

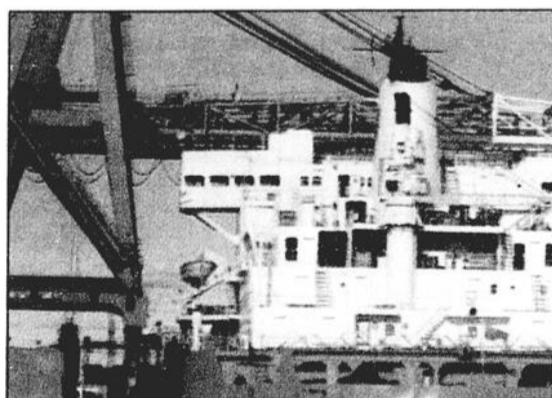
L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE LAPERRIÈRE & VERREAULT

Devenu discrètement en une quinzaine d'années l'un des plus importants regroupements d'ateliers d'usinage au Canada, le Groupe Laperrière & Verreault de Trois-Rivières réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel de plus de 250 M\$ et compte tout près de 1 200 employés pp. 2 à 4



Ci-contre, Laurent Verreault, président

Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES



LE PORT DE MONTRÉAL AU COEUR D'UNE CONTROVERSE

Un rapport sur la compétitivité des ports à conteneurs suscite la controverse dans les milieux maritimes canadiens p. 5

LES BANQUES ET LES QUESTIONS VERTES

Les banquiers se montrent prudents face aux emprunteurs à cause des lois de plus en plus sévères. Le risque environnemental est devenu prioritaire p. 7

MALENFANT DOIT 10 M\$ À TRUSTCO DESJARDINS

Les 10 M\$ que Trustco Desjardins a prêtés au groupe Malenfant ne sont pas à risque puisque garantis par hypothèques p. 15

LES PINS DE LA SEE TROUVENT VITE PRENEURS

Selon les courtiers en valeurs, les nouveaux titres de la Société pour l'expansion des exportations se vendent bien p. 16

VAL ROYAL REDRESSE SES RÉSULTATS

L'été précoce et les difficultés de Pascal ont permis au Groupe Val Royal de réaliser un bénéfice net de 161 000 \$ au deuxième trimestre p. 17

MJNES : DEDUCTIONS ANNULÉES

Le gouvernement du Québec émet de nouveaux avis de cotisation à l'égard d'actions accréditives achetées en 1987 p. 19



SECTION
 FINANCE

LE POINT

Le Groupe Laperrière & Verreault, *Entreprise de l'année* du journal LES AFFAIRES

Le titre d'*Entreprise de l'année* du journal LES AFFAIRES est décerné cette année au Groupe Laperrière & Verreault (Mtl, 5,13 \$), une entreprise de Trois-Rivières discrètement devenue l'un des plus importants regroupements d'ateliers d'usinage au Canada.

GL&V a fait des pas de géants depuis le début de ses activités, alors qu'elle avait été invitée par Bernard Lemaire, président de Cascades (Mtl, 4,90 \$), à installer une machine à papier à l'usine qu'il aménageait à Cabano. C'était en 1975.

La première année de GL&V s'est soldée par un chiffre d'affaires de 83 000 \$, soit l'équivalent de la valeur du contrat de l'usine de papier à cannelures de Cascades. « On a construit l'usine Cabano ensemble », se rappelle Bernard Lemaire, qui siège toujours au conseil de GL&V.

Grâce à l'expertise des fondateurs, l'entreprise a grossi au fil des besoins de Cascades. « Laurent Verreault et

ses associés ont construit plusieurs machines à papier pour nous à Kingsey Falls. Ils nous ont suivi jusqu'en Caroline du Nord », relate M. Lemaire.

Dix ans après le premier contrat de Cascades, celle-ci comptait encore pour 70 % du chiffre d'affaires de GL&V. « Depuis, ils ont admirablement su se détacher de Cascades et voler de leurs propres ailes », affirme M. Lemaire.

Un peu plus de 15 ans après sa fondation, le groupe compte quatre ateliers d'usinage totalisant 600 000 pi² de surface de travaux, emploie 1 182 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel excédant 250 M\$.

Concentrée sur l'industrie des pâtes et papiers juqu'en 1988, GL&V sert aujourd'hui l'industrie lourde, les alumineries, les projets hydroélectriques, l'industrie minière et celle du contrôle de la pollution de l'eau.

Essentiellement un sous-traitant à l'origine, GL&V conçoit et fabrique mainte-

nant ses propres produits pour les papeteries, les minières et les systèmes d'épuration des eaux.

Sept raisons

Sept raisons principales ont motivé le choix du Groupe Laperrière & Verreault comme *Entreprise de l'année* :

1. La croissance a été exceptionnelle depuis l'émission publique d'actions : un chiffre d'affaires multiplié par 20, de 12,3 M\$ en 1986-87 à 256,7 M\$ en 1990-91.

De 1987 à 1991, le taux de croissance annuel composé des revenus a été de 90,8 %. Le groupe s'est d'ailleurs récemment classé au troisième rang parmi les sociétés canadiennes de croissance du *Financial Times* de Toronto.

Le groupe emploie 1 182 personnes, près de quatre fois plus que lors de l'émission publique d'actions.

2. En dépit du caractère cyclique de l'industrie papetière, GL&V a toujours été rentable depuis son émission publique. En outre, un divi-

GROUPE LAPERRIÈRE & VERREAUULT FAITS SAILLANTS

	1991	1990	1989	1988	1987
Revenus	256,7 M\$	142,6 M\$	77,1 M\$	37,1 M\$	12,3 M\$
Bénéfice net	3,3 M\$	2,1 M\$	1,9 M\$	1,9 M\$	0,9 M\$
Bénéfice par action	0,73 \$	0,46 \$	0,45 \$	0,47 \$	0,27 \$
Valeur comptable	3,70 \$	3,06 \$	2,70 \$	2,33 \$	1,86 \$
Actif	90,8 M\$	63,7 M\$	49,7 M\$	19,2 M\$	16,3 M\$
Ratio de la dette à long terme	1,54	0,47	1,03	0,35	0,27
Nombre d'employés	1 182	1 043	978	402	298

Tableau : LES AFFAIRES

dende annuel de 0,10 \$ par action est versé depuis 1988.

« Une fois les employés et les banquiers payés, il faut indiquer aux actionnaires qu'on pense à eux aussi », a déclaré aux AFFAIRES Laurent Verreault, président fondateur de GL&V.

Le bénéfice a crû à un taux annuel composé de 33,5 % de 1987 à 1991. Le bénéfice net est passé de 958 000 \$ (0,27 \$ par action) en 1987 à 3,3 M\$ (0,73 \$) en 1990-91.

3. L'an dernier, en pleine récession et alors que son secteur de base était dans le marasme, le groupe a fait grimper ses revenus de 80 % et son profit net de 58,7 %.

4. Signe d'une saine gestion, les fonds découlant de l'exploitation sont passés de 0,34 \$ par action en 1987 à 1,82 \$ par action en 1990-91, soit un rythme annuel composé de 53,2 %.

Le groupe a presque doublé sa valeur comptable ces cinq dernières années: de 1,86 \$ par action en 1987 à 3,70 \$ le 31 mars dernier.

5. Cette croissance accélérée s'est déployée au fil de quatre acquisitions en quatre ans à un coût global de 20,7 M\$ et d'investissements en immobilisations de 30 M\$ depuis 1987.

Le financement de l'expansion s'est orchestré autour d'emprunts bancaires. Seule ombre au tableau, le ratio d'endettement à long terme s'élève à 1,5:1, le plus haut niveau depuis 1987 et le double de celui de l'année précédente.

L'Entreprise de l'année

La désignation annuelle du titre d'*Entreprise de l'année* du journal LES AFFAIRES a pour but de mettre en valeur une entreprise qui s'est illustrée de façon particulière au cours de la dernière année. L'entreprise choisie a également fait ses preuves sur le plan de la croissance et de la rentabilité.

Le choix de l'entreprise de l'année est fait par l'équipe de rédaction du journal LES AFFAIRES de façon totalement indépendante et sans aucune attache publicitaire.

Cette désignation vise à souligner l'apport exceptionnel de cette entreprise dans son milieu et son secteur d'activité. Ce témoignage est aussi un hommage au dynamisme de l'entrepreneuriat des gens d'affaires du Québec.

L'an dernier seulement, GL&V a investi 14 M\$ en immobilisations et a déboursé 7,8 M\$ pour acquérir l'atelier d'usinage Dorr-Oliver en Ontario dont le chiffre d'affaires est estimé à 50 M\$.

Lors de l'acquisition de Dorr-Oliver, le groupe a mis la main sur un actif de 25 M\$, une superficie d'usinage de 300 000 pi², une nouvelle clientèle et une nouvelle gamme de produits pour seulement 7,8 M\$.

GL&V a pu reprendre l'actif de Dorr-Oliver sans payer la prime généralement associée à l'achalandage.

6. GL&V a un rendement élevé de son avoir des actionnaires : 21,6 % l'an dernier. Pour les cinq dernières années, les actionnaires ont obtenu un rendement moyen sur le capital investi de 19,8 %. Ce rendement résulte de l'important recours à l'effet de levier pour le financement de son expansion.

7. GL&V a réussi sa diversification. Les dirigeants du groupe ont senti que le secteur des pâtes et papiers avait atteint un niveau de croissance historique en 1989 et que, la conjoncture aidant, l'industrie ne pouvait que redescendre.

Ils ont réorienté les ateliers vers les mégaprojets. Les premiers efforts se sont vite soldés par des contrats majeurs d'Alcan (Mtl, 23,50 \$) pour l'aluminerie Laperrière, de la Société d'énergie de la Baie James, etc.

En dépit de la récession, le carnet de commandes demeure solide avec quelque 160 M\$ de contrats en exécution, mais non encore comptabilisés. « Le carnet de commandes est notre chiffre d'affaires à venir », de dire Bill Saulnier, vice-président, Finances, et partenaire du groupe depuis 1980.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

La qualité donne des ailes à SOMAPRO

LAURÉAT



MERCURIADES

1991

Qualité totale
PME

somapro
CONSEIL EN INFORMATIQUE
ET EN GESTION

Montréal (514) 527-9361	Québec (418) 692-3903	Jonquière (418) 695-0730
Ottawa (613) 236-9836	Toronto (416) 860-0316	Vancouver (604) 687-8783

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abattoir Coquelicot.....	13	Culinar.....	13	Noranda (Foresterie).....	30
Air Transat.....	30	Denison Mines.....	22	Nova Corp.....	22
Alcan.....	2, 4	First City Trustco.....	22	Nutribec.....	13
Algoma (Acier).....	22	Foug.....	12	Nutri-Oeuf.....	13
Alumax.....	4	Groupe Morrow.....	12	Nutrisoya.....	13
Banque CIBC.....	7	Home Depot.....	17	Paul Martel & Associés.....	12
Banque Nationale.....	7	Huret-Streliski.....	12	Port de Montréal.....	5
Banque Scotia.....	7	Hydro-Québec.....	4, 27	Procter & Gamble.....	27
BCE.....	29, 30	IAF BioChem.....	28, 29	Produits forestiers CP.....	27
BCP Stratégie-Créativité.....	12	Laperrière & Verreault.....	2, 3, 4	Radisson (Res.).....	19
BCP Worldwide.....	12	Lawsen Mardon.....	22	Roman Corp.....	22
Bombardier.....	30	Électroniques Tee-Comm.....	30	SEE.....	16
Canadair.....	30	Lumec.....	11	Serv. Tech. Informatiques.....	30
Can. Trust/Le Permanent.....	31	Mackenzie Financial.....	22	SID.....	13
Canchrome (Mines).....	19	Magna International.....	30	Socadia.....	13
Cascades.....	2, 3, 4, 29	Malette.....	4	Soquia.....	13
Central Capital.....	22	Marktel/Foster/McCann.....	12	Standard Trustco.....	22
Chatel (Gr. alimentaire).....	13	Matco Mart.....	30	Télémedia.....	28
Cognos.....	22	Métro-Richelieu.....	12	Thomas Industries.....	11
Cominco.....	29	Midland Walwyn.....	22	Total Petroleum.....	29
Computertime.....	28	Molson.....	17	Trustco Desjardins.....	15
Cristobal (Res.).....	19	Noranda.....	29	Val Royal.....	17

LE POINT

« Notre force réside dans la qualité de nos ressources humaines »

— Laurent Verreault

■ Interrogé sur les raisons du succès du Groupe Laperrière & Verreault (Mtl, 5,13 \$), son président, Laurent Verreault, place la qualité des ressources humaines au premier rang. GL&V n'est pas l'entreprise d'un seul homme.

Après tout, un atelier d'usinage ressemble à un autre. Ce sont les gens qui font la différence. « En un mot, ça travaille fort chez nous », a lancé M. Verreault, que ses collègues qualifient de bourreau de travail.

« M. Verreault et ses deux associés, Louis Laperrière et Jean Desbiens, sont de véritables entrepreneurs. Ce sont de gros travailleurs et ils aiment développer », a déclaré Bernard Lemaire, président de Cascades (Mtl, 4,90 \$) et ami de longue date des trois hommes.

MM. Verreault et Laperrière sont des techniciens en instrumentation alors que M. Desbiens est mécanicien.

Leur enthousiasme suscite un esprit d'entrepreneuriat parmi les troupes. Ils prêchent par l'exemple. « Les dirigeants ont l'entreprise à cœur », a indiqué Yvon L'Heureux, vice-président, Exploitation, du groupe.

Les trois hommes se complètent. Les décisions importantes sont prises au consensus, mais ensuite chacun ne se mêle pas des affaires des autres.

M. Verreault s'occupe de l'expansion. Il est toujours aux aguets d'acquisitions. « Il faut parfois refroidir ses ardeurs », fait remarquer en riant Bill Saulnier, vice-président, Finances, du groupe.

Fort d'une expertise en instrumentation et électricité, M. Laperrière supervise les activités d'installation et de construction. M. Desbiens s'occupe de la gestion de projets spéciaux.

La gestion est très décentralisée et la structure hiérarchique est simple. On retrouve sous le président les vice-présidents, dont relèvent les directeurs généraux d'usine;

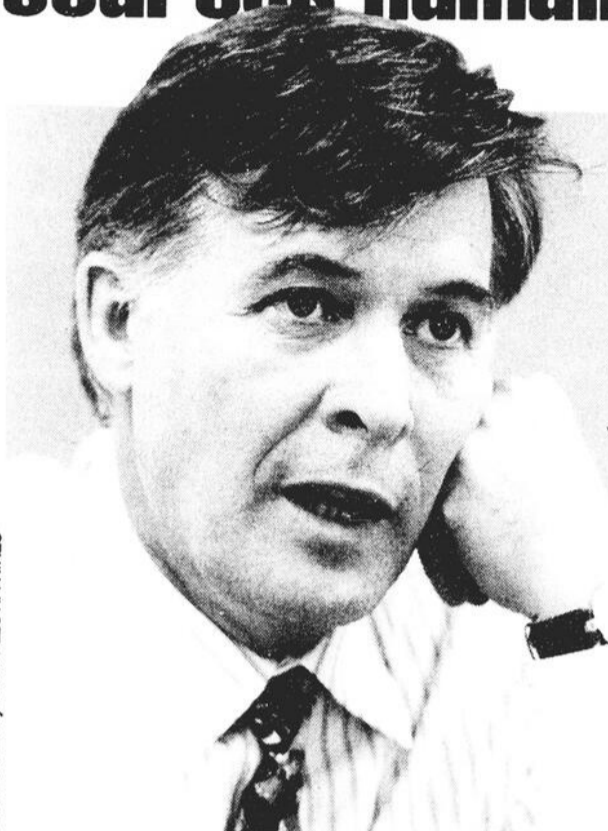


Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Laurent Verreault : « Nous sommes une entreprise d'entrepreneurs. Nous n'avons jamais été très formels dans nos structures. »

viennent ensuite les superviseurs et les employés.

Travail en équipe

Ce type de structure favorise le travail en équipe et le dialogue. Car ce qui semble le plus transpirer des propos de M. Verreault est le caractère informel de la gestion de son entreprise.

Les membres de la direction, la première ligne de feu, comme se plaît à les appeler M. Verreault, pratiquent la politique de la porte ouverte. « N'importe quel employé peut demander à

Laurent de prendre un café et de jaser », dit M. L'Heureux. « Les cadres sont très accessibles », confirme Michel Gélinas, directeur général des Ateliers Fabron.

L'information circule librement dans cette structure et la priorité est mise sur l'apport de solutions.

Cette structure a donné à l'entreprise la flexibilité voulue pour pouvoir servir plusieurs industries, atténuant l'impact des fluctuations de l'une ou l'autre sur le groupe.

Flexibilité signifie aussi prise de décision rapide. Le

réalignement de l'entreprise vers les mégaprojets s'est effectué en moins d'un an.

Qualité totale

GL&V travaille de façon ardue à implanter la culture de la qualité totale dans tous ses ateliers. Selon M. Verreault, le succès tient à la « production d'un produit de qualité, à un juste prix et en temps voulu ».

« L'employé doit se sentir responsabilisé et retirer une satisfaction personnelle du simple fait de faire bien », explique M. Verreault.

En outre, GL&V a implanté un programme de partage des profits à tous les niveaux basé sur la performance d'une usine ou d'une division en particulier.

GL&V exige beaucoup de ses employés, mais elle en prend soin aussi. L'entreprise incite les employés à parfaire leur formation que ce soit dans de nouvelles techniques, l'apprentissage de l'anglais, etc.

Un Programme d'aide aux employés informel a été mis en place. C'est un programme volontaire et confidentiel offert aux employés aux prises avec des problèmes influant sur leur santé ou leur rendement au travail.

Le domaine des relations humaines n'est pas toujours facile, comme le démontre le récent lock-out survenu aux Ateliers Fabron de Trois-Rivières. Le directeur général, Michel Gélinas, a fermé l'usine car il ne pouvait plus garantir à ses clients les li-

vraisons d'équipements.

« J'étais en avion quand le lock-out a été décrété. Le directeur général est maître dans son usine », a affirmé M. Verreault.

Les employés, en négociations de contrat de travail, refusaient de faire du temps supplémentaire. Les résultats records de l'exercice 1990 alimentaient leurs demandes. Deux jours après le lock-

IMPORT EXPORT TRANSPORT

starber
INTERNATIONAL INC.

Courtiers en douanes et transitaires internationaux

285-1500
1-800-361-1867

out, ils acceptaient l'offre patronale de 5,8 % par année sur trois ans dans une proportion de 85 %.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Devises étrangères

Certificats d'argent

Certificats d'or

Lingots d'or et d'argent

Chèques de voyage

Argent, bolivar, chèques de voyage peso, dinar, escudo, florin, franc français, lire, livre anglaise, mark allemand, or, peseta, rial, schilling, yen...

Forexco, ça change tout!

Forexco change tout et vous offre un taux de change et un service avantageux.

Forexco est une maison de change spécialisée.

La commission perçue par Forexco est minimale et il n'y a pas de frais de service.

360, rue St-Jacques ouest, bureau 1213, Montréal
1208, avenue Greene, Westmount

Forexco
Vous gagnez au change!

L'étude **CLARK WOODS ROCHEFORT FORTIER**, spécialisée dans les domaines du droit litigieux, civil, de l'assurance, corporatif et commercial, de la fiscalité ainsi que de la propriété intellectuelle, a le plaisir de vous faire part que:



Serge Fournier, secteur de la fiscalité



Julie-Martine Loranger, secteur de l'assurance



Catherine Papineau, secteur corporatif et commercial

se sont joints à l'étude à titre d'avocats.

CLARK WOODS ROCHEFORT FORTIER
Avocats

Agents de brevets et marques de commerce
1245, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2000
Montréal (Québec) H3G 1G2
Téléphone: 284-3131

RUBRIQUES

Assemblées des act.	28
Bourses	22 à 27
Comp. des investisseurs	29
Déclar. de dividendes	28
Editorial	6
Fiscalité	14
Fonds mutuels	18
Gagnants-perdants	22
Immeuble	31 à 35
Marketing	12
Pouls de l'économie	10
Ressources naturelles	19
Résultats financiers	28
Revue des marchés	21
Taux d'intérêt	20

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement n° 0923

Maison de change
Forexco
Depuis 1977
284-1971

LE POINT

GL&V à la recherche de nouveaux produits et de nouvelles technologies

Même s'ils sont fiers de leurs réalisations, les dirigeants du Groupe Laperrière & Verreault (Mtl, 5,13 \$) n'entendent pas s'asseoir sur leurs lauriers.

GL&V veut accroître sa rentabilité et son efficacité. « L'apport au profit qui devrait venir des nouveaux équipements à commande numérique, on n'en a pas encore vu 10 % », affirme le président, Laurent Verreault.

La société est aussi à la re-

cherche de produits et technologies qui lui permettront de faire de nouvelles percées en Amérique du Nord.

GL&V exporte peu, soit 5 M\$ par année environ. « Il est très difficile d'exporter aux États-Unis sans avoir des produits différenciés à haute valeur ajoutée », de dire M. Verreault.

« Actuellement, on aimerait avoir un allié dans les pâtes et papiers pour compléter notre gamme de produits. Il nous manque aussi des équipements en épuration des eaux. » M. Verreault a visité l'Europe et l'Asie à cet effet au cours des derniers mois.

Son partenaire, Jean Desbiens, est allé au Japon pour voir ce qui se faisait dans le domaine des pâtes et papiers.

L'entrepreneur se dit ouvert aux achats de technologie ou de licence, aux projets en coparticipation. Il rêve de faire fonctionner tous ses ateliers 24 heures sur 24, sept jours par semaine.

Les occasions

« Je ne sais pas comment on peut faire des plans stratégiques à long terme. Per-

sonne ne peut voir plus loin que deux ans. Et même personne ne peut vraiment prédire la fin de cette récession. »

GL&V essaie plutôt de réagir très rapidement aux conditions changeantes du marché et de la conjoncture. Car c'est finalement pour occuper « tout son monde » que l'entreprise a ressenti la nécessité de se diversifier.

« Initialement, ça nous prenait des produits. Quand les contrats ont commencé à entrer, ça nous prenait des équipements, de l'espace et une capacité de levage », a relaté M. Verreault.

Les acquisitions ont davantage été le fruit d'« occasions de parcours » qui se sont présentées à l'entreprise qu'une recherche systématique de la part de la société.

L'acquisition de nouvelles expertises est venue avec l'achat de nouvelles usines et les employés qui y oeuvraient et non l'inverse.

C'est ce qui a motivé l'acquisition d'Hydro-Mécanique en 1988. Louis Laperrière et son groupe d'installation parachevaient l'usine de pâtes que Cascades avait acquise à Port-Cartier. Son

équipe était nombreuse et très qualifiée.

C'est pour conserver l'expertise de tous ces gens et accroître la visibilité de notre division d'installation que HMI a été acquise. « Nous avons mis ce qu'il fallait pour en faire une division, un centre de profit à part entière », a raconté M. Verreault.

Quelques mois plus tard, HMI décrochait le contrat de la centrale thermique des Îles-de-la-Madeleine de 124 M\$. Elle a alors supplanté des firmes européennes, dont le géant suédois Alstrom.

Le sixième moteur sera livré à la mi-juillet selon

l'échéancier et le budget.

La réussite de cette centrale par HMI et de l'usine de Saint-Raymond de Malette (Mtl, 11,13 \$) auront une influence considérable sur la réputation de l'entreprise pour la gestion de projets clés en main, estime Normand Roy de Lévesque Beaubien Geoffrion.

« Quand nous avons acheté Dorr-Oliver en 1990, ça faisait deux ans que je cherchais des produits en environnement », de dire le président de GL&V.

Les papetières vont réparer leurs vieilles machines avant d'en installer d'autres. Avant tout, elles devront nettoyer leurs effluents.

Dorr-Oliver fabrique, entre autres, le système d'hydrorépartiteur. Dans le secteur minier, elle a conçu le système CCD de décantation à contre-courant utilisé à grande échelle. Dans les pâtes et papiers, GL&V fabrique, installe plus d'une vingtaine d'équipements différents tels des machines à papier et à carton, des rouleaux aspirants, des fourdriniers, des défibrés à bois, etc.

GL&V s'est réaligné vers les mégaprojets, mais elle ne délaisse pas pour autant la sous-traitance. L'exécution de contrats pour une tierce partie tient les usines au diapason du marché en termes de coûts.

Une année de consolidation pour Laperrière & Verreault

Après l'expansion rapide du Groupe Laperrière Verreault ces cinq dernières années, l'exercice en cours en est un de consolidation. La persistance de la récession incite à la prudence.

GL&V parachèvera cette année un programme d'investissement en machines-

outils de 7 à 8 M\$. Aucune acquisition n'est prévue. Les profits iront rembourser une partie de la dette à long terme de 24 M\$.

Fidèle à ses habitudes, Laurent Verreault garde toutefois un oeil vigilant sur des acquisitions possibles. Une usine dans le Mid-West

américain à un bon prix serait difficile à ignorer.

Financement

Avec des résultats records l'an dernier et un bon carnet de commandes en main, GL&V se fait courtiser par différents courtiers pour émettre des actions.

Une injection de fonds dans le capital-actions ne serait pas à dédaigner car l'entreprise est sous-capitalisée.

Selon les dirigeants de la compagnie, le marché boursier sous-estime la valeur des actions. « À son cours récent de 5,13 \$, l'action ne se vend que 1,13 \$ de plus qu'au moment de l'émission de 1986 alors que nous n'avions que 250 employés et un chiffre d'affaires de 12,3 M\$ », déplore Bill Saulnier, vice-président, Finances, de GL&V.

« Au milieu de l'an prochain, nos ateliers seront complètement familiers avec leur nouvel équipement. Tous nos employés seront familiarisés avec notre programme de qualité totale. Nos prix se seront améliorés. Nous serons prêts pour la reprise. »

Les perspectives d'investissement des sociétés papetières sont modestes pour 1991 et 1992 en raison de la reprise lente, des taux d'intérêt stables et d'un dollar canadien ferme, estime Normand Roy de Lévesque, Beaubien, Geoffrion.

Les papetières se contenteront surtout d'entretenir leurs installations plutôt que d'ajouter de la capacité et de remplacer leurs machines à papier.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEIL LETTES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISONS EN
CIRCUIT DE PRESSE
À CHAQUE JOUR

Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

Éthique personnelle et professionnelle

Les valeurs qui gouvernent notre vie privée sont-elles si différentes de celles qui prévalent dans le monde du travail ? Ce sont souvent les mêmes, et quand c'est le cas, nous ne pouvons que ressentir un agréable sens d'intégrité. Toutes deux reflètent, après tout, les valeurs de la société dans laquelle nous vivons, et si celles-ci changent dans un domaine, il y a de fortes chances pour qu'elles le fassent dans l'autre. Du fait du caractère impersonnel de la vie dans les grandes villes, le lieu de travail est devenu, pour beaucoup d'entre nous, une communauté qui ressemble un peu à une grande famille. C'est pourquoi les valeurs qu'on y trouve, notamment le sens des responsabilités, ou son absence, finissent inévitablement par avoir une influence sur notre vie privée.

Que se passe-t-il quand nos propres valeurs et principes sont différents de ceux de nos collègues de travail ? Cela entraîne beaucoup de stress, quand ce n'est pas un état proche de la schizophrénie, déclare Michael Yeo, de l'Institut Westminster d'éthique et de valeurs humaines de London et professeur à la faculté de génie de l'Université Western Ontario. Pour notre propre tranquillité d'esprit, nos valeurs morales doivent former un tout conséquent, valable aussi bien à la maison qu'au travail.

L'une des manières d'éviter l'incompatibilité entre les valeurs du lieu de travail et celles de la maison est de s'informer à l'avance sur une entreprise, avant d'y postuler un emploi. Est-ce que celle-ci s'occupe directement ou indirectement

de produits que vous désapprouvez personnellement ? De quelle réputation jouit cette compagnie en matière de gestion, de relations de travail, de ses rapports avec la clientèle, ou encore à l'égard de la conservation ?

Il se peut aussi que ce ne soit qu'après avoir travaillé quelque temps que vous commenciez à désapprouver certaines pratiques d'affaires de votre compagnie. Où trancher entre le fait d'inviter des clients en puissance à dîner dans un bon

Idées et tendances

LA RUBRIQUE DE LA QUINZAINE

restaurant, une pratique très courante de nos jours, et celui de leur offrir des voyages ou des cadeaux très coûteux ? Que faire si la compagnie pollue l'environnement et ne fait rien pour y remédier ? Comment réagir si vous êtes confronté à une situation qui vous semble carrément malhonnête ? Selon les circonstances, vous pouvez faire une dénonciation auprès des autorités appropriées. Mais auparavant, parlez-en avec les gens en cause, au cas où vous auriez fait une erreur. Soyez clair quant à vos motifs personnels, surtout si vous êtes en conflit avec ceux-ci, dit M. Yeo.

Lorsque les principes d'une entreprise ou d'une profession obéissent à un code de déontologie, cela simplifie la conduite des affaires et offre un soutien positif aux rapports honnêtes. Les codes d'éthique, qui deviennent de plus en plus courants, permettent non seulement de renforcer l'image d'une compagnie, mais ils procurent en outre aux employés une idée

claire de ce que l'on attend d'eux. Une remise à jour périodique donnera l'occasion de préciser les points demeurés obscurs.

De telles mesures visent à constituer un milieu de travail assez semblable à une famille, avec des valeurs communes acceptées par tous et où la considération pour autrui est l'une des priorités. Des principes tels que "traitez vos collègues de bureau comme vous aimeriez qu'ils vous traitent" ou "agissez avec les clients comme vous aimeriez qu'ils agissent avec vous" sont une règle d'or qui se révèle efficace dans le monde du travail et qui rapporte, par surcroît, des dividendes à long terme, sous forme de loyauté de la part de la clientèle.

Portons ces principes encore un peu plus loin : une entreprise qui se préoccupe de la communauté extérieure verra ses ventes augmenter, comme l'ont prouvé plusieurs maisons renommées. Comme disait l'un des directeurs d'une compagnie internationale : "en affaires, les responsables doivent considérer le but de leurs activités comme un moyen à des fins communautaires et sociales, plutôt que comme un objectif en soi."

Avec de telles attitudes, les employés peuvent se sentir à l'aise et avoir l'impression qu'ils travaillent pour une bonne cause. Dans le milieu du travail, il n'est vraiment pas nécessaire qu'il y ait une contradiction entre l'éthique personnelle des employés et celle de l'entreprise.

Des produits de placement, d'assurance-vie et d'assurance-maladie à la mesure de vos besoins.



L'ACTUALITÉ

Le Port de Montréal se retrouve au coeur d'un rapport controversé

Un rapport sur la compétitivité des ports à conteneurs au pays suscite actuellement la controverse dans les milieux maritimes canadiens.

La controverse tourne autour du statut du Port de Montréal. Ce document, produit par la Société canadienne des ports à Ottawa, est tellement controversé qu'il risque de ne jamais être rendu public.

Selon différentes sources, le document relègue le Port de Montréal au second plan au profit des ports de Halifax et de Vancouver.

Montréal demeure pourtant le principal port à conteneurs au pays et le deuxième en importance, après New York, sur la Côte est nord-américaine.

En 1990, le Port de Montréal a reçu 568 103 conteneurs EVP (équivalent-vingt-pieds) représentant 5,8 M de tonnes métriques.

Halifax et Vancouver ont reçu respectivement 447 250 et 322 569 boîtes de même que 3,9 M et 2,7 M de tonnes métriques de marchandises entreposées à l'intérieur des conteneurs.

Le traitement de Montréal a tellement choqué le président du conseil du Port de Montréal, André Gingras, que ce dernier a refusé d'entériner le rapport.

M. Gingras était l'un des huit membres du comité mis sur pied par la Société dans le but d'analyser la compétitivité des quatre principaux ports à conteneurs canadiens, soit ceux de Montréal, de Halifax, de Vancouver et de St. John.

Visiblement fâché, M. Gingras a refusé d'expliquer aux AFFAIRES les raisons de sa dissension. « Je ne me sens pas mandaté pour commenter », a-t-il simplement répondu.

Montréal a tellement rouspété que le comité a fait volte-face. « Nous avons repris le rapport pour modifier certains passages », a seulement dit le président du conseil de Ports Canada et membre du comité, Ron Huntington.

L'argument du comité

Au dire d'une source digne de foi, le rapport prétend que l'avenir dans le transport conteneurisé dans les eaux canadiennes passera par les ports de Vancouver et de Halifax.

Les auteurs du rapport estiment notamment que Montréal ne pourra pas conserver son hégémonie parce que les transporteurs maritimes



Le Port de Montréal est le principal port à conteneurs au pays et le deuxième en importance, après New York, le long de la Côte est nord-américaine.

adopteront de plus gros navires.

Selon la firme américaine Booz, Allen & Hamilton, environ 75 % des navires porte-conteneurs en construction dans les chantiers maritimes navigueront seulement dans des eaux où la profondeur est supérieure à 40 pieds.

Le tirant d'eau entre Montréal et Québec est insuffisant actuellement pour permettre à ces méganavires d'atteindre le port de Montréal.

Les ports de Halifax et de Vancouver n'éprouvent pas ce problème. Des navires pouvant contenir tout près de 4 000 conteneurs peuvent déjà s'y amarrer.

La composition du comité de la Société expliquerait aussi la vision défavorable à l'endroit de Montréal. M. Huntington est un ancien député conservateur et ministre fédéral. Il est originaire de la Colombie-Britannique.

Le comité réunit aussi le président du conseil du Port de Vancouver, Patrick Reid, et son homologue du Port de Halifax, Dan Parker.

Le président-directeur général de la Société des ports et membre du comité, Jean-Michel Tessier, entretient des relations tendues avec le Port de Montréal.

Trois autres membres du conseil de la Société - Jean Rioux de Québec, Arnold E. Masters de Montréal et Brian Keple de Regina - font aussi partie du comité.

Données confidentielles

LES AFFAIRES tente depuis plusieurs semaines d'obtenir le rapport de la Société ou du ministère fédéral des Transports, mais les

nées confidentielles aux principaux acteurs de l'industrie maritime. Personne n'a encore rien reçu. Certains croient que la Société se réfugie derrière l'argument de la confidentialité pour ne pas perdre la face dans cette affaire.

Alors que la société d'État prédit un avenir sombre à Montréal, deux transporteurs, Hapag Lloyd et Atlantic Container Lines, ont annoncé en mai qu'ils livreraient dorénavant la majorité de leurs 80 000 conteneurs à Montréal plutôt qu'à Halifax.

Ces deux sociétés soutiennent qu'il leur en coûte trop cher pour transporter leurs conteneurs par train entre Halifax et Montréal. Il en coûte moins cher par bateau.

« Ce n'est pas fini. D'autres transporteurs s'en viendront prochainement », soutient le directeur général du Port de Montréal, Dominic Taddeo.

Le projet de pont terrestre en sol canadien

Le rapport met à nouveau sur le tapis la création d'un pont terrestre canadien entre les océans Atlantique et Pacifique. Depuis plus de 20 ans, on discute en vain de cette possibilité dans les milieux maritimes canadiens.

On croit que grâce à ce pont, le Canada pourrait

transporter vers l'Europe une plus grande quantité de conteneurs en provenance de l'Asie.

« Un pont entre Vancouver et Halifax demeure très hypothétique. Mais entre Vancouver et Chicago, c'est peut-être faisable si nous transportons des boîtes avec un contenu à haute valeur ajoutée », prétend M. Huntington.

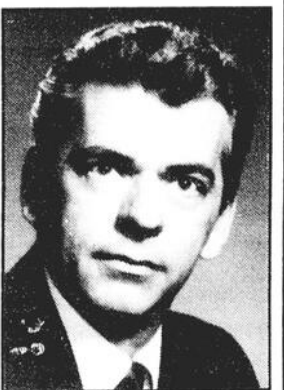
Le premier vice-président et chef de l'exploitation de Canadien National à Montréal, John Sturgess, doute de la faisabilité de tout pont terrestre au Canada.

« Nous voyons mal comment cela se produira », a-t-

il dit récemment à l'occasion d'un symposium à Québec.

GILLES LAJOIE

NOMINATION CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE



Norman E. Wale

M. Norman E. Wale a été nommé vice-président, Études et planification à Canadien Pacifique Limitée. M. Wale, qui était auparavant vice-président, Relations avec les investisseurs et l'industrie, demeurera responsable des relations de la Société avec les milieux financier, commercial et gouvernementaux et assumera de nouvelles responsabilités dans les secteurs de la planification stratégique et de l'analyse financière. Il aura ses bureaux à Montréal.

GOLF MEMBERSHIP INITIATION

Une formule **UNIQUE** proposée par **Le Golf du Bois de Lachenaie-Ouest**, un des plus réputés de la région de Montréal!

Devenez membre pour une saison avec tous les privilèges accordés à nos membres réguliers.

Superbe parcours de 18 trous, à 15 minutes de Montréal.

Le Golf Du Bois de Lachenaie-Ouest

(514) 492-5239

VOUS AVEZ À DIRIGER DURANT CETTE PÉRIODE DIFFICILE ?

DEVCOM DEVCOM vous propose le programme **DIRECTION HORIZON (POUR DIRIGEANTS)**

Guy J. Desmarais
Président du conseil et chef de la direction de Devcom

SATISFACTION GARANTIE OU ARGENT REMIS
DURÉE: 3 jours: les 9, 16, et 23 août
LIEU: Auditorium de la Bourse de Montréal
4^{ème} étage, Tour de la Bourse
PRIX: 975\$*

*Une dépense admissible, de plus sujette à un crédit d'impôt remboursable au Québec sous certaines conditions, réduisant considérablement le coût réel.

INFORMATION/INSCRIPTION:
Mme Gabrielle Silva
Tél.: (514) 939-4420
1-800-361-9431

ÉDITORIAL

N'êtes-vous pas écoeuré de payer tant d'impôts ?

Selon The Fraser Institute de Vancouver, les Canadiens ont commencé à gagner de l'argent pour eux-mêmes le 15 juin dernier. C'est le *Tax Freedom Day*, qu'on peut traduire par le *premier jour de congé fiscal*.

Tous les revenus gagnés avant cette date ont servi à payer les taxes fédérales, provinciales et locales des Canadiens pour 1991. Cette année, la famille moyenne canadienne déclarera un revenu imposable de 52 000 \$, sur lequel elle paiera 23 645 \$ de taxes, soit 45,5 % de ses revenus totaux.

La famille moyenne québécoise déclarera un revenu de 45 500 \$, sur lequel elle remettra 20 226 \$ aux gouvernements, soit 44,5 % de ses revenus; son premier jour de congé fiscal est le 12 juin. La famille moyenne ontarienne paiera 28 595 \$ de taxes, soit 48,1 % de son revenu de 59 500 \$, obtenant son congé fiscal le 25 juin. Parmi les Canadiens, les Ontariens sont les plus taxés tant en termes absolus qu'en termes relatifs.

En fait, l'effort fiscal des Canadiens est encore plus important puisque les chiffres ci-dessus font abstraction des déficits des gouvernements.

En effet, si on impute les déficits des exercices en cours aux contribuables d'aujourd'hui, le premier jour de congé fiscal recule au 16 juillet pour l'ensemble des Canadiens, au 9 juillet pour les Québécois et au 2 août pour les Ontariens, à cause surtout du déficit de 9,7 milliards du gouvernement Rae.

Malgré l'effort fiscal énorme qui leur est demandé, les Canadiens affichent une passivité inquiétante face aux taxes qu'on leur impose. Il a fallu l'irresponsable déficit de leur gouvernement socialiste pour que les Ontariens descendent dans la rue pour demander de refaire le budget.

Une coalition de payeurs de taxes regroupe maintenant 40 000 contribuables ontariens et en vise 100 000 en septembre. Il faut souhaiter que ce mouvement soit imité dans les autres provinces et notamment au Québec.

Les gouvernements semblent utiliser le gros



JEAN-PAUL GAGNÉ

de leur créativité pour trouver de nouveaux moyens de taxation et arnaquer les contribuables plutôt que d'essayer de faire plus avec moins, ce qui est pourtant le lot de la classe moyenne.

Des exemples d'arnaques ? La réforme fiscale fédérale a accru les impôts des familles comptant trois enfants et plus; la *Société d'assurance-automobile du Québec*, créée pour assurer les risques corporels, aura détourné au profit du gouvernement 1,7 milliard de ses trop-perçus de 1986 à 1995 pour financer la réfection du réseau routier, le transport ambulancier et les services de santé; la *CSST*, qui est financée à 100 % par les employeurs, n'en finit plus de se faire imposer de nouvelles charges par le gouvernement; *Hydro-Québec* recueille annuellement 500 M\$ de taxes cachées par le biais de ses tarifs; Québec transfère des responsabilités aux commissions scolaires et aux municipalités sans réduire ses propres impôts; *Revenu Canada* impose rétroactivement les subventions à la rénovation des logements sociaux.

Le système fiscal donne maintenant des rendements décroissants. Même si la *SAQ* accroît régulièrement ses prix, elle maintient tout juste son dividende au gouvernement. Le volume de ses ventes a diminué l'an dernier de 7,2 % après avoir baissé de 2,7 % l'année précédente. Et dire que le ministre québécois de l'*Environnement* veut devenir le premier ministre canadien à imposer une *taxe verte* sur les bouteilles de vin. Cynisme ambition !

La hausse des taxes sur le tabac a accru la vente illégale de cigarettes et de tabac, privant l'État d'au moins 300 M\$ de taxes. Les achats outre-frontière des Canadiens atteindraient les trois milliards. Le travail au noir est plus florissant que jamais.

Le fond du baril de la taxation est atteint. À cause de sa non-compétitivité, notre système fiscal doit maintenant perdre du poids. Ce virage à 180 degrés exigera beaucoup de courage et de discipline, mais c'est la seule solution à l'explosion des achats outre-frontière et du marché noir.

LA CSN ET LE PROJET GRANDE-BALEINE !



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur: Michel Lord

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné

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

Directeur cahiers spéciaux: Normand Saint-Hilaire Adjoint: Jean-Luc Renaud

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

Journalistes: Dominique Beauchamp, Gérard Bérubé, Claude Chiasson, Gilles Des Roberts, Gilles Lajoie, François Rivier, Francis Vailles, Martin Vallières

Collaborateurs: Robert Rivard, Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique Froment, Henri Thibodeau, Michel De Smet, Vallier Lapierre, Raymond Prince

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

Publicité: Directeur des ventes: Yvon Tremblay

Adjoint au directeur: Pierre Goyer Adjoint cahiers spéciaux: Normand Bergeron

Montréal: (514) 842-6491 Toronto: (416) 324-2789 Vancouver: (604) 688-5914

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

Tirage: Directeur François Blondin Promotion: Directeur Gilles Robichaud

Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 38 \$ 2 ans: 60 \$ Autres pays: 1 an: 105,95 \$

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

Administration Division des publications économiques

Président: Michel Lord

Directeur, service de l'administration: GINETTE ROY

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

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

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

Publié par Publications TRANSCONTINENTAL inc.

465, rue Saint-Jean, 9e étage, Montréal H2Y 3S4

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

Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée

POINT DE VUE

Laurent Beaudoin : « Nous jouons aux dés avec le destin du Canada »

NDLR - Extrait du récent discours de Laurent Beaudoin, président de Bombardier, à l'assemblée annuelle des actionnaires.

Le plus grand risque que court le Canada à l'heure actuelle réside dans un sentiment diffus d'invulnérabilité économique, la croyance qu'encore une fois le Canada s'en tirera, que ses problèmes sont passagers, que nos immenses richesses naturelles nous mettent à l'abri.

Or, la nouvelle concurrence internationale ne se joue pas à coup de richesses naturelles, mais bien à coup de cerveaux, de recherche et de technologies.

Cette impression de non-

vulnérabilité qu'entretiennent trop de Canadiens contraste avec la situation du Japon où le sentiment de fragilité économique est ressenti avec acuité malgré d'immenses succès économiques...

L'avenir immédiat du Canada est sombre. Nous passons à la caisse pour les incuries du passé, nos crises constitutionnelles répétées, notre incapacité à comprendre que les Canadiens, d'un océan à l'autre, sont solidairement vulnérables dans le nouveau jeu de la concurrence internationale.

De façon immédiate, nous devons... :

1. rétablir la situation des finances publiques canadiennes;

2. réduire le coût des fonds

pour les entreprises, qui demeure encore plus élevé au Canada qu'aux États-Unis;

3. ramener le dollar canadien à sa véritable valeur par rapport au dollar américain.

À plus long terme, nous devons :

1. régler... les aspects économiques du différend constitutionnel de façon à ce que les gouvernements puissent donner des politiques efficaces et concertées en matière de main-d'oeuvre, de formation post-secondaire et professionnelle;

2. redresser la situation du Canada dans le domaine de la recherche et du développement en entreprises.

Nous jouons aux dés avec le destin du Canada si nous n'effectuons pas un virage

radical dans ces deux domaines...

Il nous sera très difficile d'agir efficacement au chapitre de la compétitivité canadienne sans une résolution de certains aspects de la question constitutionnelle...

Dans les entreprises d'origine québécoise qui ont pris leur envol depuis une dizaine d'années et qui dans beaucoup de cas ont acquis une dimension pancanadienne et internationale, les questions linguistiques, les tensions francophones-anglophones, les discours de domination de l'un par l'autre semblent bien vides, périmés, des relents d'un autre âge.

En fait, la coopération entre tous les groupes de Canadiens au sein de nos entrepri-

ses devient la norme au fur et à mesure que nous constatons que les défis de la concurrence internationale nous visent en tant que Canadiens et qu'à cet égard nous sommes dans le même bateau...

Il me semble clair d'un point de vue pratique que les solutions de type fédéral à nos problèmes constitutionnels offrent de meilleures perspectives d'avenir pour les Québécois et l'ensemble des Canadiens...

Cet engagement envers le Canada et envers une participation continue et active du Québec dans la fédération canadienne s'accompagne de la conviction que des changements sont nécessaires à la structure du système fédéral canadien...

Le fonctionnement du système fédéral canadien est imparfait et à maints égards contribue aux difficultés économiques du Canada... C'est là un jugement que porte une bonne partie de la communauté canadienne des gens d'affaires et qui anime une volonté nouvelle de bâtir un Canada plus compétitif...

Pour les entreprises comme Bombardier qui aspirent à maintenir ou à affirmer un statut d'entreprise de classe mondiale, l'amélioration de la situation concurrentielle de l'économie canadienne ainsi que la résolution efficace de la question constitutionnelle à l'intérieur du cadre fédératif constituent des conditions de réussite essentielles.

L'ACTUALITÉ

Besoin de capital ? Les prêteurs posent maintenant des questions *vertes*...

Un projet ou une entreprise à financer ? Anticipez des questions *vertes*.

Les banquiers sont devenus prudents à cause des lois de plus en plus sévères sur l'environnement.

L'inquiétude émerge parmi tous les principaux prêteurs. Les promoteurs industriels et commerciaux doivent maintenant déboursier plusieurs milliers de dollars pour faire évaluer le risque environnemental de leurs projets s'ils veulent obtenir un financement.

« Nous devons maintenant évaluer le risque environnemental des projets que nous finançons comme tous les autres risques, indique Guy Bisailon, vice-président, Québec, à la Banque Scotia.

« Ce serait irresponsable de ne pas agir ainsi. D'une part, nous devons nous assurer que le projet est conforme aux normes et aux lois existantes en environnement. D'autre part, nous devons évaluer le risque financier futur de toute responsabilité environnementale de nos clients industriels et commerciaux. »

« Si on évalue le risque environnemental, c'est pour



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Des institutions prêteuses commencent à se doter de leurs propres analystes de risques environnementaux.

protéger le prêt qu'on est appelé à faire, dit René Faribault, vice-président, services aux grandes entreprises pour le Québec, à la Banque Scotia. On considère toutes les éventualités de poursuites ou de nettoyage coûteux liés à l'environnement et leurs effets sur la viabilité financière de nos clients. »

« Les banques doivent aussi se protéger en cas de reprise de possession de l'actif d'un client, souligne pour sa part Réal Raymond, premier vice-président, immobilier et grandes entreprises, à la Banque Nationale.

« Quand une banque devient propriétaire d'un actif, est-ce qu'elle devient aussi

responsable de ses problèmes environnementaux ? La jurisprudence est encore très mince à ce sujet.

« Par ailleurs, dans les cas d'acquisition d'immeubles ou d'entreprises, nous devons nous assurer d'une clause de protection jusqu'à ce que la preuve soit faite qu'il n'y a pas de risque environnemental. »

Bientôt des directives

L'Association des banquiers canadiens (ABC) élabore actuellement des directives en matière de risque environnemental à l'intention de ses membres.

Un comité spécial de 12 membres a déposé un premier rapport interne à la fin de mai. Les dirigeants de l'ABC prévoient en tirer des directives pour les banques.

L'ABC refuse pour l'instant de préciser le contenu. « Ces directives seront exprimées en termes généraux et nos membres seront libres de les utiliser comme bon leur semble », a affirmé Brian Farlinger, directeur des affaires commerciales à l'ABC.

Les principales banques

n'ont toutefois pas attendu leur Association avant d'émettre leurs propres directives internes.

Ces directives ne visent pas à satisfaire les groupes écologistes, mais bien à protéger le rendement des portefeuilles de prêts ou d'investissements en capital.

Analyse des coûts

Comme les évaluations de crédit, l'analyse des risques environnementaux par des firmes spécialisées peut coûter assez cher aux emprunteurs dont les projets sont considérés comme risqués.

« On ne peut prendre pour acquis les résultats des études de nos clients; tout doit être contre-vérifié », indique René Faribault de la Banque Scotia.

Des institutions prêteuses commencent à se doter de leurs propres analystes de risques environnementaux. À titre d'exemple, la Banque CIBC recherche présen-

tement un directeur général, risque environnemental, pour son siège social torontois. Le candidat recherché : un ingénieur avec cinq à dix années d'expérience dans des industries à risque. Compétences juridiques et financières souhaitées !

Dans la plupart des cas de projet à risque environnemental, les financiers s'en remettent surtout à l'évaluation technique de firmes comme SNC, Lavalin ou Roche et Associés.

Ces études peuvent coûter des milliers de dollars aux emprunteurs. Elles varient de simples analyses de sol jusqu'à l'évaluation complète des risques actuels et futurs d'un projet.

Et si ces risques sont jugés importants, des institutions financières peuvent exiger que l'assurance responsabilité de leurs clients soit modifiée en conséquence.

MARTIN VALLIÈRES

Les prêteurs exigent davantage une assurance responsabilité environnementale

Les prêteurs exigent de plus en plus que les sociétés possèdent une assurance responsabilité contre les risques environnementaux visant leurs établissements ou projets industriels.

Les contrats se négocient encore au cas par cas. Il existe aussi des zones grises entre les responsabilités des uns et des autres, par exemple entre celle de l'assuré et celle de ses fournisseurs.

« L'industrie de l'assuran-

ce n'est pas encore outillée pour répondre à tous les risques environnementaux des industriels, indique Daniel Gemme, un ingénieur et courtier d'assurance en risque industriel à la firme Dale-Parizeau à Montréal.

« Les assureurs sont intéressés à couvrir le risque d'accident, mais pas ce qui peut être déjà pollué. Ainsi, il y a des risques environnementaux qui ne sont pratiquement pas assurables, tel-

le la pollution graduelle; en outre, il est difficile d'assurer une entreprise qui a de mauvais antécédents ou qui est dans une situation délicate au niveau de l'environnement. »

Selon M. Gemme, le meilleur atout des industriels à court terme reste une évaluation précise des risques environnementaux par des experts. « Ils pourront apporter des correctifs s'il y a lieu et mieux connaître leurs

besoins d'assurance responsabilité en matière d'environnement. »

Pour l'instant, la situation du marché de l'assurance commerciale et industrielle joue en faveur des assurés. Le marché, jugé *mou* par les courtiers spécialisés, permet encore à la plupart des assurés industriels et commerciaux d'élargir à peu de frais leur assurance responsabilité à la couverture des risques environnementaux.

La société d'avocats

STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

André Monast, C.R.	Claude Pratte, C.R.
Pierre Marseille, C.R.	Pierre LaRue, C.R.
Jean Marier, LL.M.	Pierre Lesage
Bruno Bernard	Roger Vallières
Pierre Cimon	Hon. Paule Gauthier, C.P., C.R.
Louis Huot	Pierre Pelletier
Claude Girard	Luc L. Lamarre
Michel Dupont	Jean Houle
Daniel Lavoie	Michel Demers
Henri-Louis Fortin	Claude Rochon, B.Sc.Adm
Jean Brunet, B.Com.	André Johnson
Serge Banbeau	René Delorme
Marc Paradis	Lucie Pariseau
Éric Lemay	Charles G. Gagnon
Martin Roy	Sophie Sénéchal

Charles Stein, C.R., LL.D.
conseil

Le St-Amable, 1150, rue Claire-Fontaine
Québec (Québec) G1R 5G4
Tél.: (418) 529-6531
Télécopieur: (418) 523-5391

TOUTES · LES · DIMENSIONS · DE · L'INFORMATIQUE

Fujitsu:
à la toute
fine pointe
de
l'informatique



Quel que soit le champ d'activité, l'excellence ne s'atteint qu'au prix d'efforts incessants alliés à une détermination inébranlable.

Cette volonté d'exceller, qui ne souffre d'aucun compromis, a permis à Fujitsu de devenir le deuxième fabricant d'ordinateurs au monde. Nous n'offrons rien de moins que la plus grande gamme de produits, de la meilleure qualité qui soit.

Fujitsu affirme maintenant sa présence au Canada avec une gamme inégalée dans le secteur de la technologie de l'informatique : super-ordinateurs, gros ordinateurs, mini-ordinateurs, postes de

travail, serveurs, unités de disques, imprimantes et plus encore.

Avec nos partenaires canadiens, nous sommes en mesure de répondre à tous vos besoins en matière d'informatique. Notre volonté d'exceller, vous le verrez, est tout à votre profit.

FUJITSU

La compagnie d'informatique et de communications globale

FUJITSU CANADA, INC.
GROUPE DES SYSTÈMES D'INFORMATION (416) 512-0342 · GROUPE DE PÉRIPHÉRIQUES D'ORDINATEURS (416) 673-8666 1-800-263-8716

Il y a huit ans, les ingénieurs Lexus se sont donné pour mission de créer les meilleures voitures au monde. Pour cela, il a d'abord fallu examiner diverses avenues afin de ne rien laisser au hasard. Deux d'entre elles se sont finalement avérées riches de promesses.

D'abord, la LS 400, une berline luxueuse à hautes performances, mondialement reconnue. Puis la SC 400, un coupé sport de luxe surprenant. Voici deux chefs-d'œuvre qui offrent une



La conquête de la perfection a e

allure remarquable, des éléments de luxe somptueux et une performance époustouflante.

Mais ce que ces voitures ont surtout en commun est l'engagement de qualité et la recherche de la perfection dans chacun des détails.

Si vous désirez faire l'essai de la LS 400 ou de la SC 400, appelez 1-800-26-LEXUS sans tarder. La perfection vous attend, en double.



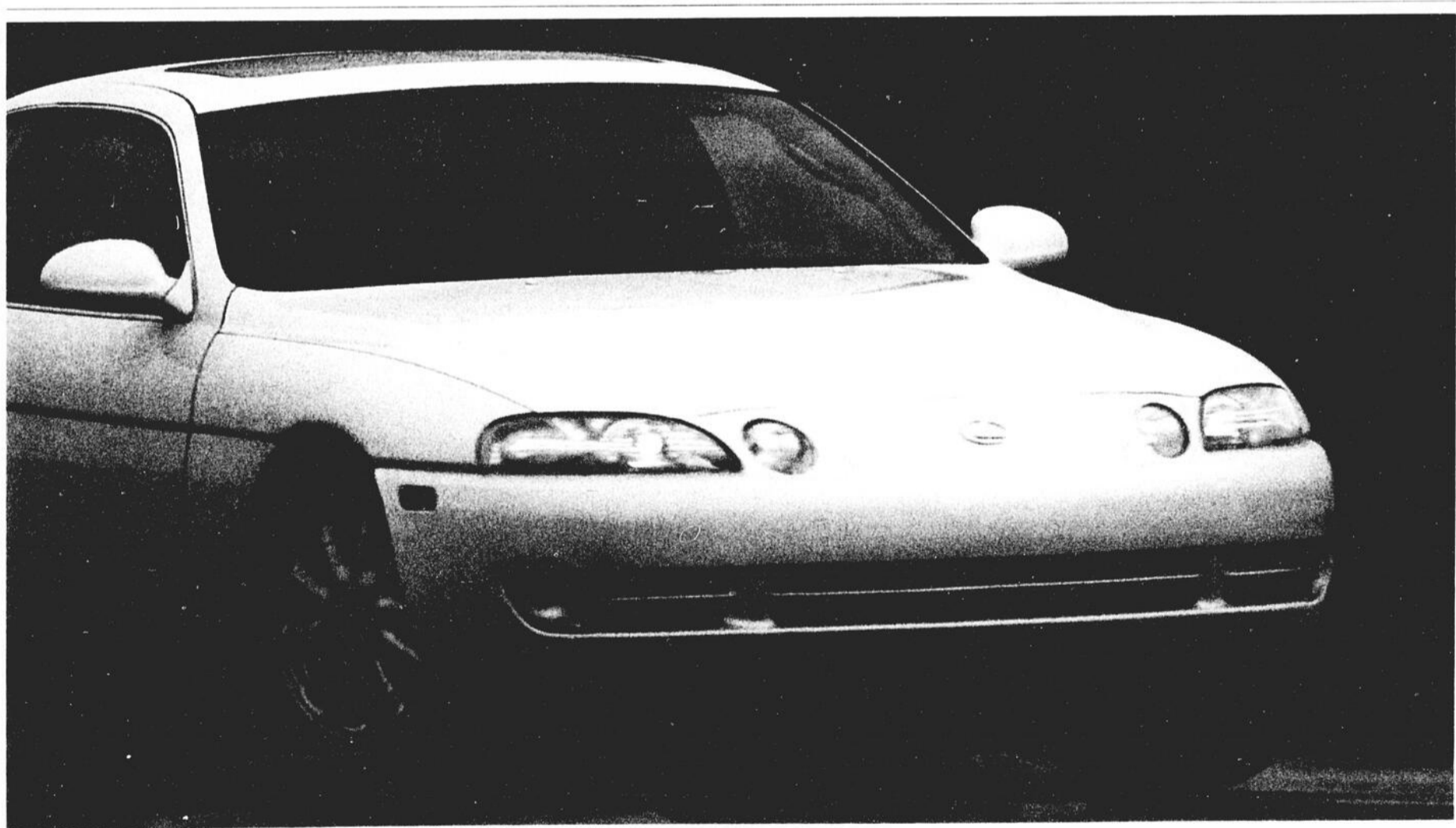
LEXUS

À la conquête de la perfection



LS 400

a emprunté des voies inexplorées.

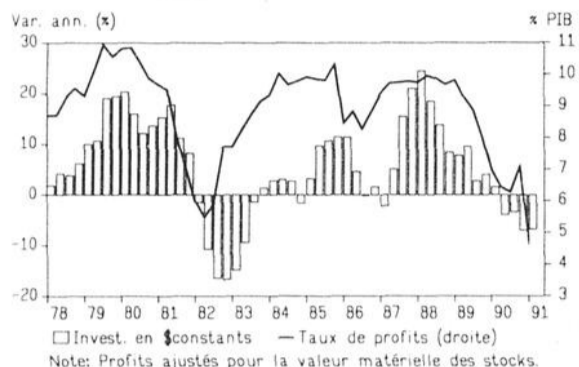


SC 400

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

RENTABILITÉ ET INVESTISSEMENTS CANADA

BANQUE NATIONALE



La récession aura durement touché la rentabilité des entreprises canadiennes, dont la santé financière a été plus ébranlée durant cette récession qu'en 1981-1982.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %	
	Mois de réf.	Dernier mois		
Ventes au détail	mai	1,0	-0,4	2,5
Nouv. commandes	avril	1,8	-2,9	-4,1
Commandes en carnet	avril	-0,8	-0,4	-1,2
Mises en chantier (000)	mai	0,982	0,981	1,208
Production industrielle	mai	0,5	0,3	-3,3
Solde commercial (M\$)	avril	-4,779	-4,070	-7,624
Prix à la consommation	mai	0,3	0,2	5,0
Prix à la production	mai	0,6	0,2	3,6
Taux de chômage dessaisonné (%)	mai	6,8	6,5	5,3
Revenu personnel	avril	0,1	0,4	3,3
Indicateur avancé US	avril	0,6	-0,7	-2,1

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	mars	-0,1	-0,6	-4,4
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	-0,6	-1,4	-6,3

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	avril	0,4	-0,9	-6,4
Ventes de voitures (000)	avril	2,5	-2,6	-11,7
2. Livraisons manufacturières	avril	2,2	0,5	-5,9
Nouvelles commandes	avril	5,0	1,6	-3,5
dont : biens durables	avril	-7,0	5,6	-5,8
3. Inventaires manuf. (M\$)	avril	-1,3	-0,2	-5,3
Ratio stocks/expéditions	avril	1,58	1,64	1,57
4. Mises en chantier (000)	mai	149	128	207
- Québec	mai	49,0	41,0	49,0

PRODUCTION

Produit intérieur réel	mars	-0,2	0,0	-3,2
Production industrielle	mars	-1,1	-1,3	-7,4
dont : manufacturière	mars	-1,6	-0,7	-11,0
Construction	mars	-2,1	-2,4	-10,8
Services	mars	0,4	0,8	-0,4

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	mars	-0,2	-3,9	-9,9
Importations de marchandises	mars	-4,6	-8,7	-11,9
Solde commercial (M\$)	mars	1 198,89	737,801	1 077,3

INFLATION

Prix à la consommation *	mai	0,2	0,1	6,2
Prix industriels *	avril	-0,3	-0,5	0,5

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an	
Taux de chômage dessaisonné (%)				
- Canada	mai	10,3	10,2	7,7
- Québec	mai	11,5	12,0	9,4
Rémunération hebdomadaire	mars	-0,2	0,3	6,3

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		1990
		Dernier trim.	Trim. préc.	
PIB CANADA †	IV-90	-4,0	-1,3	0,9
Investissements †	IV-90	-2,2	-7,4	-0,8
Revenu personnel disponible †	IV-90	-3,4	8,7	1,3
Profits des entreprises †	IV-90	-28,5	4,0	-19,2
% d'utilisation des capacités industri.	IV-90	n.d.	82,2	n.d.
PNB ÉTATS-UNIS †	I-91	-2,8	-1,6	1,0

† Variation entre le mois de référence et le mois précédent
 ‡ Variation entre le mois précédent, le mois de référence et le mois antérieur
 * Taux annuel depuis le même mois l'année précédente
 † Non dessaisonné
 † dollars constants † dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Potentiel de croissance : le Canada surclasse les États-Unis

L'économie canadienne pourrait surclasser celle des États-Unis au cours des prochains mois.

Le Canada devrait connaître une reprise économique plus vive, une meilleure maîtrise de l'inflation et des baisses de taux d'intérêt plus fortes qu'aux États-Unis d'ici la fin de 1992.

Telle est l'évaluation qu'a faite le gestionnaire de la plus importante caisse de retraite des Québécois, la Caisse de dépôt et placement du Québec, dans son analyse *Cycles & Tendances* de juin 1991.

Note rafraîchissante

Pendant que la majorité des observateurs s'inquiète de l'avenir du Canada, que les courtiers en valeurs mobilières proposent des titres américains et que des gens d'affaires investissent davantage aux États-Unis, la Caisse de dépôt voit des aspects positifs dans l'économie canadienne.

Le Canada achève la traversée de la pire récession d'après-guerre après celle de 1981-1982. En admettant que celle-ci ait pris fin au

deuxième trimestre de 1991 - on aura les résultats plus tard - le produit intérieur brut (PIB) canadien aura reculé de 3 % environ depuis le début de 1990, comparativement à une baisse de plus de 5 % lors de la récession de 1981-1982.

Ayant connu une récession plus sévère qu'aux États-Unis, le Canada connaîtra en revanche un redressement plus marqué de son activité économique.

L'élan viendra d'abord de la reconstitution des stocks, dont le niveau a diminué sensiblement depuis un an. La demande intérieure brute, malgré l'endettement élevé des consommateurs, reprendra du poil de la bête, sa croissance dépassant 3,5 % au cours de la prochaine année.

La construction résidentielle est aussi de la partie. Sur une base annuelle, après avoir atteint un niveau plancher de 95 000 unités au premier trimestre, les mises en chantier monteront à 170 000 unités à la fin de 1991.

En 1992, le nombre de mises en chantier dépassera 180 000 unités. Malgré cette remontée spectaculaire, le nombre de mises en chantier n'aura pas atteint son plein potentiel à la fin 1992, celui-ci étant évalué à 200 000 unités par année, selon les tendances de la démographie et de l'immigration.

Inflation à 3 % en 1992

La croissance de l'inflation sera plus faible au Canada. En 1991, l'indice des prix à la consommation (IPC) grimpera de 6 %, graciéseté de nos gouvernements et de leurs taxes...

D'autres taxes prévues en 1992 gonfleront encore l'IPC. Toutefois, l'activité économique actuelle étant de loin inférieure à son rythme de croisière potentiel, l'inflation fléchira malgré tout pour s'établir à 3 % en 1992.

Aux États-Unis, le taux d'inflation descendra à 3,6 % en 1992. Toutefois, dès 1993, les pressions inflationnistes s'amplifieront aux États-Unis alors qu'au Canada elles s'amenuiseront constamment, le taux d'inflation reculant à un niveau aussi faible que 2,6 % en 1994.

Les Canadiens pourraient profiter d'autres baisses de taux d'intérêt à court et à long terme en 1993 alors qu'aux États-Unis les taux auront atteint un plancher, voire amorcé une remontée.

Un dollar à 0,87 \$ US pour longtemps

Le dollar canadien se maintiendra à quelque 0,87 \$ US au cours des prochaines années.

Pour stimuler l'activité, la Banque du Canada préfère réduire les taux d'intérêt plutôt que de faire baisser la valeur de la devise.

Un recul marqué du dollar compromettrait l'atteinte des cibles d'inflation que s'est fixées la banque centrale à moyen terme. Un taux d'inflation en baisse ainsi qu'une réduction prévue de 10 milliards de dollars des besoins de financement du gouvernement fédéral au cours des prochaines années soutiendront la devise canadienne.

Les profits des sociétés se redresseront plus vite au Canada. Ce redressement débutera dès cet été pour se solder en 1992 par une hausse de 25,6 % des profits avant impôt, contre 11,8 % aux États-Unis.

CLAUDE CHASSON



Courtier en FERR et Annuités

ANDRÉ M. MATTE, prés.

1155, Metcalfe
5e étage, Montréal, Québec
H3B 4S9

Tél : (514) 284-0606
Fax : (514) 287-1173

VOUS APPROUVEZ LES ÉPREUVES ON S'OCCUPE DU RESTE!

Rédaction Informations générales et spécialisées, publi-spéciaux, rapports, guides, répertoires, traitement de données informatiques et traduction.

Conception Graphisme, photographie, typographie, montage, séparation de couleurs et pelliculage.

Impression Journaux, magazines, bulletins, brochures, dépliants, encarts, affiches et livres.

Distribution Préparation postale, pliage, encartage, distribution de porte-à-porte.

POUR UNE ESTIMATION RAPIDE;
communiquiez avec Jean Garon
Tél.: (514) 842-6491
Fax.: (514) 842-3032

SERVICES D'ÉDITION A CONTRAT

Publications TRANSCONTINENTAL inc.
465, rue Saint-Jean 9e étage
Montréal (Québec)
H2Y 3S4

ENTREPRISE



BCP DÉCROCHE LE COMPTE PUBLICITAIRE DE METRO-RICHELIEU

BCP Stratégie/Créativité ajoute ce mandat de 4,5 M\$ à son tableau de chasse p. 12

Yves Gougoux

LE BÉNÉFICE NET DE SOQUIA CHUTE EN 1990-91

À son dernier exercice financier, la société d'Etat agro-alimentaire a vu son bénéfice chuter de plus de moitié à 3,2 M\$ p. 13

LES AFFAIRES

Fabricant de lampadaires ornementaux à Boisbriand

Lumec a misé sur le haut de gamme et le design pour percer avec succès aux États-Unis

Après avoir fait ses classes au Québec et au Canada, Lumec, un fabricant de lampadaires ornementaux, effectue depuis deux ans une percée intéressante sur le marché américain.

Cette PME manufacturière de Boisbriand, en banlieue nord de Montréal, attribue ce succès au design et à la distinction haut de gamme sur lesquels elle a misé pour sa gamme de produits.

Par ailleurs, elle a su s'associer à l'un des principaux groupes américains de l'éclairage extérieur, devenu depuis sa société mère, mais aussi un partenaire stratégique pour l'expansion au sud de la frontière.

Entrée en 1988 sur le marché américain, Lumec prévoit y réaliser près de 20 % de ses 15 M\$ de revenus en 1991. Elle a déjà à son actif une quinzaine de projets d'éclairage extérieur, publics et privés, dans presque autant d'États.

Ces projets incluent des projets immobiliers au Michigan, au Nevada, en Caroline du Nord et en Floride.

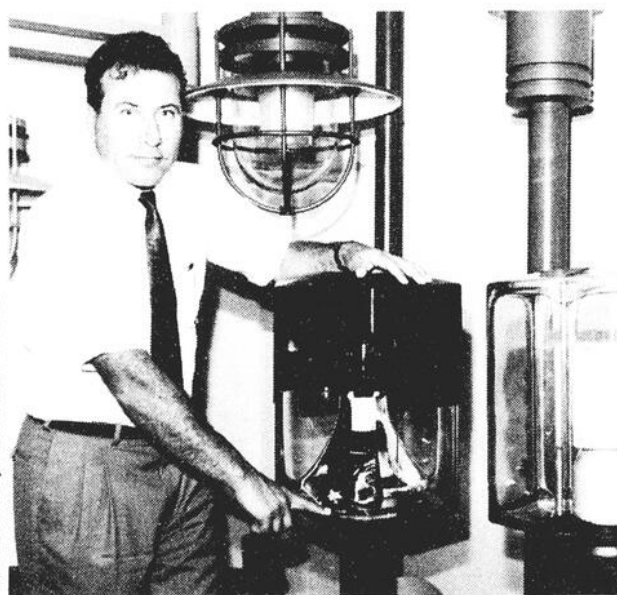
« Le marché américain est peut-être dix fois plus grand qu'au Canada, mais il est aussi beaucoup plus concurrentiel, commente Alain Poudrette, P.d.g. de Lumec.

« Avec nos coûts plus élevés ici, et la valeur du dollar canadien, les entreprises québécoises peuvent difficilement être concurrentielles aux États-Unis sans un produit distinctif, innovateur et de qualité.

« Pour Lumec, par exemple, le dollar canadien à 87 cents US reste tolérable parce que nous avons misé sur une gamme de lampadaires au design exclusif, et de haute qualité. »

Au Québec, les nombreux investissements publics en revitalisation de centre-ville réalisés durant la première moitié des années 1980 auront d'ailleurs constitué un important moteur de développement et de spécialisation pour Lumec.

Son président estime à environ 85 % la part qu'a obtenue Lumec des contrats



Selon Alain Poudrette, les PME manufacturières québécoises doivent avoir des produits distinctifs et de qualité pour être concurrentielles sur le marché américain.

LUMEC EN UN COUP D'OEIL

Activité	Conception et fabrication de lampadaires ornementaux
Siège social	Boisbriand
Effectifs	100 employés
Revenus annuels	15 M\$
Principaux marchés	Québec, Canada, États-Unis
Actionnaire	Thomas Industries
Année de fondation	1973

Tableau : LES AFFAIRES

nue Lumec des contrats d'éclairage public lors des travaux effectués dans le cadre de ces projets *Revi-centre*, soit l'équivalent d'un peu plus de 5 M\$ en quelques années.

Ce marché a notamment permis à Lumec de constituer et de perfectionner son équipe de designers et d'ingénieurs éclairagistes, qui constitue aujourd'hui l'un de ses principaux éléments d'actif, estime M. Poudrette.

Marché US

D'ici cinq ans, le président de Lumec estime à environ 50 %, contre environ 20 % présentement, la part des ventes de Lumec qui seront d'origine américaine. Entre temps, le chiffre d'affaires total de Lumec devrait avoir doublé, selon M. Poudrette.

« Nous avons à peu près saturé notre marché au Québec, et il y a encore un peu d'expansion possible au Canada. Notre principale source de croissance, c'est désormais le marché américain. »

Depuis la fin de 1987, Lumec a pu compter sur sa nouvelle société mère, **Thomas Industries**, un des six grands groupes américains de l'éclairage extérieur.

Lumec a pu ainsi mieux s'immerger dans le processus parfois complexe des contrats publics aux États-Unis, un marché important en période de disette parmi les promoteurs privés. « Il faut être présent, même sans contrat en poche, dès le processus d'élaboration des normes des projets d'aménagement, surtout dans le secteur public.

« Or, aux États-Unis, ces

projets sont de plus en plus accordés en *package* à des grandes sociétés diversifiées, qui peuvent fournir autant les lampadaires standard que ceux à fonction plus ornementale.

« Dans ce contexte, nous voyions mal comment, sans affiliée américaine, une PME manufacturière comme Lumec pouvait obtenir des contrats significatifs sans devoir se contenter de miettes occasionnelles ! »

Affiliée, expansion

À l'automne de 1987, les dirigeants et actionnaires de Lumec, dont Alain Poudrette, alors vice-président et directeur des ventes, et Réjean Vachon, président fondateur, ont cédé le contrôle de leur société à Thomas Industries.

Ce groupe de 600 M\$ de revenus par an, dont environ 450 M\$ dans l'éclairage, était alors à la recherche d'une filiale spécialisée en lampadaires ornementaux.

Outre l'accès à un réseau national de représentation et de vente, Lumec s'est aussi assurée d'un accès à des technologies d'éclairage mises au point par d'autres filiales de Thomas.

Ce fut le cas notamment en optique d'éclairage, où Lumec manquait de moyens pour effectuer son propre développement.

M. Poudrette a accédé à la présidence de Lumec l'an dernier, après le départ de M. Vachon, intéressé par d'autres projets d'affaires, après 17 ans à la firme Lumec, depuis sa fondation en 1973.

Au sein de Thomas Industries, l'entreprise de Boisbriand a aussi conservé un bon niveau d'autonomie, assure M. Poudrette. « Tant que la rentabilité est bonne, Thomas nous laisse agir. »

La percée américaine de Lumec commence par ailleurs à montrer l'insuffisance de ses installations actuelles. Elle envisage ainsi sa relocalisation et son expansion dans de nouvelles installations, d'ici le début de 1993.

Le projet évalué à 4 M\$,

incluant l'édifice et de nouveaux équipements, sera vraisemblablement réalisé à Boisbriand, indique son président.

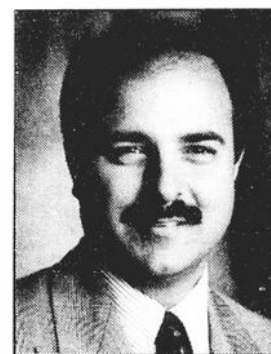
« Notre superficie devrait passer à au moins 70 000 pi², contre 60 000 actuellement.

Une décision sera prise d'ici six mois et le projet se réalisera vers la fin de 1992 ou le début de 1993, selon la reprise économique. »

MARTIN VALLIÈRES

Nouveau Comité administratif 1991-1992

L'Ordre des ingénieurs du Québec est heureux de présenter les membres du Comité administratif 1991-1992, élu le 8 juin 1991.



Monsieur Jean-Pierre Brunet, ing., MBA, devient le 46e président de l'Ordre.

Les autres membres du Comité administratif sont :

Monsieur Pierre Sauvé, ing., vice-président à la Planification et au Développement

Monsieur Michel LaPalme, ing., vice-président aux Affaires corporatives

Monsieur Marcel Legault, ing., vice-président aux Affaires professionnelles

Madame Danielle Dagenais-Pérusse, administratrice, représentante du public

En plus des membres du Comité administratif, le Bureau est composé des personnes suivantes :

- Rémi Alarent, ing.
- Guy Arbour, ing.
- Yvan Asselin, ing.
- Samuel Bois, ing.
- Jorge Campos, ing.
- Pierre Chouinard, ing.
- Robert Dufresne, ing.
- Normand Filiatrault, ing.
- Silvio E. Gallizzi, ing.
- Pierre Gravelle, ing.
- Louis Habets, ing.
- J.A. Alain Lacasse, ing.
- Raymond Martel, ing.
- Richard Shuttleworth, ing.
- Odilon Talbot, ing.
- Jean Vallée, ing.

Les représentants du public nommés par l'Office des professions sont :

- Nicole Beaudoin-Sauvé
- Robert Larue
- Réjane T. Salvail

MARKETING

BCP décroche le compte publicitaire de Métro-Richelieu et met le cap sur l'Europe

Ananas a survécu au grand nettoyage marketing qu'a fait Métro-Richelieu (Mtl, 5,63 \$) la semaine dernière.

Le clown continuera d'apparaître dans la publicité des supermarchés, mais Marketel/Foster/McCann-Erickson, qui détenait le compte publicitaire de Métro-Richelieu depuis 14 ans, est remplacée par BCP Stratégie/Creativité, qui ajoute ce mandat de 4,5 M\$ à son tableau de chasse.

Interrogé à savoir pourquoi Métro-Richelieu révisé ses stratégies et fournisseurs publicitaires, le vice-président, Marketing, Gilles Caron, reconnaît que la chaîne accuse une baisse de ses parts de marché.

« La raison fondamentale



Yves Gougoux : « Nous avons des contacts dans le milieu publicitaire français, car les grandes agences ont tenté de nous acheter ou de prendre une participation dans BCP. »

est aussi que nous voulions tester notre positionnement dans le marché publicitaire. Nous avons demandé à Mar-

ketel, à BCP, à Foug et au Groupe Morrow de se prononcer et ils ont convenu que c'était le bon », a dit M. Caron aux AFFAIRES.

« On conserve notre positionnement qui s'appuie sur notre préoccupation du service et des clients. La nouvelle campagne ira toutefois plus loin que l'ancien slogan *on connaît notre monde*. »

Le client d'abord

Selon M. Caron, les quatre présentations étaient excellentes, mais BCP s'est démarquée dans le traitement visuel et l'élan créatif.

L'agence, qui effectue un retour dans le secteur de l'alimentation après avoir perdu le compte de Steinberg l'an dernier, aura ce-

pendant de la compagnie. Paul Martel & Associés s'occupera de stratégie et de planification média; BCP fera les achats médias.

Du côté de Marketel, le président, Jacques L. Duval, a avoué aux AFFAIRES que la perte de ce compte était difficile à accepter.

« Des études indépendantes sur le positionnement et la publicité de Métro confirmaient l'excellence des résultats. Après 14 ans de bons et loyaux services, nous ne méritions pas ce traitement.

« Surtout que Métro a exigé que la personne qui s'occupait du compte chez nous soit engagée par BCP. Notre survie ne tient toutefois pas à un seul client. La perte de Métro est compensée par l'obtention de deux nou-

veaux mandats qui viennent de s'ajouter. »

100 M\$ en Europe ?

L'arrivée du compte de Métro-Richelieu dans le giron de BCP coïncide avec l'entrée de l'agence sur le marché européen.

Le président de BCP, Yves Gougoux, s'est associé à part égale à l'ancien gourou créatif de Cossette, Jean-Jacques Stréliski, pour former BCP Worldwide, un holding qui vise à monter un réseau européen d'agences de publicité.

Le premier placement de BCP Worldwide, qui dispose d'un capital de démarrage de 500 000 \$, est une participation de 50 % dans la nouvelle agence parisienne Huret-Stréliski, présidée par M. Stréliski et le publicitaire français Willy Huret. Au dire d'Yves Gougoux, la firme affichera une facturation de 20 M\$ à sa première année financière.

« BCP Worldwide aura des antennes en Belgique, en Suisse, en Italie et en Espagne. D'ici trois ans, on vise une facturation consolidée de 100 M\$ », a expliqué M. Gougoux en entrevue aux AFFAIRES.

La tourmente

BCP Worldwide met toutefois le cap sur l'Europe alors que la tourmente économique secoue ce continent.

L'avènement de l'intégration économique de l'Europe en 1992 cause une vague de fusions et d'acquisitions dans tous les secteurs de l'économie, entraînant la consolidation ou la disparition de comptes publicitaires importants.

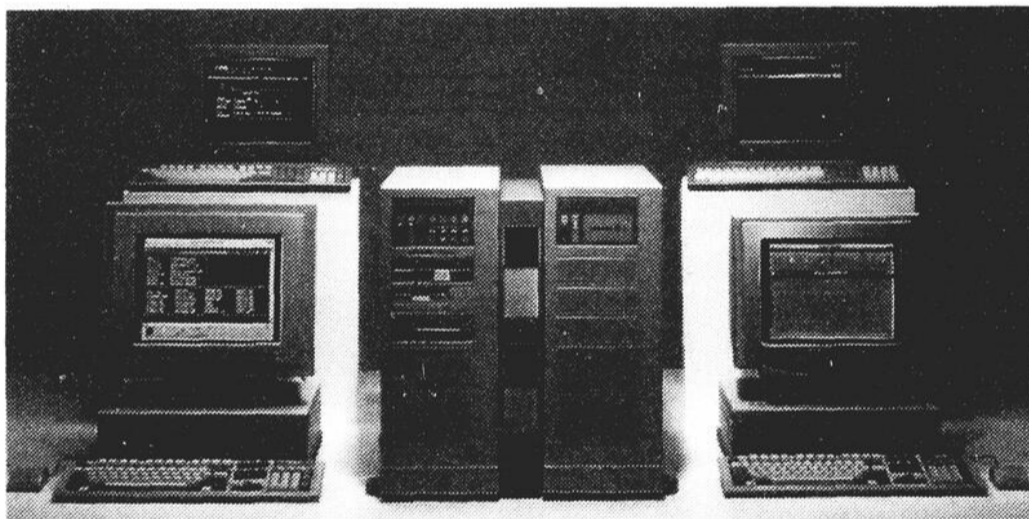
Il est aussi à souhaiter que cette incursion européenne aura plus de succès que les aventures antérieures de BCP. Une alliance avec l'agence torontoise Palmer-Bonner s'est terminée par un divorce.

BCP Chine, qui devait convertir les Chinois au marketing, n'a jamais levé de terre, et une tentative visant à développer des modules de relations publiques, de marketing direct et de design a échoué.

M. Stréliski est persuadé que l'Europe est la bonne voie. « La créativité québécoise est exportable et nous pouvons apporter une contribution en Europe, en création et dans la gestion des clients. »

GILLES
DES ROBERTS

Bien sûr les ordinateurs Olivetti LSX 5000 tournent avec DOS, UNIX et OS/2



... si bien qu'ils font tourner la tête aux modèles 486 concurrents.

Nombre de fabricants d'ordinateurs disent offrir des systèmes « ouverts ».

De son côté, Olivetti met à votre portée sa série LSX 5000 d'ordinateurs 486 pourvus d'une architecture ouverte de systèmes vous donnant une liberté de choix encore jamais vue. Du modèle à un processeur 486 de 25 MHz à celui à quatre processeurs de 50 MHz, les ordinateurs de la série LSX 5000 sont dotés de composants qu'on peut relier, au rythme de l'évolution de vos besoins.

Polyvalence optimale en environnements multiples.

Un LSX 5000 peut fonctionner tant comme ordinateur hôte à plate-forme UNIX que comme serveur de réseau local.

Les LSX 5000 peuvent faire tourner les systèmes MS-DOS^{MC}, MS-OS/2^{MC}, MS-Windows^{MC}, SCO UNIX^{MC} V 3.2 de même que le système standard UNIX^{MC} V 4.0. De plus, ils peuvent soutenir une gamme complète de normes de

réseautage, de Novell à LAN Manager en passant par X.25 et SNA. Grâce à IBISys, le système intégré d'information d'Olivetti, tous ces différents logiciels fonctionnent comme un seul système homogène.

Un système qui défie le temps

Olivetti propose sa série d'ordinateurs LSX 5000 en diverses configurations vous assurant extensibilité, sécurité et fiabilité optimales en plus d'une mémoire de correction d'erreurs.

En ayant recours aux modules d'expansion périphériques (PEM) d'Olivetti, vous pouvez porter la mémoire jusqu'à 256 Mo et la zone de stockage à 31,3 Go.

La série LSX 5000 vous permet en outre de tirer parti du télédiagnostic, d'une alimentation de réserve (SPS) de 10 minutes et de l'appariement de disques.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou assister à une démonstration gratuite par un partenaire du groupe des systèmes d'Olivetti, téléphonez dès aujourd'hui au 1-800-387-9663.

Toutes les marques
de commerce sont
la propriété de leurs
fabricants respectifs.

olivetti

Votre partenaire de confiance en matière de systèmes ouverts

olivetti
SYSTEMS
PARTNER

Chute du bénéfice net de Soquia en 1990-91

La société d'État agro-alimentaire Soquia a vu son bénéfice net chuter de plus de moitié à 3,2 M\$ lors de son exercice 1990-91 terminé le 31 mars dernier.

Il y a un an, Soquia affichait 7,5 M\$ de bénéfice net; 11,8 M\$ il y a deux ans et 14,5 M\$ le 31 mars 1988.

En 1990-1991, le recul important du profit de Soquia est attribuable pour l'essentiel à la filiale Centre d'insémination artificielle du Québec de Saint-Hyacinthe.

Confronté à la baisse de popularité de ses taureaux vedettes, le Centre réalise un faible profit de 192 514 \$ en 1990-91, en comparaison avec 3 M\$ l'année précédente, 4,5 M\$ il y a deux ans et 6,6 M\$ lors de l'exercice 1988-89.

Par ailleurs, les revenus des autres filiales directes de Soquia et ses participations au capital d'une vingtaine de sociétés agro-alimentaires privées se maintiennent plutôt bien en dépit de la récession et des marchés d'exportation plus difficiles.

Détail de l'actif au 31 mars dernier

L'actif de Soquia s'établit à 129,6 M\$ au 31 mars dernier, dont 118,7 M\$ en placements dans des filiales et entreprises.

Il y a un an, ce portefeuille de placements s'établissait à 115,4 M\$; à 75,6 M\$ au 31 mars 1989 et à 63,1 M\$ un an plus tôt.

En quatre ans, Soquia aura donc presque doublé son portefeuille de placements dans ses filiales et diverses entreprises du secteur agro-alimentaire, maintenant au nombre d'une vingtaine (voir la liste ci-dessus).

Pour l'exercice 1990-91, Soquia et ses filiales ont investi 11 M\$, ce qui a suscité pour 21 M\$ de projets selon le P.d.g. de la société d'État, Lucien Biron.

Le plus important placement d'entreprise de Soquia reste sa part de 35,7 % dans Culinar, contrôlée par la Société d'investissement Desjardins.

Par ailleurs, le plus important placement de Soquia durant l'exercice 1990-91 a été effectué dans la création du Groupe alimentaire Chatel, soit 750 000 \$ en capital-actions (14,8 %) et 800 000 \$ en prêt. Chatel constitue désormais le principal distributeur indépendant de viande bovine au Québec, avec 200 M\$ de chiffre d'affaires annuel.

Soquia a aussi contribué au regroupement d'entreprises

LES PARTICIPATIONS DE SOQUIA (au 31 mars 1991)

Entreprises	Activités	Participation
Nutrisoya (Saint-Hyacinthe)	Produits et dérivés de soya	50,0 %
Primonor (La Tabatière, Gaspésie)	Transformation de produits marins	50,0 %
Julac (Dolbeau)	Transformation du bleuet	44,5 %
Nutribec (Québec)	Aliments pour animaux	39,0 %
Aquapêche (Newport, Gaspésie)	Mytiliculture	39,6 %
Abattoir Coquelicot (Lac Mégantic)	Abattage et transformation de volaille	39,2 %
Baie des Chaleurs Aquaculture (Saint-Omer, Gaspésie)	Salmoniculture	38,3 %
Culinar (Montréal)	Pâtisserie, confiserie et biscuiterie commerciales	35,7 %
Leblanc et Lafrance (Laval)	Distribution de céréales	35,0 %
Viandes DuBreton et Trans-Viande Témis	Abattage et conditionnement du porc	33,3 %
Socadia (St-Rémi de Huntingdon)	Conditionnement de légumes frais	33,3 %
Pisciculture des Alléghans (Bellechasse)	Élevage de truite	33,2 %
Cofranca Import-Export (Yamachiche, Maskinongé)	Abattoir chevalin	32,7 %
Entreprises Champost (Saint-Bruno)	Champignonnière	30,3 %
Composts du Québec (Saint-Henri de Lévis)	Production de compost	29,1 %
PATLQ inc. (Montréal)	Analyse de troupeaux laitiers	24,0 %
Aliments Carrière (Saint-Denis, Richelieu)	Légumes en conserve et surgelés	22,1 %
Nutri-Oeuf (Saint-Hyacinthe)	Distribution d'oeufs de consommation	20,2 %
Socomer (Montréal)	Commercialisation de produits marins	16,7 %
Gr. alimentaire Chatel (Montréal)	Distribution de viande bovine	14,8 %
Société des pêches de Newport (Newport, Gaspésie)	Transformation de produits marins	(prêt)
Semico (Joliette)	Semences et intrants agricoles	(prêt)
Snyder & Fils (Bedford)	Surgélation de légumes	(prêt)

Source : SOQUIA

Tableau : LES AFFAIRES

sous Nutri-Oeuf (20,2 % pour 400 000 \$), qui compte maintenant pour la vente de 30 % des oeufs frais consommés au Québec, en plus d'être entrée à 39,2 % (500 000 \$) au capital

d'Abattoir Coquelicot, un abattoir et transformateur de volaille en Beauce et au Lac Mégantic.

MARTIN VALLIÈRES



LAURÉAT



1 • 9 • 9 • 1
ENTREPRENARIAT

Offre ses
félicitations à tous
les finalistes et
lauréats

Nomination



Robert Dutil

Monsieur Pierre C. MacKay, FCA, associé directeur général de Price Waterhouse Montréal, est heureux d'annoncer la mutation de Monsieur Robert Dutil, associé aux Services-conseils financiers, au bureau de Price Waterhouse Montréal.

Durant les huit dernières années, Monsieur Dutil agissait à titre d'associé au cabinet de Québec. Ses principales fonctions seront toujours reliées aux domaines de l'insolvabilité et du redressement d'entreprises.

Price Waterhouse est un cabinet d'envergure internationale réputé pour la compétence de ses comptables agréés et de ses conseillers en administration. Au Canada, Price Waterhouse compte 25 bureaux membres d'un réseau mondial de 451 bureaux répartis dans 111 pays.

Price Waterhouse

NOS SIGNAUX SONT TOUJOURS CLAIRS NETS ET PRÉCIS

13 LES AFFAIRES, samedi 6 juillet 1991



On aime jouer franc jeu et regarder nos clients dans le blanc des yeux en tout temps. Voilà la force de notre entreprise. Nous excellons dans l'art de comprendre pleinement les besoins et les objectifs de nos clients et leur proposer un bon plan de match. À l'occasion de la vente des Expos de Montréal par exemple, l'audace et l'expertise de l'équipe Burns Fry ont joué un rôle déterminant. Il en va de même dans toutes nos transactions.

BURNS FRY LIMITÉE
MONTRÉAL • QUÉBEC • SHERBROOKE

FISCALITÉ

TPS : les achats de biens ou de services doivent être comptabilisés hors la TPS recouvrable

Je suis le seul propriétaire d'une petite compagnie de courtage immobilier et j'aimerais savoir comment comptabiliser la TPS.

Est-ce au niveau des dépenses que j'inscris la TPS payée ou à celui des comptes clients ? La TPS payée est-elle imputée au niveau d'un poste de résultat ou de bilan ? La TPS reçue me pose les mêmes problèmes.

Guy Tardif

Vous posez là une question de comptabilité et comme on le sait la comptabilité est un art.

Le fait que la comptabilité soit un art suppose que vous avez une certaine latitude quant à la façon de rédiger vos états financiers, surtout s'ils sont destinés à votre usage personnel.

Toutefois, une certaine uniformité étant désirable pour fins de communication ex-

terne, le comité des problèmes nouveaux de l'Institut canadien des comptables agréés s'est penché sur les questions que vous posez. Dans son bulletin C.P.N.-18, le comité indique qu'un consensus s'est dégagé : les achats de biens ou de services doivent être comptabilisés hors la TPS recouvrable.

Cela veut donc dire que le montant recouvrable doit être comptabilisé comme un

compte client. Pour la TPS qui n'est pas recouvrable, le comité conclut qu'elle devra être comptabilisée comme un élément du coût du bien ou du service auquel elle se rattache.

Quant à la question qui concerne la TPS perçue, le comité a conclu que les ventes de biens et de services doivent être comptabilisées après avoir déduit la TPS perçue. Cette dernière doit

donc être imputée à un poste du passif.

Ces règles ne doivent toutefois pas être perçues comme absolues. Dans certains cas, par exemple un litige à propos d'un loyer établi à un pourcentage des ventes, une conclusion différente pourrait être justifiée, compte tenu de l'entente qui existe.

NORMAND GUÉRIN



Normand Guérin, c.a., est associé à la firme Samson Bélair/Deloitte & Touche à Montréal

Les NOMINATIONS du MOIS

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

JUIN 1991

ASSOCIATION CANADIENNE DU CAMIONNAGE
Gilles J. Bélanger, président.

ASSOCIATION DES COURTIER D'ASSURANCES DE LA PROVINCE DE QUÉBEC
Gérald Groulx, c. d'A.A., président, 1991-1992.

ASSOCIATION DES INGÉNIEURS-CONSEILS DU QUÉBEC

Bertrand R. Beaulieu, ing., président, 1991-1992.

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DE BOIS DE SCIAGE DU QUÉBEC

Guy Rancourt, président;
Gérald Jacques, président ex-officio;
Alain Brunet, vice-président;
André Gauthier, directeur;
Guy Deschênes, directeur.

ASSURANCE-VIE DES JARDINS INC.

Léonard Deschamps
Claude Désilets
membres du conseil.

BANQUE DE MONTRÉAL

Dominique Lablanc
Alphonse G. J. Negro
Maîtres Prêteurs.

BANQUE LAURENTIENNE

Robert Cardinal, C.A., vice-président - Finances;
Alphonse M. Galluccio, C.M.A., vice-président - Vérification.

BUREAU D'EXPERTISE DES ASSUREURS LTÉE

Serge M. LaPalme, F.I.A.C., président et chef de la direction.

CENTRE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE AGRICOLE ET ALIMENTAIRE DU QUÉBEC INC.

André-Côme Lemay, président;
Zénon Bergeron, vice-président;
André Latour, vice-président;
Carole N. Comtois, secrétaire-trésorière;
Jacques Brunelle, directeur-général.

CENTRE DE RECHERCHE INFORMATIQUE DE MONTRÉAL (CRIM)

Monique Lafebvre, présidente-directrice générale.

CHÈQUES DE VOYAGE AMERICAN EXPRESS CANADA INC.

Albert Labelle Jr., directeur, ventes et marketing.

CONFÉDÉRATION VIE

Ray Lacroix, représentant principal, risques spéciaux, Région de l'Est du Canada.

CONSTRUCTIONS DÉSORDY INC.

Jean-Paul Dupré, président.

CORPORATION DE DÉVELOPPEMENT BROOKFIELD

Dawn Carpentier, vice-présidente, location et développement, Région du Québec.

CORPORATION PROFESSIONNELLE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC (CMA)

Comité administratif 1991-1992:
Maryse Beaudin-Charbonneau, C.M.A., présidente;
Sylvain Dubé, C.M.A., vice-président;
Magella Boutin, C.M.A., trésorier;
Marielle Hébert, C.M.A., administratrice élue;
Jean l'Heureux, administrateur nommé par l'Office des professions du Québec;
François Renaud, C.M.A., secrétaire du Bureau.

CORPORATION PROFESSIONNELLE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS DU QUÉBEC (CGA)

Comité administratif 1991-1992:
Richard Soublière, f.c.g.a., président;
Rénald Vigneault, c.g.a., vice-président;
Louis LeBrun, c.g.a., 2e vice-président;
Nelson D'Amours, c.g.a., administrateur élu;

Gilles Corriveau, administrateur nommé;
Jean Précourt, f.c.g.a., président sortant et secrétaire.

DESJARDINS DUCHARME

Jocelyne Gagné
Pierre Tessier
Joanne Simard
Jean-Claude Turcotte
se sont joints à l'étude.

FINANCIÈRE MANUVIE

Keith Weaver, FSA, FCIA, vice-président, Collective Manuvie, Vie et maladie, Affaires canadiennes.

GBB BUCK LIMITÉE

Jacques Giffard, f.s.a., f.i.c.a., conseiller principal.

IBM CANADA LTÉE

Reg Watkins, vice-président du service après-vente.

INTER-CANADIEN

Paul A. Pelletier, directeur général et chef de l'exploitation.

JOLIN, FOURNIER, MORISSET

Jean Pelletier, associé.

L'ENTRAIDE ASSURANCE-VIE

Gaëtan Gagné, LLIF, fellow du Leadership Institute of Limra.

LE GROUPE MALLETT MAHEU

José Arsenault, c.a.
Alain Garant, c.a., M. Fisc.
Marc Gravel, M. Fisc.
Johanne Grégoire, c.a.
Andrée Robert, c.a.
Jean Robillard, c.a.
Pauline Sirois, c.a. associés.

LE GROUPE SGF

Marc G. Fortier, président.

LE GROUPE VIDÉOTRON LTÉE

Jacques Lina, chef de projets et directeur de la programmation de la première chaîne de télévision privée du Maroc: la 2M International.

LÉVESQUE, BOHÉMIER & ASSOCIÉS INC.

Lynne Bordenaleau, associée corporative.

NIAGARA LOCKPORT CANADA LTÉE

André Bourgeois, c.a., vice-président, finances;
Robert Gaulin, vice-président, ressources humaines et administration.

ORDRE DES ARPEUTEURS-GÉOMÈTRES DU QUÉBEC

Bureau de direction:
Ghislain Tremblay, a.g., président;
Suzanne Jacques, a.g., vice-présidente;
Réjean Gingras, a.g., administrateur;
Marc Després, a.g., administrateur;
Sylvie Légaré, administratrice;
Guy Grenier, a.g.
Réjean Blanchet, a.g.
Constant Rivest, a.g.
Robert Bussière, a.g.
Claude Durocher, a.g.
Gaëtan Groleau, a.g.
Marc Gervais, a.g.
Denis Drouin
Rosanne Gauthier
directeurs;
Gilles Legault, a.g., secrétaire, syndic et directeur général.

ORDRE DES COMPTABLES AGRÉÉS DU QUÉBEC

Comité administratif 1991-1992:
Alain Paris, FCA, président;
Guy Breton, FCA, vice-président;
Martine Laberge, CA
Monique Forget Laroux, CA
Luc Perron, nommé par l'Office des professions comme représentant du public.
Nouveaux membres du Bureau:
Diane Brien, CA
L.G. Serge Gadbois, CA
Martine Laberge, CA
Monique Forget Laroux, CA
Vivienne M. Livick, CA
Louise Martel, CA
Richard Quevillon, FCA
Jean Ross, CA
Pierre-André Paré, FCA
Michel Garneau, CA.

PLACEMENTS SNF INC.

Robert Lacroix, administrateur;

Pierre Bournaki
Michel Pelletier
Robert Lacroix
membres, Comité Consultatif.

PLANIFORUM

Guy Amar, président du conseil International du Planning Forum et président du conseil d'administration international du (ICMCI) International Council of Management Consulting Institutes.

POISSANT THIBAUT-PEAT MARWICK THORNE

Alain Paris, F.C.A., vice-président du cabinet;
Marcel Ostiguy, C.A., associé directeur, Montréal.

PRICE WATERHOUSE

Guy LaBlanc, c.a.
Daniel Cadoret, c.b.v., c.a. associés, Services-conseils financiers.

QUEBECOR INC.

Pierre Laurin, membre du conseil.

REGROUPEMENT DES SIDAC DU QUÉBEC

Carl McCourt, président.

REXFOR

Robert C. Darveau
Colette Gagnon
Alain Dubé
Jacques A. Dufour
Hermann C. Girard
Gabriel Lafebvre
Jean-Marie Rodrigue
Rita Soucy
administrateurs;
Guy Veer, secrétaire.

ROY, TARDIF, DESROCHERS, DUMONT

Mario Désilets, c.a., associé.

ROYNAT INC.

David R. Swaine, président et chef de l'exploitation de la filiale américaine;
Earl M. H. Lande, vice-président principal;
Reg A. Lashmar, vice-président principal.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES

Roger L. Beaulieu, c.r., président du conseil.

SOCIÉTÉ INTERNATIONALE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS AÉRONAUTIQUES (SITA)

Dezso Andorka, vice-président des relations internationales.

SOCIÉTÉ PARC-AUTOS DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN

Marc-A. Fortier, Adm. A., directeur général.

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE D'INITIATIVES PÉTRIOLIÈRES SOQUIP

Louise Sicard, présidente du conseil.

SUN LIFE DU CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

Claude Charette, directeur, Placements hypothécaires, région de l'Est.

TRUST GÉNÉRAL

Leslie Jones, MBA, administrateur.

TRUST ROYAL

Paul Gobeil, F.C.A., membre du conseil, Trustco Royal Limitée.

TRUSTCO GÉNÉRAL DU CANADA

Francine Harel Giasson, Ph. D., administratrice.

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

J. V. Raymond Cyr, président du conseil des gouverneurs associés.

VÊTEMENTS

LOUIS GARNEAU INC.

Raymond Dutil
Roland Veilleux
membres du conseil.

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 842-6491, poste 263

FINANCE

LES PINS DE LA SEE SE VENDENT BIEN

Selon les courtiers qu'a interrogés LES AFFAIRES, les nouveaux titres (S&P 500 Protected Indexed Notes) qu'émet la Société pour l'expansion des exportations trouvent facilement preneurs p. 16

LA RECRUESCENCE DES VENTES DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION BÉNÉFICIE À VAL ROYAL

L'été précoce et les difficultés financières de Pascal ont permis au Groupe Val Royal de réaliser un bénéfice net de 161 000 \$ au deuxième trimestre de son exercice financier p. 17

LES AFFAIRES

Trustco Desjardins a prêté 10 M\$ sur hypothèques au groupe Malenfant

Trustco Desjardins (Mtl, 2,85 \$) possède des créances hypothécaires totalisant 10 M\$ à l'égard du groupe Malenfant.

Ces prêts ne sont toutefois pas en danger, selon Jean-Pierre Duguay, vice-président et chef de l'exploitation de Trustco Desjardins.

« Auberge Universelle et le complexe Jacques Gagnon sont les principaux immeubles garantissant ces prêts. La valeur marchande de ces immeubles est suffisamment élevée pour protéger notre capital. »

Du montant total de 10 M\$ de crédits hypothécaires, 7 M\$ environ appartiendraient au Crédit industriel Desjardins, le reste étant dans le portefeuille de prêts de la Fiducie Desjardins.



Jean-Pierre Duguay : « En juin, le nombre de prêts en défaut a progressé moins vite qu'au cours des mois de mars, d'avril et de mai derniers. Cela pourrait bien signifier que le pire est passé. »

La récession frappe durement

La récession a frappé plus durement que prévu au Québec et Trustco Desjardins n'y a pas échappé.

« Les prêts en défaut ont augmenté considérablement en mars, avril et mai derniers. Heureusement, en juin, le nombre de prêts en défaut a progressé moins vite. Cela pourrait bien signifier que le pire est passé », a affirmé M. Duguay.

Malgré l'amélioration constatée du côté des prêts improductifs, les attentes de la direction quant à la rentabilité de la firme se sont satisfaites.

Raymond Reid, président et chef de la direction de Trustco Desjardins, prévoyait pour 1991 un rendement de l'avoir des actionnaires comparable à celui de 1990, soit 7,7 %.

À la lumière des derniers résultats, Trustco Desjardins devra se contenter plutôt d'une performance égale à celle de l'industrie en 1991. « Les fiduciaires canadiens devraient réaliser en 1991 un rendement de l'avoir des actionnaires de 3 % environ », a précisé M. Duguay.

Au 31 décembre 1990, l'avoir des actionnaires de Trustco Desjardins se chiffrait à 92,8 M\$. Un rendement de l'avoir de 3 % re-

présenterait un profit net de 2,8 M\$ ou 0,15 \$ l'action en 1991. La baisse est sensible par rapport à 1990 alors que le bénéfice net s'établissait à 7 M\$ ou 0,38 \$ l'action sur une base non diluée.

Le bénéfice équivaut à peine à 69 % du dividende

Le bénéfice net de 1991 équivaut à peine à 69 % du dividende annuel de 4,03 M\$ que verse normalement Trustco Desjardins à ses actionnaires. Une réduction ou omission du dividende devient donc possible.

« Selon moi, le dividende de 0,22 \$ par action sera maintenu », a affirmé M. Duguay. Cette réponse laisse toutefois planer des doutes sur la décision que prendra le conseil d'administration à cet égard.

Sur la base des fonds autogénérés, le trust du Mouvement Desjardins devrait être en mesure de maintenir son dividende.

En 1990, les dépenses d'amortissement, qui ne constituent pas une sortie de fonds réelle pour l'entreprise, totalisaient 3,9 M\$. En supposant un amortissement similaire en 1991, les fonds autogénérés de Trustco Des-

jardins devraient atteindre 6,7 M\$ pour l'exercice en cours. Cette somme devrait permettre le maintien du dividende élevé.

La politique de dividende élevé se justifie également

par la faible croissance de l'actif de la firme.

« Dans le contexte économique actuel, notre actif devrait croître de 4 à 5 % en 1991. Idéalement, nous aimerions maintenir un rythme

de croissance annuel de 8 % », de dire M. Duguay.

L'avoir des actionnaires actuel de Trustco Desjardins peut soutenir ce rythme de croissance. La société n'a pas besoin de nouveaux capitaux; elle peut ainsi redistribuer à ses actionnaires une bonne partie des bénéfices.

« Plutôt que de monopoliser nos énergies pour faire croître l'actif, nous préférons développer nos services fiduciaires, dont la rentabilité est supérieure et plus constante que celle des services d'intermédiaire.

« Notre service de garde des valeurs est très important et jouit d'une excellente réputation. » Les dirigeants de Trustco Desjardins exercent un contrôle étroit des dépenses d'exploitation. La masse salariale diminuera de 4 % en 1991, ce qui fera baisser les frais d'exploitation d'environ 1 %.

Grâce à ce régime d'amalgamisation des frais d'exploitation, Trustco Desjardins devrait être en mesure

de profiter de toute reprise de l'activité économique.

CLAUDE CHIASSON



Avis de dividende

Le 26 juin 1991 le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

- payable le 31 août 1991 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 31 juillet 1991:

- dividende N° 8 de neuf mille quatre cent trente-sept dollars et cinquante cents (9 437,50 \$) par action privilégiée de premier rang, Série N, à dividende cumulatif, rachetable.

Guy Houle
Vice-président et
secrétaire de la Société

BCE Inc.

PALADIUM

Pour des événements d'envergure!

L'endroit idéal pour organiser expositions, banquets, salons, congrès ou autres.

- Un système de son professionnel et puissant
- Un système de lumière avec effets spéciaux
- Des services de bars, de casse-croûte, de repas gastronomiques, de vestiaire, etc.
- Un vaste stationnement gratuit
- Situé à 10 minutes du centre-ville de Montréal
- Les plus grandes salles de la Rive-sud

Nos établissements sont situés à:
Brossard: 9525, boul. Taschereau
Longueuil: 475, boul. Roland-Therrien

Pour obtenir plus de renseignements ou pour réserver:
Téléphone: (514) 659-2966
Télécopieur: (514) 659-2968

COMPAREZ POUR VOIR!

AVANT

APRÈS

- Assure une économie d'espace de 40% à 70%
- Système mobile qui s'adapte à tous les types de rangement existants
- Expertise réalisée de façon à prévoir les agrandissements futurs

FDJUL
L'EXCELLENCE EN CLASSEMENT

3181, boul. Père Lathière,
 Out. G1P 2Y3
 Q.C.: (418) 637-0782
 1-800-465-2448
 MTL.: (514) 434-2285
 1-800-361-4237

FINANCE

Produit dérivé émis par la Société pour l'expansion des exportations

Des titres liés à la valeur du S&P 500, les PINs, se vendent bien

Les PINs, un produit dérivé émis par la Société pour l'expansion des exportations (SEE), se vendent bien. C'est du moins ce qu'affirment des courtiers interrogés par LES AFFAIRES.

La SEE a trouvé une façon originale de lever des fonds. Cette société fédérale, qui jouit de la plus haute cote de crédit au Canada, c'est-à-dire la cote triple A, est en train de lancer une émission de billets dont la valeur est liée directement à l'indice S&P 500. PIN est l'abréviation de l'expression anglaise S&P 500 Protected Indexed Notes.

La société ne paie pas d'intérêt sur ces titres. Elle s'engage toutefois à verser à l'échéance ou au moment de

la levée de l'option de rachat le plus élevé des deux montants suivants : la valeur marchande du billet calculée en fonction du niveau de l'indice S&P 500 au moment de l'échéance ou le prix de l'émission.

Prix d'émission fixé à 10 \$ le billet

Chaque billet est émis au prix de 10 \$ US. La souscription minimale est de 100 billets, soit un montant minimum de 1 000 \$ US. L'encours de l'émission serait de l'ordre de 125 M\$ US.

La valeur marchande du billet est déterminée comme suit : la valeur courante du S&P 500 divisée par la valeur de levée à l'émission du S&P 500, le résultat étant

multiplié par le prix à l'émission de 10 \$ US du billet.

L'indice S&P de levée correspondra à 105 % du niveau de l'indice S&P 500 fixé au moment de la clôture de la présente émission. Par conséquent, l'investisseur concède au départ 5 % de la croissance future de l'indice américain.

En revanche, l'investisseur est assuré d'encaisser à l'échéance son capital initial investi.

Les investisseurs devront conserver leurs PINs six mois après la date de clôture de l'émission.

Les investisseurs qui devraient pour une raison ou une autre encaisser les PINs durant cette période ne recevront que 95 % du prix à

l'émission de 10 \$ US par billet.

Revenu d'intérêt

Tout gain réalisé à la levée de l'option de rachat ou à l'encaissement du billet sera traité comme du revenu d'intérêt sur le plan fiscal.

Heureusement, les PINs sont admissibles au r   r (r   gime enregistr  r d'  pargneretraite). Dans ce r   gime, les gains réalisés à l'encaissement des PINs ne sont pas imposables tant et aussi longtemps qu'ils demeurent dans le régime.

Si, au lieu de lever son option de rachat, un investisseur revend son billet sur le marché secondaire, le gain pourrait être considéré comme du gain en capital par le

fisc. Les règles fiscales ne sont pas claires toutefois à cet égard.

« Ce type de placement plaira à ceux qui investissent d  j dans les fonds d'investissement. Ils peuvent ainsi bénéficier du marché américain sans devoir choisir des titres spécifiques, a déclaré André St-Jean, courtier à la firme Midland Walwyn (Tor., 5,88 \$).

« Ils évitent alors de débourser les frais d'entrée ou de sortie et les frais de gestion parfois élevés qu'exigent les fonds d'investissement. »

Un exemple

Voici un exemple de calcul de la valeur de rachat d'un billet.

Supposons qu'à la clôture de l'émission, l'indice S&P 500 de référence est fixé à 370. L'indice S&P 500 utilisé pour la levée de l'option de rachat s'établira à 105 %

de l'indice initial, soit 388,50 \$ (370 x 1,05) dans notre exemple.

Supposons que, dans un an, l'indice S&P atteigne 450. Le porteur de PINs décide de les vendre. La valeur unitaire de chaque PIN sera établie comme suit : (450/388,5) x 10 \$ US = 11,58 \$ US.

Le porteur recevra à cette date 11,58 \$ US pour chaque billet détenu. Son gain s'établira à 1,58 \$ US; ce gain sera imposé comme du revenu d'intérêt.

   noter que le porteur de PINs peut réaliser un gain ou subir une perte sur la variation du taux de change. Si la valeur du dollar CA diminue par rapport à celle du dollar US, le porteur de PINs réalisera un gain sur le taux de change.    l'inverse, si le dollar CA s'apprécie face au dollar US, il subira une perte de change.

CLAUDE CHASSON



COMMUNIQUÉ

Anjou, le lundi 1er juillet 1991 – Pour mieux répondre à l'évolution des marchés canadiens et québécois et pour satisfaire davantage les besoins de sa clientèle, BG Checo International Limitée apporte et ce, dès aujourd'hui, des changements à sa structure.

Ainsi, BG Checo International Limitée prend le nom de

CEGELEC ENTREPRISES (1991) LIMITÉE

et regroupe les services financiers et marketing du groupe, ainsi que les activités de développement de projets clés en main et de systèmes d'automatismes.

Tout comme BG AUTOMATEC ENR. crée en 1989, les divisions BGE et CHECO sont constituées en sociétés de droit civil sous le contrôle de CEGELEC ENTREPRISES (1991) LIMITÉE. Elles sont désignées comme suit :

BG CHECO CONSTRUCTION ENR. ET CHECO ENR.

Le siège social de CEGELEC ENTREPRISES (1991) LIMITÉE, tout comme celui de BG CHECO CONSTRUCTION ENR. et de CHECO ENR. est situé au 7151, rue Jean-Talon Est, Anjou, soit à la même adresse que BG Checo International Limitée. Par ailleurs, l'adresse du siège social de BG AUTOMATEC ENR. demeure inchangée.

CEGELEC ENTREPRISES (1991) LIMITÉE et ses sociétés affiliées continueront d'occuper une place de leader tout en assurant à leur clientèle la qualité de leurs produits et services professionnels qui constituent leur marque d'excellence depuis de nombreuses années.

CEGELEC ENTREPRISES (1991) LIMITÉE

DUFRESNE FARLEY BRILLON INGÉNIEURS-CONSEILS

GILLES DUFRESNE, ING.
FRÉDÉRIC E. FARLEY, ING.
MICHEL BRILLON, ING.
NICOLAS FARLEY, ING.
RÉJEAN RICHARD, ING.

200 RUE SAUVÉ OUEST
MONTRÉAL, QC H3L 1Y9
TÉL.: (514) 384-0440

- Climatisation
- Ventilation
- Plomberie
- Chauffage
-   lectricit  
- Communications
-   tudes   nerg  tiques

VOUS APPROUVEZ LES ÉPREUVES ON S'OCCUPE DU RESTE!

Rédaction Informations générales et spécialisées, publi-spéciaux, rapports, guides, répertoires, traitement de données informatiques et traduction.

Conception Graphisme, photographie, typographie, montage, séparation de couleurs et pelliculage.

Impression Journaux, magazines, bulletins, brochures, dépliants, encarts, affiches et livres.

Distribution Préparation postale, pliage, encartage, distribution de porte-à-porte.

POUR UNE ESTIMATION RAPIDE
communiqu  ez avec Jean Garon
Tél.: (514) 842-6491
Fax.: (514) 842-3032

SERVICES
D'EDITION
A CONTRAT

Publications
TRANSCONTINENTAL
Inc.
465, rue Saint-Jean 9e étage
Montréal (Québec)
H2Y 3S4

La société précise son concept de magasin-entrepôt

Val Royal : avril a marqué une recrudescence des ventes de matériaux

L'été précoce et l'incertitude entourant les difficultés financières de Pascal ont permis à **Groupe Val Royal** (Mtl, 6,13 \$) de dégager un profit à son deuxième trimestre.

Pour les trois mois terminés le 30 avril 1991, Val Royal a transformé une perte de 492 000 \$ ou 0,12 \$ par action en un bénéfice net de 161 000 \$ ou 0,03 \$.

Les revenus ont crû de 3,4 % à 32,8 M\$. N'eût été de l'abolition de la TPS, antérieurement incluse dans les prix, le chiffre d'affaires aurait été en hausse de 5 %.

« Les difficultés de Pascal depuis six mois n'ont pas nuï. Nous avons bénéficié d'un certain transfert des achats », a expliqué **Michel E. Guay**, vice-président, Administration et Contrôle, de la firme Val Royal.

La baisse des taux d'intérêt et la température chaude d'avril ont cependant été encore plus significatives. Ces facteurs semblent avoir ravivé l'intérêt des consommateurs pour la *décoréno*vation.

« Les gens voyagent moins pour leurs vacances cette année. À force d'être assis dans sa cour et son salon, on finit par vouloir réparer et rajeunir ici et là. »

Ces bons résultats démontrent que Val Royal s'était préparée tôt à la récession en instaurant un programme de rationalisation dès 1989. L'entreprise a notamment effectué une analyse poussée de sa productivité.

Les huit magasins *Brico Centre* sont moins sensibles au rythme des mises en chantier. La *décoréno*vation prend la relève en récession. Au premier trimestre, les ventes ont crû de 10 %.

Les cinq *Val Royal*, dont la clientèle est composée de constructeurs, d'entrepreneurs et d'artisans-rénovateurs, sont davantage touchés par la pénurie de grands travaux de construction.

Six magasins-entrepôts

Quant au projet d'implantation de magasins de type entrepôt au printemps 1992, Val Royal est à préciser le concept et l'exploitation dans ses moindres détails.

Molson (Mtl, 43,75 \$), qui compte lancer sa propre chaîne à Toronto et à Vancouver au printemps, vient d'en choisir la dénomination sociale. Le magasin a été baptisé *Aikenhead's* du nom d'une ancienne chaîne torontoise des années 1970.

Une entente entre les deux entreprises les empêche d'empiéter dans leurs territoires respectifs, soit le Québec et le reste du Canada.

Les magasins-entrepôts s'inspireront de la chaîne américaine **Home Depot** (New York, 66,25 \$ US) qui, avec 145 magasins, réalise des ventes de 3,8 milliards de dollars US par année.

Les *Home Depot* occupent 100 000 pi² de superficie et offrent pas moins de 30 000 articles en magasin à des prix très concurrentiels.

La chaîne ne cesse de gruger des parts de marché à ses concurrents. Cette année, 30 ouvertures sont prévues, principalement dans le Nord-Est américain.

Outre la politique de prix,

la clé du succès semble résider dans les conseils d'experts que les employés sont en mesure de donner sur le plancher, estiment les analystes américains. C'est ce que Molson et Val Royal entendent reproduire ici.

L'information de base circule entre Molson et Val Royal, mais le partenariat s'arrête là. Il n'y a pas de co-

mité conjoint de développement. Chaque entreprise parfait son propre concept pour son territoire.

Un *Brico Centre* a une superficie moyenne de 45 000 pi² et entraîne des revenus de 15 M\$. En extrapolant, un magasin de 100 000 pi² devrait pouvoir réaliser un chiffre d'affaires de 30 M\$.

Un tel magasin nécessite

un bassin de population de 250 000 personnes.

En admettant que tout se déroule comme prévu et que le Québec puisse absorber six magasins-entrepôts d'ici cinq ans, les ventes de Val Royal ont le potentiel pour doubler durant cette période.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

**Samson Bélaire
Deloitte &
Touche**



NOS
FÉLICITATIONS
CETTE ANNÉE
VONT ÉGALEMENT
À :

- AMEUBLEMENTS TANGUAY
- DUTAILIER
- ÉDITIONS PANINI
- ENTREPRISES MICHEL LAPIERRE
- GROUPE CGI
- NORSK HYDRO
- POMPES SANITAIRES GODIN & FILS
- PORTES CELCO
- GESTION DOCUMENTAIRE JOHANNE LESSARD
- TRAVERSÉE DU LAC ST-JEAN
- SOMAPRO
- SUPERMARCHÉS G.P.

QUE
VEUT
DIRE
«QUALITÉ»
?

DEMANDEZ-LE À NOS CLIENTS!



Vidéotron

ENTREPRISE DE L'ANNÉE
MERCURIADES 1991

UAP

ENTREPRISE DE L'ANNÉE
MERCURIADES 1990

GROUPE TRANSCONTINENTAL

GTC

ENTREPRISE DE L'ANNÉE
MERCURIADES 1988

LEUR POSITION
DANS LE PALMARÈS
DES MERCURIADES
NOUS REMPLIT
DE FIERTÉ.

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 27 juin 1991

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ADMAX INV			CALPA		
Ame Perf US(i)	4.25	-95	Gyro Bond(dr)	10.02	-79
Ame Perform(i)	4.86	-97	Gyro Equity(dr)	10.52	-1.03
Canadian Inc(yr)	5.07	—	C-ANAES		
Cdn Perform(ir)	4.87	-55	C-Anaes(ydr)	9.95	—
Polymetric(ir)	5.16	-45	CDN BAR MGMT		
AGF GROUP			CB Global(ydr)	9.71	—
Amer Grth(i)	8.49	-1.16	CONCORDE		
Cdn Bond(ir)	4.42	-67	Hypothèque(ydr)	10.13	—
Cdn Equ(ir)	8.65	-69	DOMESTY		
Cdn Res(ir)	7.88	-1.13	Domequity(ydr)	5.03	—
Conv Inc(ir)	8.46	-24	DUNEDIN		
Corp Inv(ir)	11.63	-1.02	Intern'l(ydr)	95.18	—
Crp Inv 3tk(ir)	5.89	+34	DYNAMIC GROUP		
Global(i)	8.87	+23	Dyn Am CDN(i)	7.72	-90
Grth Equ(ir)	10.02	-79	Dyn Am US(i)	6.76	-88
HilIncome(i)	9.35	-32	Dyn Cdn(ir)	13.97	-50
Japan(i)	5.08	-1.36	Dyn Div(i)	4.87	-41
Special(i)	6.34	-1.55	Dyn Glo Bond(yr)	4.54	+22
ALLIED CAPTL MGMT.			Dyn Global(yr)	4.78	-83
Canadian(dr)	4.83	-21	Dyn Income(ir)	5.42	-37
Dividend(dr)	3.88	-1.27	Dyn Mgd Port(ir)	6.27	-48
Income(dr)	5.49	-36	Dyn Partners(ir)	5.38	-37
Intern'l Cdn(d)	4.54	-66	Dyn Prec Met(ir)	1.05	+2.94
Intern'l U.S.(d)	3.97	-75	Dyn Str Bond(ir)	9.49	-1.76
ALTAIR			Europe 92(ygr)	8.81	-1.23
AltaFund(ir)	9.71	-61	ELLIOTT + PAGE		
Balanced(dr)	10.08	-1.08	EP Bal(dr)	26.34	-57
Bond(dr)	10.66	-93	EP Bond(ir)	26.75	-19
Capital Gwth(dr)	9.04	-22	EP Equ(dr)	27.16	-91
Diversifd(ydr)	8.34	-71	ETHICAL GWTH		
Equity(dr)	17.30	-29	Ethical Gwth(ydr)	6.11	—
Gr & Inc(dr)	5.77	-69	FI EXAR		
Income(dr)	6.61	-60	Immobilier(ydr)	12.32	—
Resource(dr)	5.51	—	FIDELITY INV.		
Special Gro(dr)	8.38	-1.41	Cap Bal(ir)	11.71	-59
BEUTEL GOODMAN			Cap Build(ir)	13.99	-43
AM & Int'l(i)	5.07	-1.99	Cap Conserv(ir)	10.60	-09
Balanced(ir)	10.54	-2.02	Gth America(ir)	12.90	-1.75
CDN Equity(ir)	10.40	-2.64	Int'P'folio(yr)	11.69	-1.52
Income(ir)	10.08	-1.94	FINSCO FUNDS		
BOLTON TREMBLAY			Bond(dr)	8.80	-57
Bond + Mtg(ir)	5.07	-98	JF Am Equ(dr)	11.69	-93
Cda Cum(ir)	14.26	-1.25	JF Bal(dr)	8.82	-58
Cdn Bal(ir)	4.89	-2.70	JF Cdn Equ(dr)	10.51	-66
Discovery(ir)	4.84	-62	FIRST CDN FUNDS		
Income(ir)	9.38	-1.37	Balanced(dr)	10.11	-60
Intern'l(i)	7.03	-99	Bond(dr)	10.03	-37
LDMK Ame(gi)	5.45	-91	Eqy. Ind.(dr)	10.22	-1.05
LDMK Bond(gir)	5.04	-98	Mortgage(dr)	11.88	+12
LDMK Can(gir)	5.13	-97	FIRST CITY FUNDS		
LDMK Id(gi)	5.81	-85	Growth(dr)	4.70	-1.60
Optiml Cdn(ir)	6.81	-1.59	Income(dr)	4.96	+34
Pld. Resc(ir)	11.18	-1.06	RealFund(ygr)	6.30	—
Taurus(i)	5.02	-79	FONDS DESJARDINS		
BULLOCK GROUP			Actions(ydr)	17.87	—
American CS(ii)	13.97	-3.21	Environ(ydr)	10.16	—
American US(ii)	12.23	-3.19	Equilibre(ydr)	10.18	—
Balanced(ii)	9.89	-73	Equi-Bal(dr)	4.46	—
Bond(ii)	7.64	+0.9	Hyp(ydr)	4.52	—
CIF(ii)	6.58	-79	Oblig(ydr)	4.52	—
Dividend(ii)	10.12	-85	FONDS FICADRE		
Growth(ii)	2.28	-1.14	Actions(ydr)	11.12	—
CANADA TRUST			Equilibre(ydr)	10.56	—
CTIF Equity(ydr)	58.52	—	Obligations(ydr)	10.41	—
CTIF Income(ydr)	9.41	—	FONDS SNF		
EV US Bond(dr)	9.37	-21	Actions(ydr)	8.21	—
RSP Equity(ydr)	127.01	—	Equilibre(ydr)	9.18	—
RSP Mtg(ydr)	52.84	—	Obligations(ydr)	9.93	—
CENTRAL GUARANTY			FRIEDBERG COM. MGMT		
Fut Cdn Gth(ydr)	11.52	—	Prec Metals(yr)	7.57	-39
Fut Gov. Bd.(ydr)	9.99	—	GBC FUNDS		
Fut Income(ydr)	10.41	—	Bond(ydr)	10.62	—
Fut Mortgage(ydr)	10.41	—	Canada(ydr)	7.44	—
Fut Select(ydr)	10.42	—	Nor Am(ydr)	3.15	—
CENTRAL GUARANTY			GLOBAL STRATEGY		
Inv Equity(ydr)	8.61	—	America(ir)	10.86	-73
Inv Income(ydr)	4.84	—	Canadian(ir)	9.85	-1.99
Mortgage(ydr)	10.66	—	Europe(i)	8.75	-1.24
Prop Fund(ydr)	100.77	—	Far East(i)	11.70	-76
CHURCH STREET			Global Corp(yr)	5.92	—
Balanced(ydr)	10.76	—	Global Fund(i)	15.44	-1.15
Equity(ydr)	10.59	—	Income Fund(ir)	9.76	-10
Income(ydr)	10.16	—	Real Estate(i)	8.08	-34
CIBC FUNDS			World Bond(i)	9.09	-2.22
Balanced(ydr)	10.74	-83	World Money(ir)	9.85	+10
Cdn. Equity(ydr)	10.41	-1.27	GUARDIAN GROUP		
Fix Inc(dr)	9.87	-56	American Eq. (i)	23.81	-2.18
Global(ydr)	9.77	-70	Balanced(ir)	13.73	-15
Hyp Asian(d)	9.46	-32	CIPF86(gi)	9.58	+10
Hyp Euro(d)	8.20	-49	Canada Bond(ir)	10.93	+10
Hyp Fixed(dr)	10.23	-68	Canadian Eq. (ir)	4.89	-61
Hyp Mngd(dr)	10.74	-1.01	Diversifd(ir)	5.41	-37
Hyp MMT(yr)	10.03	+0.0	Enterprise(ir)	9.76	-1.31
Hyp Val Line(yr)	9.47	-1.41	Global Eq. (yr)	4.12	-1.20
Mortgage(ydr)	11.24	—	Int. Income(yr)	7.89	—
US Stock(ydr)	9.77	-1.47	North Amer.	5.30	-2.03
CMP FUNDS MGMT			Pac. Rim.(y)	14.04	-2.8
ADF XII(yr)	1.77	-1.12	Pfd.Div(i)	8.38	-12
COOPERANTS GROUP			Vantage Bon(gr)	5.27	—
Amer. Eqy. (ydr)	10.31	—	Vantage Equ(gr)	6.02	-82
Balanced(ydr)	9.98	—	Vantage Int'l(yg)	4.32	-1.14
Cdn. Equ. (ydr)	9.63	—	Vantage U.S.(g)	5.95	-2.30
Income(ydr)	9.98	—	HARVARD		
Real Estat. (ydr)	52.32	—	Harvard(i)	1.87	-1.06
CUNDILL GROUP			HONGKONG BANK CAN.		
Security(ir)	12.30	-40	Balanced(ydr)	9.82	—
Value(ii)	10.17	-68	Equ Index(ydr)	10.52	—
INDUSTRIAL GR.					

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réer; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation; (Y) valeur d'actif nette par action est en retard; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds forme ses registres de porteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La première colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisée par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La deuxième colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La deuxième méthode tend à gonfler le rendement.

Source : Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Indust Am \$US(gi)	7.22	-1.74	MDR.A(ydr)	17.41	—
Indust Am\$Cdn(gi)	8.25	-1.77	MDR.B(ydr)	16.68	—
Indust Bal. (gir)	5.01	-54	METFIN		
Indust Bond(gir)	10.19	-32	Real Estate(ygr)	10.13	—
Indust Div(ir)	8.87	-1.23	MIDDLEFIELD GROUP		
Indust Eq(ir)	12.74	-1.77	MRF Mutual(yr)	10.02	—
Indust Future(ir)	5.27	-1.54	MONTREAL TRUST GR.		
Indust Global(gi)	5.51	-1.02	Balanced(ydr)	10.46	—
Indust Gwth(ir)	14.70	-1.30	Dividend(ydr)	9.06	—
Indust Hor(gir)	5.55	-1.21	Equity(ydr)	25.01	—
Indust Inc(ir)	9.14	-87	Income(ydr)	8.22	—
Indust Pens(ir)	4.64	-1.95	Internat(ydr)	26.85	—
Macq Eq(ir)	1.99	-1.74	Mtge(ydr)	10.18	—
Macq Income(ir)	1.20	-70	Rep Bal(ydr)	10.37	—
INTEGRA CAP			Rep Eq(ydr)	22.55	—
Balanced(ir)	10.49	-47	Rep Mtg(ydr)	17.85	—
INVESTAT			Rep Tot Ret(ydr)	10.20	—
Act-Eqy(dr)	5.09	-1.36	Tot Return(ydr)	9.79	—
Equi-Bal(dr)	5.04	-79	MUTUAL GROUP		
Rev-Inc(dr)	5.13	-58	Amerfund(ydr)	10.64	-2.03
INVESTORS GROUP			Bond Fund(ydr)	10.31	-19
Bond(ydr)	4.30	—	CIF(ydr)	8.94	-78
Cdn Equity(ydr)	6.41	-1.31	Diversifd 25(ydr)	11.95	-42
Dividend(ydr)	9.55	-68	Diversifd 40(ydr)	12.57	-71
European Fund(ydr)	4.67	-1.43	Diversifd 55(ydr)	12.59	-87
Global(ydr)	5.80	-84	Equifund(ydr)	13.02	-1.14
Gr P'folio(ydr)	5.37	—	NATIONAL TRUST		
Gr Plus P'fol(ydr)	5.23	—	Balanced(ydr)	10.50	—
Growth(ydr)	9.19	-2.01	Equity(ydr)	10.40	—
Inc P'folio(ydr)	5.12	—	Income(ydr)	10.93	—
Inc Plus P'fol(ydr)	5.17	—	NORTHERN GROUP		
Japan(ydr)	12.29	-0.7	Euro(gi)	6.17	-1.58
Mtge(ydr)	5.01	—	O.I.Q. FERIQUE		
Mutual(ydr)	8.15	-85	Actione(ydr)	27.85	—
PacificFund(ydr)	5.63	-1.11	Equilibre(ydr)	29.97	—
Real Prop(ydr)	5.28	—	MM(ydr)	23.86	—
RetGro P'fol(ydr)	5.29	—	Oblig(ydr)	26.71	—
RetPlus P'fol(ydr)	5.29	—	ORBIT GROUP		
Retriemnt(ydr)	9.49	-1.17	World(yr)	5.33	-47
Special(ydr)	11.46	-2.04	PHN GROUP		
Summa(ydr)	4.83	-1.21	Balanced(ydr)	11.08	-89
U.S. Growth(ydr)	12.41	-1.90	Bond(ydr)	8.51	-23
J. HEWARD GROUP			Canadian(ydr)	21.31	-88
JH Amer Cdn(i)	8.88	-1.23	Div Inc(ydr)	14.82	-94
JH Amer Ua(i)	7.58	-1.21	Pool(ydr)	37.22	-1.19
JH Balanced(ir)	11.02	-3.54	RSP(ydr)	11.59	-1.02
JH Bond(ir)	9.75	-2.36	U.S. Fund(ydr)	32.20	-2.92
JH FdLtd(ir)	8.18	-1.30	Vintage Fd(ydr)	16.52	-66
LAURENTIAN			PMF MGT. LTD.		
Endur Bal(gdr)	5.46	-1.27	Pension(i)	1.95	-51
Endur Bond(gdr)	5.24	-2.06	Xanadu Fd(i)	1.36	-73
Endur Cdn(gdr)	4.96	-80	PRET ET REVENU GR		
Endur Global(gd)	4.97	-60	American(ydr)	31.88	—
Endur Gwth(gdr)	4.97	-60	Canadienne(ydr)	9.10	—
Viking Cdn(lrd)	5.90	-84	Fonds H(ydr)	5.24	—
Viking Com(lrd)	6.11	-49	Oblig.(ydr)	9.76	—
Viking Div(lrd)	7.42	-1.85	Retraite(ydr)	25.50	—
Viking Gth(lrd)	6.57	-1.05	PRUDENTIAL GROUP		
Viking Inc(lrd)	4.00	-2.44	Diversifd(lrd)	5.08	-59
Viking Int'l(lrd)	7.81	-65	Dividend(lrd)	4.06	-98
M. K. WONG GROUP			Growth(lrd)	6.92	-1.14
Lotus Fund(ydr)	11.26	—	Income(lrd)	5.12	-39
MD MGMT FD			Natural Res. (lrd)	5.37	-1.83
MD Bond(ydr)	11.97	—	Prec. Metals(lrd)	4.34	+1.88
MD Equity(ydr)	8.10	—	ROYAL TRUST GR.		
MD Grth(ydr)	4.26	—			
MD Money(ydr)	49.15	—			

RENDEMENT MOYEN (en %) INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS

	Rend. mensuel	Rend. annuel	Rendement pour le trimestre terminé le			
	juin 91	juin 91	30 juin 1991	31 mars 1991	30 déc. 1990	30 sept. 1990
Indice global	-1.96	-4.30	-0.66	7.05	2.44	-12.15
Sous-indice actions	-2.27	-7.81	-0.79	8.38	1.53	-15.56
Sous-ind. rev. fixe	1.18	4.83	-0.35	3.67	4.76	-3.13

Tableau : LES AFFAIRES

INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS*

	Ferm. 28-6	Var. en 1 sem.	Var. en %	52 dern. sem.
--	------------	----------------	-----------	---------------

Aluminium : quelques signes de reprise

Le marché de l'aluminium restera languissant au troisième trimestre de 1991, mais pourrait entreprendre une phase haussière dès le quatrième trimestre.

C'est ce que prévoit l'analyste de l'industrie de l'aluminium de la firme **Smith Barney Harris Upham**. L'auteur de la lettre financière *Spector Report* note déjà pour sa part un changement notable de la tendance, avec une hausse de 10 % des commandes, ce qui présagerait une reprise dès le deuxième semestre.

Au **London Metal Exchange**, l'aluminium s'échangeait à 0,60 \$ US la livre vendredi. L'annonce d'une coupure de production par **Reynolds Metals Co.** (New York, 59 \$ US) dans une unité de production aux États-Unis semble avoir renversé le profond pessimisme qui pesait sur le marché depuis le milieu de 1990.

Les analystes s'attendent néanmoins à ce que les producteurs connaissent encore de mauvais résultats au deuxième trimestre et pour 1991 dans son ensemble.

Selon eux, le titre d'**Alcan** (New York, 20,75 \$ US) devrait se comporter moins bien que ceux de ses concurrentes, comme lors de la dernière récession. Ils prévoient que les résultats du producteur canadien en 1991 se situeront entre une perte de 0,05 \$ US et un profit de 0,10 \$ US l'action. Alcan a déclaré un bénéfice de 0,35 \$ US par action en 1990 et obtenu un léger profit d'exploitation au premier trimestre.

Par contre, Reynolds pourrait améliorer ses bénéfices au deuxième trimestre, en raison de son levier sur les produits d'aluminium de consommation, en particulier les cannettes. Les analystes entrevoient un bénéfice par action se situant entre 0,95 et 1,10 \$ US au deuxième trimestre, comparativement à 1,75 \$ US au même trimestre de l'an dernier, et à 0,45 \$ US pour les trois premiers mois de cette année.

Alcoa (New York, 67,50 \$ US), dont les exploitations brésiliennes sont déficitaires, devrait quant à elle dégager un bénéfice de 0,75 \$ par action au deuxième trimestre par rapport à 1,86 \$ US au même trimestre de 1990 et à 1,14 \$ US au premier trimestre de 1991.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 28-6-91	Fermeture 21-6-91	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,60	0,59	1,70
Argent (\$ US l'once)	4,46	4,44	0,45
Cuivre (\$ US la lb)	1,02	1,01	0,99
Nickel (\$ US la lb)	3,83	3,81	0,52
Or (\$ US l'once)	368,35	366,25	0,57
Platine (\$ US l'once)	378,00	374,70	0,88
Zinc (\$ US la lb)	0,48	0,42	14,28
Indice CRB	208,46	211,02	-1,21
Indice Dow Jones (denrées)	124,43	130,72	-4,81

Pétrole (prix par baril, \$ US)

	Fermeture 28-6-91	Fermeture 21-6-91	Variation %
West Texas Int.	20,55	20,15	1,98
Brent (Mer du Nord)	18,20	18,35	-0,82

Bois de sciage²

	Fermeture 28-6-91	Fermeture 21-6-91	Variation %
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	302,00	305,00	-0,98
Prix composés			
Toronto \$ CA	280,97	283,97	-1,06
Columbus \$ US	291,31	291,58	-0,09

Marché à terme (Comex)

	Livraisons	Var. (%)
Argent (\$ US l'once)	juil.	4,42 4,38 0,913
	sept.	4,47 4,44 0,679
	déc.	4,55 4,52 0,668
Cuivre (\$ US la livre)	juil.	1,01 1,00 1,00
	août.	1,00 1,00 0,00
	sept.	1,00 1,00 0,00
Or (\$ US l'once)	août.	370,00 368,10 0,522
	oct.	373,50 371,50 0,543
	déc.	377,10 375,10 0,535
Platine (\$ US l'once)	juil.	378,00 374,90 0,83
	oct.	383,60 379,40 1,11
	janv.	388,10 383,40 1,22

¹ : London Metal Exchange (LME)

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : McNeil Mantha et Dow Jones

Problèmes de l'exploration minière : l'APQ demande à Québec d'intervenir

L'Association des prospecteurs du Québec (APQ) a repris ses démarches afin de sensibiliser le gouvernement du Québec aux problèmes de l'industrie de l'exploration minière.

L'APQ est d'avis que les financements publics en actions accréditives n'atteindront pas 25 M\$ en 1991 dans les conditions actuelles, comparativement à 45 M\$ en 1990.

L'APQ mentionne que le taux de chômage en Abitibi au mois de mai était de 15 %, comparativement à 6,2 % en 1988.

L'Association demande donc au ministre des Finances du Québec de corriger le prix de base rajusté des actions accréditives au coût réel encouru par les investisseurs.

Québec pourchasse les acheteurs d'accréditives

Le ministre du Revenu du Québec vient d'envoyer des avis de cotisation à plusieurs contribuables qui ont acheté des actions accréditives de compagnies minières en 1987.

Le ministre québécois dirigé par le ministre **Raymond Savoie**, député de Val-d'Or, suit donc la même politique que **Revenu Canada**, qui a refusé des dépenses d'exploration effectuées et réclamées comme telles par les compagnies.

Ressources Radisson (Mtl, 0,10 \$), entre autres, s'est vue refuser des dépenses de près de 2 M\$ sur un financement accréditif de 4 M\$.

Parmi les prospecteurs, on s'interroge sur les véritables intentions de Revenu Canada. Le fisc fédéral ne s'est attaqué qu'aux petites sociétés, délaissant les grandes sociétés en commandite comme **CMP** et **NIM**, qui ont pourtant ramassé la plus grande part des fonds.

On soupçonne des motifs politiques de la part du fédéral. Les enquêtes et cotisations n'auraient porté jusqu'à maintenant que sur des sociétés du Québec, alors que de nombreuses sociétés de Vancouver ont aussi profité des actions accréditives.

Quant aux investisseurs touchés par les cotisations, ils ne sont pas près d'acheter à nouveau des actions accréditives. Les actions ne valent à peu près rien et, en plus, le fisc leur redemande presque

toutes les déductions fiscales obtenues.

Financement de Cristobal

Ressources Cristobal (Mtl, 0,32 \$) vient de déposer deux notices d'offre de financement auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec.

La première vise une émission de 375 000 actions ordinaires à 0,20 \$, pour un total de 75 000 \$. Le produit servira à payer les créanciers.

La seconde porte sur un financement de 200 000 \$ par

l'émission de 1 M d'actions accréditives à 0,20 \$. Le produit sera utilisé à l'exploration de la propriété **Languedoc**.

D'autre part, **Cristobal** accueille un nouveau président en la personne de **Guy Morissette**. Ce dernier a acheté 269 000 actions de la société, lui permettant de contrôler 17,7 % des actions.

M. Morissette est l'un des principaux artisans de **Groupe Morisco**. Il a été président de **Ressources Eider**, qui est devenue par la suite **Noveder**. Les transactions sur le titre de la dernière sont suspendues par la CVMQ depuis le 26 mars dernier parce que la compagnie n'a

pas présenté son rapport annuel et ses états financiers.

Autres résultats de Canchrome

Mines Canchrome (Mtl, 0,73 \$) vient de diffuser d'autres résultats de ses travaux de forage sur sa propriété **Reed-Bélanger**.

Parmi les meilleurs, on remarque 53,5 pieds à 30,15 % de Cr2O3.

FRANÇOIS RIVERIN

SUN LIFE



John S. Lane

C.L.F. (Lee) Watchorn

M. John D. McNeil, président du Conseil d'administration et chef de la Direction de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, a le plaisir d'annoncer deux nominations faites par le Conseil d'administration à effet du 1er juillet.

M. John S. Lane, CFA, qui était vice-président principal et directeur général pour le Canada, a été nommé au poste de vice-président principal, Placements. Dans ses nouvelles fonctions, M. Lane sera responsable des opérations de placement de la Sun Life à l'échelle mondiale; il succède à **M. John H. Harrison**, qui prend sa retraite.

Monsieur C.L.F. (Lee) Watchorn, FSA, FICA, occupera le poste de vice-président principal et directeur général pour le Canada; il sera responsable de l'Organisation canadienne.

La Sun Life est l'un des établissements financiers les plus importants du Canada; elle gère un actif de plus de 60 milliards de dollars.

STOCK GUIDE

PUBLICATIONS INC.

S.V.P., inclure votre chèque en commandant.

STOCK GUIDE PUBLICATIONS Inc.

Casier postal 160

Williamstown, Ontario

K0C 2J0

Tél.: (613) 931-2897

ANALYSE FONDAMENTALE

Données et ratios financiers à partir des rapports annuels et périodiques de plus de 1 000 compagnies inscrites à la bourse de Montréal et à la bourse de Toronto.

Publication mensuelle - 99 \$ par année
Exemplaire échantillon - 10 \$

Version électronique:

Comprenant:

Une base de données de 1 000 titres, incluant cinq années financières, profils de société, etc.
Les programmes requis pour lire, filtrer et lister la base de données.

Une disquette de présentation est offerte en format de 5 1/4 po ou de 3 1/2 po au prix de 12 \$.

Taux d'intérêt

Taux d'intérêt en vigueur le 2 juillet 1991

BANQUES	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte rétro	DÉPÔTS À COURT TERME						DÉPÔTS À TERME					CERTIFICATS GARANTIS					HYPOTHÈQUES RÉSIDENIELLES					HYPO. COMM.			
				DÉPÔTS À COURT TERME						DÉPÔTS À TERME					CERTIFICATS GARANTIS					HYPOTHÈQUES RÉSIDENIELLES					HYPO. COMM.			
				Dépôt min. (\$)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 mois	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Banco Central	6	5 3/4	—	5 000	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	—	—	—	—	5 000	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce (CIBC)	4 1/4	4	5	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	1 000	7 1/2	7 1/2	8	8	1 000	8 1/4	8 3/4	9	9	9 1/4	10 3/4	—	—	—	—	—	
Commerc. Ital.	5 1/2	5 1/4	—	5 000	7 1/2	7 1/2	7 1/2	7 1/2	7 3/4	7 3/4	—	—	—	—	—	1 000	8,30	8 3/4	8,80	9,05	9,05	—	—	—	—	—	—	
Laurentienne	4 1/2	4	4 1/4	3 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	1 000	7 3/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	1 000	8 1/4	8 3/4	9 1/2	9 1/4	9 1/2	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Hong Kong du Canada	4 1/4	4	—	5 000	6	6	6	6	6 3/4	6 3/4	1 000	7 3/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	1 000	8 1/2	9	9 1/4	9 1/4	9 1/2	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Montréal	4	4	4	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	1 000	7 1/2	7 1/2	8	8	1 000	8 1/4	8 3/4	9	9 1/4	9 1/4	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Nationale	4 1/4	4	—	5 000	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/2	7 1/2	1 000	7 1/2	7 1/2	8	8	1 000	8 1/4	8 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Nationale de Grèce	4	4	4	5 000	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 3/4	7 3/4	—	—	—	—	—	1 000	8 1/4	8 3/4	9	9	9	10 3/4	10 1/4	11	10	10 3/4	11	
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	7 1/4	7 1/4	7,30	7,30	7,45	7,45	10 000	7 3/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Royale	4 1/2	4 1/4	5	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	500	7 1/2	7 1/2	8	8	500	8 1/4	8 3/4	9	9	9 1/4	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Scotia	4 1/2	4 3/4	5 3/4	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	1 000	7 3/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	1 000	8 1/4	8 3/4	9	9	9 1/2	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/2	10 000	7 3/4	7 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	4 1/4	4	5	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	1 000	7 1/2	7 1/2	8	8	1 000	8 1/4	8 3/4	9	9	9 1/2	—	—	—	—	—		
COOPERATIVES																												
Cais. d'écon. Desj.	4 1/4	4	—	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	1 000	7 1/4	—	—	—	1 000	8 1/4	8 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	10 3/4	9 3/4	11	9 7/8	10 3/4	11	
Cais. pop. (Mtl)	4 1/4	4	—	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6 1/4	6 1/4	1 000	7 1/4	—	—	—	1 000	8 1/4	9	9 1/4	9 1/4	9 1/2	10 3/4	10	11	9 7/8	10 3/4	11	
Cais. pop. (Qc)	4	3 1/2	—	3 000	5 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 3/4	7	1 000	7 3/4	8 1/2	9	9	1 000	8 1/4	9	9 1/2	9 1/2	10	—	—	—	—	—	—	
La Financière P & E	—	—	—	2 000	6 1/2	6 1/2	6 1/2	7	7 1/4	7 1/2	1 000	8	8	8 1/2	8 1/2	1 000	8 1/2	8 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	—	—	—	—	—		
Soc. Ép. Montérégie	4 1/4	—	—	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	1 000	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
FIDUCIES																												
Canada Trust	—	4	6	5 000	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/2	7 1/2	—	—	—	—	—	1 000	8 1/2	8 3/4	9	9	9 1/2	10 1/4	—	—	—	—	—	
Canadienne Italienne	—	—	—	5 000	8	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	8 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	10 1/2	10 1/4	—	—	—	—	
Fiducie Confédération	—	6	6 3/4	5 000	8,55	8,55	8,55	8,55	8,80	8,80	—	—	—	—	—	1 000	9,05	9,30	9 1/2	9 1/2	10 1/8	10	—	—	—	—	—	
Fiducie Desjardins	—	4 3/4	6 3/4	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
Fiducie Sun Life	—	—	7,15	10 000	8	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	10 3/4	9 1/2	10 3/4	10 3/4	11	11 1/4	
First City	—	2 1/2	4 1/2	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/2	9 1/2	10 1/8	—	—	—	—	—		
Guardcor	—	—	—	3 000	7 5/8	7 5/8	7 5/8	7 5/8	7 7/8	7 7/8	—	—	—	—	—	1 000	8 5/8	8 7/8	9 1/4	9 1/4	9 1/2	10	—	—	—	—		
Guardian	—	—	—	3 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000	8 1/4	8 1/4	8 1/4	8 1/4	8 1/2	8 1/2	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/4	10	—	—	—	—	—		
Montréal Trust	4	3 1/4	4 1/2	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	500	8 3/4	9	9 1/4	9 1/4	10	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Morgan	—	—	6 1/2	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 1/2	8 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—		
Sherbrooke Trust	4	4 1/2	5	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Soc. de Fid. Mutuelle	—	—	—	5 000	8 1/4	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40	—	—	—	—	—	1 000	9	9,05	9,35	9,65	9,65	—	—	—	—	—	—	
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	—	2 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	500	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
Trust Bonaventure	—	—	—	5 000	8	8	8	8	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 1/2	8 3/4	9 1/2	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
Trust Central Guaranty	5,65	4 1/2	5 1/4	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	8	—	—	—	—	—	500	8 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	10	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Trust Général	4	4 1/2	5	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	10 3/4	10	11	10	10 3/4	11	
Trust Household	—	5	7 3/4	5 000	8 5/8	8 5/8	8 5/8	8 1/2	8 1/2	8 1/2	—	—	—	—	—	500	9	9	9 1/4	9 1/4	10	—	—	—	—	—		
Trust La Laurentienne	—	—	4 1/4	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/2	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
Trust National	4 1/2	4 1/2	4 1/2	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	500	8 3/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	10	—	—	—	—	—		
Trust Prenor	—	4,80	5	5 000	8 5/8	8 5/8	8 5/8	8	8	8	—	—	—	—	—	1 000	9	8 3/4	9 1/2	9 1/2	10	10	10	10 3/4	10 3/4	11		
Trust Prêt Revenu	4 3/4	4 1/4	—	5 000	7 1/8	7 1/8	7 1/8	7 1/8	8 1/8	8 1/8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	10 3/4	10 1/4	10 3/4	10	10 3/4	11	
Trust Royal	3 3/4	4	—	5 000	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8 3/4	9	9 1/4	9 1/2	10	10 1/2	9 3/4	10 7/8	10 3/4	11		
Wellington	—	—	—	5 000	8 1/2	8	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/2	—	—	—	—	—	1 000	9	9 1/4	9 1/2	9 1/2	9 3/4	—	—	—	—	—		

A) Versement semestriel B) Minimum 5 000 \$

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

(2) Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
(4) Intérêt progressif

Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

L'augmentation des taux de sept ans ne s'étendra pas aux autres échéances hypothécaires

La hausse des taux hypothécaires de sept ans n'est pas le prélude à une hausse généralisée des taux hypothécaires.

La Banque de Montréal (Mtl, 34,38 \$) annonçait il y deux semaines une majoration de 0,25 % du taux exigé sur les hypothèques résidentielles de sept ans, celui-ci étant désormais à 11,50 %.

REVUE DES MARCHÉS

Avec des actions se vendant 18 fois les profits, les marchés boursiers sont dans une impasse

Les marchés boursiers nord-américains se trouvent dans une impasse.

Les investisseurs sont nerveux. Plusieurs voient mal comment les indices boursiers pourraient encore augmenter d'ici la fin de l'année. Aux États-Unis, les actions des entreprises se vendent à 18 fois leurs profits. Les cours boursiers, à leurs niveaux actuels, tiennent déjà compte en bonne partie du redressement prévu des profits au deuxième semestre de 1991.

Cette situation rend le marché particulièrement fragile. Or, durant la semaine du 24 juin, certains événements négatifs ont fait fléchir le marché sans coup férir.

D'abord, le scandale auquel ont été mêlés les présidents de deux grandes firmes

japonaises en valeurs mobilières a eu des remous dans tous les principaux marchés boursiers du monde.

L'indice Nikkei a sombré sous la barre psychologique de 24000. À la fin de la semaine du 24 juin, l'indice japonais a fermé à 23290,96, soit un recul de 4,1 % par rapport à la clôture de la semaine précédente.

La croyance populaire veut que, pour soutenir leurs pertes, les investisseurs japonais doivent liquider une partie de leurs placements à l'étranger. Les bourses nord-américaines seront les premières à écopier un retrait massif des capitaux japonais.

La violence qui a suivi les déclarations d'indépendance de la Slovaquie et de la Croatie, deux républiques yougoslaves, ont augmenté d'un

cran la nervosité des investisseurs. Ceux-ci craignent une guerre civile et la déstabilisation des Balkans, où plusieurs nationalités réclament l'indépendance de leur pays.

Un peu plus à l'ouest, l'Allemagne est aux prises avec les graves problèmes économiques de l'ex-Allemagne de l'Est. Pour financer le redressement de cette région, l'Allemagne envisage une taxe sur les investissements. Or, une telle taxe pourrait faire fuir les capitaux. L'indice DAX de la Bourse de Francfort a reculé de 5,2 % durant la semaine du 24 juin.

Les rumeurs voulant que certaines grandes banques

américaines soient sur le point de radier des éléments d'actif à coup de centaines de millions de dollars ont assombri davantage les perspectives boursières.

Problèmes des banques US

La banque Chase Manhattan (New York, 16,25 \$ US) serait aux prises avec de sérieux problèmes de liquidités. La banque Wells Fargo (New York, 69 \$ US) ne fut pas épargnée par ces rumeurs.

De plus, des rumeurs circulaient à l'effet qu'Olympia & York, propriétaire de plusieurs immeubles à New

York, ait fait défaut sur un prêt contracté avec la banque Citibank.

Par ailleurs, la faiblesse du prix de la plupart des denrées annonce rien de bon pour le marché boursier canadien.

Enfin, le marché obligataire continue de s'inquiéter du retour en force de l'inflation.

À un moment donné la semaine dernière, les marchés boursiers canadiens et américains semblaient voués à une

descente aux enfers sans issue.

L'indice XXM de la Bourse de Montréal, le TSE 300 de la Bourse de Toronto et le Dow Jones de la Bourse de New York ont reculé respectivement durant la semaine terminée le 28 juin de 1,3, 1,4 et 2 % pour se retrouver dans l'ordre à 1835,23, à 3465,82 et à 2906,75.

CLAUDE CHIASSON

INDICES BOURSIERS

Form. 28-6-91 Var. en 1 Ratio 52 dern. sem. semaine Cours/bén. Haut Bas

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	1835,23	-23,65	15,39	1906,63	1606,45
Banques	1918,99	-44,84	8,58	2106,78	1572,76
Mines et métaux	1926,28	7,55	20,56	2106,78	1572,75
Pétrole et gaz	1427,19	-42,05	23,45	1764,50	1427,19
Prod. forestiers	2604,53	-11,17	n.d.	2743,03	2050,57
Prod. industriels	1526,88	-29,42	n.d.	1686,27	1196,14
Serv. publics	1654,28	-21,75	12,73	1734,88	1522,50

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	189,94	-2,82	n.d.	198,36	167,92
TSE 300	3465,82	-50,91	24,55	3638,85	3007,80
Mines et métaux	3175,24	-29,33	20,71	3424,84	2475,31
Or et argent	5300,38	157,56	n.d.	7259,59	4668,41
Pétrole et gaz	3660,29	-109,78	34,43	4635,78	3660,29
Pâtes et papiers	3675,08	-45,35	n.d.	3855,01	2916,30
Produits de consommation	5478,19	-65,40	20,87	5610,00	4154,59
Prod. industriels	1936,68	-75,45	n.d.	2038,08	1521,36
Immeubles et construction	9097,14	-130,25	n.d.	12191,76	7043,09
Transport	5377,15	-294,62	253,49	10596,60	5152,05
Pipelines	3645,33	-20,46	13,45	4068,07	3588,57
Services publics	2943,37	-6,40	12,45	3081,19	2527,37
Comm. & médias	6622,89	-37,26	510,05	7178,85	5491,73
Commerce	4497,84	1,87	33,99	4557,32	3458,80
Serv. financiers	2622,78	-74,53	10,15	2813,63	2085,70
Sociétés de gestion	4347,84	-46,44	31,13	4936,57	3731,47
Haute technologie	1012,36	-10,98	n.d.	1051,27	646,19

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	2906,75	-58,81	n.d.	3035,33	2365,10
DJ, transport	1151,45	-39,14	n.d.	1251,76	821,93
DJ, serv. publics	196,87	-0,94	n.d.	220,89	190,96
DJ, 65 actions	1030,42	-22,74	n.d.	1091,26	839,00
NYSE, composé	203,47	-3,40	n.d.	213,21	162,20
Amex	358,12	-7,24	n.d.	373,40	287,79
S & P 500	371,16	-6,59	n.d.	390,45	295,46
NASDAQ	475,92	-9,90	n.d.	511,31	325,44

AUTRES

Londres F. TIMES	1877,90	-89,68	n.d.	2545,30	1877,90
Tokyo Nikkei 225	23290,96	-984,12	n.d.	38712,77	20983,50

	Form. 28-6-91	Form. 21-6-91	Var. en 1 sem.	1990-91 Haut	Bas
--	---------------	---------------	----------------	--------------	-----

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	87,59	87,58	0,01	88,07	84,85
-------------------	-------	-------	------	-------	-------

CARTES D'AFFAIRES

PHOTOCOPIES URGENTES?

En noir? En couleurs? De qualité? À bas prix? Vite faites? Toutes grandeurs? Alors, adressez-vous à

SCRIBEC 385-9400, 45, RUE JARRY EST
8h30 à 20h, Samedi 10h30 à 16h

Apprenez l'anglais à Toronto

CANADIAN ENGLISH LANGUAGE CENTRE LIMITED

La méthode - Une formation linguistique en milieu d'immersion, exclusivement en anglais. Nos cours sont donnés par des professeurs diplômés et sont adaptés aux besoins et au rythme de chacun des étudiants. Les groupes sont limités. Inscrivez-vous dès maintenant.

Demandez notre brochure gratuite

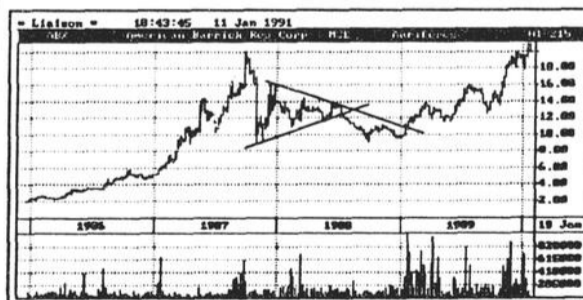
35 Euclid Avenue Tél. 1 416 368-6226
Toronto, Ontario Fax. 1 416 365-0742
M6J 2J7

QUELLE EXPÉRIENCE!



INFO-BOURSE INC.

Le premier centre de produits et services boursiers

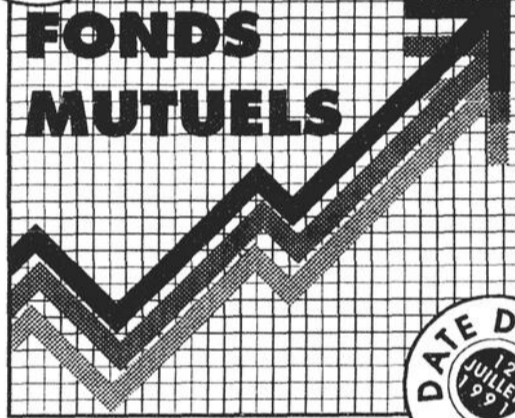


- Logiciel d'analyse technique
- Banque de données historiques, sur tous les titres canadiens en plus de ceux de NYSE et AMEX
- Comprenez et anticipez les fluctuations du marché
- Apprenez à choisir les meilleurs titres à transiger

Nom: _____ Prénom: _____
 Adresse: _____
 Ville: _____ Province: _____
 Code postal: _____ Tél: () _____
 Retourner à : INFO-BOURSE
 455, St-Antoine Ouest, Bureau L2,
 Montréal (Québec), H2Z 1J1,
 Tél: (514) 392-1366 Pour information

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

POUR INFORMATIONS

MONTRÉAL: (514) 842-6491 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 688-5914

TELEMARKETING

JOURNAL LES AFFAIRES

Notre publication est actuellement à la recherche d'**AGENTS** pour son service d'abonnements

PROFIL:

- Excellente communication verbale
- Aptitudes dans le domaine de la vente
 - Sens de la persuasion
- CONDITIONS DE TRAVAIL:
 - Formation sur place
 - Temps plein / temps partiel
 - Salaire de base et commissions intéressantes
- Ambiance de travail des plus dynamiques



COMMUNIQUER AVEC JEAN-LUC ROCHON: 527-8781

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Des holdings financiers en difficulté

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Algoma (8 %) : + 0,60 \$ (33,3 %) à 2,40 \$
Algoma (9,75 %) : + 0,40 \$ (28,6 %) à 1,80 \$

Les actionnaires privilégiés ont paru encouragés de l'acceptation par la majorité des employés d'Algoma d'une réduction temporaire de 14,5 % de leur salaire. L'économie de 10 M\$ qui en résultera fait partie d'un financement intérimaire de 50 M\$ qui permettra à la société de poursuivre ses activités en attendant l'élaboration d'un plan d'acquisition par les employés d'Algoma.

Roman Corp. : + 0,50 \$ (31,2 %) à 2,10 \$

Le holding Roman Corp., dont les principaux investissements ont connu de sérieuses difficultés financières l'année dernière, est de nouveau dans une situation financière solide.

Sa dette a été réduite de 95 % à 3 M\$. Il a dégagé un profit au premier trimestre après une perte 145 M\$ en 1990 à la suite de la radiation de la valeur de ses filiales Denison Mines et Standard Trustco.

BT Bank Wt C : + 1 \$ (14,8 %) à 7,75 \$

Ces droits de souscription constituent une option de vente sur l'indice Nikkei Dow. Ils gagnent en valeur lorsque l'indice japonais recule. Un scandale a éclaté au Japon entourant des pratiques douteuses de courtiers en valeurs mobilières entraînant la démission des présidents de deux importants courtiers japonais. Le Nikkei Dow a perdu 4,1 % de sa valeur pour terminer la semaine à 23290,96.

Cognos : + 1,88 \$ (12 %) à 17,50 \$

Le plus important producteur indépendant de logiciels au Canada, Cognos, a annoncé une croissance de 20 % de ses revenus et de 148 % de son profit au premier trimestre. La société, qui a amorcé un revirement l'an dernier, se dit confiante de pouvoir réaliser le profit de 0,90 \$ et les revenus de 170 M\$ qu'attendent les analystes financiers en 1992.

NOS PERDANTS

Midland Walwyn : - 2,48 \$ (42 %) à 3,40 \$

L'action et le droit de souscription du courtier Midland Walwyn se transigent séparément depuis la semaine dernière.

Chaque droit donne à son porteur l'occasion d'acquérir une action additionnelle de Midland à 2,50 \$. Mackenzie Financial s'est portée acquéreur de 1,4 M d'actions additionnelles du courtier afin de maintenir son intérêt à 25 %.

First City (1075) : - 1,75 \$ (21,6 %) à 5 \$

Dans une entrevue à un quotidien, le président de First City Trustco, Brent Belzberg, a admis que le holding devra sans doute inscrire d'autres radiations en 1991 pour des pertes sur transactions en actions. Le remboursement de la dette, qui fait actuellement l'objet d'une restructuration, sera la principale tâche du holding ces deux prochaines années.

Nova Corp. : - 1,13 \$ (12,7 %) à 7,75 \$

Nova Corp. a été l'un des titres les plus activement transigés la semaine dernière. Quelque 5,6 M d'actions ont changé de mains à Montréal et à Toronto. La société procède à une émission d'actions de 205 M\$ qui est le prélude à la séparation éventuelle de ses divisions de pipelines et chimique en deux entités ouvertes distinctes. Si le plan ne se réalise pas, Nova Corp. réduira son dividende trimestriel.

Central Capital A : - 0,50 \$ (11,2 %) à 3,95 \$

Le holding financier de Toronto est l'objet de spéculations diverses quant à sa santé financière. Certaines rumeurs veulent que sa filiale, Trust Central Guaranty, la quatrième société de fiducie canadienne, soit surveillée de près par les autorités de réglementation.

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 28 juin 1991

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
BT BANK WT C	12	7 ^{3/4}	7	7 ^{3/4}	+1	14,8
GLDN STAR RS	38	120	105	120	+15	14,3
CASCADES SA	1	\$8	7 ^{1/4}	8	+1/4	10,3
GOLDX MINES	1	115	105	115	+10	9,5
AGNICO-EAGLE	19	\$6	5 ^{1/2}	6	+1/2	9,1
ROTHMANS INC	1	\$59 ^{1/4}	59 ^{1/4}	59 ^{1/4}	+3 ^{1/4}	6,8
NFLD LT 5.5	4	\$6	5 ^{1/2}	6	+1/2	6,7
REED STENH 1	1	\$26 ^{1/2}	25 ^{1/2}	26 ^{1/2}	+1 ^{1/2}	6,5
COTT BEV LTD	6	\$13 ^{1/4}	12 ^{1/2}	13 ^{1/4}	+1/4	6,0
HUBBARD DYER	20	185	170	185	+10	5,7

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

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
MIDLND WALWN	6	\$5 ^{1/2}	340	340	-248	-42,1
ASBESTOS CP	1	\$8	8	8	-4	-33,3
NFLD CAP A	4	220	220	220	-85	-27,9
CANTOL LTD	3	200	150	150	-50	-25,0
WESTMIN RES	1	365	365	365	-90	-19,8
METAL M MR94	1	190	190	190	-30	-13,6
ASAMERA MNRL	1	130	130	130	-20	-13,3
NOVA CORP	1185	\$9	7 ^{3/4}	7 ^{3/4}	-1 ^{1/2}	-12,7
CROWNXP INC	1	\$6	5 ^{1/2}	5 ^{1/2}	-1/2	-11,8
CENT CAP CLA	24	425	380	395	-50	-11,2

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

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
NOVA CORP	1185	\$9	7 ^{3/4}	7 ^{3/4}	-1 ^{1/2}	-12,7
BO NATIONALE	723	\$10 ^{1/2}	10 ^{1/2}	10 ^{1/2}	-1/4	-2,3
DOM TEXTILE	610	\$8 ^{1/2}	7 ^{1/4}	7 ^{1/4}	-1/4	-1,6
BO ROYALE	598	\$24 ^{1/2}	23 ^{3/4}	23 ^{3/4}	-1/4	-3,0
BO TD	562	\$18 ^{1/2}	18	18 ^{1/2}	-1/2	-2,6
BANK NS	530	\$17	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1/2	-3,6
CDN TIRE CLA	505	\$25 ^{1/2}	24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	-1/2	-2,1
C IMP BK	494	\$30	29 ^{1/2}	29 ^{1/2}	-1/2	-1,6
SASK O&G CP	488	\$11	10 ^{1/2}	10 ^{1/2}	-1/2	-4,5
PETRO-CANADA	436	\$13 ^{1/2}	12 ^{1/2}	13	-1/2	-3,6

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

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (%)	Rend. avt. (\$)	Bén. (\$)	cours/bén.
16 ^{1/2} 11 ^{1/2}	ABITIBI-PRICE	\$15 ^{1/2}	15 ^{1/2}	15 ^{1/2}	+1/4	3	0,50	3,2	-0,60	
115 68	ACTIDEV INC	105	97	97	-3	3		0,12	8,1	
9 ^{1/2} 5	AGNICO-EAGLE	\$6	5 ^{1/2}	6	+1/2	19	0,07	1,4	-1,98	
25 9	AGROMEX INC	15	15	15	4	4		-0,20		
10 ^{1/2} 7 ^{1/4}	AIR CANADA	\$9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	-1/4	278		1,12	5,4	-1,56
28 ^{1/2} 19 ^{1/2}	ALCAN ALUM	\$24	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	-1/4	198		1,12	5,4	-1,56
360 165	ALGO GRP A	260	255	255	2	2		0,06	42,5	
28 ^{1/2} 23 ^{1/2}	ALTA EGY 775	\$23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	-1/4	3	1,94	8,3		
20 12 ^{1/2}	ALTA ENERGY	\$13 ^{1/2}	12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	-1	31	0,33	2,6	0,82	20,6
17 ^{1/2} 11 ^{1/2}	ALTA NAT GAS	\$13 ^{1/2}	13 ^{1/2}	13 ^{1/2}	-1/4	1	0,68	5,2	-1,86	
28 ^{1/2} 19 ^{1/2}	AMER BARRICK	\$25 ^{1/2}	24 ^{1/2}	25 ^{1/2}	+1/4	47	0,10	0,4	0,46	55,4
70 40	AMER RES A	65	60	65	+15	1		0,10	6,5	
83 28	AMER RESERVE	83	70	70	+4	117				
180 110	AMISCO IND	145	145	145	1	1	0,05	3,4	0,61	2,4
100 50	ARDEN HOLD	85	80	85	+5	6			0,09	9,0
51 20	ARMENO RES	47	42	44	-1	137				
31 5	ARMISTICE RS	9	8	9	+1	38				
370 125	ARTOPEX INTL	195	180	190	-5	2			-0,85	
180 100	ASAMERA MNRL	150	130	130	-20	1	0,24	18,5	0,07	16,3
15 400	ASBESTOS CP	\$8	8	8	-4	1			0,34	23,5
10 ^{1/2} 8 ^{1/4}	ASTRAL INC A	\$9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	-1/4	1	0,25	2,6	0,64	15,2
14 ^{1/2} 9 ^{1/2}	ATCO LTD I	\$13	12 ^{1/2}	12 ^{1/2}	-1/4	3	0,24	1,9	1,15	11,2
280 170	AUBERGES GV	225	225	225	2	2			-0,19	
425 250	AUDREY RES	300	265	290	-15	66			-0,11	
120 40	AUDREY RS WT	40	40	40	5	5				
35 15	AUGYVA INC	19	19	19	2	2				
5 ^{1/2} 285	AUR RESOUCRE	370	355	355	-10	68			-0,97	
28 5	AURIZON MNS	23	20	23	-2	57			-0,36	
42 19	AUROCHS EXPL	21	19	19	54	54				
90 30	AURTECK A	90	80	80	+1	20				
390 265	AUTOSTOCK	335	330	335	+5	2	0,14	4,2	0,46	7,3
65 25	AVCORP IND	45	44	44	-3	7			0,03	14,7
20 ^{1/2} 16 ^{1/2}	B TELEPHONE	\$19 ^{1/2}	19 ^{1/2}	19 ^{1/2}	+3/8	1,12	5,8	1,72	11,2	
30 ^{1/2} 28 ^{1/2}	B CORP PR	\$30 ^{1/2}	30 ^{1/2}	30 ^{1/2}	2	2,54	8,3			
22 14 ^{1/2}	B P CDA INC	\$15 ^{1/2}	14 ^{1/2}	14 ^{1/2}	-1/4	2	0,19	1,3	0,34	43,8
40 11	BACHELA LAKE	14	14	14	+3	1			-0,38	
25 24 ^{1/2}	BANK MTL SR1	\$25	24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	-1/4	13	2,25	9,0		
25 ^{1/2} 22 ^{1/2}	BANK MTL SR4	\$24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	+1/4	2	2,25	9,0		
18 ^{1/2} 10 ^{1/2}	BANK NS	\$17	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1/4	530	1,00	6,1	2,37	7,0
25 ^{1/2} 21 ^{1/2}	BANK NS PRC	\$24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	24 ^{1/2}	-1/4	2	2,25	9,2		
25 ^{1/2} 25 ^{1/2}	BANK NS SER5	\$25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	-1/4	1	3,19	12,6		
22 ^{1/2} 19 ^{1/2}	BANK NS SR1	\$20 ^{1/2}	20 ^{1/2}	20 ^{1/2}	-1/4	4	1,78	10,6		
19 ^{1/2} 16 ^{1/2}	BANK NS 9,5%	\$19	18 ^{1/2}	18 ^{1/2}	-1/4	4	1,78	9,3		
15 ^{1/2} 14	BC GAS INC	\$15 ^{1/2}	15	15 ^{1/2}	+1/2	41	0,90	8,0	2,89	5,6
38 9	BCE DEV CORP	17	15	16	+1	87			-1,64	
45 ^{1/2} 34 ^{1/2}	BCE INC	\$42 ^{1/2}	41 ^{1/2}	41 ^{1/2}	-1/4	419	2,56	6,1	3,56	11,7
39 ^{1/2} 37 ^{1/2}	BCE INC PR O	\$39 ^{1/2}	39 ^{1/2}	39 ^{1/2}	-1/4	1	2,60	6,6		
470 170	BCE INC WT	400	395	395	-5	11				
28 ^{1/2} 14 ^{1/2}	BCE MOBILE	\$25 ^{1/2}	25	25 ^{1/2}	+1/2	7			-0,35	
24 ^{1/2} 21 ^{1/2}	BCED CAP 725	\$23 ^{1/2}	22 ^{1/2}	22 ^{1/2}	-1/4	1,81	7,6			
24 ^{1/2} 21 ^{1/2}	BELL CDA SR9	\$23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	+1/4	1,88	9,0			
25 22 ^{1/2}	BELL CDA S10	\$24	24	24	-1	1,88	7,7			
24 ^{1/2} 22	BELL CDA 194	\$24 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	-1/4	1,94	8,2			
24 ^{1/2} 10	BELMORAL MNS	14	13	14	-3	13			-0,67	
34 10	BESTAR INC	30	30	30	1	1			-0,80	
75 30	BESTAIR INC	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	+1/4	1,00	12,9	0,23	33,7	
9 ^{1/2} 7 ^{1/2}	BGR PRECS A	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	-1/4	4			-0,58	
125 50	BIONAIRE INC	60	58	56	-2	2			-0,18	
360 200	BNTC GROUP A	300	275	300	+15	16	0,05	1,7	0,55	5,5
105 45	BOIS FRANC	50	50	50	+5	1	0,02	4,0	-0,34	
24 21 ^{1/2}	BOMBARDIER PR	\$22 ^{1/2}	22 ^{1/2}	22 ^{1/2}	-1/4	1	2,54	11,4		
23 14 ^{1/2}	BOMBARDIER B	\$22 ^{1/2}	22 ^{1/2}	22 ^{1/2}	-1/4	2	0,32	1,4	1,44	15,6

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas				
26	4	GLD BRIAR MN	8	6	6	-1	314	
5	2	GLDN DAY MNG	3	3	3		22	-0.07
24	6	GLDN GRP EXP	7	7	7	+1	17	
171	75	GLDN STAR RS	120	105	120	+15	38	-0.45
5	320	GOLDCORP A	345	340	340	-5	2	-3.41
310	80	GOLDEX MINES	115	105	115	+10	1	
380	300	GOODFELLOW	345	335	335	-20	2	-0.99
129	55	GOYETTE INC	95	95	95	-10	1	0.20 4.8
24	21	GR L \$1.875	\$24	23 1/2	23 1/2	-1/4	6	1.88 7.9
8	5	GR LAUR B	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		13	0.28 3.9 0.87 8.2
305	125	GREEN FOREST	305	305	305	+5	1	0.16 5.2 -0.42
7	5	GRILLI PROP	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	7	0.14 2.2 1.31 5.0
75	20	GROUPE BOCEM	30	20	20	-15	4	-0.34
16	9	GRT W LIFECC	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	1	0.50 3.5 1.44 9.8
450	250	GTC TRNSCN B	440	440	440		6	-0.05
5	300	GUILLEVIN A	425	425	425	+10	1	-0.16
17	8	GULF CDA RES	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4	-1/4	67	0.40 4.6 -0.92
465	415	GULF RES SR1	435	435	435	+5		0.50 11.5
38	16	GW UTILITIES	\$17	17	17	-1/4		10.21 1.7
180	90	HARRICANA A	91	91	91	-14	3	0.28 30.8 -0.24
8	350	HARTCO ENTRP	\$6	5 1/4	6	+1/4	9	0.20 3.3 0.66 9.1
27	2	HAWKER SIDD	\$26	26	26	-1/4	2	1.08 4.2 2.78 9.4
400	1	HEES INT WTA	1	1	1		84	
24	23	HEES INTL BC	\$19	18 1/2	18 1/2	-1/4	33	0.88 5.3 2.13 8.7
15	7	HEMLO GOLD	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4	+1/4	227	0.20 1.9 0.26 39.9
490	280	HEROUX INC	475	470	470	-5	14	0.24 19.6
14	9	HOLLINGER	\$12 1/4	12 1/4	12 1/4	-1/4	1	0.40 3.2 0.24 52.6
70	20	HONCO INC	55	50	55	-3	5	0.08 6.9
11	4	HORSHAM(THE)	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4	+1/4	10	0.81 13.1
200	120	HUBBARD DYER	185	170	185	+10	20	0.16 8.6 0.15 12.3
37	16	HUD BAY CO	\$35 1/2	35 1/2	35 1/2	-1/4	5	0.80 2.3 3.09 11.4

I/J

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas				
26	5	IAC BIOCHEM	\$23 1/2	20 1/2	23 1/2	+1/4	197	-0.11
20	5	IAC BIOCHEM W	\$18	15 1/2	17 1/2	+1/2	30	
160	109	IBM	\$113	111 1/2	111 1/2	-2	1	4.84 5.0 5.67 17.2
160	100	IDEAL METAL	115	107	109	+2	6	0.10 9.2 0.09 12.1
37	4	IMASCO LTD	\$30 1/4	30	30 1/2	+1/4	244	1.28 4.2 2.13 14.3
5	1	IMCO RES LTD	1	1	1		4	
67	53	IMP OIL 'A'	\$55 1/4	53 1/4	53 1/2	-3/4	74	1.80 3.4 2.39 22.4
41	26	INCO LTD	\$40 1/4	40 1/4	40 1/4	-1/4	88	1.00 2.8 4.04 8.9
7	6	INT COR PR A	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	1	0.75 11.5
20	12	INT COR PR C	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4		1.50 9.1
125	15	INT COR R92	24	22	22	-3	30	
10	350	INT CORONA A	\$9 1/4	9	9 1/2	+1/4	61	0.05 0.5 -0.02
48	20	INTERMONT EX	39	32	37	-2	8	0.12 3.1
50	294	INTERPR PIPE	\$30 1/4	30 1/4	30 1/4	-1/4	16	2.00 6.6 3.57 8.5
100	95	INTL DATACT	55	55	55	-5	1	-0.18
8	110	INTL INNOVAC	96	6	6	-1		-0.91
120	50	INTRCH LEASE	70	65	70	-5	4	-1.08
12	10	INVERN P 875	\$12 1/4	11 1/2	12 1/4	+1/4		1.31 10.7
34	22	INVESTORS GR	\$32 1/4	32 1/4	32 1/4	-1/4		0.80 2.4 2.02 16.2
425	335	IPL INC	405	395	400	+5	3	0.04 1.0 0.33 12.1
5	405	IRWIN TOY NV	405	485	485			0.20 4.1 0.50 16.2
16	14	ISLAND TEL	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4	-1/2	1	1.08 6.9 1.86 8.5
15	11	IVAGO \$2.25	\$12	11 1/4	12		1	2.25 18.8
9	430	IVAGO INC A	475	465	465	-20	1	0.32 6.9 -1.34
11	425	IVAGO INC B	480	480	480	-5	1	0.27 5.6 0.47 10.2
25	17	IVAGO SER 4	\$23	22 1/2	23	-1/2	1	2.44 10.6
14	9	IVAGO 2ND-\$2	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4		1	2.00 19.8
17	11	JANCOCK LTD	\$16 1/4	16	16	-1/4	25	0.80 5.0 0.79 20.3
13	10	JANCOCK 8%	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2		2	1.20 9.6
26	13	JEAN COUTU A	\$26	25	25 1/4	+1/4	13	0.20 0.8 1.15 22.0
38	15	JILBEY EXP	17	17	17	-1	1	
9	480	JOURNEYS END	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	+1/4	2	0.20 2.6 0.37 20.9

K/L

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas				
10	5	KAUFEL GRP A	\$7 1/4	7	7	-1/4	18	0.38 18.4
9	465	KAUFEL GRP B	\$7 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	11	0.99 6.9
85	27	KNOWLDR HS	50	50	50		3	0.08 6.3
385	180	L O M INC	200	190	190	-5	6	-0.91
26	18	LABATT JOHN	\$23 1/2	22 1/2	23 1/2		23	0.78 3.3 1.62 14.5
215	9	LAC MIN WTA	13	13	13	-3	3	
13	7	LAC MINERALS	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	+1/2	232	0.22 2.3 -0.54
21	13	LAFARG C PRE	\$17 1/4	17 1/4	17 1/4	-1/4		0.46 2.6
19	10	LAFARGE CORP	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4	-1/4	1	0.40 2.9 0.45 30.4
28	11	LALDLW INC A	\$12 1/4	11 1/2	11 1/2	-1/4	97	0.32 2.8 0.83 13.9
28	11	LALDLW INC B	\$12 1/4	11 1/2	11 1/2	-1/4	196	0.32 2.8 0.94 12.2
150	110	LAMBRT SOMEC	150	145	145	+5	15	0.28 5.2
5	305	LAPERIERE &	\$5 1/4	495	495	-5	26	0.10 2.0 0.46 10.8
7	380	LASMO CDA	\$7	6 1/4	6 1/4	-1/4	10	0.42 16.1
7	380	LASSONDE A	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	+1/4	5	0.16 2.4 0.57 11.8
325	115	LAVALIN IND	139	135	135	-5	6	-0.59
115	51	LAVALINTECH A	55	55	55	-5	3	0.09 6.4
225	140	LEROUX ACIER	210	210	210		1	-0.02
150	100	LESSARD INC	145	140	145	+5	5	0.10 6.9 0.16 9.1
205	125	LGS GRP CLA	170	165	165	-5	10	0.04 2.4 0.21 8.0
33	15	LIXOR INC	22	20	20	-2	13	
22	16	LOBLAW CO	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	+1/4	15	0.24 1.2 1.13 18.0
25	18	LONDON INSUR	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4	-1/4	16	1.20 5.1 2.46 9.6
21	17	LONDON PFD A	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4		1	1.99 10.2
9	355	LOUVEM P(LA)	450	435	450	+10	3	0.11 2.4 -0.22
5	340	LOUVEM MRA	440	440	440	-20	2	0.94 21.2
220	94	LSI LOGIC CP	140	140	140	-5	1	-0.06 23.3
30	10	LYON LAKE MN	17	11	11	-4	26	-0.07

M/N

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas				
12	5	M-CORP INC	\$6	5 1/4	5 1/4	-1/4	12	0.20 3.5 -0.35
110	59	MAAX INC	98	96	98	-2	2	0.12 8.2
350	175	MABAIX INC	320	305	320	+15	3	0.03 106.7
11	7	MACLEAN HUNT	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4	-1/4	99	0.25 2.4 0.32 32.0
22	14	MACMILLAN BL	\$21	20 1/2	20 1/2	-1/4	137	0.60 2.9 0.11 187.5
109	68	MACYRO GRP	105	100	100		16	0.04 25.0
7	385	MADELEINE MN	\$5	5	5		2	-0.04
11	8	MALETTE INC	\$11 1/4	10 1/4	11 1/4	-1/4	13	0.30 2.7 2.09 5.3
14	13	MARITIM ELEC	\$14 1/4	14	14		1	0.92 6.6 1.71 8.2
19	16	MARITIME T&T	\$19 1/4	19	19	-1/4	6	1.16 6.1 1.83 10.4
10	5	MARKBOROUGH	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4	-1/4	1	0.18 51.4
340	275	MARSHLL ST B	295	280	280	-5	1	0.15 5.4 -0.43
76	29	MAZARIN INC	35	29	29	-3	54	
210	70	MCEIL MANTH	125	115	120	-5	4	-0.22
9	7	MEMOTEC DATA	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	44	0.28 3.0 0.33 28.0
25	24	MEMOTEC 8%	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	7	2.00 7.8
12	1	MENORA RES	5	5	5		9	
255	190	METAL M MR94	190	190	190	-30	1	-0.11
5	250	METRO-RICH A	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	83	
25	23	MFG LIFE PRA	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	1	1.81 7.4
7	220	MIDLND WALWN	\$5 1/4	340	340	-248	6	-5.78
65	10	MIMISKA A	14	13	14	+2	11	
15	10	MITEL \$2.00	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4		1	2.00 18.6
275	98	MITEL CORP	102	100	102	+2	14	-1.41
14	28	MOLSON CO A	\$44 1/4	44 1/4	44 1/4		12	1.08 2.4 -1.08
44	29	MOLSON CO B	\$44 1/4	44 1/4	44 1/4	-1/4	1	1.08 2.4 3.10 14.4
490	270	MONENCO	375	370	370	-5	1	0.23 16.1
35	24	MOORE CORP	\$31 1/4	30	30 1/2	-1/4	78	0.84 3.5 1.27 21.0
7	5	MORGAN HYDRO	\$3 1/4	3 1/4	3 1/4	-1/4	45	0.17 33.1
76	70	MURM INC	\$75	75	75	-1		3.00 4.0 5.88 12.8
35	7	N A RARE MET	10	10	10		5	-1.07
7	360	NATL SEA N-V	405	485	435		4	-0.90
7	460	NATL SEA PRD	45	480	480	-45	2	-0.20
17	4	NEW GOLDCORE	10	10	10		10	
320	220	NFLD CAP A	220	220	220	-85	4	-4.92
46	5	NFLD LT 5.5	\$6	5 1/4	6	+1/4	4	0.55 9.2
9	8	NFLD LT 9.00	\$9	9	9	-1/4		0.90 10.0
38	1	NORA EXPLOR	13	10	10		2	
60	26	NORAMCO MN	43	43	43	-5	2	-0.42
28	2	NORANDA FLT	\$26 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	1	2.32 9.0 0.17 151.5
11	7	NORANDA FOR	\$10	9 1/4	9 1/4	-1/4	19	0.40 4.1 -1.56
21	14	NORANDA INC	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	98	1.00 5.1 0.36 54.9
25	4	NORANDA 7.75	\$24	23 1/4	24	+1/4	8	1.94 8.1
27	20	NORCEN 58-VT	\$20 1/4	20 1/4	20 1/4	-1/4	4	0.60 2.9 1.57 13.0
29	21	NORCEN VOTE	\$22	21 1/4	21 1/4	-1/4	5	0.60 2.8 1.62 13.1

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 28 juin 1991

Table with 10 columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt.(\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt.(\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt.(\$), bén.

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 28 juin 1991

Table titled 'Les gagnants' with 6 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Ferm. (\$), Var. en (\$), Var. en (%)

Table titled 'Les perdants' with 6 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Ferm. (\$), Var. en (\$), Var. en (%)

Table titled 'Les plus actifs' with 6 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Ferm. (\$), Var. en (\$), Var. en (%)

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

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

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

Table with 10 columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt.(\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt.(\$), bén.

Table with 10 columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt.(\$), bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie, Haut Bas Clôt. Var., Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt./(\$) bén.

DES SOLUTIONS ÉCLAIRÉES
TECHNOLOGIE COMMERCIALE DE POINTE · COMPÉTENCE · AMEUBLEMENT ET FOURNITURES DE BUREAU
Montréal (514) 341-6363 · Québec (418) 683-6363 · Ottawa (613) 230-6363 · Toronto (416) 494-6363 · Hamilton (416) 335-6363



UN CHOIX NATUREL EN AFFAIRES

26 LES AFFAIRES, samedi 6 juillet 1991

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas							
70	35	MAXX PETROL	51	43	51	+6	70				
210	75	MCNEIL MANTH	120	120	120	-5	1				-0.22
20	3	MCNELLEN RES	4	3	3		288				-0.41
63	12	MDC CORP 'A'	60	60	60		1				-0.44
199	129	MDS HEALTH A	\$19 1/2	18 1/4	18 1/4	-1/4	4	0.10	0.5	0.82	30.4
196	129	MDS HEALTH B	\$19 1/2	18 1/4	18 1/4	-1/4	136	0.13	0.7	1.55	12.1
79	79	MEMOTEC DATA	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4		60	0.28	3.0	0.33	28.0
26	24 1/2	MEMOTEC 8%	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2		28	2.00	7.8		
270	138	MERIDIAN TEC	215	200	200	-25	32	0.05	2.5	-0.34	
255	185	METAL M MR94	190	190	190	-10	2				
151	109	METALL MIN	\$12 1/4	12 1/4	12 1/4		28				-0.08
21	400	METALORE RES	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4		3				
251	23 1/2	MFG LIFE PRA	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2		56	1.81	7.4		
237	15 1/2	MICC IN 9625	\$21 20 1/2	20 1/2	20 1/2	-1/2	1	2.16	10.5		
32	6	MIDAS MNRLS	32	23	30	+9	57				-0.02
71	200	MIDLND WALWN	\$6 325	340	-248	2486					-5.78
200	75	MINERA RAYRO	95	90	90	-10	57				-0.13
60	25	MINEREX RES	48	48	48		1				0.13
199	13 1/2	MINNOVA INC	\$17 1/4	16 1/2	17 1/4	+1/4	17	0.30	1.7	1.03	16.7
150	53	MINVEN GOLD	65	62	65	+2	60				-0.07
157	99	MITEL \$2.00	\$11 10 1/4	10 1/4	10 1/4		2	2.00	18.6		
157	98	MITEL CORP	102	99	102		131				-1.41
111	117	MNT CAP SH	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2		122				
237	237	MNT EQ DIV	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2		112				
12	8 1/4	MOFAT COMM	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2		1				0.31
444	28 1/4	MOLSON CO A	\$44 1/2	44 1/4	44 1/4	-1/4	302	1.08	2.4	-1.08	
444	29 1/2	MOLSON CO B	\$44 1/2	44 1/4	44 1/4	-1/4	1	1.08	2.4	3.10	14.4
490	265	MONENCO	385	370	370	-15	14				0.23
45	223	MONETA PORCU	23	23	23	-2	1				0.09
35	24 1/2	MOORE CORP	\$31 1/4	30 1/4	30 1/4	-1 1/4	466	0.94	3.5	1.27	20.9
365	55	MORGAN F PRC	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4		3	0.10	1.1	0.68	12.9
50	3	MORGAN FINCL	22	20	20	-1	21				-3.09
77	455	MORGAN HYDRO	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4		20				0.17
79	25	MORRISON MNL	48	48	48		1				0.05
13	9 1/2	MORRISON PET	\$11 10 1/4	11	11		67	0.10	0.9	0.84	13.1
87	6 1/2	MPG INV CORP	\$8 1/4	8	8	-1/4	1	0.31	3.9	0.41	19.5
390	130	MR JAX FASH	200	200	200	-5	1				0.83
207	18	MTL TR B PR	\$20 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	2	2.00	10.1	1.50	13.2
167	8 1/4	MULTIBANC NT	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4		15				
177	16 1/2	MULTIBANC PR	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2		13	1.63	9.3		
137	7	MUN FINCL	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2		1	0.55	5.2	0.30	35.0
127	490	MUN FINCL A	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2		1	0.60	6.0	0.33	30.3
104	8 1/2	MUN S&L 9.75	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4		1	0.98	10.1		
25	4	MUSCOCHO EXP	9	5	9	+4	398				-1.07
24	4	MVP CAPITAL	5	5	5		79				-0.21
197	17	N B TEL 137A	\$17 1/4	17	17	-1	1	1.37	8.1		
215	205	NAPIER INTL	215	205	205	-10	13				
117	7	NATIONAL BNK	\$11 10 1/4	10 1/4	10 1/4	-1/4	1731	0.80	7.4	0.86	12.5
31	25	NATL BNK SR6	\$27 1/4	27 1/4	27 1/4		4	2.69	9.8		
227	18	NATL BNK SR7	\$21 1/4	21	21	-1/4	10	2.48	11.8		
211	19 1/4	NATL BNK SR8	\$19 1/2	18 1/4	18 1/4	-1/4	5	2.00	10.7		
257	15 1/4	NATL BNK SR9	\$24 1/2	24	24 1/2		22	2.38	9.7		
40	10	NATL PETE	22	17	17	-5	2				0.01
7	360	NATL SEA N-V	495	495	495	+10	3				-0.90
267	19	NATL TRUSTCO	\$22 21 1/4	21 1/4	21 1/4	-1/4	42	0.88	4.1	2.12	10.0
170	100	NEVADA GOLD	160	110	120	+10	55				
31	12	NEW GOLDEN S	15	13	13	-2	11				
375	255	NEW JORDAN A	290	275	285	-15	15				
15	7	NEW KELORE	7	7	7		15				-0.01
50	20	NEW PROV DEV	35	35	35	+7	7				0.07
118	45	NEWALTA CORP	87	80	87	+6	140				-0.32
117	355	NEWBRDGE NTW	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		276				-0.35
250	40	NEWHAWK GOLD	90	75	90	+15	20				
197	14 1/2	NEWTEL ENTRP	\$18 1/2	17 1/4	18	-1/2	18	1.36	7.6	1.35	13.3
257	24 1/2	NEWTEL 7.88	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2		4	1.97	8.0		
475	210	NFLD CAP A	220	210	210	-10	1				-4.92
197	17 1/4	NFLD TEL 885	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2		1	1.77	9.6		
110	16	NHI NELSON PR	35	35	35		5	0.29	82.1		-18.73
7	80	NHI NELSON	80	80	80	-45	5				
310	90	NII NORSTAT	290	265	290	+19	66				
325	90	NIM PETROLM	130	90	115	-20	159				
87	405	NOMA IND A	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		48	0.12	1.6	-0.02	
87	410	NOMA IND B	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		1	0.12	1.5	0.81	9.6
60	25	NORAMCO MN	48	43	43	-10	11				-0.42
287	24 1/2	NORANDA FLT	\$26 1/4	25 1/4	26 1/4	+1/4	7	2.32	8.9	0.17	153.7
117	7 1/4	NORANDA FOR	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4		113	0.40	4.1	-1.56	
217	14 1/4	NORANDA INC	\$20 19 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	364	1.00	5.1	0.36	54.9
257	19	NORANDA 7.75	\$24 1/2	23 1/2	24	+1/2	50	1.94	8.1		
277	19 1/4	NORCEN SB-VT	\$21 1/2	20 1/2	20 1/2	-1/2	22	0.60	2.9	1.57	13.1
297	21 1/4	NORCEN VOTE	\$22 1/2	21 1/4	21 1/4	-1/4	39	0.60	2.8	1.62	13.1
257	23 1/2	NORCEN 8.12%	\$24 1/2	24 1/4	24 1/4		4	2.03	8.2		
87	5 1/4	NORTH WEST C	\$8 1/4	8	8	-1/4	31	0.32	4.0	0.41	19.5
28	8	NORTHHAIR MNS	10	8	10	-1	62				-0.77
67	115	NORTHGATE EX	135	130	130	-5	23	0.50	38.5	-5.54	
5	300	NORTHWD DRUG	400	375	380	+5	1				-0.22
97	7 1/4	NOVA CORP	\$9 7 1/4	7 1/4	7 1/4		4386	0.52	6.7	0.53	14.6
22	18 1/4	NOVA CP 775	\$21 1/4	21	21 1/4	+1/4	1	1.94	9.1		
26	23 1/2	NOVA CP 975	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2		1	2.44	9.6		
257	23 1/2	NOVA CP 976	\$25 25	25	25		1	2.44	9.8		
24	21	NOVA 9.125%	\$22 1/4	21 1/2	22	+1/2	10	2.12	9.6		
42	14	NOVA-COESCO	16	16	16	-2	1				-1.95
145	50	NOVAGLD RES	55	50	51	+1	575				-0.83
167	12 1/4	NOWSCO WELL	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4		82	0.07	0.5	0.38	35.9
19	13 1/4	NRTH CDN OIL	\$16 1/4	15 1/4	16 1/4	+1/4	38	0.20	1.2	0.45	36.1
197	15 1/2	NRTH CDN SR6	\$18 1/4	18 1/4	18 1/4		1	2.00	10.8		
325	300	NRTHN CDA MN	300	300	300	-5	1				0.10
22	5	NRTHN DYNAST	8	8	8	+2	1				-0.15
257	24 1/4	NRTHN T SR-3	\$25 24 1/4	25	25		5	2.17	8.7		
437	25 1/4	NRTHN TELE	\$42 1/4	41	41 1/2	+1/2	585	0.32	0.9	1.88	19.3
87	410	NRTHSTAR EGY	475	465	465	-10	4				0.17
8	2	NSR RES INC	8	5	7	+3	51				
95	45	NU-GRO CORP	85	85	85		3				-0.33
25	12	NUFORT RES	12	12	12	-1	4				-0.05
25	4	NUMSCO RES	6	4	5	+1	83				-0.04
87	5 1/2	NUMAC OIL	\$6 5 1/4	5 1/4	5 1/4		7	0.07	83.9		

O/P

230	335	O'TOOL'S GRP	46	35	35	-15	16				-0.50
10	5 1/4	OCELOT IND B	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		66				-0.05
60	45	OGY PETROL	50	50	50	-2	27				
420	350	OKANAGAN PR	350	350	350	-50	4	0.40	11.4		
400	305	OKANAGAN SK	375	310	375	+65	3				-0.42
435	275	OMEGA HYDROC	300	290	295	-5	20				0.22
127	475	ONEX CORP	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4		70	0.40	3.9	-1.11	13.4
12	2	ONITAP RES	5	5	5		10				
67	5 1/4	ORBIT O&T 5	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4		1	0.75	12.8		
85	50	ORBIT OIL&G	56	55	55	-3	16				-0.69
150	70	ORENDA FRST	130	125	125	+10	40				-0.03
20	14	OROFINO RES	5	4	4	-3	16				-0.02
357	267	OSHAWA GRP A	\$30 28 1/4	29 1/4	29 1/4	-1/4	200	0.46	1.6	1.74	16.9
100	57	OXFRO PRP	77	75	75	-2	7	0.00	0.5	-0.29	
55	10	PAC AQUA FDS	26	25	25	+10	37				-0.18
175	80	PAC CASS A	90	90	90	-2	1				-0.50
250	140	PAC NAT FINL	200	200	200		7	0.06	3.0	-0.62	
27	21 1/2	PAC NTHN CLA	\$26 1/2	26	26		1	1.50	5.8	3.33	7.8
187	16	PAC NTHN 675	\$17 1/2	17	17 1/2	+1/2	1	1.69	9.6		
64	6	PACIFIC GOLD	24	24	24	-1	1				
77	495	PAGURIAN 'A'	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4		42	0.60	9.1	0.55	12.0
57	290										

52 sem.		Haut Bas		Compagnie		Haut Bas		Clôt. Var.		Vol. 000		Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)	
14 1/2	8 1/4	TRIDEL ENTRP	\$12	11 1/4	11 1/4	-1/4	3	0.20	1.7	-0.04			
8 1/4	300	TRILION F RES	380	300	370	-30	47			0.03	123.3		
18	10 1/4	TRILION F A	\$12 1/2	11 1/4	12	-1/4	304	0.90	7.5	0.07	171.4		
190	145	TRILION F D93	190	160	175	-10	108						
21 1/2	17 1/4	TRILION F PRA	\$18 1/4	17 1/4	18 1/4	+1/2	4	2.26	12.4				
21	15 1/4	TRILION F PR3	\$17 1/2	16 1/4	17 1/2	+1/2	6	2.02	11.8				
17	6	TRILION N-WTS	\$12	12	12	-1/2	1						
450	175	TRILION PUT W	255	230	245	+23	496	0.10	1.1	0.36	24.3		
8 1/4	6 1/4	TRIMAC LTD	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-1/4	201						
25	21	TRIMAC 9.12%	\$24	23 1/2	24	+2		2.28	9.5				
8 1/4	450	TRIMEL CORP	\$6 1/4	6 1/2	6 1/2	-1/4	37			-2.73			
310	150	TRIMIN RES	175	175	175	-10	2			-0.35			
50	20	TRINITY RESC	30	27	27	-3	15			0.10	2.7		
180	110	TRIPLE CR EL	175	155	155	-15	29			-0.10			
10 1/4	8 1/4	TRITON C 10%	\$9	9	9	-1/2		1.00	11.1				
13 1/2	9 1/4	TRITON C 925	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4	+1/4	2	1.85	18.0				
200	56	TRITON CDA	80	80	80	+5	1			-0.14			
335	125	TRIZEC AP93	185	175	175	-12	38						
19 1/2	10	TRIZEC CP A	\$14 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/2	227	0.36	2.6	-0.11			
20 1/2	11 1/4	TRIZEC CRB	\$14 1/2	14	14	-1/2	17	0.36	2.6	0.70	20.0		
20 1/2	16	TRIZEC SR 4	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	-1/4	1	2.25	12.9				
19	13	TRIZEC SR 6	\$15 1/4	14 1/4	15 1/4	-1/4	4	2.06	13.5				
13 1/4	11 1/4	TRISALTA UTL	\$12 1/2	12	12 1/2	-1/4	1502	0.98	8.0	0.25	49.0		
24 1/4	23 1/2	TRISALTA 7.2	\$24 1/4	24 1/2	24 1/2	-1/4	1	1.80	7.3				
25 1/4	22 1/4	TRISALTA 7.8	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	2	1.77	7.3				
25 1/4	25 1/4	TRISALTA 8%	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	3	2.00	7.8				
25 1/4	24 1/4	TRISALTA 8%	\$25	25	25	-1/4	1	2.10	8.4				
26 1/4	24 1/4	TRISALTA 8.4	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	+1/4	2	2.25	8.9				
115	60	TSC SHANNOCK	115	110	110	-5	19						
5	335	TUCKAHOE F A	430	420	420	-5	27	0.12	2.9	0.20	21.0		
57	20	TUDOR CORP	27	25	25	-2	15	0.04	14.0	-0.05			
5 1/2	305	TVX GOLD INC	415	385	415	+25	124			0.15	27.7		
171	38	TYMAR RES	40	40	40		3			-0.22			

U/V

52 sem.		Haut Bas		Compagnie		Haut Bas		Clôt. Var.		Vol. 000		Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)	
18 1/4	14 1/4	UAP INC A	\$17	17	17	-1/4	20	0.46	2.7	0.98	17.3		
25 1/2	24	ULS CAP 2.25	\$25 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	5	1.98	8.1				
395	290	ULSTER PETRO	310	295	305	-5	353			0.13	23.5		
8 1/4	5 1/4	ULTRAMAR	\$5 1/2	5 1/4	5 1/4		33	0.23	4.3	0.32	16.8		
350	155	ULTRAMR AP92	160	155	155	-10	3						
34	25 1/4	UN CORP LTD	\$29 1/2	28 1/2	28 1/2	-1	4	1.35	4.7	1.30	21.9		
220	75	UN KENO LTD	110	90	110		5			-0.42			
17	13	UN REEF PETE	4	3	3	-2	14						
175	100	UN TIRE&R 7%	160	160	160	-15	1	0.16	9.8				
9 1/4	6 1/4	UNICAN SEC A	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2		1	0.09	1.1	-0.07			
11 1/4	8	UNICAN SEC B	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2		1	0.11	1.3	0.78	10.9		
11 1/4	8	UNICORP 1.17	\$11	10 1/2	10 1/2		6	1.17	11.1				
16	6 1/4	UNICORP 10%	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4		1	2.00	13.9				
200	40	UNICRP CDA A	100	90	97	-2	18			-0.26			
9 1/2	8 1/4	UNIGESCO 65	\$9 1/2	9 1/4	9 1/4		1	0.65	7.1				
350	190	UNIGESCO B	290	260	290	+15	12	0.14	4.8	0.30	9.7		
13 1/4	11 1/4	UNION ENERGY	\$13 1/4	12 1/4	13		16	0.56	4.3	1.11	11.7		
16 1/4	12 1/4	UNIT DOM IND	\$12	11 1/4	11 1/4		9	0.20	1.9	0.36	28.6		
22 1/2	15	UNIT DOM 9.5	\$22	21 1/2	21 1/2	-1/2	3	2.38	11.0				
9 1/4	205	URANIUM RES	\$9 1/4	6 1/2	6 1/2	-1/4	2			-0.08			
9 1/4	5 1/2	UTD WESTERNE	\$8 1/2	8 1/4	8 1/4	+1/4	3	0.26	3.1	0.66	12.7		
8 1/4	58	VALUE INVEST	60	60	60		6			0.48	1.3		
25 1/2	16 1/4	VARTOY 1.30	\$21	20 1/4	20 1/4	-1/4	2	1.30	7.2				
365	190	VARTOY CORP	275	263	275	-5	1051			0.13	18.5		
25 1/2	24 1/4	VARTOY I PRA	\$25	25	25	+1/4	800	2.08	8.3				
123	50	VENTECH HLTH	65	60	60	-5	18			-0.86			
215	160	VENTRA G PR1	170	160	160	-10	3						
90	46	VENTRA GRP	47	46	47		7			-0.10			
6 1/4	250	VICEROY HM A	\$5 1/4	5	5 1/4	-1/4	105	0.20	3.9	0.23	22.3		
6	350	VICEROY RES	380	350	380		99			-0.06			
15	9 1/2	VIDEOTRON	\$14 1/2	14 1/4	14 1/2	+1/4	1	0.12	0.8	0.06	241.7		
25	16	VISTA INTL A	12	6	12	+2	16						
6 1/4	150	VITRAN CORP	350	325	350	+25	2	0.05	1.4	0.55	6.4		
10	7	VS SERVICES	\$9 1/2	9	9 1/2	+1/2	7	0.22	2.3	1.16	8.2		
133	87	VSM EXPLORAT	95	93	93	-1	8						

52 sem.		Haut Bas		Compagnie		Haut Bas		Clôt. Var.		Vol. 000		Div. Rend. Bén./ cours/ (\$%) avt.(\$)	
22 1/2	16 1/2	W FRASER TIM	\$22	21 1/4	22	+1/4	9	0.40	1.8	-0.62			
24	10	WADDY LAKE R	18	16	16		30			-0.05			
8 1/4	6	WAIJAX 'A'	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-1/4	10	0.28	3.7	-0.04			
240	90	WCW WSTN CDA	111	105	105	-10	49			-0.62			
17 1/4	13 1/4	WELWOOD	\$15 1/2	15	15	-1/2	91	0.20	1.3	0.19	78.9		
85	50	WEST QUE MNS	55	50	55	+5	7						
103	50	WESTAR GRP	88	81	81	-3	96			0.15	5.4		
13 1/2	8 1/4	WESTAR 25625	\$10	9 1/4	10	+1/4	1						
5 1/2	175	WESTBROG CLA	415	395	400		17			-1.83			
22 1/4	19 1/4	WESTCOAST EN	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	199	0.80	4.1	1.52	12.8		
25	22	WESTCST 7.68	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2					1.92	7.8		
29	25 1/2	WESTCST 8.25	\$26	25 1/2	25 1/2	-1/4	15	2.06	8.0				
130	70	WESTFLD MINL	90	90	90		41			0.08	11.3		
19	5	WESTFORD PET	10	9	10		185			-0.03			
28	5	WESTLEY MNS	7	7	7	-2	1						
20	7	WESTMIN R PR	\$15 1/4	14 1/4	14 1/4	+1/4	9	2.13	14.3				
6 1/4	155	WESTMIN RES	455	350	395	-65	38	0.20	5.1	-2.67			
25 1/4	23 1/4	WESTON G PRA	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	1	1.94	7.8				
46 1/2	37 1/2	WESTON GEORG	\$45 1/4	43 1/4	43 1/4	-1 1/2	47	0.70	1.6	2.17	20.2		
20 1/4	16 1/2	WHARF RES PR	\$18 1/4	18 1/4	18 1/4	-1/4				1.75	9.6		
7 1/4	470	WHARF RESRCE	\$6 1/4	5 1/4	6 1/4	+1/4	28			-0.30			
14 1/4	10 1/4	WIC WESTRN B	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4	-1/4	27	0.50	3.7	0.59	22.9		
290	130	WILANOUR RES	150	130	130	-40	3			-0.03			
75	20	WIN-ELDRICH	25	25	25	-1	10						
55	15	WINDARRA MIN	37	36	36	-9	18						
11 1/4	9 1/4	WINPAK LTD	\$10 1/2	10	10	-1/4	1	0.40	4.0	0.94	10.6		
59	3	WISCAN RES	23	18	23	+5	49						
400	115	WOODWARDS A	370	340	355	-5	179	0.20	5.6	-0.07			
22	6												

RÉSULTATS FINANCIERS

La faiblesse du marché publicitaire se fait sentir dans tous les secteurs

Télémedia : perte de 2 M\$ après neuf mois

L'éditeur et radiodiffuseur **Télémedia** (Mtl, A, 3,75 \$) a essuyé une perte de 1,9 M\$ ou 0,17 \$ par action pour la période de neuf mois terminée le 31 mai dernier.

Il s'agit d'une perte presque quatre fois supérieure à celle que la société affichait à la même date en 1990. **Télémedia** avait alors accusé une perte nette de 500 000 \$ ou 0,05 \$ par action.

Les revenus ont aussi fléchi de 3 % pour s'établir à 162,2 M\$ en regard de 167,3 M\$.

Pour le troisième trimestre terminé le 31 mai dernier, le bénéfice net a chuté de 41,6 % pour glisser jusqu'au niveau de 700 000 \$ ou

0,07 \$ par action comparativement à 1,2 M\$ ou 0,11 \$ par action.

La faiblesse du marché publicitaire se fait sentir dans tous les secteurs d'activité où **Télémedia** est présente, mais plus particulièrement dans le domaine de la radio-diffusion.

Les mesures entreprises l'an dernier pour réduire les frais d'exploitation ont tout de même compensé pour la réduction des revenus.

La société continue de surveiller ses frais d'exploitation de très près car elle n'entrevoit pas encore le jour où la reprise se fera jour dans l'industrie dans laquelle elle s'active.

Chute des revenus de Computertime

Comme elle l'avait laissé entendre, la société de commercialisation de logiciels **Corporation Réseau Computertime** (Mtl, 0,34 \$) a connu une chute marquée de son chiffre d'affaires pour les neuf premiers mois de son exercice.

Le chiffre d'affaires s'est établi à 4,6 M\$ en regard de 9,3 M\$. Cette situation est attribuable à l'expiration de l'entente de distribution exclusive avec **Oracle Corp.** (Nasdaq, 8,58 \$ US) visant

la mise en marché de ses systèmes de gestion de banque de données.

En conséquence, le déficit s'est élevé à 778 000 \$ ou 0,12 \$ par action comparativement à un bénéfice de 64 000 \$ ou 0,01 \$ à pareille date l'année précédente.

BioChem multiplie ses revenus par 3

La société de recherche et mise au point pharmaceutique **IAF BioChem International** (Mtl, 22,50 \$) a multiplié par trois ses revenus pour le premier trimestre terminé le 30 avril.

Les revenus ont atteint 5,1 M\$ en regard de 1,9 M\$.

Cette progression est attribuable aux ventes de vaccins de sa filiale à part entière **IAF BioVac**.

L'entreprise affiche toutefois une perte de 923 571 \$ ou 0,06 \$ par action par rapport à un déficit de 118 401 \$ ou 0,01 \$ par action pour la période correspondante de 1990.

Quelque 645 000 \$ de cette perte sont imputables à la quote-part de la perte de **Vaccins Nord-Américains (NAVA)**.

Conformément à sa mission, **IAF BioChem** a accentué ses efforts de recherche et développement, y affectant une somme de 1,8 M\$ pour les trois premiers mois de l'exercice par rapport à 1,2 M\$ pour la même période de l'exercice précédent.

IAF prévoit atteindre le seuil de rentabilité à l'exerci-

ce en cours et ce, bien qu'elle entende investir davantage en recherche et développement et dans la centralisation du groupe de vente et de mise en marché de sa division diagnostique.

Au 30 avril, le bilan montrait un avoir des actionnaires de 39,1 M\$, une croissance de 38 M\$ par rapport à l'avoir de 28,3 M\$ comptabilisé en 1990. En plus d'avoir 25,7 M\$ en caisse et en placements temporaires, **IAF BioChem** prévoit des rentrées de fonds de 60 M\$ au cours des 18 prochains mois, provenant de l'exercice des bons de souscription et de l'encaissement de capital-actions précédemment souscrit par **Glaxo Holding Plc**.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Abitibi-Price** : div. trim. de 0,125 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- **Bombardier** : div. trim. de 0,08 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 19 juillet.
- **Canada Trust Income** : div. trim. de 0,0675 \$ par action payable le 20 août aux actionnaires inscrits le 31 juillet.
- **Canadian Satellite** : div. trim. de 0,10 \$ par action payable le 30 août aux actionnaires inscrits le 12 août.
- **CMP 1988** : div. trim. de 0,10 \$ par action payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **CMP 1989** : div. trim. de 0,60 \$ par action payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Empire Co.** : div. trim. de 0,04 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- **Hamilton Groupe** : div. trim. de 0,03 \$ par action payable le 26 juillet aux actionnaires inscrits le 12 juillet.
- **Labatt John** : div. trim. de 0,195 \$ par action payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 4 juillet.
- **Lease Rite Corp.** : div. spécial de 0,18 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 26 juin.
- **Macleon Hunter** : div. trim. de 0,0625 \$ par action payable le 9 août aux actionnaires inscrits le 8 juillet.
- **Maxwell Communications** : div. trim. de 8,00 pences par action payable le 2 octobre aux actionnaires inscrits le 25 juillet.
- **Nova Corp.** : div. trim. de 0,13 \$ par action payable le 15 août aux actionnaires inscrits le 29 juillet.
- **Peoples (Bijoutiers)** : div. trim. de 0,11 \$ par action payable le 5 juillet aux actionnaires inscrits le 2 juillet.
- **RPF International Bond** : div. trim. de 0,1264 \$ par action payable le 30 juillet aux actionnaires inscrits le 28 juin.
- **Scott Paper** : hausse du div. trim. de 0,01 \$ à 0,10 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 12 juillet.
- **Unlon Energy** : hausse du div. trim. de 0,025 \$ à 0,14 \$ par action payable le 15 août aux actionnaires inscrits le 1^{er} août.

Tableau : LES AFFAIRES

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires		Revenus		Période		
	000 \$		par action		bruts (000 \$)		
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	
Acier Leroux	(703)	29	(0,19)	0,01	22 227	21 897	6 m. 30-04-91
Baton Broadcasting	2 475	6 996	0,09	0,25	143 102	138 884	9 m. 31-05-91
	1 454	2 812	0,05	0,10	51 297	45 297	3 m. 31-05-91
Campeau Corp.	57 000	(97 000)	1,30	(2,17)	102 000	48 000	3 m. 30-04-91
Cancom	5 537	6 408	0,54	0,62	31 542	29 895	9 m. 31-05-91
Carena Developments	23 321	34 544	0,33	0,43	1 107 220	1 283 013	6 m. 30-04-91
CHC Helicopter	7 000	1 600	0,95	0,21	164 300	168 000	12 m. 30-04-91
Cognos	1 052	424	0,10	0,04	36 616	30 533	3 m. 31-05-91
Computertime	(778)	64	(0,12)	0,01	4 628	9 286	9 m. 30-04-91
Coscient	3 287	3 589	0,18	0,25	13 115	14 207	9 m. 30-04-91
Daffen	(187)	13	(0,15)	0,01	1 612	1 966	9 m. 30-04-91
	(213)	(47)	(0,17)	(0,03)	452	640	3 m. 30-04-91
Empire Co.	31 092	31 713	0,49	0,52	2 092 176	1 809 280	12 m. 30-04-91
	7 261	6 163	0,11	0,07	537 962	453 753	3 m. 30-04-91
Grafton Group	(9 064)	(7 817)	(0,50)	(0,43)	85 175	96 549	3 m. 30-04-91
Hamilton Group	4 598	4 823	1,77	1,87	139 868	129 231	12 m. 30-04-91
	1 762	1 638	0,68	0,64	39 821	39 816	3 m. 30-04-91
IAF BioChem	(923)	(118)	(0,06)	(0,01)	5 069	1 940	3 m. 30-04-91
Journey's End Motel	2 682	4 505	0,27	0,45	101 800	87 700	9 m. 30-04-91
Labatt (John)	109 000	169 000	1,10	2,00	5 370 000	5 274 000	12 m. 30-04-91
	5 000	46 000	nil	0,52	1 264 000	1 310 000	3 m. 30-04-91
Maax	635	516	0,12	0,09	5 900	6 300	3 m. 31-05-91
Peerless (Tapis)	(2 301)	(2 040)	(0,26)	(0,23)	106 590	134 536	3 m. 31-05-91
	(14 577)	4 433	(1,67)	0,51	510 378	456 892	12 m. 28-02-91
Pennington's	(852)	(438)	(0,21)	(0,11)	16 054	17 993	3 m. 04-05-91
Peoples (Bijoutiers)	(3 314)	20 647	(0,28)	2,13	212 143	216 631	12 m. 31-03-91
	(29 291)	(13 964)	(2,47)	(1,44)	29 219	32 495	3 m. 31-03-91
Technique	179	124	0,09	0,07	3 878	3 149	9 m. 30-04-91
	35	30	0,05	0,02	1 397	1 112	3 m. 30-04-91
Télémedia	(1 900)	(500)	(0,17)	(0,05)	162 200	167 300	9 m. 31-05-91
	700	1 200	0,07	0,11	56 700	60 300	3 m. 31-05-91
Wise (Magasins)	(499)	(500)	(0,09)	(0,09)	18 479	20 216	3 m. 04-05-91

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

Tableau : LES AFFAIRES

PRENEZ VOTRE FORMATION EN MAIN

Vous désirez apprendre **WORDPERFECT** efficacement, rapidement et à peu de frais ?

Choisissez le Microformateur **WORDPERFECT 5.1**

- Ce didacticiel, facile d'utilisation, vous offre :
- 5 chapitres de formation sur chaque disquette;
- 3 disquettes d'apprentissage;
- Plus de 50 exercices.

Avec le Microformateur vous êtes maître de votre formation.
Vous vous formez à votre rythme, comme vous le voulez et quand vous le voulez.
Fonctionne sur tout matériel IBM PC et compatible.

195 \$ soit 225,34 \$ taxes incluses

Micro FORMATEUR

Pour informations et commande par carte de crédit :

(514) 284-0339 ou 1-800-361-5479

Adressez votre chèque à :
Publications Transcontinental inc. Division livres
465, Saint-Jean, 9^e étage, Montréal (Québec) H2Y 3S4



ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

British Oilfields
9 juillet 1991, 11 h
1080, Beaver Hall, Mtl

Boralex
19 juillet 1991, 15 h
Hôtel Le Reine Elizabeth, Mtl

Château (Magasins)
24 juillet 1991, 11 h 30
Centre Sheraton, Mtl

Lessard Beaucage Lemieux
9 juillet 1991, 16 h
Hilton Dorval, Mtl

Pantorama
19 juillet 1991, 9 h
Holiday Inn, Pointe-Claire

Chaussures Taurus
26 juillet 1991, 11 h
553, rue Roger, Acton Vale

ADS Associés
11 juillet 1991, 14 h
Holiday Inn, Québec

Cott (Breuvages)
24 juillet 1991, 9 h
Centre Sheraton, Mtl

Trustco Général
31 juillet 1991, 9 h
Hôtel Bonaventure, Mtl

Bionaire
16 juillet 1991, 10 h
Hôtel Le Pavillon, Lachine

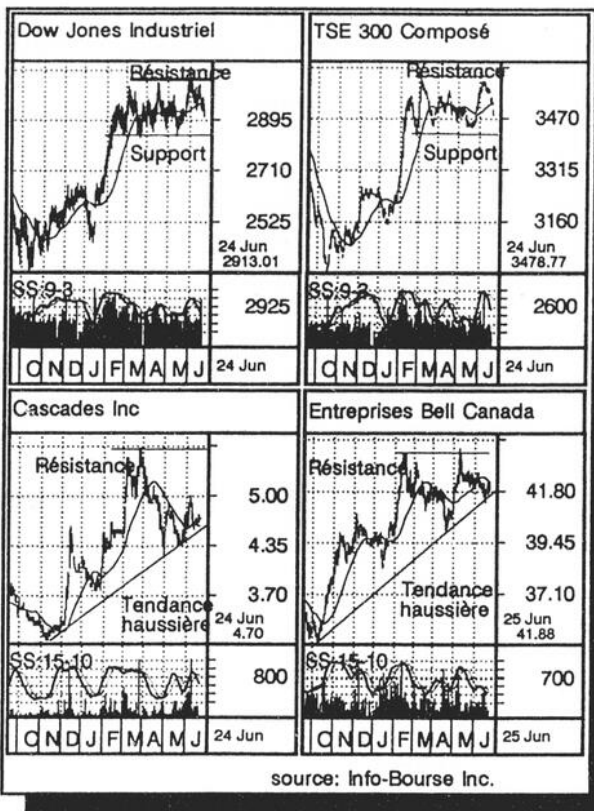
La bourse se fait maintenant très inquiétante

Vers la fin de mai, la traversée à la hausse de l'importante résistance du Dow Jones Industriel (New York, 2900) au-dessus du fameux point critique de 3000 points s'est avérée inutile jusqu'à présent.

En effet, la résistance à peine traversée, l'indice s'est mis à reculer de jour en jour pour revenir près de son point de soutien de 2850 points. Rien n'indique encore que nous connaîtrons une nouvelle phase haussière, car récemment plusieurs sous-indices ont brisé leurs tendances à la hausse et continuent de chuter.

Fait à remarquer : l'indice composé de la TSE 300 (Tor., 3475) n'a pas brisé sa résistance critique de 3600 points mais, tout comme le premier, se replie vers son point de soutien.

Les deux indices sont déjà en situation de survendu selon l'oscillateur Stochastic 9,3 et devraient arrêter de chuter au point de soutien. Mais surveillez vos titres et indices au cas où ce soutien serait percé à la baisse.



source: Info-Bourse Inc.

Encore une fois, si le titre devient en situation de surachat et retourne vers le bas sans dépasser ce point, il sera préférable de vendre hâtivement une partie de vos titres. Évitez toutefois de vendre à découvert, car il serait prématuré d'agir ainsi, à moins que le taux d'escompte ne reparte à la hausse.

Cascades et BCE

Le titre de Cascades (Mtl, 4,85 \$) semble vouloir maintenir sa tendance haussière suite à la récente hausse de volume de transactions.

Par contre, les titres de son secteur démontrent un peu moins d'élan à la hausse. Ce titre mérite une attention particulière car il se dirige vers son point de résistance de 5,50 \$.

Si le titre retourne significativement à la baisse avant d'avoir atteint le point de résistance, un signal de vente sera de rigueur dans le marché actuel.

Malgré la baisse du secteur des services publics aux États-Unis, le titre de BCE (Mtl, 41,88 \$) se trouve en situation de survendu selon l'oscillateur Stochastic 15,10 et maintient sa tendance à la hausse.

Toutefois, étant très près de son sommet historique, on ne peut parler d'aubaine, surtout après les deux sommets dessinés au prix de 43,50 \$, créant maintenant un fort point de résistance.

Le bris de tendance à la hausse, que l'on pourrait qualifier de sévère correction démontrant un changement marqué de confiance.

Avec une hausse du prix de l'action de 140 % en cinq mois, une correction plus forte est toujours possible. La chute récente de 4 \$ ne représente que la moitié du chemin à parcourir pour at-

Noranda et IAF Biochem

Le titre de Noranda (Tor., 19,88 \$) maintient sa tendance à la hausse et n'inquiète pas outre mesure. Il ne démontre aucun accrochage technique et continue de dessiner des sommets, toujours plus hauts.

Il serait préférable cependant d'attendre une nouvelle situation de survendu pour prendre ou augmenter une position sur ce titre.

En revanche, le titre d'IAF Biochem (Mtl, 21,88 \$) est plus volatil. C'est habituellement ce qui se produit quand une compagnie devient omniprésente dans les médias.

Même si les perspectives d'avenir de cette entreprise sont très alléchantes, il faut choisir le bon moment pour prendre position. Le graphique quotidien affiche claire-

Guide d'analyse technique gratuit

Pour vous familiariser davantage avec l'analyse technique, vous pouvez demander et recevoir gratuitement le guide sur l'analyse technique et le comportement boursier des investisseurs écrit par Michel Carignan, président d'Info-Bourse.

Ce guide comprend plus de 30 pages de textes et de graphiques. Pour l'obtenir, prière d'appeler à la firme Disnat aux numéros suivants : (514) 842-8471 à Montréal; 1-800-361-1845 ailleurs au Québec.

teindre le prochain point de soutien identifié à 22 \$.

Dans une perspective à long terme, ce titre est à surveiller et est sûrement des plus intéressants dans l'éventualité d'une reprise à la hausse significative.

Cominco et Total Petroleum

Le titre de Cominco (Tor., 24,38 \$) est en situation de surachat. Il débute une chute marquée, après avoir failli dépasser son point de résistance de 26 \$ et produit un signal de vente. Plus de 85 % des titres démontrant un tel comportement produi-

sent de bons signaux. On doit donc suivre les règles.

Le titre de Total Petroleum (Tor., 6,13 \$) n'est qu'un exemple de plus prouvant la théorie de l'analyse technique. Le changement de tendance du titre au début de février dernier, avec un signal de survendu et une hausse sensible de volume, donnait un signal d'achat.

En suivant le signal, l'investisseur a pu profiter de la hausse de plus de 6 \$ du titre, jusqu'au moment où cette tendance se brisait.

Au début du mois de mai dernier, un signal de vente était facile à percevoir selon la même technique. La situa-

tion de surachat de l'oscillateur Stochastic 15,10 et de forts volumes correspondant à la chute suggéraient même de vendre le titre à découvert.

MICHEL CARIGNAN



Michel Carignan est président d'Info-Bourse à Montréal.

LES AFFAIRES

100000\$

RÉSULTATS DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 28 JUIN 1991

GAGNANT DU PRIX HEBDOMADAIRE DU PORTEFEUILLE LES AFFAIRES 100 000\$

*Monsieur PHILIPPE LEBLANC, de St-Bruno s'est mérité le prix hebdomadaire de 100 \$ offert par le courtier en valeurs mobilières

MC NEIL & MANTHA
FONDÉE EN 1980

VOICI LES 50 PORTEFEUILLES QUI SONT EN TÊTE:

NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR N°	NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR N°
1 LEBLANC PHILIPPE (*)	ST-BRUNO	195612.50 3	26 FORTIN YVES	SHERBROOKE	192590.82 1
2 BOUTIN NATHALIE (\$)	PINTENDRE	194888.82 1	27 DELISLE JEAN-FRANÇOIS	SILLERY	192581.35 1
3 DORE ANDRÉ (\$)	AUTEUIL LAVAL	194735.82 1	28 LUSSIER MARCEL	LASALLE	192543.36 1
4 BASTIEN NORMAND (\$)	LAVAL	194262.14 2	29 DUPUIS CAMILLE	BROSSARD	192538.86 3
5 FRANCOEUR SYLVAIN (\$)	TROIS-RIVIÈRES	194011.84 1	30 LUSSIER JEAN-PIERRE	LASALLE	192538.77 2
6 LAUZON HUBERT (\$)	STE-MARTINE	193968.74 2	31 LAFRENIÈRE HELEN	DRUMMONDVILLE	192538.77 1
7 PERRON PATRICE (\$)	MONTREAL	193949.09 2	32 PICARD MICHELLE	LONGUEUIL	192534.19 1
8 CORMIER LOUISE (\$)	ST-BASILE LE GRAND	193949.09 1	33 GOSSELIN ANGELE G.	QUEBEC	192533.54 3
9 HARVEY NICOLAS	MONTREAL	193947.94 2	34 FALCONETTO PHILIPPE	MONTREAL	192533.40 3
10 BISSON LUC	SULLIVAN	193933.64 2	35 BERTRAND FRANCOIS	LASALLE	192503.26 2
11 DROLET MICHEL	STE-FOY	193930.02 3	36 LANGEVIN JEAN-CLAUDE	BEAUPORT	192502.55 2
12 COURSOUL PATRICK	BLAINVILLE	193902.90 2	37 BRUNELLE MICHEL	CAP-DE-LA-MADELEINE	192500.75 4
13 DE FEYDEAU ERIC (\$)	MONTREAL	193873.18 1	38 ROBERGE GEORGES	ST-AUGUSTIN	192500.12 1
14 BELLWARE LINDA (\$)	SILLERY	193867.15 1	39 OUELLETTE YVON	LAVAL	192498.25 1
15 BERTRAND FRANCOIS	LASALLE	193828.68 1	40 GOSSELIN ANGELE G.	QUEBEC	192498.25 2
16 LATURAZE RICHARD	ST-AUGUSTIN	193712.14 2	41 GOSSELIN ANGELE G.	QUEBEC	192497.62 1
17 RICHARD JEAN	MONTREAL	193623.08 1	42 OUELLETTE DIANE	LAVAL	192497.32 1
18 DESAULNIERS D'AMIEL	BLAINVILLE	193319.25 2	43 N.E. CUNDASAMY EDDY	PLAINANCE	192487.63 2
19 GARNEAU RICHARD	STE-FOY	193229.00 1	44 MAROIS MARC	BEAUPORT	192486.57 1
20 DOUCET ROBERT	STE-FOY	193146.24 2	45 LIZOTTE CAMILLE	LA BAYE	192461.35 2
21 LARVIN MICHEL	SEPT-ILES	193009.36 3	46 DESHAIES GAETAN	LONGUEUIL	192429.71 2
22 THIERRIEN ROBERT	CANDIAC	192961.00 1	47 GIRARD MARCEL J.	CHARLESBOURG	192413.66 1
23 DUBEAU MARIE-CLAUDE	ST-BRUNO	192952.00 2	48 GOSSELIN DANIELLE	MONTREAL	192348.26 1
24 COLAGROSSO BERNARDO	MONTREAL	192895.00 1	49 LEPINE JOCELYN	BEAUPORT	192184.80 2
25 ST-JEAN BERTRAND	ST-HUBERT	192603.68 1	50 GIRARD HUGUETTE	LONGUEUIL	192178.24 1

NOTE: Aucun gagnant hebdomadaire ne pourra se mériter plus d'un prix hebdomadaire. Si la personne dont le portefeuille affiche la plus forte valeur a déjà gagné un prix hebdomadaire, le prix sera décerné au participant dont le portefeuille affiche la plus forte valeur à l'exception des portefeuilles des participants ayant déjà gagné un tel prix.

* Le signe \$ apparaîtra à côté du nom d'un participant ayant déjà gagné un prix hebdomadaire. Une personne qui aura gagné un prix hebdomadaire restera admissible aux grands prix de performance et aux prix de participation qui seront attribués le 5 juillet 1991.

Les participants abonnés au système Videoway recevront, du lundi au vendredi, la valeur au marché de leur portefeuille et pourront aussi consulter la liste des 50 meilleurs portefeuilles.

Voici les GRANDS PRIX DE PERFORMANCE QUI SERONT ATTRIBUÉS LE 5 JUILLET 1991

1er prix:	10 000 \$	2e prix:	3 000 \$
		3e prix:	2 000 \$
		4e prix:	1 000 \$
Grand prix de performance		5e prix:	500 \$

LES AFFAIRES **videoway** **EMM**

Vidéotron Systèmes de Marché Boursier EMS Inc.

La qualité de l'enseignement



Jean Guertin
Directeur
Ecole des Hautes Études
Commerciales



J'endosse la stratégie de développement économique du Grand Montréal proposée par La Chambre de commerce du Montréal métropolitain et je contribue, plus particulièrement, à la réalisation de son 4^{ème} objectif: améliorer la qualité de l'enseignement et communier le goût de l'étude à nos jeunes. L'avenir de nos enfants en dépend.

**Solidaires dans le présent
Confiants dans l'avenir**

Montréal Oblige,
une initiative de
La Chambre de commerce
du Montréal métropolitain,
en collaboration avec:



EN BREF

La France commande 12 CL-215 à Bombardier

Le gouvernement français a officiellement confirmé auprès de la filiale Canadair de Bombardier (Mtl, B, 22,50 \$) une commande de 12 appareils amphibies de type CL-215 turbopropulsés destinés à la lutte contre les incendies.

Le contrat a une valeur approximative de 250 M\$ si on inclut les pièces de rechange et les provisions pour modifications techniques.

La livraison des premiers appareils à la Sécurité civile française est prévue pour le premier trimestre de 1994.

BCE : nouvelle gestion

Le holding BCE (Mtl, 41,75 \$) a annoncé une restructuration de ses groupes de gestion clés en télécommunications et renforcera son aptitude à relever de nouveaux défis sur les marchés canadiens et étrangers.

Outre ses autres responsabilités, Raymond Cyr assumera celle de président du conseil du groupe Télécommunications canadiennes. Jean C. Monty deviendra président du conseil et chef de la direction de Bell Cana-

canadiennes, BCE Télécommunications internationales et BCE Annuaire.

BCE estime que cette structure permettra de concentrer ses efforts en télécommunications et renforcera son aptitude à relever de nouveaux défis sur les marchés canadiens et étrangers.

Outre ses autres responsabilités, Raymond Cyr assumera celle de président du conseil du groupe Télécommunications canadiennes. Jean C. Monty deviendra président du conseil et chef de la direction de Bell Cana-

da et président et chef de la direction du groupe Télécommunications canadiennes.

Président et chef de l'exploitation de BCE, L.R. Wilson sera aussi président du conseil des groupes BCE Annuaire et BCE Télécommunications internationales.

Vancouver, détenue à 50 % par Foresterie Noranda, a levé 150 M\$. Foresterie Noranda a acheté le tiers de cette émission.

Tee-Comm à Singapour

Le fabricant d'antennes paraboliques Électroniques Tee-Comm (Mtl, 1,10 \$) ouvrira dès septembre un bureau à Singapour.

L'ouverture coïncidera avec la diffusion initiale du satellite Asiasat, qui transmettra des signaux de télévision à 2,5 milliards de personnes. En outre, Tee-Comm entend commercialiser son système de télécopieur payant dans le Pacifique à partir de Singapour.

Hong Kong Telecom et Singapour Telecom effectuent actuellement des tests avec les terminaux de télécopieurs publics conçus par Tee-Comm.

Une tranche de 527 000 \$ du contrat sera affectée à l'exercice de 1991.

Ce contrat est le résultat d'un programme d'investissement de 2 M\$ entrepris par S.T.I. visant le développement de progiciels spécialisés en milieu hospitalier.

Air Transat : de Montréal à Fort Lauderdale

Air Transat, filiale de transport aérien du Groupe Transat (Mtl, 0,65 \$), a été désignée par le ministère canadien des Transports pour effectuer la liaison Montréal-Fort Lauderdale.

Magna : meilleure cote

La société de surveillance de crédit Dominion Bond Rating Service a fait passer la cote de crédit des débetures senior de Magna International (Tor., B, 11,50 \$) de BB à BB (élevé).

L'organisme a posé ce geste à la suite de la restructuration réussie de 210 M\$ de titres de dette, éliminant le risque de défaut du fabricant de pièces d'autos.

Bien que Magna soit de nouveau rentable sur la base de son exploitation, des frais financiers sont inhabituellement élevés, à 76 % de sa capitalisation.

Après avoir perdu 224,3 M\$ en 1990, Magna a dégagé un profit de 5 M\$ sur des revenus de 1,5 milliard pour la période de neuf mois terminée le 30 avril dernier.

Matco Mart : rachat d'actions

Le détaillant de matériaux de construction Matco Mart (Mtl, 0,75 \$) a l'intention de racheter, pour fins d'annulation, un maximum de 167 827 ou 5 % de ses actions en circulation.

Le programme a débuté le 26 juin dernier et prendra fin le 26 juin 1992.

Au cours des 12 derniers mois, Matco Mart a procédé au rachat de 48 450 actions ordinaires au coût moyen de 0,73 \$ par action.

Description	Échéances						
	1 an ¹	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	6,31	6,92	7,29	7,41	7,86	8,19	8,37
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	8,88	9,44	9,45	9,57	9,69	10,04	10,23
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	9,13	9,83	9,94	10,15	10,29	10,61	10,84
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	9,23	10,01	10,10	10,27	10,48	10,89	11,12
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	9,25	10,05	10,25	10,45	10,65	11,10	11,35
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	9,20	9,89	9,97	10,19	10,33	10,68	10,87
Obligations négociables à fort escompte ⁽²⁾ rendement à l'échéance ⁽³⁾	11,10	11,85	11,75	11,95	11,90	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada ⁽⁴⁾ rendement à l'échéance	9,08	9,74	9,85	9,97	10,09	10,54	10,53
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance ⁽⁴⁾	9,28	10,29	10,40	10,62	10,79	11,19	11,13

(1) L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.
 (2) Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.
 (3) Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalent à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'impôt de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 \$ à vie sur le gain en capital.
 (4) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.
 (5) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.
 (6) Rendements offerts aux institutions.

Source : Canagex Placements Itée Tableau: LES AFFAIRES

Foresterie Noranda : émission de 160 M\$

Dans un effort pour réduire son endettement, Foresterie Noranda (Mtl, 9,88 \$) demandera à ses actionnaires de réinvestir 160 M\$ dans la compagnie par le biais d'une émission de droits de souscription.

La dette de la société s'élève à environ trois milliards.

Les modalités de l'exercice et le prix du droit seront annoncés dès réception des approbations des autorités de réglementation.

Le bras des ressources naturelles de l'empire des frères Bronfman, Noranda (Mtl, 19,75 \$), son principal actionnaire à la hauteur de 82 %, a convenu d'exercer tous les droits auxquels elle a droit. Cela porterait l'injection de capital à 130 M\$.

Cette somme sera financée à partir de la vente d'éléments d'actif.

Il s'agit du dixième financement public annoncé par une firme du conglomérat Bronfman depuis le mois de mars. Leur groupe a déjà levé quelque 600 M\$.

Il y a 15 jours, MacMillan Bloedel (Tor., 20,75 \$) de

Contrat pour S.T.I.

Services Techniques Informatiques (S.T.I.) (Mtl, 0,37 \$) vient de décrocher un contrat de 817 000 \$ visant l'amélioration des équipements informatiques du Centre hospitalier Hôtel-Dieu de Sherbrooke.

Le contrat englobe l'implantation des progiciels de gestion des affectations de ressources, d'imagerie diagnostique, de pharmacie, de gestion des visites et de gestion des laboratoires.

Pour nouveaux entrepreneurs

AUTODIAGNOSTIC

l'outil de vérification de votre gestion

Pierre Levasseur

Comment se porte votre gestion ?

Les temps sont difficiles et la concurrence toujours aussi forte. À l'aide d'Autodiagnostic faites le point pour mieux jouer votre rôle de pilote ? Cet outil, que vous pouvez aisément compléter, vous permettra de mettre de l'ordre dans vos affaires.

16,95 \$

Disponible en librairie

Veuillez m'envoyer _____ exemplaire(s) du livre Autodiagnostic — 16,95 \$ Soit 20,01 \$ frais de poste et TPS inclus

Adressez votre chèque ou mandat-poste à : PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC. Division des livres 465, rue Saint-Jean, 9^e étage Montréal (Québec) H2Y 2P5

Nom : _____ Prénom : _____ Adresse : _____ Ville : _____ Province : _____ Code postal : _____ Tél. : _____

Chèque ou mandat-poste AFF 07 Carte de crédit Visa Master Card Am. Exp

Pour commande par carte de crédit : Tél. : (514) 284-0339 ou 1-800-361-5479 Numéro de carte _____ exp. _____

DOSSIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

DATE DE PARUTION 1^{er} AOÛT 1991

TECHNOLOGIES: RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

DATE DE TOMBER 30^{SEPTEMBRE} 1991

SOYEZ PRÉSENT!

• POUR INFORMATIONS •

MONTREAL: (514) 842-6491 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 688-5914

DOMINIQUE BEAUCHAMP

IMMEUBLE

NOUVEAU QUARTIER GÉNÉRAL DE LA SQ AU CAP-DE-LA-MADELEINE

Les nouvelles installations de la Sûreté du Québec au Cap-de-la-Madeleine coûteront quelque 4,2 M\$ p. 34

REPLI DE 27 % DU NOMBRE D'HEURES TRAVAILLÉES

L'activité de construction a fortement régressé au premier trimestre de 1991, révèle la Commission de la construction du Québec p. 35

LES AFFAIRES

Demande de recours collectif contre Canada Trust/Le Permanent

Donald C. Loïselle a fait une demande de recours collectif à la Cour supérieure contre la société Canada Trust/Le Permanent, soutenant que le Fonds de promotion de la société, perçu par le courtier à même les commissions des agents, est illégal et annulable de plein droit.

Au dire de cet ex-agent du Permanent, tous les agents signataires du contrat portant cette clause devraient avoir droit au remboursement complet des sommes versées au Fonds durant toutes les années passées à l'emploi du courtier. Plus de 7 700 agents et 36 M\$ seraient en jeu dans cette affaire.

La clause, tirée de la requête en recours collectif, se lit comme suit : « Toute commission brute payée à la compagnie (...) sera sujette à une déduction de 3 % de la part de l'agent et de 3 % de la part de la compagnie, soit 6 % de fonds de promotion avant le partage de commission avec les agents ».

M. Loïselle soutient que le fond est illégal et nul puisque non expliqué, défini ou justifié dans des textes précis du contrat.

Selon lui, le contrat aurait dû définir le but et les objectifs du Fonds, décrire sa gestion et prévoir la reddition de comptes aux agents qui y cotisent afin qu'ils sachent en retour de quels services additionnels ils versent 6 % de leur commission.

M. Loïselle prétend que les agents versent déjà un montant à la promotion lorsqu'ils partagent leur commission brute moitié-moitié avec le courtier, après déduction des frais d'usage.

Il fonde cette affirmation sur l'article 1e et 1f du contrat :

« En considération des efforts et du temps que l'agent consacre à promouvoir et à travailler aux intérêts des parties, la compagnie fournit un support technique à l'agent, tels des livres de références, des dossiers, des cours de perfectionnement et certains équipements. (...) »

« La compagnie, en plus du support technique ci-haut mentionné, fournit aux



Paul Legault : « Ce qui servait à la promotion a entièrement été dépensé dans le passé et même, il a fallu rajouter de l'argent. »

agents de la publicité, des cartes d'affaires, du papier à lettre, un pupitre, un appareil téléphonique, ainsi que toute aide raisonnable nécessaire pour compléter une transaction d'immeuble. »

Dans la requête à la Cour supérieure pour autorisation d'exercer le recours, l'on demande d'attribuer à M. Loïselle le statut de représentant de tous les agents qui ont exercé leur profession pour Le Permanent entre le 1^{er} janvier 1979 et le 4 décembre 1990.

« De 1979 à 1990, nous estimons que les agents ont versé 36 M\$ au Fonds de promotion. »

« On a jamais su ce qui est arrivé de cet argent-là. Ce fonds aurait été versé à Gestion Mopal, dont Paul Legault, ex-président du Permanent, était responsable. De son côté, Daniel Ménard, du Permanent, nous a dit que les informations concernant le fonds étaient confidentielles », lance M. Loïselle, qui indique que la requête en recours collectif est financée par le Fonds d'aide au recours collectif, une division du ministère de la Justice.

Calcul erroné ?

Par ailleurs, M. Loïselle remet en question la façon de

calculer les sommes prélevées pour le Fonds de promotion.

« L'intimé, au lieu de prélever 3 % de la part de la commission de l'agent, comme le prévoit la clause (ci-dessus), en prélève 6 % pour le Fonds de promotion. »

Sur une commission brute de 10 000 \$, explique-t-il,

Le Permanent prélève 6 % ou 600 \$ qu'elle répartit en deux (300 \$). En bout de ligne, l'agent se trouve à avoir payé 300 \$ sur 5 000 \$ de sa part de commission, ou 6 % plutôt que 3 %.

M. Loïselle croit que, selon la clause, le montant devrait plutôt être prélevé comme suit : les 10 000 \$ sont sépa-

rés en deux et multipliés par 3 %, ce qui égale 150 \$.

Interrogé à ce sujet, Paul Legault, devenu président de La Capitale, maître courtier, nous a répondu qu'il avait beaucoup entendu parler de l'affaire. « Ce qui servait à la promotion a entièrement été dépensé dans le passé et même, il a fallu rajouter de l'argent », a-t-il dit.

Contestation des allégations

De son côté, la Société Canada Trust a déposé récemment au Palais de Justice de Québec une contestation des allégations de M. Loïselle, soutenant que le recours est mal fondé.

« La définition, l'explication et la justification de la clause relative au fonds de promotion sont amplement décrites dans le Manuel de bureau de l'agent d'immeubles, souligne l'intimé.

« L'interprétation que veut forcer le requérant de la clause du fonds de promotion, à savoir qu'il devait payer 3 % sur sa part de

commission, est contredite à la face même et à plusieurs endroits des contrats R-4, lesquels indiquent tous que le pourcentage est de 6 % sur la commission perçue des tiers et que cette somme se déduit avant le partage de commission avec les agents... »

L'intimé soutient qu'il ne peut y avoir de recours collectif parce que les conditions de contrat de travail ont changé dans le temps (entre 1979 et 1990) et varient d'un agent à l'autre. De plus, Canada Trust estime que M. Loïselle n'est pas représentatif des membres.

Soulignons que Le Permanent appartenait à Canada Trust jusqu'en décembre mais qu'il est passé sous l'égide de Placements Cap Diamant, un groupe de six investisseurs privés, dont plusieurs cadres du Permanent Québec.

La requête pour exercer le recours collectif sera entendue le 15 juillet prochain.

FRANCIS VAILLES

DOSSIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

IMMEUBLE COMMERCIAL

DATE DE DÉPARTION 1991

DATE DE TOMBÉE 1991

SOYEZ PRÉSENT!

POUR INFORMATIONS

MONTRÉAL: (514) 842-6491 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 688-5914

à louer

80 000 pieds carrés d'espace industriel disponible sur la rue Picard face à l'autoroute 20 à Saint-Hyacinthe.

Pour renseignements : La Corporation Première, Québec

Montréal (514) 284-9115

LA LISTE DE PRESSE DÉTAILLÉE...

RADIO • TÉLÉVISION • IMPRIMÉS • ETC. PLUS DE 10 000 NOMS ET INSCRIPTIONS

ABONNEMENT ANNUEL SEULEMENT

APPELEZ POUR VOIR

CLUB DE PRESSE BLITZ

MONTRÉAL: (514) 722-4121



Annonces classées

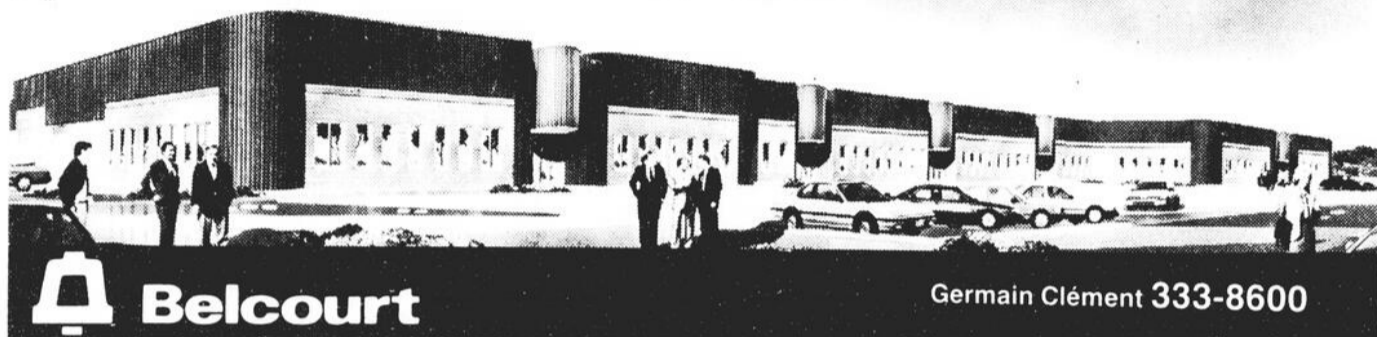
842-1780

Du lundi au vendredi de 9h à 17h
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais 1-800-881-7210
Fax: (514) 842-8810

◆ Immeuble commercial

◆ Espaces Industriels à louer

enfin...des espaces industriels de 1^e classe dans l'est de Montréal.
Espaces disponibles à partir de 2,193 p.c. à des taux de location très compétitifs.



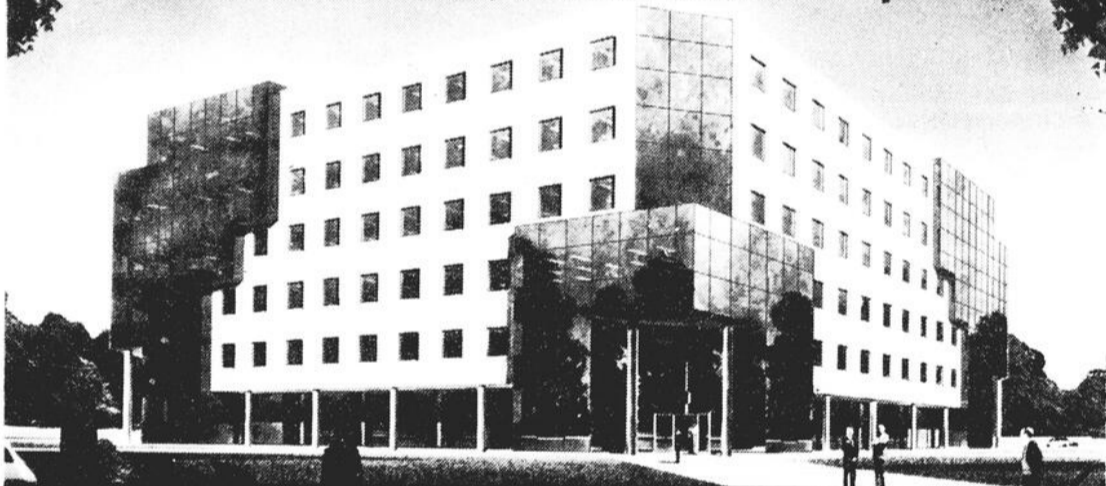
Belcourt

Germain Clément 333-8600

◆ Bureaux à louer

enfin...le prestige du centre-ville dans l'est de Montréal.

Complexe les Halles d'Anjou Phase III.
Édifices à bureaux, face aux Galeries d'Anjou.



Belcourt

Veronica Kat
333-8600

VILLE ST-LAURENT

Espace pour bureau 1 200 pi ca.
Boul. Décarie, près métro Du Collège.
Christian Allard
(514) 527-8781

Bureau à partager

Pour c.a., centre-ville, service disponible.
(514) 849-6151

CENTRE-VILLE BUREAU À LOUER

Immeuble de prestige, sur McGill College, 1000 pi ca, prix compétitif.
(514) 876-9223

BUREAUX PRÉ-AMÉNAGÉS

boul. des Laurentides
LAVAL
Services complets
Baux flexibles à partir de 465 \$/m
GREENALCO INC.
963-3370

Vous vous cherchez un local dans cette rubrique alors qu'il y en a des centaines de disponibles dans le grand Montréal! Consultez sans frais un spécialiste.
Laurent Mailloux
849-2888
Le Permanent Courtier.

ÉDIFICE SEAFORTH 3550, Côte des Neiges BUREAUX À LOUER

Air climatisé
Très éclairé
Trois ascenseurs
Stationnement intérieur
Entretien
Occupation immédiate

1230 Dr. Penfield ESPACE À LOUER

Espace - 400 pi ca climatisés
Très éclairé
Niveau de la rue
Coin de rue Drummond
Occupation immédiate

Appelez 989-5086 pour plus de renseignements.

GROUPE ACCUEIL

◆ Terrains

Avis aux investisseurs

Boucherville, 1 905 000 pi ca, zone agricole, longe autoroute 20, face aux usines Honda et Molson, 0,85 \$ le pi ca.
(514) 628-6986

Terrain commercial pour développeur St-Hyacinthe
69 000 pi ca dans un endroit stratégique pour un centre commercial.
Rue St-Louis, Cayouette. Immeuble de 3 800 pi ca.
après 18 h :
(819) 478-4718

◆ Investissements

Avis de 60 jours enr.
Chasseurs d'aubaine
Visez juste
Propriétés en instance de re-possession. Édition mensuelle à vendre à l'unité ou par abonnement. Contactez Xavier :
(514) 464-8501
(514) 338-8452

◆ Financement

Argent à prêter

Industriel - commercial - résidentiel
20 000 \$ à plusieurs millions. Financement - refinancement - consolidation - fond de roulement 1ère 2ième hypothèque. Tout genre de commerces.
10 1/2 terme 10 ans. Amortissement 20 ans et plus.
(819) 846-3376
Les Services Financiers NF inc.



La générosité réinventée

Un programme national qui nous invite à donner temps et argent aux causes de notre choix.

◆ Commerces

Janine Legrand propose
7 résidences pers. âgées à vendre. 1 pavillon subventionné déficients mentaux légers. Pour acheter ou vendre, contactez la spécialiste.
IMM. ACTION CTR.
739-0758 / 658-6636

Restaurant à vendre
Fond de commerce opérant seulement déjeuner et dîner, chiffre d'affaires : 130 000 \$. Secteur nord-ouest de Montréal. Grosse possibilité d'augmenter les chiffres en opérant le soir et les fins de semaines. Secteur de choix, permis de boisson, bonne réputation, très propre, bâtisse aussi disponible, pour informations : R. Lavole
(514) 326-1802

Commerce région de Québec
Avent, patio, garage de toile, ect. Fabrication et réparation, bon chiffre d'affaires, bonne clientèle. Si intéressé, écrire à C.P. 1019 Notre-Dame, Lévy, Québec. G6V 6R4, à l'attention de Jean.

Commerce établi depuis 1919, comprenant matériaux de construction, quincaillerie et épicerie, près de Sorel, bon chiffre d'affaires, 90 000 \$ + inventaire. Cause : retraite. Demandez André.
(514) 789-2545

Opportunité d'affaires
Commerce existant depuis 7 ans. Domaine peu exploité, chapeaux et accessoires pour tous. Situé aux Galeries Joliette. Local neuf, bon chiffre d'affaires.
(514) 756-0314

Pouvoir à vendre
1- Réservoir Gouin, tout équipé, rentable, 1- Baie d'Ungava, équipé. D'autres disponibles.
Stan Rakush
(514) 437-6100
RYL CTR

YOGOURT GLACÉ
Dans très gros centre commercial, 8 ans, établi 2 ans, bon chiffre d'affaires. Comptant requis 75 000 \$. Claude ou Lorraine :
(514) 351-2931
(514) 581-6115

À sous-louer
Local aménagé 1 200 pi ca, centre commercial, Cap-de-la-Madeleine, pour information :
(819) 374-1520

◆ Bâtisses commerciales à vendre

À SHERBROOKE
À vendre ou à louer
CENTRE-VILLE - RUE WEL- LINGTON NORD. Immeuble commercial et de bureaux contigu et stationnement municipal. Superficie totale : 48 000 pi ca. Pour information :
(514) 843-8893
(819) 822-4525

Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

LAVAL-SUR-LE-LAC



BORD DE L'EAU, 80 000 pi ca, villa californienne. Le haut de gamme dans l'élégance, raffinement, confort. Résidence de fière allure réunissant tous les atouts de qualité et d'environnement. Entrez dans l'incomparable.

DORA BRUNET, ROYAL LEPAGE :
(514) 627-0348 (514) 687-1010

PENTHOUSE PRESTIGIEUX
sur le Lac St-Louis À LOUER

TOUR LAKE SHORE

- Cet élégant appartement de plus de 4 000 pi ca vous permettra, en toute intimité, d'apprécier les avantages d'une propriété haut de gamme sans en subir les inconvénients.
- 3 chambres à coucher, 2 1/2 salles de bains, 2 foyers en bon état de marche, salle familiale avec "wet bar", sauna personnel, garde-robe en cèdre, salle de lavage, garde-manger, etc.
- Patio avec BBQ, serre, terrasse enjolivée d'une fontaine.
- Ball à long terme préféré. Date d'occupation : 1er septembre 1991
- Sur rendez-vous seulement.

Les Immeubles Guy F. Lapointe Inc., Courtiers protégés

Elizabeth Fodor 738-9413 ou **Claudette Simard** 695-9611

MERCIER
Luxeux cottage

Proximité du métro et stade olympique, finition intérieure chêne, marbre, céramique, 2 s/bain avec tourbillon, 2 s/eau, foyer, magnifique puit de lumière, alarme, intercom, p. thermique, garage + stationnement. Idéal pour professionnel. PAS D'AGENT. PRIX : 289 000 \$.

(514) 257-9544



ST-SAUVEUR: Résidence somptueuse, vue imprenable sur la vallée et 3 centres de ski, 3 c.c., 3 s/b., tourbillon, sauna, superbe bar, climatisation, retiré. De grande valeur, sacrifiée à seulement 295 000 \$.

Particulier (514) 227-3444

DIRECTEMENT SUR LE FLEUVE



1 000 000 \$, "UN HOME POUR EXECUTIF" à 10 min. du centre-ville de Montréal. Environnement paisible sur 30 000 pi.ca. de terrain. **Pierre Audette, Montréal Trust Courtier :**
(514) 466-3920

MAISON DE PRESTIGE ET BORD DE L'EAU

Nous vous offrons de magnifiques résidences à Montréal, Repentigny, Pierrefonds, Laval-sur-le-Lac, Ile Bizard. Appelez-nous pour information.

N. Fréchette G. Caty
(514) 382-8000

La Capitale

Cantons de l'est, East-Angus

Bungalow situé à 15 min. de Sherbrooke, 4 c.c., 2 salles de bains, sous-sol complètement aménagé, grande salle de jeu, boiseries et murs de chêne et érable, extérieur en brique, piscine creusée, terrain paysagé, situé dans un coin tranquille.

(819) 832-3847

BROMONT

Maisons de prestige : Avec bureau pour homme d'affaires, très bien situé, avec grand terrain boisé. Disponible immédiatement, directement du propriétaire.

(514) 539-4444

BROMONT

Site Bromont-centre : Bungalows de luxe et terrains avec services. Pour professionnels ou pré-retraités. Différents modèles. Directement du propriétaire.

(514) 539-4444

St-Donat Lac Ouareau, bord de l'eau eniron 350 pi linéaire 288 000 pi ca avec maison de 8 pièces style suisse, sous-sol pas fini, petit lac sur terrain, demande 395 000 \$. Terrain peut être subdivisé. ATTENTION particulière aux contracteurs.

(514) 331-7519 ou (819) 424-2656.

◆ Condos à vendre

FAÇE AU LAC BROME AVEC PLACE SABLONNÉE

LUXUEUX CONST. 87 3 1/2 pces avec sous/sol
FRAIS CONDO : 135 \$/mois
ACHETEZ pour vacances d'été/hiver et louer le restant de l'année!

Trans-Action Immeubles Performance Inc.

RENÉ CARDINAL
(514) 378-8885

Aubaine condo Mont Tremblant

200 pi du remonte-pente. Prix : Évaluation municipale, 165 000 \$ + 15 000 \$ (mobilié)

(514) 436-4155 après 17 h.

◆ Maisons de campagne

St-Hypolyte Lac des Chutes

435 pieds Bord de lac avec 2 maisons, Écurie pour 4 chevaux, 8 acres de terrain boisé pouvant être subdivisé en lots résidentiels. Affaire à saisir 245 000 \$. E Bracka (514) 866-8651; H. Connolly (819) 326-2233. Imm. H. Connolly \$ Assoc. Crt.

◆ Terrains résidentiels

NOUVEAUTÉ "PROJET D'AVANT-GARDE" NOUVEAUTÉ

CENTRE R.E.V.A.P. CLUB
[SAINT-CHARLES]

Club privé de loisirs et de villégiature

Le centre R.E.V.A.P. club -- St-Charles -- dans les Basses Laurentides, est un NOUVEAU CONCEPT de développement et de mise en valeur d'un milieu naturel et non pollué, en un VILLAGE DE LOISIRS et de VILLÉGIATURE. Le projet s'adresse aux GROUPEES et aux OENS de tous âges et particulièrement aux OENS économiquement nantis, à l'aube de la retraite.

"Centre R.E.V.A.P. Club" nom enregistré et déposé.

Les services offerts par le centre sont nombreux: religieux, culturels, médicaux, SPAS, dépanneur, petites salles de jeux, tennis, badminton, pétanque, soccer pour enfants, etc., le tout développé par le promoteur et ensuite cédé à l'association des propriétaires.

Nous vous signalons que la Mauricie, avec ses salons marqués est un des plus beaux endroits au monde. Voici ce qu'en dit M. Jean-Paul Hubert, ambassadeur du Canada à l'OEA (Organisation des États Américains) en Espagne, au Sénégal et à Cuba:

Il y a dix ans, j'avais dit au Nouvelliste que la Mauricie était le plus beau des pays. Maintenant que j'en ai connu d'autres, je persiste à dire que la Mauricie est le plus beau des pays.

(le 6 octobre 1990)

Pour en savoir plus, demander l'EXTRAIT du PROSPECTUS à l'adresse suivante:
M. O. A. Baruffaldi Prof. ret.
5325 Champagne, Trois-Rivières-Ouest
Tél: (819) 379-1597



LAC MEMPHRÉMAGOG
Terrain prêt à construire
(514) 695-4623

Bord de l'eau

Lac Ouareau, près de St-Donat, 2 terrains, 25 000 pi ca, boisés, panorama magnifique, plage de sable, 150 000 \$. Pour information Pierre Tétrault :

(514) 654-0882

Bord de l'eau

Forêt de Saraguay (Cartierville). Superbe terrain de 39 000 pi. ca. (35\$/pi. ca.) sur la Rivière-des-Prairies, 1 km à l'est de l'autoroute 13.

Charles Leduc:
(514) 689-4207

Golf Le Blainvillier

Terrain à vendre, sur le 12e trou du Royal. Super aubaine pour vente rapide. 16 000 pi ca X 6 \$, tout compris.

(514) 381-7668 Pierre

◆ Propriétés à revenus

Trois-Rivières ouest

3 X 32 logements, idéal pour investisseur, construction de qualité 1981 classe 31, revenus dépassant 134 000 \$ chacun. Pour info: Laurent J. Deshaies
(819) 374-1386

◆ Domaines

Domaine Région St-Zénon

Lac privé de 46 acres situé au centre d'un boisé de 126 acres, total 172 acres. Idéal pour les amateurs de la nature, chasse, pêche. Incluant chalet, système d'eau courante, fosse septique, emplacement et services pour 5 roulettes. Prix 290 000 \$. Pour information, Jean Mercier SYSTMA Inc. ctr:
(514) 433-2288
(514) 432-7786

Placiculture St-Faustin

-Plateau de 177 500 pi ca boisé
-Secteur unique et privé
-Près de "Mt-Blanc" et golf "Les Ruisseaux"
-Prix demandé : 0,50 \$/pi ca.
-Excellent investissement pour résidentiel.

Robert Masselcotte
(819) 688-2462

BORD DE L'EAU

Superbe beau terrain, lac des Deux-Montagnes, Ste-Marthe-sur-le-lac, 21 850 pi ca, à 8 \$/pi ca.

**(514) 621-1944
(514) 661-6644**

◆ Domaines

Domaine à Ste-Adèle

12 000 000 pi ca, incluant un lac de 2000 pi X 500 pi. Chemin du Lac Millette, près de la Rivière aux Mulets. prix demandé: 1 000 000 \$.

(514) 655-7404

Domaine région Ste-Agathe

Boisé de 300 acres avec grande maison, chalet et lac privé. pour les amateurs de nature et de tranquillité. 430 000 \$.

Soir (514) 965-0722

North Hatley

Domaine 50 acres, proximité village et lac. Maison 2000 pi ca, écurie 4 chevaux, endroit de rêve. Nec plus ultra.

(819) 842-2815

◆ Condos vacances

Fort-Lauderdale

2 c.c., 2 s/bains, condo bord de l'eau, 115 000 \$, négociable. Alain Leroux :

(514) 931-0550

◆ Cantons de l'est

BORD DU LAC MEMPHRÉMAGOG

Secteur privé, près de Magog, exposition sud-est, 100 pieds façade sur l'eau avec plage et quais aménagés permanents, grands arbres matures. Vue superbe! Terrain paysagé. Charmante maison récemment terminée, deux étages, trois chambres et trois salles de bains (incluant douche vitrée, bain tourbillon, miroirs, etc.). Grandes fenêtres et portes patio sur le lac. Foyer, éclairage halogène, Jenn-Air (BBQ intérieur), laveuse/sécheuse, tuiles céramiques et tapis. Grande véranda avec BBQ et accessoires. Entièrement meublée et équipée, système de son, télévision, vidéo, "tape recorder", antenne TV avec rotor, système d'alarme intégré, etc. Aussi canoë, planche à voile, bateau 16" Lake Fisherman et 50 forces Evinrude pour ski nautique, pêche, etc. Disponible immédiatement. Neuf! Aucune T.P.S. Prix : 395 000 \$.

Pierre Brossard:
(819) 843-3601

639- ST-JOACHIM : Érablière de 15 000 entailles sur tubulures avec équipement moderne. Spacieux cottage, 4 c.c., bois franc, foyer, sur 150 acres boisés. Vue superbe sur le Parc Yamaska. Faut voir!

543- ST-JOACHIM : 214 acres, cottage pierre de haut de gamme, grange, érablière, cabane à sucre. Vue.

CLAUDE FOURNIER CTR. La Capitale maître courtier :
(514) 378-8461

Lac Memphrémagog

Qui n'a pas rêvé un jour d'avoir sa place sur les rives d'un beau grand lac. Un condo sur 2 étages, juste au bord de l'eau et à très bon prix.

**(819) 822-1596
(819) 563-8848
(819) 843-3750**

◆ Fermes

Ferme à vendre

7 acres avec maison 10 1/2 pièces et écurie; rénovés, moderne, à l'état neuf. Très bien située sur Route 241, chemin Bromont-Waterloo. Directement du propriétaire.

(514) 539-4444

◆ Franchises

BIZOU

RÉALISEZ VOTRE RÊVE

Joignez-vous à notre réseau gagnant* de boutiques de bijoux et accessoires de mode. NOUS VOUS OFFRONS: Aide dans le choix de l'emplacement, programme de formation et soutien opérationnel.

FRANCHISES DISPONIBLES:
Gaspésie, Côte-Nord, Abilibi, Montréal, Outaouais

(418) 387-8481

AQF

* Plus de 50 boutiques en exploitation

GAGNEZ PLUS
de 50 000 \$ / année

Devenez votre patron comme conseiller en financement. Aucune expérience requise. Joignez une équipe dynamique. Franchise dans votre localité disponible.

Contactez
(418) 527-5369
1-800-263-0726

CREME-GLACEE BASKIN ROBBIN
CENTRE-VILLE

Bonne opportunité d'affaires, prix 150 000 \$. I. Rizk:

(514) 651-5831
Immeubles Rizk Ctr.



La santé-sécurité, ça s'apprend!

CSST

QUÉBEC ET FRANCE

Professionnel(le) d'affaires pour gérer, posséder et diriger une entreprise de service haut de gamme de réputation internationale installée dans votre région. Liquidité immédiate. Croissance financière illimitée. Service à répétitions à l'abri de la récession. Maîtres licences disponibles. Appeler Ron McLeod au :

1-800-543-5197

IMMOBILIER

Nouveau quartier général de la Sûreté du Québec au Cap-de-La-Madeleine

Le nouveau quartier général de la Sûreté du Québec, district de Trois-Rivières, sera situé rue Toussaint, au Cap-de-La-Madeleine, a appris LES AFFAIRES. Le projet totalise 4,2 M\$.

L'immeuble, d'une superficie de 4 810 m² (52 000 pi²), sera situé sur un terrain de plus de 14 000 m² (156 000 pi²) et logera les effectifs de l'actuel quartier général et

poste (129 personnes), situé au 430 de la rue Latreille, au Cap-de-La-Madeleine.

La relocalisation du quartier général assurera aux policiers une meilleure accessibilité aux principales routes.

Les travaux débuteront à la fin de juin pour se terminer en mars 1992. Le maître d'oeuvre du projet est la Société immobilière du Québec. L'entrepreneur choisi est Tejican.

Grande-Baleine : l'ACQ presse Québec

L'Association de la construction du Québec (ACQ) exhorte le gouvernement du Québec à donner le feu vert aux travaux de construction du complexe hydro-électrique de Grande-Baleine à la Baie James.

« Après 60 M\$ consacrés aux études d'impact de ce projet, le bon jugement impose de passer aux actes », a déclaré René Lafontaine, président de l'ACQ.

Ce projet est primordial pour les entrepreneurs en construction du Québec, soutient M. Lafontaine, car à eux seuls les coûts prévus en main-d'oeuvre excéderont les 3,5 milliards de dollars, dont environ deux milliards pour les sous-traitants et les fournisseurs et un milliard pour les employés d'Hydro-Québec et la Société d'énergie de la Baie James.

« En ces temps de récession où le taux de chômage dépasse allègrement les

13 %, il est tristement risible de voir avec quelle désinvolture on remet aux calendes grecques le début des travaux de ce projet, prétextant qu'il faut refaire d'autres études environnementales. »

Permis de construire : hausse de 16,7 %

La valeur des permis de construire a connu une hausse de 16,7 % de mars à avril dernier. Selon Statistique Canada, les municipalités canadiennes ont émis pour 2,14 milliards de dol-

lars de permis en avril, en taux annuel dessaisonnalisé (TAD), comparativement à 1,83 milliard en mars.

Dans le secteur résidentiel, toutes les régions du pays ont affiché des augmentations. Dans l'ensemble, la hausse est de 18,2 %, à 1,18 milliard (TAD).

Seules l'Ontario et la Colombie-Britannique ont vu la demande de permis non résidentiels décliner en avril. Les 952 M\$ (TAD) de permis émis par les villes canadiennes en avril correspondent à une hausse de 15 % par rapport à mars.

FRANCIS VAILLES

NOUVEAU

FAITES DIRE OUI À VOTRE BANQUIER

Paul Dell'Aniello

Est-il encore possible pour une PME de faire dire OUI à son banquier ?

Dans cet ouvrage vous découvrirez des stratégies infailibles venant de l'expérience de banquiers et de gens d'affaires de chez-nous.

Un livre qui met à votre service les pratiques et les techniques qui font le succès de la grande entreprise.



24,95 \$ soit 28,57 \$
Frais de poste et TPS inclus
Disponible en librairie

Veillez m'envoyer _____ exemplaire(s) du livre
Faites dire oui— 24,95 \$
Soit 28,57 \$ frais de poste et TPS inclus

Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Province : _____
Code postal : _____ Tél. : _____

Chèque ou mandat-poste AFF 07
Carte de crédit Visa Master Card Am.Exp

Pour commande par carte de crédit :
Tél. : (514) 284-0339 ou 1-800-361-5479 Numéro de carte exp.

Adressez votre chèque ou mandat-poste à :
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
Division des livres
465, rue Saint-Jean, 9^e étage
Montréal (Québec) H2Y 2P5

VOUS APPROUVEZ LES ÉPREUVES ON S'OCCUPE DU RESTE!

SERVICES D'ÉDITION A CONTRAT

Rédaction Informations générales et spécialisées, publi-spéciaux, rapports, guides, répertoires, traitement de données informatiques et traduction.

Conception Graphisme, photographie, typographie, montage, séparation de couleurs et pelliculage.

Impression Journaux, magazines, bulletins, brochures, dépliants, encarts, affiches et livres.

Distribution Préparation postale, pliage, encartage, distribution de porte-à-porte.

POUR UNE ESTIMATION RAPIDE communiquez avec Jean Garon
Tél.: (514) 842-6491 Fax.: (514) 842-3032

Publications TRANSCONTINENTAL Inc.

465, rue Saint-Jean 9^e étage
Montréal (Québec)
H2Y 3S4

Occasions d'affaires

Bateaux et voiliers

Sea Ray 87
34 pi express cruiser, l'air, génératrice, ice maker, micro-ondes, 2-350 mer cruiser, 400 heures.
(514) 797-2336

Entreprises demandées

Pour VENDRE ou ACHETER une ENTREPRISE RENTABLE Consultez Daniel Chartrand Adm.A. Courtier en entreprises. 923-3535



Distributeurs demandés

OPPORTUNITÉ UNIQUE
Compagnie internationale avec 38 ans d'expérience dans le traitement de l'eau a des ouvertures pour distributeur dans les régions suivantes : LACHUTE, MONT-LAURIER, ST-HYACINTHE, RIMOUSKI, BAIE COMEAU, BAIE ST-PAUL, THETFORD MINES
Nous vous offrons une ligne complète d'équipement de traitement d'eau, une garantie à vie, un programme de "marketing" d'excellence et une formation complète avec un investissement de moins de 10 000 \$.
S.V.P. Contacter Claire Gosselin 1-800-363-6365

\$\$ATTENTION\$\$ Nouveau au Canada
Comment vous pouvez obtenir votre indépendance financière avec les bas de nylon sans maille Micro-Stich garantis. Jusqu'au 30 juillet 91, pour devenir fondateur. Investissement 500 \$US, palliers multiples. Ne tardez pas, appelez Binet et Martin Marketing enr. (514) 686-4063

Concessions disponibles RÉSEAU DE FAX PUBLIC
Opéré par carte de crédit, emplacement stratégique, (hôtels, aéroports, palais de justice, centres commerciaux, salles d'exposition, banques), rendement immédiat.
Tél. : (514) 442-9414 Fax : (514) 398-9877

On demande

Vente de publicité
Nouvelle publication mensuelle d'affaires (tirage contrôlé, secteur immobilier) recherche agence établie ou représentant(e)s expérimenté(e)s pour former et diriger une équipe de vente pour la région de Montréal (vente coop et détail).
Nouveau créneau, très bien ciblé, peu touché par récession. S'adresse à la fois aux aspects de l'investissement, la gestion, l'entretien et les réparations.
Publication présente grand intérêt pour une gamme étendue d'annonceurs : courtiers immobiliers et d'assurances, professionnels divers, fournisseurs de services et produits divers reliés à tous les aspects de l'immobilier.
Potentiel réaliste de vente : 1 250 000 \$ et + dès première année.
Si intéressé et pour plus de renseignements (819) 776-9973 (FAX) (819) 771-5831 (Téléphone)

ATTENTION
Désirerais acheter contrat de 2 billets de saison pour le Canadien. Pierre : (514) 381-7668

Désirerais se porter acquéreur de 4 billets de hockey au forum (section rouge). (514) 341-5331 #273

La générosité réinventée
Un programme national qui nous invite à donner temps et argent aux causes de notre choix.

Services spécialisés

Voulez-vous vendre dans le golfe?
De nos bureaux à Dubaï, nous agissons en tant que votre représentant et serons votre branche permanente dans la région. Pour de plus amples informations contactez : Alleman Canada Itée. (514) 335-2644 (514) 335-5639

Une agence de rencontre sérieuse, professionnelle et abordable. Spécialisée pour les gens d'affaires et professionnels. Renseignez-vous sur notre prochaine activité: La croisière au Vieux Port de Montréal. Réservation : (514) 521-9438 *Auto-Contact*

PROTOTYPES
Concepteur et réalisateur de prototypes en tous genres. JULIEN (514) 632-6392

Entreprises à vendre

Région de St-Hyacinthe
Camping et glissades d'eau avec 100 places de camping, 1 érablière 1 200 entailles, salle de 300 places avec restaurant, pour 800 000 \$. (514) 772-2614

Ste-Victoire-de-Sorel
À vendre par le propriétaire, restaurant contenant 100 places, licencié, très bon chiffre d'affaires, situé sur un coin, proximité de la Rivière Richelieu avec un très grand stationnement, clientèle assidue, terrain approx. 125' X 150', bâtisse 60' X 35', cause divorce. Odette (514) 782-2046

Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMEUBLE

Activité de construction : repli de 27 % des heures travaillées

L'activité de construction, tant résidentielle que non résidentielle, a fortement régressé au premier trimestre de 1991, révèle la Commission de la construction du Québec dans sa Revue de l'activité dans l'industrie de la construction.

De 59 000 qu'ils étaient au cours des trois premiers mois de 1990, les salariés actifs sont passés à 45 500 au premier trimestre de 1991, soit une baisse de 23 %. En heures travaillées par ces salariés, la chute est de 27 % : de 22,4 M au premier trimestre de 1990, elles passent à 16,3 M pour la même période de 1991.

Ainsi, au rythme où vont les choses, la CCQ prévoit que les heures travaillées n'atteindront pas la barre des 100 M d'heures cette année, à 98,3 M, comparativement à 110,1 M en 1990 et 117,8 M en 1989.

En effet, la faiblesse des contrats accordés dans le secteur non résidentiel au premier trimestre - un indice des chantiers à venir - de même que la baisse importante des mises en chantier de logements laissent entrevoir que la reprise se fera attendre dans l'industrie de la construction, souligne la CCQ.

Les 398 M\$ de contrats non résidentiels octroyés au premier trimestre représentent la moitié des contrats octroyés à la même période l'an dernier. Les secteurs commercial, institutionnel et industriel ont signé respectivement 40, 26 et 73 % moins de contrats qu'à pareille date l'an dernier, à 285 M\$ au total.

Quant aux travaux de génie, la baisse des contrats accordés atteint 64 %, à 113 M\$.

Selon la CCQ, les sous-secteurs de l'électricité, des institutions et de la voirie devraient connaître de meilleurs jours que les autres secteurs.

Baie James et Côte-Nord : hausse

Par ailleurs, des 12 régions qui composent le Québec, la CCQ note que seules la Baie James et la Côte-Nord résistent à la baisse des heures travaillées, avec des aug-

mentations respectives de 22 et 11 % au premier trimestre.

Ces hausses sont imputables à l'accroissement engendré par les travaux dans le domaine du génie.

La baisse plus modérée de

12 % des heures travaillées dans la région de Québec est attribuable à l'activité de construction de bâtiments industriels, notamment les chantiers de Lauralco et de Papiers St-Raymond.

La région du Grand Montréal (Montréal métropolitain, Montérégie et Laurentides-Lanaudière) a connu un repli des heures plus fort que la moyenne, avec - 30 %.

Les deux régions les plus

durement touchées sont le Saguenay-Lac-Saint-Jean et l'Abitibi-Temiscamingue, avec des chutes de 58 et 59 % des heures travaillées.

Le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, l'Estrie, la Mauricie-

Bois-Franc et l'Outaouais, pour leur part, connaissent des baisses respectives de 32, 38, 33 et 28 %.

FRANCIS VAILLES

EFFICACE! Là où ça compte



Les derniers sondages *BBM printemps 1991, démontrent que CJMS RADIO 128 constitue le meilleur investissement sur la bande MA du Montréal métropolitain (BBM région centrale) en devançant la compétition dans les groupes cibles à forte consommation des adultes 18-49, 25-49 et 25-54.

*PLAN ROTATION

(DU LUNDI AU VENDREDI - MOYENNE AU 1/4 D'HEURE)

	A 18-49	A 25-49	A 25-54
CJMS	24 800	23 300	26 200
CKAC	17 800	17 000	25 700
CKVL	5 000	5 000	7 300

*Région centrale / BBM printemps 1991

Saviez-vous que...

Au premier trimestre de 1991, le total des effectifs des administrations publiques a augmenté de 1,6 %, rapporte le bulletin *Le Quotidien de Statistique Canada*.

cjms128
RADIO AM STEREO
AU RÉSEAU RADIOMUTUEL

Le nouveau leader de l'information

Le groupe
cgi

Entreprise de service par excellence 1991

Catégorie Grande Entreprise
Mercuriades 1991

LAURÉAT



MERCURIADES
1991

MERCI DE TOUT COEUR!

Aux entreprises et aux institutions qui nous ont accordé leur confiance au cours des 15 dernières années.

Ces partenaires d'affaires, leaders dans leurs domaines respectifs d'activité ont permis au Groupe CGI de se hisser au rang des plus grandes sociétés-conseils en informatique, télécommunications et gestion liée aux changements technologiques en Amérique du Nord.

MERCI!

À tous nos actionnaires et partenaires financiers

MERCI!

Aux 900 professionnels du Groupe CGI voués à la qualité intégrale et à l'excellence au service de notre clientèle, au Canada et aux États-Unis.

Le groupe
cgi

**15 ANS D'EXCELLENCE ET DE QUALITÉ
UNE ENTREPRISE À SUCCÈS DE L'AN 2000**

Bureaux régionaux à Montréal, Québec, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, à Ottawa, Toronto, Edmonton, Vancouver, Victoria, Cleveland (Ohio), Salem (New-Hampshire), Portland (Maine) et Stamford (Connecticut).