

Nordair Métro, Nationair et Lavalin projettent de se partager Quebecair

■ Nordair Métro, Nationair, Conifair et Lavalin s'associent pour se partager Quebecair et la remettre sur la voie de la rentabilité, si Québec accepte leur offre. En face, la seule autre offre pour Quebecair, celle des employés, semble tirer de l'aile pour l'instant, sans la participation d'Air Canada.

LAURIER CLOUTIER

Lors de cinq conférences de presse simultanées et d'une entrevue hier, Michel Leblanc et Marc Racicot, respectivement président du conseil et président de Nordair Métro, ont annoncé qu'ils renouvelleront complètement la flotte de Quebecair, qui améliorera la fréquence de ses vols mais abandonnera le nolisément, au profit de Nationair.

C'est avec 12 Convair 580 à hélices de 52 places et deux jets DC-9-15 de 80 places que Nordair Métro et associés veulent renouveler la flotte. Quebecair vendra ses quatre jets B-737, « trop gros », à CP Air et ses deux DC-8, à Nationair, qui en détient déjà six et qui en rapatriera l'entretien.

850 des 860 emplois

Michel Leblanc assure que le groupe maintiendra quelque 850 des 860 emplois de Quebecair. On offrira toutefois à environ 200 employés des postes chez Nationair et Lavalin, qui veut prendre possession de Services Quebecair.

Quebecair irait mieux financièrement

■ (L.L.) — Au lieu de perdre encore des sommes importantes, comme on le laisse croire à Québec en cachant ses résultats, Quebecair est en train de redresser son bilan.

C'est du moins ce qu'affirment des sources très bien informées des activités de Quebecair, sous le couvert de l'anonymat.

« Ça s'oriente mieux pour 1986, tant au chapitre des ventes que de la diminution du déficit. L'an prochain, Quebecair pourrait revenir au seuil de rentabilité, selon la formule de privatisation choisie », ajoutent les sources.

Quebecair a jusqu'ici coûté \$80 millions à Québec, ce qui est bien près des \$100 millions évoqués par le ministre des Transports, Marc-Yvan Côté.

En 1983, Quebecair a accusé un déficit de \$22 millions sur des ventes de \$68 millions. En 1984, les pertes se seraient limitées à \$4,7 millions sur un chiffre d'affaires de \$97 millions, qui grimpaient à \$127,7 millions l'an dernier mais avec un déficit plus important. Le volume des ventes a augmenté de 86 p. cent en deux ans.

« Les stratégies de Quebecair fonctionnent bien contre les concurrents Nordair Métro, Nationair et City Express. Ainsi, le coefficient de remplissage sur le trajet Montréal-Toronto est passé de 30 à 72 p. cent », affirment ces sources.



Le président du conseil n'a pas voulu préciser le prix offert au gouvernement du Québec — qui doit choisir l'acheteur d'ici juillet — mais on croit savoir qu'il varierait entre \$15 et \$16 millions. Il a ajouté toutefois que le groupe respecte les trois autres conditions de Québec: services aux régions, emplois aux francophones et siège social à Montréal.

L'achat et la recapitalisation de Quebecair s'autofinanceraient en bonne partie d'eux-mêmes.

Autofinancement

D'une part, l'offre porte aussi sur les 34,5 p. cent d'actions de Nordair, détenues par Quebecair, pour lesquelles CP Air a déjà offert près de \$14 millions. La fusion CP Air-Nordair pourrait ainsi se concrétiser, après une bataille juridique de plusieurs mois.

D'autre part, Quebecair retirerait gros de la vente des B-737 et DC-8 puisque, avec les 748, ils ont gonflé les dettes à long terme à environ \$75 millions.

Ce plan de redressement ne peut que déplaire à de nombreux employés de Quebecair, dont le groupe d'achat a d'ailleurs refusé de s'associer à celui des cadres Legault-Filiatreault et à Air Canada pour cette raison.

Mais Nordair Métro offre 20 p. cent des actions de Quebecair aux employés intéressés avec l'espoir qu'ils participent à la relance.

Conifair assurera de son côté l'entretien des CL-215, construira un hangar de \$3 millions à Québec et exploitera une base cargo à Sept-Îles et Rimouski.

Plus de vols

Les passagers gagneraient par ailleurs des vols plus fréquents dans plusieurs régions, grâce aux avions plus petits. Quebecair abandonnera les vols nolisés mais mettra sa « priorité sur le réseau intra québécois qui apporte \$60 millions de ventes », a souligné Michel Leblanc.

La Côte Nord, Gaspé et les Îles-de-la-Madeleine obtiendront des vols directs avec Québec et Montréal. Quebecair volera aussi deux fois par jour sur Fermont/Wabush, Rouyn et Val d'Or.

Michel Leblanc assure que les DC-9 ne sont pas désuets. Quant aux Convair, chevaux de trait du développement de la Baie James, ils sont exploités avec succès par Nordair Métro depuis le début de ses opérations le 31 mars dernier. Le président ajoute que les vols nolisés avec les DC-8 furent un « désastre financier pour Quebecair ».

Le groupe d'acheteurs n'est pas non plus intéressé au grossiste torontois Conquest, dont Quebecair vient d'acheter 50 p. cent, sans « closing ». Nordair Métro tentera de régler l'affaire à l'amiable.

Le président poursuit qu'il n'y a « pas d'autres acheteurs sérieux » et que la CVMQ (Commission des valeurs mobilières du Québec) aurait même refusé l'an dernier une émission REA à Quebecair (lors de sa tentative

d'acheter Nordair), ce avec quoi les employés veulent se financer aux deux tiers. Par contre, Nordair (contrôlée à 65 p. cent par CP Air) et Conifair détiennent chacun 35 p. cent de Nordair Métro, le reste des actions appartenant au président, Marc Racicot (20 p. cent) et à celui de Canam-Manac (10 p. cent), Marcel Dutil.

Michel Leblanc affirme que Québec a déjà rayé les déficits accumulés des livres de Quebecair en la renflouant avec de l'argent frais au cours des années. Mais il a refusé d'en dévoiler davantage sur le bilan de Quebecair.

Les employés négocient de leur côté

■ (L.L.) — Les employés de Quebecair restent confiants dans leur tentative d'achat de leur compagnie et négocient déjà avec le gouvernement du Québec.

Leur porte-parole, Jean-Claude Parent, assure en entrevue que le groupe compte des associés et a trouvé son financement.

Il ajoute que Nordair Métro vient de leur donner un solide coup de main avec sa conférence de presse d'hier sur le « démantèlement » de Quebecair.

« Québec a déclaré à plusieurs reprises qu'il ne veut pas le démantèlement de Quebecair et il n'acceptera pas l'offre de Nordair Métro ».

Jean-Claude Parent a convenu avec le gouvernement de « ne pas négocier par les journaux » et il n'a donc pas voulu préciser l'identité des associés.

Air Canada s'est retiré du dossier pour l'instant du moins mais on croit savoir que le Fonds de solidarité de la FTQ négocie depuis des mois et est sur le point de s'associer au syndicat des employés de l'aéronautique. Le Fonds détient \$40 millions.

« Nordair Métro n'a que quelques mois de vie et Nationair, un an et demi. Avec les Convair, on retournerait 25 ans en arrière. Notre groupe s'entend très bien avec Quebec », affirme Jean-Claude Parent.



La vente de Sidbec n'est pas une priorité

■ Le groupe Canam-Manac,

qui est en pleine expansion, ne démontre guère d'enthousiasme devant la possibilité d'acquiescer la compagnie Sidbec, une des sociétés d'État dont la privatisation est à l'étude. Par ailleurs, contrairement à ce que laissent entendre certaines rumeurs, le gouvernement Bourassa n'a approché aucune compagnie et jugerait toute offre prématurée.

CAROLE THIBAUDEAU

« Sidbec est loin d'être en première ligne sur la liste des sociétés à privatiser », a rappelé le porte-parole de Pierre Fortier, ministre d'État à la privatisation. Les deux acheteurs potentiels le plus souvent évoqués pour Sidbec sont Canam-Manac et Ivaco.

Canam Manac, qui entre dans sa 26e année d'existence, regroupe une quinzaine de compagnies oeuvrant dans la fabrication de produits d'acier qui vont des poutrelles aux semi-remorques, en passant par les systèmes de plancher. Sidbec est un de ses principaux fournisseurs, par ses boulettes d'acier.

Canam-Manac a connu une poussée de croissance qui s'est traduite par une augmentation du volume des ventes 26 et de 30 p. cent respectivement en 1984 et 1985. Le groupe a affiché en 1985 des ventes de \$265,4 millions et des bénéfices de \$12,4 millions.

Il y a un an et demi, les délégués de Rodrigue Biron, ministre péquiste de l'Industrie et du Commerce, avaient organisé quelques rencontres avec les dirigeants de Canam-Manac, mais cela n'avait donné aucun résultat concret.

En fait, les dirigeants de cette grosse firme de l'acier se montrent très circonspects dans cette affaire. « Cette intégration verticale serait pour le moins risquée, explique le président de Canam-Manac, M. Marcel Dutil. L'acquisition de Sidbec pourrait augmenter nos revenus durant les bonnes années mais nous faire perdre énormément d'argent les années où son produit ne trouve pas de débouché ».

Quant à Ivaco, elle aussi en pleine croissance, son président, M. Paul Ivanier, refuse de faire tout commentaire au sujet de Sidbec. Cette compagnie empiète sur le marché de la société d'État, puisqu'elle fabrique aussi des billettes d'acier. Par ailleurs, c'est aussi un important fournisseur de Canam-Manac. Sa gamme de produits se compose aussi de barres, de profils, de fils laminés à chaud, de treillis, de clous, etc. La société regroupe environ 65 usines au Canada et aux États-Unis. Son chiffre d'affaires pour 1985: \$1,3 milliards, soit 12 p. cent de plus que l'année précédente.

IVACO

Le groupe Reitmans comptera 750 magasins à la fin de l'année

■ La compagnie Reitmans de Montréal et ses filiales, qui ont enregistré en 1985 des ventes de \$335,7 millions, une hausse de 14,3 p. cent, et des profits de \$20,2 millions (48,2 p. cent de plus) compteront 750 magasins au Canada et aux États-Unis à la fin de 1986.

C'est ce qu'a déclaré hier le président de l'entreprise, Jeremy Reitman, dans le cadre de l'assemblée générale annuelle. Au 30 avril dernier, la compagnie exploitait 570 magasins au Canada (364 Reitmans, 174 Smart Set, 19 Sweet Sixteen, 3 Chablis et 10 Un-Deux-Trois) et 142 magasins Worths aux États-Unis. Cette filiale américaine, également spécialisée dans le vêtement pour dames, a été acquise en février 1979.

L'entreprise a connu un premier trimestre plutôt maussade avec une augmentation des ventes de 4 p. cent (\$69 millions)



La compagnie Reitmans, qui a son siège à Montréal, comptera d'ici la fin l'année un réseau de 750 magasins à travers le Canada et les États-Unis.

par rapport à la période correspondante de l'an passé et une chute des bénéfices nets, de \$2,65 millions à \$1,46 million.

Au Canada, les ventes ont augmenté de 1 p. cent alors qu'aux États-Unis, elles croissaient de 11 p. cent (du 9 p. cent en dollars US).

M. Reitman explique qu'au Canada, la température n'a pas été favorable au cours du premier trimestre de l'année financière qui a débuté le 1er février. Les dépressions qui ont touché l'industrie pétrolière et l'agriculture dans l'Ouest ont également eu un impact négatif, tant au pays qu'aux États-Unis.

Une certaine amélioration se manifeste au deuxième trimestre, mais on n'attendra pas les résultats exceptionnels de l'an passé, alors qu'un bénéfice net de \$5,8 millions avait été affiché. On fonde de grands espoirs sur les six derniers mois de l'année, le quatrième trimestre

étant traditionnellement le meilleur pour Reitmans. L'an passé par exemple, les profits enregistrés pendant cette période étaient de \$7,2 millions. M. Reitman refuse de faire des prédictions sur les résultats globaux de l'année en cours.

Créée en 1926, la compagnie a des bureaux d'achats aux États-Unis, en Europe et en Extrême-Orient. En incluant les filiales, elle avait à la fin de l'année dernière 194 magasins en Ontario, 119 au Québec et 80 en Colombie-Britannique, sur un total canadien de 595. Sa filiale américaine Worths avait 133 magasins en tout dont 34 au Texas, 23 au Missouri et 14 en Illinois. L'an passé, l'augmentation des ventes a été de 12,3 p. cent au Canada et de 22,1 p. cent aux États-Unis (ou 16 p. cent en dollars US).

La Chine signe deux nouveaux accords pour la crevette d'élevage

■ Fifth Generation Systems Inc., de Vancouver, vient de signer deux nouveaux accords avec les autorités de districts du nord-est de la Chine, portant sur l'exploitation en joint venture de 89 350 acres d'élevage de crevettes.

JACQUES BENOIT

Avec l'entente déjà conclue il y a un peu plus d'un mois (province de Shan-Tung), cela porte à 115 000 acres les dimensions de l'aquaculture que gèrera et exploitera la firme en association avec la Chine.

« Tous les bassins ont été ensemencés en avril, et la première pêche commencera en septembre », a indiqué hier le porte-parole montréalais et directeur des relations publiques de l'entreprise, M. Paul Neeld.

Fifth Generation — elle est incidemment à changer son nom pour China Sea Resources Corp. — estime pouvoir commercialiser de la sorte, de septembre à mars 1987, 12 200 tonnes métriques de très grosses crevettes, appelées des salicoques (king prawns, en anglais).

Les ventes devraient atteindre en valeur \$107 millions US, avec un bénéfice avant impôt de \$10 millions US pour l'entreprise, selon ses évaluations.

Les nouvelles aquacultures

Les deux nouvelles aquacultures sont situées sur le littoral du Golfe de Pa-Hai, au nord-est de la Chine, à peu près à la hauteur de Beijing (Pékin).

La première, très vaste, est située dans la province de Liaoning et occupe 185 milles (environ 300 kilomètres) de littoral,

les bassins d'élevage s'étendant sur 85 000 acres.

« L'investissement initial de la compagnie, pour la modernisation des équipements, jouera entre un demi-million et \$1 million US », a dit hier M. Reeld.

Déjà de très grande taille, elle pourrait être portée à 340 000 acres selon les autorités chinoises, a-t-il précisé.

La seconde aquaculture, située au sud de la première et confiné à celle-ci, dans le district de T'Ang-Shan, est beaucoup plus petite — 4 350 acres —, mais la firme compte y ajouter l'an prochain 7 000 acres de bassins.

Agrandie au maximum, elle pourrait atteindre 18 700 acres en 1992, selon le biologiste de la firme en mission en Chine.

La commercialisation

Aux termes de l'accord, l'entreprise de Vancouver apporte son savoir-faire pour toutes les étapes des opérations et supervise l'ensemble des activités, tout en étant également chargée de la vente des produits.

Pour cela, a dit hier M. Reeld, la firme a déjà engagé des négociations avec deux grands holdings japonais, qui sont désireux de commercialiser l'ensemble de la production de la première année, et veulent prendre en même temps une participation dans l'entreprise.

« Les négociations sont déjà très avancées, et les ententes devraient être signées dans les prochains dix jours. »

Fifth Generation est inscrite à la cote de la Bourse de Vancouver. Une firme de Hong Kong, Faringood Co. Ltd, a dans celle-ci une participation majoritaire.



VOICI LA NOUVELLE 744 TURBO DIESEL 1986

6 DERNIÈRES EN INVENTAIRE

Venez
réserver
la vôtre
au plus tôt.



Liquidation de
voitures neuves
endommagées
par la grêle.

VOLVO
LEMENN

Service de navette au métro matin et soir, du lundi au vendredi
3839, boul. Taschereau, Saint-Hubert 678-1220

PLACEMENTS À TERME GARANTIS

7⁵/₈ NOUVEAU 90 JOURS REMBOURSABLE MIN. \$5000	8³/₄ 1 AN - MIN. \$500 Payé annuellement	9³/₄ 5 ANS - MIN. \$500 Payé annuellement
--	---	--

TAUX SUJETS À CHANGEMENT

Montréal : 612, rue Saint-Jacques (514) 392-1880
STATIONNEMENT INTÉRIEUR GRATUIT
Québec (418) 681-0277 • Sherbrooke (819) 564-1880 • Ottawa (613) 563-1880

Crédit Foncier
FIDUCIE CREDIT FONCIER

Institution inscrite: Régie de l'assurance-dépôts du Québec • Membre Société d'assurance-dépôts du Canada

**LE 1180
DRUMMOND**

BUREAUX À LOUER

- coin boul. Dorchester
- près métro et autoroutes
- voisin du centre Sheraton
- stationnement intérieur
- et de l'édifice du Groupe La Laurentienne
- étage type 9950 pi. ca. rez-de-chaussée 2250 pi. ca.

Renseignements: 878-1573
«courtiers protégés»

**ATRIUM
LAVAL**

**À LA HAUTEUR DE
VOTRE IMAGE**

**Location
de
bureaux**

• Emplacement
exceptionnel



à l'angle des boul. St-Martin et Daniel-Johnson

- Édifice ultramoderne
- Stationnement disponible
- Aménagement au goût du locataire
- Surfaces disponibles: Rez-de-chaussée: 11 890 pi. car.
- Occupation été 87
- Étage type: 12 012 pi. car.

Superficie totale de 95,000 pi. car.

Renseignements: 878-1573

COURTIERS PROTÉGÉS

ÉCONO-FLASHES

ANDRÉ CHÉNIER

La Bourse et les bons du trésor canadien

■ La Bourse de Montréal prévoit lancer sous peu des options sur les bons du trésor canadien. Basées sur un indice — l'indice TBA — qui fluctuera en fonction du rendement des bons du trésor canadien à 91 jours, ces options permettront aux investisseurs de profiter des fluctuations des taux d'intérêt à court terme et offriront aux gestionnaires de portefeuille un outil intéressant pour gérer leurs placements à courte échéance. Le nouvel indice sur les bons du trésor sera égal à 100 moins le rendement des bons du trésor à 91 jours, tel qu'établi tous les jeudis. Les options sur les bons du trésor seront les seules au Canada portant sur les taux d'intérêt à court terme.

SNC inscrit à la Bourse

■ Les actions de catégorie A du Groupe SNC Inc., de Montréal, seront inscrites aujourd'hui à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto sous le symbole «SNU.A» au téléscripteur. Une des plus grosses sociétés de génie-construction au Canada, SNC a émis récemment 4 100 000 actions subordonnées de catégorie A (avec droit de vote), au prix de \$13 l'action, conformément à un prospectus daté du 22 mai. Du total, 3 630 000 actions vendues sont admissibles à un REAQ, avec déduction d'impôt représentant 50 p. cent du coût d'acquisition. SNC, qui avait acheté IVI Inc. en 1980 pour fabriquer des produits de défense et diversifier ses activités, a fait récemment l'acquisition des Arsenaux canadiens. Cette transaction a d'ailleurs été conclue hier.

Syslog adhère au US Software Engineering Institute

■ L'entreprise montréalaise Syslog Inc., qui offre des services de génie informatique pour les laboratoires et les centres industriels, est devenue la première société non-américaine à faire partie du U.S. Software Engineering Institute, à titre d'affilié industriel. Le SEI a pour mandat d'évaluer et de diffuser les techniques et méthodes modernes du génie informatique. Parmi ses principaux clients, Syslog Inc., fondée en 1978, compte General Motors, Bell Canada, Hydro-Québec, U.S. Steel et Spar Aerospace.

Quatre vols entre Dorval et Oshawa

■ Inter-City Airways inaugurerait hier une liaison de quatre vols par jour entre Dorval et Oshawa et doit desservir Ottawa à compter du 16 juin, avec deux vols par jour ouvrable et un vol le dimanche. L'exploitation des vols d'Inter-City a débuté le 7 avril avec trois vols par jour entre Oshawa et Windsor, la compagnie utilisant des appareils turbo-propulsés Hawker Siddeley 748. Un troisième HS748, acheté de CP Air, s'est joint à la flotte le 6 juin: il servira aux liaisons Montréal-Oshawa ainsi qu'au service vers Buffalo prévu pour la fin de l'année. Cossette Communications-Marketing s'est jointe aux agences Foster et Ronalds-Reynolds pour la publicité d'Air Canada à l'intérieur du pays. Cossette Communications-Marketing s'occupera de tout le secteur «voyage d'affaires», tant en français qu'en anglais, tandis que Foster se consacrera aux voyages d'agrément, dans les deux langues également. Pour sa part, Ronalds-Reynolds continuera à s'occuper de l'Aéroparc (programme pour grands voyageurs d'Air Canada) et d'autres formes de commercialisation directe. BCP Stratégie Créativité s'est retirée, préférant se concentrer sur un important programme d'expansion nationale et internationale.

Crown déclare un dividende

■ Le conseil de Crown Inc., de Toronto, a déclaré un dividende ordinaire de cinq cents par action sur les actions de catégorie A sans droit de vote et un dividende ordinaire de 10 cents par action sur les actions ordinaires. Ces dividendes seront payés le 15 août aux actionnaires inscrits au 1er août. La compagnie a fractionné ses actions à deux pour une cette année.

Pafco Financial Holdings lance une émission

■ Pafco Financial Holdings Ltd., qui, par le truchement d'une filiale à part entière s'occupe d'assurance, A déposé un prospectus définitif auprès de diverses Commissions de valeurs mobilières du Canada pour une émission de 1 665 000 actions ordinaires au prix de \$10 l'action. Walwyn Stodgell Cochran Murray et Merrill Lynch Canada s'occuperont de la souscription.

Aide québécoise à l'imprimerie Ste-Julie

■ Une imprimerie spécialisée dans la production d'étiquettes auto-collantes, Imprimerie Sainte-Julie Inc., recevra une aide de \$137 000 de la Société de développement industriel du Québec, dans le cadre du programme d'aide aux entreprises dynamiques. Imprimerie Sainte-Julie compte investir \$1 650 000 dans la construction d'une usine et l'achat d'équipement moderne.

Sept autres interdictions levées

■ La Commission des valeurs mobilières du Québec a levé l'interdiction de négocier qui pesait sur les titres de sept entreprises qui se sont maintenant conformées aux exigences de la loi en matière d'information. Ces entreprises sont: Canuc Resources Inc.; Orbit Oil and Gas Ltd.; Place de l'Assomption Ltée; New Providence Development Ltd.; Grandma Lee's Inc.; Growth Investment Corp et Twin Richfield Oils Ltd.

190 000 mises en chantier

■ Les mises en chantier d'habitations ont atteint, en mai, un taux annuel désaisonnalisé de 190 000 pour toutes les régions, comparativement à 204 000 en avril. Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement, le nombre réel de mises en chantier a été le mois dernier de 18 362 logements, en regard de 14 340 en mai 1985. Le nombre de maisons individuelles mises en chantier s'est élevé à 11 127 (8 646 en mai 1985) et le nombre de logements dans les collectifs d'habitation à 7 235 (5 694 en mai 1985). Au Québec, des chiffres préliminaires indiquent que les mises en chantier d'habitations dans les villes de 10 000 habitants et plus s'élevaient en mai à 6 757, soit 2 597 maisons unifamiliales et 4 160 dans les collectifs d'habitation. Le taux annuel désaisonnalisé s'élevait à 63 000.

Montréal Trustco fractionne ses actions

■ Réunis hier en assemblée extraordinaire, les actionnaires de Montréal Trustco ont approuvé un fractionnement des actions ordinaires de la compagnie à deux pour une à compter du 4 juillet. Le 1er mai dernier, Montréal Trustco comptait 13 244 783 actions ordinaires en circulation.

Augmentation des ventes des magasins à rayons

■ Les grands magasins à rayons du Canada ont augmenté leur chiffre d'affaires qui est passé à \$976,9 millions en avril, en hausse de 7,7 p. cent par rapport à avril 1985. Et, pour la période de janvier à avril, le chiffre d'affaires était en hausse de 7,8 p. cent à \$3,34 milliards. Selon Statistique Canada, les ventes des grands magasins se répartissaient comme suit en avril: \$67,4 millions dans les provinces de l'Atlantique (hausse de 2 p. cent par rapport à avril 1985); \$190,6 millions au Québec (hausse de 8,2 p. cent); \$363 millions en Ontario (hausse de 9,9 p. cent); \$50,4 millions au Manitoba (hausse de 2,2 p. cent); \$29,6 millions en Saskatchewan (hausse de 1 p. cent); \$124,6 millions en Alberta (hausse de 5,4 p. cent); \$151,3 millions en Colombie-Britannique (hausse de 9,9 p. cent).

Matco accroît ses bénéfices

■ Matco Inc. membre du réseau Ro-Na qui exploite quatre centres de distribution de matériaux de construction sur la Rive Sud de Montréal, a terminé son premier semestre avec un bénéfice net de \$146 396 ou \$0,038 par action sur un chiffre d'affaires de \$13 263 486. Matco Mart, dont les actions sont cotées à la Bourse de Montréal, n'est société publique que depuis la fin de l'année dernière. Au deuxième trimestre du présent exercice, la compagnie a enregistré un bénéfice net de \$140 734 ou \$0,036 par action, en regard de \$5 662 ou \$0,002 par action au premier trimestre.

Bénéfice accru pour Principal Neo-Tech

■ La compagnie torontoise Principal Neo-Tech Inc., dont les actions ont été fractionnées à trois pour une le 13 mai, a terminé le premier trimestre de son exercice avec un bénéfice net de \$267 000 ou trois cents par action sur des revenus de \$8 532 000. L'an dernier, pour les trois premiers mois, le bénéfice net était de \$139 000 ou trois cents par action sur un chiffre d'affaires de \$4 493 000.

DU JAMAIS VU!



Micra DLX 86

149 95\$



Sentra GXE 87

229 95\$



Multi 86

259 95\$



Maxima GXE 87

399 95\$



300 ZX coupé sport 86

409 95\$

* Location 48 mois - transport et préparation inclus avec 1000\$ comptant.

BAILLARGEON NISSAN
760, ST-CHARLES EST (MTL) 523-3171
LONGUEUIL (LONG.) 677-8953

Le dépôt à terme

ÉNERGIQUE

1/2%*

Terme: 1 an. Intérêts versés annuellement.

Le dépôt à terme de la caisse populaire Desjardins vous assure d'un rendement très énergétique. C'est un placement sûr et le taux d'intérêt est garanti pour toute la durée du terme.

Passez sans tarder à votre caisse populaire. Notre personnel se fera un plaisir de vous renseigner et de vous conseiller.

Le dépôt à terme de la caisse populaire, quand vous décidez de rendre vos épargnes vraiment productives.

Disponible dans les caisses populaires participantes affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.

L'Épargne avec un grand E

*Taux sujet à changement sans préavis.



desjardins
Une ressource naturelle.

L'industrie des congrès se porte bien dans les régions

■ Même si Montréal et Québec sont les principaux sites pour la tenue de congrès d'envergure provinciale, nationale et internationale, plusieurs autres villes québécoises tentent avec succès leur chance dans ce marché touristique particulier appelé tourisme d'affaires.

FRANÇOIS BERGER

L'industrie des congrès se porte bien à l'extérieur des grands centres urbains du Québec, selon l'Association des bureaux de congrès du Québec (ABCQ), qui regroupe, outre ceux de Montréal et Québec, les offices du tourisme et des congrès de quatorze autres municipalités.

Quelque 300 congrès provinciaux, nationaux ou internationaux ont été tenus dans ces quatorze villes l'année dernière, pendant que Montréal en recevait 288 et Québec 173. Les villes de l'ABCQ en dehors des grands centres sont, par ordre d'importance quant au nombre de congrès: Sherbrooke (43 congrès en 1985), Laval (42), Trois-Rivières (37), Rimouski et Drummondville (30 chaque), Chicoutimi (28), Jonquière (22), Hull (20), Rivière-du-Loup (13), Saint-Hyacinthe (12), Granby (8), Amos (4), ainsi que Val-d'Or.



Montréal a accueilli l'an dernier 40 p. cent des congrès tenus au Québec, tandis que la ville de Québec en comptait 25 p. cent. Les centres régionaux ont donc accaparé 35 p. cent de l'industrie des congrès au Québec.

photo J.-Y. Létourneau, LA PRESSE

et Rouyn-Noranda pour lesquelles il n'y a pas de statistiques.

Ces « autres villes de congrès » demeurent très loin derrière les deux principales agglomérations du Québec. Montréal a accueilli l'an passé 40 p. cent des congrès répertoriés par le ministère québécois du Tourisme dans un do-

cument intitulé *Le baromètre touristique du Québec*. La ville de Québec a accueilli 25 p. cent des congrès. Cela laisse aux autres villes 35 p. cent de tous les congrès.

L'écart entre les deux principales villes et le reste du Québec est encore plus grand au chapitre du nombre de délégués. Ainsi, Montréal a attiré 55 p. cent des 301 000 délégués aux 705 congrès considérés par le ministère du Tourisme dans ses statistiques. Québec a accaparé 21 p. cent des délégués. Le reste du Québec a dû se contenter de 24 p. cent des congressistes.

Quant aux dépenses directes faites par les congressistes dans les villes hôtes, l'écart entre Montréal et Québec d'une part, et le reste de la province d'autre part, se creuse encore davantage. Les hôteliers et restaurateurs de Montréal ont empoché 63 p. cent des \$171,4 millions dépensés par des délégués à des congrès tenus au Québec l'an dernier. La part de Québec a été de 23 p. cent. Ainsi, les quatorze autres villes de congrès ont reçu seulement 14 p. cent des sommes consacrées par les congressistes à leur séjour (de 3 jours et demi en moyenne), soit \$24 millions.

Les villes excentriques ont donc un grand effort de promotion à faire afin de relever leur position concurrentielle par rapport à Montréal et Québec. Selon l'ABCQ, les villes membres de l'organisme consentent \$6 millions par année à la promotion et au développement du tourisme (le budget de l'Office du tourisme et des congrès de Montréal dépasse à lui seul les \$2 millions).

C'est un peu dans l'optique de promotion des plus petites villes que l'ABCQ annonçait hier à Montréal la publication, en collaboration avec le ministère du Tourisme, d'un guide intitulé *Destination congrès au Québec* et repertoriant les équipements destinés à la tenue de congrès dans les seize villes de l'organisme (le guide a été imprimé à 6 000 exemplaires en français et à 2 000 en anglais et est destiné aux organisations de congrès et aux directeurs d'associations de tous genres).

Il y a 3 000 associations au niveau provincial seulement, a noté Mme Sylvie Lafleur, porte-parole de l'ABCQ. Les petites villes pourront attirer plus de congrès au cours des prochaines années, croit Mme Lafleur, en raison de la tendance à la stabilisation du nombre de congrès de grande taille et à la multiplication de ceux de tailles moyenne et petite. Les congrès sont de plus en plus spécialisés, portent de plus en plus sur des sujets spécifiques et sont ainsi davantage du type colloques. Les villes autres que Montréal et Québec sont suffisamment équipées pour recevoir ces congrès de moins grande taille, a indiqué la porte-parole de l'ABCQ. Pour 1986, l'organisme prévoit une hausse de 18 p. cent dans le nombre de congrès tenus au Québec.

L'Association des bureaux de congrès entend d'autre part offrir, dès cet automne, un cours de formation qui aboutira à un « certificat en organisation de congrès » octroyé par l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec en collaboration avec le ministère de l'Éducation.

VOS IMPÔTS

Cesser de financer le fisc

■ Voilà c'est fait! Vous avez expédié vos déclarations d'impôt et vous attendez avec impatience de recevoir un remboursement; mieux encore vous avez déjà reçu ce remboursement, étant de ceux qui n'ont pas attendu le 30 avril pour faire parvenir leurs déclarations au fisc.

Paul RIOUX, c.a.
de Caron Bélanger, Clarkson Gordon

C'est avec la satisfaction bien normale d'avoir vu à vos affaires au cours de l'année 1985 que vous attendez ce remboursement. Réalisez-vous cependant que cet argent qui vous est dû s'est accumulé dans les coffres de l'État au cours de l'année, et ce, sans qu'une cent d'intérêt ne vous ait été versé pour l'année 1985.

Qui plus est, l'administration fiscale ne vous paie de l'intérêt sur votre remboursement d'impôt qu'à partir des dates suivantes même si votre déclaration a été produite avant ces dates:

Fédéral: 30 avril 1986
Québec: 1er juillet 1986

Si votre revenu est assujéti aux retenues à la source (p. ex.: salaire), vous pouvez obtenir votre remboursement d'impôt au cours de l'année sans devoir attendre la production de votre déclaration. Il suffit d'effectuer une demande de réduction de retenues à la source auprès de l'administration fiscale.

Demande de réduction de retenues à la source

Le principe est très simple, mais peu connu du public. Vous avisez par écrit l'administration fiscale, avec preuve à l'appui, que vous avez effectué ou que vous avez l'intention d'effectuer des placements dans des abris fiscaux ou que vous bénéficiez de certaines déductions fiscales comme une pension alimentaire, qui vous permettront de réduire vos impôts pour l'année 1986.

Vous devez également indiquer vos diverses sources de revenus non assujéties aux déductions à la source (p. ex.: revenus de placements). Il n'est pas nécessaire cependant d'inclure des documents justifiant ces montants contrairement aux déductions qui doivent être appuyées par des documents pertinents tel qu'il a été mentionné précédemment.

La lettre envoyée à Revenu Canada doit être accompagnée d'une formule prescrite (DAS 1531.1). Au Québec, il n'existe aucune formule devant accompagner la lettre. Aucuns frais ne sont facturés par l'administration fiscale relativement à une telle demande.

Cette demande peut être préparée par votre employeur qui peut aussi effectuer une demande concernant un groupe d'employés (par exemple, des employés souscrivant à des actions de l'employeur dans le cadre d'un régime d'épargne-actions du Québec).

Si le fisc accepte votre demande, il avisera par écrit votre employeur afin de lui permettre de réduire les retenues à la source qu'il doit prélever sur votre salaire. Vous obtiendrez ainsi à chaque paye une partie du remboursement auquel vous auriez droit en fin d'année.

Déductions acceptées par le fisc

Parmi les déductions qu'un contribuable peut inclure dans sa demande, on retrouve principalement les suivantes:

- contributions à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER);
- contributions à un régime d'épargne-actions du Québec (REA au Québec seulement);
- acquisition d'actions accréditives;
- intérêts déductibles versés sur un emprunt contracté afin de gagner un revenu;
- pension alimentaire;
- perte sur immeuble de Catégorie 31 (IRLM), etc.

Selon un représentant de Revenu Québec, il n'existe pas de montant minimum pour effectuer une demande de réduction de déductions à la source. Certaines demandes dont le montant serait jugé insuffisant pourraient être refusées parce que l'impôt supplémentaire à payer en raison du refus ne représente pas un fardeau fiscal indu pour le contribuable. Par contre, selon un représentant de Revenu Canada, les réductions de déductions à la source ne sont accordées que pour des montants supérieurs à 1 000 \$.

Exemple

Au cours de 1986, vous prévoyez gagner un salaire de 40 000 \$, obtenir un revenu imposable de 35 000 \$ avant de verser une contribution de 5 500 \$ à un REER à même votre paye hebdomadaire.

Si vous soumettez une demande de réduction des retenues à la source en date du 1er juillet 1986, les retenues sur votre salaire pourraient être réduites d'environ 90 \$ sur chaque paye jusqu'à la fin de l'année. Cela représente donc une réduction totale de 2 340 \$ (90 \$ par semaine X 26 semaines) jusqu'à la fin de l'année. Il n'est jamais trop tard pour faire une demande puisque la réduction totale des retenues se fera sur la période restante de l'année.

L'avantage principal d'une telle demande est l'usage immédiat de votre argent. Vous pourrez l'investir ou l'affecter aux paiements des placements ou des déductions qui vous donnent droit initialement à la réduction des retenues à la source!

C'est un peu le principe d'une marque de saucisse bien connue... tout le monde en mange...

Édition: Roger Germain, F.C.A.

LA BOURSE

Le calme revient dans des marchés en baisse

■ L'activité s'est quelque peu calmée hier sur les marchés après la dégringolade de la veille, mais les marchés étaient toujours en baisse.

À Toronto, l'indice TSE 300 a perdu 13,83 à 3054,24 sur un volume de 14,9 millions de transactions.

Parmi les 14 indices secondaires, 11 ont perdu du terrain, les papiers, les transports et les médias perdant plus que les autres.

Les inquiétudes concernant l'enquête américaine sur le bois d'œuvre canadien ont fait perdre 3/4 à MacMillan Bloedel (33 1/4) et 1 à Domtar (31 1/4).

Par contre, Bell Canada Enterprises a gagné 1/4 à 37 1/2 et la Banque Impériale de Commerce 1/4 à 17 1/2.

À Montréal, l'indice XXM a reculé de 5,35 à 1 547,28, alors que 4,1 millions d'actions changeaient de mains.

Tous les indices ont perdu du terrain sauf les services publics. Provigo a perdu 1/4 à 20.

Quant à elle, la Bourse de New York n'a pu regagner une partie du terrain perdu lundi et a terminé en baisse légère de 2,96 à 1837,19.

Quelque 124 millions d'actions ont changé de mains.

Selon les analystes, des amateurs d'aubaines ont contribué à faire remonter certains secteurs, mais les inquiétudes quant à la tendance des taux d'intérêt, la réforme fiscale et la situation du Mexique ont continué à peser sur le marché.

JP Morgan a perdu 2 1/2 à 81 1/2 et First Chicago 1 1/2 à 32 1/2.

Bell a gagné 1/4 à 37 1/2 et Northern Telecom 1/2 à 40 1/2.

VENTE
JUSQU'À
50%
DE RABAIS

NOS VÊTEMENTS POUR HOMMES LES PLUS RAFFINÉS!

Notre prestigieuse vente en solde de vêtements pour hommes est maintenant en cours! Des aubaines sensationnelles sur le prêt-à-porter pour hommes — complets de qualité incomparable, vestons sport et pantalons habillés!

RABAIS ALLANT JUSQU'À 50 %!

COMPLETS, prix hab. 385 \$-495 \$ **MAINTENANT 192 \$-346 \$!**
VESTONS SPORT, prix hab. 275 \$-325 \$ **MAINTENANT 192 \$-227 \$!**
PANTALONS HABILÉS, prix hab. 95 \$-125 \$ **MAINTENANT 69 \$- 87 \$!**

VENTE EN SOLDE DE CRÉATIONS ET VÊTEMENTS SPORT SIGNÉS!
RABAIS ALLANT JUSQU'À 30 %!

Le choix inimitable de vêtements sport signés Holt Renfrew — chandails, chemises, complets, vestons sport et pantalons — maintenant vôtres à des prix plus que séduisants!

RABAIS ALLANT JUSQU'À 30 %!

VÊTEMENTS SPORT POUR HOMMES
RABAIS ALLANT JUSQU'À 40 %!

Des modèles signés par nos plus grands couturiers, offerts à des prix incroyables!

CHANDAILS, prix hab. 60 \$-240 \$ **MAINTENANT 39 \$-139 \$!**
CHÉMISES SPORT, prix hab. 48 \$-100 \$ **MAINTENANT 29 \$-59 \$!**
PANTALONS TOUT-ALLER, prix hab. 95 \$-150 \$ **MAINTENANT 69 \$-119 \$!**

Sherbrooke et de la Montagne, 842-5111 • Rockland • Fairview Pte. Claire • Place Ville Marie • rue Sherbrooke ouvert, les Jours et vendredis, jusqu'à 21 h.

HOLT RENFREW

PRÊTS QUEBECO INC.
ÉTABLIE DEPUIS 1964

- ▶ **2^e HYPOTHÈQUE**
- ▶ **ACHAT DE SOLDE DE PRIX DE VENTE**
- ▶ **FINANCEMENT INTERIMAIRES**
- TAUX VARIABLES
- TAUX FIXES

5797, HOCHELAGA MONTRÉAL
255-7591 DIRECTEUR: ROLAND BOULET

PARIS NEW YORK MILANO TOKYO OSAKA NAGOYA

NASRI VERRI UOMO

Le dépositaire exclusif de la superbe collection de vêtements pour hommes Verri Uomo de Milan.

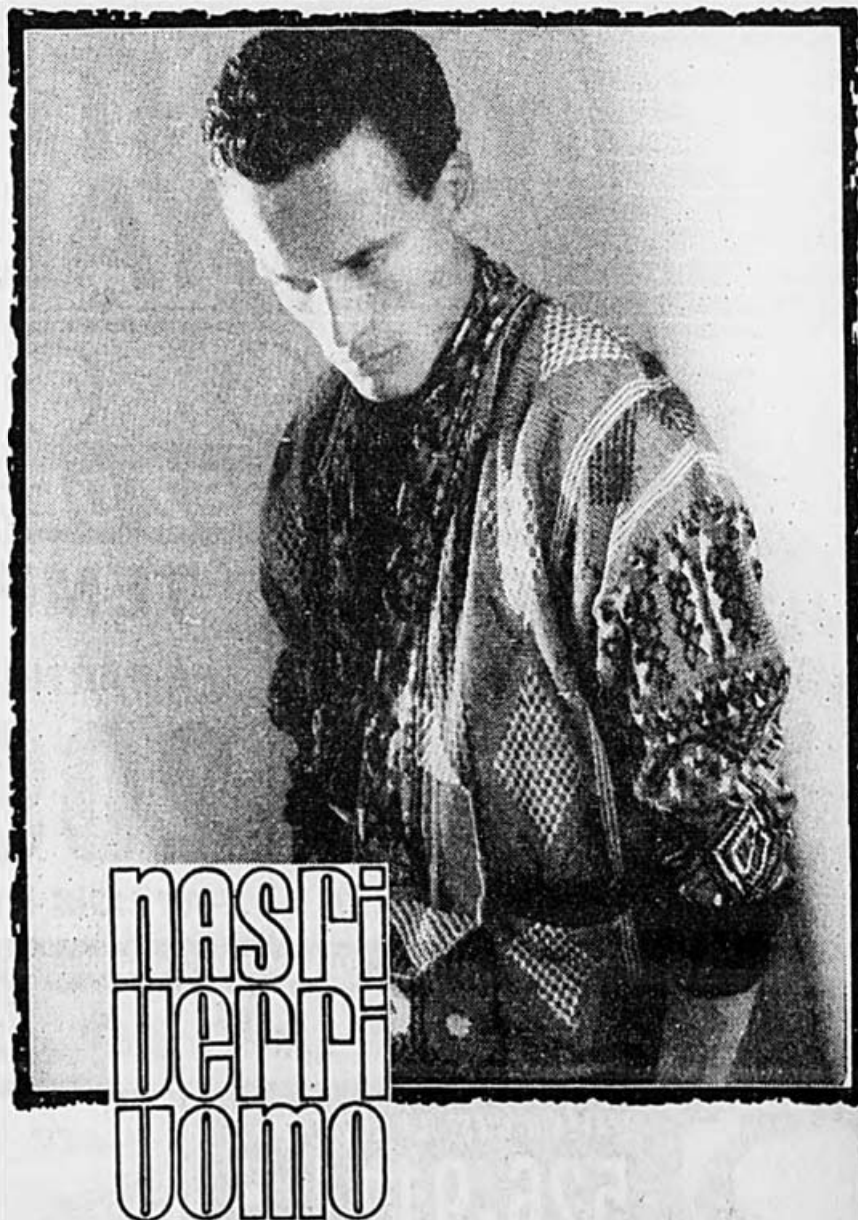
SPECIAL FÊTE DES PÈRES

30% de rabais

sur toute notre marchandise dans le magasin.

4 JOURS SEULEMENT

Début le mercredi 11 juin, se termine le samedi 14 juin.



1472, rue Peel, Montréal 842-8400

NOMINATIONS À
LA BANQUE ROYALE DU CANADA

A.H. Michell



R.G.P. Styles

La Banque Royale du Canada annonce les nominations de MM. A.H. (Mike) Michell et R.G.P. (Geoff) Styles aux postes de vice-présidents du conseil de la banque à compter du 1er juin. Ils accèdent tous deux au conseil d'administration de la banque. M. Michell, ancien premier vice-président directeur, contrôle financier et administration, est nommé vice-président du conseil, responsable des finances et de l'administration de la société. Né à Saint-John, Nouveau-Brunswick, M. Michell reste en poste à Montréal. M. Styles, ancien premier vice-président directeur, opérations internationales et services aux grandes sociétés, est nommé vice-président du conseil, responsable des services aux institutions, des opérations de trésorerie et des services aux entreprises et administrations publiques. Né à Regina, Saskatchewan, M. Styles reste en poste à Toronto.

Petro-Canada ferait bientôt de l'argent

OTTAWA (PC) — Petro-Canada est à la veille de faire de l'argent.

C'est la conviction, en tout cas, de M. Robert Robinson, conseiller en énergie de la firme torontoise Loewen Ondaatje McCutcheon.

En fait, a expliqué M. Robinson, c'est l'industrie pétrolière en entier qui va augmenter ses profits, après avoir finalement écoulé tout le brut acheté à gros prix avant la baisse sur les marchés mondiaux.

Petro-Canada va particulièrement profiter de la situation puisqu'elle détient le cinquième des stations-service au pays et le quart du marché.

De plus, a noté M. Robinson, il est à prévoir que l'industrie va vouloir garder pour elle trois cents par litre, au lieu d'un demi-cent comme actuellement.

L'exemple va venir de Petro-Canada, a prédit M. Robinson, parce cette société d'Etat se trouve en position de force et que le gouvernement, qui veut en mettre une partie en vente, lui a demandé "d'améliorer ses revenus".

Devant le comité parlementaire de l'énergie, cette semaine, le grand patron de Petro-Canada,

M. Bill Hopper, a déclaré que la compagnie commençait à apprendre à vivre avec son nouveau mandat de réaliser des profits.

Le plus fort

Sur le plan national, la société Petro-Canada possède 20 p. cent des stations-service. Elle est suivie de Shell avec 18 p. cent, Imperial 16 p. cent, Texaco 11 p. cent et Ultramar, 8 p. cent.

En Ontario, Petro-Canada a 26 p. cent des postes d'essence, Shell 23, Texaco 14, Imperial 13 et Suncor, 11. Le gouvernement ontarien possède 25 p. cent des intérêts de Suncor.

Au Québec, Ultramar dirige le réseau le plus important avec 18,5 p. cent des stations-service, suivie de Shell avec 17 p. cent, Petro-Canada 15 p. cent, Imperial 11 p. cent et Texaco, 10 p. cent.

Dans l'Ouest canadien et les territoires, Petro-Canada compte 23 p. cent des postes d'essence, Imperial 19, Shell 18 et Texaco, 10.

Le géant de la région de l'Atlantique est Irving Oil avec 37 p. cent des stations-service, Imperial à 21 p. cent, Ultramar 13 p. cent, Texaco 10 p. cent, Shell 9,5 p. cent et Petro-Canada, 9 p. cent.

Coulombe établit une première au pays dans l'industrie de l'emballage

Depuis quelques jours, une compagnie d'emballage de Québec est devenue le premier embouteilleur canadien à produire des emballages aseptiques rectangulaires à base de papier pour jus et boissons aux fruits.

Coulombe Québec Ltée, le plus important des 28 embouteilleurs québécois, s'est dotée d'équipement aseptique fabriqué par Tetra Pak International, une multinationale dont le siège social est situé en Suisse et qui possède des filiales au Canada et dans 93 autres pays.

Le premier contrat de fabrication et de distribution d'emballage aseptique de Coulombe Québec Ltée fut conclu avec Crush Canada, de Toronto, dont elle détient une franchise d'emballage depuis 1979. Tout en poursuivant l'embouteillage de boissons gazeuses pour Crush Canada à Québec, Coulombe Ltée a ajouté à ces produits trois boissons aux fruits non gazeuses en «Tetra Brik» aseptiques pour les marchés du Québec et des Maritimes.

En février dernier, Crush Canada mettait en marché ces boissons à l'orange, au raisin et aux agrumes en version sucrée et non sucrée. Les boissons non sucrées sont les premiers produits au monde en emballage aseptique à contenir du NutraSue, une marque de commerce de l'aspartame.

Jusqu'ici, ces produits étaient emballés et distribués par la laiterie Heritage Farms de Brampton, en Ontario.

Le propriétaire et président de Coulombe, M. René Coulombe, prévoit commercialiser d'autres produits en emballage aseptique d'ici peu.

«Nous sommes convaincus, dit-il, que l'avenir réside dans ce type d'emballage. Notre infrastructure de livraison au Québec et dans l'Est du Canada nous permet de mettre avantageusement en marché des produits aseptiques comme ceux de Crush Canada».

Fondée à Québec en 1906, la compagnie Coulombe compte plus de 190 employés.

Quant à l'industrie canadienne de l'emballage aseptique, dont Tetra Pak détient au Canada la plus grande part du marché à même son usine d'Aurora, en Ontario, a connu un essor fulgurant au cours des cinq dernières années.

Des études semblent démontrer que ce type d'emballage est en voie de conquérir le marché des jus et des boissons aux fruits prêts-à-boire.

Son chiffre d'affaires a connu une croissance remarquable dans toute l'Amérique du Nord au cours des dernières années, passant de \$10 à \$14 milliards entre 1982 et 1984.



M. René Coulombe (à gauche) président de Coulombe Québec et Roger Bernard, directeur des opérations. Coulombe Québec est la première entreprise d'emballage canadienne à se lancer dans le domaine de l'emballage aseptique.

Domtar émet des actions

Le conseil de Domtar Inc. a approuvé le dépôt d'un prospectus préliminaire pour une émission publique de 1,4 million d'actions ordinaires au Canada, au prix de \$31,375 l'action, pour une considération globale de \$43 925 000. En même temps, à titre de placement privé, Domtar s'est engagée à vendre 1,1 million d'actions ordinaires à la Caisse de dépôt et placement du Québec, au prix de \$31,375 également. La Caisse possède présentement une participation d'environ 15 p. cent dans Domtar.

Par ailleurs, la compagnie touchera \$12,4 millions de la vente de crédits d'impôt qui se rattachent au 1,4 million d'actions ordinaires. L'émission publique s'adressera tout d'abord à une ou plusieurs sociétés canadiennes imposables, qui revendront les actions ordinaires à un syndicat de souscription sans les crédits d'impôt avant l'offre au grand public.

Le produit net de ces transac-

tions s'élèvera à environ \$89,2 millions. Il servira en partie à défrayer le programme d'immobilisations de Domtar qui, pour cette année, est évalué à \$500 millions, ce qui comprend plus de \$300 millions pour le projet de modernisation de l'usine de papiers fins de la compagnie à Windsor (Québec) au montant global de \$870 millions.

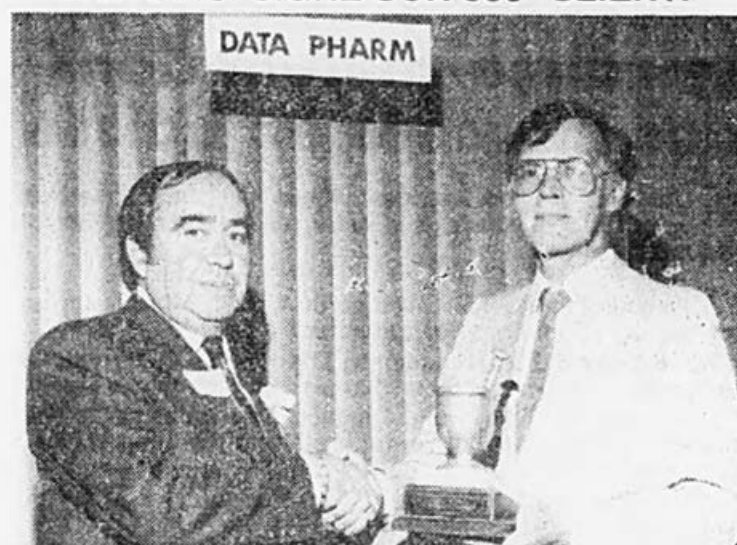
— Selon CDJ

STEINBERG INC. ERRATUM AVIS DE DIVIDENDE

L'avis du montant du dividende sur les Deuxièmes Actions Privées, rachetables, à dividende cumulé de \$1,95 Série Un, payable le 30 juin 1986 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 16 juin 1986 devait se lire QUARANTE-HUIT CENTS (48 CENTS) et non QUARANTE-NEUF CENTS (49 CENTS).

Diane Marcelin Laurin
Vice-présidente, Directrice
générale du Service juridique
et Secrétaire

DATA INC. SIGNE SON 500^e CLIENT!



M. Roger Alexandre (à gauche), président de Dupras, Alexandre, Tremblay et Associés Inc. (DATA) accueille M. Jacques Millette (à droite), pharmacien et lui remet une plaque pour commémorer l'événement.

Déjà connu comme leader dans le monde de l'informatique pour la pharmacie depuis 12 ans, DATA a aussi des systèmes pour les cliniques médicales. Les pharmaciens peuvent être reliés à leur centre de service ou bien être entièrement autonomes avec un système IBM. Ce système est principalement destiné aux clients situés dans des régions éloignées.

La compagnie a son siège social à Ville St-Laurent, une succursale à Ville Vanier. Québec et est également représentée à Jonquière et Sherbrooke.

«La signature du 500^e client qui souligne notre évolution dans le marché est la preuve d'une clientèle satisfaite» ajouta M. Alexandre. «Nos clients sont nos meilleurs représentants.»

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

705 HYPOTHÈQUES

ACCEPTATION en 7 jours, 1ère et 2e hypothèques, Caisse Pao, St-Basile, 321-2160.

ACHETONS hypothèque, balance de vente en retard 598-7028

ARGENT À PRÊTER 2e hypothèque, achat balance de vente, faux à discuter, notaire, 351-3155 jour.

Tre et 2e. Fonds de roulement. Prêteur agréé et privé. Int. M. Giguère, 687-3176.

2e HYPOTHÈQUE TAUX COMPÉTITIF INF. CREDIT VIA, 253-3354

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

À VENDRE certificat de placement, montant \$10 000, échéance 8 août 89, intérêt 10 1/4%, semi-annuel, 323-4976 jour, 323-9000 après. Agnès Demondé-Morin.

BRASSERIE COMTE LABELLE avec propriété et équipement, 30 min. de Montréal, capital requis \$25 000. Int. M. Gilbert, 625-2488.

CHEMISE associée avec \$15 000 pour projet importation articles en cuir, bracelets, sacs, etc. 253-9430.

CHEMISES investisseurs sérieux pour commercialisation d'un produit dont nous avons fait l'étude auprès d'une clientèle cible. Résultats très positifs. Prototypage final disponible pour fabrication. Du lundi au vendredi 626-1608. Consultation et recherches Lefa.

ASSOCIÉ DEMANDE pour bâtir une agence de distribution au Québec. Possibilité France, Italie, Espagne et autres pays. Beaucoup de potentiel. Pour rendez-vous: 514-584-3985.

AVEC \$20 000 nous offrons revenu \$60 000 plus sécurité à vie, à territoires à vendre 521-5720

714 FRANCHISES

Occasion exceptionnelle d'acquies une franchise

KIDDIE KOBBLER

premier en chaussures d'enfants à travers le Canada, est à la recherche de propriétaires-exploitants intéressés à se joindre à sa chaîne de 74 magasins.

Les propriétaires-exploitants peuvent choisir un emplacement parmi les centres commerciaux les plus fréquentés.

Présentement, emplacement disponible Place Longueuil.

Pour plus d'informations, s'il vous plaît communiquer avec

M. Paul Carboneau au

(819) 568-4142

55475 8 114

714 FRANCHISES

Occasion exceptionnelle d'acquies une franchise

KIDDIE KOBBLER

premier en chaussures d'enfants à travers le Canada, est à la recherche de propriétaires-exploitants intéressés à se joindre à sa chaîne de 74 magasins.

Les propriétaires-exploitants peuvent choisir un emplacement parmi les centres commerciaux les plus fréquentés.

Présentement, emplacement disponible Place Longueuil.

Pour plus d'informations, s'il vous plaît communiquer avec

M. Paul Carboneau au

(819) 568-4142

55475 8 114

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

BESIN partenaire financier pour la construction d'un triplex à Chomedey, Lévis. Ewen Girard, 387-1190, 661-5574.

CHANCE unique, restaurant licencé, créatif et équipé, 30 min. de Montréal, capital requis \$25 000. Int. M. Gilbert, 625-2488.

CHEMISE associée avec \$15 000 pour projet importation articles en cuir, bracelets, sacs, etc. 253-9430.

CHEMISES investisseurs sérieux pour commercialisation d'un produit dont nous avons fait l'étude auprès d'une clientèle cible. Résultats très positifs. Prototypage final disponible pour fabrication. Du lundi au vendredi 626-1608. Consultation et recherches Lefa.

ASSOCIÉ DEMANDE pour bâtir une agence de distribution au Québec. Possibilité France, Italie, Espagne et autres pays. Beaucoup de potentiel. Pour rendez-vous: 514-584-3985.

AVEC \$20 000 nous offrons revenu \$60 000 plus sécurité à vie, à territoires à vendre 521-5720

714 FRANCHISES

Occasion exceptionnelle d'acquies une franchise

KIDDIE KOBBLER

premier en chaussures d'enfants à travers le Canada, est à la recherche de propriétaires-exploitants intéressés à se joindre à sa chaîne de 74 magasins.

Les propriétaires-exploitants peuvent choisir un emplacement parmi les centres commerciaux les plus fréquentés.

Présentement, emplacement disponible Place Longueuil.

Pour plus d'informations, s'il vous plaît communiquer avec

M. Paul Carboneau au

(819) 568-4142

55475 8 114

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

INVESTIRIS \$8 000. Association et ou emploi. Pas de vente. Entre 17h et 19h. 525-6136.

UNE COMPAGNIE manufacturière établie depuis un certain nombre d'années veut augmenter le travail dans son département de métal en feuille qui ne fonctionne pas à pleine capacité. Nous sollicitons des candidats pour des travaux de précision de petits travaux.

Pour de plus amples informations écrire: Surface Dynamics, C.P. 130, Montréal H3L 3H7 ou appelez 381-2264.

ASSOCIÉ DEMANDE pour bâtir une agence de distribution au Québec. Possibilité France, Italie, Espagne et autres pays. Beaucoup de potentiel. Pour rendez-vous: 514-584-3985.

AVEC \$20 000 nous offrons revenu \$60 000 plus sécurité à vie, à territoires à vendre 521-5720

714 FRANCHISES

Occasion exceptionnelle d'acquies une franchise

KIDDIE KOBBLER

premier en chaussures d'enfants à travers le Canada, est à la recherche de propriétaires-exploitants intéressés à se joindre à sa chaîne de 74 magasins.

Les propriétaires-exploitants peuvent choisir un emplacement parmi les centres commerciaux les plus fréquentés.

Présentement, emplacement disponible Place Longueuil.

Pour plus d'informations, s'il vous plaît communiquer avec

M. Paul Carboneau au

(819) 568-4142

55475 8 114

715 SERVICES FINANCIERS

\$10 000 ET PLUS

Dans projets divers. Préparation états financiers. Etablir capacité remboursement prêt. 253-7222

CONVERTISSEZ votre propriété en Floride en devises U.S. Nous financiers. Nous achetons votre hypothèque. M. Jack Ilavitch 342-1355; voir 484-2370.

CONSEILLER en financement, impôts et comptabilité. 1-754-4594.

FONDS de roulement. Prêts de tous genres. Int. M. Giguère 687-3176.

FONDS pour commerce, industrie, affaires, appartements, etc. DENCOL MTG - 342-1356

717 SERVICES SPÉCIALISÉS

NE CHERCHEZ PLUS !

LES ASSOCIÉS DE LA VENTE

LES meilleurs vendeurs (et) sont avec nous. Nous pouvons régler votre problème de recrutement.

M. Lecours, 521-1984.

718 ARGENT DEMANDÉ

BESIN financement. Payons 40% plus royalties à vie. 521-5720.

Les gens d'affaires avisés font confiance à la rubrique des PROPOSITIONS D'AFFAIRES

de LA PRESSE pour obtenir les MEILLEURS RÉSULTATS

285-7111

INTERURBAIN SANS FRAIS

1-800-361-5013

ANNONCES ENCADRÉES

285-7000

ALLIANCE
à partir de 7 367\$
CLIMATISEUR GRATUIT*
avec certains groupes d'options

ENCORE S
à partir de 8 381\$

Automobiles Renault
Ville Marie inc.
2995 Hochelaga
(métro Préfontaine)
527-8525

MONT ROYAL

ÉCONOMISEZ DES \$

ESCORT
*À PARTIR DE
159\$
PAR MOIS + TAXE

TEMPO
*À PARTIR DE
209\$
PAR MOIS + TAXE

*Location 48 mois, transport et préparation en sus

ESCORT \$\$\$
ECONOLINE \$\$\$
TEMPO \$\$\$

BRONCO II \$\$\$
CROWN \$\$\$
VICTORIA \$\$\$
TAURUS \$\$\$

MUSTANG \$\$\$
RANGER \$\$\$
AEROSTAR \$\$\$

L'AVENIR C'EST LA LOCATION

526-9111
2275 est, Mont-Royal

LA FRANCHISE

Les Aliments Vogel Ltée, chef de file dans le domaine des produits de santé, vous offre l'opportunité de vous joindre à une chaîne de magasins en pleine expansion.

Vogel vous fait bénéficier de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'alimentation naturelle. Cette expérience vous permet de profiter d'avantages concrets tels qu'un cours de formation complet et un programme de marketing efficace.

Des emplacements de choix situés au nord de la région métropolitaine seront disponibles très bientôt.

Si vous êtes très dynamique et désirez posséder votre propre commerce, veuillez communiquer sans délai avec:

Directeur des Franchises
LES ALIMENTS VOGEL LTÉE
2475 de la Province
Longueuil, Québec
J4G 1G3
Tél.: 871-1262
INVESTISSEMENT MINIMUM REQUIS: \$25 000

Vogel

717 SERVICES SPÉCIALISÉS

NE CHERCHEZ PLUS !

LES ASSOCIÉS DE LA VENTE

LES meilleurs vendeurs (et) sont avec nous. Nous pouvons régler votre problème de recrutement.

M. Lecours, 521-1984.

718 ARGENT DEMANDÉ

BESIN financement. Payons 40% plus royalties à vie. 521-5720.

Les gens d'affaires avisés font confiance à la rubrique des PROPOSITIONS D'AFFAIRES

de LA PRESSE pour obtenir les MEILLEURS RÉSULTATS

285-7111

INTERURBAIN SANS FRAIS

1-800-361-5013

ANNONCES ENCADRÉES

285-7000

Projet touristique de \$ 18 millions à Iberville

Des promoteurs du Haut-Richelieu, réunis sous la raison sociale «Norwing Promotion Inc.», ont mis au point un projet de construction d'un complexe touristique de \$18 millions à Iberville, en bordure de la rivière Richelieu.

PIERRE BELLEMARE

Ce projet est beaucoup plus ambitieux que celui qu'un autre groupe d'investisseurs de cette région annonçait tout récemment: soit la construction, au coût de \$8 millions, d'un vaste hôtel à Saint-Jean, sous la bannière de la chaîne Sheraton.

Ainsi que le précisait, hier en conférence de presse, le porte-parole de Norwing Promotion, Pierre Trahan, «les deux projets ne peuvent pas se concrétiser, pour des raisons évidentes de rentabilité. Ce sera donc l'un ou l'autre qui prendra forme. Pas les deux», avoue M. Trahan.

Selon lui, on devrait être en mesure, avant la fin du mois, de savoir lequel des deux projets sera lancé, à Iberville ou à Saint-Jean. Le choix, en somme, sera profondément orienté par le gouvernement québécois, qui devra s'impliquer financièrement pour épauler l'un ou l'autre des deux groupes.

Bonne réception

M. Trahan affirme cependant

que le ministre du Tourisme, Yvon Picotte, se serait montré très réceptif face au projet du groupe Norwing Promotion, «parce que contrairement à celui du Sheraton, le nôtre est du type «centre de villégiature». Il est, en outre, complété par une marina capable d'accueillir une centaine de bateaux de plaisance».

Construit en face du Collège militaire royal, de l'autre côté du Richelieu, le complexe multifonctionnel comprendrait un hôtel de 160 chambres, un centre de congrès, des aménagements sportifs, en plus d'une marina.

«Ce complexe touristique de classe internationale deviendrait la porte d'entrée au Québec de la navigation de plaisance en provenance de la région métropolitaine de New York, qui abrite un parc de 75 000 bateaux», soutient M. Trahan.

Il ajoute: «Ce marché est négligé au Québec et c'est l'Ontario qui en profite, grâce à des infrastructures beaucoup mieux développées que chez nous».

Chose certaine, le Haut-Richelieu est passablement démuné en installations hôtelières et touristiques. Plusieurs participants du festival des montgolfières, qui commence à prendre beaucoup d'ampleur, doivent loger dans des hôtels de la région de Montréal.

C'est un produit «high tec» qui sortira de l'usine Hyundai à Bromont

GRANBY (PC) — C'est un produit amélioré, un produit «high tec», qui sortira des futures usines Hyundai de Bromont, à la fin de 1988.

Le constructeur automobile sud-coréen fabriquera à Bromont une voiture à technologie beaucoup plus avancée que les véhicules qu'il a déjà lancés sur le marché. Il ne s'agira pas toutefois d'un nouveau modèle.

M. S. B. Lee, directeur général du projet Hyundai à Bromont, a fait cette déclaration lors d'une émission radiophonique consacrée, hier, à l'implantation de cette compagnie dans la région.

La fameuse voiture, de type «Y», conçue dans le plus grand secret, pourrait être mise en vente dès 1989.

M. Lee, accompagné d'autres dirigeants de Hyundai, a été l'invité pendant près d'une heure d'un panel composé de journalistes de la station radiophonique locale CHEF-Radio et du journal La Voix de l'Est.

L'usine bromontoise visera, selon lui, une production moyenne annuelle de 100 000 véhicules, mais elle sera aussi capable de livrer marchandise jusqu'à un plafond de 200 000 voitures.

Contenu canadien ?

Sur le contenu canadien que comporteront les autos fabriquées à Bromont, M. Lee ne donne aucun pourcentage, mais il n'écarter pas la possibilité d'acheter des pièces sur place, en autant que les produits canadiens répondent, a-t-il affirmé, à des critères de qualité, de disponibilité et de prix.

M. Lee va même plus loin: l'usine de Bromont, initialement vouée au simple assemblage des voitures, deviendra un jour un centre de production.

La construction des installations débutera dans quelques semaines. Le gérant du projet, M. Ted Feisé, ne fournit aucune

date précise. Les travaux dureront environ deux ans, et pas loin de 1000 ouvriers seront à l'oeuvre sur le chantier.

Déjà une trentaine d'employés du constructeur, pour la plupart des Sud-Coréens, sont installées à Bromont. Leur tâche est faire de démarrer le projet et de veiller à sa bonne exécution.

Robotisation

L'usine sera automatisée et robotisée. Pour M. Lee, il n'y a pas d'autre issue si Hyundai veut soutenir la compétition sur le marché international. Les robots seront affectés aux tâches routinières, monotones ou dangereuses, laissant aux employés le contrôle de la qualité, a souligné M. Lee.

Cette automatisation de l'usine à plus de 80 pour cent n'est pas incompatible avec la création des 1200 emplois directs annoncés par Hyundai. Au contraire, le gérant du projet, M. Feisé, parle même d'un niveau d'emploi de 1542 personnes dès 1990, dépassant de 25 pour cent l'engagement pris par la compagnie en novembre dernier, au moment du dévoilement du projet.

Six personnes de la région sont déjà à pied d'oeuvre. L'an prochain, à pareille date, ils seront deux cents.

Critères d'embauche

Hyundai est prêt à faire face à toutes les demandes d'emploi qu'elle recevra, même s'il y en a 100 000, et à les traiter sur une base individuelle. Ce qu'elle recherche, ce n'est pas tant des employés spécialisés que des gens à l'esprit ouvert, capables d'adhérer à sa philosophie de vie et de travail.

Le noyau des 200 premiers employés sera envoyé, par rotation de 25 à 30, en Corée du Sud pour y recevoir un entraînement polyvalent, qui portera autant sur les relations humaines, la philosophie de Hyundai que sur l'apprentissage d'une technique de travail.

C'est la disponibilité et l'ouverture d'esprit de la main d'oeuvre régionale qui ont joué en faveur de Bromont, a prétendu M. Lee. La compétition était vive à l'échelle de tout le Canada, avec plus d'une quarantaine de sites en lice.

«Mais ce n'était pas le seul facteur, reconnaît M. Lee, il y en avait beaucoup, beaucoup d'autres comme la variété des voies d'accès, la proximité du marché montréalais, et le site qui alliait une vocation industrielle à un fort potentiel récréatif».

Bi-énergie: dates limites

Dans le cadre de ses programmes de subventions pour l'installation du chauffage bi-énergie, Hydro-Québec a décidé de prolonger les délais prévus pour la signature des contrats, l'installation du système de chauffage et l'expédition du formulaire de demande de subvention.

Les nouvelles dates-limites sont: dans le secteur institutionnel, le 30 juin 1986 pour la signature du contrat, le 31 août 1987 pour l'installation du système et le 30 novembre 1987 pour l'expédition du formulaire; dans le secteur résidentiel, le 31 décembre 1986 pour la signature du contrat, le 31 décembre 1987 pour l'installation du système et le 31 mars 1988 pour l'expédition du formulaire; dans le secteur commercial et industriel, le 31 décembre 1986 pour la signature du contrat, le 31 décembre 1987 pour l'installation du système et le 31 mars 1988 pour l'expédition du formulaire.

BAROMÈTRE

Statistiques économiques

PRODUCTION

			Variation en % par rapport au mois précédent	par rapport à l'année précédente
Produit intérieur brut (1971 = 100)	mars	159,5	-0,8	3,4
Production industrielle (1971 = 100)	mars	148,7	-2,1	3,6
Exportations (\$millions)	mars	9 345,2	-6,9	-10,3
Importations (\$millions)	mars	8 080,3	-18,3	-0,3
Commandes des fabricants (\$millions)	mars	20 397,5	-6,1	1,1
Mises en chantier (taux annuel, milliers)	avril	204,0	24,4	28,3
Permis de const. (\$millions - Québec)	mars	427,0	65,1	61,9
Ventes au détail (\$millions - Québec)	mars	2 819,2	0,0	7,7
Ventes d'automobiles (unités - Québec)	mars	1 773,1	8,9	-18,5

REVENUS ET SALAIRES

Gains hebdo. moyens (\$) (Canada)	mars	428,36	0,0	3,5
Gains hebdo. moyens (\$) (Québec)	mars	414,60	-0,7	2,4

EMPLOI

Emplois (milliers) - Québec	mai	2 840	-0,7	1,1
Chômeurs (milliers) - Québec	mai	335	-9,2	-10,7

PRIX

IPC* (1981 = 100)	avril	131,1	0,2	3,9
Produits industriels* (1981 = 100)	avril	119,7	-0,3	1,2

FINANCE

Masse monétaire (M1, \$millions)	mai	306 86	0,5	3,5
Prêts généraux (\$millions)	mai	126 967	-3,6	4,3

Données trimestrielles

Comptes nationaux

(en milliards de dollars)		Variation en % au trimestre précédent	par rapport à l'année précédente
Consommation (\$milliards 1971)	4	93,5	1,5
Immobilisations	4	30,9	1,4
résidentielles	4	7,3	7,9
non-résidentielles	4	12,2	-2,2
Gouvernement	4	25,2	1,6
Exportations	4	44,9	2,3
Importations	4	-44,9	0,7
PNB	4	150,4	1,3
Revenus personnels (\$ nominaux)	4	401,1	1,6
Bénéfices avant impôts (\$ nominaux)	4	44,5	10,6

Balance des paiements

(en milliards de dollars)		Variation en % au trimestre précédent	par rapport à l'année précédente
Balance commerciale	4	3 993	33,1
Taux de chômage au Canada (%)	mai	9,6	9,6
Taux de chômage au Québec (%)	mai	10,6	11,4
Taux d'escompte* (hebdomadaire)	—	8,92	—
Balance des services (\$millions)	4	-5 300	-4 559
Balance courante (\$millions)	4	-1 307	-1 560
Capitaux à court terme* (\$millions)	4	81	473
Capitaux à long terme* (\$millions)	4	1 223	526

* données non-saisonnalisées

(Information: 514-283-5725)

Source: Statistique Canada CANSIM

NOMINATION



Robert Saulnier
A.I.A.C., D.E.C. adm.

M. Yvan G. Paradis, vice-président exploitation du Groupe Desjardins, Assurances générales est heureux d'annoncer la nomination de M. Robert Saulnier, a.i.a.c., d.e.c. adm., au poste de directeur du service des entreprises, division ouest à Montréal.

Avant d'accéder à ce poste, M. Saulnier a oeuvré pendant 10 ans au sein du service des entreprises; il occupait le poste d'adjoint au directeur.

Le Groupe Desjardins, Assurances générales est l'un des principaux assureurs de dommages et une institution du Mouvement des Caisses Populaires et d'Economie Desjardins.



LE GROUPE DESJARDINS
ASSURANCES GÉNÉRALES



Club Saint-Laurent Kiwanis
de Montréal Inc.



Pierre Desjardins
président
La Brasserie Labatt Limitée

Déjeuner-causerie:

Le Grand Prix de Montréal a-t-il un avenir?

Mercredi 18 juin 1986
à 12h30

Hôtel Ritz-Carlton
Salon Or et Gris

Réservations: Claire Durand (514) 845-1545
15 \$ le couvert

Ne l'oubliez pas le 15 juin!

Ça n'est pas toujours facile, mais on les aime comme ils sont. Et pour être sûr de leur faire plaisir, on choisit un cadeau de chez Bovet.

À Montréal, les papas sont CHOYÉS

Offrez la robe de chambre Majestic, style kimono, en coton et ratine de coton. Lavable. Rose ou bleu pastel, tailles moyennes ou fortes. À partir de 60 \$.

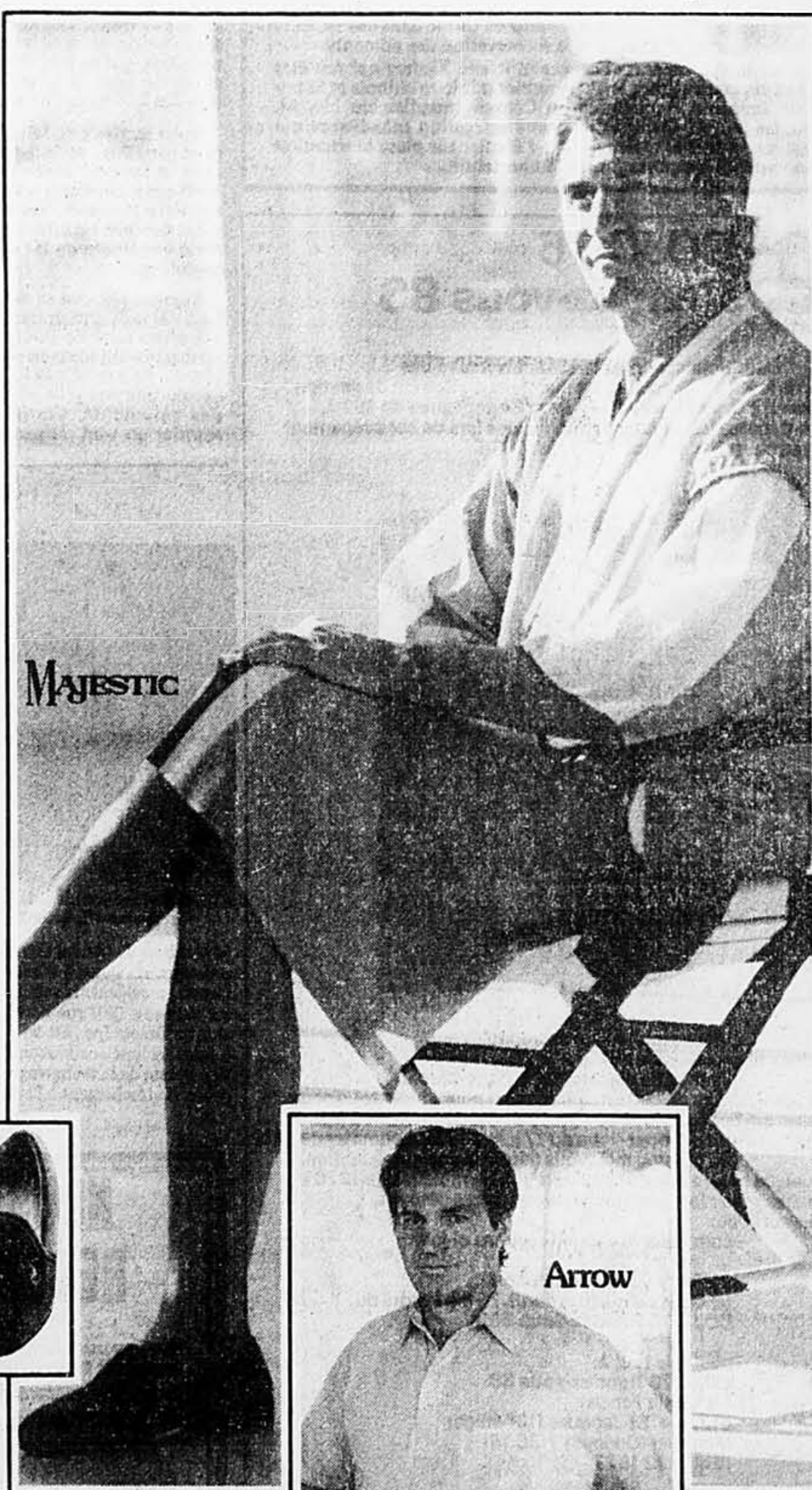
Avec des pantoufles de velours Kaufman, offertes dans tout un choix de couleurs. Pointures 7 à 14. À partir de 20 \$.

Ou encore, un tee-shirt Arrow, dans un choix de 9 couleurs mode. Jersey de coton et polyester. Lavable. Tailles moyennes, fortes ou élancées, à partir de 25 \$.

Et pour une présentation soignée, Bovet vous offre une boîte-cadeau gratuite.



KAUFMAN



Arrow

Bovet

Le chic...prêt-à-porter

• 4475, boul. Métropolitain Est • Les Terrasses • Centre Rockland • Carrefour Laval • Galeries d'Anjou
Promenades St-Bruno • Fairview Pointe-Claire
... et surveillez l'ouverture prochaine d'un nouveau magasin Bovet au Carrefour Angrignon!

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Dividende no. 88

Avis est donné que le Conseil d'Administration de FIDUCIE PRÊT ET REVENU a déclaré un dividende de 0,20 cent par action classe (A) payable le 15 juin 1986 aux actionnaires enregistrés dans les livres de la compagnie le 5 juin 1986.

ROBERT ARCHER
Secrétaire

Québec, le 11 juin 1986



Tarifs aériens: finis les super rabais à l'année longue

■ Les compagnies aériennes canadiennes ont abandonné une pratique qui faisait pourrir le bonheur de leurs clients: les «super-rabais», en vigueur tout au long de l'année.

DAVID GERSOVITZ
de la Presse Canadienne

Grâce à cette formule, les voyageurs pouvaient planifier leurs vacances ou leurs visites familiales avec l'assurance d'obtenir des tarifs avantageux. Les rabais allaient de 45 à 55 p. cent pour les périodes de grand achalandage, jusqu'à 70 p. cent le reste de l'année.

A Air Canada, on les appelait les tarifs Quatre-Saisons. Introduits l'automne dernier à grand

renfort de publicité, ils sont disparus sans faire de bruit, le 1er mai. Cependant les billets déjà vendus pour cet été sont toujours acceptés.

L'abolition des rabais en vigueur toute l'année oblige le consommateur à se familiariser de nouveau avec un ahurissant mélange de ventes-surprise annoncées à intervalles irréguliers et de rabais variant selon la saison et le trajet.

Les rabais toutes saisons —chez Canadien Pacifique, on les appelait Minitarifs— devaient remplacer les ventes saisonnières de sièges qui provoquaient de véritables ruées.

Divers types de rabais

Sur n'importe quelle liaison, à toute période de l'année, il est possible de bénéficier de toute une gamme de rabais assortis de différentes exigences en matière de réservation ou de conditions d'annulation.

Ce mois-ci, par exemple, Air Canada offre cinq tarifs spéciaux sur les vols Ottawa-Regina, permettant des économies de 20 à 56 p. cent.

Le concept des tarifs Quatre-Saisons était un modèle de simplicité. C'était presque toujours le meilleur taux. On l'obtenait sur presque tous les trajets d'Air Canada, tandis que CP offrait ses Minitarifs sur son réseau intérieur.

Il existe deux explications à la



disparition des tarifs toutes-saisons.

En premier lieu, Air Canada indique que les tarifs étaient trop populaires, même s'il fallait acheter les billets au moins 30 jours avant la date du départ, qu'ils n'étaient pas remboursables et qu'on ne pouvait y apporter aucune modification.

Comme la plupart des compagnies aériennes canadiennes, Air Canada perd de l'argent, et les tarifs quatre-saisons étaient devenus désavantageux pour la compagnie. «Nous ne pouvons pas nous permettre de laisser trop de gens voler à bas prix», admet Jackie Irvine, responsable des prix pour l'Amérique du Nord.

Pratiques douteuses

Et, deuxième facteur, selon certaines informations provenant du milieu de l'aviation, Air

Canada a constaté que certains agents de voyage truquaient leurs transactions, accordant à leurs clients le tarif de quatre-saisons, même lorsque les billets étaient achetés moins de 30 jours avant le départ.

Aux États-Unis, d'où est venue en premier l'idée de cette formule, les compagnies aériennes ont constaté que plusieurs personnes qui avaient été incapables d'obtenir un billet au tarif spécial décidaient de se procurer quand même un autre billet, à un prix plus élevé. Mais au Canada, relève Mme Irvine, lorsque les billets à prix réduits étaient épuisés, les entreprises ont constaté que les clients refusaient tout simplement d'acheter un autre billet. Les passagers considéraient le tarif quatre-saisons comme le tarif de base, et aucun autre rabais n'était jugé acceptable.

Les compagnies d'aviation ont besoin d'un dosage judicieux de clients à différents taux, incluant les pleins tarifs, pour maintenir la moyenne de leurs revenus par passager à un niveau rentable.

Air Canada était l'objet de fortes pressions pour augmenter le nombre de sièges disponibles aux tarifs quatre-saisons, mais, ce faisant, sa rentabilité chutait.

Quant à CP Air, l'entreprise n'a jamais été particulièrement enthousiasmée par les rabais à l'année longue, d'indiquer Steve Lamont, vice-président au marketing. CP Air n'avait lancé les minitarifs que pour concurrencer Air Canada.

Pertes

M. Lamont croit que les tarifs quatre-saisons et minitarifs étaient probablement trop faibles pour une industrie qui se trouve déjà dans le rouge.

«Nous préférons de beaucoup avoir des tarifs quotidiens raisonnables et, pendant certaines périodes de l'année, si nous souhaitons stimuler la demande, nous pourrions offrir de véritables aubaines», commente-t-il.

La disparition des rabais toutes-saisons ne signifie pas la fin des bas tarifs. Mais il devient plus difficile pour les consommateurs ainsi que les agents de voyage de demeurer à la fine pointe de l'information, étant donné la diversité des options offertes.

Les tarifs les plus avantageux sur les trajets de longue distance, cet été, devraient être aussi intéressants, ou même davantage, que ceux de l'an dernier à la même période. Quant aux trajets sur de courtes ou moyennes distances, cependant, l'abolition des tarifs toutes-saisons se traduira par une certaine augmentation des prix.

DMR acquiert la société Paul Gratton et Associés

■ La firme de conseillers DMR vient de faire l'acquisition de la société d'ingénieurs Paul Gratton et Associés de Montréal, qui est spécialisée dans la conception et la mise en oeuvre de systèmes de télécommunication au Québec. DMR compte ainsi doubler la force de consultation de son équipe de Télécommunications, qui passera à 30 personnes.

Paul Gratton et associés a un chiffre d'affaires de plus de \$500 000 par année et jouit d'une expérience solide au Québec dans les domaines de la radio-communication, des studios

de communications, ainsi que des systèmes téléphoniques qui intègrent la transmission de données, la messagerie vocale, les systèmes d'alarme et de télévision en circuit fermé.

Quant à DMR, elle oeuvre comme conseiller dans les domaines de la gestion de l'information et de la technologie, soit en informatique, en bureautique ou en télécommunications. Ses revenus sont de l'ordre de \$60 millions par année. Elle emploie plus de 950 employés, au Canada, aux États-Unis, en Australie et en Angleterre.

La Chine invite les Canadiens à investir

■ PEKIN (AP) — Le vice-premier ministre chinois Tian Jiyun a invité les Canadiens à investir en Chine dans des secteurs tels que la transformation et la conservation des aliments.

C'est ce que rapporte l'agence officielle Xinhua qui fait état d'une rencontre entre le vice-premier ministre chinois et le ministre canadien responsable du Conseil canadien du blé, M. Charles Mayer. Celui-ci dirige une délégation canadienne qui s'est rendu en Chine dans le but d'étudier sur place la situation des marchés d'exportation et d'importation.

COJO 76 Rendez-vous 86

Pour souligner le 10^e anniversaire des Jeux de la XXI^e Olympiade, les membres du Comité de gestion du Comité Organisateur des Jeux Olympiques de 1976, invitent toutes les personnes accréditées lors de cet événement à se retrouver à Montréal le 17 juillet 1986.



GILLES BLANCHARD

VALABLE DU 1^{er} MAI 1976 AU 31 AOÛT 1976
VALID MAY 1, 1976 TO AUGUST 31, 1976
Le Comité organisateur des Jeux de la XXI^e Olympiade
The Organizing Committee for the Games of the XXIst Olympiad

J'étais journaliste accrédité aux Jeux olympiques de 1976.

Je me fais aujourd'hui le porte-parole des organisateurs de cette manifestation pour inviter tous ceux et celles qui ont contribué au succès de cet événement à être présents au grand rendez-vous du 17 juillet 1986 à compter de 15 h.

Si, comme moi, vous déteniez une accréditation, de quelque nature que ce soit, aux Jeux olympiques de 1976 et souhaitez revoir les gens que vous avez alors côtoyés, il vous suffit de:

- compléter le coupon-réponse ci-joint;
- y joindre votre contribution, (chèque ou mandat de 19,76 \$ à l'ordre de COJO 76 Rendez-vous 86);
- poster le tout à:
COJO 76 Rendez-vous 86
a/s Crédit Foncier
612, rue St-Jacques (13^e étage)
Montréal (Québec) H3C 1E1
(514) 392 1877

Votre laissez-passer vous sera expédié le ou vers le 1^{er} juillet 1986. Le lieu et les détails de cette réception vous seront alors communiqués.

J'étais accrédité(e) aux Jeux olympiques de 1976 et je serai présent(e) au grand rendez-vous du 17 juillet 1986.
Ci-joint mon chèque de 19,76 \$ fait à l'ordre de:
COJO 76 Rendez-vous 86

Nom	
Adresse	
Ville	Code postal
Téléphone	
Fonction en 1976	

Le Mexique cesserait de rembourser sa dette

■ Mexico (Reuter) — Le bruit court de plus en plus que le Mexique serait en passe de cesser de rembourser son énorme dette extérieure en raison de la dégradation de sa situation économique, qui se traduit par une chute du peso et la multiplication des incidents de rues.

Voici quatre ans, la baisse des prix pétroliers et la hausse des taux d'intérêt amenaient le Mexique à annoncer en coup de tonnerre la suspension du paiement des intérêts afférents à une dette extérieure de 80 milliards de dollars.

Aujourd'hui que sa dette frise les \$100 milliards et que les prix pétroliers sont de nouveau très au-dessous de leurs niveaux habituels, on craint que le pays ne décide une nouvelle suspension des paiements. Ce qui ferait souffler un vent de panique sur

les marchés financiers et pourrait avoir un effet de contagion sur les autres pays endettés d'Amérique latine.

Durant la semaine écoulée, le peso mexicain est passé de 520 à environ 730 pour un dollar, à la suite notamment des émeutes de mardi dernier (200 blessés et 80 arrestations après la victoire du Mexique par 2-1 sur la Belgique au Mondial) et de l'aggravation du marasme économique, indiquent les banquiers.

La rumeur a grossi après les déclarations contradictoires du ministre des finances Jesus Silva Herzog, qui a laissé entendre à la fois que le pays risquait de devoir suspendre le versement de neuf milliards de dollars d'intérêt, et que la banque centrale était en mesure de le payer.

«Nos principaux créanciers sont les Mexicains», a déclaré

Herzog la semaine dernière, faisant ainsi écho à un avertissement du président Miguel de la Madrid selon lequel le Mexique n'est pas prêt à sacrifier son développement en consacrant cette année 45 p. cent de ses revenus d'exportations au service de la dette.

La plupart des banquiers excluent néanmoins une suspension pure et simple des paiements. Tributaire de ses importations, le Mexique sait que les États-Unis ne resteraient pas sans réagir à une telle initiative et inciteraient leurs banques — auxquelles est dû le tiers environ de la dette — à avancer de l'argent frais ou à conclure une formule de compromis.

On envisage, entre autres solutions, une pause négociée dans les paiements, qui donnerait au pays le temps de reprendre son souffle.

GRAETZ INC. Nominations



Andrew E. Graetz



Kenneth G. Graetz

M. Andrew E. (Andy) Graetz, auparavant président de Graetz Inc., a été élu président du conseil d'administration et son frère, M. Kenneth G. (Ken) Graetz, président. L'entreprise familiale fondée par les deux frères en 1947 est située au 1501 rue Barré. Le Laboratoire Couleur Bonaventure, une division de Graetz Inc., est au 425 rue Guy. Grâce à leurs photographes lauréats, à leurs techniciens hautement compétents et à leur équipement qui est à la fine pointe de la technologie, les frères Graetz et leurs enfants marquent leur profond attachement à l'avancement et au progrès de la photographie.

NOMINATION A LA BANQUE ROYALE DU CANADA



J.E. Cleghorn

La Banque Royale du Canada annonce la nomination de M. John E. Cleghorn au poste de président de la banque à compter du 1er juin. M. Cleghorn devient responsable de l'ensemble du réseau de services bancaires constitué par les succursales, les filiales, les sociétés affiliées et les bureaux de représentation de la banque. Il occupait précédemment le poste de vice-président directeur, opérations internationales. M. Cleghorn est en poste au siège social de la banque à Montréal, sa ville natale.

NOMINATION



Guy Ferland
F.I.A.C.

M. André Racine, vice-président assurances du Groupe Desjardins, Assurances générales est heureux d'annoncer la nomination de M. Guy Ferland, f.i.a.c., au poste de directeur du service technique d'assurances.

Depuis 25 ans, M. Ferland a acquis une vaste expérience au sein d'assureurs de dommages.

Le Groupe Desjardins, Assurances générales est l'un des principaux assureurs de dommages au Québec et une institution du Mouvement Desjardins.



LE GROUPE DESJARDINS ASSURANCES GÉNÉRALES

NOUS BRISONS DES RECORDS DE VENTES

VOICI COMMENT

Nous avons 14 camions B2000 réguliers et CAB PLUS en inventaire et il faut qu'ils soient vendus cette semaine. Venez nous rencontrer - Vous ne vous déplacerez pas pour rien.



Ex.: Stock no 6836
B2000 SPORT, boîte longue. Boîte Fibrobec. Transport et préparation inclus.

Prix ordinaire 12085\$

Pour cette semaine seulement

10415\$

JACAUTO LTEE

3612, boul. Saint-Jean, Dollard-des-Ormeaux
626-8120

N.B.: Cette semaine seulement, antirouille, protecteur de tissus et de peinture vous seront offerts à 50% de réduction sur présentation de cette annonce.



Jacques Lina

Le président de TELEMEDIA PUBLISHING, monsieur Jeffrey W. Shearer, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Jacques Lina au poste de Vice-président

exécutif et Éditeur des ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA.

Monsieur Lina possède une vaste expérience des domaines de la radiodiffusion et de l'édition au sein du groupe TÉLÉMÉDIA. Plus récemment, il était Directeur général de Radio Cité et Vice-président de la division FM de TÉLÉMÉDIA COMMUNICATIONS QUÉBEC. Antérieurement, monsieur Lina occupait le poste de Rédacteur en chef et Directeur général des ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA.

Le groupe TÉLÉMÉDIA est le plus important éditeur canadien de revues s'adressant au consommateur. ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA/TELE-MEDIA PUBLISHING publie TV HEBDO, TV GUIDE, TV PLUS, CANADIAN LIVING, COUP DE POUCE, CANADIAN LIVING FOOD et COUP DE POUCE EXTRA.

Les Éditions
Télémedia



INDICES A LA BOURSE DE MONTREAL

NOTE
Cotes en cents sauf lorsque indiqué \$; f=actions non
votantes, à votes limités ou restreints; u=titre négocié
en dollars US; Z=lot irrégulier.



34					
----	--	--	--	--	--

[illegible]

NEW YORK

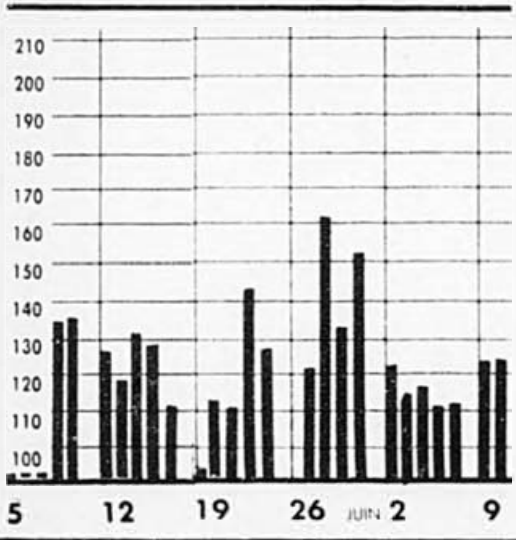
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut:	1852,80
Fermeture:	1837,19
Bas:	1816,07

(Selon les 30 plus gros titres de Dow Jones)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 124 830 000



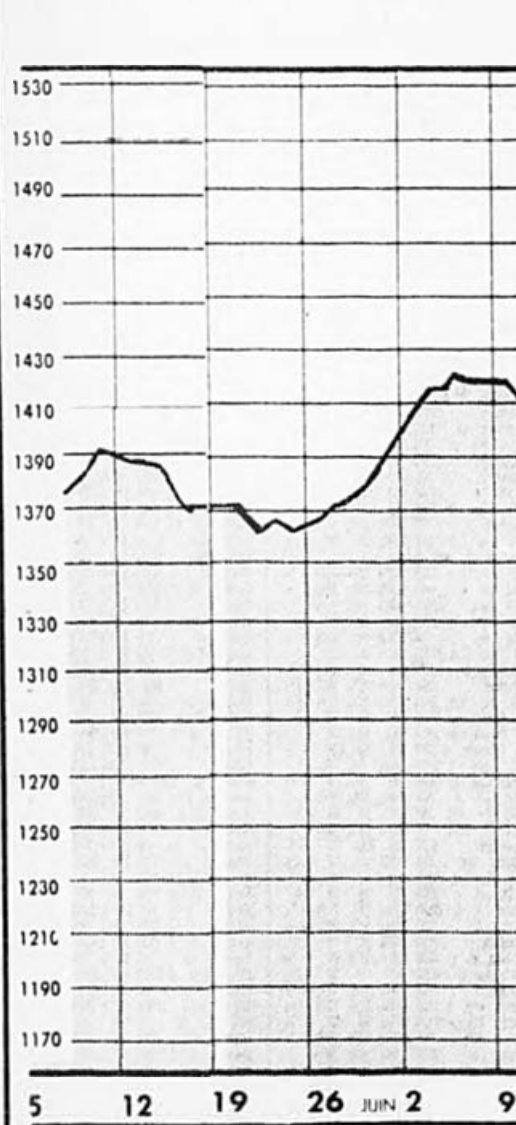
INDICE À LA BOURSE DE NEW YORK

	Ferm.	Var.
COMPOSE	137.70	- 0.3
INDUSTRIELLES	159.99	- 0.1
TRANSPORTS	119.09	- 0.9
SERVICES PUBLICS	68.54	- 0.2
FINANCE	146.98	- 1.5

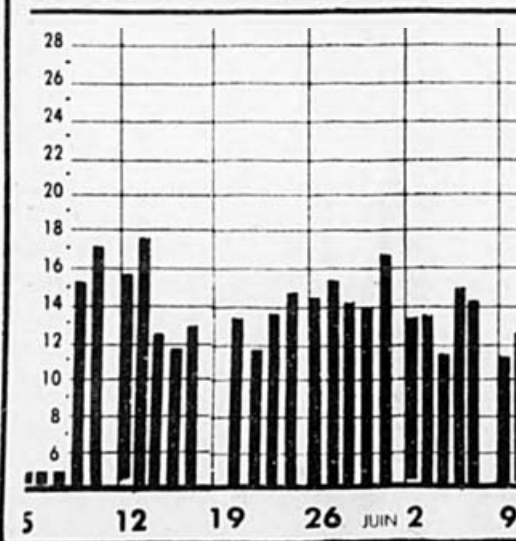
VANCOUVER

INDICE GENERAL

Fermeture 1412,30



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 12 700 00

[illegible][illegible][illegible]

Year	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081	2082	2083	2084	2085	2086	2087	2088	2089	2090	2091	2092	2093	2094	2095	2096	2097	2098	2099	2100
1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081	2082	2083	2084	2085	2086	2087	2088	2089	2090	2091	2092	2093	2094	2095	2096	2097	2098	2099	2100	

[illegible]

	Size	Value	Hour	Cost	Form	Net	ch
Asph	500	125	125	125			
Asph	500	10	10	10			
Asph	1000	105	105	105			
Asph	1432	261	261	261			
Asph	4367	672	672	672			
Asph	1350	16	16	16			
Asph	2000	36	36	36	+	+	
Asph	2000	63	63	63	+	+	
Asph	1400	140	140	140			
Asph	8240	149	149	149			
Asph	1000	25	25	25			
Asph	2000	42	42	42			
Asph	2000	43	43	43			
Asph	2000	43	43	43			
Asph	500	42	42	42	+	+	
Asph	1000	65	65	65	+	+	
Asph	2000	65	65	65	+	+	
Asph	1000	50	50	50			
Asph	24350	114	114	114	+	+	
Asph	2000	90	90	90			
Asph	5000	90	90	90			
Asph	13200	95	95	95	+	+	
Asph	26300	145	145	145	+	+	
Asph	2000	42	42	42	+	+	
Asph	8000	42	42	42			
Asph	8500	65	65	65	+	+	
Asph	5000	120	120	120			
Asph	800	405	405	405			
Asph	1000	115	115	115			
Asph	2000	105	105	105			
Asph	2000	105	105	105			
Asph	15700	145	145	145			
Asph	15700	145	145	145	-5	-5	
Asph	2000	32	32	32	+	+	
Asph	2000	32	32	32	+	+	
Asph	2000	75	75	75			
Asph	4000	17	17	17			
Asph	23400	140	128	128	-12	-12	
Asph	10000	40	40	40			
Asph	10000	40	40	40			
Asph	2000	50	50	50			
Asph	1000	9	9	9	+	+	
Asph	10000	9	9	9	-2	-2	
Asph	10000	9	9	9			
Asph	9000	20	20	20	-3	-3	
Asph	1000	120	115	120			
Asph	1000	120	115	120			
Asph	2000	141	141	141	+	+	
Asph	46854	235	240	240	-15	-15	
Asph	25400	110	112	112	-3	-3	
Asph	2000	65	65	65			
Asph	2000	75	75	75	+	+	
Asph	14742	163	165	165	+	+	
Asph	8200	112	112	112	+	+	
Asph	8200	112	112	112	+	+	
Asph	4000	125	120	120	-8	-8	
Asph	83300	128	156	160	-10	-10	
Asph	500	70	70	70			
Asph	500	70	70	70			
Asph	15000	20	20	20	-2	-2	
Asph	1433	45	45	45			
Asph	200	113	113	113			
Asph	4000	65	65	65			
Asph	2000	65	65	65			
Asph	4700	375	375	375			
Asph	5000	85	85	85	+	+	
Asph	1000	130	125	125	-5	-5	
Asph	1000	30	30	30	+	+	
Asph	2400	63	60	60	-3	-3	
Asph	5000	32	32	32	+	+	
Asph	5000	32	32	32	+	+	
Asph	5000	45	45	45	+	+	
Asph	5000	45	45	45	+	+	
Asph	6000	400	400	400	+	+	
Asph	1000	10	10	10			
Asph	500	50	50	50			
Asph	12000	60	60	60	-2	-2	
Asph	1445	95	95	95	+	+	
Asph	12000	16	16	16			
Asph	24000	105	105	105	+	+	
Asph	700	275	275	275	+	+	
Asph	5000	38	38	38			
Asph	2980	75	75	75			
Asph	9000	138	138	138			
Asph	1000	25	25	25			
Asph	1000	25	25	25			
Asph	9500	65	65	65	-5	-5	
Asph	24000	90	88	89	+	+	
Asph	5000	90	90	90			
Asph	1500	115	115	115			
Asph	8501	280	280	280	-40	-40	
Asph	2000	85	85	85			
Asph	2000	240	240	240			
Asph	12330	250	250	250	-20	-20	
Asph	7500	46	46	46	-3	-3	
Asph	1000	148	148	148	+	+	
Asph	28384	108	103	103	-5	-5	
Asph	500	17	17	17			
Asph	12000	30	30	30	-1	-1	
Asph	4500	198	198	198	+	+	
Asph	4500	30	30	30			
Asph	31000	75	65	74	+	+	
Asph	1660	340	340	340	-40	-40	
Asph	1000	175	175	175	+	+	
Asph	12500	17	17	17			
Asph	9000	20	20	20	+	+	
Asph	2000	40	40	40	-1	-1	
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			
Asph	1000	120	120	120			

	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net		Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net		Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net		Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net				
1	181000	21	42	153			Leontine	2737	155	34	24	-1	Ne	181000	21	42	153			181000	21	42	153				
2	2000	41	21	44			Leontine	4850	165	181	140	+5	Ne	2000	41	21	44			2000	41	21	44				
3	2000	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	3	2000	25	25	25			3	2000	25	25	25		
4	49200	126	111	121	+1		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	4	49200	126	111	121	+1		4	49200	126	111	121	+1	
5	7000	20	20	20			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	5	7000	20	20	20			5	7000	20	20	20		
6	7000	75	73	73	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	6	7000	75	73	73	-3		6	7000	75	73	73	-3	
7	1000	210	245	270			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	7	1000	210	245	270			7	1000	210	245	270		
8	1000	115	105	105	-5		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	8	1000	115	105	105	-5		8	1000	115	105	105	-5	
9	4000	8	8	8			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	9	4000	8	8	8			9	4000	8	8	8		
10	1000	19	19	19			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	10	1000	19	19	19			10	1000	19	19	19		
11	4000	20	20	20			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	11	4000	20	20	20			11	4000	20	20	20		
12	17500	84	84	84	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	12	17500	84	84	84	-3		12	17500	84	84	84	-3	
13	49200	129	129	129			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	13	49200	129	129	129			13	49200	129	129	129		
14	1000	210	210	210			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	14	1000	210	210	210			14	1000	210	210	210		
15	800	145	145	145			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	15	800	145	145	145			15	800	145	145	145		
16	7500	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	16	7500	25	25	25			16	7500	25	25	25		
17	1000	240	240	240	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	17	1000	240	240	240	-3		17	1000	240	240	240	-3	
18	4000	12	12	12			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	18	4000	12	12	12			18	4000	12	12	12		
19	4000	8	8	8	+10		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	19	4000	8	8	8	+10		19	4000	8	8	8	+10	
20	7500	10	10	10			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	20	7500	10	10	10			20	7500	10	10	10		
21	17500	84					Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	21	17500	84					21	17500	84				
22	49200	129	129	129			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	22	49200	129	129	129			22	49200	129	129	129		
23	1000	210	210	210			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	23	1000	210	210	210			23	1000	210	210	210		
24	800	145	145	145			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	24	800	145	145	145			24	800	145	145	145		
25	7500	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	25	7500	25	25	25			25	7500	25	25	25		
26	1000	240	240	240	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	26	1000	240	240	240	-3		26	1000	240	240	240	-3	
27	4000	12	12	12			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	27	4000	12	12	12			27	4000	12	12	12		
28	4000	8	8	8	+10		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	28	4000	8	8	8	+10		28	4000	8	8	8	+10	
29	7500	10	10	10			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	29	7500	10	10	10			29	7500	10	10	10		
30	17500	84					Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	30	17500	84					30	17500	84				
31	49200	129	129	129			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	31	49200	129	129	129			31	49200	129	129	129		
32	1000	210	210	210			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	32	1000	210	210	210			32	1000	210	210	210		
33	800	145	145	145			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	33	800	145	145	145			33	800	145	145	145		
34	7500	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	34	7500	25	25	25			34	7500	25	25	25		
35	1000	240	240	240	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	35	1000	240	240	240	-3		35	1000	240	240	240	-3	
36	4000	12	12	12			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	36	4000	12	12	12			36	4000	12	12	12		
37	4000	8	8	8	+10		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	37	4000	8	8	8	+10		37	4000	8	8	8	+10	
38	7500	10	10	10			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	38	7500	10	10	10			38	7500	10	10	10		
39	17500	84					Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	39	17500	84					39	17500	84				
40	49200	129	129	129			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	40	49200	129	129	129			40	49200	129	129	129		
41	1000	210	210	210			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	41	1000	210	210	210			41	1000	210	210	210		
42	800	145	145	145			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	42	800	145	145	145			42	800	145	145	145		
43	7500	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	43	7500	25	25	25			43	7500	25	25	25		
44	1000	240	240	240	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	44	1000	240	240	240	-3		44	1000	240	240	240	-3	
45	4000	12	12	12			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	45	4000	12	12	12			45	4000	12	12	12		
46	4000	8	8	8	+10		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	46	4000	8	8	8	+10		46	4000	8	8	8	+10	
47	7500	10	10	10			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	47	7500	10	10	10			47	7500	10	10	10		
48	17500	84					Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	48	17500	84					48	17500	84				
49	49200	129	129	129			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	49	49200	129	129	129			49	49200	129	129	129		
50	1000	210	210	210			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	50	1000	210	210	210			50	1000	210	210	210		
51	800	145	145	145			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	51	800	145	145	145			51	800	145	145	145		
52	7500	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	52	7500	25	25	25			52	7500	25	25	25		
53	1000	240	240	240	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	53	1000	240	240	240	-3		53	1000	240	240	240	-3	
54	4000	12	12	12			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	54	4000	12	12	12			54	4000	12	12	12		
55	4000	8	8	8	+10		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	55	4000	8	8	8	+10		55	4000	8	8	8	+10	
56	7500	10	10	10			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	56	7500	10	10	10			56	7500	10	10	10		
57	17500	84					Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	57	17500	84					57	17500	84				
58	49200	129	129	129			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	58	49200	129	129	129			58	49200	129	129	129		
59	1000	210	210	210			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	59	1000	210	210	210			59	1000	210	210	210		
60	800	145	145	145			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	60	800	145	145	145			60	800	145	145	145		
61	7500	25	25	25			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	61	7500	25	25	25			61	7500	25	25	25		
62	1000	240	240	240	-3		Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	62	1000	240	240	240	-3		62	1000	240	240	240	-3	
63	4000	12	12	12			Leontine	1700	145	235	245	+5	Ne	63	4000	12	12	12			63						

[illegible]

suite à la page D 10

