîtresse à Montréal

Pour accélérer l'expansion de son entreprise, M. Lajoie vient de vendre une franchise maîtresse pour la

région de Montréal à **Christiane Chabot** et son mari, **Gilles Duchesne**. M. Duchesne, 33 ans, quittera prochainement son emploi d'analyste financier au **Groupe Lavo** pour réaliser son rêve d'entrepreneur.

Il prévoit ouvrir une première boutique avenue Monkland cet été. Il se consacrera par la suite à développer le réseau Piko-

lo dans la région métropolitaine. M. Lajoie songe à recourir à la franchise maîtresse pour développer le marché de la région de Sherbrooke.

Pikolo est née de l'idée de **Nicole Fournier**, l'épouse de Claude Lajoie, qui, après avoir été représentante pour le compte d'un concurrent pendant quatre ans, a ouvert sa

propre boutique de jouets à Hull en mai 1987.

L'année suivante, M. Lajoie a quitté l'emploi d'enseignant qu'il occupait depuis 16 ans. Il a élaboré un projet de franchisage qu'il a présenté dans le cadre du programme *Création et expansion d'entreprise*.

Ce programme, dans lequel le ministère de l'In-

dustrie, du Commerce et de la Technologie, la Banque fédérale de développement et le CEGEP de l'Outaouais sont engagés, à un budget de 100 000 \$.

Mme Fournier est toujours propriétaire de sa boutique de Hull, où le couple réside, et ne détient aucune participation dans la société de franchisage. Celle-ci est détenue par M. Lajoie et cinq partenaires passifs.

DOMINIQUE FROMENT

“Une merveille visuelle...”

Douce à l'oreille.

La DeskJet Plus de HP.

Une dimension de qualité est ajoutée aux imprimantes personnelles. La nouvelle imprimante DeskJet Plus de Hewlett-Packard. Un rendement qui se passe de commentaires.

Impression au laser de qualité. Lettrage noir bien défini. Graphiques nets et précis. Le tout, grâce à une imprimante assez silencieuse et compacte pour être posée près du téléphone. Grâce à la très haute qualité d'impression et à une vaste

gamme de style et de grosseur de caractères, vous pouvez fusionner du texte à des graphiques à haute définition pour donner à toutes vos lettres, vos mémos et rapports de gestion la touche professionnelle distinctive que vous demandez.

Une qualité supérieure et un fonctionnement silencieux, à un prix étonnamment bas. L'imprimante personnelle DeskJet Plus de HP. Une merveille visuelle de

qualité... douce à l'oreille.

Voyez l'imprimante DeskJet Plus à l'œuvre chez le marchand Hewlett-Packard autorisé de votre région. Vous serez convaincu.

hp HEWLETT PACKARD

Pour mieux travailler

Achetez votre imprimante DeskJet Plus chez un marchand autorisé entre le 1^{er} mai et le 30 septembre 1989, et vous obtiendrez, sans frais, une cartouche de caractères. Pour connaître le nom du marchand HP autorisé le plus près de chez vous, composez le 1-800-387-3867, service 108.

ENTREPRISE

Docteur PC



ANNONCES INFORMATIQUE

VENTE — LOCATION — SERVICE
INFORMATION: (514) 842-6491 poste 253



REPARATION
VENTE et
LOCATION
D'ORDINATEURS
CLINIQUE du PC

TEL: (514) 466-ATXT

1616 Taschereau,
Ville de Lemoine, QC.

FINANCEMENT
DISPONIBLE

CET ESPACE VOUS EST
RÉSERVÉ
APPELEZ-NOUS

TOMBÉE:
TOUS LES VENDREDIS À
14 h

Il n'est pas toujours facile d'utiliser les caractères français d'un logiciel

Pourquoi mon clavier a-t-il des touches sur lesquelles sont parfois dessinés quatre caractères, deux français et deux anglais? De plus, pourquoi ne puis-je parvenir à utiliser les deux types de caractères?
Marjolaine Lafortune
St-Laurent

■ Nous supposons qu'il s'agit d'un clavier de style XT, AT ou 386. Normalement, les touches anglaises sont à gauche et les françaises à droite. Comme le système d'exploitation (probablement DOS) ne reconnaît au départ que les caractères anglais, le clavier a été dessiné d'a-

bord pour les caractères anglais. C'est ce qu'on appelle le code ASCII (voir la question suivante à ce sujet).

Pour produire des documents français, nous avons besoin de plus de caractères, soit les accents aigu, circonflexe et grave, les cédilles et les trémas. Comme il n'y avait pas de place sur le clavier original, on a dû remplacer certains caractères ou combiner certaines touches.

Dès qu'on appelle un utilitaire pour produire des touches françaises (*Bilingue*, *Clavfran*, *Clavier Français*, *ClavierF*, etc.), on élimine l'autre partie des touches. Par exemple, le «P» se déplace soit auprès du «6» ou au-dessus du «6». Dès qu'on enlève l'utilitaire pour les accents, on revient au clavier anglais, soit la partie gauche des touches.

Par ailleurs, certains logiciels, particulièrement de traitement de texte, ont été adaptés avec une commande qui permet de passer des caractères français aux caractères anglais. Par contre, puisque leur disposition est laissée à la discrétion des concepteurs, il n'est pas assuré que les touches seront disposées selon le schéma indiqué sur vos fameuses touches à quatre caractères.

En fait, vous ne pourrez probablement jamais vous servir des deux versions de caractère, puisque la décision ne relève pas de la machine, mais du logiciel. Et chaque logiciel a sa logique.

gnes de ponctuation. Par exemple, un A est produit de la même façon d'un ordinateur à l'autre. On l'appelle aussi le jeu de caractères IBM (même s'il n'a pas été inventé par IBM).

Pour produire les caractères français (ou italiens, ou espagnols...), les caractères additionnels, ainsi que les caractères de base, forment le ASCII étendu ou le jeu 2 IBM (*IBM Set 2*).

J'utilise le logiciel «Bilingue» pour faire des accents français, de concert avec Word Perfect. Chaque fois que j'appelle le «Thesaurus» (dictionnaire intégré de synonymes anglais), je semble perdre mes accents. Que faire?
Marthe Beaudoin
Ville LaSalle

■ «Bilingue» et *Word Perfect* utilisent la même commande (soit SHIFT F1) pour appeler le dictionnaire. On peut obtenir d'autres versions de cet utilitaire, avec des commandes différentes, mais la même situation peut se produire avec une autre combinaison de logiciels.

Si vous réalisez que c'est le cas, utilisez le «thesaurus» seulement une fois pour chaque texte, sortez ensuite de *Word Perfect*, et rappelez votre utilitaire d'accents AVANT de revenir dans *Word Perfect*.

**GEORGETTE
BLANCHARD**



Georgette Blanchard, MBA, est présidente de la firme-conseil Servi-Comp.

Qu'est-ce que les caractères ASCII?

Rodrigue Bussières
Montréal

■ ASCII veut dire «American Standard Code for Information Interchange», ce qui signifie simplement qu'il y a des normes pour les lettres de l'alphabet, les chiffres, ainsi que pour plusieurs si-



une étape de la
COUPE DU MONDE

CLASSIQUE
INTERNATIONALE DE BLAINVILLE

L'événement hippique le plus prestigieux de l'année au Québec du 12 au 16 juillet

Venez voir à l'oeuvre le champion du monde en titre, le Canadien **Ian Millar** et les autres membres de l'Équipe olympique du Canada dont **Mario Deslauriers**.

Près de cinquante heures de compétition et une bourse totale de 115 000 \$ que se disputera l'élite équestre internationale!

Des épreuves excitantes comme celle de la **Coupe du Monde**, le Grand Prix modifié GL et le spectaculaire Derby de vitesse MUMM!

Et des activités gratuites pour toute la famille!

- l'ascension dans la montgolfière GL à compter du vendredi
- la visite des Boisés et des Jardins du Parc équestre
- le carrousel de poneys et la mini-ferme pour les tout-petits à compter du vendredi

Une foule de services!

- le Pavillon Sealtest et ses restaurants, casse-croûte et bar laitier
- de nombreuses aires de pique-nique
- un vaste stationnement

Une grande cause humanitaire!

le déjeuner bénéfice de la Fondation Lucie-Bruneau, le dimanche 16 juillet dès 11 h.

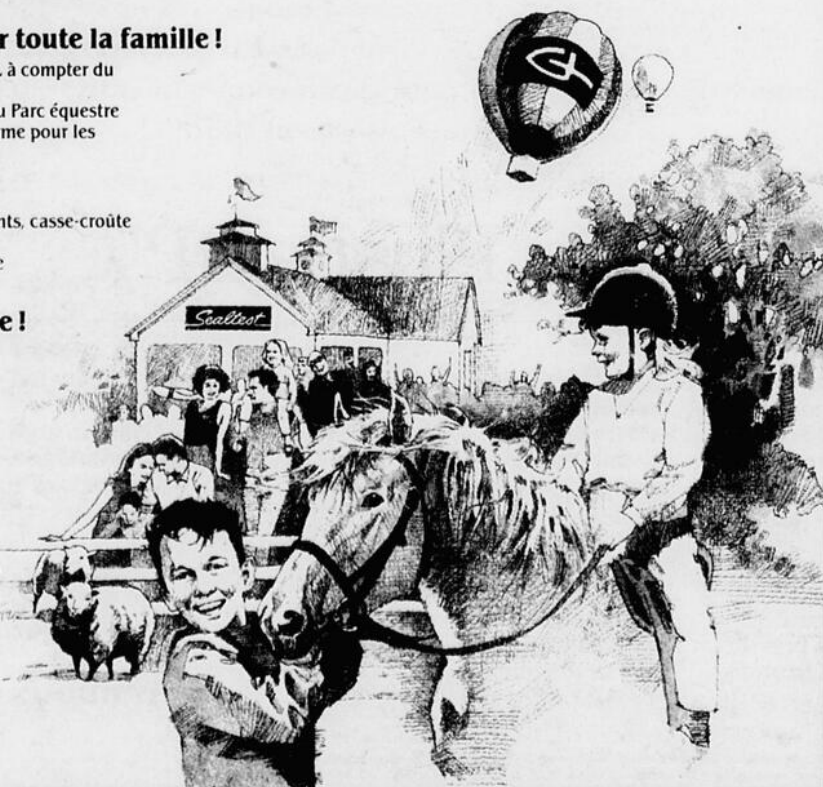
Entrée libre
au site tous les jours
de 8 h à 18 h

sièges réservés 5 \$

pré-vente dès le 10 juillet à compter de 10 h à la boutique souvenir du Parc équestre



(514) 433-1717



SERVICES SPÉCIALISÉS

Rencontre Sélecte Plus inc.

L'Agence professionnelle de rencontres
... qui se distingue

(514) 466-8653

La vie à deux

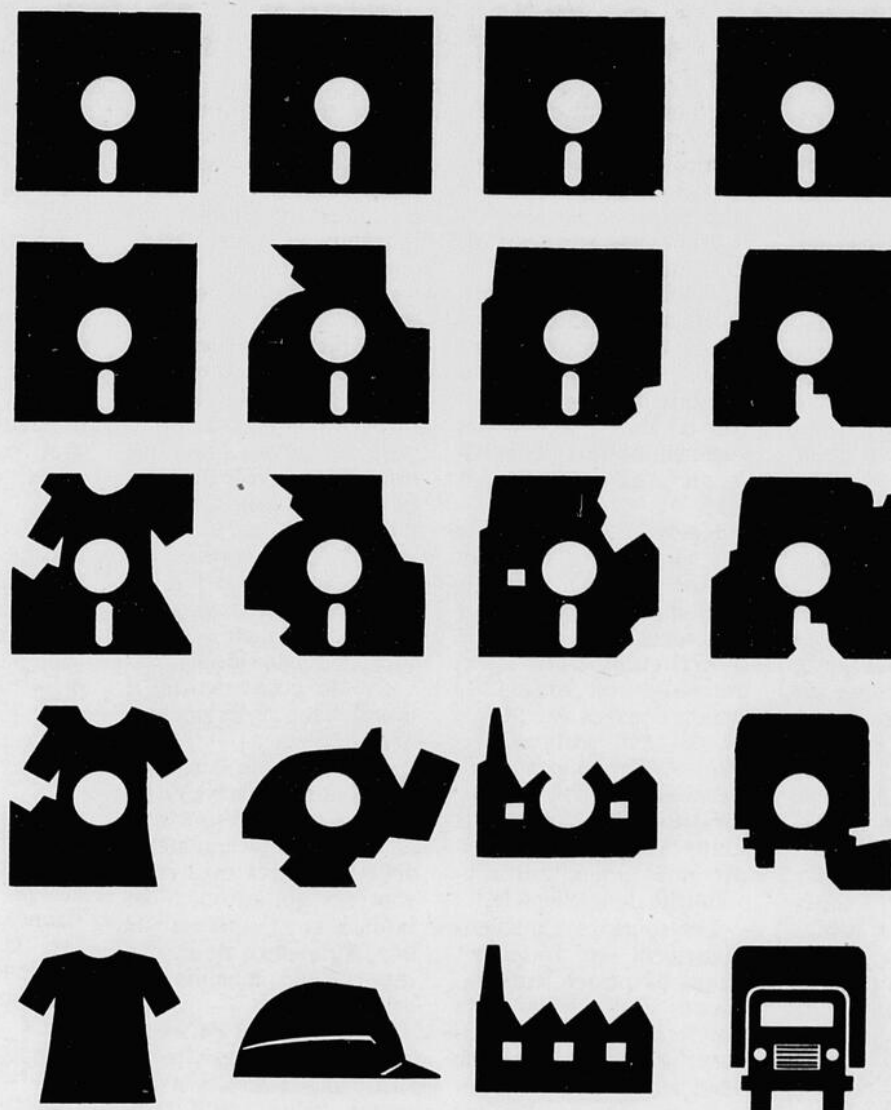
But sérieux seulement

Service professionnel de rencontres
pour professionnels et gens d'affaires.

Confidentialité assurée
1500 de Maisonneuve ouest,
Montréal

(514) 935-3389

(514) 935-1874



Un agent IBM peut vous proposer une solution sur mesure

Nous venons de faire équipe avec des spécialistes indépendants qui portent le nom d'agents agréés IBM. Ces agents IBM proposent des solutions faites sur mesure pour répondre aux besoins des entreprises en pleine croissance. Chaque agent IBM forme une petite entreprise autonome. Il se distingue par ses connaissances approfondies d'un secteur particulier de l'industrie, comme le vôtre.

Les agents IBM s'y connaissent en ordinateurs, cela va de soi. Mais ils connaissent également votre secteur d'activité, qu'il s'agisse de la vente au détail, de la distribution ou de la fabrication. Ainsi, lorsqu'ils vous proposent une application faite sur mesure, c'est dans le but de régler vos problèmes et non d'en générer de nouveaux.

De plus, les agents IBM peuvent tirer profit des ressources d'IBM. Ils vous offrent le matériel et le logiciel dont vous avez besoin, bien sûr. Mais

ce n'est pas tout. Ils vous offrent également le mode de financement, la formation, l'assistance à l'installation et le service après-vente nécessaires au bon fonctionnement de votre système. Ils vous aident ainsi à demeurer concurrentiel.

Vos besoins en matière d'informatique ne cessent de croître? Composez le 1 800 465-1234 pour savoir comment entrer en communication avec un agent IBM.



ENTREPRISE

La taxe sur les produits et services rapportera 11 milliards de \$ de plus que la taxe actuelle

La taxe sur les produits et services (TPS) que prépare Ottawa aura un impact majeur sur toutes les entreprises et tous les citoyens au Canada. Au cours de sa première année d'application, la taxe pourrait rapporter, selon le ministre des Finances, plus de 28 milliards de dollars alors que la taxe de vente actuelle rapportera pour l'année en cours environ 17 milliards de dollars.

Les recettes provenant de la TPS serviront à :

- remplacer la taxe fédérale de vente actuelle;
- financer un nouveau crédit remboursable pour taxe de vente aux personnes ou aux familles à faible revenu; et
- accorder des réductions complémentaires de l'impôt sur le revenu aux ménages à revenu moyen.

Gain pour plusieurs entreprises

Plusieurs entreprises devraient se réjouir de l'instauration de cette nouvelle taxe. En effet, toute entreprise qui aura à percevoir la taxe sur ses ventes sera admissible à un crédit pour toute la taxe payée à l'achat de biens et de services. Cela correspond à une exemption de taxe fédérale sur tous les achats, y compris l'achat de mobilier de bureau, de matériel informatique, d'automobiles, etc.

À cause de ce crédit sur

les intrants, les entreprises qui vendent des produits ou des services présentement assujettis à la taxe de vente y gagneront sans aucun doute. Dans le cas des entreprises qui vendent des produits ou des services actuellement non taxables, l'avantage que procure le crédit de taxe sur les intrants risque fort d'être éclipsé par l'impact négatif que la taxe peut avoir sur leurs ventes.

Dans le cas des entreprises qui vendent des produits présentement assujettis à la taxe fédérale de 13,5%, la nouvelle taxe pourrait produire un double avantage du fait que le taux de 9% appliqué sur le prix au consommateur ultime peut représenter un fardeau moins élevé que 13,5% du prix de vente du fabricant ou du grossiste.

Ainsi, cette réduction pourrait-elle être utilisée pour augmenter les profits ou pour réduire le prix de vente afin de stimuler les ventes. Cela pourrait se produire, par exemple, à l'égard des ventes d'automobiles, de meubles, d'appareils électriques, etc.

Ceux qui paieront plus

Même si les entreprises auront droit à un crédit pour toute la taxe payée à l'achat de biens et de services, la nouvelle taxe pourrait toucher durement certains secteurs.

L'industrie de la construction domiciliaire, par exemple, prévoit que l'implantation de la nouvelle taxe le 1er janvier 1991 fera grimper le prix des maisons neuves de près de 10 000\$. Toutefois, le ministre des Finances a annoncé qu'une aide sera fournie aux acheteurs des maisons qui risquent d'avoir du mal à trouver un logement abordable à cause du changement de la taxe.

L'industrie du tourisme et des loisirs sera durement touchée par la nouvelle taxe qui sera applicable aux repas, aux chambres d'hôtel, aux billets d'excursion, aux billets de remonte-pentes des centres de ski, aux tarifs de terrains de camping, aux billets d'entrée des cinémas, théâtres, spectacles, etc. Cette taxe pourrait entraîner une diminution substantielle de la clientèle.

Les touristes canadiens pourraient être fortement tentés de passer leurs vacances à l'extérieur du pays et les touristes étrangers pourraient éviter de venir au Canada.

Selon certains, l'industrie touristique subira des pertes de revenus de 1 milliard de dollars en 1992 à cause des prix plus élevés résultant de la nouvelle taxe.

Parmi les autres industries désavantagées se trouvent toutes les entre-

prises qui vendent des biens présentement exemptés de la taxe fédérale, dont les vêtements, les chaussures, les livres et journaux, l'électricité, le gaz, les aliments autres que les aliments de base, etc.

De plus, le secteur des services sera durement frappé puisque la nouvelle taxe s'appliquera à la plupart des services, tels que les services professionnels (avocats, notaires, comptables, architectes, etc.), les services de coiffure, de nettoyage, les services de transport en taxi, en autobus, en avion, etc., les services de réparation, les services de construction et d'entretien, les services funéraires, etc.

La TPS aura certes un impact majeur sur les consommateurs. Presque tout ce que les consommateurs achèteront sera taxé et ce sont eux qui auront à déboursier la presque totalité des 28 milliards de dollars qui seront recueillis par cette taxe.

Pour atténuer l'effet régressif de cette taxe, le ministre des Finances a annoncé qu'un crédit remboursable pour la taxe de vente sera accordé aux familles dont le revenu familial est inférieur à 30 000\$ par année ainsi qu'aux personnes à faible revenu.

La principale critique que l'on peut faire à l'endroit de la TPS est sa ré-

gressivité, c'est-à-dire qu'elle frappera les gens à revenu modeste plus durement que les gens à revenu élevé.

En effet, même si on est porté à croire que ceux qui ont les moyens de dépenser ont par conséquent les moyens de payer des taxes, cela n'est pas nécessairement exact, car il y a plusieurs dépenses qui sont faites non pas par choix, mais par obligation.

Le crédit de taxe remboursable pourra remédier à la situation pour les gens à très faible revenu, mais il demeure que les gens à revenu moyen paieront plus, proportionnellement, que ceux à revenu élevé qui peuvent se permettre d'épargner.

Inflation

Le ministre des Finances prévoit que, pendant l'année de sa mise en oeuvre, la TPS provoquera une hausse des prix à la consommation d'environ 2,5 à 3% en moyenne. Toutefois, selon le Ministre, il s'agira d'une hausse ponctuelle, c'est-à-dire que la taxe ne provoquera pas d'augmentation dans les prix dans les années suivantes.

Néanmoins, le **Conference Board** prévoit qu'à cause de la nouvelle taxe, le revenu disponible des Canadiens à partir de 1991

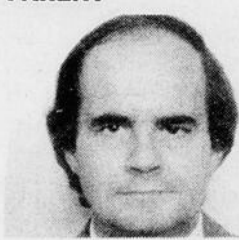
baissera de 5,5 milliards de dollars, le taux de chômage sera en hausse et l'économie sera privée de 72 000 nouveaux emplois.

Par ailleurs, puisque environ deux millions de personnes seront enregistrées pour percevoir la TPS, il faudra trois fois plus de fonctionnaires pour administrer la nouvelle taxe qu'il en faut pour administrer la taxe actuelle.

La TPS risque aussi d'avoir un impact majeur sur les provinces, car elle représente un envahissement par le fédéral d'un champ de taxation dont les provinces ont besoin pour faire face à leurs responsabilités.

Le gouvernement doit publier cet été un document technique détaillé sur cette nouvelle taxe et des mesures législatives finales seront présentées au Parlement dès l'automne.

MARCEL PARENT



Marcel Parent, m. fisc. est spécialiste en taxes de vente chez Samson Bélair.



ÉCOLE DE TIR

CLUB DE LA ROUE DU ROY INC.

par

Paul Laporte — Bill Rodgers
Directeurs

Jim Hinks — Ass. Dir. & Instructeur
Instructions certifiées par la CSCA

pour tireurs
Débutants — Intermédiaires — Avancés,
Dames et junior*

Instructions professionnelles de maniement de fusil, sécurité, positions de tir, etc. A tous les coups vous améliorerez votre tir et votre chasse.
Nous ferons de vous un meilleur tireur.

Notre école offre: • Ajustement de fusil sur cible fixe.
• Tour de 135 pieds.
• Trap, skeet et parcours de chasse.

Journées pour groupes et corporations
avec service de traiteur sur demande spéciale.

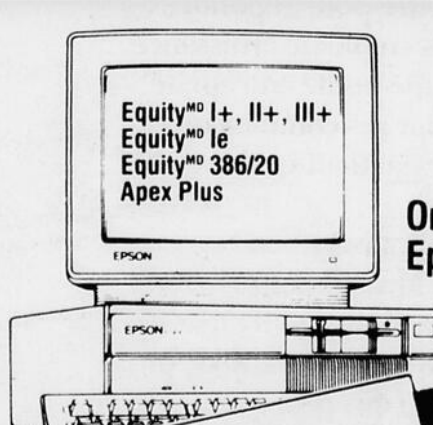
Pour renseignements supplémentaires contacter les personnes ci-haut mentionnées ou Ricky Longtin. — Tel.: (514) 247-2882

* Minimum 12 ans

La Première École de Tir au Canada

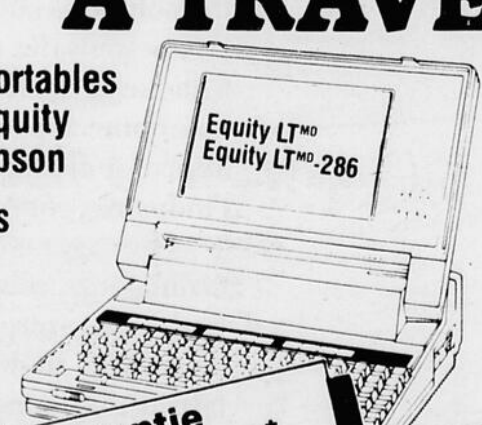
EPSON

SERVICE SUR À TRAVERS



**Equity^{MD} I+, II+, III+
Equity^{MD} le
Equity^{MD} 386/20
Apex Plus**

**Ordinateurs
Epson**



**Equity LT^{MD}
Equity LT^{MD}-286**

**Portables
Equity
Epson**

**Garantie
limitée d'un an**

**Garantie
limitée de 3 ans*
EFFECTIF le 1er février 1989**

Concessionnaires autorisés Epson:

LAVAL ComputerWay (514) 669 9977	VILLE LeMOYNE ComputerWay (514) 466 9355	POINTE CLAIRE ComputerWay (514) 695 0022	RIVE-SUD Centre Informatique 5 1/4 (514) 466-4279	MONTREAL COOP H.E.C. (514) 340-6401 Datel Computer (514) 277-5563
---	---	---	--	--

Centres de maintenance agréés Epson:

YELLOWKNIFE (403) 920 2700 WHITEHORSE (403) 668 5500	VICTORIA (604) 383 0063 CALGARY (403) 255 2772	VANCOUVER (604) 421 8008 EDMONTON (403) 454 8400	REGINA (306) 525 5258 SASKATOON (306) 664 2686	WINNIPEG (204) 783 6106 LONDON (519) 652 2075	KITCHENER (519) 741-9447 THUNDER BAY (807) 623-7054	TORONTO (416) 591-1218 KING (613) 591-1218
---	---	---	---	--	--	---

■ Le fabricant de pièces automobiles Magna International (Tor., A, 13,63\$) de Toronto et la Société générale de financement (SGF) s'apprentent à donner le feu vert pour la construction d'une usine de panneaux de fibres de bois plastifiés.

Les deux partenaires doivent arrêter ces jours-ci le choix d'un site d'implantation, à Lachute au nord-ouest de Montréal ou encore à Gatineau dans l'Outaouais, a confirmé aux AFFAIRES la direction de la SGF.

Ce projet évalué à 45 M\$ avait fait l'objet d'une annonce sommaire par Magna International en mars dernier.

L'échéancier de réalisation prévoit maintenant la mise en chantier de l'usine au cours de l'automne. Ces installations, d'une superficie prévue de 85 000 pi², seraient mises en exploitation un an et demi plus tard, au printemps 1991.

L'usine Magna/SGF emploiera une cinquantaine de personnes pour la production annuelle de 30 000 tonnes métriques de panneaux de fibres de bois plastifiés.

Par ailleurs, le montage financier du projet est à toutes fins utiles complété. La SGF et Magna International prévoient par ailleurs compléter l'acquisition des équipements de la future usine au cours des prochaines semaines.

La SGF et Magna détiennent une participation respective de 45 et 55% dans une co-entreprise qu'elles ont créée pour gé-

Lachute et Gatineau en lice pour le projet évalué à 45 M\$

Feu vert imminent pour l'usine Magna/SGF de panneaux de fibres de bois plastifiés

rer leur projet d'usine au Québec.

Ces deux sociétés partagent déjà la propriété d'une usine de moulage et de finition des panneaux de fibres de bois plastifiés dans l'Illinois. Cette usine fabrique des pièces de structure intérieure pour des véhicules automobiles.

La future usine de panneaux au Québec dirigera une partie de sa production vers celle de l'Illinois, mais aussi vers le secteur des matériaux de construction. Les panneaux de fibres de bois plastifiés servent notamment à la confection de portes moulées pour l'industrie du bâtiment résidentiel.

L'associé de la SGF dans le projet québécois, le groupe Magna International de Toronto, compte cinq filiales toutes actives dans la fourniture de pié-

ces ou de services spécialisés aux constructeurs automobiles nord-américains et étrangers.

Pour ses quatre derniers trimestres, Magna International a déclaré des ventes totales de 1,8 milliard de dollars et un revenu net de 29,2 M\$.

Bécancour Oxychem Canada double sa capacité

■ Oxychem Canada, un fabricant de peroxyde d'hydrogène, investit 18 M\$ afin de doubler la capacité de production de son usine de Bécancour.

Ces installations, inaugurées il y a un an, ont une

capacité de production annuelle de 20 000 tonnes de peroxyde d'hydrogène, un agent de blanchiment pour l'industrie papetière. Oxychem Canada doublera cette capacité de production à 40 000 tonnes par an d'ici 1991.

Les coûts de construction initiaux de l'usine de Bécancour avaient atteint 60 M\$. L'usine avait toutefois été conçue dès le départ en fonction d'un agrandissement à moindre coût.

Les investissements industriels majeurs réalisés par l'industrie papetière québécoise au cours des récentes années afin d'accroître sa capacité de production ont incité Oxychem Canada à accélérer l'agrandissement de son usine de Bécancour.

Selon la direction de l'entreprise, le peroxyde

d'hydrogène trouve par ailleurs de plus en plus de débouchés dans des procédés industriels où l'on désire réduire l'usage de produits chimiques polluants. En se décomposant, le peroxyde d'hydrogène produit de l'eau et de l'oxygène.

L'usine d'Oxychem à Bécancour sert les marchés

de l'est du Canada, par l'entremise de C-I-L, et des États-Unis. L'usine de chlore-soude de C-I-L elle aussi à Bécancour approvisionne Oxychem en hydrogène.

MARTIN
VALLIÈRES

INVESTISSEMENTS					
Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Hôtel La Détente	1 690 000 \$	complexe hôtelier 4-étoiles	1989	10	St-Alphonse de Rodriguez
H. Cantin Ltée (aliments en vrac)	913 000 \$	agrandiss./modernisation	1989	6	Beauport
Équipements agricoles B.C.B. (matériel pour élevages porcins)	680 000 \$	agrandissement	1989	15	Dunham (Estrie)
Auberge de la Rive	500 000 \$	salles de congrès	1989	n.d.	Sorel

Tableau : LES AFFAIRES



NÉGOCIER EN TOUTE FRANCHISE

Voici un livre qui concerne le FRANCHISEUR et le FRANCHISÉ

- description de 21 pièges les plus fréquents
- illustrations de cas vécus
- commentaires et suggestions

LES PIÈGES DU FRANCHISAGE: COMMENT LES ÉVITER

Par: Jean H. Gagnon

Format: 14 cm (5 1/2 po) x 21,5 cm (8 1/2 po)

182 pages

24,95 \$

Adressez votre chèque à:
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
410, rue Saint-Nicolas, bureau 505
Montréal, QC H2Y 2P6

Pour commande téléphonique par carte de crédit:
(514) 284-0339 ou sans frais: 1-800-361-2164

Je désire commander:

LES PIÈGES DU FRANCHISAGE: Comment les éviter — 24,95 \$

Veuillez ajouter 1,75 \$ pour les frais postaux

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone () _____

☐ Chèque ou mandat-poste

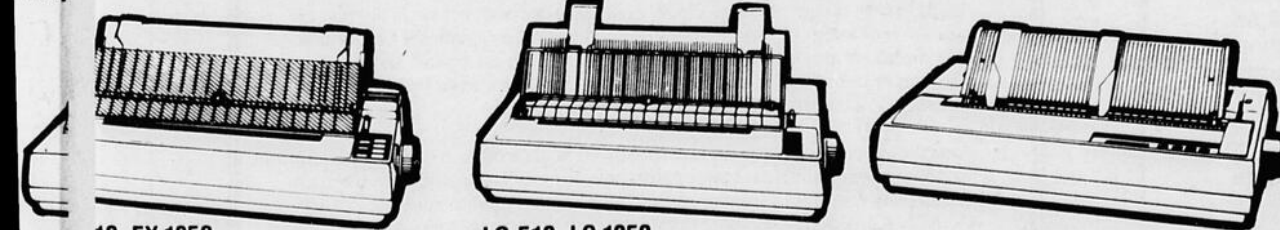
Carte de crédit ☐ Visa ☐ Master Card ☐ American Express

Numéro de carte _____

Date d'expiration AFF 7 _____

UR PLACE DISPONIBLE RS TOUT LE CANADA

Imprimantes 9 aiguilles Epson Imprimantes 24 aiguilles Epson Imprimante à jets d'encre Epson



10 FX-1050
50 DFX-5000

LQ-510 LQ-1050
LQ-850 LQ-2550
LQ-950

SQ-2500

Garantie
de 2 ans*
EFFECTIF le 24 avril 1989

Garantie
limitée de 2 ans*
EFFECTIF le 24 avril 1989

Garantie
limitée de 2 ans*
EFFECTIF le 24 avril 1989

Micro Pole
385-1605
Stigri
335-8039

QUEBEC
D.O.S. Quebec
(418) 651-1882
Micro Logic
(418) 658-6624

ROUYN-
NORANDA
Gestmatic
(819) 764-9544

TROIS-RIVIERES
Micro Medica
(819) 378-1799
RIMOUSKI
Micro Logic
(418) 722-6670

IBS Micro
(418) 722-7897
BAIE COMEAU
IBS Micro
(418) 589-6233

EPSON

A PART EPSON
JE NE VOIS PERSONNE

* Avec preuve d'achat d'un concessionnaire canadien agréé.
Epson ou carte de garantie originale d'Epson Canada.
Epson est une marque déposée de Seiko Epson Corporation. Equity et Equity sont des marques déposées de Epson America.

TOR
(416)
KINC
(613)

NTD
1-8923
TON
1-2178

OTTAWA
(613) 726-9333
MONTREAL
(514) 331-7534

QUEBEC CITY
(418) 651-1882
SHERBROOKE
(819) 822-4282

MONCTON
(506) 853-8011
HALIFAX
(902) 468-2017

ST. JOHN'S
(709) 738-1112
CHARLOTTETOWN
(902) 566-1143

DIRECTEUR(TRICE) SERVICES À LA CLIENTELE

UNE OCCASION UNIQUE!

Placements Marathon, le chef de file Canadien du courtage à escomptes, est à la recherche de candidats pour combler un poste de défi à son bureau de Montréal.

Le/la candidat(e) retenu(e) possèdera de trois à cinq ans d'expérience dans le domaine de la vente et de l'administration et sera pleinement accrédité(e) pour vendre des valeurs mobilières et des options au Québec. Le bilinguisme est obligatoire.

Comme ce poste nécessite de nombreux contacts avec le public, les candidats doivent aimer travailler avec les gens et posséder de bonnes manières au téléphone.

Nous offrons un salaire concurrentiel, selon l'expérience.

Veuillez faire parvenir votre Curriculum Vitae en toute confidentialité à:

Susan J. Bell
Directrice de succursale
Placements Marathon
Service de courtier exécutant
Édifice Sun Life
1155, rue Metcalfe, bureau 2160
Montréal (Québec) H3B 2X8

**PLACEMENTS
MARATHON**
Service de courtier exécutant

Président et chef de la direction

Le contexte organisationnel

Cette compagnie d'assurance-vie francophone, solidement implantée dans les Maritimes, où se situe son siège social, mais également au Québec et aux États-Unis, jouit d'une excellente réputation. Elle entend poursuivre sa croissance financière tout en demeurant un agent de promotion économique de premier plan dans son milieu.

Le poste et ses priorités

Relevant du conseil d'administration dont il est membre, le président et chef de la direction dirige et coordonne l'ensemble des activités de l'entreprise. Parmi les priorités stratégiques qui retiendront son attention, notons la réalisation des objectifs de croissance et de rentabilité, la consolidation des réseaux de vente et des activités marketing, l'élaboration et l'implantation d'une stratégie de développement des affaires aux États-Unis ainsi que le maintien de l'image de marque de l'institution auprès de ses différents publics.

Les compétences requises

De formation universitaire et bilingues, les candidats à ce poste assument des fonctions de direction générale au sein d'une grande entreprise. Outre une expérience de gestion polyvalente, leurs antécédents leur ont permis de développer une bonne connaissance du secteur de l'assurance. Les réalisations qui jalonnent leur carrière témoignent de leur leadership axé sur la participation, leur vision stratégique, leur sensibilité aux valeurs du milieu dans lequel ils évoluent ainsi que leur habileté à intégrer les exigences de la rentabilité et de la croissance.

Veuillez adresser votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, au 1425, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 300-C, Montréal (Québec), H3G 1T7, tél.: (514) 397-9655 en indiquant le numéro de référence 1054.

Bourbonnais
GROUPE CONSEIL INC.

MONTRÉAL
TORONTO
EUROPE

ENTREPRISE

Gr. Everest se dote d'un réseau régional d'agences de publicité

■ Après six mois de négociations, l'agence de publicité **Groupe Everest** de Montréal, a signé une entente de service avec quatre firmes régionales, créant ainsi le groupe **Everest Réseau**.

Les agences de publicité **Contact de Rimouski, Simard communication**

marketing de Rouyn-Noranda, **Solution publicité** de Chicoutimi et **Egzakt** de Cap-de-la-Madeleine, et les bureaux de **Sherbrooke**, Montréal et Québec du Groupe Everest adhèrent à cette nouvelle organisation.

«Chaque compagnie est actionnaire d'Everest

Réseau. En tout, les différents partenaires ont engagé plus de 250 000 \$ dans la nouvelle entreprise», a indiqué **Madeleine Faucher**, directrice des communications du Groupe Everest, lors d'une entrevue aux **LES AFFAIRES**.

«En fait, nos clients étaient très intéressés par cette démarche. Ils ciblent des marchés de plus en plus précis et restreints et ce réseau leur donne accès à des ressources régionales qui maîtrisent très bien ces principes.»

L'entente entre les participants d'Everest Réseau couvre une période de deux ans. Selon Madeleine Faucher, un partenaire supplémentaire provenant de la région de Hull s'ajoutera au groupe. Elle n'exclut pas non plus que des agences d'autres provinces se joignent à ce réseau.

CARRIÈRES



DEMANDONS REPRÉSENTANTS EN FONDS D'INVESTISSEMENTS

détenant le permis d'assurance vie.
Plus d'un an d'expérience.
Nous fournissons les prospects.

Communiquez avec Réal Trudel
(514) 334-3245



SECUR inc. est une société filiale de la Société de services des Caisses Desjardins inc. au sein du Mouvement Desjardins. La Société compte un effectif de plus de 1 500 employés et 40 millions de dollars de chiffre d'affaires. Son siège social est situé à Lévis avec un bureau administratif à Montréal.

SECUR inc. a comme mission de promouvoir et d'assurer aux composantes du Mouvement Desjardins et à sa clientèle commerciale des services efficaces et rentables de sécurité, d'enquête, de prévention, de gardiennage et de transports de valeurs.

Afin de poursuivre ce mandat important, **SECUR** sollicite des candidatures pour combler le poste de

Premier vice-président et directeur général

Dans ce rôle de premier gestionnaire de la Société, vous relevez directement du conseil d'administration. Votre mandat consiste à assumer l'ensemble des responsabilités liées à la gestion de **SECUR inc.** Secondé par cinq vice-présidents (planification et développement, transports des valeurs, sécurité et enquêtes, finances et administration, ressources humaines), vous êtes en mesure :

- de proposer une vision dynamique d'un service de sécurité efficace et compétitif;
- de formuler des propositions d'orientation, élaborer des stratégies et assurer l'atteinte des objectifs prioritaires de rentabilité et de croissance de **SECUR**;
- de planifier, diriger et coordonner l'ensemble des activités de la Société en assurant leur intégration aux objectifs, politiques et programmes corporatifs;
- de mobiliser des collaborateurs, créer un milieu de travail stimulant et développer des attitudes de collaboration et de service avec toutes les composantes de Desjardins et les autres clientèles.

Vous êtes la personne que nous recherchons si vous êtes un cadre supérieur possédant des qualités exceptionnelles pour la gestion et particulièrement en gestion des ressources humaines doté d'une sensibilité spéciale pour la sécurité. Considérant la nature coopérative de l'environnement immédiat de l'entreprise, vous êtes capable de maintenir une écoute et un dialogue constants avec les autres organismes du Mouvement Desjardins. De plus, vous devez avoir une formation universitaire, dix années d'expérience de gestion en milieu syndiqué dans un service d'envergure où le développement informatique est important. La connaissance du Mouvement Desjardins et des institutions financières est un atout précieux.

Nous offrons une rémunération très concurrentielle et une vaste gamme d'avantages sociaux. Les candidatures doivent être adressées avant le 14 juillet 1989, en indiquant clairement le titre et le numéro de concours 9094, à l'adresse suivante :

SECUR inc.
a/s M. François Joly
Premier vice-président et directeur général, par intérim
Raymond, Chabot, Martin, Paré et Cie
2, Complexe Desjardins, Tour de l'Est, bureau 3204
Case postale 249
Montréal (Québec) H5B 1B4

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.

**Lafarge a réduit ses coûts
de production de 25 % en 4 ans**

pp. 18-19

**Le gel successoral permet de
limiter les impôts liés à
la croissance d'une entreprise**

p. 20

BOWNE

Bowne de Montréal

Imprimeur par excellence.
Au service du monde de la finance.

(514) 337-3311

Chiffre d'affaires de 45 M\$ en 1989

Datamark est à la recherche d'un imprimeur

■ L'imprimeur de formulaires commerciaux et de matériel promotionnel **Datamark** (Mtl, 2,70 \$) est de nouveau dans la course pour acquérir un imprimeur québécois ou ontarien.

En 1987, Datamark avait tenté de mettre la main sur un imprimeur de prêt-à-poster de Montréal. Les négociations avaient alors échoué sur le prix. La société avait donc alors choisi de créer sa propre filiale de prêt-à-poster à Toronto, **Datamark Response Group**.

Le prêt-à-poster consiste en la prestation de services de traitement de données, design graphique et impression à l'industrie du marketing direct.

À l'époque, la direction demeurait tout de même à l'affût de possibilités d'acquisition. Idéalement, les dirigeants cherchaient une autre Datamark oeuvrant dans une autre province canadienne.

La direction de Datamark a notamment étudié de près les dossiers de **Lawson** et d'**ABF Formules d'affaires**, deux imprimeurs de formulaires commerciaux qui se sont éventuellement retrouvés dans le giron des géants **Maclean Hunter** (Mtl, X, 14,13 \$) et **Southam** (Mtl, 34,38 \$).

Aujourd'hui, cependant, Datamark semble plutôt lorgner un imprimeur de plus petite envergure, mais qui occupe bien sa niche. Le président **Jeffrey Zunenshine** n'a pas voulu en dévoiler davantage, ce qui porte à penser



Jeffrey Zunenshine: «Le recul des cours boursiers à un seul avantage, il a entraîné avec lui les multiples qu'exigent les sociétés privées pour se faire acheter.»

que des pourparlers avec un candidat éventuel sont entamés et qu'une transaction, si elle a lieu, verrait le jour à relativement court terme.

«La société convoitée doit avoir une activité complémentaire aux nôtres afin de maximiser les efforts de notre équipe de vente et la synergie entre nos cinq entités commerciales», s'est contenté de répondre M. Zunenshine.

Outre ses projets d'acquisition, Datamark a d'autres chats à fouetter. La croissance des ventes de 24 % en 1988 n'a pas été suivie par la rentabilité. Le bénéfice net de la société a reculé de 55 %, à 585 000 \$ ou 0,24 \$ par action.

La concurrence mine la rentabilité

La diminution du bénéfice traduit la concurrence

DATAMARK			
Activités: Conception et production de formulaires commerciaux, de matériel promotionnel et de marketing direct et d'emballages.			
Cours récent: 2,70 \$ Haut (52 sem.): 4 \$			
Bas (52 sem.): 2 \$			
	Ventes (M\$)	Bénéfice net (000 \$)	Bénéfice par action (\$)
1er trim. 89	10,1	1 300	0,09
1er trim. 88	10,6	363	0,09
1989(p)	45,0	1 300	0,30
1988	41,5	585	0,14
1987	33,4	1 301	0,31
1986	16,7	840	0,28

L'exercice financier se termine le 31 décembre.

Tableau: LES AFFAIRES

acharnée que s'est livrée l'industrie de l'impression commerciale l'an dernier. En 1987-88, Datamark a aussi dû absorber huit hausses consécutives du prix des papiers.

Étant donné que la concurrence maintient les prix bas, la société n'a pu passer cette majoration de coûts à ses clients. Les frais de démarrage de Datamark Response Group ont également eu un impact significatif sur la rentabilité du groupe.

La conjoncture se reflète dans les marges bénéficiaires nettes qui ont retraité de 5,7 % en 1986, à 3,9 % en 1987, puis à seulement 1,4 % en 1988.

Les fonds autogénérés ont été négatifs en 1988. Cette situation provient principalement de la majoration de postes des comptes-clients et des stocks. Le fonds de roulement a diminué de 27 % à 4,3 M\$.

L'entreprise a rapidement épuisé les fonds de 3,6 M\$ levés en 1987 par le biais de l'émission d'une débenture au profit de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

La société a remboursé 1 M\$ sur sa dette à long terme alors que ses immobilisations augmentaient de 3,2 M\$. Le rendement sur l'actif des actionnaires a été de 6 % en 1988 comparativement à 14 % en 1987.

Filiale de Toronto déficitaire

Datamark Response Group est nettement en re-

de direction a été changée. Le nouveau président, recruté chez un concurrent, est aussi président de l'**Association de marketing direct de Toronto**.

Au premier trimestre de 1989, la marge bénéficiaire nette s'est rapprochée de son niveau d'antan de 3,6 %. Les ventes, cependant, ont reculé de 10,6 M\$ à 10,1 M\$, surtout en raison de la stagnation des secteurs des imprimés promotionnels et de l'emballage.

M. Zunenshine est néanmoins optimiste quant au reste de l'année. À l'inverse des deux dernières années, les papiers offrent en effet des rabais à leurs clients.

Il projette des ventes de 45 M\$, en hausse de 8 %, et un bénéfice net par action d'au moins 0,30 \$, pour un bond de 114 %.

**DOMINIQUE
BEAUCHAMP**

TILCO INTERNATIONAL INC.

AVIS DE NOMINATION



André Bruneau C. A.



Yvan P. Ledoux

Le président de Tilco International Inc., M. Jean-Pierre Landry est heureux d'annoncer les nominations suivantes:

M. André Bruneau est nommé vice-président finance et administration de la compagnie.

M. Yvan P. Ledoux est nommé vice-président ventes et marketing de la compagnie.

M. Bruneau est bachelier en sciences commerciales de l'École des Hautes Études Commerciales et oeuvre au sein de la compagnie depuis maintenant deux ans. Avant de se joindre à l'équipe Tilco, M. Bruneau exerçait sa profession pour une importante firme d'experts comptables.

M. Ledoux est bachelier en marketing de l'École des Hautes Études Commerciales et oeuvre au sein de la compagnie depuis maintenant deux ans. Avant de se joindre à l'équipe Tilco, M. Ledoux occupait un poste de direction aux ventes pour la confiserie William Neilson Ltée.

Tilco est une dynamique société de fabrication de produits de caoutchouc naturel et son marché est international.

Le siège social de Tilco International Inc. est situé à Saint-Jean-sur-Richelieu.

Valeur boursière sous-évaluée ?

■ À son cours récent de 2,70 \$, l'action de **Datamark** se transige à sa valeur comptable et commande un ratio cours-bénéfice de 8,7 fois le bénéfice anticipé.

Ce prix est bien inférieur au cours sommet de l'action de 8 \$ atteint en 1987.

C'est justement parce qu'il considère l'action de sa compagnie nettement sous-évaluée que la président **Jeffrey Zunenshine** a instauré un programme de

rachat de 155 000 des actions en circulation.

Après tout, a-t-il signalé, les achats de **Lawson** et **ABF Formules d'affaires**, deux imprimeurs de formulaires commerciaux par **Maclean Hunter** (Mtl, X, 14,13 \$) et **Southam** (Mtl, 34,38 \$) ont été réglés à un multiple d'environ deux fois la valeur comptable de chacun des deux imprimeurs en question.

Plus de la moitié de la dette à long terme de 6,2 M\$ est à taux fixe. Da-

tamark est donc peu vulnérable à la hausse récente des taux d'intérêt. Toutefois, le type d'industrie qu'elle sert la rend sensible à un ralentissement économique.

Aujourd'hui, Datamark tire moins de 50 % de son chiffre d'affaires de l'impression de formulaires commerciaux traditionnels. L'autre part de 50 % est occupée par les produits promotionnels, l'emballage et le prêt-à-poster.

PLACEMENT

■ Depuis 1984, le coût de production d'une tonne de ciment produite par Lafarge Corp. (Tor., 21,25\$) est passé de 40 à 30\$ US en moyenne, une baisse de 25%. «Il est encore possible de réduire davantage nos coûts et il y aura moyen de le faire

Elle croit pouvoir continuer à les réduire pendant plusieurs années

Lafarge a réduit ses coûts de production

pour encore de nombreuses années».

C'est le message qu'a livré François Jaclot, vice-

président directeur et directeur financier de Lafarge lors d'une récente allocution devant le Cercle

finance et placement du Québec.

Une des causes importantes de la baisse des

coûts de production depuis 1984 est la meilleure utilisation des cimenteries. Lafarge a fermé des ci-

menteries au Texas et en Floride pour remplacer la production par des importations. Le réseau de distribution a été également étendu afin de trouver de nouveaux débouchés pour les cimenteries qui ont des difficultés à écouler leur production.

Ainsi, Lafarge a-t-elle acheté des usines de béton prêt à l'emploi dans les États du Texas, de Washington, de la Louisiane et de New York. Contrairement au Canada, où une telle intégration verticale existe depuis de nombreuses années, un tel phénomène est nouveau aux États-Unis.

Une autre façon privilégiée par Lafarge pour réduire ses coûts de production a été la modernisation des installations. «En 1991, nous compléterons la modernisation et l'accroissement de la capacité de production de l'usine d'Alpena dans le Michigan. La capacité sera portée de 2 M à 2,5 M de tonnes de ciment par année, ce qui en fait la plus grosse usine en Amérique», a noté M. Jaclot.

La facture énergétique représente entre 15 à 20% des coûts de fabrication du ciment. En 1986, La-

L'opération décrite aux présentes ne constitue pas une offre publique d'achat des actions ordinaires de La Financière Entraide-Coopérants Inc. Les achats seront faits conformément aux règles et politiques de la Bourse de Montréal, suite à une offre d'achat faite sur le parquet de la Bourse de Montréal par Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. Nous conseillons aux actionnaires de consulter leur propre courtier en valeurs mobilières ou de s'adresser à Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. pour obtenir de plus amples renseignements.

Prise de participation additionnelle du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) dans le capital-actions de La Financière Entraide-Coopérants Inc. à un prix de 2,25 \$ l'action

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) (le «Fonds») désire augmenter sa détention dans le capital-actions de La Financière Entraide-Coopérants Inc. (la «Financière») en achetant une participation additionnelle pouvant atteindre jusqu'à un maximum de 19% des actions ordinaires émises et en circulation de la Financière. Selon les plus récentes informations disponibles, environ 40 716 279 actions ordinaires de la Financière sont présentement émises et en circulation. Sur la base de ces données, le Fonds cherche à acheter au comptant jusqu'à 7 735 000 actions ordinaires de la Financière à un prix de 2,25 \$ l'action. Le Fonds détient présentement environ 0,58% des actions ordinaires de la Financière.

Afin d'effectuer cette opération, le Fonds a retenu les services de Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. qui fera une offre sur le parquet de la Bourse de Montréal pour acheter, pour le compte du Fonds, à partir de 9h30 (heure de Montréal) le jeudi 6 juillet 1989, toute action offerte à un prix de 2,25 \$ l'action. Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. achètera au fur et à mesure toutes les actions disponibles jusqu'à la première des deux dates suivantes: i) la date à laquelle le Fonds aura acquis une participation additionnelle d'un maximum de 19% des actions ordinaires de la Financière alors en circulation, ou ii) le vendredi 21 juillet 1989, à 16h00 (heure de Montréal), à moins que le Fonds ne prolonge l'opération. À ce moment, l'offre d'achat sur le parquet de la Bourse de Montréal sera retirée et, en conséquence, Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. n'achètera plus et n'acceptera plus de prendre en livraison les actions ordinaires déposées aux termes de l'opération, et retournera immédiatement tous les autres certificats ou documents aux porteurs.

Le capital-actions de la Financière comprend également sept séries d'actions privilégiées, de catégorie B, dont environ 367 000 sont présentement émises et en

circulation. Les caractéristiques de ces actions privilégiées prévoient qu'elles sont échangeables en actions ordinaires, au gré de leur porteur, au cours d'une période de 30 jours à compter du 5 juillet 1989. Si les porteurs se prévalent de ce droit d'échange et obtiennent des certificats d'actions ordinaires avant l'expiration de l'offre d'achat faite sur le parquet de la Bourse de Montréal pour le compte du Fonds, ils pourront profiter de cette offre d'achat de la manière prévue aux présentes. Près de 4 650 000 actions ordinaires additionnelles de la Financière pourraient être émises si toutes ces actions privilégiées, de catégorie B, étaient échangées par leurs porteurs, augmentant d'autant le nombre total d'actions ordinaires en circulation de la Financière et le nombre d'actions ordinaires que pourrait acheter le Fonds dans le cadre de cette opération, sous réserve du même maximum de 19% des actions ordinaires en circulation.

À partir du moment où la participation du Fonds aura atteint 10% des actions ordinaires de la Financière alors en circulation, le Fonds satisfera aux exigences de divulgation applicables en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières (Québec) et diffusera les communiqués de presse requis à chaque augmentation de 2% de sa participation dans la Financière.

Un porteur d'actions ordinaires de la Financière qui veut profiter de l'opération décrite aux présentes peut utiliser les services de Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. pour vendre ses actions ordinaires ou s'adresser à son propre courtier en valeurs mobilières.

Les frais de courtage reliés à la vente des actions ordinaires de la Financière seront à la charge des porteurs. Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. a informé le Fonds qu'elle chargera aux porteurs une commission uniforme de 0,05 \$ par action déposée à ses bureaux en réponse à l'offre, peu

importe le nombre d'actions vendues. De plus, Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. paiera comptant les actions ordinaires sur livraison des certificats dûment endossés à ses bureaux. Le porteur qui a confié à son courtier en valeurs mobilières la garde de ses certificats d'actions ordinaires de la Financière n'est pas requis de livrer ses certificats à Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. pour profiter de l'offre d'achat; il doit simplement aviser son courtier de le faire pour son compte.

Le mode de livraison des certificats représentant les actions ordinaires de la Financière est aux choix et risques du porteur déposant. À cet égard, Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. recommande que ces certificats soient livrés en mains propres à ses succursales. Ce mode de livraison permettra au porteur de confirmer la vente de ses actions et d'en recevoir le paiement immédiatement. Si les certificats sont expédiés par la poste, l'utilisation du courrier recommandé est conseillée. Pour les porteurs qui ne sont pas des clients réguliers de Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. et qui transmettent à Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. leurs certificats par la poste, la date de réception constituera la date à laquelle ces actions ordinaires seront considérées pour fins d'achat par Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. dans le cadre de l'opération.

NOUS RECOMMANDONS AUX ACTIONNAIRES DE VENDRE LEURS ACTIONS DANS LE CADRE DE L'OPÉRATION ANNONCÉE PAR LE FONDS. LE PRIX D'OFFRE DE 2,25 \$ L'ACTION EXCÈDE PAR ENVIRON 32% LE COURS DES ACTIONS ORDINAIRES DE LA FINANCIÈRE AU MOMENT DE L'ANNONCE DE L'OFFRE.

Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. recevra une rémunération pour les différents services qu'elle rend au Fonds relativement à l'opération décrite aux présentes.

HUDON ET DEAUDELIN LTÉE

NOMINATION



Jean-Paul Brisson

Monsieur Pierre Croteau, président directeur général de Hudon et Deaudelin Ltée, annonce la nomination de monsieur JEAN-PAUL BRISSON au poste de DIRECTEUR GÉNÉRAL de la nouvelle division NOVAGRO de Saint-Jérôme.

Monsieur Brisson compte plus de trente années d'expérience dans la distribution alimentaire. Il aura la responsabilité de la gestion générale de la division Novagro et relèvera de monsieur Jean-Marie Gaudreault, Vice-président exécutif.

Hudon et Deaudelin est grossiste en alimentation, fournisseur des épiceries IGA BONIPRIX, BONICHOIX, BONIPLUS, et des détaillants BONI-SOIR, ÉLITE et VOISIN.

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC.

Siège social
1155, rue Metcalfe
Montréal (Québec)
H3B 4S9
(514) 879-2222/1-800-361-8838
Jacques Brault
Benoît Marcotte
Daniel Tremblay

de 25 % en quatre ans

LAFARGE CORP.

Activités:

Fabrication et distribution de ciment, de béton et d'aggrégats.

Cours récent: 21,25 \$

Haut (52 sem.): 24,50 \$

Bas (52 sem.): 18,50 \$

	Ventes (M\$ US)	Bénéfice net (M\$ US)	Bénéfice par action (\$ US)
1er trim. 1989	207,4	(19,6)	(0,39)
1er trim. 1988	185,7	(18,6)	(0,45)
1988	1 309,0	93,5	1,96
1987	1 221,0	71,8	1,57
1986	963,0	27,4	0,58

L'exercice financier se termine le 31 décembre.

Tableau: LES AFFAIRES

farge a acquis **Systech**, une entreprise qui récupère les huiles usées pour les utiliser comme combustible.

En 1988, Systech a fourni 11% des besoins énergétiques de Lafarge. Seulement quatre usines sont alimentées par des déchets. «Nous avons pour objectif d'avoir neuf ou 10 cimenteries alimentées de cette façon d'ici la fin de 1990», a précisé M. Jaclot.

Lafarge désire également que Systech s'oriente vers de nouveaux types de déchets techniquement plus difficiles à brûler par-

ce qu'il y aurait plus de profit à en tirer. Il faut préciser que le prix demandé par Systech pour débarrasser les entreprises de leurs déchets est relativement bas.

L'entreprise a accepté 58,5 M de gallons de déchets et ses revenus n'ont atteint que 13 M\$ US, soit à peine 0,22\$ du gallon.

Lafarge cherche également à réduire ses coûts de main-d'oeuvre. «Nous ne voulons plus d'un système un travailleur-un emploi. Il faut de la polyvalence», a souligné M. Jaclot. Pour accroître la motivation des employés, Lafarge a intro-

duit un programme de redistribution d'une partie de ses profits.

Amélioration lente de la situation au Texas

Au cours des dernières années, la rentabilité de Lafarge a augmenté radicalement, le bénéfice net passant de 26 M\$ US à 93,5 M\$ US l'an dernier. Toutefois, la performance aurait pu être supérieure n'eut été de la récession qui frappe l'industrie dans l'ouest et le sud des États-Unis, particulièrement le Texas, ainsi que l'Ouest canadien.

Bien qu'il y ait eu amélioration de la situation dans le marché immobilier à Houston, M. Jaclot admet que la situation reste difficile surtout dans la région de Dallas. «La demande de ciment au Texas y est inférieure d'environ 35% à ce qu'elle était en 1984», explique-t-il.

Au cours de 1989, Lafarge entend poursuivre son programme d'expansion. L'an dernier, l'entreprise a investi 121 M\$ US dans des éléments d'actif et des acquisitions et cette année ce montant devrait augmenter substantiellement. «Notre président a déclaré récemment que les

investissements pourraient atteindre 200 à 250 M\$ US cette année», a noté M. Jaclot.

Lafarge entend surtout faire d'autres acquisitions

dans les matériaux de construction aux États-Unis, ce qui indique que la stratégie d'intégration verticale dans le béton prêt à l'emploi aux USA se pour-

suivra. «Cela n'exclut pas la possibilité d'autres acquisitions au Canada dans les agrégats comme celle que nous avons récemment faite à Barry», a ajouté M. Jaclot.

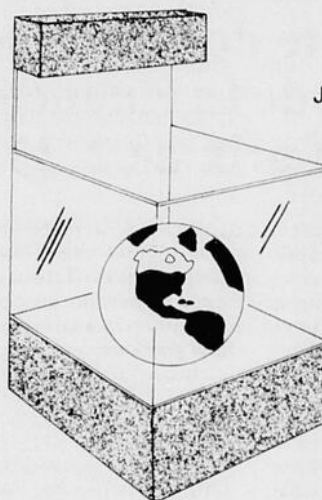
CLAUDE

PROULX

(Collaboration spéciale)



Le premier choix des acheteurs d'ici et d'ailleurs



Joignez-vous aux 600 PME manufacturières d'ici

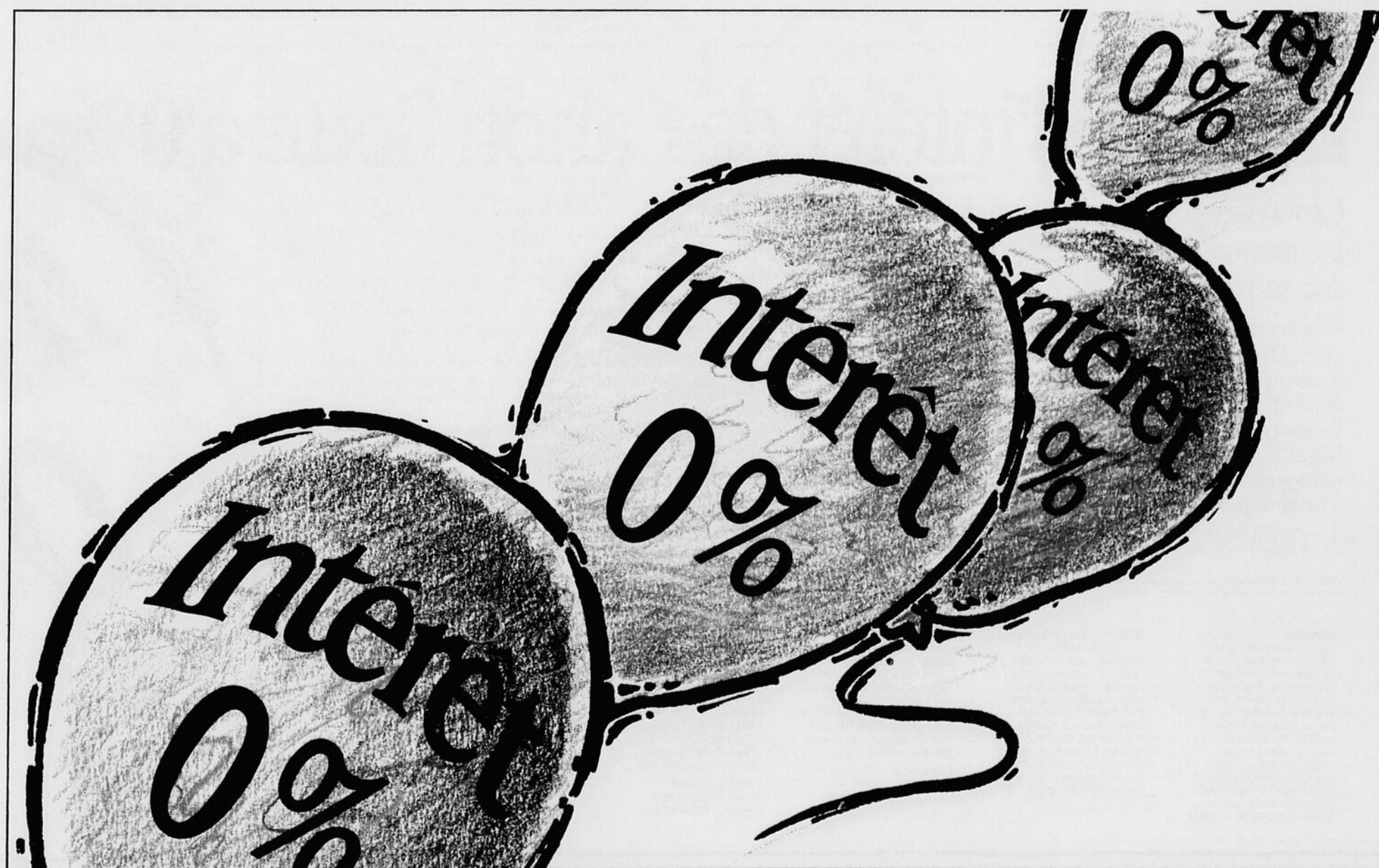
- Pour profiter d'un programme intégré de marketing partout en Amérique du Nord.
- Pour rencontrer de nouveaux acheteurs.
- Pour rencontrer de nouveaux fournisseurs.
- Pour avoir un pied-à-terre à Montréal.
- Pour avoir votre place dans un marché maintenant mondial.

Soyez vus par le Monde dès aujourd'hui

Le seul Centre de commerce industriel canadien conçu exclusivement pour les PME.

EXPOMARCHÉ
INTERNATIONAL DU CANADA INC.

575, rue Le Breton
Longueuil, (Québec)
Tél.: (514) 521-7184
Fax: (514) 463-0399



Le gel successoral permet de limiter les impôts liés à la croissance d'une entreprise

■ Le gel successoral est une technique de planification successorale qui permet de minimiser les impôts au décès.

L'article de cette semaine présente les grandes lignes du gel successoral.

Supposons que M. Entrepreneur a bâti avec un investissement initial minime une entreprise très florissante, qu'il exploite à titre de société commerciale constituée, **Opc**. Le bâtisseur de l'entreprise détient toutes les actions de la société.

Actions ordinaires échangées contre des actions privilégiées

À un certain moment, M. Entrepreneur échange les actions participantes d'Opc contre des actions privilégiées non participantes.

Ces actions privilégiées sont rachetables par la société à un prix égal à la valeur de la société au moment de l'échange: elles ont donc une valeur égale à la valeur de la société au moment de l'échange.

Les actions privilégiées acquises par M. Entrepreneur comportent par ailleurs un nombre de droits

de vote suffisant pour lui permettre de continuer de contrôler la société ou, si on prévoit racheter des actions privilégiées au cours des années, des actions d'une catégorie différente comportant suffisamment de votes sont émises à M. Entrepreneur pour lui assurer le contrôle de sa société de son vivant sous toutes les hypothèses.

En parallèle, les enfants de M. Entrepreneur se voient émettre par la société de nouvelles actions participantes contre un prix nominal.

Si les enfants sont mineurs, ces actions peuvent être acquises dans le cadre d'une fiducie et être confiées à un ou des fiduciaires, avec les modalités que l'on désire.

Résultat: gel de la valeur de la société

Il résulte de la pratique décrite ci-dessus que la valeur de la société au moment du gel est gelée dans les actions privilégiées émises à M. Entrepreneur.

Toute augmentation de valeur de la société ira non plus à M. Entrepreneur, mais à ses enfants par le

truchement des actions participantes qui leur ont été émises. Toute augmentation de valeur à compter du gel ira donc aux enfants et ne sera pas imposée au décès du propriétaire.

L'avantage de ce mécanisme réside en ce que l'augmentation en valeur de la société après le gel ne sera imposée ni au décès de M. Entrepreneur ni au décès de son conjoint survivant.

L'augmentation ne sera plutôt imposée que lorsque les enfants vendront leurs actions participantes ou les légueront à des personnes autres que leurs conjoints.

En d'autres termes, le gel permet de retarder l'imposition d'une partie de la valeur de la société.

Gel partiel

À noter qu'un gel peut être total ou partiel. Au moment du gel, M. Entrepreneur peut décider de laisser 100% des actions participantes à ses enfants, comme il peut décider de ne leur en laisser que 20, 30 ou 50% et de conserver lui-même la différence.

Dans un tel cas de gel partiel, seulement 20, 30

ou 50% de l'augmentation en valeur future de la société est transférée aux enfants. M. Entrepreneur conserve la différence de 80, 70 ou 50%.

Un gel peut également se faire par étapes. On peut commencer à 20%, ensuite geler une autre tranche de 10%, ensuite une autre de 10% et ainsi de suite. Dans un tel cas, M. Entrepreneur conserve l'augmentation en valeur pour chaque tranche jusqu'à ce qu'elle soit gelée.

Il faut bien comprendre les effets d'un gel

Avant d'envisager un gel, il est important de bien comprendre dans quoi on s'engage.

D'abord, il faut savoir qu'en gelant sa succession, on se trouve à renoncer d'avance à l'augmentation en valeur de sa société pour l'avenir (en partie s'il s'agit d'un gel partiel). Cette augmentation, on la cède d'avance à ses enfants. Voilà qui ne convient pas à n'importe qui.

Il faut souligner également que, contrairement à un legs fait dans un testament, qui peut toujours

être révoqué ou modifié jusqu'au moment du décès, le gel est en principe irrévocable et irréversible. On ne peut plus revenir en arrière et reprendre les actions participantes émises à un fils ingrat ou à une fille qui a mal tourné.

Il est bien possible de dégeler une succession, mais ce dégel ne vaut que pour l'avenir et ne peut rétroagir au moment du gel. En outre, le consentement des enfants (ou de leurs représentants s'ils sont mineurs) est alors nécessaire. La prudence est donc de mise.

En principe, on se gèle par sa succession avant que son entreprise ait une telle valeur que les actions non participantes reçues lors du gel permettent de produire tous les revenus dont on prévoit avoir besoin sa vie durant.

Pour une personne dont les enfants sont encore jeunes ou qui ne sait pas comment ses enfants vont tourner, un gel total immédiat n'est probablement pas à conseiller. Une telle personne aurait plutôt intérêt à y aller graduellement, avec un gel partiel au début, quitte à voir

comment les choses vont évoluer.

Lorsque l'on choisit de léguer la quasi-totalité de ses biens en fiducie en faveur de son conjoint (y compris les actions de sa société), les enfants courent un certain risque. Même s'ils auront droit au capital au décès du conjoint survivant, il est possible que ce décès survienne à un âge très avancé.

Or, dans l'intervalle les enfants n'ont rien: ni capital ni revenu. Le gel devient ici une solution intéressante du fait qu'on laisse aux enfants des actions qui pourront leur procurer des revenus jusqu'à ce que la fiducie vienne à échéance.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. fisc. et c.a., fait partie de l'étude La-pointe Rosenstein.

Le taux d'intérêt de Canon flotte à 0%.

Canon lance un programme de location-acquisition sans intérêt* pour son remarquable copieur laser couleur.

Si le fait de devoir payer des taux d'intérêt élevés vous empêche d'acquiescer ce qu'il y a de mieux, Canon vous propose une solution irrésistible: la location-acquisition de son copieur laser couleur entre le 1^{er} juin et le 31 août 1989 au taux d'intérêt de... 0%.

Saisissez cette occasion unique d'investir dans des couleurs qui ne sont égalées par aucun autre copieur, à un intérêt qui n'est égalé par aucune banque.

Le copieur laser couleur Canon établit une nouvelle

norme en matière de reprographie en couleurs. Cette petite merveille technologique vous offre la combinaison textes-images, le mode zoom numérique de 50% à 400%, l'agrandissement et la réduction des dessins et la métamorphose du bleu pimpant au rose piquant, et inversement. Le tout en couleurs vibrantes et naturelles. Bref, ce copieur exécute une si grande diversité de fonctions qu'il suffit de laisser libre cours à votre imagination.

Mais attention! Canon protégera vos intérêts jusqu'au 31 août seulement. Agissez vite! Pour plus de précisions à cet égard, adressez-vous à l'un des dépositaires de copieurs NP Canon agréés ci-dessous.

Alberta
Lion Business Machines
Edmonton (403) 462-5859
Lion Business Machines
Grand Prairie (403) 539-7100
Lion Business Machines
Lloydminster (403) 875-9452
Lion Business Machines
Red Deer (403) 343-8123
Calgary Copier Limited
Calgary (403) 291-4400
Cypress Business Equipment
Lethbridge (403) 328-8604
Cypress Business Equipment
Medicine Hat (403) 526-5000

British Columbia
Benndorf Verster Ltd.
Vancouver (604) 872-8882
Peace River Photocopy Ltd.
Fort St. John (604) 785-6018
Kamloops Office Equipment Ltd.
Kamloops (604) 372-3512
Cariboo Business Systems
Prince George (604) 563-7794
See Moore Printing & Stat.
Smithers (604) 847-3220
Wilkinson Business Machines
Terrace (604) 638-8585

Williams Lake Photocopy
Williams Lake (604) 392-3338
Kootenay Office Outfitter
Cranbrook (604) 426-2241
Select Business Equipment
Kelowna (604) 860-4779
Pacific Business Equipment Ltd.
Nanaimo (604) 754-1966
Pacific Business Equipment Ltd.
Victoria (604) 388-5711

Manitoba
National Typewriter
Winnipeg (204) 942-2141

New Brunswick
Bayco Business Products
Bathurst (506) 548-4558
Bayco Business Products
Edmundston (506) 739-9591
Office Concepts Limited
Moncton (506) 857-3902
Office Concepts Limited
Fredericton (506) 458-0918
Office Concepts Limited
Saint John (506) 648-1903

Newfoundland
Technical Sales Limited
St. John's (709) 579-0044

Nova Scotia
Halifax Office Products
Bridgewater (902) 543-1966
Halifax Office Products
Halifax (902) 429-2679
Highland Office Products
Sydney (902) 539-2677
Ybould's Limited
Truro (902) 893-9481
Halifax Office Products
Wolfville (902) 542-5712
Halifax Office Products
Yarmouth (902) 742-7036

Ontario
Star Business Machines
Barrie (705) 726-6595
Office Equipment Company
Belleville (613) 966-6315
J.R. Business Equipment
Brockville (613) 345-1041
OE Inc.
Burlington (416) 335-6363
Maple City Office Equipment
Chatham (519) 352-2940
Huron Business Machines
Clinton (519) 482-7338
Porter Business Machines
Cornwall (613) 932-7066

Graphic Business Equipment
Dryden (807) 223-4244
Guelph Business Machines
Guelph (519) 824-3200
Guertin Stationery
Kapakasing (705) 335-3560
Kingston Office Products
Kingston (613) 389-8860
A & P Copy Service
Kirkland Lake (705) 567-7161
IES Business Products Ltd.
London (519) 686-5860
OE Inc.
Markham (416) 494-OEOE

* Sur crédit autorisé. Vérifiez auprès de votre dépositaire Canon pour connaître les conditions générales.

Normétal et La Sarre réussissent leurs financements par le biais de la Société en commandite Nor-Sarre

■ La Société en commandite Nor-Sarre a complété avec succès son financement privé de 2,4 M\$, dont le produit net (2 M\$) sera engagé dans des travaux d'exploration sur la propriété Normétal en Abitibi.

Cette propriété, qui a des réserves minérales de 500 000 tonnes titrant 13% de zinc et 1 oz d'argent, est détenue à 75% par Exploration minière Normétal (Mtl, 0,38\$) et à 25% par la Société d'exploration minière La Sarre (Mtl, 0,15\$).

La phase 1 des travaux d'exploration permettra de prélever un échantillon de 13 500 t de minerai. Si les résultats sont positifs, la phase 2 permettra l'abattage de 43 500 t additionnelles.

Au total, 48 parts de la société en commandite ont été vendues au prix de 50 000\$ chacune. Entre le 1er juillet et le 30 septembre 1990, les commanditaires pourront revendre la totalité de leurs parts aux compagnies Normétal et La Sarre.

«C'est un financement très original, admet Gilles Fiset, président de la Société d'exploration minière La Sarre.

«Nous n'émettons pas d'actions et nous garantissons le rachat des parts selon une option clairement indiquée dans la notice d'offre déposée auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec.»

Arrêt temporaire à la mine Valdez

■ La faiblesse du prix de l'or commence à faire des ravages en Amérique du Nord. Plusieurs mines d'or sont en ralentissement de production, tant aux États-Unis qu'au Canada, alors que de nombreux projets de mise en exploitation sont tout simplement remis à plus tard.

Certaines exploitations aurifères envisagent même la suspension de leurs activités. C'est le cas notamment de la mine Valdez Creek en Alaska qui a annoncé un arrêt temporaire de ses activités dès septembre prochain, dans l'attente d'une amélioration du prix de l'or.

Le site minier Valdez Creek est détenu à 51% par Camindex Mines, une filiale à 91% de MVP Ca-

pital Corporation (Tor., 0,42\$). Les autres partenaires sont Cambior (Mtl, 13,50\$) avec 25,87% et la Société extractive American Barrick (Mtl, 28\$) avec 23,13%.

Les dirigeants de Valdez Creek ont fait savoir que le plan d'exploitation prévoyait au cours des prochains mois l'extraction d'une zone à basse teneur aurifère en plus du détournement de la rivière Valdez au coût de 6 M\$ US. Cet investissement a été reporté à plus tard.

Notons que pour les cinq premiers mois de 1989 la mine Valdez Creek a livré 25 000 oz d'or pour un total de 168 000 oz d'or depuis l'entrée en production en 1984.

Selon les estimations les plus récentes, la mine Valdez Creek est en mesure de livrer 383 000 oz d'or sur cinq ans.

Sphinx investit 1 M\$ dans Obalski

■ La Société minière Sphinx (Mtl, A, 1,50\$) et Ressources

Goldstack (Vanc., 0,27\$), deux compagnies du Groupe minier Ariel, ont signé une entente pour le développement de la propriété Obalski.

En vertu de cette entente, Sphinx peut acquérir un intérêt de 50% dans la propriété Obalski en y investissant 1 M\$ en travaux d'exploration sur deux ans. Constituée de 20 claims s'étendant sur une superficie de 438 hectares, la propriété Obalski borde la frontière ouest de la propriété Duvay détenue actuellement par Sphinx.

Une première campagne de sondage indique des teneurs variant entre 0,06 et 0,07 oz d'or sur une longueur moyenne de 36 pi. Sphinx entend procéder dès cet été à des travaux de décapage et à un programme de sondages pour vérifier l'extension de la minéralisation.

Résultats intéressants pour Mimiska

■ Des résultats encourageants ont été rendus publics par la Société minière Mimiska (Mtl, A,

1,34\$) à la suite de sondages effectués sur la zone aurifère Zéphyr, laquelle est située au centre de la propriété Fern Élizabéth.

Trois sondages indiquent en effet des teneurs de 0,22 oz d'or sur 3,3 pi, 0,24 oz d'or sur 8,6 pi et 0,18 oz d'or sur 11,8 pi. Un premier sondage, réalisé au début de 1989 et qui avait permis la découverte de la zone Zéphyr, indique une teneur de 0,21 oz d'or sur 29 pi.

«Même s'il s'agit d'une campagne préliminaire de sondages, les résultats obtenus indiquent que la

structure et la minéralisation de la zone Zéphyr s'étendent sur plus de 2 km», précise Gilles Lavergère, administrateur de Mimiska et vice-président du Groupe minier Ariel.

D'autres travaux d'exploration sont prévus afin de mieux délimiter la zone aurifère. À cet effet, Mimiska a obtenu une somme de 200 000\$ du fonds minier CMP 1989.

PAUL-A.

GIRARD

LES MATIÈRES PREMIÈRES

Matière	Fermeture ¹ 30-06-89	Variation en 1 sem.	52 sem.	
			haut	bas
Aluminium (\$ US la lb)	0,84	- 0,02	1,94	0,84
Argent (\$ US l'once)	5,17	- 0,13	7,74	5,17
Cuivre (\$ US la lb)	1,14	- 0,01	1,68	0,95
Nickel (\$ US la lb)	5,67	0,39	10,80	3,57
Or (\$ US l'once)	371,15	1,15	483,90	362,00
Pétrole (\$ US le baril)	20,27	0,56	n.d.	n.d.
Platine (\$ US l'once)	499,20	- 4,80	615,10	447,50
Zinc (\$ US la lb)	0,74	0,05	1,19	0,57
Indice CRB ²	232,95	- 0,96	n.d.	n.d.

¹ Fermeture au London Metal Exchange sauf le pétrole (West Texas Intermediate à New York)

² Indice du Commodity Research Bureau

Source : Raymond Normand, McNeil Mantha

Tableau : LES AFFAIRES



Tranter Copy Systems
North Bay (705) 472-6446
Orangeville Business Machines
Orangeville (519) 941-2911
OE Inc.
Oshawa (416) 436-6363
OE Inc.
Ottawa (613) 230-6363
Modern Business Machines
Owen Sound (519) 376-9534
Tranter's Office Equipment
Parry Sound (705) 746-9121
Office Connection
Peterborough (705) 742-0711

Office Equipment Samia
Samia (519) 344-3624
McClelland & Dumanski Ltd.
Sault Ste. Marie (705) 949-6622
J.R. Business Equipment
Smiths Falls (613) 283-6141
Beattie's Stationery Ltd.
St. Catharines (416) 688-4040
Laurentian Business Products
Sudbury (705) 674-3430
Lowerys Limited
Thunder Bay (807) 344-6666
Timmins Stationery
Timmins (705) 264-4331

IES Business Products Inc.
Waterloo (519) 746-1800
Doidge Business Machines
Windsor (519) 945-1242
Québec
Papetene LaRouche Inc.
Amos (819) 732-6525
Equip. de bureau Baie-Comeau
Baie-Comeau (418) 589-4276
Blackburn & Blackburn Inc.
Chicoutimi (418) 549-4900
Cowansville Dactylo Service
Cowansville (514) 263-2748
Equip. de bureau Drummond
Drummondville (819) 477-3626

Martin & Lucas Inc.
Joliette (514) 589-5676
Équipement GMM
La Malbaie (418) 665-6492
Coulombe et Frère
Maniwaki (819) 449-4227
Lithographie Jean Belanger
Mont-Joli (418) 775-2211
Jacques Gaumont Inc.
Montmagny (418) 248-2454
OE Inc.
Montréal (514) 341-OEOE
OE Inc.
Québec (418) 687-5630

Rivière-du-loup Clavigraphe
Rivière-du-loup (418) 862-7234
Librairie Leclerc Ltée
Roberval (418) 275-0275
Bureaurologie Inc.
Sept-Îles (418) 968-9530
Superior Business Machines
Sherbrooke (819) 569-9375
Bureautique Guy Drouin
Ville St-Georges (418) 228-2013
Equip. de bureau Expert Inc.
St-Hyacinthe (514) 773-2540
Info-Bureautique Inc.
St-Jean (514) 347-8364

Juteau Ruel Inc.
St-Jérôme (514) 438-1965
Copieurs J. L. Inc.
St-Pierre de Sorel (514) 743-8940
Équipement de bureau Lessard
Thetford-Mines (418) 338-3526
Claude Arbour Inc.
Trois-Rivières (819) 379-7211
Equip. de bureau Valleyfield
Valleyfield (514) 377-5400
Equip. de bureau Bois-Francs
Victoriaville (819) 758-8213
Saskatchewan
Precision Business Machines
N. Battleford (306) 445-7077

General Recorders Ltd.
Regina (306) 569-2679
General Recorders Ltd.
Saskatoon (306) 244-5664
Select Office Systems
Prince Albert (306) 764-4425
Jomar Stationery
Swift Current (306) 773-5228
General Recorders Ltd.
Yorkton (306) 783-2829
Yukon
Yukon Photocopy Ltd.
Whitehorse (403) 668-3082

PLACEMENT

Taux d'intérêt

Taux d'intérêt en vigueur le 4 juillet 1989

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME						DÉPÔTS À TERME					CERTIFICATS GARANTIS ⁽¹⁾					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES								HYPOTHÈQUES COMMERCIALES						
			Dépôt min. (\$)	30- 59j.	60- 89j.	90- 119j.	120- 179j.	180- 269j.	270- 364j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	3 ans	5 ans	
				ouv	fer	ouv	fer	ans	ans		ans	ans																					
BANQUES																																	
Banco Central	—	6	5 000	9¼	9¼	9½	9½	9,60	9,60	—	—	—	—	—	—	5 000	9¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce (CIBC)	8¼	7¾	5 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000	9½	9½	9½	9½	9½	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13¼	—	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	—	—	—	
Commerc. Ital.	7¾	7½	5 000	9¼	9¼	9¼	9½	10	10	—	—	—	—	—	—	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	—	—	12¾	12½	12¼	12	11¾	—	—	—	
Crédit Suisse	—	—	50 000	10½	10½	10½	10¼	10¼	10¼	50 000	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
La Laurentienne	7	6½	3 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000	10	10	10	10	10	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13¼	13	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	13	12¼	12	
Lloyds	—	7¾	1 000	9¼	9¼	9½	9½	9½	9½	1 000 ⁽⁴⁾	9¾	9¾	9¾	9¾	10¼	1 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Montréal	8¼	7¾	5 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000	9½	9½	9½	9½	9½	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13	—	13¼	12¾	12½	12¼	12	11,9	—	—	—	
Nationale	7	6½	5 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000 ⁽⁴⁾	9¾	9¾	9¾	9¾	9¾	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13¼	13	13	12½	12½	12¼	12	12	—	—	—	
Nationale de Grèce	6	5¾	5 000	9¼	9¼	9¼	9¾	10	10	—	—	—	—	—	—	1 000	11	11	11	10¾	10¾	12¾	12½	—	12¾	12½	12¼	12	12	—	—	—	
Nouvelle-Ecosse	8¼	8	5 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000	10	10	10	10	10½	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13	—	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	—	—	—	
République Nat. (N.Y.)	—	—	25 000	11,05	11,05	11,05	11,05	10,85	10,85	10 000	10	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Royale	8¼	8	5 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000	9¾	9¾	9¾	9¾	10¼	1 000	11	10¾	10½	10¼	10¼	13¼	13	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	—	—	—	
Soc. Générale Canada	—	—	5 000	10	10	10½	10½	10½	10¼	10 000	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	8¼	8	5 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000 ⁽⁴⁾	9½	9½	9½	9½	9½	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	13	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	13	12½	12¼	
COOPÉRATIVES																																	
Cais. d'écon. Desj. ⁽²⁾	6¾	6¼	5 000	9	9	9	9¼	9½	9½	1 000	9	8¾	8½	8½	8½	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	13	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	—	—	—	
Cais. Pop. (Mtl) ⁽²⁾	6¾	6¼	5 000	9	9	9	9¼	9¼	9½	1 000	10¼	—	—	—	—	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	13	13¾	12¾	12½	12¼	12	12	—	—	—	
Cais. Pop. (Qué.) ⁽²⁾	7	6¼	3 000	9	9¼	9¼	9¼	9½	9½	1 000	9½	9½	9½	9¼	9½	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	13	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	13	12½	12¼	
La Financière P & E ⁽⁴⁾	—	—	2 000	9	9	9	9¼	9¾	10	1 000	10	9¾	9½	9¼	9¼	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	—	—	12½	12½	12¼	12	12	—	—	—	
FIDUCIES																																	
Canada Trust	8¼	8¼	5 000	9½	9¾	10	10	10½	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13	—	—	12¾	12½	12½	12	12	12¾	12½	12	—
Can. Italienne	6	—	5 000	9½	9¾	10	10	11½	11	—	—	—	—	—	—	1 000	11	10¾	10½	10¼	10¼	—	—	—	13	—	—	12	—	13¼	—	—	
Fiducie Desjardins	—	—	5 000	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¼	—	—	—	—	—	—	1 000	11	10¾	10½	10¼	10¼	14	13	—	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	12¾	12½	11¾	
First City	—	7¾	5 000	9½	9¾	10	10½	10½	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	11½	10¾	10½	10¼	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Guardcor	—	—	3 000	10	10	11	10⅞	10¾	10¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¾	10⅞	10⅞	10⅞	10⅞	12½	—	—	12½	12¼	12	11¾	11¾	12¾	12¼	12	—
Guardian	—	7¼	3 000	10	10	10⅞	10¾	10¾	10¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¾	10⅞	10⅞	10⅞	10⅞	—	12¾	—	12½	12½	12	11¾	11¾	—	—	—	
Metropolitan Trust	—	—	5 000	9¾	9¾	10	10	10¼	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Montréal Trust	7¾	7	5 000	9½	9¾	10	10¼	10½	10¼	—	—	—	—	—	—	500	10¾	10½	10¼	10	10	12⅞	—	13¼	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	12¾	12¼	11¾	
Morgan	—	—	5 000	9½	10	10	10	10½	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	10½	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Sherbrooke Trust	—	—	5 000	9½	9¾	10	10¼	10½	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	11	10¾	10½	10¼	10¼	13¼	13	—	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	12¾	12¼	11¾	
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	2 000	9½	9¾	10	10	10½	10½	—	—	—	—	—	—	500	11	10¾	10½	10¼	10¼	—	—	—	12¾	12½	12¼	12	12	12¾	12¼	12	—
Trust Central Guaranty	7½	7½	5 000	9¼	9¾	10	10¼	10½	10½	—	—	—	—	—	—	500	11	10¾	10½	10¼	10¼	13¼	13	13¼	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	13	12½	12	
Trust Général	—	—	5 000	9½	9¾	10	10¼	10½	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	11	10¾	10½	10¼	10¼	13¼	13	—	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	12¾	12¼	11¾	
Trust La Laurentienne	—	—	5 000	9½	9¾	10	10	10¼	10¼	—	—	—	—	—	—	500	11	10¾	10½	10	10	—	13	13¼	12¾	12½	12¼	12	12	12¾	12¼	12	
Trust National	8¼	7¾	5 000	9½	9¾	10	10½	10¾	10¾	—	—	—	—	—	—	500	10¾	10½	10¼	10	10	—	—	13¼	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	12¾	12¼	11¾	
Trust Prenor (Atlan.)	—	8½	5 000	10	10	10	10	10½	10½	—	—	—	—	—	—	1 000	11	10¾	10¼	10¼	10¼	—	—	—	12¾	12½	12¼	11¾	11¾	—	—	—	
Trust Prêt et Revenu	6¼	5¾	10 000	10	10	10¼	10½	10¾	10¾	—	—	—	—	—	—	1 000	11	10¾	10½	10¼	10¼	13¼	13½	13	12½	12¼	12	11¾	11¾	12½	12	11¾	
Trust Royal	7¾	7¾	5 000	9½	9¾	10	10¼	10½	10¼	—	—	—	—	—	—	1 000	10¾	10½	10¼	10	10	13¼	13	13	12½	12¼	12	11¾	11¾	12½	12	11¾	
Trust Standard	—	9¼	5 000	10	9¾	9¾	9¾	9¾	9¾	—	—	—	—	—	—	500	10¾	10½	10¼	10	10	—	—	—	12¾	12½	12¼	12	11¾	11¾	12¾	12¼	11¾
Wellington	—	—	5 000	11¼	11¼	11¼	11¼	11¼	11¼	—	—	—	—	—	—	1 000	11¼	10½	10½	10½	10½	—	—	—	12¾	—	12¼	—	12	12¾	12¼	12	—

A) Versement semi-annuel.

B) Minimum 5 000 \$

(1) Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
(3) Le taux minimal s'applique aux clients offrant

■ Malgré l'importante hausse des indices boursiers depuis 12 mois, les experts demeurent divisés quant aux perspectives du marché des actions.

En effet, une compilation des recommandations de 16 *gourous* financiers faite par les AFFAIRES récemment montre une polarisation surprenante des opinions.

Parmi ces experts, d'un point de vue autant technique que fondamental, sept sont optimistes à moyen terme (plus d'un an) alors que huit optent pour l'attitude inverse. Un seul analyste refuse de prendre position et se dit neutre.

Une telle division est surprenante. Depuis novembre dernier, les titres boursiers ont bondi de plus de 20% (22% sur la base de l'indice des 30 titres industriels *Dow Jones*). Une telle progression, supérieure aux rendements offerts par la plupart des titres à revenu fixe, aurait en d'autres

Il y a encore beaucoup de sceptiques parmi les gourous financiers

temps suscité un enthousiasme délirant.

Ce n'est pas le cas aujourd'hui.

Il se trouve même des analystes qui anticipent pratiquement la fin du monde. Deux de ce clan sont **Robert Prechter** et **Peter Eliades**. Ironiquement, ces deux analystes techniques ont une chose en commun: les deux prévoient en 1987 que le *Dow Jones* surpasserait les 3000... événement toujours attendu!

Granville reprend du poil de la bête

Le krach d'octobre 1987 a tant refroidi leur enthousiasme que maintenant ils prévoient tout le contraire. Peter Eliades, sur la base d'études cycliques, antici-

pe une baisse boursière de «proportion historique» avant la fin du premier trimestre de 1990.

De son côté, le célèbre grand prêtre de la théorie d'Elliott, Robert Prechter, a fait la manchette de l'hebdomadaire américain *Barron's* avec sa prédiction qu'une dépression nous guetterait et que la civilisation occidentale était menacée.

M. Prechter prévoit pratiquement l'effondrement total de la bourse au cours des prochaines années.

Par contre, celui-là même que le marché haussier de 1982 a fait chuter de son trône, **Joseph Granville**, reprend du poil de la bête parmi les adeptes de l'analyse technique. Depuis plus d'un an, ses prévisions se sont avérées d'une grande justesse.

«Le carburant principal derrière les 700 points de hausse du *Dow Jones* a été la peur, écrit M. Granville dans son bulletin *The Granville Market Letter*. De nouveaux sommets de tous les temps sont possibles dès le mois de juillet.»

Prudence fondamentale

D'autre part, on remarque que les experts qui s'attardent davantage aux données fondamentales déploient une plus grande prudence. C'est le cas de **Charles Allmon**, éditeur de *Growth Stock Outlook*. Selon M. Allmon, le po-

tentiel à la hausse se situe entre 2550 et 2950 alors que le risque à la baisse va jusqu'à 1400 sur la base du *Dow Jones*.

«Selon nous, le risque à la baisse est trois fois supérieur au potentiel haussier d'ici environ un an», avance M. Allmon. Le 23 août 1987, le *New York Times* citait Charles Allmon comme anticipant une baisse boursière de 35 à 50%.

Un autre expert dont l'histoire a démontré la pertinence des propos est **Anthony Jasansky**, l'éditeur de la lettre ontarienne *Market Insider Bulletin*. M. Jasansky depuis mars dernier recommande à ses abonnés l'extrême prudence. Malgré la hausse des

indices boursiers, il n'aurait provoqué des soubresauts économiques importants en 1990.

«Le marché est grossièrement suracheté et l'encaisse des institutions financières a chuté de façon substantielle depuis deux mois, écrivait M. Jasansky au début de juin. Nous continuons donc de favoriser une présence minimale dans le marché boursier.»

En résumé, ces divergences d'opinion sont positives à court terme. Par contre, à moyen terme, la prudence est de mise. Comme la plupart des analystes qui suivent les indicateurs monétaires le mentionnent, la croissance minimale des masses monétaires aux États-Unis comme au Canada pour-

rait provoquer des soubresauts économiques importants en 1990.

Par ailleurs, tant qu'il y aura des oiseaux de malheur pour nous prédire la fin du monde, on peut respirer. C'est lorsque tous nous prédiront la prospérité éternelle qu'il faudra se méfier...

BERNARD MOONEY



INDICES BOURSIERS

	Ferm. 30-06-89	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1988-89	
				Haut	Bas

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	1893,02	- 15,09	9,49	1948,46	1558,77
Banques	1925,46	- 5,36	7,11	1967,00	1301,06
Mines et métaux	1884,44	- 38,55	6,77	2001,91	1390,16
Pétrole et gaz	1654,18	- 31,05	19,40	1662,31	1322,53
Prod. Forestiers	2966,40	- 31,27	7,15	3300,66	1640,53
Prod. industriels	1609,87	- 49,58	13,51	1693,28	1436,34
Serv. publics	1587,92	- 12,81	14,26	1675,18	1390,21

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	197,56	- 2,12	9,53	203,22	167,89
TSE 300	3760,91	- 12,24	11,49	3807,46	3348,47
Mines et métaux	3278,08	- 66,57	5,31	3578,90	2237,47
Or et argent	5803,17	- 113,86	31,12	7594,80	5215,03
Pétrole et gaz	4164,72	- 109,04	29,31	4164,72	3271,13
Pâtes et papiers	3958,56	- 40,02	7,31	4514,84	3594,49
Produits de consommation	4993,47	- 46,44	13,54	5113,85	3850,92
Prod. industriels	2067,48	- 48,16	11,21	2181,60	1802,00
Immeubles et construction	16546,56	- 266,5	32,33	16546,56	11367,94
Transport	7777,75	- 98,15	17,16	9163,50	6396,94
Pipeline	3529,08	- 42,43	44,70	3622,40	2516,37
Services publics	2854,14	- 29,38	13,35	2888,13	2576,49
Communications	9053,32	- 27,93	22,88	9203,64	5821,59
Commerce	4410,95	- 70,54	24,49	4410,95	3004,66
Serv. financiers	2847,54	- 3,05	8,38	2896,50	1916,23
Sociétés de gestion	5220,30	- 34,15	10,12	5595,85	4487,29
Haute technologie	744,55	- 32,53	52,63	794,24	644,70

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	2440,06	- 91,81	10,6	2640,99	1738,41
DJ, transport	1148,77	- 37,68	9,8	1186,45	661,00
DJ, serv. publ.	209,70	- 0,83	18,3	210,53	160,98
DJ, 65 actions	943,86	- 29,36	n.d.	973,22	653,76
NYSE, composé	177,90	- 4,96	n.d.	266,13	125,91
Amex	358,97	- 5,28	n.d.	366,16	156,81
S & P 500	317,98	- 10,02	12,74	328,08	223,92
NASDAQ	435,29	- 13,07	n.d.	453,63	287,07

AUTRES

Londres F. Times	1784,50	- 13,20	n.d.	2102,60	1349,00
Tokyo Nikkei 225	32948,70	- 582,00	n.d.	34191,62	21217,04

	Ferm. 30-06-89	Ferm. 23-06-89	Var. en 1 sem.	1988-89	
				Haut	Bas

DOLLAR CANADIEN

New York en \$US	83,55	83,75	0,20	84,47	69,13
------------------	-------	-------	------	-------	-------

L'OPINION À MOYEN TERME DE 16 GOUROUS FINANCIERS

Nom	Attitude	Commentaire
Allmon, Charles	-	risque 3 fois supérieur au potentiel
Eliades, Peter	-	baisse dévastatrice d'ici 1er trim. 1990
Farrell, Robert	+	un sommet possible d'ici la fin du 4e trim.
Fosback, Normand	+	rendement prévu de 24% sur 3 ans
Friedberg's	+	tests des vieux sommets bientôt
Gordon, Gerald	+	fortement haussier
Gordon, Fred	-	positif toutefois à plus long terme
Granville, Joe	+	investi à 100% en bourse
Gross, Robert	-	la bourse approche la surévaluation
Jasansky, Anthony	-	ratio risque-rendement peu favorable
Kettering Report	-	creux important ou significatif en 1990
Leibovitz, Mark	+	correction à court terme, puis DJ à 3200
Petzold, Heinz	-	à moins de franchir 2540 (DJ)
Prechter, Robert	-	100% dans les bons du Trésor
Ritter, Robert	+	avec corrections courtes et volatiles
Weinstein, Stan	N°1	divisé, gardez l'oeil sur la sortie

TOTAL: 7 +, 8 - et un neutre — 1: neutre

Source: les différentes publications de ces spécialistes en plus du Dick Davis Digest (C.P. 9547, Fort Lauderdale, Floride, 33310-9547) Tableau: LES AFFAIRES



La Bourse, c'est facile!



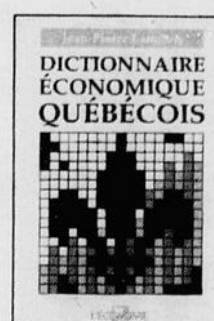
L'analyse technique



Comment lire les états financiers des compagnies québécoises



Les fonds communs de placements



Dictionnaire économique québécois

B-1..... 14,95\$ B-4..... 12,95\$ B-5..... 11,95\$ B-11..... 12,95\$ E-1..... 14,95\$



Publications
TRANSCONTINENTAL
inc.

- Fiscalité, bourse, économie, P.M.E., finances personnelles, guides pratiques, etc.
- Plus de 20 titres récents
- Rabais croissants sur les commandes de plus de 5 exemplaires

(514) 284-0339
INFORMEZ-VOUS

EN VENTE DANS TOUS LES BONS MAGASINS

ADRESSEZ VOTRE CHÈQUE OU MANDAT-POSTE À
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
410, rue Saint-Nicolas, bureau 505
Montréal, QC H2Y 2P5



POUR UN SERVICE RAPIDE: (514) 284-0339 OU SANS FRAIS: 1-800-361-2164

Je désire commander:

☐ B-1 14,95\$ ☐ B-5 11,95\$ ☐ E-1 14,95\$

☐ B-4 12,95\$ ☐ B-11 12,95\$

Veuillez ajouter 1,75 \$ pour les frais postaux

TOTAL

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone () _____

☐ Chèque ou mandat-poste ☐ carte de crédit ☐ Visa ☐ MasterCard ☐ American Express

Numéro de carte _____ Expiration _____

AFF 7

PLACEMENT

Les OPA font monter les cours

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

Fin. Ent.-Coop.: + 0,47\$ (27,6%) à 2,17\$

Le Groupe Coopérants déposera une offre publique d'acquisition visant la totalité des actions en circulation de la Financière Entraide-Coopérants au prix de 2,75\$ par action.

Le groupe financier riposte ainsi à l'offre du Fonds de solidarité de la FTQ de 2,25\$ par action pour 19,85% des actions de la Financière. Les Coopérants, qui ont déjà 33% de la FEC, avaient déjà fait connaître leur intention de prendre le contrôle du holding financier. La prise de participation précoce du Fonds de solidarité venait brouiller les cartes. L'autre actionnaire important de la FEC est la Caisse de dépôt et placement du Québec avec 13,5%.

Nautilus Plus: + 0,31\$ (22%) à 1,71\$

Les quatre principaux actionnaires de Nautilus Plus ont déposé une offre publique d'achat pour privatiser leur société. Ils offrent 1,85\$ par action pour la totalité des actions qu'ils ne détiennent pas déjà. Charles Constantin, secrétaire-trésorier et vice-président, Steve Sutherland, président, Lou Green, vice-président, et Marvin Arbuck, administrateur, détiennent ensemble 69,5% des actions de Nautilus Plus en circulation.

Le prix de 1,85\$ représente une prime de 36% par rapport à la valeur au marché de 1,36\$ avant l'annonce de l'offre publique.

OE: + 1,38\$ (10,5%) à 14,50\$

Canon Canada a déposé un nouvel avis d'intention en vue de procéder à l'achat d'actions additionnelles d'OE (anciennement Office Equipment), un maximum de 10%. Canon, dont les produits représentent la plus grande partie des revenus de distribution d'OE, détient déjà 12,8% de cette dernière.

Plastibec: + 0,12\$ (11%) à 1,17\$

Après plusieurs semaines de réflexion et de vérification d'usage, Entreprises Schroeder Canada a annoncé qu'elle procéderait comme prévu à l'offre publique d'acquisition visant la totalité des actions de Plastibec. La société de capital de risque offre 1,25\$ par action, soit 37% de plus que la valeur au marché du titre avant l'annonce de l'OPA à la mi-mai.

La valeur comptable du fabricant de composantes

en PVC est estimée à 1,41\$ par action. Les principaux actionnaires de l'entreprise de Sainte-Thérèse, Michel Bolduc, vice-président exécutif, Jean-Claude Joly, président et chef de la direction, ainsi que Michael et Walter Biro, dirigeants de la filiale All-Teck, ont accepté de déposer leur bloc de 73,1%.

Steinberg: + 3,63\$ (8,3%) à 47,25\$

Investissements Oxdon a fait part de son intention de formuler une offre publique visant la totalité des actions ordinaires en circulation de Steinberg au coût de 1,3 milliard de dollars. Le groupe torontois offre 50\$ au comptant ou une action d'Oxdon contre chaque action sans droit de vote de catégorie A et 75\$ par action ou 1,5 action d'Oxdon contre chaque action avec droit de vote.

NOS PERDANTS

BCE Mobile: - 2,63\$ (7,5%) à 32,38\$

À la suite d'une révision des pratiques comptables de certaines de ses filiales, la direction de Communications BCE Mobile recommandera des modifications à sa politique d'amortissement.

Ces changements qui ont pris effet le 1er juillet dernier sont issus d'une révision de la durée de vie estimée de certains matériels de téléphonie cellulaire. Les modifications réduiront le profit après impôt de 7 M\$ en 1989 et de 15 M\$ en 1990.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 30 juin 1989

Les gagnants							
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)	
AGRA IND A	6	111 1/2	111 1/2	111 1/2	+4	53.3	
LOUVEU M(LA)	2013	460	360	415	+95	29.7	
FIN ENT-COOP	59	221	170	217	+47	27.6	
CRAN INC RL	33	110 3/4	8 3/4	10 3/4	+2	23.9	
NAUTILUS PL	165	175	145	171	+31	22.1	
BIONAIRE INC	10	200	175	200	+35	21.2	
PANTORAMA IN	21	250	210	250	+40	19.0	
SCEPTRE WT	6	190	185	190	+30	18.7	
ST GENEVIEVE	874	245	184	203	+31	18.0	
CASSIDY'S	2	8 1/2	8	8 1/2	+1 1/4	17.2	

* - de 500 ac.

Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

Les perdants							
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)	
FALCONBR WT	50	55	365	375	-175	-31.8	
CHARAN INDS	186	225	171	180	-35	-16.3	
MUSCOCHO EXP	28	260	220	225	-35	-13.5	
WISE STR A	4	115	100	100	-15	-13.0	
SPIRIT LAKE	46	120	105	105	-15	-12.5	
CANAMAX RES	1	265	240	245	-30	-10.9	
MAVTECH HLDG	1	125	125	125	-15	-10.7	
SHERMAG INC	7	148	135	135	-14	-9.4	
SANIVAN GRP	3	200	192	195	-20	-9.3	
DUMAGAMI WTS	5	215	205	205	-20	-8.9	

* - de 500 ac.

Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

Les plus actifs							
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)	
LOUVEU M(LA)	2013	460	360	415	+95	29.7	
NOVA CORP	1231	10 1/2	9 3/4	10 1/2	+1	1.18	
ST GENEVIEVE	874	245	184	203	+31	18.0	
BO NATIONALE	706	141 3/4	13 1/4	14	-3 1/4	-2.6	
BO MTL	650	133 1/2	32 1/2	32 1/2	+1 1/4	0.8	
AIR CANADA	396	113 1/4	12 1/4	12 1/4	-3 1/4	-5.7	
DOFASCO INC	367	126 1/4	25 1/2	25 1/2	-1 1/2	-5.6	
OREX INC	352	145	134	140	+5	3.7	
DOM TEXTILE	341	16 3/4	15 1/4	16	-1 1/4	-1.5	
BO TD	331	542	41 1/4	41 1/4	+5	1.5	

* - de 500 ac.

Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend (%)	Bén./ act.(\$)	cours/bén.
A / B												
270	110	ABCOURT M PR	125	115	115	-6	3					
52	26	ABOCURT MN B	35	29	29	-10	32				0.01	26.4
25	3	ABITIBI METL	5	4	4	-1	666					
221	181 1/2	ABITIBI-PRCE	319	181 1/2	181 1/2	-3 1/2	6	1.00	5.3	2.34	8.0	
91	25	ACDS GRAPHIC	37	37	37	-3	1				-0.44	
24	8	ACHATES RES	12	12	12	-1	2					
60	13	ACSI-BIOREX	18	17	18	-2	32					
135	100	ACTIDEV INC	125	125	125	5	5				0.19	6.6
101	65	ADS ASSOC	80	70	80	+5	3				0.03	26.7
181	8 1/2	AGNICO-EAGLE	91 1/2	9	9 1/2	+4 1/2	42	0.30	3.9	-0.55		
111 1/2	71	AGRA IND A	111 1/2	111 1/2	111 1/2	+4	6	0.10	0.9	0.09	127.8	
120	25	AGROMEX INC	33	31	31	-2	23				-0.42	
231 1/2	7	AIR CANADA	113 1/4	121 1/2	121 1/2	-3 1/4	396				2.61	4.7
38	7	AKERS MED TE	15	15	15	3	3					
42 1/2	25 1/2	ALCAN ALUM	226 1/2	25 1/2	25 1/2	-3 1/4	186	1.12	5.2	6.96	3.1	
22	7	ALDER BARRICK	15	15	15	+8	5				-0.01	
61	370	ALGO GRP A	425	425	425	+5	1	0.25	5.9	0.33	12.9	
250	200	ALGO GRP PRA	240	240	240	1	1				0.22	6.8
280	150	ALTI COUCHE-T	150	150	150	12	12				1.94	7.0
271	24 1/4	ALTA EGY 775	277 1/2	27 1/2	27 1/2	+3 1/2	2	1.94	7.0			
17	13	ALTA NAT GAS	16 1/4	16 1/4	16 1/4	+1 1/4	1	0.68	4.1	0.88	19.0	
250	175	ALUBEC INC	185	185	185	3	3				0.19	9.7
310	100	AM RESERVE	150	140	150	+2	13					
251	241	AMCA IN 8.84	242 1/4	241 1/4	241 1/4	-1 1/4	3	2.21	8.9			
241	231	AMCA IN 9.25	242 1/4	241 1/4	241 1/4	-1 1/4	1	2.31	9.4			
241	21	AMCA IN 9.54	242 1/4	24	24	-1 1/4	3	2.38	9.9			
51	370	AMCA INTL	475	460	465	+5	147	0.25	6.4	0.13	29.9	
195	40	AMER BAR WGT	55	55	55	-5	1					
91 1/2	51	AMER BARR WT	59 1/2	9	9 1/2	+1 1/2	1					
281	181	AMER BARRICK	228 1/4	27 1/4	28 1/4	+1 1/4	29	0.15	0.5	0.68	41.5	
110	70	AMER RES A	75	75	75	4	4				0.07	10.4
215	90	AMISCO INC	100	100	100	+2	6	0.05	5.0	0.11	9.1	
145	35	ANDREW PERRY	53	50	53	-2	6				-1.01	
121 1/2	10	ANDRES WNS A	512	11 1/4	12	+1 1/2	1	0.60	5.0	0.40	30.0	
59	9	ANDOR INC	50	45	45	-5	55					
80	15	ARBOR RES	20	17	18	-1	125					
75	28	ARDEN HOLD	32	32	32	+2	2				-0.06	
113	42	ARMISTICE RS	60	55	57	+1	76					
6	415	ARTOPEX INTL	445	415	415	-30	5				0.35	12.0
51	385	ASAMERA MNRL	395	395	395	-15	1				0.12	27.5
19	5	ASTER EXP A	8	8	8	-1	3					
141 1/4	71	ASTRAL BEL A	512	11 1/4	11 1/4	-1 1/4	1	0.20	1.7	0.41	28.7	
151 1/4	81	ASTRAL BEL B	512 1/2	12 1/2	12 1/2	-1 1/2	2	0.20	1.6	0.45	27.8	
11	71	ATCO LTD I	511	10 1/4	11	+1 1/4	42	0.20	1.8	-1.08		
11	8	ATCO LTD II	511	11	11	+1 1/4	1	0.20	1.8	-1.08		
5	305	AUBERGES GV	440	425	430	-10	9	0.05	1.2	0.61	7.0	
430	201	AUDREY RES	380	350	365	+5	66				0.01	365.0
140	15	AUGMITO EXP	30	23	30	+7	4					
45	12	AUMISKO INC	33	33	33	-2	6					
12	1	AUNORE R WT	1	1	1	5	5					
85	15	AUNORE RES	15	15	15	61	61				0.06	135.4
271	275	AUR RESOURCE	281 1/4	7 1/4	8 1/4	+1 1/4	123					
90	21	AURTEON MNS	40	30	39	+1	82					
149	30	AURTEC INC A	142	130	142	+2	38					
475	100	AVCORP INC	115	100	103	-9	13				-0.42	
311 1/4	15	B C TELEPHONE	116 1/4	16 1/4	16 1/4	-1 1/4	70	0.96	5.8	3.15	5.3	
301	29 1/4	B CORP PR	330 1/4	30 1/4	30 1/4	-1 1/4	14	2.47	8.2			
301	14 1/4	B P CDA INC	116 1/4	15 1/4	16	-1 1/4	13	0.15	0.9	0.24	66.7	
221	20 1/4	BANCASHARE PR	222 1/4	22 1/4	22 1/4	+1 1/4	2	1.85	8.3			
141 1/2	17 1/4	BANISTER CNT	114 1/4	14 1/4	14 1/4	-1 1/4	2				0.17	85.3
191	13 1/4	BANK NS	117 1/4	17 1/4	17 1/4	-1 1/4	174	0.92	5.3	2.88	6.0	
29	6	BAREXOR INC	9	9	9	+1	3				-0.13	
140	35	BASTION INC	38	35	35	-5	3					
17	4	BATEMAN BAY	8	8	8	-1	3				0.24	18.7
15	11 1/4	BATON BRODST	113 1/4	13 1/4	13 1/4	+3 1/4	3	0.24	1.8	0.71	18.7	
290	240	BCE DEV CORP	280	272	272	+19	216				-17.00	
251 1/4	23 1/4	BCE DEV SR I	225	24 1/4	24 1/4	+3 1/4	2	2.25	9.1			
100	29	BCE DEV WT	38	32	34	+2	72					
101	81	BCE DEV 9125	110	9 1/4	9 1/4	-1 1/4	10	0.91	9.4			
401	36 1/4	BCE INC	339 1/4	39 1/4	39 1/4	+1 1/4	317	2.48	6.3	3.02	13.1	
391 1/2	36 1/4	BCE INC 2.05	339 1/4	39 1/4	39 1/4	+1 1/4	1	2.05	5.2			
39	16	BCE MOBILE	335	32	32 1/2	-2 1/2	10				0.05	647.5
241 1/4	23 1/4	BCE PL 7.75%	224 1/4	24 1/4	24 1/4	+4 1/4	1	1.94	7.8			
140	90	BCU IND INC	95	90	90	-10	4				0.15	6.0
58	10	BEAUFIELD RS	25	23	23	-5	20					
25	23 1/4	BELL CDA S99	224 1/4	24 1/4	24 1/4	+1 1/4	2	1.88	7.6			
241 1/4	24 1/4	BELL CDA S10	224 1/4	24 1/4	24 1/4	-1	2	1.86	7.7			
251 1/4	24 1/4	BELL CDA 194	224 1/4	24 1/4	24 1/4	+1	1	1.94	7.8			
245	56	BELMORAL MNS	80	71	71	-9	50				-0.10	
265	25	BELMORAL WT	45	45	45	13	13					

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	act.(\$)	ben.

(suite de la page 24)

271	232	ENCOR INC	265	253	263	+8	300					
260	170	EQUIP DEN A	258	251	258	-2	2				0.44	5.9
250	175	EQUIP DEN B	231	230	231	-1	1				0.27	8.6
85	75	EQUITY INVT	80	80	80		2					
220	83	EQUITY RESV	83	83	83		1					
100	25	ESPADON P	40	35	35	-10	10				-0.20	
131/2	94	ESPAU 8%	110	10	10	+1/4	10		0.96	9.6		
45	6	ESSOR EX	10	9	9	-1	49				-0.05	
171/4	54	ETAC SALES	56 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	*	0.24	3.5	0.83	8.3	
240	140	EXPAN MTL A	175	175	175		1				0.34	5.1
55	10	EXPL ABIOR	10	10	10	-2	1					
151/2	15	FAIRFAX FINL	15 1/4	15 1/4	15 1/4	+1/2	2				2.00	7.9
31	4	FAIRFLD EXPL	12	12	12		2					
19	3	FAIRLADY EGY	5	5	5	+1	82				0.11	18.4
290	175	FALCONB GOLD	205	202	202	-2	1					
9	230	FALCONB WIT	35	365	375	-175	50					
32 1/2	19 1/2	FALCONBRIDGE	229	271	271	-1/4	131	1.00	3.6	6.65	4.1	
10	8	FCA INTL LTD	59 1/4	9 1/4	9 1/4		1	0.08	0.9	0.01	937.5	
23	20 1/4	FID DESJ SRI	22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/4	1	2.14	9.5			
221	150	FIN ENT-COOP	221	170	217	+47	59				0.09	24.1
25 1/2	11	FINNING LTD	11 1/2	11 1/2	11 1/2		25	0.40	3.5	2.61	4.4	
465	315	FLETCHER L	325	315	315	-15	4	0.12	3.8	0.35	9.0	
20 1/2	16 1/4	FLETCHER CL	18 1/4	18 1/4	18 1/4		15	0.80	4.3	2.95	6.3	
21 1/2	20	FLOCHER 2 B	21	21	21		3	1.21	5.8			
5 1/4	390	FONBRIQUE	7 1/2	5 1/4	5 1/4		16					
13	5	FONDS EUR WT	7	7	7	+2	1					
95	60	FORATEX INTL	60	60	60	-1	1				-0.01	
58	18	FORBEX INC	40	36	36	-4	49					
205	80	FORESBEC A	90	81	90	+4	5				0.12	7.5
290	85	FOREX GR	159	128	152	+22	26				0.11	13.8
220	10	FOREX GR PR	135	72	120	+60	43					
22	18 1/2	FORTIS INC	22	21 1/2	22	+1/4	16	1.36	6.2	2.51	8.8	
38	20 1/2	FOUR SEASONS	36	36	36	+1	9	0.19	0.5	1.33	27.1	
13 1/4	35	FREEMST RES	210	190	205	+5	54				-0.36	
210	170	FREEMST MTL	200	200	200		2					
7 1/4	490	FST CTY TRST	56 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	1	0.30	4.4	0.91	7.6	

G/H

23	21 1/4	G A Z PRC	21 1/4	21 1/4	21 1/4	-2	1	2.07	9.6			
107	3	GLDN DAY MNG	5	4	4	-1	71				-0.21	
425	190	GLDN STAR	220	212	220	-8	2				0.02	110.0
25 1/2	20	GLOBEX MNG	75	65	65	-10	2				-0.06	71.7
7 1/4	330	GOLDCORP A	430	420	430	+10	6					
315	75	GOLDX MINES	195	180	195	+15	10					
380	315	GOODFELLOW	320	315	320	+5	2	0.12	3.8	0.33	9.7	
165	10	GORDX MINRL	17	10	10	-7	57				-0.32	
230	70	GOVETTE INC	90	90	90	-10	1				0.17	5.3
300	150	GR BOCCOR	245	225	225	-20	8	1.88	7.9	0.15	15.0	
24	21 1/4	GR L 8175	22 1/4	21 1/4	21 1/4	-1/4	6	0.28	3.6	0.42	18.5	
8 1/4	6 1/4	GR LAUR B	6 1/4	6 1/4	6 1/4		13	0.28	3.6	0.42	18.5	
280	110	GR PLASTIQUE	130	120	130	+10	3				0.15	8.7
20 1/2	6 1/4	GRON TR PR B	7 1/4	7 1/4	7 1/4	+1/4	2	0.85	11.0			
7	340	GREENSTONE	345	340	345	+5	23				-0.06	
7 1/4	490	GRILL PROP	57 1/4	6 1/4	7 1/4	+1/4	2	0.25	3.6	1.17	6.0	
16 1/4	11 1/2	GRT W LIFECO	15 1/4	14 1/4	15 1/4	+1/4	5	0.50	3.3	1.26	12.1	
20 1/2	16 1/4	GULF LAKES GRP	19 1/4	19 1/4	19 1/4		2	0.84	4.3	1.84	10.6	
7 1/4	410	GTC TRNCR B	56 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	150				0.31	18.7
10 1/4	6 1/4	GUARDCOR INV	56 1/4	6 1/4	6 1/4		6	0.32	4.8	0.73	9.1	
7 1/4	435	GULFVIA A	56 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	6	0.10	1.5	1.10	5.9	
18 1/2	12 1/4	GULF CDA RES	15 1/4	14 1/4	15 1/4	+1/4	17	0.40	2.8	0.08	181.3	
25 1/4	22 1/4	GW UTILITIES	22 1/4	21 1/4	22 1/4	+1/4	2				0.81	30.4
16	1	HALEX RES	5	3	5	+2	15					
380	290	HARRICANA A	300	300	300		4	0.28	9.3	0.25	12.0	
7 1/4	263	HARTCO ENTPR	57	6 1/4	6 1/4	+1/4	26	0.11	1.6	1.20	5.7	
11 1/4	5	HEES INTL WT	59 1/4	9 1/4	9 1/4		28					
31 1/4	22 1/4	HEES INTL BC	30 3/4	30 3/4	30 3/4		34	0.82	2.7	2.40	12.7	
15 1/4	10 1/2	HEMLD GOLD	15 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	24	0.20	1.4	0.40	35.9	
13 1/4	7 1/4	HEMLY GROUP	11 1/4	11 1/4	11 1/4		4				-7.31	12.3
10	6 1/4	HEROUX INC	56 1/4	6 1/4	6 1/4		45				0.53	12.3
15 1/4	12 1/4	HOLLINGER	14 1/4	14 1/4	14 1/4		28	0.20	1.4	0.65	22.3	
85	25	HONCO INC	40	35	35	-5	6				0.31	1.1
5 1/4	260	HOPE BRK GLD	305	285	300	+15	4				0.05	60.0
265	130	HOPE BRK WT	185	180	185	+5	3					
11	5 1/4	HORSHAM(THE)	10 1/4	10 1/4	10 1/4		31				0.26	41.8
240	165	HUBBARD DYER	205	200	200	-5	11	0.14	7.0	0.24	8.3	
19 1/4	18	HUD BAY C PR	19 1/4	19 1/4	19 1/4		1	1.80	9.4			
30 1/4	18 1/4	HUD BAY CO	30 1/4	30 1/4	30 1/4		3	0.60	2.0	1.37	22.3	
24 1/4	18 1/4	HUD BAY 1875	24 1/4	24 1/4	24 1/4		5	1.88	7.7			
7 1/2	37	HYPOCRAT	56	55	55	-1	20				-0.03	

I/J

12 1/2	405	IAF BIOCHEM	10 1/4	9 1/4	10	-1/4	40				-0.06	
155	127	IBM	136 1/4	131 1/2	132	-1/4	3	4.84	4.4	9.80	11.3	
345	250	IDEAL METAL	290	285	285	+5	5	0.12	4.2	0.55	5.2	
90	60	IGLOO VIKSI	70	70	70		3	0.05	7.1	0.08	8.8	
35 1/4	24 1/4	IGUSCO LTD	32 1/4	33 1/4	33 1/4	+1/4	36	1.12	3.3	2.51	13.4	
58	45 1/4	IMP OIL A	58 1/4	54 1/4	56 1/4	+2 1/4	185	1.80	3.2	2.94	19.1	
140	90	IMPERIAL MTL	125	125	125	+5	3				0.27	4.6
42	17	IMPERTEX INC	26	26	26		3				-0.07	
42 1/2	27 1/4	INCO LTD	33 1/2	32 1/4	32 1/4	-1/4	148	0.80	2.9	9.82	2.8	
240	230	INFORM 2000	245	230	240	+10	10				0.33	7.3
12 1/2	9 1/4	INNOCAP INC	112	111 1/4	111 1/4	-1/4	2	0.24	2.0	0.78	15.2	
49	41	INTERHOME	548	48	48	+1/4	1	2.00	4.2	2.58	18.6	
5 1/4	400	INTRON LEASE	445	425	430	-20	3				-0.05	
5 1/2	335	INVERNESS PT	415	385	405	+20	5				-0.09	
19 1/4	13 1/4	INVESTORS GR	19 1/4	19 1/4	19 1/4		3	0.70	3.6	1.75	11.1	
5 1/4	360	IPL INC	430	420	420	-10	5	0.12	2.9	0.47	8.9	
6 1/4	5	IRWIN TOY V	5 1/4	5 1/4	5 1/4		2	0.20	3.8	0.29	18.1	
21 1/4	17 1/4	IWACO \$2.00	18 1/4	18 1/4	18 1/4		4	2.00	11.0			
23 1/4	19 1/4	IWACO \$2.25	20 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	2	2.55	11.4			
14 1/4	10 1/4	IWACO INC A	11 1/4	11 1/4	11 1/4		8	0.64	5.6	0.83	13.9	
14 1/4	11 1/4	IWACO INC B	11 1/4	11 1/4	11 1/4		3	0.53	4.5	0.83	14.2	
34 1/2	29 1/4	IWACO SRD-82	330	29 1/4	29 1/4	-1/4	2	2.72	9.3			
22	17 1/4	IWACO 2ND-82	18 1/4	18 1/4	18 1/4		1	2.00	10.7			
33	13	J.A.G. LITE	24	21	21	-3	48					
22 1/4	15 1/4	JANCOCK LTD	18 1/4	18 1/4	18 1/4		22	0.80	4.4	1.70	10.7	
12 1/2	9	JEAN COUTU A	12 1/2	12 1/2	12 1/2		51	0.12	1.0	0.74	16.7	
55	9	JILBY IND	13	10	10	+1	20					
60	30	JORDAN P CLA	36	35	35	-1	9				0.05	7.0
14 1/4	7 1/4	JOURNYS CORP	14 1/4	13 1/4	13 1/4	-1/4	9	0.20	1.5	1.12	12.1	

K/L

12 1/2	9 1/4	KAUFEL GRP A	112	11 1/4	11 1/4		11				0.99	11.9
11 1/4	8 1/4	KAUFEL GRP B	111 1/4	11 1/4	11 1/4	- 1/4	24				0.99	11.2
190	70	KENAGAMA GLD	80	80	80		1					
40	6	KIMEX (RES)	5 1/4	5 1/4	5 1/4		6	0.20	3.8		-0.09	
210	100	KNOWLEDG HIS	110	100	105	- 5	8				-0.06	
6 1/4	475	L O M INC	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	- 1/4	6				-0.09	
18	4	LA SARRE INC	15	15	15		26				-0.04	
210	90	LA VEREND A	155	150	150	+ 5	4				-0.04	
24 1/4	20 1/4	LABATT JOHN	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	- 1/4	26	0.70	2.8	1.80	13.7	
14 1/4	10 1/4	LAC MINERALS	\$12 1/2	11 1/2	12 1/2	- 1/4	4			0.49	24.5	
325	260	LAC MINL WT	310	289	289	- 21	26					
135	56	LACROIX INC	90	90	90		3				-0.05	
35	50	LADUBORO A	55	50	50	- 2	6				-0.50	
24 1/4	18 1/4	LAFARE C PRE	\$21 1/4	20 1/4	20 1/4	- 1 1/4	1	0.48	2.3			
24 1/4	18 1/4	LAFARGE CORP	\$21 1/4	20 1/4	20 1/4	- 1 1/4	*	0.40 ‡	2.3	2.02 ‡	8.5	
19 1/4	14 1/4	LAIDLAW TR B	\$17 1/4	16 1/4	17 1/4	- 1/4	112	0.24	1.4	0.92	18.9	
105	50	LAMBLAU SOME6	60	55	60	- 1	5				-0.52	
325	230	LAPERRIERE A	295	280	295	- 5	3	0.10	3.4	0.44	6.7	
370	250	LASSONDE A	365	355	360	+ 5	4	0.04	1.1	0.18	20.7	
25 1/4	24 1/4	LAUR LF PRA	\$25	24 1/4	24 1/4	+ 1/4	2	2.22	8.9	0.57	43.6	
355	265	LAWLIN IND	265	265	265	- 5	2				0.03	88.3
135	70	LAVENTECH A	100	100	105	- 1	4				0.03	35.0
14 1/4	11 1/4	LAWSON MAR A	\$12 1/4	11 1/4	11 1/4	- 1/4	5	0.40	3.4	1.32	8.9	
230	160	LEROUX ACIER	175	160	160	- 15	5			0.32	5.0	
210	110	LESSARD INC	200	190	190	- 10	12			0.39	4.9	
220	85	LGS GRP CLA	135	130	134	+ 2	16	0.04	3.0	0.14	9.2	
14	1	LIGNERIS EXP	5	5	5	- 2	1					
15	10	LOBLAW CO	\$15	14 1/4	14 1/4	- 1/2	17	0.20	1.4	0.66	22.0	
280	80	LOGIBEC GRPE	90	85	85	- 5	3				0.07	12.1
9 1/4	7 1/4	LOGIBEC CLB	\$11 1/4	11	11	+ 1/4	6	0.40	3.6	1.09	10.1	
- 23 1/4	17	LOMVEST CORP	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4		6	0.44	4.6	1.09	8.7	
22	20 1/4	LOMVEST PR A	\$23 1/4	23	23 1/4	+ 1/4	10	1.00	4.3	2.09	11.1	
21	1	LOUPHRIER INC	\$21 1/4	21	21	+ 1/4	2	1.97	9.4			
- 460	43	LOUVEIN M(LA)	2	2	2	+ 1	7					
- 450	50	LOUVEIN PRA	460	360	415	+ 95	2013	0.11	2.6	- 0.10		
300	230	LOUVEIN WTD	450	335	365	+ 30	249					
275	170	LSI LOGIC CP	285	285	285		1				- 0.62	
175	175	LYX COA EXP	195	195	195		30					
20	23	LYN LAKE MIN	12	12	12		12					
100	23	YON LAKE MIN	14	16	16	- 6	16					

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 30 juin 1989

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
(suite de la page 25)												
16	2	2	VSM EXPLR WT	4	3	4	+1	25				
70	40	40	VSM EXPLRTN	49	45	49	+3	52				
W/X												
14	10 1/2	10 1/2	WIAJAX A	114	13 1/4	14	+ 1/2	1	0.56	4.0	-0.12	

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
5 1/2	330	330	WALWYN INC	345	340	340	-10	1			-0.92	
17 1/2	75	75	WEST QUE MNS	85	85	85		1				
19 1/4	15 1/2	15 1/2	WESTCOAST EN	18 1/2	18 1/2	18 1/2	+ 1/4	51	0.80	4.3	1.13	16.6
27 1/4	24 1/4	24 1/4	WESTCST 8.25	27	27	27	+ 1/4	1	2.06	7.6		
22 1/4	20 1/4	20 1/4	WESTMIN R PR	22 1/4	22 1/4	22 1/4	+ 1/4	1	2.13	9.4		
12	9	9	WESTMIN RES	9 1/2	9 1/2	9 1/2	+ 1/4	26	0.20	2.1	-0.09	
44 1/4	32 1/4	32 1/4	WESTON GEORG	44 1/4	43	44	+ 1/4	10	0.64	1.5	2.79	15.8

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
200	80	80	WISE STR A	115	100	100	-15	4			-0.05	
6 1/2	410	410	WOODWARDS A	5 1/2	5 1/2	5 1/2		3	0.20	3.6	-0.73	
55	10	10	WRIGHTBAR MN	15	13	15	-3	51				
Y/Z												
43	23	23	YORBEAU R A	26	25	25		15				

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 30 juin 1989

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
BANKENO RES	6	295	230	295	+ 85	40.5
LOUVE M(LA)	7443	↘ 460	297	415	+ 95	29.7
HIGH RVR GLD	135	140	107	136	+ 31	29.5
CRAIN INC RL	50	↘ \$11	8 1/2	10 1/2	+ 2	23.5
MINVEN GOLD	1070	400	335	385	+ 70	22.2
BLACKDOCK MN	198	420	345	415	+ 75	22.1
MARK RES	100	↘ \$9 1/4	8 1/4	9 1/4	+ 1 1/4	19.7
ST GENEVIEVE	6223	↘ 250	165	204	+ 33	19.3
BT BANK WT2	1095	279	231	265	+ 42	18.8
CASSIDYS	1	↘ \$8 3/4	8	8 3/4	+ 1 1/4	18.6

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
FALCONBR WT	368	\$5 1/4	365	375	- 188	- 33.3
VISTA MINE A	39	155	115	118	- 27	- 18.6
CHARAN INDS	1466	235	170	180	- 35	- 16.3
MUSCOCHO EXP	152	265	220	230	- 35	- 13.2
TRIMEL CORP	13	300	265	265	- 35	- 11.7
CONTL BANK	31	170	160	160	- 20	- 11.1
O'TOOL'S GRP	81	370	320	330	- 40	- 10.8
SAMOTH CAP	1	115	110	110	- 13	- 10.6
PLATINOVA R	106	135	121	121	- 14	- 10.4
INTL FOR A	77	\$7	6 1/4	6 1/2	- 1/4	- 8.8

* : de 500 ac.

Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
LOUVE M(LA)	7443	✓460	297	415	+95	29.7
ST GENEVIEVE	6223	✓250	165	204	+33	19.3
NOVA CORP	4659	\$10 1/2	✓9 3/4	10 1/2		
SCCEPTRE RES	2427	✓480	440	460	+20	4.5
LAIDLAW TR B	2201	\$18	16 1/2	17 1/2	- 1/8	-0.7
CDN EXPRESS	1904	105	102	104	+1	1.0
BCE DEV CORP	1765	280	271	274	+20	7.9
MACKENZIE FN	1677	✓\$7 1/4	7	7 1/4	+ 1/8	1.8
TBM NT CORP	1587	\$8 1/4	8	8 1/4	+ 1/8	1.5
SASK O&G CP	1565	✓\$12 1/2	11 1/4	12 1/2	+ 1/4	10.0
Source : de 500 ac.		Source : Corporation FRI			Tableau : Les Affaires	

* - de 500 ac. Source: Corporation FRI Tableau: Les Affaires

* - de 500 ac. Source: Corporation FRI Tableau: Les Affaires

* - de 500 ac. Source: Corporation FRI Tableau: Les Affaires

A/B																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						</
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

(suite de la page 26)

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	act.(\$)	bén.
18 1/4	14 1/4	CONTRANS 7.5	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4			3	1.88	12.3		9.8
13 1/4	9 1/4	CONWEST EX A	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4			1	0.44	3.7	1.20	9.4
13 1/4	9 1/4	CONWEST EX B	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4			105	0.44	3.9	1.20	9.4
420	350	COOP ENERGY-A	400	390	400	+20		9			-0.23	
5 1/4	360	CORBY B NV	380	375	380	+5		224				
3 1/4	17 1/4	CORBY LTD A	\$28 1/4	28 1/4	28 1/4			1	0.72	2.5	2.12	13.3
3 1/4	18 1/4	CORBY LTD B	\$30 1/4	28 1/4	29 1/4	+1 1/2		22	0.72	2.4	2.12	14.0
1 1/4	24 1/4	CORE-MARK INC	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4			1353			0.61	8.0
24 1/4	15 1/4	CORNUCOPIA	\$24 1/4	23 1/4	24 1/4	+1 1/4		26	1.88	7.8		
445	108	CORNUCOPIA	200	185	185	-15		55			-0.01	
10 1/4	6 1/4	CORONA CL A	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4			423	0.05	0.6	0.53	15.9
10 1/4	7 1/4	CORONA CL B	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4			9		0.05		
265	56	CORONA IC30	86	76	76	-10		109				
9 1/4	8 1/4	CORONA PR A	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4			2	0.75	8.5		
22 1/4	19 1/4	CORONA PR B	\$21 1/4	20 1/4	20 1/4	-1 1/2		9				
24	21	CORONA PR C	\$22 1/4	22 1/4	22 1/4			5	1.33	6.0		
265	168	CORONA R92	220	205	210	+5		11				
40 1/4	27 1/4	CORONA WT PC	\$37 1/4	37 1/4	37 1/4			1				
5 1/4	260	CORONET CPTS	400	350	385	+40		87	0.20	5.2	0.74	5.2
11 1/4	7 1/4	CORP FOODS	\$11 1/4	10 1/4	10 1/4	+1 1/4		29	0.17	1.6	0.57	19.1
13 1/4	10 1/4	COSCAN DEV	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4			14	0.25	2.2	1.36	8.2
42	16	COSKEL CORP	30	26	30	+4		63			-1.59	
14 1/4	7 1/4	COUNSEL RES	\$14 1/4	13 1/4	13 1/4			111	0.20	1.4	0.74	18.7
10 1/4	10	COX & CO	20	19	19	-1		201				
205	75	COFTECH MNR	85	80	85	+5		6			-0.10	
11 1/4	6 1/4	CRAIN INC RL	\$11 1/4	8 1/4	9 1/4	+1 1/2		50	0.20	1.9	0.36	29.2
21 1/4	13 1/4	CRESTBROOK	\$20 1/4	20 1/4	20 1/4			1	0.60	3.0	4.39	4.6
25 1/4	24 1/4	CROWN L 2.28	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4			2	2.28	9.2		
180	160	CROWN LIFE 1	\$175 1/4	175 1/4	175 1/4			2	6.40	3.7	-4.26	
22 1/4	18	CROWN L 2.00	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4			9	2.00	10.1		
13 1/4	9 1/4	CROWN INC	\$12 1/4	11 1/4	11 1/4			11	0.40	3.4	-0.38	
7 1/4	475	CROWN INC A	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4			323	0.30	5.1	-0.09	
22	18	CROWN SER 2	\$20 1/4	19 1/4	19 1/4	-1 1/4		12	2.34	11.8		
20 1/4	16 1/4	CROWN SER 3	\$20 1/4	19 1/4	20 1/4	+1 1/4		1	1.88	9.4		
14 1/4	12 1/4	CROWN WT 96	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4			37				
6 1/4	475	CSA MGMT A	455	450	450	-5		2	0.12	2.7	-1.50	
24 1/4	17 1/4	CT FINANCIAL	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4			7	0.80	3.3	0.56	11.7
200	11	CUMULUS TECH	20	17	20	+3		5			-0.39	
180	85	CUSAC INC	90	87	87	-3		15			-0.05	
10	8 1/4	CW NAT G 4.5	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4			1	0.80	8.4		
13	11 1/4	CW NAT G 5.5	\$12 1/4	12 1/4	12 1/4			1	1.10	8.8		
21 1/4	7 1/4	CYBER INC B	\$21 1/4	20 1/4	21 1/4	+1 1/4		69			0.56	37.5
14 1/4	105	DALY & CO	115	108	108	-7		1	0.06	0.7	-0.01	
10 1/4	7 1/4	DALY & CO	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4			1	0.06	0.7	-0.01	
72	34	DATATECH SYS	43	40	43	+3		8			0.09	4.8
41	15	DATTEL IND	25	22	25	+3		6	0.00	2.0	-0.11	
80	23	DAVIDSON TIS	30	29	29	-1		9			-0.16	
335	230	DAVIS DIST B	255	250	250	-5		5	0.06	2.4	-0.18	
205	14	DEAK RES	81	72	72	-9		13				
56	22	DEJOUR MNS	25	22	25	+3		20				
7 1/4	450	DENISON MN A	\$51 1/4	490	51 1/4	+24		152			-0.54	
6 1/4	435	DENISON MN B	\$5 480	5	10	+5		152			-0.54	
120	85	DENISON 9.5	\$23 1/4	22 1/4	23 1/4	+1 1/4		31	2.38	10.3		
25 1/4	21 1/4	DENISON 9.75	\$25 1/4	24 1/4	25 1/4	+1 1/4		25	2.44	9.7		
10 1/4	7 1/4	DEPRENYL RES	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4			30				
14 1/4	10	DERLAN INC	\$13 1/4	12 1/4	12 1/4	-1 1/4		63	0.28	2.2	1.00	12.6
230	65	DEVELCON EL	95	95	95			1			-1.94	
105	73	DEVJO IND	92	92	92			1	0.01	1.1		
105	75	DEVINC ENRGY	83	80	80	-3		5			0.10	8.0
121	85	DEVIRAN PETE	107	105	105	-2		23				
11 1/4	8 1/4	DEVTEK CORP	\$9 1/4	8 1/4	8 1/4			13	0.16	1.8	0.74	12.0
305	185	DEXLEIGH CRP	360	285	280	-5		11			-0.17	16.5
190	85	DIABRIS	125	120	120	-5		11				
7 1/4	420	DICKENSON A	\$51 1/4	51 1/4	51 1/4			33	0.05	1.0	0.34	15.1
9 1/4	485	DICKENSON B	\$51 1/4	51 1/4	51 1/4			33	0.05	1.0	0.34	15.4
400	125	DICON SYSTEM	190	180	180	-10		9			0.05	36.0
175	102	DISCOVER WST	137	128	130	+2		39			0.07	18.6
90	9	DISCRETE TIME	18	18	18			12				
370	250	DMR GROUP A	325	325	325			5			0.16	20.3
36 1/4	32 1/4	DOFASCO \$2.6	\$33 1/4	32 1/4	33 1/4	+1 1/4		35	2.60	7.8		
31 1/4	24 1/4	DOFASCO INC	\$27 1/4	25 1/4	25 1/4	-2 1/4		727	1.28	5.1	2.86	8.8
62	58 1/4	DOFASCO 4.75	\$58 1/4	58 1/4	58 1/4			1	4.75	8.1		
135	40	DOLPHIN EXPL	70	65	70	+5		23			0.13	5.4
44	15	DOM EXPLORER	19	15	19	+4		50				
17	13 1/4	DOM TEXTILE	\$16 1/4	15 1/4	16 1/4	+1 1/4		12	0.60	3.7	0.41	39.3
11 1/4	5 1/4	DOMAN IND A	\$8 1/4	7 1/4	7 1/4	-1 1/4		65	0.20	2.5	0.94	8.4
11 1/4	5 1/4	DOMAN IND B	\$8 1/4	7 1/4	7 1/4	-1 1/4		114	0.20	2.5	0.94	8.4
38	20 1/4	DOMAN IND 7 1/4	\$26 1/4	25 1/4	25 1/4	-1 1/4		15	1.75	6.8		
19	16 1/4	DOMAT \$1.00	\$18 1/4	18 1/4	18 1/4			1	1.00	5.4		
26 1/4	25 1/4	DOMAT \$2.25	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4			15	2.25	8.8		
16	12	DOMAT \$2.50	\$15 1/4	14 1/4	15 1/4	+1 1/4		439	0.50	3.4	1.02	14.3
22 1/4	21 1/4	DOMAT PR B	\$22 1/4	22 1/4	22 1/4			3	2.10	9.3		
32 1/4	12 1/4	DOMONUE INC	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4			53	0.48	3.6	2.17	6.2
46	8	DOR-NORBASK	9	9	9			2				
21	14 1/4	DOVER INC	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4			3	0.50	2.6	1.50	13.0
225	130	DRECO E CL A	170	165	170	+5		6				
15	9 1/4	DRECO MINN	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4			49			0.05	267.5
325	175	DUMAGAM WTS	218	205	206	-14		31				
73	39	DUNDEE-PALL	56	49	55	+6		25			-0.04	
30	50	DUNRAINE	62	62	69	+7		11			-0.15	
31	23	DURANT COA A	\$25 1/4	24 1/4	25 1/4	+1 1/4		25	0.70	2.9	3.05	8.0
55	7	DURANT MINS	10	7	10	+3		1				
15	12	DYLEX LTD	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4			2	0.20	1.5	0.57	22.8
12	9 1/4	DYLEX LTD A	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4			35	0.20	1.7	0.51	22.8
9	6	DYNAMIC CAP	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4			1	0.10	1.6	1.01	5.6
7 1/4	5 1/4	DYNAMIC CL A	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4			2	0.10	1.8	1.01	5.4
30	20	DYNEX PETE A	21	21	21			6			-0.10	

E / F

67	50	E-L FINANCE	\$67	64	67	+3 1/4	6	0.10	0.1	8.73	7.7
405	245	EAGLE PRECIS	285	285	285		2	0.20	7.0	0.32	8.9
48	15	EAGLE MINES	25	25	25		3				
10	7 1/4	EASTERN BAKE	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4		2	0.56	6.4	0.63	13.9
495	245	EASTMAQUE G	385	360	370	-20	84			-0.03	
109	15 1/4	ECHO BAY MNS	\$17 1/4	16 1/4	17	+1 1/4	283	0.07	0.5	0.56	25.4
109	45	ECLIPSE CAP	60	60	60	+5	2			0.12	5.0
18 1/4	6 1/4	ECO CORP	\$7 1/4	7 1/4	7	-1/4	16			-0.01	
110	29	EGO RESOURCE	32	29	31	+2	1	101			
165	83	EKATON IND A	108	100	100	-8	5	41			
25 1/4	24	ELDEROS 7.75	\$25 1/4	24 1/4	25	+1/4	369	1.94	7.7		
12 1/4	8 1/4	ELECTROHME Y	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4		3			-0.90	
14 1/4	11	EMCO LTD	\$12 1/4	11 1/4	12 1/4	+1/4	34	0.40	3.3	1.05	11.7
23 1/4	22 1/4	EMPIRE C SR2	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4		2	2.15	9.2		
25 1/4	24 1/4	EMPIRE C SR4	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4		2	2.15	8.4		
16	10 1/4	EMPIRE CO A	\$15 1/4	14 1/4	15 1/4	+1/4	57	0.16	1.1	0.50	29.5
270	225	ENERCOR INC	268	252	263	+8	1504				
77	18	ENERGEX MNRL	24	23	24	+1	28			-0.03	
8 1/4	5 1/4	ENFIELD LTD	\$7 1/4	7	7 1/4	+2	80	0.40	5.4	-0.72	
22 1/4	18	ENFIELD PR E	\$20 1/4	20	20 1/4	+1/4	4	1.75	8.7		
5 1/4	435	ENNISTEEL A	450	450	450		7	0.06	1.3	0.66	6.8
315	165	ENSCOR INC	265	255	255	-10	24			0.54	4.7
385	270	ENSVR CORP	360	360	360		10			0.05	72.0
425	265	ENVRN SAFE	315	280	300	-10	15			0.17	14.7
5 1/4	325	EPIC DATA	460	450	450	-10	1			0.38	11.8
245	125	EQUINOX RES	140	125	140	+15	2			-0.04	
19 1/4	16 1/4	EQUIT SLV PR	\$16 1/4	16 1/4	16 1/4	+1/4	5	1.61	9.7		
285	80	EQUITY PRSVR	80	80	80		6			-0.18	
225	80	EQUITY RESRV	83	83	83	+3	6				
6 1/4	380	EQUITY SVR A	425	410	420	+5	53	0.20	4.8	0.43	9.8
440	180	ERG RESOURCE	200	180	200		1			-0.27	
17 1/4	5 1/4	ETAC SALES	\$7	6 1/4	7	+1/4	66	0.24	3.4	0.83	8.4
300	15	ETAC SLS WGO	15	15	15		1				
6 1/4	300	EURO-NEVADA	380	350	370	+10	61				
39	4	EXADORA RES	8	4	8	+2	12			-0.64	
145	56	EXCEL TECH	97	90	96	+4	7			0.01	96.0
175	95	EXCO ENGY	150	150	150		9			-0.17	
275	160	FAHNSTOCK A	275	250	250	-10	24			2.00	19.0
16	12	FAIRFAX FINL	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4	+1/4	25			2.00	7.9
300	175	FALCONBR GOLD	210	200	205	-5	111			0.11	18.6
9 1/4	230	FALCONBR WT	\$5 1/4	365	375	-180	368				
32 1/4	19 1/4	FARNSBRIDGE	\$29 1/4	27 1/4	29	+1 1/4	873	1.00	3.7	6.65	4.1
315	215	FARADAY RES	245	240	240	-10	1			0.12	5.0
5	380	FARADAY RES	445	445	445	-5	4	0.22	4.9	0.57	7.8
17 1/4	16	FARADAY LTD	\$16 1/4	16 1/4	16 1/4	+1/4	2	1.20	7.4		
415	200	FATHOM OCEAN	220	220	220	+5	1			0.15	14.7
10	8	FCA INTL LTD	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4	+1/4	6	0.08	0.9	0.01	937.5
28 1/4	23 1/2	FED IND 7.5	\$25 1/2	25 1/2	25 1/4	-1/4	13	1.88	7.4		
14 1/4	11	FED PIONEER	\$14	13 1/4	14	+1/4	17	0.72	5.1	1.07	13.1
14	14	FEDERAL IN A	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4	+1/4	97	0.40	2.6	1.93	8.1
9	25	FINL TR PRP	35	26	26	-9	2				
7 1/4	10	FINL TRUSTC	18	15	15	-3	141			-22.10	
25	10	FINNING LTD	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	+1/4	120	0.40	3.4	2.61	4.5
495	226	FINRAN CORP	490	450	455	-35	77	0.01	0.2	0.59	7.7
370	210	FLANAGAN MCA	220	210	220	+5	17			-0.00	
5 1/4	330	FLEET AER PR	410	385	410	+20	18	0.60	14.6		
33	6	FLEET AER WT	10	10	10		45				
275	150	FLEET AERO A	175	175	175		5	0.07	4.0	0.20	8.8
450	220	FLEET AEROSP	240	230	230	-10	8	0.07	3.0	0.36	6.4
425	230	FLETCHER LE	330	320	320	-10	2	1.12	3.8	0.35	9.1
26 1/4	23 1/2	FLETCHER PRB	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/4	3	1.97	8.0		
25 1/4	23 1/4	FLETCHER 8 1/2	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4		7	2.00	8.2		
400	345	FLETCHR CHA	355	355	355		1	0.17	4.7		
20 1/4	16 1/4	FLETCHR CLG	\$18 1/4	18 1/4	18 1/4	+1/4	28	0.80	4.3	2.95	6.3

(suite de la page 27)

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	act.(\$)	bén.
25 1/2	24 1/2	MFC LIFE PRA	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/8	9	1.81	7.4			
24 1/2	22	MICC INV 8625	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2		2	2.16	9.2			
15 1/2	13 1/2	MICC INV LTD	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	+ 1/8	6	0.80	5.4	1.02	14.6	
26	24 1/2	MIDLAND DHTY	\$25	25	25		39	2.50	10.0			
9 1/2	5 1/2	MIDLAND DHTY	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+ 1/8	91	0.10	1.9	1.66	3.2	
6 1/2	3 1/2	MINERAL RES	\$3 1/2	3 1/2	3 1/2		10	0.20	1.1	0.06	291.7	
110	25	MINEREX RES	\$70	65	70	+ 10	19					
24 1/2	17 1/2	MINNOVA INC	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	+ 1/8	10	0.20	1.1	0.06	291.7	
60	57 1/2	MINORCO 6.25	\$58 1/2	58 1/2	58 1/2		6	2.25	10.7			
5	290	MINVEN GOLD	\$400	335	385	+ 70	1070					
19 1/2	15 1/2	MITEL 52.00	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2		9	2.00	10.1			
425	255	MITEL CORP	\$390	375	375		298					
25 1/2	16 1/2	MOFFAT COMM	\$24 1/2	23 1/2	23 1/2	- 1/2	37	0.42	1.8	1.04	22.8	
320	135	MOLI ENERGY	\$215	205	205	- 5	7					
35	2	MOLI ENGY WT	\$2	2	2		1					
36 1/2	25	MOLSON CO A	\$36	35	35 1/2	- 1/4	118	0.92	2.6	2.65	13.4	
36 1/2	26	MOLSON CO B	\$36	35 1/2	36	+ 1/2	7	0.92	2.6	2.65	13.6	
40	30 1/2	MORARCH INV	\$38	38	38		2	0.32	0.8	6.45	5.9	
440	265	MONARCO	\$350	340	350	+ 10	2					
85	40	MONETA PORCU	\$48	44	45		16					
38 1/2	26 1/2	MOORE CORP	\$37 1/2	36 1/2	37		216	0.88	2.8	2.10	14.7	
8	6 1/2	MORDN&HELWIG	\$8	7 1/2	7 1/2		7	0.10	1.3	0.70	11.4	
15 1/2	475	MORGAN F PRC	\$7 1/2	7	7 1/2	+ 1/8	5					
8	88	MORGAN FINCL	\$115	105	105		24					
410	270	MORGAN HYDRO	\$405	385	385	- 10	261					
60	30	MORRISON MNL	\$40	38	40	+ 2	4					
12 1/2	11 1/2	MORRISON PET	\$12 1/2	11 1/2	12	+ 1/4	106					
7	5 1/2	MPC INV CORP	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2		1	0.29	3.4	0.55	21.8	
25	23 1/2	MPC INV 85 B	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/2	2	2.13	8.7			
65	23	MPG INV 85WT	\$55	55	55		2					
9	490	MR JAX FASH	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		6	0.10	1.5	0.27	24.5	
200	140	MSR EXPLORTN	\$165	155	165		4					
23 1/2	21	MTL TRUST PR	\$22 1/2	21 1/2	21 1/2		4	2.00	9.1			
15 1/2	8 1/2	MULTIBANC NT	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2		156					
18	16	MULTIBANC PR	\$18	17 1/2	18	+ 1/2	28	1.52	8.4			
300	55	MUN FIN WTA	\$290	250	250	- 20	78					
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL A	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL B	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL C	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL D	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL E	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL F	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL G	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL H	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL I	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL J	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL K	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL L	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL M	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL N	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL O	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL P	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL Q	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL R	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL S	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL T	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL U	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL V	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL W	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL X	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL Y	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL Z	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AA	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AB	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AC	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AD	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AE	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AF	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AG	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AH	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AI	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AJ	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AK	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AL	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AM	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AN	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AO	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AP	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AQ	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AR	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AS	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AT	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AU	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AV	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AW	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AX	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AY	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL AZ	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BA	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BB	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BC	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BD	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BE	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BF	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BG	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BH	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BI	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BJ	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BK	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BL	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BM	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BN	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BO	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BP	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BQ	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BR	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BS	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2		7	0.55	3.8	1.83	7.8	
14 1/2	9 1/2	MUN FINCL BT	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	</						

PLACEMENT

En bref

Nautilus: offre de privatisation

Les quatre principaux actionnaires de **Nautilus Plus** (Mtl, 1,70\$) ont déposé une offre publique d'achat visant la totalité des actions de la société qu'ils ne détiennent pas déjà au prix de 1,85\$ chacune.

Charles Constantin, se-

crétaire-trésorier et vice-président, **Steve Sutherland**, président, **Lou Green**, vice-président, et **Marvin Arbuck**, administrateur, détiennent déjà ensemble 69,5% des actions de Nautilus Plus en circulation.

Un actionnaire indépendant qui possède 10,8% des actions de Nautilus a aussi accepté de déposer ses actions dans le cadre de l'offre. Les dirigeants

peuvent donc déjà compter sur 80,3% des actions.

Le prix de 1,85\$ représente une prime de 36% par rapport à la valeur au marché de 1,36\$ avant l'annonce de l'offre publique et de 50% par rapport à la valeur comptable de Nautilus au 31 mars 1989 de 1,23\$ par action. Au cours des 52 dernières semaines, l'action de Nautilus s'est transigée dans une fourchette de 0,40\$ à 1,70\$.

Le prix offert est cependant bien en deçà du prix de 3\$ auquel l'action a été offerte aux investisseurs en septembre 1986. Les actionnaires-dirigeants paieront ainsi 6,5 M\$ ce qu'ils ont vendu contre 10,5 M\$ il y a moins de trois ans.

Schroeder dépose son offre pour Plastibec

Après plusieurs semaines de réflexion et de vérification d'usage, **Entreprises Schroeder Canada** a annoncé qu'elle procéderait comme prévu à l'offre publique d'acquisition visant la totalité des actions de **Plastibec** (Mtl, 1,20\$).

Rappelons que la société de capital de risque offre 1,25\$ par action, soit 37% de plus que la valeur au marché du titre avant l'annonce de l'OPA à la mi-mai. La valeur

comptable du fabricant de composantes en PVC est estimée à 1,41\$ par action.

Les principaux actionnaires de l'entreprise de Sainte-Thérèse, **Michel Bolduc**, vice-président exécutif, **Jean-Claude Joly**, président et chef de la direction, ainsi que **Michael** et **Walter Biro**, dirigeants de la filiale **All-Teck**, ont accepté de déposer leur bloc de 73,1%.

MM. Bolduc et Joly détiennent ensemble 59% des actions. Ce sont eux qui ont fondé Plastibec en 1980. C'est justement une discorde quant à l'avenir de Plastibec entre ces deux dirigeants qui est à la source de cette OPA.

En 1986, les investisseurs québécois ont déboursé 9 M\$ pour nourrir la croissance de Plastibec. Après trois ans d'expansion, l'offre de Schroeder demeure néanmoins inférieure de 58% au prix auquel l'entreprise a été offerte au public à l'époque.

tre chaque action sans droit de vote de catégorie A et 75\$ par action ou 1,5 action d'Oxdon contre chaque action avec droit de vote.

C'est la deuxième tentative d'Oxdon, qui avait proposé un plan de recapitalisation complexe en mars dernier. Le financement de la nouvelle transaction est déjà en place grâce à une entente avec trois banques canadiennes.

Steinberg est contrôlée directement et indirectement à 87% par les trois filles du fondateur **Sam Steinberg**, **Mitzi Dobrin**, **Marilyn Cobrin** et **Evelyn Alexander**.

Si les offres se concluent avec succès, Oxdon entend procéder à un examen minutieux de l'actif et du passif de Steinberg. Une restructuration viserait la vente de tout l'actif d'alimentation au meilleur prix possible.

L'avoir immobilier de Steinberg servirait alors d'assises pour l'expansion d'une société de promotion immobilière au Québec.

Oxdon est détenue en parts égales par **Oxford Development Group**, **Gordon Investments Corporation** et **Kingsbridge Capital Group**. Oxdon possède déjà 519 976 actions ordinaires et 558 625 actions de catégorie A de Steinberg.

Oxdon offre 1,3 milliard pour Steinberg

Investissements Oxdon a fait part de son intention de formuler une offre publique pour la totalité des actions ordinaires en circulation de **Steinberg** (Mtl, 46\$) au coût de 1,3 milliard de dollars.

Le groupe torontois offre 50\$ au comptant ou une action d'Oxdon con-

DOMINIQUE BEAUCHAMP

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire au 31/05/89

	31/05/89	30/04/89	31/05/88
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré (REER)	9,99	9,75	9,53
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré	10,32	10,13	9,67
FICADRE			
• Monétaire	10,00	10,00	10,00
• Obligations	10,69	10,50	10,47
• Actions	11,70	11,53	10,30
• Équilibré	10,89	10,70	9,81
INGÉNIEURS DU QUÉBEC (Fonds férique)			
• Marché monétaire	22,90	22,71	20,94
• Obligations	22,39	22,00	20,32
• Actions	25,51	24,84	21,35
• Équilibré	25,30	24,72	22,33
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (REER)	27,41	26,78	24,13
• Fonds de placement *	17,01	16,60	15,63
• Marché monétaire	10,43	10,10	—
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC			
Fonds de retraite:			
• Équilibré	114,15	111,74	103,30
• Actions	122,23	119,40	105,15
• Obligations	115,18	112,87	105,27
• Marché monétaire	113,99	112,84	103,55
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	19,23	18,83	17,49

* Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.

Tableau : LES AFFAIRES

LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de nominaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre. x-Taux mensuel fixe:

Athique du S.	Rand	\$0,4311
Allemagne O.	Mark	\$0,6115
Ar. Saoudite	Rial	\$0,3182
Australie	Dollar	\$0,9048
Autriche	Schilling	\$0,087432
Bahamas	Dollar	\$1,1952
Bahrein	Dinar	\$3,1664
Barbade	Dollar	\$0,5990
Belgique	Franc	\$0,029395
Bermudes	Dollar	\$1,1952
Bresil	Cruzado	\$0,8285
Bulgarie	Lev	\$0,7342
Caribes	Dollar	\$0,4430
Chine	Renminbi	\$0,3208
Colombie	Peso	\$0,003143
Corée	Won	\$0,001778
Danemark	Couronne	\$0,1581
E.A.U.	Dirham	\$0,325140
Espagne	Peseta	\$0,009662
Etats-unis	Dollar	\$1,1952
Fiji	Dollar	\$0,7939
Finlande	Mark	\$0,2733
France	Franc	\$0,1800
Grèce	Drachme	\$0,007142

Guyane	Dollar	\$0,039797
Hong kong	Dollar	\$0,1533
Hongrie	Forint	\$0,019249
Inde	Roupie	\$0,072445
Indonésie	Rupiah	\$0,000675
Irak	Dinar	\$3,8414
Irlande	Livre	\$1,6402
Israël	Shekel	\$0,5937
Italie	Lire	\$0,000844
Jamaïque	Dollar	\$0,2199
Japon	Yen	\$0,008338
Kenya	Shilling	\$0,047818
Koweït	Dinar	\$4,04719
Liban	Livre	\$0,002362
Malaisie	Ringgit	\$0,4422
Mexique	Peso	\$0,000482
Norvège	Couronne	\$0,1686
N.-Zélande	Dollar	\$0,6902
Pakistan	Roupie	\$0,057124
Pays-Bas	Florin	\$0,5424
Philippines	(Peso)	\$0,054985
xPologne	Zloty	\$0,001429
Portugal	Escudo	\$0,007348
xRoumanie	Leu	\$0,1251
Royaume-U.	Livre	\$1,8550
Singapour	Dollar	\$0,6109
Suede	Couronne	\$0,1809
Suisse	Franc	\$0,7123
Taiwan	Dollar	\$0,045831
Tanzanie	Schilling	\$0,008265
xTchécosl.	Couronne	\$0,1142
Trinitad-T.	Dollar	\$0,2816
Turquie	Livre	\$0,000560
xURSS	Rouble	\$1,8106
Venezuela	Bolivar	\$0,03158
Yugoslavie	Dinar	\$0,000072

Les cotes sont en devises canadiennes.

Ordre
des comptables agréés
du Québec



AVEC UN C.A.

VOS AFFAIRES
TOURNERONT PLUS RONDEMENT

Levy Pilotte

COMPTABLES AGRÉÉS
CHARTERED ACCOUNTANTS



Une longue expérience,
toujours à la recherche d'idées nouvelles

5250, boulevard Décarie, 7^e étage
Montréal, QC H3X 3Z6
Téléphone: (514) 487-1566
Télécopieur: (514) 488-5145

BOISJOLI, SABBAG, SABBAG,
ZIRI, MALKA

COMPTABLES AGRÉÉS

MAURICE SABBAG, C.A.
MICHEL SABBAG, C.A.
JOSEPH ZIRI, M.COM., C.A.
EMILE H. MALKA, B.SC. COM., C.A.
ROSS A. WHITESIDE, C.A.
SYLVAIN BROSSARD, B.A.A., C.A.

"MONTRÉAL"
3424 DRUMMOND
MONTRÉAL, CANADA, H3G 1Y1
TEL: (514) 287-0833 TELECOPIEUR: 287-0778
"TORONTO"
372 BAY ST., SUITE 1902
TORONTO, CANADA, M5H 2W9
TEL: (416) 363-9679

Michael, Behna, Cormier & Associés

Comptables Agréés

50 boulevard Crémazie ouest, suite 811
Montréal, Québec H2P 2T5 (514) 383-4970
TELÉCOPIEUR: (514) 389-3205

Joseph Michael, c.a.
Joseph Kassis, c.a.
Romain Audet, c.a.
Réjean Carbonneau, c.a.
Louise Reznayak, c.a.

Galal Behna, c.a.
Marc Brouillette, c.a.
Michel Bayouk, c.a.
Gilbert Monette, c.a.
Pierre Mailhot, c.a.

Robert Cormier, c.a.
Gianni M. Boldarin, c.a.
Pierre Longpré, c.a.
Alain Roy, c.a.

SCHWARTZ LEVITSKY FELDMAN

COMPTABLES AGRÉÉS

MONTRÉAL / TORONTO

(514) 937-6392 / (416) 785-5353

Ordre
des comptables agréés
du Québec



680 rue Sherbrooke ouest
7^e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

BANQUE NATIONALE DU CANADA



André Bérard

La Banque Nationale annonce la nomination de M. André Bérard au poste de chef de la direction.

M. Bérard a excellé au cours de trente ans de carrière dans tous les secteurs d'activité d'une banque moderne. Son talent, son dynamisme et sa compétence ont largement marqué la Banque Nationale du Canada, dont il est président et chef des opérations depuis 1986.

M. André Bérard assume ses nouvelles fonctions de président et chef de la direction depuis le 1^{er} juillet 1989.

■ Le titre de **Tembec** (Mtl, A, 9,88\$) met du temps à réagir à l'offre d'achat de toutes les actions de **Normick Perron** (Mtl, A, 7,38\$) par **Les Industries James Maclaren**, filiale à part entière de **Foresterie Noranda** (Mtl, 14\$).

Après être passée de 9,75\$ le mercredi matin 28 juin à 10,50\$ après l'annonce de Maclaren, l'action de Tembec a reculé plus tard à son niveau d'avant l'annonce.

Selon **Mario Danis**, courtier chez **Lévesque, Beaubien, Geoffrion** à Val-d'Or, l'effet de dilution du capital-actions de Tembec que signifiait l'offre de Tembec a disparu instantanément, ce qui devrait rassurer les actionnaires de l'entreprise du Témiscamingue.

En effet, l'offre de Tembec consistait à verser

Tembec devrait regagner la confiance des investisseurs

5\$ au comptant plus 0,25 action de Tembec contre chaque action de Normick. Si cette offre avait été acceptée, Tembec aurait ajouté un peu plus de 3,9 M d'actions à son capital.

«Les actionnaires de Tembec devraient constater que la pression sur le niveau d'endettement de l'entreprise est beaucoup moins forte maintenant», ajoute M. Danis.

Au lieu de déboursier 120 M\$ pour l'acquisition de Normick Perron, les dirigeants de Tembec ont rapidement changé de cible et décidé d'acheter trois scieries ontariennes appar-

tenant à **G.W. Martin Lumber** contre une somme évaluée à environ 15 M\$.

Foresterie Noranda paiera 7,63\$ au comptant chaque action A et B de Normick, soit un montant total de 120 M\$. Cette offre est conditionnelle à ce que le gouvernement du

Québec autorise le transfert des permis de coupe de bois de Normick à Maclaren.

Interviewé par LES AFFAIRES, le ministre délégué aux Mines et responsable de la région de l'Abitibi, **Raymond Savoie**, a affirmé que lui et son collègue **Albert Côté**, minis-

tre délégué aux Forêts, sont dans de bonnes dispositions pour accorder les autorisations demandées par Maclaren.

«Si les dirigeants de Maclaren veulent mon appui et celui de toute la région, ils devront présenter un plan de développement qui respecte les besoins é-

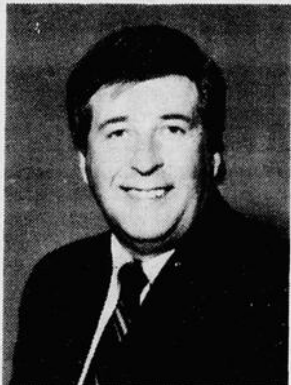
conomiques de l'Abitibi-Témiscamingue.»

Avec l'acquisition de Normick Perron, Foresterie Noranda (et ses filiales **McMillan Bloedel**, **James Maclaren**, **Fraser** et **Northwood**) redevient le chef de file des compagnies forestières canadiennes, avec un chiffre d'affaires supérieur à quatre milliards de dollars par année.

PAUL-A. GIRARD

Crédit Industriel Desjardins

NOMINATION



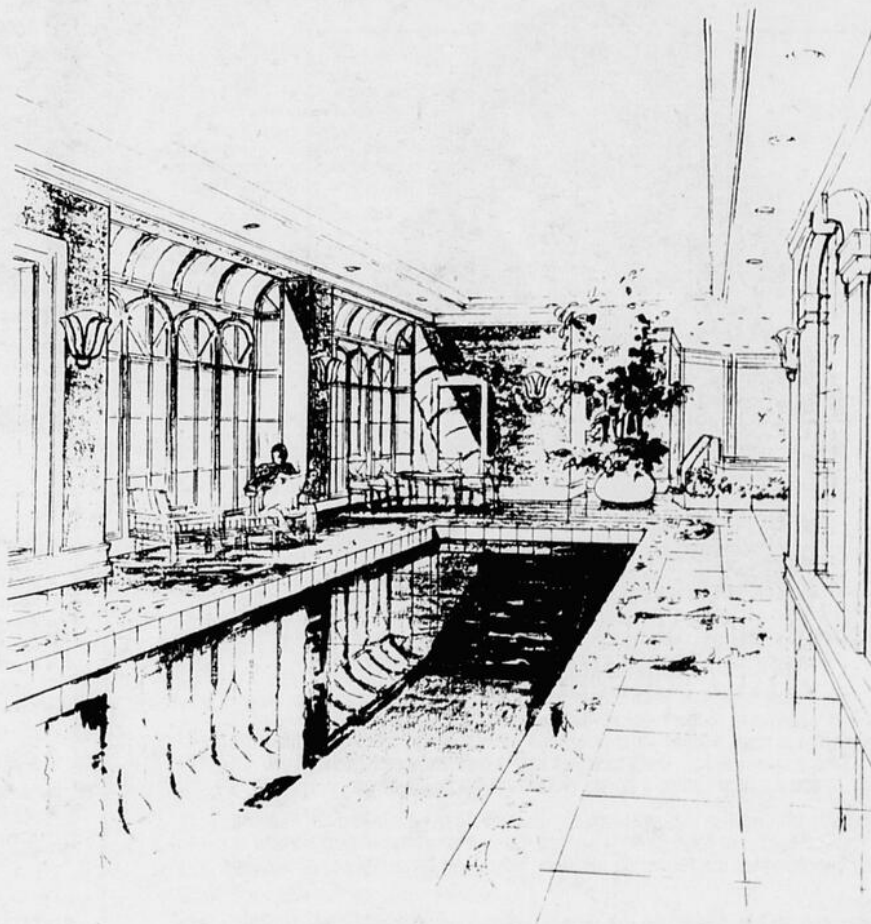
M. Raymond A. Reid, président de Trustco Desjardins et de C.I.D. est heureux d'annoncer la nomination de **M. Michel Grignon** au poste de vice-président directeur général de Crédit Industriel Desjardins.

Dans ses fonctions, M. Grignon aura à superviser toutes les activités de financement de C.I.D. et les prêts hypothécaires de la Fiducie Desjardins. Il relèvera directement du vice-président et directeur général de Trustco Desjardins, M. Jean-Pierre Duguay. M. Grignon a acquis au cours des dix (10) dernières années une solide expérience de gestionnaire au sein de la Caisse de dépôt et placement du Québec à titre de premier vice-président, placement à revenu variable; à Hydro-Québec à titre de vice-président, planification générale; et au Gouvernement du Québec comme sous-ministre adjoint au Ministère des Finances.

Crédit Industriel Desjardins est l'une des quatre sociétés de Trustco Desjardins, les autres étant la Fiducie Desjardins, Location Desjardins et Gestion Placements Desjardins. Les actifs de Trustco Desjardins totalisent près de 3 milliards\$ et sont répartis dans tous les secteurs économiques.

Crédit Industriel Desjardins
2, Complexe Desjardins
Bureau 2901
Montréal (Québec)
H5B 1B2
Tél.: 281-7144
Fax: 284.32.54

«...les détails d'une autre époque se marient magnifiquement aux matériaux et aux commodités plus modernes.»



SIR Robert Peel

L'inspiration du passé, le confort moderne

*Élevé au coeur du centre-ville de Montréal.
Le Sir Robert Peel: 67 condominiums et maisons de ville
correspondant au «nouveau» style de vie: celui de gens éclectiques qui
vivent au rythme de la ville.*

Bureau de vente • 3410 rue Peel, Montréal Qc. H3A 1W8
sur rendez-vous • tél.: (514) 288-8008
une réalisation du GROUPE LÉPINE

PLACEMENT

Mux Lab: les efforts de marketing portent fruits

L'UNIQUE SERVICE DE MESSAGERIE PERSONNALISÉE!

Quatre Cueillettes et Quatre départs de Livraisons en "Circuit de Presse", à chaque jour

Blitz INC.

321-0646 (514) MONTRÉAL

COMMUNIQUÉ

CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
RETOUR À LA MAISONVISEZ L'OPTIMUM
de L'ACTION en
90
minutes seulement

■ Le fabricant de matériel d'interconnexion de processeurs informatiques **Mux Lab** (Mtl, 0,85\$) a enregistré une augmentation de 11% de ses revenus au premier trimestre de 1989, de 1,9 M\$ à 2,1 M\$.

Cette amélioration des ventes est le résultat des efforts de marketing déployés par la société de Saint-Laurent depuis octobre 1988: restructuration administrative de la division marketing, augmentation de la force de vente et du nombre de distribu-

teurs.

Par contre, le bénéfice a glissé de 127 000\$ ou 0,01\$ par action à

28 000\$ ou 0,002\$ par action durant la période, en raison d'une accélération de la mise au point de

produits et des frais administratifs liés à la mise sur pied d'une équipe de direction permanente.

Techmire: recul des ventes et maigre profit

■ Pour la période de 39 semaines terminée le 30 avril 1989, **Techmire** (Mtl, 0,27\$) a essuyé un recul de ses ventes, de 3,8 M\$ à 3,1 M\$, et réalisé un maigre profit de 850\$.

L'atteinte du seuil de la rentabilité constitue néanmoins une amélioration comparative à l'année dernière alors que la société encaissait une perte de 383 000\$ ou 0,20\$ par action.

La vigueur du dollar canadien et les craintes d'un ralentissement économique aux États-Unis, principal marché pour les machines de moulage sous pression et par injection de Techmire, sont responsables de la baisse du chiffre

d'affaires et de la perte de 65 379\$ ou 0,03\$ par action essuyée au troisième trimestre.

Techmire déploie actuellement des efforts de commercialisation en Extrême-Orient, en Amérique du Sud et en Europe afin d'élargir sa base commerciale et de diminuer sa dépendance du marché américain.

DOMINIQUE

BEAUCHAMP

TROMPEZ
VOTRE COURTIER!...QUAND VOUS SAVEZ CE QUE VOUS VOULEZ,
APPELEZ PLACEMENTS MARATHON.

Si vous êtes comme la plupart des investisseurs, il doit vous arriver de savoir exactement ce que vous voulez sans pour cela avoir à demander conseil à votre courtier à pleine commission. C'est dans ces cas-là qu'il est avantageux d'avoir un compte de courtage à rabais chez Placements Marathon.

En traitant avec un courtier exécutant plutôt qu'avec un courtier de plein exercice, vous pouvez épargner jusqu'à 85% sur les frais de courtage et réaliser des économies appréciables sur les fonds mutuels. Vous profitez aussi des avantages suivants:

- Un choix complet de modes de placement (actions, options, obligations, CPG, bons du Trésor...).
- Un REER autogéré qui peut faire fructifier considérablement votre fonds de retraite.
- Des équipes de courtiers rapides et efficaces, disponibles dans toutes les régions du Canada.
- Un intérêt préférentiel sur les soldes créditeurs et des taux d'intérêt sur marge extrêmement bas.
- Une ligne téléphonique 24 heures réservée aux investisseurs et près d'une dizaine de lignes interurbaines sans frais.

Si vous souhaitez profiter de notre service et de nos économies sans avoir à payer pour des conseils dont vous n'avez pas besoin, ouvrez vite un compte chez nous. Pour en savoir plus sur le courtage à rabais, il vous suffit de nous téléphoner, de nous faire parvenir le coupon ci-dessous ou de passer nous voir.

Vos désirs sont des ordres.

PLACEMENTS MARATHON
Service de courtier exécutant

MONTRÉAL
875-7481
1-800-361-8497

J'aimerais obtenir des renseignements sur:

- ☐ les actions ☐ les options ☐ les fonds mutuels
☐ les CPG ☐ les REER ☐ les autres possibilités

Nom

Tél (jour)

Adresse

Tél (soir)

Ville

Prov.

Code postal

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

Résultats financiers

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 15 Bénéfices en hausse : 8 en baisse : 7

Compagnie	Bénéfice (000 \$)		Bénéfice par action		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Baie D'Hudson	(4 641)	(23 366)	(0,36)	(1,00)	977 700	968 430	3 m.	30-04-89
Baton Broadcasting	16 535	16 474	0,60	0,59	139 713	112 076	9 m.	31-05-89
Berkley (Papiers peints)	119	(2)	0,03	nil	9 620	11 989	3 m.	30-04-89
BioChem (IAF)	(462)	(360)	(0,07)	(0,07)	663	413	3 m.	30-04-89
Carpita Corp.	(2 563)	3 142	(0,66)	0,81	123 838	120 605	12 m.	28-02-89
Cognos	(3 965)	476	(0,38)	0,05	20 819	22 231	3 m.	31-05-89
Diamond Shamrock	9 553	32 074	0,17	0,21	33 884	32 074	3 m.	31-03-89
Foresbec	(1 092)	2 046	(0,13)	0,27	46 356	51 699	9 m.	01-04-89
Maxus Energy	(9 900)	(80 300)	(0,24)	(1,03)	152 300	162 700	3 m.	31-03-89
MDS Health Group	4 462	7 331	0,52	0,84	105 685	101 490	6 m.	30-04-89
Mux Lab	28	127	nil	0,01	2 100	1 900	3 m.	30-04-89
Premier Choix	1 327	653	0,40	0,26	5 974	4 086	3 m.	30-04-89
Rogers Comm.	7 400	3 500	(0,69)	(0,38)	440 400	231 700	9 m.	31-05-89
Shirmax	1 389	908	0,14	0,09	18 062	17 450	3 m.	29-04-89
Techmire	9	(383)	nil	(0,20)	3 154	3 797	9 m.	30-04-89

1: en dollars US
n.d.: non disponible
s.o.: sans objet

Tableau: LES AFFAIRES

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Bombardier**: div. trimestriel de 0,0662\$ par action B; payable le 31-7-89 aux actionnaires inscrits le 14-7-89.
- **Brampton Brick**: div. trimestriel de 0,06\$ par action A; payable le 14-7-89 aux actionnaires inscrits le 30-6-89.
- **Corby Distilleries**: div. trimestriel de 0,18\$ par action A et B; payable le 1-8-89 aux actionnaires inscrits le 11-7-89.
- **Gulf Canada Resources**: div. trimestriel de 0,10\$ par action; payable le 1-10-89 aux actionnaires inscrits le 31-8-89.
- **Igloo Vikski**: div. trimestriel de 0,025\$ par action; payable le 14-7-89 aux actionnaires inscrits le 4-7-89.
- **Noranda Forest**: div. trimestriel de 0,6058\$ par action A; payable le 28-7-89 aux actionnaires inscrits le 30-6-89.
- **Nova Corp.**: div. trimestriel de 0,13\$ par action; payable le 15-8-89 aux actionnaires inscrits le 28-7-89.
- **Reitmans**: div. trimestriel de 0,13\$ par action; payable le 28-7-89 aux actionnaires inscrits le 14-7-89.
- **Stelco**: div. trimestriel de 0,25\$ par action A et B; payable le 1-8-89 aux actionnaires inscrits le 4-7-89.

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

ADS Associés
14 juillet, 14 heures
Holiday Inn, Qc

Mazarin
27 juillet 1989, 14h
Loews Le Concorde, Qc

Plastibec
18 août 1989, 14 h
Hôtel des Gouverneurs, Laval

ÉMISSIONS EN COURS

Actions REA

- **Groupe Coscient**: 2,2 M\$ d'actions à environ 0,40\$ chacune; 75% au REA. Preneur ferme: Brault Guy.

Actions accréditives

- **McNickel**: actions accréditives. Placeur pour compte: Tassé.

Autres émissions

- **Condominiums Dockside**: 98 condos de 57 100\$ à 82 200\$ US chacun. Placeur pour compte: Brault Guy O'Brien.
- **Soc. en comm. CTYVON**: 3,9 M\$ de parts à 1 000\$ chacune. Minimum: 5 000\$. Placeur pour compte: Midland Doherty.
- **Soc. en comm. Place de l'Entraide de Montréal**: 1,2 M\$ de parts à 5 000\$ chacune. Minimum: 10 000\$. Placeur pour compte: Centre de courtage financier Cominco.
- **CAE Industries**: 150-200 M\$ d'actions ordinaires. Preneurs fermes: RBC Dominion Securities, Burns Fry, Gordon Capital et ScotiaMcLeod.
- **Soc. en comm. Les Grands Hommes**: 5 600 parts à 1 000\$ chacune. Mandataire: Services financiers Capital.
- **Soc. en comm. Le Centre**: 650 parts à 1 000\$ chacune. Minimum: 10 000\$. Mandataire: Gestraeo.
- **Soc. en comm. 1300 Sherbrooke est**: 200 parts à 5 000\$ chacune. Minimum: 10 000\$. Mandataire: Courtiers FO.I.S.I.
- **Soc. en comm. Le Longueuil**: 4 400 parts à 1 000\$ chacune. Mandataire: J.M. Veilleux.
- **Soc. en comm. Multi-Centre**: 190 parts à 5 000\$ chacune. Mandataire: Placements Bergeron et Jauvin.
- **Soc. en comm. Centre éducatif Victor Langevin**: 160 parts à 5 000\$ chacune. Placeur pour compte: Drapeau Capital.
- **Soc. en comm. de financement cinématographique Monopolis II**: 6 500 parts à 1 000\$ chacune. Minimum: 5 000\$. Placeur pour compte: Midland.
- **Soc. en comm. SDA Télé-Cinéma V**: 6 000 parts à 1 000\$ chacune. Minimum: 5 000\$. Placeur pour compte: Tassé.
- **Edper Enterprises**: 4 M d'actions subalternes de catégorie A à 27,50\$ chacune. Preneurs fermes: Gordon Capital, Wood Gundy, RBC Dominion, Burns Fry, Merrill Lynch et Nesbitt Thomson.
- **Air Canada**: actions ordinaires. Preneurs fermes: RBC Dominion Securities, ScotiaMcLeod, Nesbitt, Burns Fry, Gordon Capital, Lévesque, Merrill Lynch et Richardson.
- **Soc. en comm. Lakewood VII**: 20 000 parts à 1 000\$ chacune. Minimum: 5 000\$. Mandataires: Midland et Loewen.
- **Films Cinar IV, soc. en comm.**: 1 108 parts à 5 000\$ chacune. Minimum: 3 000\$. Mandataire: Serv. financiers J.S.R.
- **Soc. en comm. Chambres en Ville**: 2 007 parts à 1 000\$ chacune. Minimum: 3 000\$. Placeur pour compte: McNeil.



Les professionnels
en région

Édifices à bureaux:
Laval, Boucherville, Sherbrooke, Chicoutimi,
Trois-Rivières, Rimouski, Jonquière, Hull

INFO-LOCATION:
1-800-363-3954 MTL: 284-1315

Espace de bureaux à
Québec: la Haute-Ville
est saturée, Sainte-Foy attire

p. 37

Édifice Lavalin-BCED-
Téléglobe, loué à 55 %; tour
Marathon-IBM, louée à 30 %

pp. 38-39

MONIT

Le succès nous le
bâtissons au
1255 Université

483-1470



Soyez prudents: les baux cachent de nombreux pièges pour les commerçants

«Les baux cachent de nombreux pièges pour les commerçants mal avisés», affirme Daniel Majeau, avocat chez Desjardins Ducharme. M. Majeau dresse pour nous une liste de ce qu'il faut savoir avant de signer un bail avec un propriétaire commercial.

Il y a d'abord l'offre de location, habituellement préparée par le propriétaire, mais présentée par le locataire. Cette offre comprend la superficie du local, le terme du bail, le prix au pi², etc.

Pour qu'une clause apparaisse dans le bail, il est souhaitable de l'inclure dans l'offre de location. Par exemple, l'option de renouvellement doit figurer dans cette offre. Sinon, le propriétaire pourra refuser de l'inclure dans le bail. Vous pourriez alors devoir quitter votre local à la fin du bail, même si vous désirez y demeurer.

Pour que la négociation soit possible, on doit aussi retrouver dans cette offre des clauses permettant d'apporter des modifications raisonnables au bail.

La superficie

On parle souvent de superficie approximative dans un bail commercial. Il faut cependant préciser le minimum de superficie dont vous avez besoin et le maximum pour lequel vous êtes prêt à payer.

Il existe plusieurs façons de calculer la superficie. Certains propriétaires incluent les colonnes, la moitié de l'épaisseur des murs, d'autres pas. Ces méthodes se valent, à condition de savoir exactement pour quoi vous payez. Assurez-vous donc que la méthode de calcul de la superficie est constante.

Pour comprendre cette recommandation, il faut savoir qu'un locataire paie un loyer de base, plus sa part des frais d'exploitation du centre commercial, plus — très souvent — une commission sur ses ventes.

Les propriétaires tendent naturellement à calculer la plus grande superficie possible pour le loyer de base. Mais pour le calcul des coûts d'exploitation, il est plus avantageux pour eux de réduire la superficie totale du centre afin d'augmenter la part proportionnelle des coûts

à assumer par chaque locataire.

Il faut donc vérifier si la superficie du centre comprend bien les bureaux d'administration et les locaux majeurs.

Le loyer à pourcentage

Les propriétaires demandent souvent à leurs locataires de leur verser un pourcentage sur leurs ventes. Il faut préciser dans le bail ce qu'on entend par ventes.

Si vous offrez en promotion quatre balles de laine pour le prix de trois, vous n'avez pas à verser à votre propriétaire une commission sur le prix de la quatrième balle, non plus que sur la taxe de vente.

À ce sujet, pensez dès maintenant à exclure la future taxe sur les produits et services que veut introduire le fédéral dès 1991.

Les rabais offerts à vos employés ne doivent pas être calculés dans les ventes, ni les ventes que vous pouvez faire à l'occasion à un autre magasin qui vous appartient. Et n'oubliez pas qu'il est plus intéressant pour un locataire de négocier une commission dégressive (6 % sur les ventes de moins de 200 000 \$, 5 % sur les ventes de 200 000 \$ à 299 999 \$, etc.).

Les frais d'exploitation

Les locataires doivent assumer les frais d'exploitation d'un centre commercial. Certains propriétaires peuvent donc être tentés de gonfler ces frais.

Prenons un groupe immobilier détenant plusieurs centres. Peut-être que dans la masse salariale de votre centre est incluse une rémunération pour le président du groupe qui ne se montre le bout du nez qu'une fois par année.

Peut-être aussi le propriétaire a-t-il accordé le contrat de déneigement à un ami à gros prix.

Chaque année, vous recevrez un état certifié des dépenses d'exploitation; analysez-le bien pour détecter les abus possibles. Protégez-vous contre ces abus en inscrivant dans le



On retrouve dans tous les baux une clause sur l'usage du local fait par le locataire. Laissez cette clause le plus vague possible si vous voulez pouvoir vous adapter aux besoins de votre clientèle.

bail que vous ne vous engagez à payer votre part des frais d'exploitation que dans la mesure où ils sont raisonnables.

En outre, le fait de facturer des frais d'administration aux locataires, en plus des frais d'exploitation, est injustifié puisque les premiers sont compris dans le salaire des administrateurs.

Les frais d'administration peuvent être justifiés si le propriétaire a recours à une firme de gestion indépendante. Mais, dans ce cas, ces frais ne peuvent pas être pris sur ce qui ne demande pas d'administration, comme les taxes et les coûts énergétiques, entre autres.

Le droit de relocalisation

Un locataire avisé refusera qu'une clause de relocalisation figure dans son bail.

Une telle clause donne au propriétaire le droit de relocaliser un locataire dans une autre section à des fins d'agrandissement et de renovations. Vous pourriez ainsi être relocalisé dans une partie où l'achalandage est plus faible, ce qui réduirait vos ventes.

Si le propriétaire tient absolument à cette clause, obligez-le à préciser les motifs justifiant une relocalisation et à vous garantir un local aussi achalandé, avec des voisins de même

type pour garder la synergie.

Si vous vendez des équipements informatiques, vous n'aimeriez peut-être pas vous retrouver entre un sex shop et une animalerie. Le propriétaire devra, bien entendu, payer les frais inhérents à cette relocalisation.

D'autre part, on retrouve dans tous les baux une clause sur l'usage du local fait par le locataire. Laissez cette clause le plus vague possible si vous voulez pouvoir vous adapter aux besoins de votre clientèle.

Si vous exploitez une tabagie, votre propriétaire pourrait vous refuser plus tard de louer des vidéos si cette clause est trop restrictive.

La clause de transfert

Votre propriétaire a le droit de se protéger en vous empêchant de transférer votre bail à un autre locataire qu'il juge indésirable. Encore doit-il avoir des motifs sérieux de refuser ce transfert. Toutefois, cette clause ne doit pas être excessive. Elle doit vous permettre de transférer votre commerce à une société que vous avez créée à cet effet pour des raisons fiscales.

Si vous êtes un franchiseur, la clause doit autoriser le transfert de votre bail à un franchiseur. Vous devez également pouvoir vendre des actions de votre commerce à des mem-

bres de votre famille sans avoir à obtenir l'approbation de votre propriétaire. Et surtout, refusez qu'en cas de demande de transfert le propriétaire ait le droit de mettre fin au bail.

Certains propriétaires ajoutent au bail une clause de rayonnement interdisant à leurs locataires d'ouvrir un autre établissement en deçà d'une distance déterminée du centre commercial. Si votre commerce est spécialisé, cette clause peut être justifiée. Mais, si vous vendez des vêtements, des chaussures ou d'autres produits de grande consommation, elle n'a pas sa raison d'être.

Par contre, si vous vendez des produits spécialisés comme des mets mexicains ou des jouets éducatifs, exigez l'exclusivité dans le centre pour vous protéger d'une concurrence insoutenable.

Les améliorations locatives

Votre bail terminé, si vous quittez, vous devrez soit laisser à votre propriétaire vos améliorations locatives soit remettre le local comme vous l'avez pris. Choisissez la première solution parce qu'il peut vous en coûter des milliers de dollars pour remettre le local dans son état original.

Dans le jargon du milieu, on parle de bail net, double net (net, net) ou même triple net (net, net, net).

En principe, un bail net exige du locataire qu'il entretienne son local; un bail double net signifie qu'il paie aussi sa part des frais d'exploitation; et un bail triple net signifie qu'il assume en plus sa part des dépenses en capital, comme les réparations à la structure de l'immeuble ou l'agrandissement du stationnement.

Aux yeux de la loi, ces expressions ne veulent rien dire. Vérifiez donc ce qu'elles signifient chaque fois qu'elles apparaissent dans le bail.

La perte d'un gros voisin est une autre chose importante à prévoir. Les centres commerciaux majeurs fonctionnent tous sur le même principe: les gros locataires (Eaton, La Baie, Sears, etc.) attirent assez de gens pour faire vivre des dizaines d'autres petites boutiques.

Imaginez l'effet néfaste que pourrait avoir sur vos affaires le départ d'un de ces locataires géants. Pour vous protéger contre cette éventualité, prévoyez une compensation telle la résiliation du bail, sa suspension ou une baisse de loyer.

En passant, si votre propriétaire vous demande de payer les frais de préparation du bail, refusez. Les locataires n'ont pas à acquiescer cette facture.

Finalement, si vous signez un bail pour un terme supérieur à un an, il est grandement souhaitable de le faire enregistrer. Si vous ne le faites pas et que votre propriétaire vend son immeuble, l'acheteur aura le droit de vous faire quitter les lieux même si votre bail n'est pas terminé.

L'enregistrement par bordereau est plus économique (environ 100 \$) que par dépôt. Le bail doit être enregistrable, c'est-à-dire que toutes les signatures doivent être produites devant deux témoins, avec affidavit d'exécution confirmant qu'ils ont vu les parties signer le bail.

DOMINIQUE
FROMENT

IMMEUBLE

UNE ANNONCE DANS LES SECTIONS IMMEUBLE ET OCCASIONS D'AFFAIRES REJOINDRA L'ACHETEUR POTENTIEL.

Vos annonces doivent nous parvenir au plus tard le lundi, 11 h pour paraître dans la même semaine.
Ces annonces sont acceptées par téléphone et sont payables à l'avance sur cartes de crédit.

APPELEZ-NOUS: (514) 842-1780

BUREAUX À LOUER

enfin...le prestige du centre-ville dans l'est de Montréal.

Complexe les Halles d'Anjou Phase III.
Édifices à bureaux, face aux Galeries d'Anjou.



Belcourt

Veronica Kat
333-8600

AJOUTEZ DU PRESTIGE À VOTRE IMAGE



Place Prestige
400, boul. St-Martin ouest, Laval

- 700 à 24 000 pi. ca., disponibles immédiatement
- bureaux aménagés selon vos besoins
- hall d'entrée luxueux
- air climatisé
- localisé au coeur de Laval
- stationnement gratuit
- taux compétitifs

GESTION PRO/ACTION INC.
(514) 766-3779
courtiers bienvenus

10\$ à 12\$ le p. c.

Tout compris incluant le stationnement.

Situé au: 4984 Place de la Savanne (près de Décarie et du Métropolitain) près du métro, 3 300 pi. ca. à 4 700 pi. ca.

(514) 341-5331
poste 274

ÎLE DES SOEURS

2148 pi. ca., fenêtrage 4 côtés, bien aménagé.

Roger Couturier
(514) 766-3504
Groupe Immobilier St-Jacques crtr

MONTREAL

St-Hubert, Jean-Talon: Bureaux à sous-louer, 3 100 pi. ca., en totalité ou en partie, 12 \$ le p. ca., ascenseur, climatisation centrale, chauffage, électricité, échéance du bail 28 février 93 (sujet aux conditions du bail).

(514) 270-1773

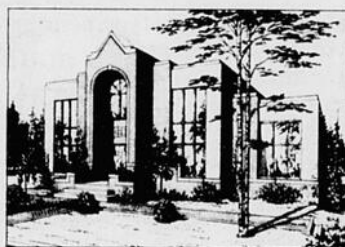
LOCAL À LOUER

Ahuntsic de 7 à 105 le p. c.
Fleury ouest 2e étage, 1 200 et 500 pi. ca. tout usage.

Guy Allaire
Re/Max Ambiance G.C.
(514) 382-0940
(514) 389-5019

À LOUER

ÉDIFICE PROFESSIONNEL DE PRESTIGE



30
Chemin
OKA
St-Eustache

- Construction neuve
- Artère principale - accès facile
- 300 à 2 000 pi. ca., disponibles immédiatement
- Grand stationnement
- Air climatisé
- Possibilité de partager certain frais

Pour informatin: M. Gérald Brown
(514) 473-0933

À LOUER

Espace pour bureau, salle de montre, situé à proximité des autoroutes 20 et 55, à Drummondville, 7000 pi. ca., édifice de prestige, incluant tous les services. Prix spécial: 6\$ le p. ca.

Tél.: (819) 477-3315
Fernand Roger

CENTRE-VILLE

- Rue McGill Collège
- Immeuble de prestige
- Prix avantageux
- 4 000 pieds carrés ou plus
- Libre immédiatement

Sylvie
(514) 293-5367

BÂTISSSES INDUSTRIELLES À VENDRE

BÂTISSSE INDUSTRIELLE À VENDRE

Ville Le Gardeur, construction 1986, climatisée, bureau, Terrain 21 687 pi. ca., clôture. Bâtisse 2 994 pi. ca., mezzanine 1 104 pi. ca. Prix 235 000\$.

Yves Bouchard
(514) 227-3109

MASCOUCHE

Motel industriel 15 000 pi. ca., tout loué, baux net net. Investissement intéressant.

Guy Abran
(514) 951-1367
Gestion Immobilière Abran inc. crtr.

DOMAINES

DOMAINE-MONT ST-BRUNO



Magnifique résidence luxueuse, de pierre et bois avec 70 000 p.c., de terrain, en bordure du Lac du Moulin au Mont St-Bruno. 11 pièces, 5 c.c., 3 salles de bains, chauffage HAC-électrique, immense cuisine fonctionnelle, salle à manger avec foyer, salon double également avec foyer et portes françaises donnant accès à l'extérieur. Un bureau et une verrière complètent ce superbe domaine. Garage double séparé. Petit cottage, 5 pièces avec 50 000 p.c., de terrain aussi disponible. EXCLUSIF.

I.O.R. inc. courtier-Louise Robinson, FRI
(514) 653-3131- (514) 653-1742

Belcourt
espaces à
bureaux et
industriels
Courtiers protégés
333-8600

11\$ LE BOULEVARD pi. ca. clés en main

3750 MÉTROPOLITAIN EST

Bureaux à louer **43 000 p.c. disp.**

- Édifice moderne avec fenêtres panoramiques
- Plancher des corridors en marbre
- 2 ascenseurs, 1 monte charge
- PRIX INCLUANT NOTAMMENT**
- climatisation centrale, chauffage
- consommation d'électricité
- stores verticaux et portes en chêne
- nettoyage de nuit
- aménagement et subdivision selon vos besoins
- finition (tapis, peinture, etc...)

729-5521 521-6243

VIEUX MONTRÉAL

Espaces de bureaux à louer

417, rue St-Pierre
8e étage au complet
5 840 pi. c.a.

(514) 694-7275

Restaurant de qualité au rez-de-chaussée
Service de conciergerie et d'entretien ménager inclus.

Le Permanent
La Société Canada Trust Courtier

Vous vous cherchez un local dans cette rubrique alors qu'il y en a des centaines de disponibles dans le grand Montréal!

Demandez donc:

LAURENT MAILLOUX
(514) 849-2888
Service immobilier commercial
Le Permanent crtr

Place Lafontaine BUREAUX À LOUER

14\$ pi. ca.

CLÉS EN MAIN TOUT COMPRIS
2120, Sherbrooke Est, édifice moderne, fenêtres panoramiques, 4 ascenseurs rapides, stationnement intérieur et extérieur, 650 à 1 500 pi. ca. disponible. PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité, nettoyage de nuit, stores verticaux, portes en chêne, aménagement et subdivisions selon vos besoins, finition (tapis, peinture, etc.).

(514) 521-6243

Le Cherrier BUREAUX À LOUER

14\$ pi. ca.

CLÉS EN MAIN TOUT COMPRIS
1030, rue Cherrier près rue Sherbrooke, face au parc Lafontaine, édifice moderne, ascenseur, stationnement intérieur. Disponible 425 à 830 pi. ca.

PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité, nettoyage de nuit, stores verticaux, portes en chêne, aménagement et subdivisions selon vos besoins, finition (tapis, peinture, etc.).

(514) 521-6243

BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE

À VENDRE

Sur la plus prestigieuse avenue du monde:
Avenue Des Champs Elysée, Paris.
10 000 pi. ca., environ plus terrasse très grand standing
Pour information:
Tél.: (514) 495-3159
Fax: (514) 495-8311

BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE

ÉDIFICE À BUREAUX 10500 pi.ca.



- Accès direct à l'autoroute
- 2 étages
- 7 000 pi. ca., de bureaux modernes
- air climatisé central
- angle Laurentien et des Cèdres

29\$ le pied carré

(418) 872-5006
(418) 652-1506
1-800-463-6931

- À vendre - À vendre - À

À PORTNEUF

BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE comprenant:

1 bureau sur 2 étages, 4 351,6 pi. ca. de superficie adhérent à un garage de 11 070 pi. ca. de superficie, le tout sur un terrain d'environ 50 000 pi. ca.

1 entrepôt de 9 642 pi. ca. de superficie, 8 portes, sur un terrain de 38 962 pi. ca., situé à Portneuf à 5 kilomètres de la nouvelle aluminerie "ALUMAX" de Deschambault.

(418) 286-3311

BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE

PLATEAU

Papineau/St-Joseph, 5plex semi-détachés, 3000 pi. ca., plus 3 pièces au sous-sol, 2 garages, revenu potentiel 51 900\$.

Josée Disario
(514) 722-2727
Re/Max Immobilie Inc. crtr

BÂTISSSE COMMERCIALE AHUNTSIC

Rue Fleury ouest, revenus potentiels 74 000\$, investissement de tout repos. Aussi triplex commercial.

Guy Allaire
Re/Max Ambiance G.C.
(514) 382-0940
(514) 389-5019

RUE MONT-ROYAL

Bâtisse commerciale de 14 000 pi. ca., rendement net la première année 9%, baux à long terme, comptant; 150 000\$.

Pauline Labranché
Re/Max Olympique crtr
(514) 253-4227

TROIS-RIVIÈRES

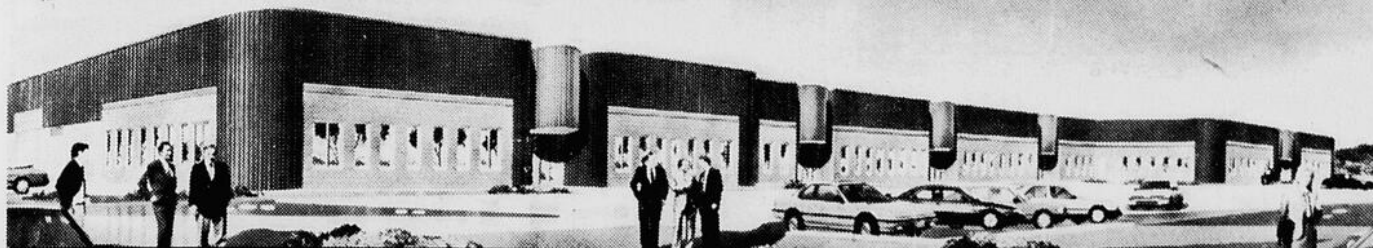
À vendre ou à louer, centre-ville bâtisse commerciale, disponible 12 500 pi. ca., système de gicleurs, antivol, chauffage gaz naturel, stationnement, etc.

(819) 374-8169

IMMEUBLE

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

enfin...des espaces industriels de 1^e classe dans l'est de Montréal.
Espaces disponibles à partir de 2,193 p.c. à des taux de location très compétitifs.



Belcourt

Viviane Lemonde 355-4754

enfin...des espaces industriels de 1^e classe à Boucherville.

Espaces disponibles à partir de 2,300 p.c. à des taux de location très compétitifs.



Belcourt

Viviane Lemonde 333-8600

PARC INDUSTRIEL LAVAL

Espaces industriels & de bureaux de qualité
4 000 à 60 000 pi. ca.



Immeubles Rafla courtier

(514) 739-7744

CANTONS DE L'EST

LAC BRÔME

Luxueux cottage, décoration professionnelle, neuf, tout inclus, avec entretien extérieur gratuit un an. 200 pi. du lac avec accès 66 pi. x 100 pi. Exceptionnel! Faut voir!

(514) 243-6379
(514) 243-6326

CONDOS À VENDRE

LAVAL

Condos industriels neufs
À vendre ou à louer, autoroute 440 et 25, 2 500 à 10 000 pi. ca., et plus. Portes de garage: 12 x 14.

(514) 661-5390

COMMERCES

RÉSIDENCE POUR PERSONNES AGÉES

Situé au lac Des Ecorces, à 10 min. de Mont-Laurier. Peut recevoir 19 personnes, grande cuisine, chambre tout équipée: toilette, lavabo, système d'alarme, 3 bains tourbillons. Secteur résidentiel, près de tous les services.

Pour information:
Guy Michaudville
Agent immobilier
(819) 585-2501

Magasin de pièces automobiles

À vendre. Prix à discuter. Situé à Brossard.

J. Couturier
(514) 445-6394

CONSTRUCTION

Représentant/estimateur/gestionnaire

Recherche avec capacité de coordination, gestion de projets, 5 à 10 ans d'expérience ayant prospecté et possibilité d'association. Entrepreneur général licencié Dorval, Qc.

(514) 631-3656

PARC INDUSTRIEL STE-JULIE

Bâtiment neuf 2 400 à 9 600 pi. ca., hauteur libre: 18 pieds. Aménagement intérieur selon vos besoins.

Pour information:
(514) 649-2181

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE

2 000 à 13 000 pi. ca., disponible immédiatement.

(514) 641-4773

RIVE-NORD

Locaux industriels situés à l'intersection de 2 autoroutes, 1 650 pi. ca. à 40 000 pi. ca. Prix compétitif.

Guy Abran
(514) 951-1367
Gestion Immobilière Abran inc. crt.

VILLE ST-LAURENT

5778, Boulevard Timens

Espace industriel (4160 pi²) à louer dont 2000 pi² aménagés en espace à bureau. Très bien situé. Faut voir. Contacter:

Michel Gaillardetz
(819) 292-2332

CONDOS VACANCES



Devenez propriétaire d'un CONDO EN FLORIDE

Pomerleau, leader de la construction au Québec, par le biais de sa filiale américaine, construit plus de 440 habitations à la limite sud de West Palm Beach, Florida, à deux pas de l'océan.

Profitez de notre offre de lancement à compter de 56 990 \$ U.S., une économie de 20% par rapport à la valeur sur le marché.

Pour informations:

St-Georges (Beauce): M. Aurèle Veilleux

(514) 282-1789

Floride:

M. Jean Pomerleau

(407) 582-1946

M. Gary Longchamp

(407) 588-3937

Un Investissement Soleil
Exceptionnel

une équité pour l'avenir

CONDOMINIUMS INDUSTRIELS

PRENEZ AVANTAGE PRÉ-VENTE Phase II

LE MEILLEUR PLACEMENT

2500 pi. ca., et +
Près du centre-ville et aéroport

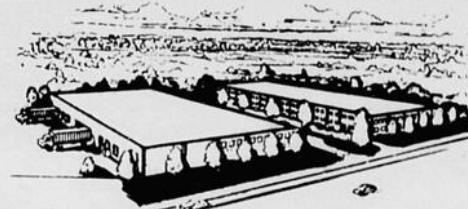


SOCIÉTÉ DE GESTION DHP INC.

PIERRE PAQUETTE
(514) 337-1528
(514) 366-7444

BÂTISSSES INDUSTRIELLES

PARC INDUSTRIEL DE PRESTIGE
RIVIÈRE-DES-PRAIRES, MONTRÉAL
À LOUER • À LOUER • À LOUER



3 000 à 100 000* pi. ca.



(514) 648-1015
(Heures de bureaux)

À LOUER

À 15 minutes du Pont Pie-IX entre 5 000 et 25 000 pi. ca. et plus de disponibles. Prix défiant toute compétition 18 pi. de hauteur, gicleurs. Prix 4\$ du pi. ca. et notre prix inclut toutes les dépenses.

Bruno Rodi
(514) 478-6241
(514) 474-5205

LAURENTIDES

STE-ADELE

Domaine Notre-Dame, vue panoramique, 3 c.c., 3 salles de bains, bain tourbillon, foyer, garage double, terrain 17 000 pi. ca., 10 min. de l'autoroute 15, à proximité des pentes de ski.

J. Z. Lapiere
(514) 435-7942
M. Fortier
(514) 430-0520
Syst-A inc. crt

DOMAINES

DOMAINE À VENDRE

Avec lac à la truite, bar salon et résidence privée. Situé sur la route 131 nord, Lac Tau-reau, St-Michel-Des-Saints. Directement du propriétaire.

1-(514) 833-6770

GRAND MANOIR ANGLAIS

Patio de 90' de long avec point de vue sur le lac et les montagnes. 28 acres de terrain, 6 c.c., 6 salles d'eau, une des plus belles propriétés des Laurentides. Prix demandé: 795 000\$. Pour plus d'informations.

Donald Mc Cracken
Re/Max Laurentides inc. crt
(514) 229-6666
Ligne Mtl. 430-3516

DOMAINE 100 ACRES

Services: électricité, eau, égout municipal, camping existant: 155 terrains, piscines, maison, salles et le reste. Idéal pour ingénieur ou contracteur.

1-(514) 788-2680

SITE COMMERCIAL STE-ADELE

Bâtisse commerciale: 2 étages, grand terrain idéal comme bâtisse à revenu.

Donald Mc Cracken
Re/Max Laurentides inc. crt
(514) 229-6666
Ligne Mtl. 430-3516

RÉGION CHARLEVOIX

Cap-aux-Oies à mi-chemin entre Les Éboulements et St-Jérôme, domaine Le Fenil isolé sur une butte de montagne avec vue superbe sur le fleuve. Information:

Re/Max Haute-Ville crt
Bruno McNicoll
Marina B. Lefrançois
(418) 665-4898 jour
(418) 665-3047 soir
(418) 665-6737 soir

Basses Laurentides: Maison de prestige, professionnellement décorée & meublée, 3 garages, 4 chambres, 3 s/bains. Vue magnifique sur plusieurs centres de ski, piscine creusée avec terrasse. Sur rendez-vous.
Marie-Claude Oumet 497-7332
Immeubles Léger inc. crt
St-Sauveur 1-(514) 227-2611
dir.: 430-8012

IMMEUBLE

RÉSIDENCES

«RÉALISÉS PAR LES HABITATIONS VALBEC INC.»

Les Jardins Valmer
est un projet de communauté privé de 11 acres situé à **Rosemère**

2 maisons modèles entièrement meublées et décorées à visiter

PROJET ENTièrement CLÔTURÉ, ENTRÉE AVEC GARDE DE SÉCURITÉ (style floride)
A 20 minutes du Nord et du centre-ville (514) 433-9888

OCCUPATION À PARTIR DU 1^{er} JUILLET 89

lundi au vendredi de 8h à 17h
soir lundi au mercredi de 19h à 21h
jeudi, samedi et dimanche de 13h à 17h

PRIX À PARTIR DE 244 500 \$

Mont Saint-Hilaire

Secteur de la Pommerie, terrain 15 014 pieds², clôturé, près boisé zoné agricole; maison 44 x 26, superficie habitable 1 950 pieds²; 4 chambres à l'étage, planchers et rampes d'escalier en chêne, foyer au rez-de-chaussée, garage communicant. Très paisible, près d'école primaire.

Ronald Beaudry (514)464-3401
Le Permanent, courtier

Ville Lorraine, à 15 minutes de Montréal. Offre un site des plus prestigieux.

- Quelques modèles disponibles.
- Terrains boisés
- Aussi nous construisons selon vos plans.

Une visite s'impose:
192 Boul. de Gaulle.
Thérèse Laurendeau
(514) 621-3676
(514) 621-4130
(514) 321-3541 rés.
Construction Gerfaut Ltée

PRIX SUPER
Bord du fleuve

Repentigny: rés. exclusive 87. Bureau privé. Inclus: 5 app. ménagers, lustres, stores, décoration raffinée, piscine creusée, etc. 9 pièces vastes, meublées ou non. Impeccable à 100%. Vue extra. Prix à discuter (état 395 000\$ avec agent).

(514) 585-3526

Region de Drummondville

Magnifique canadienne, 30 x 52, sur terrain boisé de 80 000 pi. ca., façade en pierre, intérieur fini bois naturel, 3 c.c., foyer, garage, patio, piscine creusée, 23 x 43. Située à proximité de la rivière St-François, pris demande: 135 000\$ après 20h00 (819)394-2849

VIMONT

Prestigieuse propriété avec garage très moderne toit cathédrale paysagement professionnel.

Denise Boulet
(514) 687-1840
(514) 96400221
Royal LePage crtr

ST-ZÉNON

Bord de l'eau, prestigieuse maison au cœur d'un paradis de chasse et de pêche. Vous y trouverez luxe et confort.

Denise Boulet
(514) 687-1840
(514) 964-0221
Royal LePage crtr

DOMAINE
Maison de prestige

Idéal pour P.D.G. ou professionnel, Rive-Sud à 15 minutes du pont Champlain. Site enchanteur en bordure d'un golf et d'une rivière.

Superficie:
- terrain 35 000 pi. ca.
- maison 3 500 pi. ca.

Information
Jour (514) 348-1921
Soir (514) 347-1921

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

6329 BEAUBIEN EST, MONTREAL
7 500 pi. ca. COMMERCIAL (+3 000 pi. ca. SOUS-SOL)
7 500 pi. ca. BUREAUX DE PRESTIGE

A LOUER

AUTOMNE 89

- emplacement commercial privilégié pour charcuterie, fruiterie, boulangerie
- construction de qualité
- grand stationnement
- bureaux climatisés, ascenseur, stationnement intérieur

Pour plus d'information, veuillez contacter:
Richard DÉCARIE 845-7773 ou 493-7654

GROUPE FOUMY

LAURIER OUEST OUTREMONT

Ne cherchez plus! Offrez-vous un local sur une rue débordante d'activités. Pour bureau ou commerce 2^e étage, 1400 pi.ca.

(514) 272-4086

LAC BRÔME

150 000\$ 150 000\$

- Vue superbe sur le lac Brôme
- Accès privé au lac.
- À proximité des centres de ski de l'Estrie.
- À 1 heure du pont Champlain.

LES CONSTRUCTIONS BELZANE INC.
3500, rue Park, St-Hubert
(514) 676-0572 1(514) 243-0375

St-Hilaire

Dans la montagne. Cottage récent.

Marie Lecours 467-1120
Montréal Trust crtr

VAL-MORIN

Située sur plus de 30 acres comportant rivière et crique, cette superbe ferme centenaire avec 5 chambres à coucher, sauna et grange de 30' x 60' récemment construite et totalement isolée avec salle de jeux à l'étage, intéressera l'acheteur avisé. Gens sérieux seulement. Aucun agent. Visite sur rendez-vous. Seules les offres au delà de trois cent quarante mille dollars seront considérées.

(819) 322-5976

BORD DE L'EAU

À 15 minutes du centre-ville, cottage luxueux, sur bord du Richelieu, 12 pièces, quai, terrain 90 000 pi. ca., 385 000\$.

Jour 656-9212
Soir 461-1799

PROPRIÉTÉS À REVENUS DEMANDÉES

MONTREAL-NORD

Vie de château, luxueux split détaché, cuisine de rêve, salle familiale, foyer, garage: allée chauffée, décor raffiné, innombrables inclus. Idéal pour professionnels ou gens d'affaires.

Annette Sansfaçon Jones
(514) 581-7515 rés
(514) 498-2349 bur
Montréal Trust Courtier

Près de l'autoroute 15, 1800 pi.ca., quai de livraison. Prix: 900\$/mois, libre le 1^{er} juillet. Situé à Laval Des Rapides.

Demandez Frédéric
(514) 681-3000

ABITIBI

Bord de l'eau. Résidence 4 saisons, 24 x 36 pi. située lac Tiblemont, à environ 1000 pieds, de la route Montréal-Senneterre. Seulement 5 heures de Montréal, terrain de plus 260 pieds de façade sur le lac, par plus de 160 pieds de profondeur, très beaux arbres. Quai. Salon, cuisine, 3 c.c., sous-sol de béton, chauffage élec. superbe endroit de villégiature, de chasse et de pêche. Demande 75 000\$.

Raymond
(514) 467-2437

MONTREAL-NORD

Vie de château, luxueux split détaché, cuisine de rêve, salle familiale, foyer, garage: allée chauffée, décor raffiné, innombrables inclus. Idéal pour professionnels ou gens d'affaires.

Annette Sansfaçon Jones
(514) 581-7515 rés
(514) 498-2349 bur
Montréal Trust Courtier

MONTREAL CENTRE-EST

4 x 4 1/2, rénovés stationnement, cour, alarme, rev. 21 600\$. Prix: 7.4 x revenus. 160 000\$.

(514) 843-7032
(514) 484-9534

Promoteurs compagnies

Terrain 100 000 pi.ca., près autoroute 40. Idéal pour motel, siège social, Landmark, etc.

Jacques Thériault
Courtac Centre-ville inc. crtr
(514) 288-3587

MIRABEL

Terrain zoné industriel, face à l'aéroport, idéal pour industrie lourde, infrastructure en place, 700 000 pi.ca., ou plus, 40c/p.

R. Cyr
Cyrroc crtr
(514) 629-3048
(514) 497-6801

QUÉBEC ET LÉVIS

Terrains commerciaux:

- Boul. Hamel Québec 130 000 p. c.
- Boul. Kennedy Lévis 115 000 p. c.

Immo-Paq courtier
Roger Lemay
1(418) 682-0072

Industrie de moulage par injection

Distributeur Canadien recherche agents canadiens et américains pour représenter machinerie de moulage par injection, granulatur et mélangeur. Faire parvenir lettre en toute confiance à:

C.P. 148
Cucc. K
Montréal, Québec
H1N 3K9

ASSOCIÉS DEMANDÉS POUR PROJET D'HÔTEL- AUBERGE

Dans le Vieux-Port de Québec.

S.v.p. contactez M. Guy Martin
(418) 692-3349

A VENDRE - DIVERS

ÉQUIPEMENT D'EMBOUEILLAGE

Emboutilleuse de marque U.S. bottler, capsuleuse automatique, de marque Kugler, une scelleuse par induction, de marque Ecco.

(514) 654-6347
(514) 458-2175

CORPORATE GOLFSTREAM G-1

A vendre ou à louer, pour une période de 3 à 5 ans. Libérez-vous des aéroports! Oubliez la congestion des lignes aériennes. Cette avion de luxe vous permettra de voyager avec jusqu'à 10 de vos collègues et ce vers toutes destinations. Équipé d'une télé couleur Sony avec vidéo, bar, micro-onde, toilette. Sa construction est aussi, en excellente condition mécanique. Prix: 785 000\$. Financement disponible de la part du vendeur sur le montant complet sur une période de 10 ans. Pour de plus amples renseignements contactez:

J. Roland Morissette
(514) 464-3651
Le Bahutier inc.

BATEAUX ET VOILIERS

VOILIER ALOHA 27 pi.

Très propre, 4 voiles, barre à roue, diesel, VHF, indicateur de vitesse de vent et de direction électronique.

Jour (514) 659-5457
Soir (514) 659-9207
Fin de semaine (819) 843-2499

BAYLINER 32.50

Avanti, 1988, presque neuf, (in bound). 80 000\$.

J. Couturier
(514) 445-6394

ENTREPRISES À VENDRE

Rive-Sud de Mtl et régions du (514)

1-800-363-4541

Estrie, Outaouais, Drummond, Mauricie et régions du 819: 1-800-567-9439

Saguenay, Lac St-Jean, et régions du 418: (418) 695-4475

Commerces faciles d'opération, une demi-journée/semaine, 400\$ et plus de revenus. Financement bancaire à 100%.

INF. 24H

OUTAOUAIS

Garage de mécanique générale avec essence bûche de 4 bacs, établi depuis 22 ans, marche à la hausse, chiffre d'affaires: 700 000\$/année. Prix: 350 000\$, retour sur l'investissement intéressant, venez négocier votre succès.

Écrire à Réf.: 1407
Journal Les Affaires
465, St-Jean, 9^e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉS DEMANDÉS

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

NOUVEAU CONCEPT

VOUS CHERCHEZ UNE OCCASION D'AFFAIRES QUI RAPPORTE IMMÉDIATEMENT

à temps plein ou partiel

- Revenus de 15 000\$ à 25 000\$ à temps partiel (4 heures/semaine); 80 000\$ et plus à temps plein.
- Investissement initial garanti remboursable à 100%.
- Opérations, dans votre secteur, à partir de votre domicile.
- Vente au comptant; aucun crédit à assumer.
- Aucune vente à pression; commandes à répétition.
- Aucun employé et publicité à payer.
- Programmes de formation et d'assistance continue.

UN PROJET CLEF EN MAIN
(514) 388-4000

Distributeurs demandés

Recherchons gens d'affaires, expérimentés et dynamiques pour développer les régions de Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Laurentides, Lac St-Jean et Est du Québec.

Nouveau concept à haut rendement implanté avec succès, dans la région de Montréal.

21 distributeurs en opération.

Capital requis 50 000\$.

Financement disponible.

Investissement initial garanti, remboursable à 100%.

SERVICES D'ALIMENTATION QUÉBEC-SNACK

Tél: (514) 388-4000
fax: (514) 388-4038

OCCASION UNIQUE

Possibilité 26 000\$ à 78 000\$ la première année. Compagnie ayant plus de 20 ans d'expertise dans le domaine, recherche gens sérieux pour opérer route de distribution.

- Investissement minime
- Pas de vente pas de patron
- Temps plein ou partiel
- Régions: Montréal, Laval, Rive-Sud.
- Financement disponible
- Pour entrevue

(514) 389-7477
(514) 967-1700
Région Outaouais Ottawa
(613) 727-1158
Acceptons frais

FRANCHISES

Vidéoflex

SYSTÈME EXCLUSIF DE LOCATION DE VIDÉO-CASSETTES

CHAÎNE DE 33 MAGASINS EN OPÉRATION AU QUÉBEC

- REVENU INTÉRESSANT
- EXCELLENT ABRI FISCAL

PLUSIEURS OPTIONS DISPONIBLES POUR INVESTISSEURS OU EXPLOITANTS COMMUNIQUEZ AVEC:

GILLES PAGÉ
(514) 745-1160

Joignez-vous à une équipe dynamique de franchisés

Les boutiques

france

- Boutiques spécialisées en parfums, cosmétiques et accessoires.
- En opération depuis 1972. Leader dans son domaine
- Comptant nécessaire de 50,000 \$
- Financement disponible.
- 11 magasins présentement en opération
- Disponibles: Sorel, Drummondville, Trois-Rivières, Québec

et plusieurs autres territoires disponibles.

Pour renseignements, Présidente,
LA PARFUMERIE DUQUIN LTÉE

9610F Ignace, Brossard, Qc J4Y 2R4
(514) 861-1962

Fragrance est une marque déposée de la Parfumerie Duquin Ltée

■ À Québec, la rareté des terrains disponibles dans la Haute-Ville conjuguée aux développements qui s'y préparent résulte en une saturation de ce secteur.

Sainte-Foy, avec sa disponibilité de terrains et son faible taux d'occupation (3,98 %), continue et continuera d'attirer les promoteurs immobiliers.

C'est du moins ce qu'anticipe Michel Hudon, analyste immobilier chez Luc Desjarlais et Associés. M. Hudon vient de terminer une analyse du marché de l'espace de bureaux de Québec.

Cette enquête porte sur le stock des immeubles de bureaux de plus de 10 000 pi². Au total, 15 142 628 pi² ont été scrutés dont 8 770 395 pi² d'espace en location.

L'absorption totale pour la période à l'étude (de mai 1988 à avril 1989) dans les immeubles privés a été de 417 000 pi². C'est 22,6 % de plus que les 340 000 pi² de la période

Espace de bureaux à Québec: la Haute-Ville est saturée et Sainte-Foy attire

INOCCUPATION DE L'ESPACE DE BUREAUX À QUÉBEC (Avril 1989)

Secteur d'étude	Espace louable ¹ (pi ²)	Nombre d'immeubles	Taux d'inoctuation
Québec Haute-Ville	2 174 583	18	5,92 %
Québec Basse-Ville	1 430 707	32	8,69 %
Zone intermédiaire ²	1 091 518	13	6,53 %
Sainte-Foy	2 271 533	39	3,98 %
Secteur Nord-Ouest ³	1 221 610	41	19,51 %
Giffard-Charlesbourg ⁴	416 449	12	20,64 %

¹ Espace louable brut de bureaux dans les immeubles privés en location, excluant les immeubles gouvernementaux et ceux de type propriétaire-occupant

² Secteur situé entre la Haute-Ville et Sainte-Foy

³ Charest ouest, Hamel-Henri IV et Lebourgneuf

⁴ Vanier-Giffard et Charlesbourg

Source: Luc Desjarlais et Associés

Tableau: LES AFFAIRES

précédente.

Les immeubles construits au cours de cette période ont absorbé 570 000 pi² de nouvelle demande alors que les plus anciens ont perdu 153 000 pi² d'occupation.

Parmi les nouveaux im-

meubles, la Place de la Cité située boulevard Hochelaga à Sainte-Foy a absorbé la majeure partie de l'espace de bureaux. En fait, M. Hudon confie que l'immeuble de 313 000 pi² est tout occupé.

« Il a ouvert en juin

1988 et a été essentiellement occupé à l'automne, de dire M. Hudon. La Régie des rentes du Québec a quitté ses bureaux de l'édifice de la SSQ et de la Place Deville, tous deux à Sainte-Foy, pour y louer 152 000 pi². L'autre im-

portant locataire est Télé-Université qui y occupe 50 000 pi². »

Taux général de 8,59 %

L'espace total inoccupé a atteint le niveau de 753 000 pi² à Québec. C'est 27 % de plus qu'en octobre dernier. Le taux général d'inoctuation était de 8,59 % en avril contre 6,94 % en octobre 1988.

Selon les catégories, le taux était de 7,4 % dans les immeubles classés A, de 8,6 % dans les B et de 13 % dans les C.

Luc Desjarlais affirme que le taux d'inoctuation a augmenté au-delà de ses prévisions. Cette situation s'explique, selon lui, par l'absorption plus faible que prévue et par la tendance à devancer les éché-

ances des projets de construction.

Cette dernière tendance est elle-même due à un ensemble de facteurs tels les délais de financement et la venue de locataires principaux. Les grèves dans la construction qui sont peu nombreuses et courtes depuis les trois ou quatre dernières années expliquent aussi la situation.

« Ce n'est pas une grande tendance, a précisé aux AFFAIRES M. Desjarlais.

M. Desjarlais note que le taux d'inoctuation augmentera encore de façon substantielle avant la fin de l'année car la nouvelle construction dépassera l'absorption prévue d'espace.

JEAN-LUC
RENAUD

SERVICES SPÉCIALISÉS

EQUIPEMENT DE BUREAU A VENDRE

GROUPE MAP-TEX INT.

Spécialisé dans la conception, de maps panoramiques, offre territoire protégé à tous investisseurs sérieux qui désirent être actifs dans son entreprise. Sur rendez-vous.

(514) 525-6808/Claude Bonsaint

Financement disponible

Marge de crédit, prêt commercial et industriel, crédit-bail pour équipement de tout genre.

Services Financiers Privex Inc.

Demandez: Claude Simard

(514) 874-1840 jour

(514) 474-4659 soir

MARCHÉS ASIATIQUES ET EUROPÉENS

Profitez d'un vaste répertoire de produits et manufacturiers. Contactez:

Marco Polo

(514) 255-8208

Fax: (514) 229-3064

INSTITUT DE THÉRAPIE CORPORELLE

Massage suédois, oriental, chiatsu, rebirth. Touché thérapeutique.

(514) 322-4028

PLASTIC INJECTION

Pour le design et la fabrication de vos moules à injection plastique. Consultez-nous d'abord.

A. Baron

(514) 321-9070

(514) 254-4812

C&C 32'

Custom, condition A-1, enregistré canadien, électronique Data-marine, profond 10 mètres, anémomètre, indicateur de vitesse, targon extensible, gréement, de spi au mat, 6 winches, banient self-tailing chromé. Pataras avec tensionneur, et autres équipements.

(514) 655-1984

FRANCHISES

Lancez-vous en affaires sans partir de zéro

Devenez franchisé d'un dépanneur COUCHE-TARD



AVANTAGES

- vous serez maître de votre avenir
- vous deviendrez membre d'une organisation solide, efficace et fière
- vous profiterez des multiples ressources, financières, humaines et autres, d'un réseau qui a fait ses preuves
- vous recevrez une formation complète, théorique comme sur le terrain
- vous ferez partie d'un réseau de dépanneurs à fort volume de ventes
- vous posséderez un commerce choisi dans la province de Québec

EXIGENCES

Investissement total: 75 000 \$
Mise de fonds du propriétaire: 30 000 \$ et plus
Pour plus amples renseignements adressez-vous à:



POUR UN AVENIR PROFITABLE

Membre de l'Association des franchiseurs du Québec

COUCHE-TARD
1600 Boul.
St-Martin Est
Tour B, Suite 280
Laval, Québec H7G 4S7
(514) 662-3272
1-800-361-8895



- Restaurant en opération dans les Laurentides
- Bon chiffre d'affaires
- Capacité 108 places
- Voisin d'un futur centre commercial

(514) 455-3970

LE CARREFOUR DU FRANCHISÉ INC.
CONSULTATION et ORIENTATION en choix de franchises.
(514) 385-1899



Franchisées avec RE/MAX Québec Inc. Pour renseignements écrire à:

RÉFÉRENCE 2030
Journal Les Affaires
465 rue St-Jean
9ième étage
Montréal, H2Y 3S4



FRANCHISES DISPONIBLES

(514) 270-8440

Boutique AMOUR

LE Spécialiste DES MOYENNES ET FORTES TAILLES

Boutique de vêtements spécialisés pour dames, 17 boutiques en opération, plusieurs territoires disponibles, capital requis: 50,000 \$. Information: 679-3110.

Centre de Laserthérapie Laser World

NOUS AIDONS LES FUMEURS À CESSER DE FUMER 18 CLINIQUES EN EXPLOITATIONS FRANCHISES DISPONIBLES

M. MÉNARD

514-682-2861

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Recherche personne sérieuse intéressée à investir 150 000\$, dans une entreprise, de produits naturels, nouveau concept rendement élevé dès la première année.

Info: (819) 849-2162

22 projets, à haut rendement, recherche partenaire-investisseur, prêt à relever le défi. Investissement: 50 000\$. Pour plus de renseignements, nous vous invitons, à communiquer avec:

Jean Théoret au
(514) 388-3842

Ensemble on peut vaincre le cancer

DONNONS GÉNÉREUSEMENT

SOCIÉTÉ CANADIENNE DU CANCER

CANADIAN CANCER SOCIETY



POUR VOUS ABONNER AU JOURNAL



LES AFFAIRES
un simple coup de fil
(514) 842-3131



IMMEUBLE

■ Deux grands chantiers de construction fourmillent de travailleurs à Montréal. Et, dans les bureaux des promoteurs, on ne chôme pas non plus. La chasse aux locataires bat son plein. L'édifice **Lavalin-BCED-Télé globe Canada** est loué à 55 % et la tour **Marathon-IBM** à 30 %.

Les dirigeants du **Groupe Lavalin** et de sa filiale **Prodevco Immobilière**, de la **Corporation de Développement BCE (BCED)**, filiale de **BCE**, et de **Télé globe Canada**, une société du groupe **Memotec**, étaient fiers de procéder récemment à l'inauguration officielle des travaux de construction de l'édifice 1000, de **La Gauchetière**.

Tous étaient d'avis qu'il est remarquable de débu-

ter la construction d'un

immeuble de bureaux d'une telle envergure avec déjà 55 % de l'espace loué. Lavalin, copropriétaire à 35 % de l'édifice de 250 M\$, occupera 325 000 pi² et Télé globe, qui détient 30 % de l'immeuble, 200 000 pi².

Il reste encore 370 000 pi² d'espace de bureaux à louer. **Michel Saint-Cyr**, vice-président, région du Québec, pour **BCED** (copropriétaire de 30 % de l'immeuble), a indiqué qu'une équipe travaillait sur un plan de marketing et de location. Il s'est dit confiant de louer l'espace restant car Montréal ab-

sorbe, a-t-il dit, en moyenne 1 M de pi² par année.

200 000 pi² probables

Quant à la tour de 1 M de pi² répartis sur 45 étages de **Marathon-IBM**, un seul locataire a signé un bail jusqu'à maintenant. Il s'agit de **IBM Canada** qui y occupera 300 000 pi².

Le siège social pour la région de l'est du Canada ainsi que les succursales de mise en marché quitteront la **Place Ville-Marie** pour emménager dans le nouvel édifice en mai 1991.

Aucun autre locataire n'a encore signé de bail. **André Vaclair**, vice-président de la **Société immobilière Marathon**, est cependant confiant.

« Pour l'instant, nous ne pouvons faire aucune annonce officielle, mais il y a des négociations en cours dont les probabilités de succès sont à peu près certaines », a-t-il affirmé aux **AFFAIRES**.

En fait, les négociations portent sur quelque 200 000 pi² d'espace de bureaux. S'il y a signature de baux, le taux d'occupation de la tour grimpera à 50 %.

Contrairement à **Lavalin** ou **Prodevco**, **Marathon** ne déménagera pas ses bureaux montréalais dans la tour qu'elle construit. **M. Vaclair** explique qu'il est un petit utilisateur d'espace (15 000 pi²) et qu'il est bien installé à la **Place du Canada**. Cet immeuble de 350 000 pi² répartis sur 22 étages et relié au **Château Champlain**



L'édifice **Lavalin-BCED-Télé globe** se distinguera par une toiture en pente faite de cuivre préoxydé et de verre qui s'harmonisera avec la célèbre **Cathédrale Marie-Reine-du-Monde** située immédiatement au nord.

appartient d'ailleurs à **Marathon**.

Surplus d'espace en 1991

Qui plus est, l'espace de bureaux disponible dans ces deux immeubles totalise 1 070 000 pi². De plus, les projets de **Lavalin** et **Marathon** entrent en concurrence avec les autres immeubles en construction qui offriront eux aussi de l'espace de première catégorie (classe A) au centre-ville.

En fait, plus de 3,5 M de pi² de tels espaces seront livrés en 1991-1992. On parle ici de la **Place Canada Trust** (250 000 pi²), de la **Maison Ultramar** (132 000 pi²), de la tour de la **Banque de Nouvelle-Écosse** (343 000 pi²), du 500, boulevard de **Maisonnette** ouest de **Westcliff** (320 000 pi²) et du **Centre de commerce mondial de Montréal** (550 000 pi²).

L'analyste immobilier

Luc Desjarlais est confiant que le marché sera en mesure d'absorber cette injection majeure d'espace de bureaux. Il prévoit malgré tout un surplus de l'offre sur la demande pour les années 1991-1992.

« On ne verra plus de tels projets (**Lavalin** et **Marathon**) avant un bon bout de temps, avouait-il lors du cocktail précédent la cérémonie officielle de lancement du 1000, de **La**



LA CAISSE POPULAIRE PLACE DESJARDINS

5-100 Promenade
Complexe Desjardins
Montréal (Québec) H5B 1B4

Le personnel de la Caisse compte aujourd'hui plus de 80 employés pour servir au-delà de 12 000 membres, nombre qui équivaut plus ou moins à la population du Complexe Desjardins et à la moitié de la population environnante.

281-7101

CARTES D'AFFAIRES

D'EXTRAORDINAIRES

PHOTOCOPIES COULEUR AU LASER

DE VOS DESSINS, PHOTOS, DIAPPOSITIVES, CATALOGUES, ALBUMS CHEZ

SCRIBEC

45, rue Jarry est, Montréal, 385-9400

Semaine 8h30 à 20h - Samedi 10h30 à 16h

LOCATIONS D'EXCEPTION

De superbes berlines **Jaguar Sovereign 1989** sont maintenant offertes pour livraison immédiate chez tous les concessionnaires agréés **Jaguar**.

Choisissez la **Jaguar** qui vous plaît, puis demandez les détails de notre Plan de location préférentiel. Le concessionnaire vous établira un plan de location préférentiel **Jaguar** parfaitement adapté à vos besoins.

N'attendez pas pour prendre rendez-vous chez un concessionnaire **Jaguar** et faire une randonnée d'essai. A l'achat comme à la location, une **Jaguar** représente un placement automobile avantageux d'une rare élégance.



L'ACCORD PARFAIT DE L'ART ET DE LA TECHNIQUE.



AUTOMOBILES ÉLÉGANTE

4350 est, boul. Métropolitain, St-Léonard, Québec
374-6550

LES MOTEURS DÉCARIE

55, rue Gince, Ville St-Laurent, Québec
334-9910

JAGUAR DE MONTRÉAL

277, rue Duke, Montréal, Québec
393-1711

JAGUAR DE QUÉBEC

4475 Boulevard des Gradins, Québec, Québec
622-3193

JAGUAR D'OTTAWA

1450 ch. Merivale, Nepean, Ontario
723-0300

55 % loué; tour Marathon-IBM: 30 % louée

Gauchetière. Nous atteignons le haut du cycle de construction.»

«Il n'y aura peut-être pas un surplus, a noté le vice-président de Mara-

thon, André Vauclair, mais du moins il n'y aura pas rareté d'espace sur le

marché.»

Par ailleurs, tout comme Marathon, Lavalin n'a

pu échapper à des problèmes de contamination de sol lors de l'excavation du terrain où sera érigé l'édifice de 49 étages.

Chez Marathon, la facture de décontamination s'est élevée à près de 500 000\$. Chez Lavalin, on a du aussi transporté les sols contaminés en partie à Sarnia, Ontario, où ils sont enfouis dans un endroit sécuritaire et en partie à la carrière Miron de Montréal. En incluant le coût des études de sol, la facture chez Lavalin a atteint 1,25 M\$.

«Je crois que toute personne qui creusera le sol de Montréal sera prise avec ce problème», a déclaré Bernard Lamarre, président directeur général du Groupe Lavalin.

Lavalin Environnement, filiale du Groupe Lavalin, a procédé à une cinquantaine de forage dans le sol pour fin d'analyse. Les hydrocarbures qui s'y trouvaient sont maintenant tous éliminés.

JEAN-LUC

RENAUD

■ C'est l'édifice de Lavalin-BCED-Télé-globe Canada qui sera le plus haut à Montréal. Sa hauteur atteint les 205 mètres ou 680 pieds répartis sur une base de huit étages et une tour de bureaux de 42 étages.

Pour fins de comparaison, notons que la tour Marathon-IBM fera 196 mètres, la Tour de la Bourse en fait 190, la Place Ville-Marie 188, l'édifice de la Banque Canadienne Impériale de Commerce 180 et la Maison des Coopérants mesure 148 mètres de hauteur.

Cependant, en termes d'élévation, les deux gratte-ciel (Lavalin et Marathon) sont identiques. En effet, le site du projet Marathon est plus élevé que celui de Lavalin. Résultat: l'élévation des deux immeubles atteindra 232 mètres soit 0,56 mè-

Le plus haut gratte-ciel en ville

tres de moins que la hauteur du Mont-Royal respectant ainsi le règlement de la Ville de Montréal.

Rappelons que l'édifice Lavalin sera entièrement complété en novembre 1991. Lavalin y déménagera à l'été précédent. Elle quittera les 325 000 pi² qu'elle occupe présentement dans l'édifice La Laurentienne.

Interrogé au sujet de ces locaux qui seront laissés vacants, Bernard Lamarre, président directeur général du Groupe Lavalin, a confié que déjà trois locataires éventuels étaient intéressés à louer.

Les taux de location y

sont de 26 à 28\$ le pi² alors qu'ils tournent autour de 30\$ le pi² dans l'édifice de Lavalin et de 32 à 36\$ le pi² (selon les étages et les orientations) dans la tour Marathon.

Par ailleurs, André Vauclair, vice-président de la Société immobilière Marathon, a indiqué aux

AFFAIRES que les travaux d'excavation et de fondation étaient terminés. Les travailleurs sur le chantier en sont présentement à ériger la structure de la tour. Cette dernière devrait rejoindre le niveau du boulevard René-Lévesque dans les semaines qui suivent.



circo craft



Maurice Bougie

Hans-K. Muhlegg, président et chef de la direction de Circo Craft a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Maurice Bougie à titre de vice-président opérations et directeur général. M. Bougie est ingénieur diplômé, membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec, et détient une maîtrise en administration de l'Université Concordia.

M. Bougie apporte une solide expérience directoriale et une connaissance approfondie de l'industrie de l'électronique. Il a œuvré pendant plus de vingt-neuf ans au sein de sociétés multinationales importantes, dont Northern Telecom, où il a occupé divers postes de direction.

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, M. Bougie dirigera toutes les opérations des trois usines de production de la société. Il succède à M. Marcel Charlebois qui a récemment quitté la compagnie afin de poursuivre d'autres intérêts.

La Compagnie Circo Craft Inc. est la plus importante entreprise canadienne de haute technologie spécialisée dans la fabrication de circuits imprimés de haute complexité.

CENTRE CANADIEN D'INNOVATION INDUSTRIELLE
Montréal



Yvon Gariépy, ing.

Le Président du conseil d'administration du Centre canadien d'innovation industrielle, Montréal (CCIIM), M. J. Bernard Lavigne, ing. est heureux d'annoncer la nomination de M. Yvon Gariépy, ing. au poste de Président, directeur général du Centre.

Diplômé de l'École Polytechnique de Montréal, monsieur Gariépy a œuvré au sein de divers organismes dans le domaine public. Il a, entre autres, occupé les fonctions de Directeur général de la Ville de Saint-Laurent, Président de la Monnaie royale canadienne, Vice-président de Poste Canada et Commissaire général de la Commission d'initiative et de développement économique (CIDEM) de Montréal.

Le CCIIM est un bureau de conseillers professionnels en évaluation des innovations et développement technologique, et ses services s'adressent principalement aux petites et moyennes entreprises, aux inventeurs, aux centres de recherche et aux institutions financières.

Dans notre numéro de juillet-août 1989

DOSSIER

LES 100 QUÉBÉCOIS LES PLUS RICHES

Pour la troisième année consécutive, A+, le magazine Affaires+ fait l'inventaire des grandes fortunes québécoises.

LES MAGNATS DE L'IMMOBILIER
Chacun de ceux-ci possède des actifs d'au moins 100 millions de dollars.

LES GRANDES FORTUNES PUBLIQUES
De Charles Bronfman à Michel Perron, trente-deux individus ou familles contrôlent une richesse totale de près de 5 milliards de dollars.

LES GRANDES FORTUNES PRIVÉES
C'est la partie cachée de l'iceberg de la richesse: quarante-quatre familles ou individus qui ont la main haute sur des actifs d'au moins 50 millions de dollars.

A+ Le spécialiste des affaires personnelles et du bien vivre.

POUR VOUS ABONNER (514) 842-3131 OU 1-800-361-7215



LA BANQUE ROYALE ET CANADIEN INTERNATIONAL PRÉSENTENT LE SUMMUM DES CARTES D'ENTREPRISE.

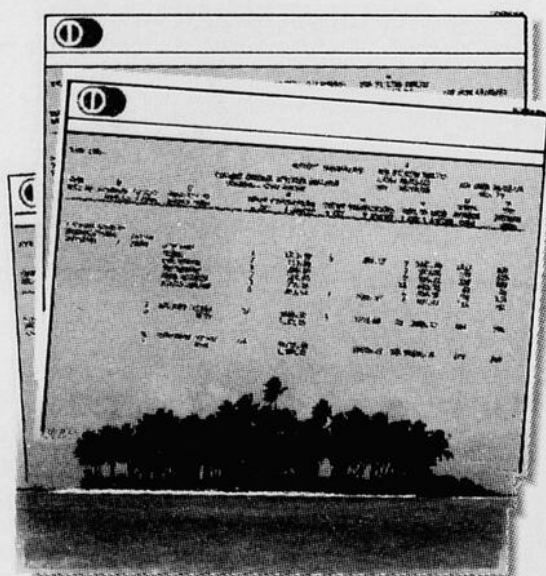
La carte Diners Club de la Banque Royale combine un système de contrôle des frais sur mesure pour votre entreprise avec un programme de voyages gratuits pour votre personnel.

Un simple coup d'oeil et vous comprendrez pourquoi nous affirmons que notre carte est le summum des cartes d'entreprise. En effet, la nouvelle carte Diners Club de la Banque Royale vous offre le système d'information comptable le plus sophistiqué qui soit. Et mieux encore, vos employés aussi y trouvent leur compte.

Avec notre nouvelle carte, vous obtenez le système de contrôle des frais le plus détaillé que vous puissiez trouver, grâce à la compétence des experts financiers de la plus grande banque du Canada — la Banque Royale. Grâce à sa vaste gamme d'options, cette carte vous permet de savoir où vous en êtes avec les frais de voyage et de représentation de votre personnel; de retracer avec précision les habitudes de dépenses; de planifier vos budgets et de vous y tenir; de simplifier la tenue des dossiers et de réduire les frais administratifs. De plus, contrairement aux autres, notre système vous permet de dégager la responsabilité de votre entreprise en ce qui concerne les dépenses d'ordre personnel.

Et vos employés seront fort heureux

LA SEULE CARTE D'ENTREPRISE QUI VOUS OFFRE TOUT CECI.



d'utiliser la carte Diners Club de la Banque Royale, parce que chaque achat de 3\$ donne droit à un point Canadien Plus. Voilà une façon peu banale d'obtenir des voyages gratuits par Canadien, la ligne aérienne novatrice qui offre le meilleur programme pour grands voyageurs au pays.

Autre chose encore: la carte Diners Club de la Banque Royale est reconnue par plus de 1 250 000 établissements dans plus de 170 pays, ainsi que par les grandes compagnies aériennes, les grandes chaînes hôtelières et les principales agences de location de voitures... soit à peu près partout où les gens d'affaires font des affaires.

Bien entendu, notre carte d'entreprise offre aussi de nombreux avantages pratiques à votre personnel: accès à des fonds à plus de 26 000 guichets automatiques dans le monde; une assurance-voyage; aucune limite de dépenses préétablie, des chèques de voyage sans commission, et plus encore.

Pour obtenir le summum des cartes d'entreprise, ou pour en savoir plus long à ce sujet, composez sans frais le 1 800 263-9060.



**BANQUE
ROYALE**

ET TOUT CECI À VOS EMPLOYÉS.

Canadien

Lignes aériennes Canadien International