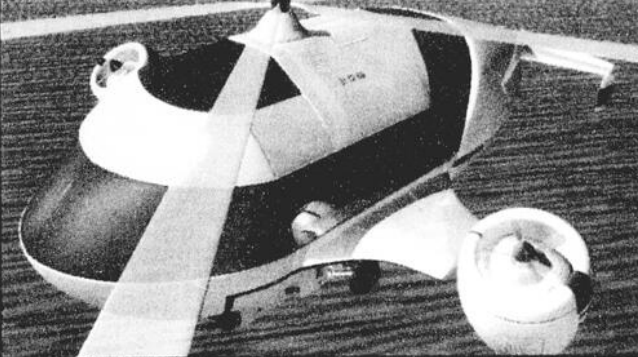


HYPOTHÈQUES
6 MOIS
9 7/8 %
Québec: 692-1221 Montréal: 288-1221
TRUST PRÊT ET REVENU

SOFTIMAGE : LEADER MONDIAL EN INFOGRAPHIE

La firme d'informatique spécialisée de Montréal s'est taillée une place parmi les chefs de file mondiaux de l'infographie de haut niveau **p. 11**



SMURFIT ET BALACLAVA QUITTENT TEMBEC

Jefferson Smurfit et Balaclava Enterprises ont coupé leurs liens financiers avec Tembec. Jefferson a vendu à Tembec sa part dans Temboard et Balaclava a vendu les actions (16 %) qu'elle détenait dans Tembec **p. 3**

JONQUIÈRE

La récession a frappé tardivement au Lac Saint-Jean : somme toute, 1990 fut une bonne année **pp. B-1 à B-8**

CAHIER SPÉCIAL

HYDRO-QUÉBEC : LES TARIFS CACHENT 500 M\$ DE TAXES

Québec a fait d'Hydro un énorme cheval de Troie fiscal. Les Québécois ont payé 1,5 milliard de dollars en taxes diverses dans leurs tarifs d'électricité au cours des trois dernières années **pp. 4-5**

MAISONS NEUVES DE LUXE : D'ABORD LAVAL ET LA RIVE-SUD



C'est à Laval et à proximité des ponts de la Rive-Sud que les maisons neuves de luxe prendront le plus de valeur au cours des prochaines années, estiment les experts interrogés par LES AFFAIRES. Par ailleurs, le design résidentiel revient aux valeurs d'autrefois : le confort prend le pas sur la mode **pp. 49-50**

DOSSIER SPÉCIAL



ULTRAMAR : 1^{RE} DÉBENTURE CONVERTIBLE À MONTRÉAL

La débenture d'Ultramar Capital est la première à être inscrite à la Bourse de Montréal **p. 27**

INDUSTRIES LASSONDE MISE SUR LA DIFFÉRENCIATION

Des boissons de fruits à base d'eau de source pour assurer la différence dans un marché encombré **p. 28**

GLOBAL STRATEGY OFFRE SIX FONDS MUTUELS INTERNATIONAUX

Admissibles au réèr et gérés par N.M. Rothschild. De plus, voir nos tableaux mensuels **pp. 30 à 34**

NORANDA A L'OEIL SUR LES ACTIONS DE LOUDEM

Ressources Ste-Geneviève est sur le point de vendre son bloc de contrôle de Louvem **p. 34**

SECTION FINANCE

L'ACTUALITÉ

Encore plusieurs semaines avant de finaliser la transaction entre CanWest Global et CFCF

Il faudra encore plusieurs semaines de négociations avant que CanWest Global finalise le sauvetage financier de CFCF (Mtl, 7 \$). En entrevue aux AFFAIRES

RES le président et chef de la direction de CanWest Global, Israel (Izzy) Asper, a indiqué que les négociations avec les dirigeants de CFCF, de la Banque Toronto-Dominion, des ministères du Revenu du Québec et du Canada prendraient encore plusieurs semaines.

Rappelons qu'en mars dernier, CanWest s'est engagée à investir jusqu'à 65 M\$ dans CFCF sous forme de droits de souscription et d'actions privilégiées.

« Les négociations avec la banque et les deux ministères sont longues et ardues. La transaction est complexe et chacun étudie à fond tous les aspects de notre offre », a expliqué M. Asper.

« Je suis confiant d'obtenir les autorisations nécessaires d'ici les prochaines semaines et de réaliser cette transaction avant la fin de juin. »

Interrogé sur les états financiers détaillés de CFCF, M. Asper a déclaré que ceux-ci lui avaient réservé quelques surprises, mais rien qui puisse changer la nature de son investissement dans CFCF.

Le président de CanWest Global est conscient qu'il s'engage dans une industrie affichant un bilan de santé chancelant.

Haro sur Radio-Canada

« Je suis extrêmement inquiet au sujet du marché québécois de la télévision. Comme l'indique le rapport Girard Peters, ce secteur aura besoin de plusieurs ajustements majeurs pour retrouver sa santé d'antan. »

« Il est clair qu'une rationalisation est nécessaire et cet exercice doit passer par la redéfinition du rôle de Radio-Canada et de CBC. Cette chaîne ne remplit pas son mandat de diffuseur public, que ce soit au niveau de sa programmation ou de sa politique commerciale. »

« La proposition de la commission Girard Peters de ramener le temps publicitaire de 12 à huit minutes par heure est un pas dans la bonne direction. Ottawa doit toutefois avoir le courage d'aller plus loin. Ottawa devrait modeler Radio-Canada et

CBC sur le réseau Public Broadcasting System américain.

« La Société Radio-Canada devrait être complètement indépendante du gouvernement, avoir une programmation à 100 % canadienne et être financée par une combinaison de subventions, de dons des entreprises et de la participation du public. »

TQS : la ligne dure !

Interrogé sur le sort de Télévision Quatre Saisons, Izzy Asper assure que la station peut survivre, mais que cela demandera un sérieux coup de barre.

« TQS peut être rentable si Adrien et Jean Pouliot et les membres du conseil d'administration de CFCF sont prêts à adopter la ligne dure au sujet de l'exploitation et du positionnement de la station. »

« TQS est sur une trajectoire de collision avec Télé-Métropole. Elle doit se distinguer davantage, grâce à une politique qui a débuté et qui commence à donner des

résultats. » M. Asper assure qu'il n'a pas l'intention de se mêler de l'exploitation quotidienne de CFCF. Il croit plutôt que l'apport de CanWest se fera au chapitre de la direction stratégique du groupe de communication.

« Dans chaque entreprise de télédiffusion, diverses visions s'affrontent. Certaines sont fondées sur des critères artistiques, d'autres sur des bases financières et certaines

sont issues de l'orgueil et de la fierté. Il faudra réconcilier tout cela dans une stratégie cohérente. »

M. Asper ne participera pas directement à ce processus car il ne siègera pas au conseil. Il y déléguera plutôt trois de ses cadres supérieurs spécialisés dans l'administration et la programmation.

GILLES DES ROBERTS

CHERCHEZ-VOUS UNE NOUVELLE CARRIÈRE?

Devenez agent ou courtier, en immeubles ou en prêts hypothécaires, ou meilleur investisseur

Participez au programme Commerce de biens immobiliers 901.38

Enseignement professionnel collégial conduisant à une A.E.C.

permis no. 749926

Pour plus de renseignements, contactez un courtier, ensuite téléphonez à la registraire

(514) 277-2117
1-800-361-9972



J.S.L.

Institut Jean-Say Lobocuf depuis 1954

5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

L'homme de la formation



LA SOLUTION...

AUX COÛTS ÉLEVÉS DES BUREAUX AU CENTRE-VILLE.

Place Bonaventure vous offre des espaces de 500 à 200 000 pi ca par étage, un accès privilégié et une vaste gamme de services professionnels. Une valeur inégalée au cœur même du quartier des affaires de Montréal.

(514) 397-2216 Place Bonaventure Montréal

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Price.....	B-1	Hôtels Delta.....	8
Agnico-Eagle Mines.....	35	Hydro-Québec.....	4-5, 16
Air Canada.....	46	IBM.....	16
Alcan.....	8, B-1,4,7	Jefferson Smurfit.....	3
Alouette.....	8	La Capitale, m. courtier. B-7	
A.B.I.....	8	Lassonde (Industries).....	28
Alpha Capital.....	35	Lauralco.....	19
Apple.....	39	L'Excellence.....	18
Artopex Int.....	47	Location d'auto Thrifty.....	8
Aub. des Gouverneurs.....	9	Louvem (Soc. minière).....	34
Aur (Ress.).....	34, 35	Major Foods.....	40
Balaclava Ent.....	3	Memotec Data.....	48
Banque de Montréal.....	16	Mimiska (soc. min.).....	35
BCE.....	48	Abitibi-Price.....	B-6
Canadien Int.....	8	MusiquePlus.....	16
Canstar Sports.....	47	Nationalir.....	8
CanWest Global.....	2	Noranda (Minéraux).....	34
Cascades.....	45	Nouveler.....	16
Cascades Jonquière.....	B-1	Office national du film.....	11
CFCF.....	2	Parkland Industries.....	40
Charlim Explor.....	35	PMT Vidéo.....	11
CHUM TV.....	16	Quebecor.....	46
Compaq.....	29, 39	Radiomutuel (Gr.).....	16
Consolidated Abitibi.....	35	Reynolds.....	8
Consultants Olympe.....	12-13	Rio Algom.....	40
Domicilex.....	B-7	Robitaille et Ass.....	55
Duralcan.....	B-4	RTZ Corp. PLC.....	40
Federal Industries.....	40	Softimage.....	11
First City Financial.....	40	Ste-Geneviève (Ress.).....	34
Fonda FTQ.....	45	Téleglobe Canada.....	48
Forbex (Ress. min.).....	35	Télévision Quatre Saisons.....	2
Freewest (Ress.).....	35	Tembec.....	3
General Electric Capital.....	55	Temboard.....	3
Global Strategy.....	30	Transat (Gr.).....	29
Green Forest Lumber.....	40	Ultramar PLC.....	27
Habitations Louisbourg.....	55	Uranium Resources.....	40
Hôtels CP.....	8	VS Services.....	40

TIC TAC TOC

ou en profite!

LE PLAN D'ADMINISTRATION PERSONNALISÉ, POUR SIMPLIFIER LA GESTION DE VOS FINANCES!

Fini l'angoissante accumulation de paperasse! Adhérez au plan d'administration personnalisé c'est avoir sous la main son propre gérant d'affaires.

LE TAUX BONI SUR VOS DÉPÔTS GARANTIS!

+1/8%

Ainsi, lorsque vous ouvrez un compte d'épargne pour y déposer les intérêts de votre dépôt garanti, vous obtenez un taux boni de 1/8 % sur celui-ci.

LE RABAIS SUR VOTRE PRÊT PERSONNEL!

-1 1/2%

Profitez des fluctuations des taux d'intérêts en adhérant à un prêt à taux variable qui vous offre, au moins, 1 1/2 % de rabais... par rapport au prêt à taux fixe.

RENSEIGNEZ-VOUS À NOTRE SUCCURSALE!

Laval : 682-3200, Montréal : 871-7200, 871-7300, 745-1515, Pointe-Claire : 694-5670, Ville Mont-Royal : 341-1414, Outremont : 272-4777, 739-3265, Anjou : 355-4780, Lasalle : 366-0730, Brossard : 466-2500, St-Lambert : 466-8666, Joliette : 752-0666, Rivières-des-Prairies : 643-4040, Ste-Foy : 652-7000, Sillery : 681-8282, Québec : 522-4618, Lévis : 833-4450, Chicoutimi : 693-6000, Jonquière : 695-6490, Rimouski : 724-4106, Sept-Îles : 968-1830, Shawinigan : 536-4462, Trois-Rivières : 378-7230, 379-7230, Hull : 771-3227, Sherbrooke : 563-4011, 563-3447, 822-9555, 566-6212, 563-3331, Magog : 843-4040

TRUST GÉNÉRAL

* Cette offre se termine le 3 juin 1991, n'est valide que sur les nouveaux dépôts garantis ou renouvellements de 1 à 5 ans et n'est pas cumulative avec les programmes promotionnels existants.

** Ce rabais varie selon les garanties fournies et le terme du prêt.

Le Canada n'était pas la priorité de Jefferson

Jefferson Smurfit et Balaclava Entreprises quittent Tembec

Jefferson Smurfit Corporation et Balaclava Entreprises viennent de réduire leurs liens financiers avec Tembec (Mtl, 10 \$), la première en vendant sa part de la commandite Temboard, et la seconde en liquidant son bloc de 16 % des actions de la papetière.

Tembec a négocié une option, valide jusqu'en décembre 1991, lui permettant d'acquérir de Jefferson sa part de 50 % dans La Société en commandite Temboard « pour un montant nominal ».

L'option est soumise, entre autres conditions, à une restructuration financière et à l'approbation des prêteurs de Temboard.

« Le Canada n'était pas la priorité de Jefferson. Jefferson continuera de fournir quand même son expertise technique et achètera 25 à 30 000 tonnes de carton de Temboard », a commenté aux AFFAIRES Pierre Monahan, vice-président principal de Tembec.

Jefferson a payé 30 M\$ sa participation initiale dans Temboard. Ensuite, elle a ajouté sa part de 10 M\$ de l'injection de 20 M\$ de capital additionnel que les partenaires ont consenti l'automne dernier.

Un autre apport de 20 M\$ était maintenant requis pour financer Temboard, qui éprouve de la difficulté à écouler son carton haut de gamme à cause de l'effet combiné de la récession et de la nouveauté du produit.

Devant l'hésitation de Jefferson à se commettre davantage, Tembec a proposé le rachat de la part. On murmure dans l'entourage de Tembec que la papetière était mécontente de ce que Jefferson n'ait pas acheté une plus grande part de la production de Temboard, qui peut produire jusqu'à 140 000 tonnes de carton par année.

Au 30 septembre 1990,

l'usine de Temboard avait coûté 205 M\$. Les commanditaires ont mis 60 M\$, le reste provenant d'emprunts bancaires (115 M\$) et d'un prêt participatif de 80 M\$ de la SDI avec possibilité de capitaliser les intérêts. Tembec garantit seulement 15 M\$ de la dette.

Selon M. Monahan, la restructuration financière de Temboard impliquera nécessairement l'injection de capital de la part de Tembec, au moins pour la part que doit Jefferson.

Mais il n'a pas voulu révéler d'autres détails du plan, qui doit être complété d'ici deux semaines.

Temboard prévoit produire environ 120 000 tonnes de carton en 1991. Selon la direction, le prix du carton de la qualité de celui de Temboard a obtenu récemment une hausse de 40 \$ US la tonne à 870 \$ US la tonne, prix auquel l'exploitation est très rentable.

L'usine de Temboard utilise de la pâte chimicothermo-mécanique blanchie Temcell, fabriquée par Tembec sur le même site.

Au premier semestre terminé le 31 mars 1991, Tembec a réalisé un bénéfice net de 2,16 M\$ ou 0,12 \$ par action, comparativement à 10,7 M\$ ou 0,65 \$ pour la même période de l'an dernier. La baisse du prix de la pâte a causé cette réduction des bénéfices.

Balaclava vend son bloc

Pendant que Tembec négociait l'option avec Jefferson, Balaclava Entreprises écoulait ses 2 822 700 actions de Tembec sur le marché. Le courtier Gordon Capital a échangé plus de

1,1 M d'actions de la société à Toronto depuis le 7 mai.

Le bloc aurait été distribué entre plusieurs investisseurs institutionnels.

Stuart Belkin, président de Balaclava et directeur de Tembec, n'a pas retourné notre appel au sujet de la vente de son bloc.

M. Belkin avait obtenu une grande partie de ses actions de Tembec en échange de sa part de la commandite Tem-

board, sur une base d'environ 12 \$ l'action. Cette part de la commandite a été vendue par la suite à Jefferson Smurfit.

Le reste des actions a été accumulé avec appétit sur le marché en 1990, en concurrence avec la Caisse de dépôt et placement du Québec qui voulait demeurer l'actionnaire principal. Cette dernière détient 3 011 300 actions de Tembec, soit un

plus de 16 % des actions en circulation.

Rexfor et le Fonds Atwa sont les autres principaux actionnaires, avec 2,6 M et 901 285 respectivement. M. Belkin connaît bien le marché du carton, ayant exploité puis vendu Paperboard Industries d'où il a tiré sa fortune. Cela incite un courtier, qui suit les activités de Tem-

IMPORT EXPORT TRANSPORT

starber
INTERNATIONAL INC.

Couriers en affaires et Transitaires Internationaux

285-1500
1-800-361-1867

bec depuis longtemps, à penser que M. Belkin pourrait revenir dans Temboard comme commanditaire.

FRANÇOIS RIVERON

CADRE SUPÉRIEUR

À LOUER OU À VENDRE

Le Cours de Coubertin vous propose un cadre supérieur pour y conduire vos affaires.

- Actuellement disponibles des espaces exclusifs de 1 000 à 4000 pieds carrés. Cles en main. Option d'achat si desiré.
- Une adresse de prestige international en face du stade olympique.
- Deux stations de métro. Stationnement Grande fenestration. Plafonds entre 10 et 12 pieds.
- Quelques unités résidentielles sont aussi disponibles. Renseignez-vous sur les avantages de la formule "boulot, dodo, sans métro!"

Une qualité reconnue

le Cours de Coubertin

4360, rue Pierre-de-Coubertin
256.0442 ou 281.1820
Demandez Deliska Boutin ou Florent Fortier

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.

Forexco
Vous gagnez au change!

Maison de change

Forexco

Depuis 1977
284-1971

RUBRIQUES

- Ass. des actionnaires...46-47
- Bourses.....40 à 45
- Comp. des investisseurs36-37
- Déc. de dividendes.....46-47
- Éditorial.....6
- Fonds mutuels.....30 à 33
- Gagnants/perdants.....40
- Immeuble.....49 à 55
- La relève.....12-13
- Marketing.....16
- Monde du travail.....24-25
- Pouls de l'économie.....10
- Ressources naturelles...34-35
- Résultats financiers.....46-47
- Revue des marchés.....39
- Taux d'intérêts.....38
- Votre argent.....36

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

L'ART DE VENDRE

Jean-Pierre Pilon, Adm. A.

UN INSTRUMENT DE FORMATION COMPLET ET PRATIQUE

235 pages
PUBLIÉ PAR : ENGAGÉ FIER LIBRE

L'auteur explique la vision contemporaine de la vente et les moyens pour:

- gagner la confiance du client
- se distinguer des autres vendeurs et impressionner son client
- reprenre goût à la sollicitation
- prévenir les objections et éviter les objections insurmontables
- s'organiser efficacement

NON DISPONIBLE EN LIBRAIRIE

Montréal: 514-333-0778
Extérieur: 1-800-465-5205
Télécopieur: 514-333-9592

École de la vente professionnelle, 3100, rue Somerset, Ville St-Laurent, Québec H4K 1R6

Je désire commander ___ exemplaire(s) du livre à 37,95 \$ incluant la T.P.S. plus 1,75 \$ de frais postaux. Chèque ou mandat inclus Visa Master Card

No de carte _____ expiration: _____ signature: _____

Je désire recevoir de l'information concernant les cours offerts par l'école.

Je désire être renseigné sur les programmes de formation pour les entreprises.

Nom: _____ Tél.: _____ Entreprise: _____

Adresse: _____ Ville _____ Code _____

L'ACTUALITÉ

Hydro-Québec, un énorme cheval de Troie fiscal pour Québec

Les abonnés d'Hydro paient un demi-milliard de

Mine de rien, Hydro-Québec est devenue un énorme cheval de Troie fiscal pour le gouvernement du Québec.

Sans trop s'en rendre compte, les Québécois ont payé au cours des dernières années 1,5 milliard de dollars de taxe de vente et de taxe foncière par le biais des tarifs d'électricité payés à la société d'État. Sur cette somme, près d'un milliard

de dollars ont été versés au fonds consolidé du gouvernement du Québec, alors que 503 M\$ ont été remis aux municipalités.

1 % de plus pour le coût de la dette

La dernière trouvaille du ministre des Finances pour pomper de l'argent à même les tarifs d'électricité sont les

frais de garantie de 0,5 % qu'il exigera désormais sur la dette des sociétés d'État.

Pour Hydro-Québec, ces frais de garantie coûteront 143 M\$, soit l'équivalent d'une hausse de 3 % des tarifs; 1 % de hausse tarifaire produit 50 M\$.

Puisque Hydro paie déjà une taxe sur son capital (avoir propre et dettes) de 0,5 %, l'introduction des frais de garantie ajoute

l'équivalent de 0,5 % au coût de la dette d'Hydro.

Hydro avait une dette à long terme de 24 milliards à la fin de 1990. Comme ils représentent 1 % de frais additionnels, les frais de garantie et la taxe sur le capital représenteront un coût d'au moins 240 M\$ à ce seul titre en 1991.

Comme l'indique le tableau à la page ci-contre, c'est 575 M\$ que les abon-

nés d'Hydro paieront cette année en taxes de vente et en taxes foncières dissimulées dans leurs comptes d'électricité. Sur cette somme, Québec recevra 373 M\$ et les municipalités toucheront 202 M\$.

Si gigantesques soient-elles, ces sommes excluent bien entendu la taxe de vente du Québec de 9 % (jusqu'à 1990) et, à compter de 1991, la TPS fédérale de 7 % et la

TVQ de 8 % que paient les consommateurs sur leur facture d'électricité. La taxe de vente de 9 % payée l'an passé sur les factures d'électricité a rapporté à Québec environ 350 M\$ supplémentaires.

C'est ce que démontre un relevé des taxes directes et indirectes payées par Hydro-Québec réalisé par LES AFFAIRES. Le tableau de la page ci-contre fournit le calcul de ces taxes cachées depuis 1988 et fait une projection pour 1991.

Yves Boivin connaît 243 Présidents d'entreprises

Ce n'est pas vraiment pour voir Yves Boivin que 243 Présidents d'entreprises ont signé notre carte d'enregistrement l'année dernière. C'est pour changer de vie.

Pas très longtemps, non. Juste le temps qu'il faut pour prendre un peu de recul et pouvoir analyser calmement le plan d'action de leur entreprise pour le prochain trimestre.

Souvent, changer de vie permet de voir les choses plus clairement.

Voir les choses plus clairement, c'est réaliser que l'Hôtel L'Estérel, avec ses 5 fleurs de lys, est sans aucun doute l'endroit le plus emballant pour tenir une réunion. Et qu'en plus on y mange drôlement bien!



Les effets de la réforme fiscale de 1980

L'explosion des taxes imposées à Hydro-Québec est survenue au début des années 1980 alors que le ministère des Finances du Québec était dirigé par Jacques Parizeau.

Voici les changements introduits par M. Parizeau à la fin de la décennie 1970 et au début des années 1980 à la faveur de la réforme de la fiscalité municipale.

En tout et partout, Hydro-Québec n'a payé en 1978 que 20 M\$ d'impôt sur le revenu et 20 M\$ de taxes foncières. L'an 1979 fut une an-



Hôtel l'Estérel
On vous change de vie

Renseignements et réservations: (514) 228-2571
Sans frais de Montréal: 866-8224
Télécopieur: (514) 228-4977

La génération intermédiaire

Un mode de vie qui avait complètement disparu depuis une ou deux générations est en train de réapparaître tout doucement. Alors que la durée de vie moyenne s'allonge, la vie commune entre générations redevient à l'ordre du jour. En effet, beaucoup de familles d'aujourd'hui sont constituées par un noyau d'adultes d'âge moyen - les principaux protagonistes de notre démonstration - sur lesquels s'appuient, d'une part, des parents vieillissants qui ont besoin d'eux émotionnellement et financièrement, et, d'autre part, des enfants adultes dont la situation financière laisse souvent beaucoup à désirer.

Les rôles principaux de cette **tragi-comédie** sont tenus par les enfants du «baby boom», qui sont devenus les acteurs de cette génération intermédiaire. Avant atteint la quarantaine, ils se trouvent engagés dans un jeu de rapports familiaux dont la société avait presque oublié les règles. Et cette situation est appelée à prendre encore plus d'ampleur. Statistique Canada estime que dans 10 ans, 13 % de la population aura plus de 65 ans, et qu'en 2020, c'est-à-dire dans un peu plus d'une génération, cette proportion atteindra 18 %.

La **génération intermédiaire doit donc s'attendre à remplir un rôle** pour lequel elle a été peu préparée, c'est-à-dire qu'elle doit s'approprier à vivre une expérience que ses devanciers considéraient comme normale. Tout ceci provient du fait que les grands enfants vivent encore à la maison, ou ont dû y revenir à cause de la récession, et que les vieux parents ne sont plus capables de se débrouiller tout seuls, dans leur propre logis.

La famille nucléaire à deux générations du 20^e siècle est ainsi en passe d'être supplantée par celle à trois générations du 19^e siècle. Les deux générations les plus jeunes doivent donc se mettre à apprendre les règles de comportement, dont ils ignorent tout, qui régissent la cellule familiale élargie. Autrefois, quand la famille n'était pas encore cette unité sociologique typique à un ou deux enfants que l'on a vu apparaître après la Deuxième Guerre mondiale, un autre couple d'adultes au foyer (les grands-parents) n'était pas un fardeau supplémentaire.

Idées et tendances

Au contraire, cela constituait une aide à domicile toute trouvée pour la garde des enfants, et les grands-parents remplissaient, en fait, la fonction de seconds parents.

Mais, en général, la génération intermédiaire n'a pas connu ce type de famille. Elle n'a pas l'expérience des conduites que requiert un tel environnement, pas plus que la génération suivante, tout particulièrement celle des enfants qui sont déjà eux-mêmes des adultes. Il en résulte que les deux générations de la famille nucléaire qui étaient accoutumées à se partager l'espace familial doivent maintenant s'adapter à une nouvelle manière de vivre, de même d'ailleurs que la génération des grands-parents.

La **génération intermédiaire est en train d'apprendre rapidement** que tout le monde ne vieillit pas de la même façon. N'ayant jamais vécu dans la même maison que leurs propres grands-parents, les membres de cette génération

découvrent que certaines «personnes âgées» mènent une vie active et productive, en toute indépendance. Elles ne sont un fardeau pour personne. D'autres, par contre, ont besoin d'un peu d'aide dans leur routine quotidienne, tout en étant capables de vivre chez elles. Enfin, une troisième catégorie nécessite des soins constants qui ne peuvent être donnés que dans une institution, ce qui est un autre problème.

S'occuper de personnes âgées peut être la source de bien des satisfactions. Cela peut tout aussi facilement être la cause de nombreuses

frustrations, notamment si le couple intermédiaire n'est pas bien préparé à effectuer la liaison entre les jeunes et les vieux du groupe familial.

Il est important de ne pas oublier qu'il vous faut assurer l'équilibre

d'une manière symétrique. Si vous vous entendez bien avec la génération plus jeune que la vôtre, vous devez savoir que pour vos parents, vous faites vous-même partie de «la jeune génération». Les trois générations ont à faire des compromis, mais la génération intermédiaire, étant prise entre deux feux, doit prendre les initiatives. Deux générations vivant sous le même toit, cela peut être éprouvant, mais quand il y en a trois, on est en droit de s'attendre à tout.

Vous et vos enfants devez reconnaître que vos aînés ont eu à expérimenter des changements traumatisants au cours de leur vie. Ils ont beaucoup à offrir; ils méritent notre attention, notre admiration et notre amour. Si vous savez vous y prendre, l'expérience pourra être enrichissante pour tout le monde.

SSQ
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE



Claude Beaudet

Monsieur Conrad F. Johnson, Président du conseil d'administration et chef de la direction de SSQ, Société Immobilière, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Claude Beaudet au poste de Président et chef de l'exploitation.

Monsieur Claude Beaudet compte plusieurs années d'expérience dans le secteur des placements hypothécaires et immobiliers. Il occupait auparavant le poste de Vice-président exécutif.

SSQ, Société Immobilière est membre du Groupe SSQ.

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



taxes annuelles par le biais des tarifs

TAXES DISSIMULÉES DANS LES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC (en millions de dollars)

	1988	1989	1990	1991 ¹
Taxe sur le capital	142	157	178	200
Taxe provinciale sur achats d'Hydro	25	20	29	30
Frais de garantie sur dette ²	-	-	-	143
Dividende ³	300	182	-	-
Taxes versées à Québec	467	359	207	373
Taxes foncières directes	24	26	29	32
En-lieux de taxe municipale ⁴	129	141	154	170
Remises aux municipalités	153	167	183	202
Grand total prélevé	620	526	390	575

¹ Projection 1991 : LES AFFAIRES

² Québec a introduit dans son dernier budget des frais de garantie de 0,5 % sur la dette d'Hydro-Québec à titre de rémunération de la garantie donnée par le gouvernement du Québec.

³ Il n'y a pas eu de dividende en 1990 et il n'y en a pas de prévu pour 1991, Hydro n'obtenant pas pour ces années le taux de capitalisation minimum requis de 25 %.

⁴ Ces en-lieux de taxe municipale sont une taxe de 3 % sur les revenus bruts réalisés à la vente d'électricité aux consommateurs québécois. Cette somme est remise au gouvernement qui la redistribue aux municipalités au prorata de leur population et de leur taux global de taxation.

Source : Hydro-Québec

Tableau : LES AFFAIRES

née de transition; Hydro a continué de payer 20 M\$ de taxes foncières, mais a payé seulement 5 M\$ d'impôt sur le revenu.

La réforme de la fiscalité municipale a eu un triple effet sur les taxes payées par Hydro-Québec :

1. le 31 mars 1979, Québec a aboli l'impôt provincial sur les revenus d'Hydro, qui avait rapporté au gouvernement 20 M\$ en 1978;

2. le 1^{er} janvier 1980, Québec a éliminé certaines taxes spéciales sur la production, la transmission et la distribution d'électricité, se privant de 14 M\$ de revenus en 1980;

3. à leur place, Québec a introduit une taxe annuelle de 3 % sur les revenus bruts tirés de presque toutes les ventes d'électricité au Québec; cette taxe est recueillie par le ministère du Revenu du Québec, remise au ministère des Affaires municipales, qui la redistribue ensuite aux municipalités au prorata de leur population respective et de leur taux global de taxation.

Le premier paiement à ce titre fut fait en 1980; il s'est élevé à 51 M\$; il n'a pas cessé d'augmenter depuis, atteignant 154 M\$ en 1990. De 1980 à 1990, Hydro a payé à ce titre 1,1 milliard de dollars d'en-lieux de taxes municipales.

Le 1^{er} avril 1979, Québec a assujéti certains biens achetés par Hydro à la taxe de vente de 8 %, qui devint 9 % plus tard. Cette mesure a rapporté l'an dernier au gouvernement 29 M\$.

Nouvelle taxe le 1^{er} juillet 1981. La récession s'en vient et elle promet de faire très

mal aux finances du gouvernement du Québec.

Sachant que l'impôt sur les profits ne rapportera presque rien au trésor public à cause de la chute des profits pendant la récession, le ministre Parizeau réduit alors le taux d'impôt sur les profits des entreprises, mais augmente du même coup la taxe sur le capital des entreprises.

Cette mesure est doublement astucieuse :

1. la taxe sur le capital rapportera toujours, que l'entreprise fasse des profits ou des pertes;

2. la taxe sur le capital est déductible de l'impôt sur les profits payé à Ottawa, ce qui veut dire que le fédéral absorbera une partie du coût assumé par les entreprises.

(Ottawa a mis 10 ans à corriger ce manque à gagner).

En même temps, le ministre des Finances assujéti les sociétés d'État à la taxe sur le capital. Pour Hydro, le choc est brutal. Hydro a payé à ce titre 43 M\$ pour les six derniers mois de 1981, mais 98 M\$ en 1982, sa première année complète d'application.

De 1981 à 1990, la taxe sur le capital a coûté à Hydro 1,25 milliard de dollars.

Introduction du dividende à l'actionnaire

C'est également en 1981 que la capitalisation d'Hydro-Québec fut changée.

Jusqu'à-là, Hydro-Québec

n'était pas une société, mais une régie. Elle n'avait pas de capital-actions et ne pouvait donc pas payer de dividendes. Elle avait cependant accumulé d'importantes réserves financières, qui furent converties en capital-actions lorsque Québec changea son statut.

Le 19 décembre 1981, jour de son changement de statut, Hydro émit à l'intention de son actionnaire unique, le gouvernement du Québec, 43,74 M d'actions d'une valeur nominale de 100 \$ chacune, représentant un capital-actions de 4,37 milliards de dollars. Elle a, depuis, accumulé des bénéfices de 4,26 milliards, portant son avoir propre à 8,6 milliards.

Face à l'opposition qui se manifeste contre la volonté du gouvernement de toucher un dividende sur les profits d'Hydro et pour ne pas se faire accuser de vider les coffres de la société d'État, Québec a encadré sa politique de prélèvement d'un dividende d'Hydro-Québec.

En vertu de cette politique, Hydro ne versera un dividende que si ses profits respectent deux ratios minimums :

1. les bénéfices d'Hydro doivent être supérieurs aux frais d'intérêt sur la dette;

2. le taux de capitalisation de la société doit être d'au moins 25 %.

Comme Hydro n'a pas toujours réalisé ces ratios minimums depuis 1981, elle n'a pu verser un dividende à chaque année.

Elle a cependant versé à ce titre 7 M\$ en 1981, 7 M\$ en 1982, 60 M\$ en 1983, 156 M\$ en 1984, 300 M\$ en 1988 et 182 M\$ en 1989, soit un total de 712 M\$. Elle

n'en a pas versé en 1990, à cause de la chute des profits due au manque d'eau derrière les barrages et ne devrait pas en verser en 1991.

Pour justifier son dividende, M. Parizeau a écrit dans son budget du printemps 1981 qu'il est « contraire au sens commun que notre électricité soit vendue à si bon compte par rapport aux autres types d'énergie. Cela conduirait à un gaspillage de nos ressources hydro-électriques. Il faut donc considérer... qu'il est maintenant temps que les 300 M\$ investis en 1963 commencent à rapporter à l'ensemble de la population... À partir du début de 1982, Hydro-Québec, qui ne paie pas d'impôt sur ses profits, paiera au gouver-



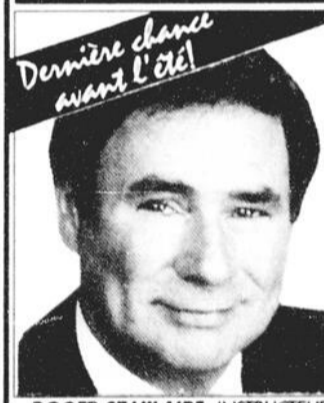
nement une redevance ».

Trois précisions s'imposent ici. La redevance dont parle M. Parizeau est devenue un dividende; les 300 M\$ auxquels il réfère représentent la somme empruntée par Hydro-Québec, et non par le gouvernement, pour acheter les actions ordinaires des compagnies nationalisées; Hydro ne payait plus d'impôt sur ses profits depuis que M. Parizeau avait lui-même supprimé cet impôt au profit d'autres taxes.

JEAN-PAUL GAGNÉ

VENDEURS • REPRÉSENTANTS • CONSEILLERS • GÉRANTS DE VENTE

VOULEZ-VOUS VENDRE AVEC STRATÉGIE ?



ROGER ST-HILAIRE, INSTRUCTEUR

VENTE STRATÉGIQUE

vous apprendrez comment :

- conduire vos ventes
- répondre aux objections
- planifier vos entrevues
- accroître votre clientèle
- traiter les plaintes
- vous motiver à vendre
- vendre votre personnalité
- structurer votre territoire
- disposer de votre temps
- communiquer avec vos clients

INSCRIPTIONS EN NOMBRE LIMITÉ

VENTE STRATÉGIQUE
MONTRÉAL 10 et 11 juin
QUÉBEC 13 et 14 juin

TÉLÉPHONEZ MAINTENANT
 • RÉGION DE QUÉBEC: (418) 626-7498
 • EXTÉRIEUR: 1-800-463-7246

CHACUN DE NOUS EST ÉGAL... MAIS CEUX QUI ONT REÇU UNE FORMATION À LA VENTE SONT FAVORISÉS... POURQUOI PAS VOUS ?

Québec, Le Soleil, jeudi 9 mai 1991

Centre de ski plus modeste

Petite-Rivière: 10 millions \$ pour le Massif

Finis les rêves de grandeur au Massif de Petite-Rivière-Saint-François. Plutôt que d'un méga-projet de 300 millions \$, tel que suggéré par les études gouvernementales, les représentants du milieu et les représentants du milieu ont mis d'accord pour réaliser un projet de 10 millions \$.

À court terme, cela se traduira par l'élimination des remontées en autobus au profit, en 1992-1993, de la construction de deux remontées mécaniques.

Tout... que... ne...

Charlevoix, c'est l'omniprésence du fleuve et des montagnes, la gastronomie, le plein air... Le Massif, c'est 13 à 20 pieds de poudreuse chaque hiver et le plus haut dénivelé au Québec: 770 mètres.

Investissez au Hameau tout près du centre de ski Le Massif, à 20 minutes du Mont Ste-Anne. Développement de 320 immenses terrains traversés d'une rivière. Très grand potentiel de plus-value.

LE HAMEAU DU MASSIF

TERRAINS 32 300 PIEDS CARRÉS

FACE AU FLEUVE

2 400 \$

PAR ANNÉE, PENDANT 5 ANS. SANS INTÉRÊT. PAS OBLIGATION DE CONSTRUIRE.

POUR INFORMATION
 Apposez ici votre carte d'affaire et envoyez-nous une photocopie de cette annonce par télécopieur au: (418) 683-9712
 Ou encore communiquez avec le responsable du projet: M. Eric Foster, tel.: (418) 683-3579

PHASE 1 VENDUE 100%

Le Hameau du Massif est une réalisation de Charles B. Pettigrew et Ass. 1091, chemin St-Louis, Suite 206, Sillery, G1S 1E2

ÉDITORIAL

L'éducation, une priorité sacrifiée

Aucun autre facteur n'est aussi fondamental au progrès général et au développement économique d'une société que l'éducation.

Face à la mondialisation des marchés et au déclin relatif de notre productivité, l'éducation et la formation professionnelle seront des facteurs de plus en plus déterminants de notre compétitivité sur les marchés mondiaux.

C'est sur cette toile de fond qu'Ottawa a inscrit l'éducation et la formation professionnelle sur la liste de ses grandes priorités.

Ottawa a aussi créé une commission nationale de formation professionnelle qui a pour but d'accroître les connaissances techniques des travailleurs.

Malgré le bien-fondé de ces initiatives, il est sûr qu'elles alourdiront le contentieux Québec-Ottawa. L'éducation est du ressort des provinces et l'organisme fédéral de formation professionnelle fait double emploi avec certains programmes provinciaux, dont les commissions de formation professionnelle au Québec.

Malheureusement, le respect des compétences des provinces n'assure pas les Canadiens que celles-ci font correctement leur travail.

Les systèmes d'éducation des provinces ne semblent pas capables de prendre le virage de l'excellence, sans laquelle nous aurons bien du mal à relever les défis de la nouvelle concurrence internationale. Nos programmes de formation professionnelle ne donnent pas les résultats attendus parce qu'ils sont trop complexes et trop bureaucratés.

Les étudiants de nos cégeps ne sont pas évalués à l'échelle provinciale parce que la coalition bureaucratique et syndicale qui dirige ces institutions ne veut pas prendre le risque de montrer au public la médiocrité de son système. En Ontario, le gouvernement socialiste de Bob Rae a retiré l'appui de sa province au projet de tests nationaux que le Conseil des ministres d'Éducation voulaient créer. On ne veut pas déplaire aux bureaucrates et aux enseignants, qui craignent d'exposer au grand jour l'inefficacité du système en place.

Alors que nos enfants doivent se contenter



JEAN-PAUL GAGNÉ

de 180 jours de classe, la relève de nombreux pays trime 200, 220 et même 250 jours par année dans des programmes à plus fort contenu mathématique et scientifique.

Si les provinces veulent éviter qu'Ottawa s'immisce dans leurs affaires, elles doivent montrer qu'elles sont capables d'adapter leurs programmes d'éducation et de formation professionnelle aux besoins d'aujourd'hui.

Aussi longtemps qu'elles n'auront pas mis de l'ordre dans leur propre maison, leur dénonciation de l'intrusion fédérale en ces matières ressemblera plus à un prétexte à l'immobilisme qu'à un engagement envers les intérêts supérieurs de la nation.

Simulation ou divination ?

Les adversaires du projet Grande-Baleine ont fait grand état la semaine dernière du manque à gagner du contrat de partage de risque d'Hydro-Québec avec Norsk Hydro. Ce programme fixe le prix de l'électricité vendue à Norsk Hydro en fonction du prix du magnésium.

Selon une simulation d'un expert américain payé par les Cris, le contrat à Norsk Hydro pourrait coûter entre 70 et 257 M\$ à Hydro-Québec en 24 ans, dépendant de la politique tarifaire des prochaines années.

En projetant ensuite ce manque à gagner théorique maximum sur les 12 autres contrats de risque partagé d'Hydro, l'expert a estimé à 2,3 milliards le manque à gagner maximum d'Hydro. De la simulation, on est passé à la divination puisque les contrats de partage de risque avec les 12 autres entreprises sont toujours secrets.

Si cette manipulation de l'opinion publique ne menaçait pas le projet Grande-Baleine, elle serait risible. Malheureusement, ces acrobaties mathématiques risquent de faire oublier une réalité autrement plus importante : le projet Grande-Baleine fournira de l'emploi direct et indirect à 62 930 personnes-année pendant sa construction et les contrats d'exportation d'électricité qu'il permettra d'honorer rapporteront 22 milliards de dollars.

LA CLASSE MOYENNE!



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 Chlasson, Gilles Des Roberts, Gilles Lajole, François Rivier, Francis Vallès, 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: Glnette 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, bureau 903, 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

La solution constructive Murox

Murox conçoit, fabrique et érige des bâtisses pour usage industriel et commercial. Les avantages du système Murox se retrouvent dans la qualité des murs fabriqués en usine et dans la rapidité du montage au chantier. Ainsi, une bâtisse de 25 000 pieds carrés peut être érigée en moins d'une semaine.



Finaliste: Marketing PME

murox

Montréal: (514) 655-6231

St-Joseph de Beauce:

(418) 397-4371

Sans frais: 1-800-463-8874



MÉCANEXPO '91

Le salon des contacts

La seule exposition annuelle de la mécanique du bâtiment.

Une invitation à toute l'industrie à faire contact avec

l'eau, l'air, le chaud et le froid.

Venez et découvrez les innovations de vos spécialités.

Entrepreneurs en mécanique du bâtiment, technologues, architectes, ingénieurs, inspecteurs municipaux, apprentis, entrepreneurs généraux, étudiants, professeurs chargés de cours sont les bienvenus.

Suivez le courant et rendez-vous à Québec

Les 6 et 7 juin, au Centre des congrès

Une initiative de



Heures d'ouverture: Jeudi de 16h à 20h

Vendredi de 9h à 5h

Pour information ou laissez-passer:

(514) 382-2668 ou 1-800-465-2668

Vaste consultation de la SDI pour améliorer ses programmes

La Société de développement industriel du Québec (SDI) vient de lancer une vaste consultation en vue d'améliorer ses programmes aux entreprises.

Les programmes actuels de la SDI viennent à échéance le 31 mars 1992. C'est pour les reconduire avec ou sans modification que la SDI a entrepris cette consultation.

La SDI a commencé à rencontrer des organismes d'affaires, des associations et des corporations professionnelles. À l'automne, elle tiendra des rencontres dans toutes les régions du Québec. Elle remettra ensuite un mémoire au ministre **Gérald Tremblay**, qui fera ses recommandations au gouvernement.

Gabriel Savard, président de la SDI, a affirmé aux AFFAIRES que sa société, qui possède un portefeuille de prêts de plus d'un milliard de dollars, veut maintenant son approche d'aide à la capitalisation, assouplir ses normes et renforcer son rôle de partenaire de l'entreprise

québécoise. « Actuellement, nous traitons les demandes de l'entreprise de façon très normée, programme par programme. Si une entreprise fait appel à trois programmes, nous ouvrons trois dossiers qui sont analysés séparément.

« Nous voulons déboucher sur une approche globale des besoins, par exemple n'ouvrir qu'un dossier, peu importe le nombre de demandes par l'entreprise. »

Pour mieux suivre les entreprises à qui elle consent des prêts, la SDI se dotera bientôt d'une vice-présidence, **Crédit**. Elle a commencé à créer des équipes de direction de portefeuille de trois professionnels qui se voient confier environ 20 dossiers chacune.

« Chaque entreprise sera désormais suivie par une équipe de trois personnes qui fera une meilleure évaluation d'un dossier, qui connaîtra mieux l'entreprise et qui travaillera davantage en collaboration avec elle. »

Raccourcir les délais

Les critiques les plus fréquentes des entreprises à l'endroit de la SDI portent sur la longueur des délais (trois mois et plus avant d'obtenir une réponse), les frais d'intérêt élevés sur les prêts, les frais de gestion et l'option d'achat d'actions que l'entreprise aidée doit consentir à la SDI à titre de prime sur le risque que celle-ci prend; la SDI ne prend pas de garantie sur son prêt.

M. Savard a expliqué que ce délai s'explique en partie par le fait que les prêts con-

sentis en vertu des programmes réguliers doivent être autorisés par le ministre responsable ou le conseil des ministres; Québec a fait une exception pour le *Plan de relance*, dans le cadre duquel la SDI a été autorisée à accorder des aides jusqu'à 1 M\$, ce qui a ramené à sept ou huit semaines le délai entre la demande et la réponse.

Cette expérience amènera peut-être le gouvernement à accorder à la SDI une délégation d'autorisation des prêts consentis en vertu des programmes réguliers.

Au sujet des frais d'intérêt (1,5 % au-dessus du taux

préférentiel), des honoraires de gestion (1 % du montant du prêt) et de l'option d'achat d'actions (10 % du montant du prêt), qui sont actuellement des taux standard sur tous les prêts participatifs, M. Savard a dit que la SDI pourrait passer à une formule modulée qui pourrait tenir compte des préférences des entreprises.

« On pourrait utiliser le taux d'intérêt et les honoraires de gestion comme stimulants à la formation et à l'innovation, deux conditions de la survie des entreprises dans le contexte de la mondialisation des marchés.

« On est prêt à écouter ce que les gens d'affaires ont à dire là-dessus. »

La consultation portera aussi sur les domaines visés par l'aide de la SDI. Celle-ci privilégie le secteur manufacturier et certains sous-secteurs du tertiaire. Par exemple, la distribution n'est pas visée. Devrait-on l'inclure dans les programmes ?

Tous ceux qui voudraient participer à la consultation de la SDI peuvent demander le questionnaire à cet effet à la SDI, Place Mercantile, 770, rue Sherbrooke Ouest, 9^e étage, Montréal, H3A 1G1. Tél : (514) 873-4375.

Lotus 123®

13 & 14 juin ou 12 & 13 août \$265

Introduction à la micro-informatique et DOS (système d'exploitation)

13 & 14 juin ou 18 & 19 juillet \$195

dBASE IV®


Niveau I - 20 & 21 juin \$265
Niveau II - 30 & 31 mai ou 5 & 6 août \$250

WordPerfect® 5.1

Niveau I - 3 & 4 juin ou 4 & 5 juillet \$195
Niveau II - 13 & 14 juin

Autres cours disponibles:

- Microsoft WORD
- Symphony
- Lotus Freelance PLUS
- Harvard Graphics 2.3
- Bedford Accounting
- Multimate 4.0
- Hard Disk Mgmt



VANIER COLLEGE

Frais de formation admissibles à un crédit d'impôt remboursable.

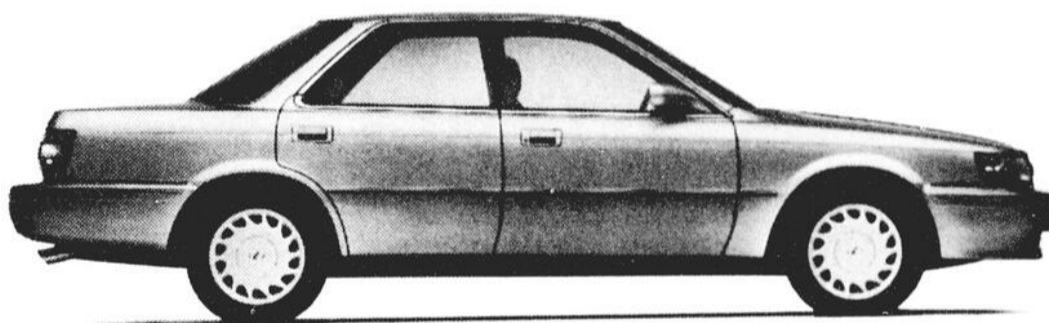
848-9900 Vanier College 20
 425, de Maisonneuve ouest, Suite 1006, Montréal, QC H3A 3G5

Lotus 123, Symphony & Freelance PLUS sont des marques déposées de Lotus Development Corp.
 dBASE III PLUS, dBASE IV & Multimate Advantage sont des marques déposées de Software Publishing Corporation.
 Harvard Graphics est une marque déposée de Software Publishing Corporation.
 Bedford Accounting est une marque déposée de Computer Associates Corporation.
 WordPerfect est une marque déposée de WordPerfect Corporation.
 Word est une marque déposée de Microsoft Corporation.

À la conquête de la perfection.



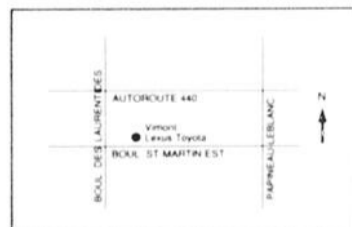
LS 400



ES 250

Lexus s'est engagée à vous faire vivre l'ultime expérience automobile: expérience qui débute dès votre première visite, se poursuit au cours du processus d'achat et de service puis, durant tout le temps où vous posséderez le véhicule.

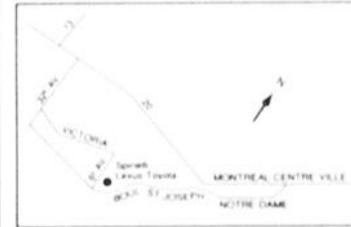
Venez faire l'essai de la Lexus LS 400 ou de la ES 250 dès aujourd'hui.



VIMONT LEXUS TOYOTA
255, Boul. St-Martin Est
Laval, PQ
(514) 668-2710



ST-LAURENT LEXUS TOYOTA
3333, Côte de Liesse
St-Laurent, PQ
(514) 747-9811



SPINELLI LEXUS TOYOTA
561, Boul. St-Joseph
Lachine, PQ
(514) 634-7171

L'ACTUALITÉ

Blitz de Canadien pour stimuler le tourisme intra-Canada

Les lignes aériennes Canadien International lance un blitz publicitaire et promotionnel de 4 M\$ pour stimuler le tourisme estival au Canada.

« Il faut donner un coup de barre et être extrêmement créatif et productif car ce marché est en train de glisser sous nos pieds », a affirmé aux AFFAIRES Gilles Dagenais, vice-président, Québec et provinces atlantiques, à la société Canadien.

« On assiste depuis la récession à une baisse, faible mais constante, du voyage

aérien. La guerre du Golfe a toutefois plongé l'industrie dans le vide. Il fallait redresser l'industrie pendant la saison estivale. »

Statistique Canada indique que ce glissement a débuté il y a quelques années. Au printemps de 1990, 72 % des Canadiens avaient planifié des vacances. Pour la même période cette année, ce pourcentage est passé à 66 %.

On constate aussi un déclin de 9,3 % au Québec pour les voyages autres que d'affaires et ce, pour toutes les destina-

tions. Les Québécois font aussi 17 % moins de voyages de plaisir vers les autres provinces depuis les deux dernières années.

Pour contrer cette situation, Canadien s'est associée à des

partenaires pour former une coopérative de marketing.

« Les Hôtels CP et Delta, l'agence de voyages Viau/Marlin, la société de location de véhicules Thrifty et une série d'intervenants

régionaux se joignent à nous pour cette campagne.

« Nous allons aussi offrir les forfaits au Canada conçus avec le British Travel Authority et sa contrepartie en Allemagne. Il faut mettre

toutes les chances de notre côté car le marché ramollit à vue d'oeil », a expliqué M. Dagenais.

GILLES DAGENAIS

Aluminium : près de 2 M de tonnes par an d'ici 1993

La capacité de production d'aluminium au Québec atteindra 1 997 000 tonnes par an d'ici 1993, alors que

seront complétés les principaux projets en cours, indiquent les plus récentes don-

nées de l'Association de l'industrie de l'aluminium du Québec.

Les 10 alumineries que comptera alors le Québec, dont six à Alcan, devraient employer 10 380 personnes,

contre 9 280 actuellement. La masse salariale globale devrait approcher 500 M\$, à raison de 50 000 \$ en moyenne par poste en salaire et avantages sociaux, selon les données de 1991.

Par ailleurs, avec 1,99 M de tonnes de capacité, les alumineries québécoises fourniront alors 10 % du marché mondial de l'aluminium d'environ 20 M de tonnes, indique le rapport annuel de 1990 d'Alcan.

Près du tiers du marché mondial est toutefois comblé par l'aluminium recyclé, ou de seconde fonte. L'aluminium de première fonte compte pour 70 % de ces 20 M de tonnes par an, soit quelque 14 M de tonnes. Sur cette quantité, la part de la capacité de production des alumineries québécoises serait de l'ordre de 14 % du marché mondial de l'aluminium de première fonte.

Alcan assurera 40 % de la capacité globale de production d'aluminium au Québec une fois que les alumineries en construction auront été mises en production.

Les six usines d'Alcan ont une capacité globale de 807 000 tonnes d'aluminium par an, contre 1,19 M de tonnes pour les quatre autres alumineries de Reynolds (400 000 t), A.B.I. (400 000), ainsi qu'Alouette (215 000) et Lauralco (215 000), qui seront mises en exploitation en 1992.

Forte croissance de National

Le transporteur aérien par nolisement National de Mirabel a augmenté ses revenus de 72 % au premier trimestre de 1991 par rapport à l'an dernier, malgré la récession et la crise du golfe Persique.

La direction de l'entreprise au capital privé indique aussi que le transporteur a pu demeurer rentable en dépit d'un marché difficile.

Pour les prochains mois, National indique que ses vols réguliers à destination de Bruxelles durant la saison estivale affichent déjà un taux d'occupation de 85 à 95 %.

Par ailleurs, National vient de signer un contrat de service de transport aérien de trois ans avec la Défense nationale.

MARTIN VALLIÈRES



Atlanta: on y dépêche 5 vols par jour.

5 départs par jour, 7 jours par semaine

Vos affaires vous conduisent souvent à Atlanta? Delta vous offre 5 départs par jour, 7 jours par semaine, via Boston.

Profitez de notre service personnel supérieur qui a fait la renommée de Delta. En effet, depuis 17 ans, Delta est la championne parmi les principales lignes aériennes américaines en ce qui a trait à la satisfaction des passagers*.

Alors, lorsque vos affaires vous amènent à Atlanta, demandez à votre agent de voyages de faire vos réservations avec Delta ou appelez-nous à Montréal au 337-5520.

Un voyage d'affaires à Atlanta avec Delta, c'est toujours sans pépins!

*Selon les statistiques du ministère des transports américain sur les plaintes des consommateurs.



L'ACTUALITÉ

Trois avenues de solution pour la promotion touristique du Québec

Les casinos ne sont pas la seule solution qu'étudie le ministère du Tourisme du Québec pour muscler son budget de promotion.

Selon des informations recueillies par LES AFFAIRES, un comité mandaté par le ministre André Vallerand pour étudier les moyens de financer la promotion touristique a soumis trois propositions - et non pas une - à cet effet.

Le comité présidé par le président et chef de la direction d'Auberges des Gouverneurs (Mil, 2,15 \$), Jacques Bouvette, a proposé que le ministère s'alimente à trois sources de financement : la taxe de vente du Québec (TVQ), les casinos et une société mixte regroupant l'État et le secteur privé.

Les membres du comité, qui comprend des entrepreneurs du secteur touristique et des haut fonctionnaires, ont d'abord suggéré qu'une partie de la TVQ soit destinée aux efforts de promotion de l'industrie touristique du Québec, qui affiche un déficit de 750 M\$ de sa balance commerciale.

Pour ce qui concerne les casinos, le comité demande que ce projet soit lié à la création d'une société de financement et de promotion qui réunirait les secteurs privé et public.

Quant à la société mixte, elle se chargerait de percevoir les droits d'entrée et conserverait une partie des revenus des casinos; elle serait responsable de la planification et de l'exécution des campagnes de promotion touristique.

Dans une récente entrevue accordée aux AFFAIRES, le ministre André Vallerand a indiqué que le projet d'une société mixte était intéressant, mais que la santé économique du secteur touristique empêchait ce projet d'aller de l'avant.

Un membre du comité Bouvette a toutefois déclaré aux AFFAIRES que le projet d'une société mixte n'était pas mort et que plusieurs associations du secteur touristique allaient appuyer le projet au cours des prochaines semaines.

GILLES DES ROBERTS

Si vous êtes prêt à entreprendre une carrière stimulante et rémunératrice comme propriétaire d'un magasin de franchise...

PENSEZ À Stedmans
NOS REPRÉSENTANTS ORGANISENT UN **SÉMINAIRE GRATUIT SUR LE FRANCHISAGE** ET LES MAGASINS EN FRANCHISE STEDMANS



Notre chaîne de magasins de détail en franchise, qui compte plus de 80 ans d'expérience au Canada, s'est taillée une solide réputation dans le domaine du franchisage. Le commerce de détail n'a plus de secrets pour nous et notre expérience sera pour vous un gage de réussite. Vous profiterez:

- de programmes de formation intensifs
- d'un suivi régulier
- d'une promotion publicitaire stimulante
- des nouvelles techniques de "merchandising"
- de méthodes de gestion des stocks
- et de bien d'autres services de soutien

Si vous avez 60 000 \$ à investir, vous pouvez dès maintenant devenir propriétaire d'un magasin STEDMANS et vous lancer sur le chemin du succès.

ET CONTRAIREMENT À LA PLUPART DES FRANCHISES, STEDMANS N'EXIGE AUCUN DROIT DE VOTRE PART!

POUR RÉSERVER VOTRE PLACE OU POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC NOUS AU:

514-474-5554
NOUS COMPTONS SUR VOTRE PRÉSENCE!

Stedmans

Les séminaires auront lieu le 28 mai à l'Hôtel des Gouverneurs, Boul. Laurier, Québec à 18h00 et le 30 mai à l'Hôtel des Gouverneurs à Sherbrooke à 18h00.

RÉVISION DE PORTEFEUILLE SANS FRAIS

879-3644 1-800-361-8838

Si vos actifs excèdent 100 000 \$, demandez une révision écrite, confidentielle à Benoît Marcotte ou François Bélanger.



LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC.

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

NewViews

logiciel comptable & gestion de la paye

~~\$1,295~~ \$795 (quantité limitée)

Options:

- Système cléf-en-main * \$2,995
- Invll (gestion des commandes & inventaire) \$395
- Réseau Invisible modèle 300 (prix par station) \$595
- Formation, programmation, support technique & démo \$111
- AT 286-16Mhz, 1Mb RAM, 1.2Mb lecteur disquette, disque rigide 40Mb-28ms, moniteur VGA mono 14", carte vidéo VGA ATI, clavier étendu, MSDOS 4.01, NewViews & NVpluspack v1.13, 8hrs de formation/installation.

SP Consultants Inc.

Informatique, comptabilité & gestion

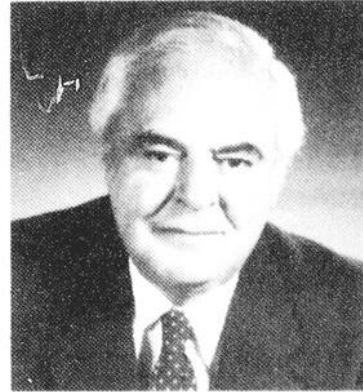
21 Jasper, Beaconsfield, Qc H9W 5R7 Tél./Fax (514) 630-7363



TRUSTCO GENERAL



Raymond Garneau, M.Sc.C., L.Sc.É.



Jean Denis Vincent



Maurice Myrand, F.C.A.

Le Conseil d'administration de Trustco Général du Canada annonce les trois nominations suivantes :

M. Raymond Garneau, administrateur de Trustco Général et président et chef de la direction de L'Industrielle-Alliance, Compagnie d'Assurance sur la Vie, accède à la présidence du Conseil.

M. Jean Denis Vincent, présentement président de La Financière L'Industrielle-Alliance, est nommé président et chef de la direction et vice-président du Conseil de Trustco Général du Canada et de Trust Général du Canada.

M. Maurice Myrand devient vice-président du Conseil. Après plus de 30 ans au service de Trust Général, M. Myrand quitte son poste de président et chef de la direction pour prendre sa retraite.

Ces nominations seront en vigueur à compter du 1er juillet 1991.

Trustco Général du Canada, société membre du Groupe L'Industrielle-Alliance, comprend Trust Général du Canada, Sherbrooke Trust, Conseillers en placement Gentrust, Les développements Natco ltée et General Trust Corporation en Ontario. Avec des actifs en propre de 6 milliards \$, Trustco Général et ses filiales gèrent des biens d'une valeur de 15 milliards \$.

LE POUVOIR DE L'ÉCONOMIE

La prochaine reprise sera plus timide que celle de 1983-84

MISES EN CHANTIER — CANADA



Les mises en chantier ont progressé de façon significative au mois d'avril pour atteindre 130 000 unités (98 000 unités en mars).

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %
		Dernier mois	Mois préc.	
Ventes au détail	avril	-0,1	0,4	2,2
Nouv. commandes	mars	-2,8	-0,6	-8,0
Commandes en carnet	mars	-0,4	-0,0	-0,1
Mises en chantier (000)	mars	0,901	0,993	1,298
Production industrielle	avril	0,1	-0,7	-3,4
Solde commercial (M\$)	mars	-5,334	-7,164	-7,096
Prix à la consommation	avril	0,2	0,1	4,9
Prix à la production	mars	-0,3	-0,6	3,1
Taux de chômage dessaisonné (%)	avril	6,5	6,8	5,9
Revenu personnel	mars	0,2	0,2	3,3
Indicateur avancé US	mars	1,1	-0,5	-2,5

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	fév.	-0,4	-1,0	-3,8
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	-0,9	-1,9	-5,9

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	fév.	1,6	-8,0	-8,1
Ventes de voitures (000)	fév.	-1,2	-3,5	-15,5
2. Livraisons manufacturières	fév.	-0,3	-2,2	-6,1
Nouvelles commandes	fév.	-1,2	-1,6	-5,6
dont : biens durables	fév.	-1,1	-3,8	-10,2
3. Inventaires manuf. (M\$)	fév.	-0,5	-1,6	-4,4
Ratio stocks/expéditions	fév.	1,59	1,59	1,56
4. Mises en chantier (000)	avril	130	98	207
- Québec	mars	28,0	20,0	47,0

PRODUCTION

Produit intérieur réel	mars	-0,0	-1,2	-3,1
Production industrielle	mars	-0,8	-0,2	-6,0
dont : manufacturière	mars	-0,3	-1,0	-9,1
Construction	mars	-3,2	-1,7	-10,2
Services	mars	0,7	-1,4	-0,9

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	fév.	-5,2	-2,2	-5,5
Importations de marchandises	fév.	-8,7	5,2	-9,2
Solde commercial (M\$)	fév.	626,1	233,8	211,4

INFLATION

Prix à la consommation *	fév.	-0,4	2,5	5,9
Prix industriels *	fév.	-0,3	0,1	1,2

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an	
				Taux de chômage dessaisonné (%)
- Canada	avril	10,2	10,5	7,3
- Québec	mars	12,5	12,1	9,1
Rémunération hebdomadaire	fév.	0,6	0,8	6,4

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 industr.	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

Depuis quelques semaines, le climat d'affaires semble être devenu beaucoup plus optimiste au dire des médias, alors que l'on fait abondamment état de l'accumulation de signes de reprise économique au pays.

Avec la hausse simultanée des ventes d'autos, des mises en chantier et de l'emploi en avril, la morosité de plusieurs prévisionnistes a fait place à un vent d'optimisme. Bien que la remontée des

secteurs sensibles aux taux d'intérêt soit une condition préalable à une reprise généralisée, quelques mois devront encore s'écouler avant de tourner la page sur l'actuelle récession.

Par ailleurs, les effets restrictifs sur l'économie des hausses récentes de taxes provinciales ne se sont pas encore manifestés.

Même s'il est prématuré de conclure à la fin de la récession, il est d'ores et déjà ac-

quis que la reprise n'aura pas la vigueur de celle de 1983-84 (hausse de 6,5 % du PIB après quatre trimestres et de 13,3 % après huit trimestres par rapport au plancher de la fin de 1982).

Plusieurs facteurs se conjuguent pour expliquer un tel diagnostic. D'abord, citons l'endettement des gouvernements qui se traduira par des hausses répétées de taxes au cours des prochains budgets.

Pour illustrer l'ampleur du problème, il suffit de mentionner que la dette nette des trois paliers de gouvernement excède 40 % du PIB en regard de 23 % au sortir de la récession de 1982.

Deuxièmement, les ménages sont aussi aux prises avec un endettement excessif, de sorte qu'une portion beaucoup plus grande des revenus doit être consacrée au service de la dette. En effet, les paiements d'intérêt sur la dette des ménages représentent environ 9 % de leur revenu actuellement, contre 7 % au début de 1983.

Troisièmement, les coûts unitaires de main-d'œuvre

ont augmenté beaucoup trop vite au Canada comparativement à nos partenaires commerciaux. Par exemple, les coûts de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier ont crû de 21,4 % depuis 1982 au Canada par opposition à une baisse de 7,2 % aux États-Unis en raison d'une poussée de la productivité au sud de la frontière (42 % durant la période).

Dans le présent contexte de libre-échange, les hausses de coûts se sont vraisemblablement traduites par des pertes permanentes d'emplois au profit des Américains.

CLEMENT GIGNAC



Clément Gignac est économiste principal à la Banque Nationale du Canada.

Conseil DE GESTION

Le moyen le plus sûr de commettre des erreurs coûteuses est de se laisser fatiguer mentalement et physiquement.

Guy J. Desmarais, Adm. A.



La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec

1801, McGill College
 Bureau 890
 Montréal (Québec)
 H3A 2N4
 Tél.: (514) 499-0880
 Fax: (514) 499-0892

Club de golf de la Madeleine Inc

ENFIN

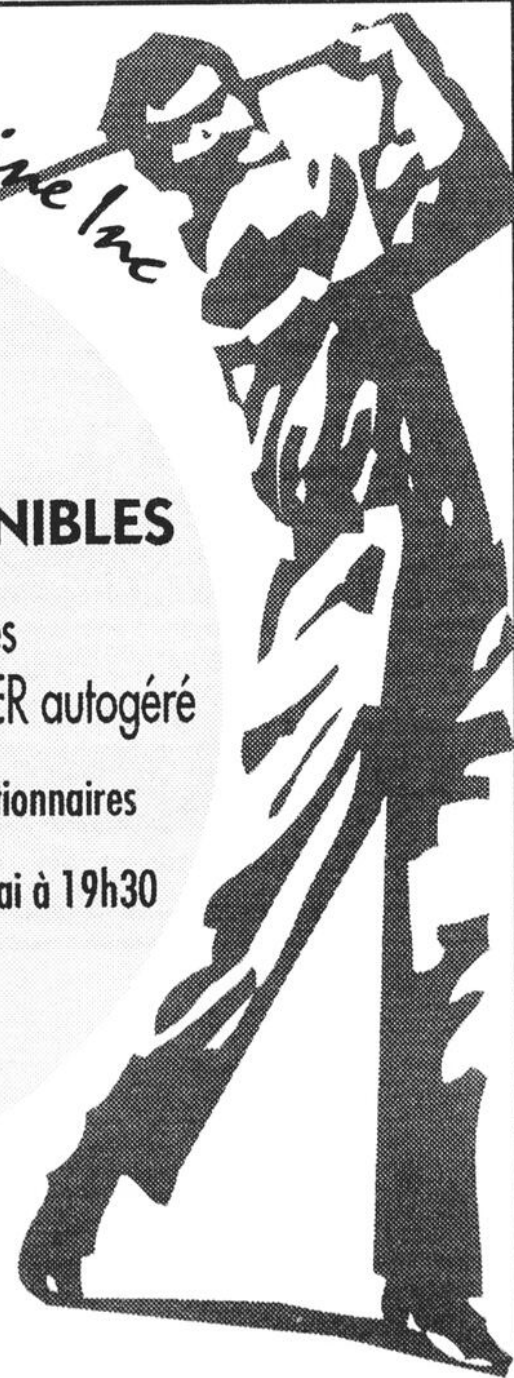
LES ACTIONS SONT DISPONIBLES

- NOUVEAU Renseignez-vous sur les possibilités d'enregistrement au REER autogéré
- Privilège spécial pour les 100 premiers actionnaires
- Soirées d'information tous les jeudis de mai à 19h30

Hostellerie de la rive gauche (sortie 112, autoroute 20)

Pour information (7 jours semaine)

(514) 584-3335



ENTREPRISE

OLYMPE VEND DU BIEN-ÊTRE AUX ENTREPRISES

Consultants Olympe gère des programmes de mieux-être physique pour la grande entreprise pp. 12-13

Pierre Audet



BRUSQUE CHANGEMENT DE DIRECTION A L'EXCELLENCE

Une alliance de deux groupes d'actionnaires a fait élire six nouveaux administrateurs au conseil de la compagnie d'assurance-vie p. 19

LES AFFAIRES

En cinq ans, Softimage a fait sa place parmi les leaders mondiaux de l'infographie

La conception graphique sur ordinateur se distingue déjà comme l'un des marchés de l'informatique les plus dynamiques de la décennie 1990.

Évalué à 33 milliards de dollars, il croît de plus de deux milliards l'an, tant du côté des logiciels de bas de gamme pour ordinateurs personnels que des logiciels les plus évolués.

Or, une jeune entreprise de Montréal, **Softimage**, s'est acquise depuis cinq ans une réputation mondiale dans le segment le plus exigeant de ce marché : les logiciels d'infographie en trois dimensions et à haute définition.

À son cinquième anniversaire, Softimage prévoit réaliser près de 10 M\$ de revenus en 1991, dont plus des trois quarts réalisés sur la scène internationale.

Softimage emploie une trentaine de personnes à son siège social de Montréal, en

SOFTIMAGE EN UN COUP D'OEIL

Activité :	conception de logiciels d'infographie de haut niveau en trois dimensions
Revenus :	près de 10 M\$ (compagnie privée, prév. 1991)
Marchés :	Amérique du Nord, Europe, Asie
Actionnaires principaux :	Daniel Langlois et employés clés (62 %), investisseurs variés (38 %)
Date de fondation :	1986
Effectifs :	45 (60 prévus d'ici la fin 1991)

Tableau : LES AFFAIRES

plein quartier *à-la-mode*, boulevard Saint-Laurent. À l'étranger, elle compte une quinzaine d'employés à ses quatre filiales de vente, à Londres, à Paris, à San Francisco et à Milan.

Son réseau comprend aussi une dizaine de distributeurs aux États-Unis, en Asie et en Europe.

L'entreprise créée en 1986 par **Daniel Langlois**, un infographiste en cinéma et télévision, a fondé son succès

sur la mise au point d'un logiciel très perfectionné, mais d'une plus grande simplicité d'utilisation que ceux des concurrents.

« Notre but est d'aller chercher des marchés internationaux en développant et en maintenant le meilleur logiciel d'infographie de haut niveau en trois dimensions, et plus accessible pour les artistes visuels, indique-t-il.

« Notre objectif ne s'exprime ainsi pas en part de mar-

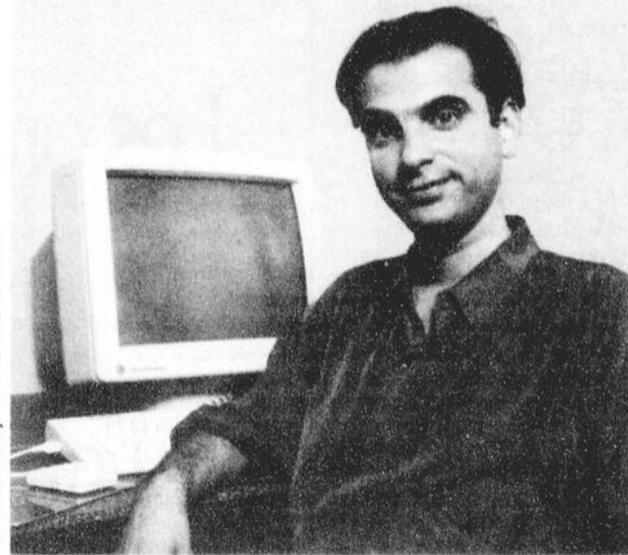


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Softimage a percé un marché international de l'infographie en misant sur l'avance technologique, plutôt que des parts de marché à court terme », explique son jeune président, Daniel Langlois.

ché, car c'est une vision à trop court terme en infographie de ce niveau. Nous avons plutôt choisi d'aller chercher du marché par l'innovation technologique, et le maintien d'une avance constante sur nos concurrents. »

Le pari, risqué au départ face à des firmes établies, apparaît en bonne voie d'être gagné, en dollars et en prix d'excellence remportés en Europe et en Amérique.

Marché mondial

Moins d'une demi-douzaine d'entreprises se partagent le marché mondial de l'infographie de haut de gamme. Ce marché est évalué à quelque 1 200 licences de logiciel par an, mais en croissance soutenue et en évolution très rapide.

« En travaillant constamment à maintenir une avance sur nos concurrents, nous faisons en sorte que nos logiciels *Softimage Creative Environment* soient automati-

quement considérés pour tout service d'infographie de haut niveau », soutient M. Langlois.

Softimage compte maintenant 220 utilisateurs de son logiciel partout dans le monde depuis le lancement en 1988 de la première des huit versions. Ses produits fonctionnent sur les ordinateurs spécialisés *Silicon Graphics*.

Softimage a d'abord percé avec succès le marché de l'infographie de haut niveau animée pour film et vidéo. Dès l'an prochain, Softimage entend être plus active auprès des designers, ainsi que dans le marché de la visualisation scientifique de haute précision.

Softimage a conquis les artistes de la souris en leur présentant un logiciel très évolué, mais en même temps plus facile d'accès.

« Softimage a très bien pensé son logiciel en fonction des gens des arts visuels, alors que les autres logiciels concurrents sont plus

complexes d'utilisation », commente Brigitte Samson, infographiste à la firme **PMT Vidéo**, une filiale de **Télé-Métropole**.

L'animation par ordinateur pour la vidéo coûte de 500 à 1 500 \$ la seconde, selon la complexité des images. Un infographiste doit fabriquer jusqu'à 30 images par seconde de vidéo afin d'assurer un défilement correct de l'animation.

« Le logiciel Softimage permet à un artiste des arts visuels d'être très à l'aise avec son utilisation en un mois, comparativement à trois à six mois pour les logiciels concurrents, ajoute M^{me} Samson.

« Grâce à cette aisance d'utilisation, le logiciel de Softimage est considéré comme l'un des meilleurs dans le marché mondial de l'infographie. »

Marché exigeant

Softimage vend ainsi les licences d'utilisation de son logiciel auprès d'une clientèle très spécialisée, et exigeante après avoir défrayé jusqu'à 75 000 \$ pour un logiciel de haut niveau, en plus d'un contrat de service.

Il s'agit notamment de studios de production en audiovisuel, de grands bureaux de designers industriels ou d'architectes. Par ailleurs, un nombre croissant de laboratoires scientifiques et médicaux, notamment dans les universités, utilisent le logiciel Softimage.

Pour s'assurer son avance technologique, Softimage a dû recruter à prix d'or quelques-uns des meilleurs cerveaux de l'infographie internationale.

MARTIN VALLIÈRES

De l'ONF à l'entrepreneuriat...

Designer visuel pour l'industrie du film, **Daniel Langlois** a travaillé sept ans à l'**Office national du film** avant de miser sur l'entrepreneuriat en 1986.

Son principal fait d'armes consistait en la coréalisation du court métrage *Tony de Peltrie* en animation par ordinateur, reconnu mondialement pour sa qualité.

Cette expérience de pionnier avait toutefois été difficile en raison de la complexité d'utilisation des logiciels d'infographie de pointe, rappelle-t-il.

En 1986, il crée **Softimage** avec l'objectif de mettre au point un logiciel d'infographie de haut niveau,

mais nettement plus facile d'utilisation que les meilleurs produits alors offerts.

L'année suivante, M. Langlois embauche ses premiers ingénieurs. Puis, à la fin de 1988, Softimage présente son premier produit à la foire internationale *Siggraph* aux États-Unis, spécialisée en infographie.

Trois ans plus tard, pour 1991, Softimage prévoit réaliser près de 10 M\$ de revenus avec une forte rentabilité, et mise déjà sur plus de 15 M\$ pour 1992. La société terminera 1991 avec une cinquantaine d'employés à Montréal et dans ses quatre bureaux en Californie, en Italie, en France

et en Grande-Bretagne.

Entre temps, M. Langlois aura su effectué la transition de jeune entrepreneur à gestionnaire d'une firme de calibre mondial et à forte croissance.

Cette transition avait été amorcée en 1988 par la vente d'actions à des investisseurs externes, par l'entremise d'une offre privée, ainsi que la constitution d'un conseil d'administrateurs internes et externes.

Ces investisseurs recrutés à Montréal et à Toronto avaient alors contribué 1 M\$ au capital-actions, dont ils détiennent maintenant 38 %, sans plus de 3 % chacun.

LA SECTION OBLIGATION DU FONDS SNF...

POUR INVESTIR EN TOUTE CONFIANCE!

19.38%
TAN

19.40%
TAN

Rendement composé annuellement au 26 avril 1991 pour un dépôt de 100\$ effectué à la fin de chaque mois de la période (sauf le dernier mois).

Rendement composé annuellement au 26 avril 1991 pour un dépôt de 100\$ effectué au début de la période.

Avec une mise de fonds initiale de seulement 100\$ et des dépôts mensuels subséquents de 50\$, le plan d'épargne et d'investissement systématique du Fonds SNF... s'adapte bien à votre planification budgétaire!

Appelez-nous. Un de nos conseillers s'occupera de vous.

Montréal - centre-ville:
(514) 844-2050
1-800-361-8625

Laval:
(514) 687-7360

Sillery - av. Maguire:
(418) 681-1550



Personnellement, moi... c'est la SNF

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE

GEORGE MFIQ

Au service des Québécois depuis plus de 70 ans

LA RELEVÉE

Olympe gère le mieux-être physique pour une

« Nous visons la bonne forme dans un but corporatif. Pour les entreprises, il s'agit de démontrer la rentabilité du bien-être physique de leurs employés. »

Éducateur physique de 33 ans, Pierre Audet a misé sur l'entrepreneuriat pour exercer sa profession en milieu de travail.

En quelques années, Consultants Olympe s'est taillé une place enviable parmi les principaux employeurs au Québec, comme concepteur et gestionnaire de programmes de santé et d'activités physiques en milieu de travail.

Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, sa région d'origine, Olympe compte Alcan, Domtar, Abitibi-Price, Donohue et Hydro-Québec comme clients. Elle avait débuté ses activités en 1984 avec des mini-centres d'activités physiques pour les travailleurs de camps forestiers.

À Montréal, où elle a pignon sur rue depuis quelques

mois, Olympe mise aussi sur les principaux employeurs. Elle a toutefois ajouté les endroits publics fréquents, comme les hôtels et centres de villégiature comme clientèle cible.

Ainsi, à la firme Northern Telecom, Olympe inaugurerait le 10 juin prochain un nouveau centre de conditionnement physique de 1,5 M\$, érigé à l'usine de systèmes de télécommunications à Saint-Laurent. Le centre de 12 000 pi² s'adressera aux 2 500 employés de l'usine.

Il s'agit du projet le plus important qu'a réalisé Olympe jusqu'à maintenant. Il constitue par ailleurs une solide carte de visite pour cette jeune PME qui désire s'insérer davantage parmi les géants corporatifs québécois.

« Notre travail avec des grands employeurs au Saguenay-Lac-Saint-Jean nous a permis de raffiner notre produit avant d'aller à l'extérieur, indique M. Audet.

« Au début, nous faisons des interventions rapides chez des employeurs. Lorsque nous voulions proposer un programme plus global et un suivi, tel que nous le faisons maintenant, nous aurions pu entrer chez des entreprises peints en vert que l'accueil n'aurait pas été différent ! »

Sans compter Northern Telecom à Montréal, Olympe travaille ces temps-ci à d'autres projets importants de centres d'activités physiques corporatifs.

Elle est notamment engagée depuis deux ans dans la gestion du centre des 400 employés de l'aluminerie Alcan à Laterrière. Elle a complété en mars un autre projet pour Alcan, à Shawinigan.

À Québec, Olympe travaille à la réalisation du centre de conditionnement physique du nouveau siège social de la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ), qui emploie 1 800 personnes.

Dans le nord québécois, la

Société d'énergie de la Baie James lui a confié l'organisation le programme d'activités physiques des 550 travailleurs du chantier Brisay.

Offre d'achat

Selon les dirigeants de l'entreprise, l'expérience et la réputation acquises par Olympe depuis six ans lui a récemment valu une offre d'achat de la part d'une importante firme de services aux entreprises de Montréal; l'offre fut écartée.

Pour le moment, Consultants Olympe préfère accroître ses activités en s'inspirant des cabinets de professionnels, où les employés clés deviennent des associés.

Depuis deux ans, elle a aussi comme actionnaire minoritaire la société de capital de risque Socrent de Jonquière, qui gère des fonds provenant d'employeurs importants de la région.

Olympe compte maintenant une vingtaine de colla-

Nomination



Carol Boivin

Raymond Lafontaine, président de Groupe LGS inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Carol Boivin au poste de vice-président. Il se rapportera à Jacques Malo, vice-président responsable du bureau de Montréal, où il dirigera la nouvelle division produits.

Diplômé en sciences de l'administration de l'Université Laval, Carol Boivin a œuvré durant plus de 15 ans dans la commercialisation de produits logiciels et équipements informatiques pour des sociétés prestigieuses, notamment IBM Canada.

LGS, chef de file en technologie informatique et en intégration de systèmes et forte de ses 15 bureaux d'affaires au Canada et en Europe, compte sur près de 700 professionnels pour assurer sa croissance.

LGS

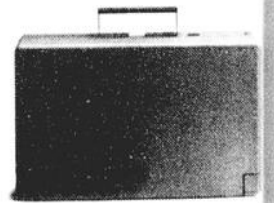
Les ordinateurs personnels COMPAQ. Leur rendement supérieur les rend plus attrayants. Leurs nouveaux prix les rendent plus accessibles.



Les modèles COMPAQ DESKPRO 286N et COMPAQ DESKPRO 386N sont nos ordinateurs de bureau les plus abordables. Aussi les plus petits. Ils tiendront peu de place sur votre bureau... et dans votre budget.



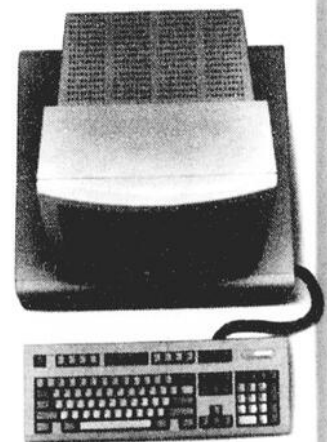
D'un poids de 3,1 kg (6,9 lb) à peine et ne mesurant que 21,6 x 27,9 cm (8,5 x 11 po), le modèle COMPAQ LTE/286 tient dans la plupart des mallettes et convient à la plupart des budgets.



Aussi abordable que puissant, le COMPAQ SLT 386S/20 offre dans un ordinateur autonome alimenté par pile le rendement et toute la fonctionnalité du Intel 386SX.



Ceux qui jonglent avec les chiffres apprécieront la vitesse et la puissance du COMPAQ DESKPRO 386/25e. Ils en apprécieront aussi le prix.



Le COMPAQ DESKPRO 486/33L s'adresse à celui qui fait un usage intensif de puissance et qui refuse tout compromis.

meilleure productivité dans les entreprises

borateurs spécialisés, à temps plein et partiel.

Le président, Pierre Audet, s'est par ailleurs adjoint l'an dernier un ex-collègue d'étude à l'Université de Sherbrooke, Serge Dubois, aussi diplômé en éducation physique en 1979.

Depuis cette année-là, Pierre Audet est demeuré actif en éducation physique, d'abord comme salarié et conseiller, puis à titre d'entrepreneur.

Pour sa part, Serge Dubois, ex-athlète international en

aviron, a rejoint Olympe comme vice-président, Développement, après avoir travaillé en assurances collectives d'employeurs.

Cette expérience lui a procuré un important bagage de connaissances et de contacts, notamment en ce qui a trait aux façons les plus rentables d'améliorer la productivité de leurs employés.

Or, les investissements à long terme envers le bien-être physique et mental des employés figurent au haut de cette liste.

« Les études les plus reconnues font état de réduction de l'absentéisme jusqu'à 22 %. Les frais médicaux par employé diminuent aussi de 25 à 40 % en quelques années, selon les cas, soutient M. Dubois.

« Par ailleurs, l'expérience montre qu'il est plus rentable pour les employeurs d'investir dans un programme de mieux-être et de suivi de la santé en milieu de travail, plutôt que d'investir seulement dans un membership de club sportif. »

Chez Northern Telecom, Olympe a conçu le projet et piloté la réalisation du centre d'activités physiques et de santé de l'usine de Saint-Laurent.

Elle en assurera aussi la gestion au jour le jour par la suite.

« Jeune et dynamique... »

Northern Telecom a sollicité sept consultants en santé au travail au Canada avant d'arrêter son choix, indique



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Éducateurs physiques, Pierre Audet (à gauche) et Serge Dubois de Consultants Olympe se sont acquis une clientèle corporative de prestige.

Ian Worthington, directeur des ressources humaines de la division des systèmes de transmission, à Saint-Laurent. « Olympe est une firme québécoise jeune et dynamique qui a compris notre concept d'intégrer l'activité physique et la santé des employés dans les activités de l'usine.

« Northern Telecom travaille dans un marché global, et il faut que nous puissions attirer les meilleurs employés avec les meilleures conditions de travail.

« Il y a cinq ans, notre usine de Saint-Laurent avait un bon bout de chemin à faire. Mais depuis, nous avons réussi à en faire un centre d'excellence, indique M. Worthington.

« Le futur centre d'activités physiques s'inscrit dans cette lignée. Il favorisera l'esprit d'équipe et de compétition au sein de notre per-

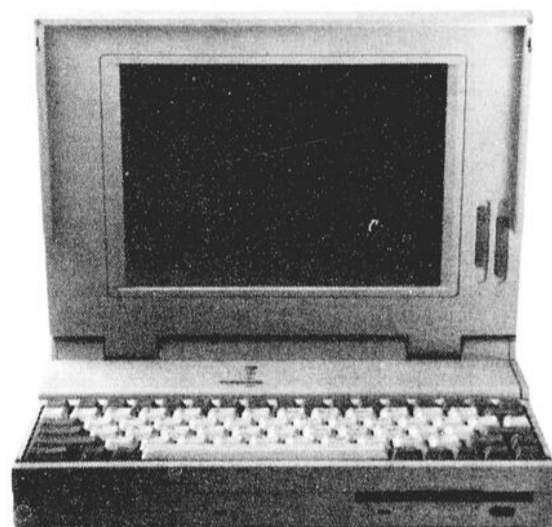
sonnel. Nous voulions aussi un centre susceptible d'intéresser tous les employés, pas seulement les musclés.

MARTIN VALLIÈRES

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

Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

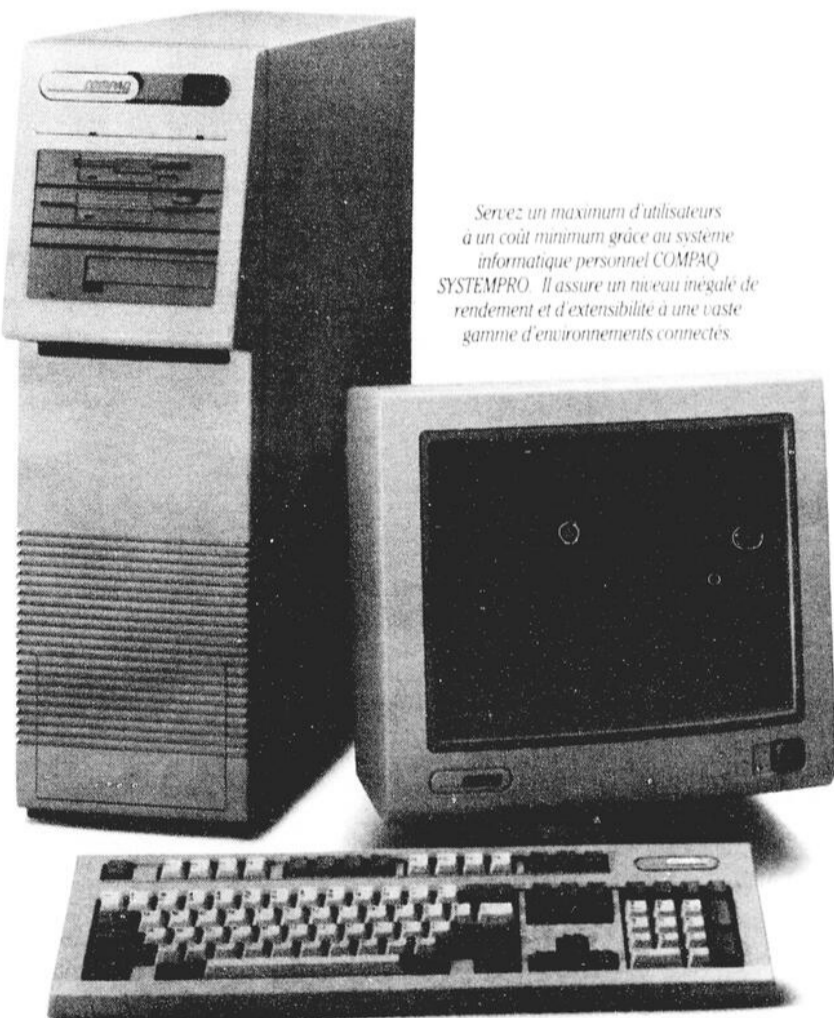
Les ordinateurs personnels COMPAQ DESKPRO 386S/20 et COMPAQ DESKPRO 386S vous offrent tout ce que vous attendez d'un microprocesseur Intel 386SX. Avec nos nouveaux prix, ils offrent vraiment tout.



Ne mesurant que 21,6 x 27,9 cm (8,5 x 11 po), le COMPAQ LTE 386S/20, qui a remporté des prix, est le seul modèle bloc notes à offrir autant de caractéristiques dans un format aussi petit. Avec nos nouveaux prix, pourquoi se contenter d'autre chose?



Servez un maximum d'utilisateurs à un coût minimum grâce au système informatique personnel COMPAQ SYSTEMPRO. Il assure un niveau inégalé de rendement et d'extensibilité à une vaste gamme d'environnements connectés.



Aujourd'hui, il n'y a plus de différence entre ce que vous exigez d'un ordinateur personnel et ce que vous voulez payer. Car tous les ordinateurs et systèmes informatiques personnels COMPAQ sont maintenant plus abordables que jamais.

Grâce à ces nouveaux prix, des millions de personnes peuvent désormais apprendre ce que des millions d'utilisateurs d'ordinateurs COMPAQ savent déjà : les ordinateurs personnels COMPAQ sont tout simplement meilleurs.

« Tout simplement meilleur » : pour Compaq, c'est là plus qu'un simple slogan. C'est aussi la raison d'être de chaque produit (et de chacun des composants) que nous fabriquons.

Si nos produits sont tout simplement meilleurs, c'est qu'ils sont conçus en fonction des besoins des utilisateurs, plutôt que des nôtres. C'est que nous faisons appel aux toutes dernières innovations pour valoriser votre investissement dans la technologie des ordinateurs personnels, au lieu de le rendre désuet.

Nos ordinateurs personnels sont aussi tout simplement meilleurs parce que nous nous assurons de leur fiabilité et de leur compatibilité grâce à des essais rigoureux. Ils bénéficient en outre, partout dans le monde, du soutien de notre réseau de revendeurs perfectionnés.

Oui, nos prix ont baissé, mais nos normes, elles, sont aussi élevées que jamais. Voilà deux simples faits qui peuvent avoir pour votre entreprise des conséquences capitales. Vous pourrez obtenir auprès de votre revendeur agréé d'ordinateurs COMPAQ des renseignements complets sur nos produits et leurs prix. Ou encore, nous pouvons vous donner nos prix de vente suggérés, ainsi que les coordonnées du revendeur le plus près de chez vous. Il vous suffit de composer le 1-800-263-5868, téléphoniste 157. Aux États-Unis, le 1-800-231-6900, téléphoniste 157.

COMPAQ

Tout simplement meilleur

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES **AFFAIRES**



LE TRANSPORT



SOYEZ PRÉSENT!

• POUR INFORMATIONS •

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

Dans l'immobilier d'affaires, la compétence et l'expérience ont pris une nouvelle forme.



François PAQUIN
Vice-président



Stella BARCESSAT



Antonio G. BEAUDRY



Daniel BOUCHARD



Pierre BOURDON



Quan BU



Serge COUTURE



Raymond DES GROSELLIERS



Gilles DELISLE



Isidore FHIMA



André FOREST



Michel GAGNON



Parviz GHAFMI



Denis GOSSELIN



Gaston HUDON



Simon KRYGIER



Robert LACOMBE



Michel L'ALLEE



Serge L'WIGNE



Leon LEBLANC



Paul LEBLANC



Paul MAURICE



Denis OUELLET



Edward PERLMAN



Alide R. RICHARD



Ivan ROCHETTE



Cosmo ROSELLI



Serge TASSE



Patrice THERIAULT



Laurier TREMBLAY

CHAMP DE COMPÉTENCE DU SERVICE I.C. & I. DE LA CAPITALE:

INVESTISSEMENT: immeubles à revenus ◇ immeubles industriels
◇ immeubles commerciaux ◇ centres commerciaux

◇ édifices à bureaux ◇ immobilier corporatif

◆ DÉVELOPPEMENT ◆ FINANCEMENT ◆ ÉVALUATION ◆ TERRAINS

◆ LOCATION D'ESPACES COMMERCIAUX ET INDUSTRIELS

Et de nouvelles couleurs.



Ernie BERGERON



Michel CAUMARTIN



Joseph-Emile CHEHAB



Georges FAILLE



Maurice R. FARAGGI



Gratien FAUCHER



Albee GRWEL



Bruno GOBELLE



Kamran GOODAKZI



Pierrette R. LARSEN



Martine LAPRISE



Réal LARIVIÈRE



Laurent LAUZON



Laurent LEMIRE



Luc MAILHOT



Serge MARCOTTE



Jacques PERREault



Gilles PRINCE



André RACINE



Jacques A. SENEAL



Issie STERNHAL



Michel TOURILLON

Ces couleurs, ce sont celles du nouveau leader de l'immobilier. Dorenavant, le fameux service I.C. & I. du Trust Général fonctionnera sous la bannière de La Capitale, maître courtier.

Des transactions s'élevant à plus de 6 milliards
Le service I.C. & I. de La Capitale constitue la plus importante concentration de spécialistes en immobilier d'affaires. On y trouve des comptables, des ingénieurs, des évaluateurs, des licenciés en architecture, en administration des affaires, en commerce, en droit ainsi que plusieurs diplômés du célèbre *Fellow-Real Estate Institute (FRI)*. Tous connaissent à fond les rouages de l'immobilier d'affaires. Ensemble, ils cumulent plus de 530 années d'expérience.

Toute cette compétence et cette expérience ont porté fruit : au cours des cinq dernières années, nos spécialistes ont effectué des transactions dont la valeur s'élève à plus de 6 milliards de dollars!

Une compétence internationale
Notre service I.C. & I. est membre du réseau N.A.N. (*New America Network*) et, par conséquent, branché sur une foule d'opportunités à l'échelle mondiale. Signalons que plusieurs de nos experts sont polyglottes ce qui vous facilitera la tâche dans vos transactions internationales.

Pour tous vos besoins en immobilier d'affaires, faites travailler la compétence et l'expérience pour vous : consultez le service I.C. & I. de La Capitale, maître courtier.



Service I.C. & I.



85, Sainte-Catherine Ouest
6^e étage
Montréal (Québec) H2X 3P4
Tél. : (514) 281-1515
Fax: (514) 844-9883

E:
iels
aux
ratif
INS
ELS

MARKETING

MusiquePlus n'est plus le royaume des adolescents

MusiquePlus a lancé une offensive marketing pour convaincre les annonceurs et leurs agences de publicité que ce canal spécialisé peut vendre plus que des boissons gazeuses et de la lotion contre l'acné.

Selon le directeur du marketing du canal spécialisé,

John Brosseau, il est faux de prétendre que le profil et la programmation de MusiquePlus ne s'adressent qu'aux adolescents.

« Nos enquêtes démontrent que les adolescents de 12 à 17 ans composent 17 % de notre auditoire alors que 52,4 % de nos téléspecta-

teurs ont entre 18 et 34 ans. Le groupe des 35-49 ans constitue 16,3 % de notre auditoire et on compte même 13,5 % de nos téléspectateurs qui ont 50 ans et plus », a dit M. Brosseau, en entrevue aux AFFAIRES.

Ce canal spécialisé, offert depuis 1988 avec le service

de base des câblodistributeurs est la propriété du Groupe Radiomutuel (Mtl, 3,20 \$) et de CHUM TV (Tor., 25 \$) de Toronto, qui possède le pendant anglophone MuchMusic.

À sa dernière année financière, la chaîne spécialisée a affiché une hausse de 22 %

de ses revenus publicitaires. De mars 1990 à mars 1991, MusiquePlus a aussi accru sa portée de 10 % et rejoint maintenant 2 030 000 personnes hebdomadairement.

Malgré cette bonne performance, les dirigeants de MusiquePlus reconnaissent que ce n'est pas encore suffisant

pour amener l'entreprise au seuil de la rentabilité.

Flashes marketing

Hydro-Québec signera sous peu une entente de commercialisation avec IBM au sujet du logiciel de décision de distribution d'électricité M31, mis au point par Nouveler, filiale d'Hydro-Québec...

La prochaine présidente du Publicité Club de Montréal sera Nicole Dubé, directrice du service de promotion et de la publicité à la Fédération des producteurs de lait du Québec...

Montréal aura un autre salon cet automne, celui de la santé, qui se tiendra au Palais des Congrès. C'est un projet de Jacqueline Vézina, qui organise déjà le Salon de la Femme...

Ludcom, qui publie le mensuel humoristique *Croc*, récidive avec *Anormal*, un bimestriel qui s'adresse aux jeunes de 12 à 17 ans, et *Mad Québec*, qui vise les 15 à 25 ans, un créneau déjà occupé par le mensuel *Safarir*.

Banque de Montréal : 33 000 collaborateurs

La Banque de Montréal a puisé à même un bassin de 33 000 collaborateurs pour concevoir sa récente campagne de publicité.

La Banque a en effet consulté ses employés pour choisir les thèmes et éléments créatifs qui appuient la campagne *Au-delà de l'argent il y a les gens*.

Des groupes d'employés ont été créés dans les divers services et 1 200 succursales pour donner leurs opinions.

Prépalement aux agences de publicité US

Un nombre croissant d'agences de publicité américaines réclament le paiement à l'avance des factures médias de leurs clients.

The Wall Street Journal indique que les agences recourent à cette méthode surtout pour les clients qui ont des difficultés financières.

GILLES DES ROBERTS

CONGRÈS ANNUEL

9, 10 JUIN 1991

HILTON INTERNATIONAL
QUÉBEC

Les grands enjeux
de la qualité totale.

L'impact de la
qualité totale dans
toutes les sphères
d'activité des
comptables agréés.

Assister au Congrès,
c'est suivre une des
voies de la réussite
dans notre
profession.

Inscrivez-vous dès
maintenant !

Ordre
des comptables agréés
du Québec



Bell

BANQUE NATIONALE

LE FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ

Groupes INFORMATIX Group 2000

DESJARDINS DUCHARME
AVOCATS

Desjardins

Canadian

FORTUNE
1000



15 CONFÉRENCIERS

6 ATELIERS

1 TABLE RONDE

2 GRANDES CONFÉRENCES

LE MONDE DE L'INGÉNIERIE A LONGTEMPS CRU QUE "PLUS C'EST GROS, PLUS C'EST BEAU." CETTE THÉORIE NE FAIT DÉSORMAIS PLUS LE POIDS

EN FORMULE 1, la victoire est une question de millisecondes et la défaite, de milligrammes. Les moteurs légers Honda ont surclassé la concurrence en remportant le Championnat mondial des constructeurs pour une cinquième année de suite.



Une réussite qui repose sur l'élimination de tous les éléments anti-performants.

C'est cette logique qui est derrière la conception de la Legend 1991.

Les ingénieurs Honda ont prouvé encore une fois que l'augmentation de puissance d'une cylindrée n'est pas la seule façon d'améliorer les performances. En optimisant la puissance spécifique de la Legend, ils ont pratiquement recréé un V6 de 200 chevaux qui offre une puissance de 25% supérieure au modèle antérieur. Et cela, sans qu'il ne pèse un gramme de plus.

POUR GAGNER EN FORMULE 1, IL FAUT EN PERDRE.

Au lieu d'être en acier, le sous-bâti du châssis et les supports du moteur sont en aluminium, donc plus légers et plus solides. Son nouveau système de suspension arrière réduit le poids non-suspendu de près de 10 kilos, rendant la maniabilité plus aisée et précise. Des tiges tubulaires, et de diamètres variés, installées à l'intérieur des portes

améliorent la protection des passagers et réduisent le poids de 11,5 kilos. Imaginez, même les phares, les glaces et le toit ouvrant ont perdu du poids!

Comme vous devez vous en douter, cette cure d'amaigrissement a donné à la Legend 1991 bien fière allure: zéro à soixante en 7,9 secondes. Des chiffres que la plupart des berlines de luxe auraient beaucoup de difficultés à égaler.

NOUS AVONS MIS DE CÔTÉ LE MOTEUR TRANSVERSAL.

Remplacer le moteur transversal par un longitudinal, nous obligea à repenser la transmission entière. Mais l'effet sur la performance fut sensationnel.

Lorsque la distribution de poids avant/arrière est de l'ordre de 60/40, elle est considérée comme idéale. Vous obtenez alors la manoeuvrabilité d'une traction arrière et le mordant d'une traction avant.

L'espace supplémentaire obtenu, nous a permis d'incorporer une poutrelle de châssis en acier continu au travers du compartiment-moteur, augmentant ainsi de 30% la solidité de la carrosserie. Les vibrations de la carrosserie et le roulement dus au moteur transversal ont été substantiellement diminués. Ainsi, l'accélération se fait encore plus en douceur.

Ce que nous avons accompli à l'intérieur du moteur est tout aussi impressionnant. Le système à induction variable, unique à Acura, qui fut développé pour l'Acura NSX, accroît le couple moteur au point mort de 26% et cela, sans rien enlever à la performance.

VOUS REPARTEZ AVEC UNE FORMULE GAGNANTE.

En termes simples, la nouvelle Legend est plus puissante, plus rapide et offre un meilleur rendement que son prédécesseur. Elle est aussi plus longue, mais elle élimine 1 mètre à son rayon de braquage. Les panneaux de la carrosserie sont plus épais, accroissant ainsi de 27% la solidité de la Legend, ce qui la rend pratiquement insensible aux vents latéraux les plus forts.

Les éléments superflus ont été éliminés mais les caractéristiques de luxe abondent. Des caractéristiques bien pensées et non du tape-à-l'oeil.

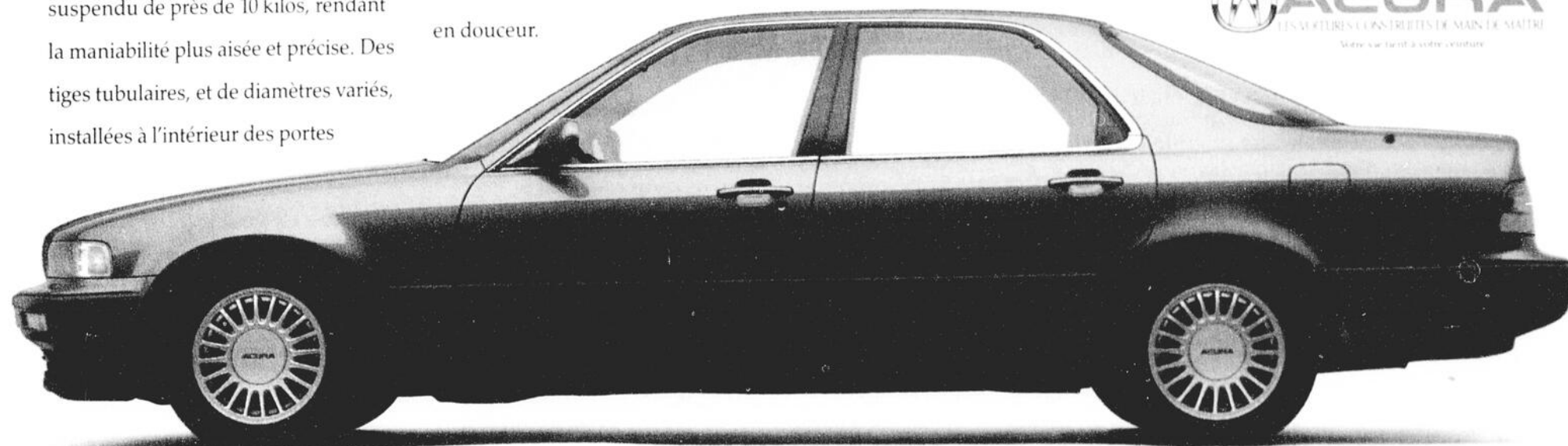
Les amortisseurs à soupape procurent au conducteur une sensation extraordinaire. Des caractéristiques ergonomiques ont été empruntées à la voiture sport NSX. Des caractéristiques que plusieurs considèrent "extrêmement raffinées." De plus, circuler à haute vitesse dans un habitacle comme

le nôtre, c'est comme voler en deltaplane tellement c'est silencieux. Nous avons réussi ce tour de force en isolant les tôles de plancher avec des panneaux en forme de nid d'abeilles semblables à ceux utilisés dans l'industrie aéronautique.

Vous obtenez aussi, en équipement standard, une caractéristique qu'aucune autre voiture de luxe ne peut vous offrir: une fiabilité qui s'est avérée la meilleure au cours des 4 dernières années selon l'Indice de satisfaction du client*. La nouvelle Legend comprend au total 150 nouvelles caractéristiques. Les décrire exigerait qu'on écrive une brochure de l'épaisseur d'un roman. Mais vous pouvez les vivre en seulement 7,9 secondes. Communiquez avec le concessionnaire Acura de votre région et faites-en l'expérience. Vous vous demanderez alors pourquoi les autres voitures ne sont pas aussi bien pensées que la Legend.

Pour de plus amples renseignements sur la Legend et sur la garantie Acura de 5 ans / 100 000 km,** les concessionnaires et les Plans AcuraBail/Finance*** composez sans frais le 1 800 263-2828.

LA TOUTE NOUVELLE
LEGEND 1991.



P.D.S.C. à partir de 38 540 \$ pour une Berline Legend 1991 avec boîte manuelle à 5 vitesses. Le prix ne comprend pas les frais d'immatriculation et de transport, ainsi que la TPS et la taxe de vente provinciale. Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre. *Sondages 1987, 1988, 1989 et 1990 de l'Indice de satisfaction du client d'une voiture neuve de J.D. Power and Associates sur la qualité du produit et le service après-vente du concessionnaire aux États-Unis. **Le premier, selon le cas échéant. Détails chez le concessionnaire. ***Un service Acura authentique offert par Honda Canada Finance Inc.

DE NOS JOURS, ÉPARGNER C'EST UNE OBLIGATION

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU QUÉBEC

De nos jours, épargner c'est une obligation et ce qu'il vous faut, c'est un moyen d'épargne qui s'adapte à vos besoins comme les obligations d'épargne du Québec!

En vente du 21 mai au 1er juin 1991

Du 21 mai au 1^{er} juin 1991, achetez vos nouvelles obligations d'épargne du Québec dans les banques, les caisses Desjardins, les sociétés de fiducie, certaines sociétés d'assurance, ainsi que chez les courtiers en valeurs mobilières et autres agents autorisés.

Un moyen d'épargne accessible

- Disponible en coupures de 250 \$, 500 \$, 1 000 \$ et 5 000 \$ jusqu'à concurrence de 50 000 \$.
- Accessible au comptant ou par le mode Épargne-salaire qui ne requiert aucune mise de fonds initiale.

Un moyen d'épargne compétitif

- Taux d'intérêt concurrentiel ajusté chaque année au taux du marché.
- Meilleur rendement qu'un compte d'épargne ou un certificat de dépôt rachetable.
- Transférable dans des régimes non imposables comme les régimes d'épargne-retraite et d'épargne-études autogérés.
- L'intérêt simple vous est payé annuellement par chèque ou par virement automatique à votre compte.

Un taux d'intérêt avantageux

- Intérêt de 8,5% pour la première année, soit jusqu'au 31 mai 1992.
- Le taux de 8,5% s'applique aussi aux obligations émises depuis 1985. Toutes les autres modalités de ces émissions demeurent inchangées.
- Les émissions effectuées entre 1980 et 1984 ne sont pas touchées par cet ajustement de taux, puisque les obligations émises en 1980, 1981 et 1982 rapportent déjà un taux minimum garanti de 10,5% par année jusqu'à leur échéance, tandis que celles qui ont été émises en 1983 et en 1984 rapportent un taux minimum garanti de 8,5% par année jusqu'à leur échéance.
- Les émissions antérieures à 1980 sont échues et ne portent donc plus intérêt. Échangez-les sans tarder pour les nouvelles obligations.

Un moyen d'épargne plus flexible que jamais

- **NOUVEAU:** les intérêts s'accumulent sur une base quotidienne plutôt que mensuelle.
- Dès le 1^{er} juin 1991, toutes les obligations d'épargne du Québec non échues rapporteront de l'intérêt pour chaque jour écoulé jusqu'à la date de l'encaissement.
- Encaissable n'importe quel jour du mois avec le plein montant des intérêts.
- Comme à l'habitude, les nouvelles obligations donnent droit à l'intérêt couru à compter du 1er septembre 1991.

De nos jours, épargner c'est une obligation et, pour le faire, rien de mieux que les obligations d'épargne du Québec!



J'ÉPARGNE DÈS MAINTENANT

**Information: 1-800-463-5229 (extérieur) 528-1200 (région de Québec)
ou appelez Communication-Québec (sans frais)**

Québec

**Gouvernement du Québec
Ministère des Finances**

ENTREPRISE

Brusque changement de direction à L'Excellence

Généralement monotones et bien planifiées, les assemblées annuelles d'entreprise donnent rarement lieu à des changements radicaux dans les directions.

L'assemblée annuelle des actionnaires de L'Excellence, Compagnie d'assurance-vie tenue le 15 mai dernier vient de faire mentir cette coutume. En effet, une alliance de deux groupes d'actionnaires détenant plus de 50 % des actions de L'Excellence a fait élire six nouveaux administrateurs au conseil d'administration.

Le balayage a même emporté le président du conseil, président et chef de la direction de la compagnie, Yves-Marie Leduc, qui a remis sur-le-champ sa démission. Il a aussitôt été remplacé par Louis Gosselin, un actuaire. Celui-ci a notamment travaillé pour la Croix Bleue et fait de la consultation.

Outre M. Gosselin, les nouveaux administrateurs sont André Vautour, un avocat, Robert Faucher, un comptable agréé, Jean-Yves Noël, un ingénieur, Jean-François Buffoni, un avocat, et Daniel Riopel, un avocat du secteur de l'assurance.

Les quatre administrateurs sortants qui ont conservé leur siège au conseil sont Michel Rhéaume, président de Beaulne & Rhéaume, un courtier d'assurance-vie de Montréal, Andrée Noël, une avocate de Montréal, Omer Beaudoin-Rousseau, vice-président exécutif de l'Association des constructeurs d'habitations du Québec, et Paul-Ernest Leblanc, un homme d'affaires de Sept-Îles.

Les deux groupes d'actionnaires qui ont fait alliance sont le groupe Rhéaume, qui détient plus de 33 % des actions, et le groupe Noël, qui détiendrait environ 20 % du capital de la compagnie.

Au cours d'un entretien téléphonique avec LES AFFAIRES, M. Rhéaume a révélé que la nouvelle direction de la compagnie allait réorienter l'approche de la compagnie. « Actuellement, la compagnie offre surtout des produits qui ont un important contenu fiscal et qui s'adresse à une niche assez

étroite d'assurés. Nous voulons offrir également des produits destinés à un plus large public. »

M. Rhéaume a aussi mentionné que la compagnie allait maintenir son système de distribution par les courtiers.

Le fonds immobilier de la compagnie sera également réorienté. Ce fonds, dont un des principaux éléments est

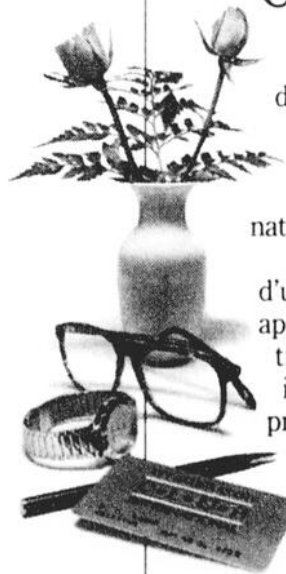
le village Archimède de Sutton, sera orienté vers des placements immobiliers qui sont situés dans la région

immédiate de Montréal.
JEAN-PAUL GAGNÉ



LA SÉLECTION NATURELLE DU VOYAGEUR D'AFFAIRES.

CHAQUE ANNÉE, 21 MILLIONS DE VOYAGEURS CHOISSENT NOS HÔTELS, AUBERGES, CENTRES DE VILLÉGIATURE ET HÔTELS-SUITES.



Dans un monde où les gens d'affaires sont constamment en déplacement, il est reconnu qu'ils appliquent le principe de la sélection naturelle.

C'est la raison pour laquelle, d'une année à l'autre, ils apprécient nos hôtels pour y trouver confort et service impeccable. L'emplacement pratique de nos auberges quand ils recherchent ce qui est avantageux. Nos centres de villégiature

pour décompresser. Et nos hôtels-suites pour satisfaire leur besoin d'espace.

Alors, quels que soient votre destination et vos besoins, ITT Sheraton est le choix naturel.

Pour vos réservations, appelez votre agent de voyages ou le 1-800-325-3535.



ITT Sheraton
LE CHOIX NATUREL

Saviez-vous que...

Les 979 930 femmes au Canada âgées de 35 à 39 ans qui ont présenté une déclaration fédérale de revenus visant 1988 ont déclaré un revenu moyen de 17 507 \$.

Les 986 340 hommes de cette même catégorie d'âge ont rapporté un revenu moyen de 35 485 \$ pour 1988.

EN BREF

NOUVEAU BANLIEUE EST DE MONTRÉAL

HOTEL CHARLEMAGNE **49⁹⁵** PAR JOUR OCC. SIMPLE OU DOUBLE *T.P.S. EN SUS

- 32 chambres • 4 suites • 2 salles de congrès •
- Service de télécopieur & secrétariat •

☎ **582-5933** • FAX: 585-4012
 115, RUE CHOPIN, SUITE 106
CHARLEMAGNE (QUÉBEC) JSZ 4P8
 Sortie 96 autoroute 40 • Angle autoroute 640
 (Voisin de la Rôtisserie Saint-Hubert)

Gagnants des bourses Devenez entrepreneur-e

Le concours *Devenez entrepreneur-e* vient d'attribuer ses bourses d'affaires. Ce concours est organisé par l'Association des cadres de l'éducation aux adultes des collèges du Québec en collaboration avec le Mouvement Desjardins, le Fonds de solidarité, Samson Bélaïr, Deloitte & Touche, la Fondation de l'Entrepreneurship et le gouvernement du Québec. Le jury était présidé par André Lesage de Samson Bélaïr.

La première bourse de 25 000 \$ a été accordée à Michel Bédard et à André

Noël du Cégep de Limoilou qui veulent produire des composantes opto-électroniques et un capteur de température par fibres optiques.

Une bourse de 15 000 \$ a été remise à Daniel Dumont et à Alain Laferrière du Cégep de Saint-Laurent pour lancer une entreprise spécialisée en ergonomie dans la région de Montréal. Une bourse de 10 000 \$ a été attribuée à Johanne et à Nathalie Patenaude du Cégep de Victoriaville pour lancer une entreprise de production de plantes dépotées fleurées en multicellules.

Bruno Maranda du Cégep de l'Outaouais a mérité une bourse de 6 000 \$ pour lancer une entreprise spécialisée dans la lecture de vibration sur les équipements industriels rotatifs.

Enfin, Judy Ross du Cégep de Baie-Comeau et Jo-

sée Clavet du Cégep de Saint-Jean-sur-Richelieu ont obtenu une bourse de 2 000 \$ chacune. La première lancera une entreprise en conseil et formation en gestion pour les Autochtones et la seconde cultivera les champignons.

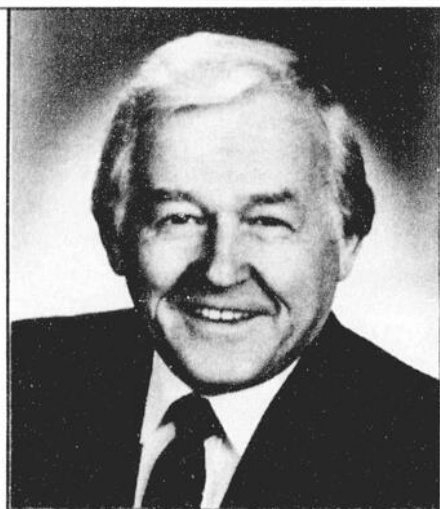
Nouveau président aux caisses d'économie

Un nouveau président vient d'être élu à la présidence de la Fédération des caisses d'économie du Qué-

bec. Il s'agit de Michel Parent, administrateur de la Caisse d'économie des pompiers de la Communauté urbaine de Montréal, la deuxième caisse d'économie en importance, avec un actif d'environ 100 M\$.

M. Parent est administrateur de la Fédération des caisses d'économie depuis six ans et a oeuvré au sein des comités de placement et de ressources humaines des sociétés d'assurance-vie du Mouvement Desjardins.

M. Parent succède à Robert Routhier de Sherbrooke, qui a décidé de ne pas se représenter à la présidence après avoir occupé le poste pendant plusieurs années.



Yvan Caron, Président

NOMINATION

Les membres du conseil d'administration de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec annonce l'élection de M. Yvan Caron à la présidence de leur institution.

Au moment d'entrer en fonction, M. Caron occupait le poste de directeur général de la Caisse Populaire Québec-Est. Il compte 36 ans de vie professionnelle active au sein du Mouvement des caisses Desjardins. Il est entre autres, premier vice-président du conseil d'administration et membre de l'exécutif de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, secrétaire et vice-président du conseil d'administration de la Société financière des caisses Desjardins.

En plus de ces activités professionnelles, il est engagé dans des organismes socio-économiques et communautaires de la grande région de Québec.

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec est une institution coopérative de services regroupant 317 caisses populaires affiliées, dont les actifs totalisent quelque 11 milliards \$. Plus de 4000 membres dirigeants bénévoles et 6490 employés sont au service d'environ un million de membres.



Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

Une entreprise montréalaise en sol polonais

Le Groupe Capital Europe de Montréal réalisera un projet immobilier à Tarnobrzeg, une ville polonaise de 50 000 habitants.

Le Groupe Capital Europe et la ville de Tarnobrzeg investiront chacun 5 M\$ dans ce projet dont la première phase comprend la construction de 81 maisons et d'un centre commercial.

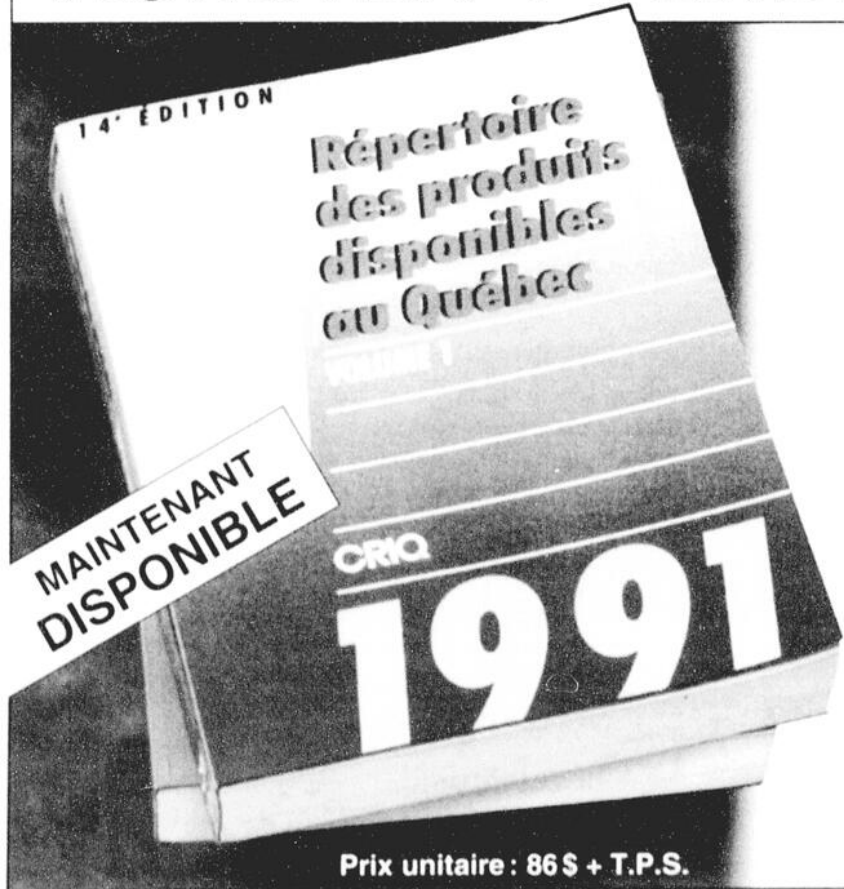
Le vidéo corporatif à l'honneur

La deuxième édition sur Forum du vidéo corporatif Corpovision aura lieu à Place Bonaventure à Montréal les 28, 29 et 30 mai prochain.

Corpovision proposera des conférences, du visionnement et des démonstrations pour les spécialistes de l'audio-visuel d'entreprise.

L'événement aura lieu en marge de la conférence Production 91, qui réunira les professionnels de l'image et du son. Les frais de participation sont de 30 \$ (trois jours) ou 15 \$ (une journée).

ACHETER ♦ VENDRE ♦ PLANIFIER



12 000 manufacturiers
6 000 grossistes / distributeurs

Faites affaires avec eux facilement, grâce au **Répertoire des produits disponibles au Québec 1991**

CRIQ Banque d'information industrielle
 333, rue Franquet, C.P. 9038
 Sainte-Foy (Québec)
 G1V 4C7

Commandes téléphoniques par Visa ou Master card
(418) 652-2234 - Poste 116
1-800-463-3390 - Poste 116

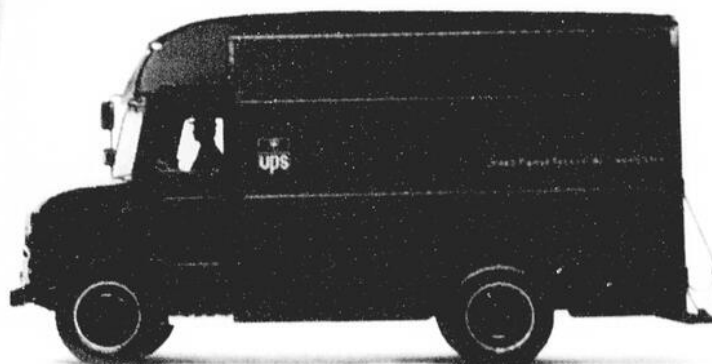
Prix unitaire : 86\$ + T.P.S.

▽ Comment offrir un meilleur service à meilleur prix? Très simple: en étant plus efficace. Chaque jour, nos messagers soumettent leur véhicule à une inspection très serrée afin de prévenir les pannes, et un itinéraire préétabli leur permet de minimiser les délais de livraison. Ils passent même leur porte-clefs à leur doigt - main gauche, pour être précis - question de ne pas perdre leur journée à le chercher!

La moindre localité qu'on retrouve sur la carte du Canada se retrouve aussi dans l'itinéraire aérien de UPS. Parce que voyez-vous, en plus de notre service de transport routier, nous offrons un service aérien fort considérable qui vous permet d'expédier vos colis à n'importe quelle adresse, n'importe où à travers le pays. ▽



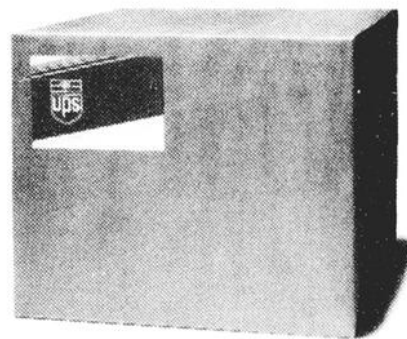
◁ Si votre colis ou document est expédié par avion, soyez assuré qu'il voyage en première classe. Avec UPS, c'est certain. En plus d'une imposante flotte aérienne de 727, de 747 et de DC-8, nous possédons le plus grand nombre de 757 dans toute l'industrie du courrier. Il s'agit du transporteur le plus performant - et le plus silencieux - qu'on puisse trouver aujourd'hui sur les routes de l'air. Pour nos passagers, rien n'est jamais trop beau!



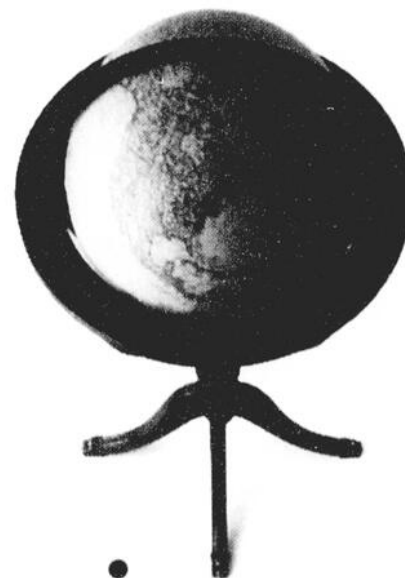
△ Nul ne dessert autant de points en Amérique du Nord que UPS. Normal; nous avons plus de camions sur la route que tout autre service de courrier. Nous sommes partout en Ontario, au Québec et dans les centres financiers de l'Ouest, aussi bien qu'aux États-Unis, d'un océan à l'autre. Voilà un bon point à retenir avant de mettre en route votre prochain envoi.

Par route. Par air. Un colis ou dix mille. Nous livrons tout, partout. Plus de 11 millions de colis et de documents par jour. Et grâce à notre efficacité, nous offrons souvent nos services aux tarifs les plus bas. Alors, si vous désirez régler la question en un seul appel, il y a une seule compagnie à qui vous pouvez faire appel: UPS. 1 800 363-8757. ▽

Vous songez à envoyer un colis à l'autre bout du monde? Alors, vous serez heureux d'apprendre qu'aucun service de messagerie ne parcourt le monde plus que UPS. À partir du Canada, nous desservons par avion au total 188 pays et territoires. De quoi satisfaire les plus éminents globe-trotters! ▽



Pour nous l'efficacité c'est une façon de penser.



Si votre service de courrier ne vous offre pas tous ces services, courez chez nous.

L'INFINITI G20



*Généreuse,
elle donne beaucoup
et exige très peu.*

Vivacité. Exaltation. Joie intense de rouler.

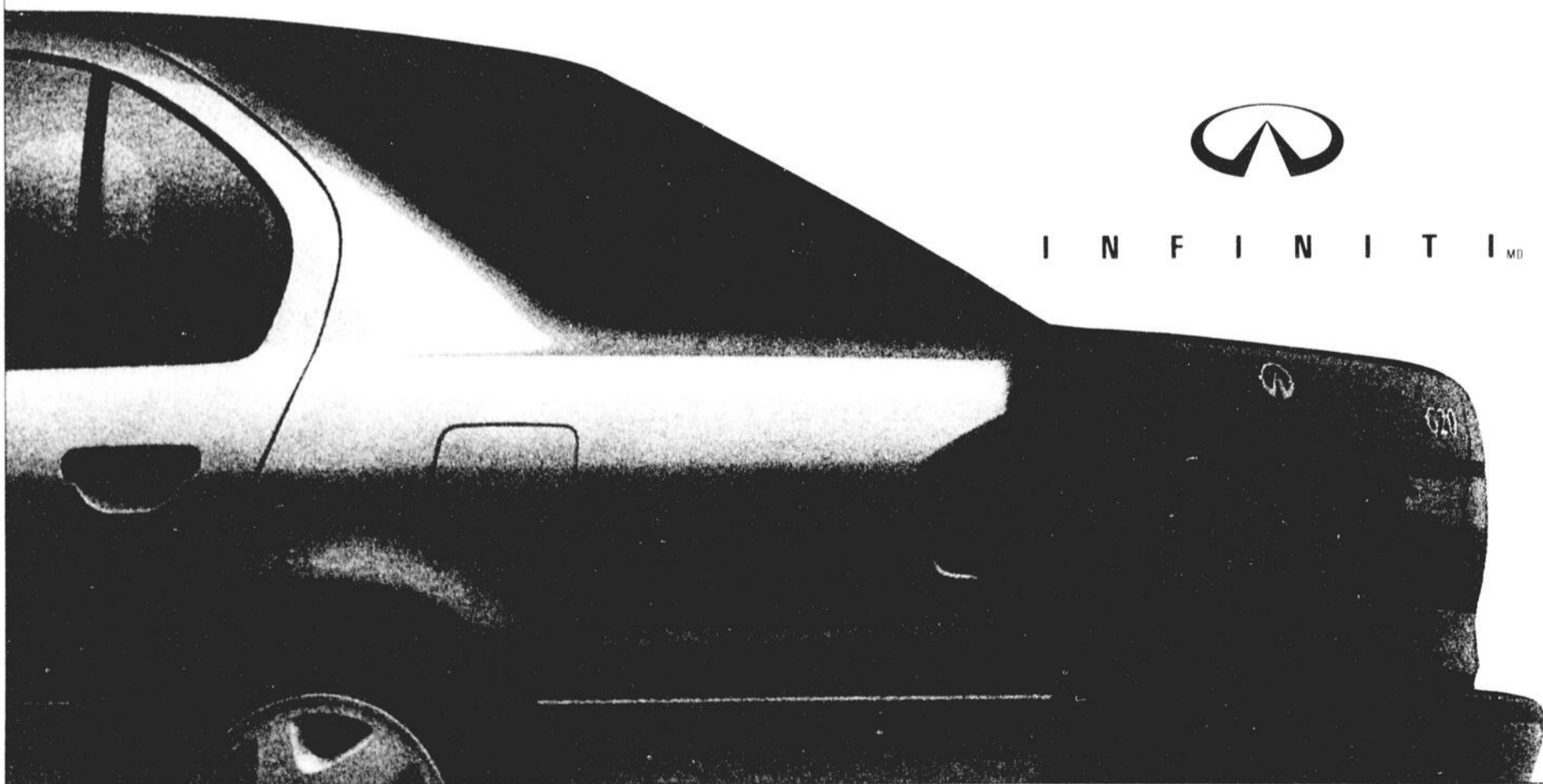
Des sensations à redécouvrir au volant de l'Infiniti G20, berline sport de luxe. Depuis son lancement, la version européenne de la G20 s'est déjà méritée neuf trophées importants dans huit pays. Si vous croyez que le plaisir de conduire est le plus grand luxe qui soit, la G20 vous est destinée.

Le moteur 2 litres, 16 soupapes, 140 chevaux, produit un couple de 132 pi-lb. Sollicitez l'accélérateur et vous filez à 100 km/h en 8,9 secondes, plus vite que toute autre voiture de cette catégorie. La direction, douce et précise, réagit instantanément. La suspension avant brevetée à bras multiples conserve les pneus perpendiculaires à la chaussée, assurant une parfaite maîtrise dans les courbes. Qui voudrait alors s'arrêter? Dès qu'il le faudra, le système antiblocage (ABS) freinera la voiture en douceur, même par mauvais temps.

L'Infiniti G20 est généreuse: elle donne beaucoup et exige très peu en retour. La G20 est une voiture au rendement exceptionnel, qui va de pair avec l'exceptionnel plaisir de conduire qu'elle procure. Elle consomme 10 litres aux 100 km (28,2 mil/gal) en ville et 6,8 litres aux 100 km (41,5 mil/gal) sur la route. Aucune autre voiture de sa catégorie ne réussit un tel exploit.

Vivacité. Exaltation. Rendement de haute performance. L'un des plus purs plaisirs de la conduite automobile vous attend dès aujourd'hui. Nous vous proposons un rendez-vous d'essai de l'Infiniti G20, berline sport de luxe.

Merci.



I N F I N I T I M O

Une création Nissan

Veuillez composer
le 1-800-363-4520
pour plus d'informations
et les adresses
des concessionnaires.

ENTREPRISE

Commerce outre-frontière : les détaillants demandent l'intervention de Québec

Des détaillants pressent le gouvernement du Québec d'intervenir rapidement dans la question des achats outre-frontière.

C'est ce qu'a indiqué aux AFFAIRES le président d'une importante entreprise de commerce de détail de Montréal. Les commerçants forment actuellement une coalition pour forcer la main de Québec dans le dossier du commerce outre-frontière.

« Il faut que le ministre de l'Industrie et du Commerce, Gérald Tremblay, réagisse au plus vite à ce problème. Cette année, les commerçants montréalais perdront au bas mot 250 M\$ au profit de Plattsburgh et de Burlington, et Québec ne fait rien pour eux.

« L'Ontario s'est déjà attaquée au problème. Des comités sont en place dans les villes les plus touchées et le gouvernement ontarien tra-

vaille avec le fédéral pour tenter d'enrayer cette fuite du commerce.

« À Québec, on ne fait rien. Le ministre Tremblay, qui est pourtant un ancien commerçant, n'est pas conscient de l'ampleur du problème. Il pourrait nous aider en élargissant les heures d'ouverture des magasins.

« Selon une étude que nous préparons, 25 % des gens qui font des achats outre-frontière réduiraient la fréquence des déplacements

vers les États-Unis, si les magasins québécois étaient ouverts le dimanche », a indiqué notre informateur.

Les détaillants québécois préparent cette offensive alors que Statistique Canada continue de publier des données accablantes au sujet des achats outre-frontière.

En mars dernier, 4,9 M de Canadiens - 24,5 % de plus qu'en mars 1990 - ont passé moins de 24 heures aux États-Unis, la grande majorité pour y faire des achats.

Selon les données compilées par l'organisme fédéral, 1,1 M de nos concitoyens ont pris le même chemin, mais ont passé au moins 24 heures chez nos voisins du sud, une hausse de 32,5 % par rapport à mars 1990.

Pour les trois premiers mois de l'année, 12,7 M de

Canadiens ont traversé la frontière pour séjourner moins de 24 heures aux États-Unis, une hausse de 22,3 % comparativement au premier trimestre de 1990.

Au même moment, les ventes des grands magasins canadiens, les mieux pourvus pour résister à ce mouve-

ment, se situaient à 909 M\$ en mars, en chute de 8,1 % par rapport à mars 1990.

La diminution des ventes des grands magasins québécois se chiffre par 5,1 % pour des ventes de 176 M\$.

GILLES
DES ROBERTS

STRATEGIE

La librairie des Affaires

**LA PUISSANCE DES LIVRES
AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE**

4174 Saint-Denis, Montréal, QC, H2W 2M5 • 289-9875

Pour devenir riche...

"Investir dans le creux de la vague a toujours été une décision judicieuse"



J. P. Morgan

Pour devenir riche, il faut bouger au bon moment. Ne laissez pas filer l'occasion en or que constitue le Sir Robert Peel.

SIR
Robert Peel

Condominiums et maisons de ville pour gens avisés.

3430 rue Peel, Montréal
(514) 288-8008

GRUPE LÉPINE

Investisseurs!

Les cinq dernières recommandations de votre courtier vous ont-elles rapporté?...

... ou ont-elles rapporté à votre courtier?

Cessez de gaspiller votre argent, appelez Placements Marathon!

Il suffit d'une transaction pour réaliser un profit de 580 \$ chez Placements Marathon ou subir une perte de 129 \$ chez un courtier traditionnel.*

*données correspondant à 1 000 actions achetées à 19,25 \$ et vendues à 20 \$ (sondage mené en déc. 90)

Les conseils de votre courtier valent-ils ce qu'ils vous coûtent? Pour augmenter vos gains, prenez vos propres décisions de placement et traitez avec le chef de file du courtage réduit au Canada:

- Documentation complète, d'une grande valeur pour l'investisseur indépendant
- Équipe de représentants accrédités, compétents et efficaces, n'exerçant aucune pression sur la clientèle
- Exécution rapide et exacte de vos ordres
- Confirmation directe de vos ordres par téléphone
- Accès aux services de Placements Marathon, 24 heures sur 24, 7 jours par semaine

En Plus! ■ Jusqu'à 85 % d'économie sur les frais de courtage des courtiers traditionnels

1-800-361-8497

PLACEMENTS MARATHON
Service de courtier exécutant

Vous décidez. Nous exécutons.

MONTRÉAL
875-7481
1-800-361-8497

M. Mme. Mlle. Dr. _____

Adresse _____

Ville _____ Prov. _____

Code Postal _____ Tel. (jour) _____

Je veux que mes transactions me rapportent plus à moi qu'à mon courtier!

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

Jusqu'ou peut aller la nuance entre les notions

elle est la question que l'on peut se poser à la suite d'une décision qu'a récemment rendue le commissaire du travail **Paul Bélanger**.

Dans cette affaire, l'indemnité réclamée par une travailleuse à la suite d'un congédiement illégal fut réduite. Le fait que la plaignante ait travaillé pour le compte de

son conjoint après son congédiement constituait l'essence du motif sous-tendant la réduction de l'indemnité.

Dans une première décision, le commissaire Bélanger avait accueilli la plainte et déclaré que la plaignante avait été congédiée illégalement à cause de l'exercice d'un droit prévu à la *Loi sur les normes du travail*.

Mésentente sur le montant de l'indemnité

Toutefois, les parties n'ayant pas réussi à s'entendre sur le montant de l'indemnité devant être versée par l'employeur, le commissaire dut se saisir à nouveau de l'affaire et décider du quantum de l'indemnité.

La preuve administrée lors de l'enquête révéla que la plaignante, après avoir été congédiée, avait aidé son ami dans la vente d'un produit de nettoyage présenté dans des kiosques de centres commerciaux.

Concrètement, la plaignante assistait son conjoint dans les activités de vente du produit et le remplaçait au be-

soin lorsqu'il devait s'absenter.

Par ailleurs, la plaignante alléguait n'avoir jamais été rémunérée pour le travail qu'elle avait accompli. Elle prétendait avoir accommodé son ami pour tromper l'ennui, avant d'être finalement engagée par ce dernier six mois après son congédiement.

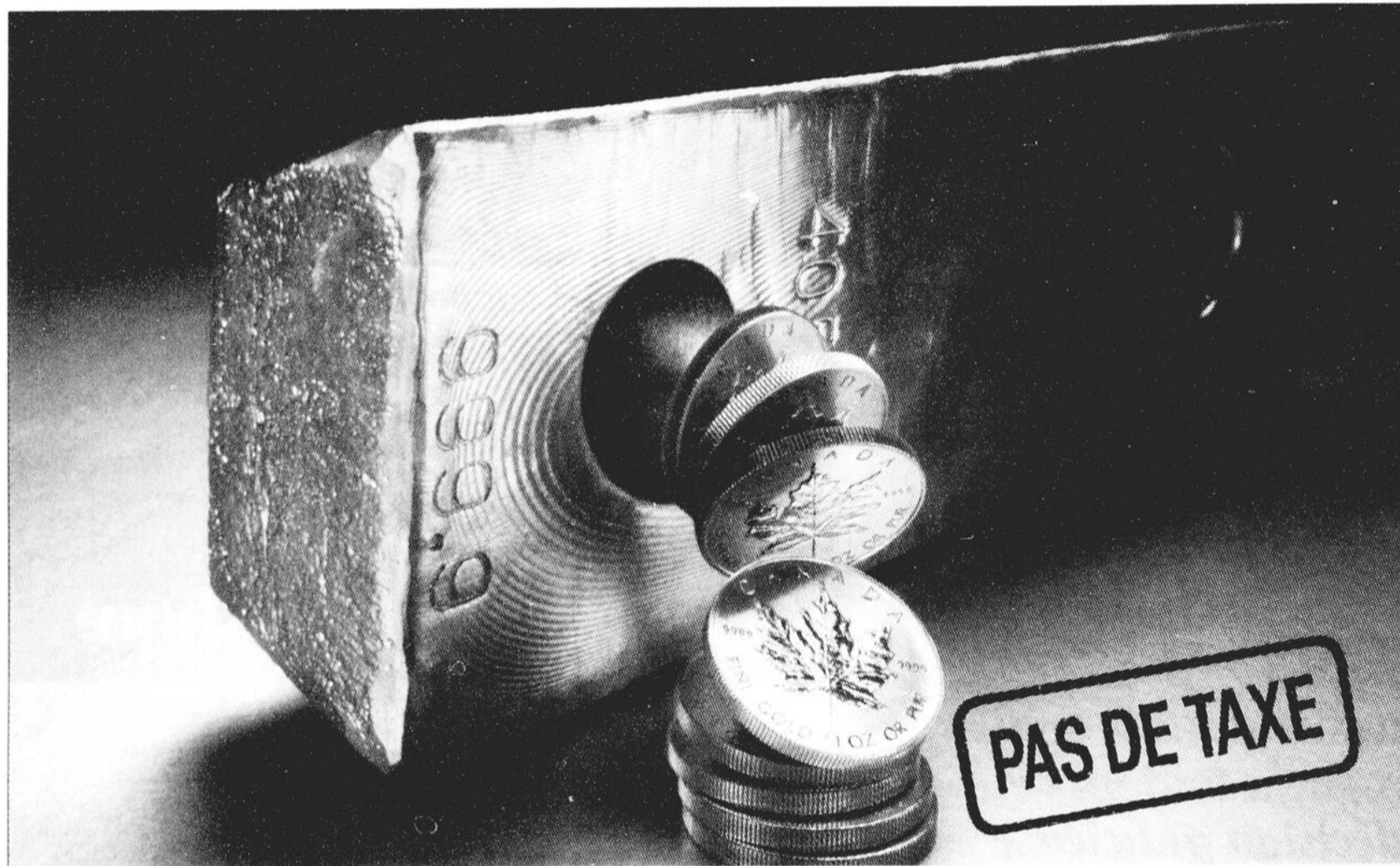
Dans sa décision, le commissaire énonça tout d'abord que la plaignante avait procédé avec diligence dans la recherche d'un nouvel emploi à la suite de son congédiement.

Le commissaire ajouta que les activités exercées auprès du conjoint n'avaient pas empêché la plaignante de se conformer à son obligation de minimiser ses dommages.

Activités de travail

Cependant, le commissaire conclut que la plaignante avait accompli des activités de travail au bénéfice de son conjoint, et ajouta que l'union maritale qui existait entre l'employeur et l'employée n'empêchait pas la présence d'un lien de subordination en faveur du « conjoint-employeur ».

En conséquence, le commissaire du travail conclut que la plaignante était une



La Feuille d'érable en or, pure à 99,99 %, n'est maintenant plus taxée au Québec.

Désormais, les pièces d'investissement de la Feuille d'érable en or, en argent et en platine ne sont plus taxées dans la province de Québec.

Grâce à une stabilité légendaire, à une pureté insurpassée et à une réputation internationale qu'on ne questionne plus, la Feuille d'érable en or est reconnue comme étant la pièce étalon or mondial.

Elle constitue non seulement un bon investissement, mais aussi un cadeau unique dont la valeur défie le temps.

Frappée par la Monnaie royale canadienne, la Feuille d'érable en or est offerte dans certaines banques et chez des détaillants de pièces au Canada et dans le monde entier.

Composez le (800) 267-1871 pour connaître le détaillant le plus près de chez vous.

LA FEUILLE D'ÉRABLE EN OR
La pièce étalon or mondial.

Canada

Monnaie royale canadienne Royal Canadian Mint



Shelley Fisher

LES MARQUES FBI LTÉE est heureux d'annoncer la nomination de Mme Shelley Fisher au poste de présidente.

Mme Fisher est diplômée en administration des affaires de l'Université Western et s'est jointe à la compagnie en 1984 et occupait le poste de vice-présidente, marketing.

Les Marques FBI Ltée est un des plus importants producteurs de jus de fruits au Canada, ayant des usines à Mont St-Hilaire, Québec, Trenton, Ontario ainsi qu'à Richmond, Colombie-Britannique. Les marques de commerce sont FBI, Sprint, Fresh'N Tasty, Orangina, St-Hilaire. Le siège social de la compagnie est situé à Mont St-Hilaire, Québec.

d'aide et de travail ?

véritable salariée à l'égard du travail effectué pour le compte de son conjoint. Ainsi, elle ne pouvait renoncer aux dispositions d'ordre public prévues à la *Loi sur les normes du travail* et aurait dû être rémunérée au salaire minimum pour le travail effectué.

Le commissaire Bélanger calcula donc les sommes

qu'aurait dû normalement gagner la plaignante si elle avait été rémunérée et retrancha ces montants de l'indemnité à laquelle elle avait droit.

Si cette décision peut paraître sévère à l'égard de l'employée congédiée, elle demeure tout à fait conforme au principe suivant lequel l'union maritale entre deux

parties n'empêche pas la formation entre elles d'un contrat de travail, et ce, pour le meilleur... et pour le pire !

Carole Gauvreau et D. Millman Market Services Inc., commissaire du travail Paul Bélanger, CM9010SI97

SOPHIE MARQUIS



Me Sophie Marquis fait partie de l'étude Desjardins Ducharme.

Maison de change

Forexco

Le meilleur endroit pour vous procurer

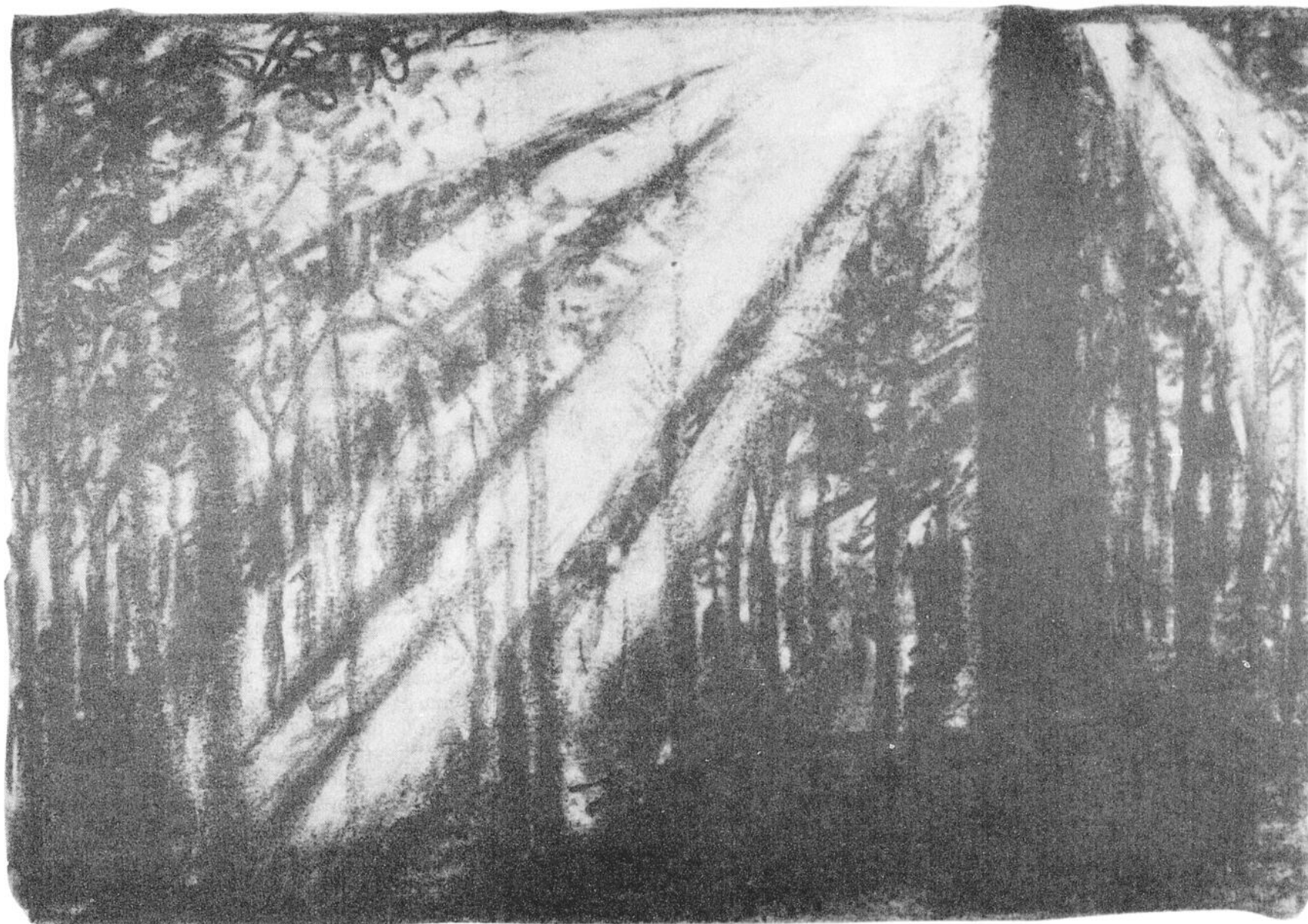
LA FEUILLE D'ÉRABLE EN OR

La pièce d'or la plus recherchée (25 de taxe)

1/10 on. 1/20 on. 1/2 on. 1 on.

284-1971

360, rue St-Jacques ouest, bureau 1213, Montréal

TOUT S'ÉCLAIRE.

Le monde des affaires est en mutation constante. Consciente de cette évolution, OE prend une nouvelle orientation. Elle est prête pour l'avenir! Plus que jamais, OE est à l'écoute de vos besoins. Fournisseur de l'équipement de bureau le plus perfectionné du monde, OE aide votre entreprise à rester dans la course! Que vous choisissiez OE pour la compétence de ses représentants, la qualité de ses articles ou celle de son service, vous prenez à coup sûr une décision éclairée.

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



Le fin du fin pour vos finances personnelles.

Le Service V.I.P.[®] de la Banque Royale, c'est la simplicité et le raffinement mêmes pour la gestion de vos finances.

Plus qu'un forfait multiservices complet et pratique, le Service V.I.P. vous donne une souplesse et un contrôle inégalé.

Le fin du fin de notre forfait commence par l'attention toute particulière de votre directeur de comptes V.I.P. Son objectif: répondre à tous vos besoins.

Le Service V.I.P., c'est d'abord une Marge de crédit personnelle avec accès immédiat à \$5,000 ou plus, selon votre demande. Puis, il y a la carte Visa* Or avec son système de Primes royales, sa marge de crédit minimale de \$5,000 et autres avantages. Enfin, vous bénéficiez d'un compte-chèques à intérêt quotidien V.I.P. avec protection de \$5,000 contre les découverts. Tous ces privilèges et maints autres vous reviennent de droit pour un seul montant mensuel qui vous fera économiser temps et, voire même, argent.

Téléphonez-nous dès aujourd'hui à Montréal, au 987-8000 ou à l'extérieur, sans frais, au 1-800-363-3967. Un de nos directeurs de comptes vous indiquera dans les 24 heures comment accéder au Service V.I.P. Le summum de la gestion personnelle.



BANQUE ROYALE

*Marque déposée de la Banque Royale
*Banque Royale du Canada, usager inscrit
de commerce

FINANCE

LA DIFFÉRENCIATION DANS UN MARCHÉ ENCOMBRÉ SERT BIEN INDUSTRIES LASSONDE

Sa gamme de boissons *Fruité* est présente de Halifax à Vancouver p. 28

COMMENT CHOISIR ENTRE LE FERR ET LA RENTE VIAGÈRE

Pourquoi, après 68 ans, la rente viagère est préférable au fonds enregistré de revenu de retraite p. 36

LES AFFAIRES

La Bourse de Montréal inscrit sa première débenture convertible : Ultramar Capital

La Bourse de Montréal a inscrit à sa cote sa première débenture convertible, celle d'Ultramar Capital Corporation (Mtl, 980 \$).

Cette filiale financière d'Ultramar PLC (Mtl, 6,25 \$) vient de compléter une émission de 120 M\$ de débentures convertibles à un taux d'intérêt annuel de 9,5 %. Les débentures et leur privilège de conversion viennent à échéance le 30 avril 2001.

Chaque débenture peut être convertie en 126,582 actions d'Ultramar PLC, ce qui représentait à l'émission un prix d'exercice par action de 7,90 \$, par rapport au cours récent de 6,25 \$.

Le remboursement du capital et les versements d'intérêt sont garantis par Ultramar PLC, la société mère d'Ultramar Capital Corporation.

De plus, chaque débenture comprend un droit d'achat expirant le 30 avril 1992. Dix droits permettent d'acheter une débenture convertible additionnelle à sa valeur nominale, 1 000 \$.

Les preneurs fermes de l'émission sont RBC Dominion Securities, Nesbitt Thomson et Wood Gundy.

L'inscription de cette première débenture convertible à la cote de Montréal a précédé de quelques jours le dernier budget provincial.

Dans ce budget, Gérard D. Levesque annonçait que, dorénavant, les débentures convertibles de PME québécoises seront admissibles au réa; elles devront être inscri-

tes à la cote de la Bourse de Montréal.

La débenture convertible d'Ultramar, même si elle n'était pas admissible au réa, donne le coup d'envoi à un marché qui pourrait prendre de l'ampleur au fil des ans.

Depuis quelques années, la Bourse de Toronto a inscrit à sa cote 10 débentures convertibles canadiennes.

Ultramar PLC

« Ultramar PLC, même si elle est intégrée, tire la majorité de ses ventes du raffinage et de la distribution d'essence. Les revenus de l'entreprise ne sont donc pas soumis aux aléas de l'exploration pétrolière où des dizaines de millions de dollars peuvent être engloutis en vain, a expliqué Richard Villeneuve, un investisseur privé spécialisé dans les débentures convertibles canadiennes.

« Par ailleurs, les activités de distribution canadiennes sont concentrées en grande partie au Québec. Aux États-Unis, celles-ci se trouvent surtout en Californie.

« Or, l'histoire américaine montre que les distributeurs d'essence régionaux telle Clark Oil (New York, 27,38 \$) ont mieux fait que les gros distributeurs nationaux. »

En 1990, les activités de raffinage et de vente d'essence d'Ultramar PLC ont produit des ventes de 3,2 milliards de dollars environ. Les activités de recherche et de production pétrolière et

gazière entraînaient quant à elles des ventes de 402 M\$ environ.

Redressement

La progression des ventes d'Ultramar PLC a été faible depuis 1986. En revanche, la firme anglaise a su redresser sa rentabilité. En 1986, la société essayait une perte de 104,2 M\$.

Depuis, elle n'a jamais cessé de faire progresser sa rentabilité, le bénéfice net attei-

gnant 238 M\$ à l'exercice de 1990. Quant aux fonds autogénérés, ils s'établissaient à 470,6 M\$ environ pour l'exercice en question.

L'achat de la raffinerie de Gulf Canada dans l'est de Montréal et de son réseau de postes d'essence au Québec et dans les provinces de l'Atlantique s'est avéré rentable. La société aurait recouvré le coût initial de l'investissement en moins de deux ans.

Du côté de la production du pétrole et du gaz naturel,

Ultramar tire bien ses marons du feu. En mer du Nord, Ultramar PLC a acheté en 1988 le producteur Blackfriars Oil & Gas Limited. Grâce à cette acquisition, elle a haussé ses réserves de pétrole et de gaz naturel dans cette région de 42 et 69 % respectivement.

Ultramar détient aussi d'importantes réserves de gaz naturel en Indonésie. Ce gaz, transformé en liquide, est vendu au Japon, à la Corée du Sud et à Taiwan.

Même si les ventes provenant de la production de gaz naturel et de pétrole brut ont progressé marginalement depuis 1986, les profits, eux, se sont améliorés sensiblement. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990, les activités d'exploration et de production d'Ultramar PLC ont rapporté un bénéfice d'exploitation de 54,2 M\$ contre 35,2 M\$ en 1986.

CLAUDE CHIASSON

LA GESTION DU TEMPS

chez
Delta

Toujours coincé, bousculé, à la course? C'est pas facile de gérer son temps quand on vit dans ses valises! Chez Delta, tout a été pensé pour le confort et le bien-être des gens d'affaires. Décompressez au club santé, détendez-vous dans la piscine, le sauna ou le bain tourbillon, flânez au bar de l'hôtel, régalez-vous au resto. Des attentions ultra spéciales? Offrez vous notre Service Signature, une vraie sinécure! Dès que vous aurez gagné votre chambre et pris le temps de souffler, vous apprécierez la différence Delta. Après tout, quoi de mieux au Québec qu'un hôtel Delta? 4 hôtels Delta!



14h.00



17h.45



19h.30



21h.54

Pour réservations à Montréal, Trois-Rivières, Sherbrooke et Valleyfield, appelez-nous sans frais au 1 800 463-1133.



Delta

Hôtels et centres de villégiature

La SOCIÉTÉ D'ARTHRITE vous invite à son cocktail-vernissage bénéfique qui aura lieu le 11 juin 1991 de 17h00 à 20h00 à la Galerie d'Art Aline Dallaire, Le Complexe Rive-Sud, Le Cimetière près du fleuve Alfred Dallaire, 2750 boul. Marie-Victorin, Longueuil.

Président d'honneur: M. Hugues Aubertin
Maire de Boucherville

Artistes-peintres invités: Denise Custeau Nault
Irène Hallé
Madeleine Lauzon Grenier
Roger Monette
Nicole Pelletier

La moitié des recettes de la vente des oeuvres sera remise à la Société d'Arthrite.

Prix du billet: 50.00 \$ / personne

Pour plus d'informations communiquez avec la Société d'Arthrite (514) 646-1780.



FINANCE

La différenciation dans un marché encombré sert bien Industries Lassonde

Une nouvelle gamme de boissons de fruits à base d'eau de source apparaîtra dès juin. Fidèle à sa stratégie, **Industries Lassonde** (Mtl, A, 6,50 \$) lance encore une fois un produit différencié dans un marché très encombré.

Les boissons de fruits seront offertes en bouteilles de 1,5 litre sous la marque **Rougemont**. Quatre saveurs seront initialement présentées.

Au début de l'année, quatre nouvelles saveurs **Fruité** ont été lancées.

L'entreprise table sur la popularité de l'eau de source et les préoccupations environnementales des consommateurs pour occuper un créneau du marché des jus et boissons prêts-à-boire.

Selon ses calculs, Lassonde détient environ 50 % du marché des jus prêts-à-boire au Québec en incluant les marques privées qu'elle produit. Sa part du marché québécois des boissons de fruits est d'environ 16-17 %.

Lassonde élargit aussi la gamme de ses boissons de fruits en contenant **tetrapack** de 250 ml pour y inclure de nouvelles saveurs.

Sa division **Spécialités de Boulangerie** a par ailleurs obtenu la distribution de produits de spécialité importés pour chocolatiers et pâtisseries; l'équipe de vente a été élargie.

En outre, **Vac-O-Nut** de Saint-Laurent a acquis l'actif du concurrent **Polyvrac** afin de mieux répondre aux nou-

velles tendances de la vente de produits en vrac, a expliqué aux **AFFAIRES** **Jean-Paul Barré**, président d'Industries Lassonde.

Vac-O-Nut lancera sous peu des noix pour micro-ondes sous la marque **Micro Extra**.

Quant à **Produits Ronald** de Saint-Damase, elle a acquis l'an dernier l'actif d'un concurrent dans le conditionnement et la mise en conserve de maïs en épi.

Cette production est presqu'entièrement exportée en Europe. **Produits Ronald** vient aussi d'ajouter des marinades pour fondues et brochettes à sa gamme de bouillons et sauces à fondues.

Par ailleurs, depuis octobre, Lassonde fait appel au

plus vaste réseau de distribution de produits réfrigérés du Québec, **Natrel**, pour mettre en marché ses jus de fruits réfrigérés **Oasis del Sol**.

Croissance

C'est sur ces deux axes d'expansion - lancement de produits et acquisitions ponctuelles - que Lassonde fonde sa croissance.

Après avoir franchi le cap des 100 M\$ de ventes l'an dernier, Lassonde s'est fixé un objectif de 150 à 175 M\$ de ventes d'ici cinq ans et une progression parallèle de la rentabilité.

En dépit de son succès dans un marché dominé par des géants, Lassonde n'est pas infaillible. Elle a dû retirer du marché ses compotes **Fruitina** l'été dernier.

Les boissons **Rougemont** en contenant **tetrapack** d'un litre ont aussi été retirées du marché.

Lassonde cherche à élargir davantage les horizons de son marché vers les provinces de l'Atlantique, l'Ouest canadien, les États-Unis et même outre-mer.

Lassonde fonde beaucoup d'espoir sur sa gamme **Fruité**, ses boissons à l'eau de source et ses nectars **Collection Oasis** pour percer les marchés hors Québec.

Des études de marché montrent que **Fruité** se retrouve dans les 25 premières positions pour le volume de vente parmi 248 boissons différentes en vente dans les

Bénéfices au beau fixe

« Pas de surprise au premier trimestre ». C'est en ces mots que **Jean-Paul Barré**, président d'Industries Lassonde (Mtl, 6,50 \$), a qualifié les résultats de la période.

Les résultats ont été influencés par la récession et la guerre du golfe Persique. Le profit net s'est maintenu à 862 000 \$ ou 0,13 \$ l'action alors que les ventes grimpaient de 9 % à 25,3 M\$.

Les grandes chaînes d'alimentation ont observé un achalandage moins grand au premier trimestre et un transfert des achats vers les marques sous promotion, génériques ou privées. Lassonde n'a pas échappé à ce phénomène.

Par ailleurs, Lassonde en-

tend reprendre son rythme d'investissement dès 1991, après deux exercices plutôt calmes à cet égard. L'année 1991 pourrait voir des dépenses en immobilisations de l'ordre de 7,5 M\$.

Afin d'atteindre son objectif de rendement de l'avoir de 13 à 15 %, Lassonde devra poursuivre ses politiques d'économie, de sensibilisation du personnel aux coûts.

En 1990, Lassonde a réussi à faire passer sa marge brute de 30,6 à 33,4 % en dépit d'une hausse de 17,2 % de ses frais de vente et d'administration. La pénétration de nouveaux marchés exige l'allocation de sommes importantes en mise en marché et activités promotionnelles.

épicerie et dépanneurs du Québec.

« On a réussi à percer l'ouest avec **Fruité**. **Oasis** y est maintenant en développement », a précisé **Jean Gattuso**, directeur général adjoint au marketing. À Ottawa et à London en Ontario, Lassonde compte la plupart de ses produits en tablette.

Coûts de transport

Bien que l'agrandissement des territoires soit une volonté, Lassonde procède graduellement. Des produits tels

les jus sont coûteux à transporter à cause de leur poids.

Lassonde vend très peu aux États-Unis en dépit d'efforts dans ce sens depuis deux ans. La concurrence et la variété des produits y sont encore plus féroces qu'ici.

Après avoir tenté d'y pénétrer elle-même, puis à l'aide d'agents et de courtiers, Lassonde réétudie actuellement la stratégie qu'elle entend adopter pour percer ce marché.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RAYMOND BLAIN NOUS CONFIE sa paie.



Raymond Blain
Président de Logidec

« En plus de traiter la paie de nos 175 employés en moins de 24 heures, Services de paie Info-Logik inc. nous prépare des rapports complets, simples et faciles à lire incluant les REER, les obligations d'épargne, les cotisations de notre club social et les banques de vacances. De plus, avec Services de paie Info-Logik inc., nous avons pu choisir la méthode de transmission des données qui nous convenait. À un tarif aussi abordable que 0,60 \$ par chèque ou dépôt salaire, il était impossible d'en faire autant avec nos ressources à l'interne. »

Raymond Blain
Président de Logidec

**Services de paie
Info-Logik inc.**

Nous sommes payants pour vous



L'incroyable force de la coopération

Pour en connaître davantage sur notre système, communiquez avec notre service à la clientèle au (800) 361-5850 ou au (514) 385-7676.



UNE DÉCOUVERTE
RÉVOLUTIONNAIRE DANS
L'HISTOIRE DE LA SANTÉ
AUDITIVE.

MemoryMate

Vous pouvez entendre ce que vous voulez entendre, simplement en appuyant sur un bouton. Une technologie unique à 3M.

- ... Vous entendez. Mais avez-vous de la difficulté à comprendre?
- ... Vous est-il difficile de suivre une conversation dans un groupe ou en milieu bruyant?

3M a développé une aide auditive de qualité supérieure et de haute technologie offrant des performances supérieures à toutes les aides auditives.

La MemoryMate® de 3M vous offre:

- Une meilleure qualité sonore.
- Une meilleure compréhension de la parole dans les milieux bruyants.
- Une multiple-mémoire permettant d'ajuster l'aide auditive différemment dans un restaurant, dans un théâtre, à la maison, pour écouter la musique... C'est comme avoir huit (8) aides auditives en une (1).

Si vos besoins changent ou votre audition change, l'aide auditive 3M peut être reprogrammée digitalement au besoin. Et ceci grâce au système Master Fit Hear.

Cette nouvelle technologie vous permet de demeurer actif même avec une baisse auditive. La MemoryMate de 3M est disponible sous forme de contour d'oreille et d'intra-auriculaire. Petite et discrète, elle passe inaperçue. Des études cliniques ont démontré que 85 % des gens porteurs d'aide auditive ont préféré la MemoryMate de 3M à leur propre aide auditive.

Pour de plus amples renseignements, écrivez: 3M



Département de santé auditive
C.P. 171, Succ. St-Michel
Montréal, Québec H2A 3L9

FINANCE

Air Transat ajoute trois Boeing 727 à sa flotte

Air Transat, le transporteur aérien du groupe de voyages Groupe Transat AT (Mtl, 0,70 \$), vient de conclure une entente de location à long terme de trois Boeing 727.

Les trois appareils, auparavant utilisés par Air Canada (Mtl, 9,13 \$), seront loués de Citicorp. Ils sont entrés en service le 15 mai dernier.

« Nous discutons directement avec quatre propriétaires d'appareils différents. Étant donné la mauvaise posture dans laquelle se trouve l'industrie aérienne, il y a beaucoup d'appareils sur le marché. C'est un marché d'acheteurs », a déclaré François Legault, à la fois vice-président, Finances, du Groupe Transat et président d'Air Transat.

Air Transat exploite quatre Lockheed L-1011 de 350 places. Les Boeing 727 serviront les destinations moins porteuses des Caraïbes depuis Montréal et Toronto.

Pour ces destinations, Air Transat faisait parfois appel à d'autres transporteurs tels que First Air ou Cubana. Les Boeing 727 comptent 168 sièges.

Les nouveaux appareils

serviront aussi les destinations soleil moins achalandées durant l'été telles Acapulco, la Floride et Puerto Plata; ils seront affectés à des vols nationaux nolisés Toronto-Vancouver, Toronto-Calgary, Toronto-Edmonton et Toronto-Winnipeg.

En fait, c'est à la suite de demandes pressantes de la part des voyageurs torontois Regent et Caroussel que Transat a accéléré d'une saison l'achat des appareils.

Deux des Boeing 727 transporteront des passagers exclusivement à partir de Toronto; pour la saison estivale, deux des L-1011 sont attirés au marché de Toronto.

La venue des trois Boeing 727 a exigé l'embauche de 150 personnes dont 30 pilotes et 80 agents de bord. Les problèmes d'Intair donnent l'occasion à Transat d'aller faire du recrutement parmi ses ex-employés, minimisant ainsi les frais inhérents à la formation.

Transat a confirmé avoir été approchée par Marc Racicot d'Intair « pour qu'on fasse quelque chose ensemble ». Leurs Fokker-100 ne convenaient pas, étant donné leur portée limitée.

Premier trimestre pénible

Groupe Transat n'a pas échappé au profond marasme qui a enveloppé l'industrie du voyage et les sociétés aériennes en 1990. Le groupe a perdu 2,9 M\$ ou 0,50 \$ par action sur des revenus de 174,6 M\$ pour l'année terminée le 31 octobre.

Le premier trimestre qui a pris fin le 31 janvier dernier a été encore plus pénible. Pendant la guerre du golfe Persique, le nombre de sièges vendus était inférieur de 40 % - sinon plus - à celui de l'année précédente.

La société a essuyé une perte de 1,8 M\$ ou 0,24 \$ par action sur des ventes de 47,3 M\$ par rapport à une perte de 1,2 M\$ ou 0,21 \$

sur des revenus de 34,2 M\$ au premier trimestre de 1990.

Dès la fin du conflit armé, l'activité aurait repris le terrain perdu très rapidement pour ce qui est des départs de Montréal, retrouvant les niveaux de l'an dernier, plus particulièrement vers Paris.

M. Legault insiste sur le fait que les liquidités qu'entraîne l'exploitation du groupe sont suffisantes pour absorber la location des nouveaux appareils. Les clients payent à l'avance.

Les fonds autogénérés seraient de l'ordre de 13 M\$. De surcroît, la société a récemment bénéficié d'une injection de fonds de 4 M\$ du Fonds de solidarité de la FTQ. Air Transat est membre du Groupe Transat dont

les autres filiales sont Vacances Air Transat, Vacances Fantasia, Trafic Tour France et Maximum Holidays, des exploitants de vols nolisés, ainsi que les agences

Tourbec, Club Voyages et le service de manutention de bagages Haycot.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Apprenez l'anglais à Toronto



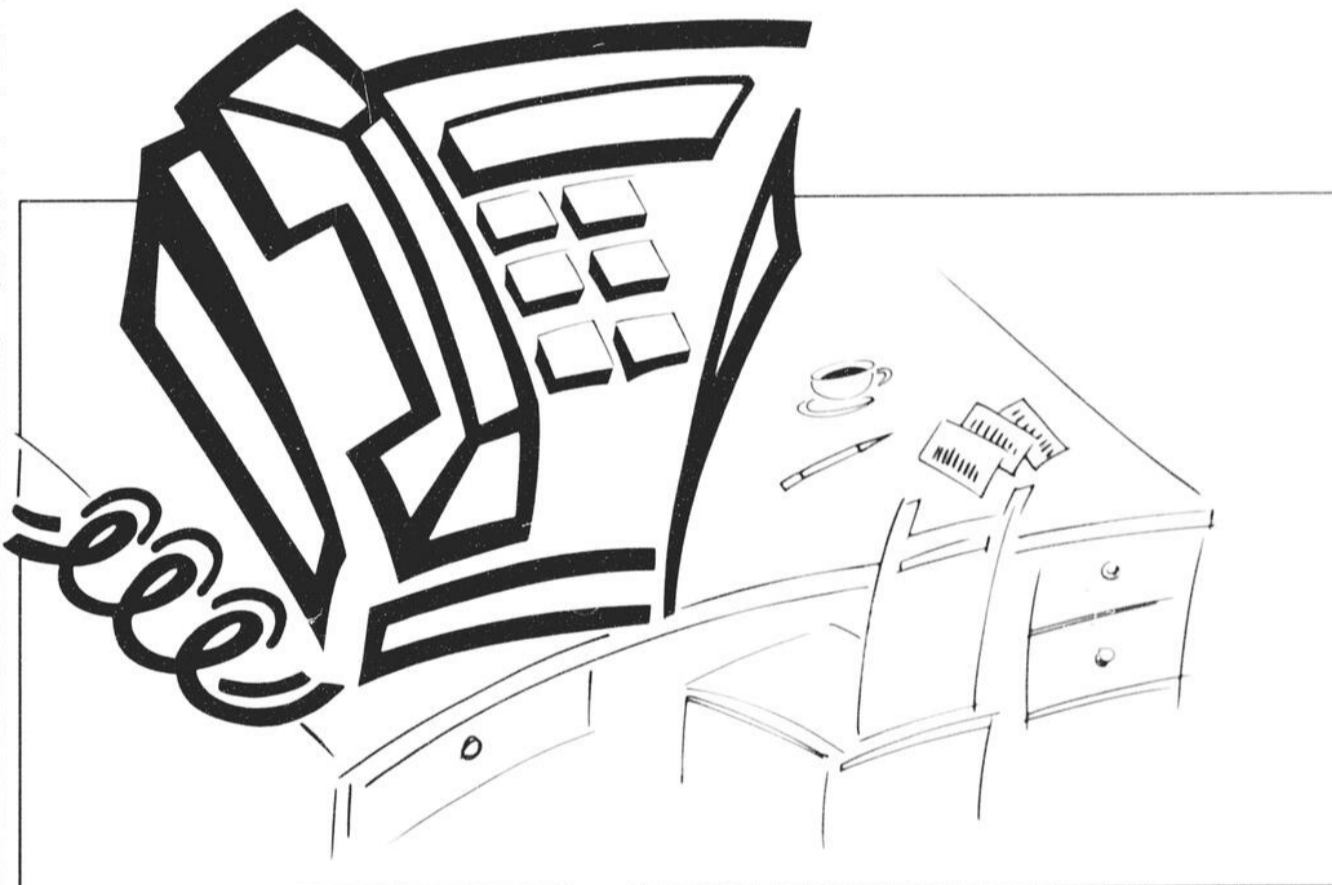
CANADIAN ENGLISH LANGUAGE CENTRE LIMITED

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 Eucly Avenue Tel: 1-416-368-6226
Toronto, Ontario Fax: 1-416-368-0742
M6J 2J7

QUELLE EXPÉRIENCE!



DU NEUF!

POUR CEUX QUI UTILISENT BEAUCOUP LE SERVICE TÉLÉPHONIQUE INTERNATIONAL

Si les frais d'appels internationaux de votre entreprise excèdent 1 000 \$ par mois, vous êtes considéré comme un grand abonné et le nouveau service GlobedirectSM de Téléglobe Canada pourrait alléger les factures de votre service téléphonique international de 15% à 47%.

Avec Globedirect, votre entreprise profite d'un accès direct à ce même réseau que vous utilisez aujourd'hui par l'entremise de votre compagnie de téléphone locale, soit le réseau de Téléglobe comptant plus de 200 destinations internationales. La plupart des entreprises réaliseront ainsi des économies appréciables grâce à une structure tarifaire innovatrice dont la facturation est établie par tranches de 6 secondes.

Vos bureaux devront toutefois être localisés à une distance raisonnable de l'un de nos centres (Vancouver, Burnaby, Scarborough, Toronto, Kanata, Ottawa ou Montréal) pour maximiser les bénéfices. Pour en savoir plus au sujet de Globedirect ou à propos des nombreux autres services d'affaires avantageux de Téléglobe, communiquez avec l'un de nos représentants dès aujourd'hui. Il pourrait vous aider à diminuer le coût de vos communications en cette ère de globalisation des marchés.

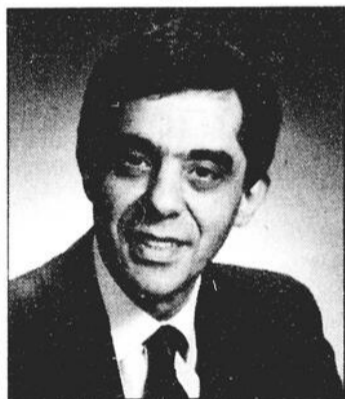
1 800 665-GLOBE

Nos bureaux sont ouverts du lundi au vendredi, de 8h00 à 20h00 (heure de l'Est).

globedirect
Téléglobe Canada

Votre télécommunicateur international

LA CONFÉDÉRATION VIE



Lloyd G. Barbara

La Confédération Vie annonce la nomination de Lloyd G. Barbara au poste de vice-président adjoint, Marketing des Caisses de retraite, collective, Régions du Centre et de l'Est du Canada.

Le Groupe Confédération Vie, dont le siège social est situé à Toronto, compte des bureaux au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. La Confédération Vie et ses filiales possèdent un actif géré de plus de 23 milliards de dollars, ce qui en fait des chefs de file dans la vente de produits d'assurance individuelle et collective ainsi que dans la gestion des caisses de retraite. Elles offrent des fonds mutuels ainsi qu'un large éventail de services financiers et bancaires, de crédit-bail et de fiducie.

FONDS MUTUELS

Global Strategy : sa famille de fonds réèrs s'est accrue à six fonds internationaux

Lors d'une présentation récente à une soixantaine de courtiers de Montréal, Global Strategy Fonds de placement a vanté la différenciation de six de ses fonds. Ces fonds, même à saveur internationale et étrangère, sont admissibles au réèr (régime enregistré d'épargne-retraite).

L'automne dernier, seuls les Fonds canadien et Fonds monétaire mondial étaient admissibles au réèr. Depuis le début de l'année, Global a également fait admettre le Fonds de revenu, le Fonds monétaire américain et le Fonds bons du trésor et le Fonds des Amériques pour élargir sa famille de fonds réèrs, qui connaissent un certain succès.

Global Strategy, établie au Canada depuis 1985, a toujours été innovatrice dans la

structure de ses fonds. Elle use de techniques spécifiques qui lui permettent de faire admettre ses fonds au réèr en contournant les restrictions d'investissement étranger.

Une autre de ses forces au plan marketing est le nom de ses gestionnaires N.M. Rothschild Asset Management de Londres, estimé plusieurs courtiers présents. Leur réputation les précède en termes de conservatisme et d'expertise en options sur indices et devises.

La combinaison de ces deux facteurs et la flexibilité de son programme de commissions pour les courtiers ont valu au groupe indépendant un certain succès dans une industrie encombrée.

Global Strategy aurait recueilli un peu plus de 100 M\$ depuis octobre

PERFORMANCE COMPARATIVE DE CERTAINS FONDS GLOBAL STRATEGY (1^{er} TRIMESTRE 1991)

Fonds	Rendement	Admissibilité au réèr
Fonds des Amériques	13,6 %	oui
Fonds canadien	10,8 %	oui
Fonds de l'Extrême-Orient	10,6 %	non
Fonds immobilier	9,2 %	non
Fonds Global Strategy	8,9 %	non
Fonds européen	8,0 %	non
Rendement total TSE 300	8,3 %	
Indice mondial Morgan Stanley	9,9 %	

Source : Global Strategy

1990, dont environ 66 M\$ durant le seul premier trimestre de 1991, la saison des cotisations au réèr.

Au Québec, le groupe au-

rait recueilli un actif de l'ordre de 10 M\$ en quelques mois. Son actif sous gestion totalise 350 M\$, ce qui en fait un groupe de taille moyenne parmi les géants qui gèrent des milliards de dollars.

Fonds canadien

Le Fonds canadien a perdu 1,8 % de sa valeur en 1990 en regard d'une chute de 14,8 % pour l'indice TSE 300. Au premier trimestre,

INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS*

	Ferm. 17-05	Var. en 1 sem.	Var. en %	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
Indice global ¹	1 204,40	-11,00	-0,91	1 295,30	1 088,60
Sous-indice actions ²	1 267,70	-14,50	-1,13	1 407,20	1 137,80
Sous-indice revenu fixe ³	1 044,20	-2,20	-0,21	1 047,60	964,30

¹ composé d'un échantillon de 60 fonds de toute catégorie sauf les fonds monétaires
² composé d'un sous-échantillon fonds d'actions canadiennes et étrangères
³ composé d'un sous-échantillon fonds obligataires et hypothécaires
 * base de 1 000,00 établie en février 1984

Tableau : LES AFFAIRES

son rendement de 10,9 % se compare également favorablement à celui de 8,3 % pour le TSE 300.

Son exposition aux bourses étrangères est de 74,7 % grâce à l'utilisation d'options sur indices et d'obligations d'émetteurs canadiens libellées en devises étrangères.

Contrairement à une option sur une action, l'option sur indice est une option avec règlement en espèces. À l'échéance de l'option, son porteur n'a droit qu'à la différence entre le prix de levée de l'option et la valeur sous-jacente de l'indice.

Au pire, le portefeuille perd la valeur de l'option dont le poids n'excède pas 10 % du portefeuille entier.

Global Strategy croit avec

ferveur à l'avantage d'une diversification internationale pour l'investisseur canadien. Le groupe se fonde sur l'indice mondial Morgan Stanley, qui démontre que 3 500 \$ investis annuellement durant la décennie de 1980 auraient totalisé 112 000 \$, avec un rendement égal à celui de l'indice mondial.

Des placements du même montant annuel strictement canadiens durant la même décennie auraient résulté en un portefeuille de 71 000 \$. L'indice mondial Morgan Stanley a surpassé le TSE 300 de 55 % durant la décennie de 1980.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

LONGUEUIL

RÉUNIONS

Relance Économique!

L'importance des réunions efficaces s'accroît en temps difficile

~ Profitez ~
de ce forfait-réunion
extraordinaire

- Chambre • Pauses-Café
- Salle de réunion

• 1 chance au tirage "Weekend Fabuleux" **74,50 \$***
Valable jusqu'au 30 sept. '91

*par nuit, pour un minimum de dix chambres. Cette offre est limitée et valable selon disponibilité.

ROUSSILLON

LONGUEUIL

Les Hôtels Senneville

900, rue St-Charles est, Longueuil
 Tél. : (514) 646-8100 • Fax : (514) 646-7786
 Sans frais : 1-800-363-0363

Fonds d'investissement à haut rendement

10,37%

Rendement réel du Fonds "Marché Monétaire" Prudentielle

9,88%

Rendement annualisé courant du Fonds "Marché Monétaire" Prudentielle

Les fonds d'investissement se qualifient à titre de REER et de FERR. Découvrez comment vous pouvez investir dans la Gamme des Fonds Prudentielle. Téléphonnez au (514) 861-0981, ou envoyez un message au (514) 861-7677 (télécopieur).

Tous les dividendes sont réinvestis. Rendement pur ne tenant pas compte des frais d'acquisition. Tous les taux de rendement sont en date du 30 avril 1991. Le rendement passé n'est pas nécessairement indicatif des résultats futurs.

La Prudentielle

La Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'Assurance 1080, Côte du Beaver Hall, 11^e étage Montréal (Québec) H2Z 1S8

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 \$.

FONDS MUTUELS

Rendement des fonds mutuels au 30 avril 1991

CATÉGORIES. Les tableaux qui suivent répartissent les fonds mutuels en quatre catégories, mis à part les indices du marché.

- Les fonds d'actions comprennent les fonds qui visent des objectifs d'appréciation du capital à long terme, ou à la fois des objectifs d'appréciation du capital et de revenu. Ils regroupent les fonds d'actions, les fonds équilibrés, les fonds aurifères et les fonds immobiliers. En outre, ils se subdivisent eux-mêmes en deux : les fonds admissibles aux réers et aux fees, et les fonds qui ne sont pas admissibles à ces deux abris fiscaux parce que des valeurs mobilières étrangères constituent plus de 10 % de l'actif total. Toutefois, un épargnant peut consacrer à des fonds non admissibles jusqu'à 10 % des placements faisant partie d'un réer autogéré.
- Les fonds d'obligations et d'hypothèques sont pratiquement tous admissibles à un réer.
- Les fonds de dividendes privilégiés visent à procurer un rendement après impôt élevé par le truchement de placements dans des actions privilégiées.
- Les fonds du marché monétaire s'apparentent souvent à des comptes d'épargne; ils sont habituellement admissibles aux réers.
- Les indices du marché permettent aux épargnants de comparer les rendements des divers fonds entre eux. L'indice des prix à la consommation sert de baromètre de l'inflation; les rendements des bons du Trésor du Canada à échéance dans 91 jours servent à établir un rendement type pour ce qui est des placements non risqués à revenu fixe.

Les trois derniers indices tiennent compte des rendements totaux, c'est-à-dire après réinvestissement des dividendes ou des intérêts, permettant ainsi une comparaison plus juste avec les rendements des fonds mutuels. Grâce à l'indice obligataire de McLeod Young Weir (long terme vise des échéances obligataires de 15 ans ou plus, et moyen terme, des échéances de cinq à 10 ans), on peut comparer les rendements des divers fonds obligataires. On peut utiliser l'indice Standard & Poor's 500

pour comparer le rendement des fonds principalement composés de valeurs américaines; l'indice composite de la Bourse de Toronto sert à comparer le rendement des fonds composés d'actions canadiennes (ceux qui sont admissibles aux réers) à l'ensemble du marché.

DÉFINITIONS

- La valeur liquidative (valeur d'actif net par action, VANPA) indique la valeur monétaire à la fin du mois de chaque unité ou action. On a déduit de cette valeur les dividendes versés au cours du mois précédent.
- Le tableau indique les dividendes qui ont été versés au cours du mois précédent. La majorité des fonds mutuels sont tenus de verser, occasionnellement, des gains en capital; ceux-ci prennent la forme de dividendes.
- On exprime en pourcentage les rendements mensuel, trimestriel et annuel; ceux-ci tiennent compte des dividendes réinvestis, le cas échéant. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais et dépenses de gestion.
- Les taux de rendement pour trois, cinq et dix ans constituent des taux de rendement annuel composé moyen. Ils tiennent compte des dividendes réinvestis répartis sur la période visée. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais et dépenses de gestion.
- L'actif total, exprimé en millions de dollars, représente la valeur du fonds à la fin du mois. Le point d'exclamation caractérise les fonds dont l'actif équivaut à moins de 1 M\$.
- Le placement étranger (étr.) précise le pourcentage de valeurs mobilières étrangères composant l'actif. Pour être admissible aux réers, un fonds doit conserver 10 % ou moins de telles valeurs.
- Les frais d'acquisition maximums désignent le pourcentage le plus élevé de prélèvement de frais d'acquisition sur les pre-

mières versements ou la commission de vente payables au moment de l'achat. La plupart des frais de vente sont négociables en fonction de l'importance du placement total et de nombreux épargnants paient moins que le maximum. Ces frais sont payables à l'agent vendeur et ne constituent pas des frais ou dépenses de gestion.

- Les symboles présentent les sens suivants : NL : sans frais d'acquisition (aucuns frais de vente); R : des frais s'appliquent au rachat (des frais de vente ne s'appliquent qu'au moment du rachat d'un fonds); généralement, plus l'épargnant garde les fonds longtemps, moins ces frais sont élevés; X : disponibilité restreinte (le fonds n'est accessible qu'à des particuliers membres d'un certain groupe); P : le fonds est éligible pour les régimes de retraite.

Le classement selon la variabilité fournit des renseignements sur la volatilité de tous les fonds qui existent depuis au moins 36 mois. Le classement se divise en deux catégories : la première colonne indique le rang percentile et la seconde présente l'écart type.

- On donne le rang percentile parce que la majorité des gens comparent les niveaux de volatilité des fonds faisant partie d'un même groupe; les fonds ont été classés en fonction de leur variabilité à l'intérieur de classes plus larges, en donnant leur rang percentile. Les fonds d'actions se comparent à d'autres fonds d'actions; ceux d'obligations, à d'autres fonds d'obligations, et ainsi de suite. Par exemple, un fonds de croissance admissible à un réer se voit rattacher le rang 5 si 95 % des fonds faisant partie de ce groupe s'avèrent plus volatils;

4 % de ces fonds s'avèrent moins volatils. Un rang de 97 signifie que 3 % des fonds faisant partie du même groupe sont plus volatils alors que 96 % le sont moins. Ainsi, plus le rang percentile est élevé plus la volatilité du fonds est grande en comparaison des autres fonds faisant partie du même groupe.

- L'écart type, un indice statistique, sert à mesurer les variations de rendement mensuel. Il indique la mesure dans laquelle le rendement d'un fonds varie par rapport au rendement mensuel moyen. Un écart type de 6,00 signifie que le fonds visé s'avère deux fois plus volatil qu'un fonds caractérisé par un écart type de 3,00. Par exemple, un écart type de 5,91 signifie que le fonds est 2,7 fois plus volatil qu'un fonds dont l'écart type se situerait à 2,20. Les écarts types caractérisant les fonds autres que les fonds d'actions sont considérablement plus faibles que les écarts types caractérisant les fonds d'actions même si les rangs percentiles des fonds faisant partie d'un même groupe peuvent être élevés. Les fonds aurifères s'avèrent être les fonds les plus volatils alors que les fonds du marché monétaire sont les moins volatils.

S.G. Keiman & Associates, Financial Services, Toronto, et Financial Models Co., Toronto, ont compilé pour le compte du Financial Times les données qui ont servi à produire les tableaux. Les renseignements proviennent des fonds eux-mêmes ou de leurs agents. Bien que le Financial Times ait déployé tous les efforts possibles pour assurer l'exactitude des données, il ne peut être tenu responsable de toutes erreurs ou omissions. Ces tableaux, préparés par le Financial Times, sont publiés chaque mois dans le journal LES AFFAIRES.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteurs. Toute reproduction en tout ou en partie est interdite sans le consentement écrit du Financial Times et du journal LES AFFAIRES.

copyright Financial Times of Canada, 1991

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vanpa (\$)	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé		
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vanpa (\$)	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé		
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans

FONDS D' ACTIONS - ADMISSIBLES AUX RÉERS

N4	R	113	5	3.65	20.20	Cdn Asset Allocation	0.0	4.6	13.5							
N4	R	17		12.09	20.20	Cdn Growth Fund	0.8	4.8	9.5							
N4	R	12		10.96	20.20	RSP Growth Fund	0.9	3.9	8.9							
15	2.07		95	7	12.94	20.20	Sunset Fund	0.2	4.9	14.4	9.2	7.1				
14	2.06		NLP	6	5.75	ABC Fully Managed Fund	2.4	12.3	20.5	14.4						
N4			NLP	2	5.76	ABC Fundamental Value Fund	3.9	23.0	29.5							
55	4.17	9.00		275	8.50	AGF Canadian Equity Fund	1.0	8.2	3.3	0.4	0.6	8.5				
97	5.85	9.00		38	7.98	AGF Cdn Resources Fund	3.2	6.1	3.6	1.4	6.8	1.9				
N4		9.00		17	8.14	AGF Convertible Income Fund	1.7	10.2	3.3							
92	5.21	9.00		108	2	9.86	AGF Growth Equity Fund	0.7	11.3	7.5	0.5	0.7	3.5			
95	5.54	9.00		10	11.67	AIC Advantage Fund	0.5	14.6	21.1	6.4	4.9					
N4			R	6	4.82	Admx Canadian Performance	0.9	4.2	2.4							
31	2.82	8.00		12	13.27	All-Canadian Compound Fund	1.5	1.5	1.2	3.6	3.0	8.2				
31	2.83	8.00		14	9.64	All-Canadian Dividend Fund	1.5	1.4	1.1	3.5	3.0	7.9				
84	5.02		NL	1	4.56	Allied Canadian Fund	2.2	14.9	12.3	3.2	0.6					
45	3.79		NL	35	10.25	Altamira Balanced Fund	0.1	4.7	3.1	2.1	0.2					
48	3.96		NLP	7	9.02	Altamira Capital Growth Fund	0.0	7.1	7.4	8.0	4.4	8.3				
41	3.47		NLP	53	1	16.56	Altamira Equity Fund	0.0	11.8	14.2	21.9					
10	1.94		NLP	21	5	5.78	Altamira Growth & Income Fund	1.2	6.1	13.0	9.9	11.0				
N4			NL	4	5.34	Altamira Resource	2.2	22.6	11.3							
67	4.49		NL	8	8.05	Altamira Special Growth Fund	1.7	16.3	14.4	8.5	5.3					
39	3.25	1.00		8	7.15	Associate Investors	0.2	6.1	11.9	7.8	6.3	10.2				
N4			NL	3	9.38	BPI Cdn Equity Fund	2.2	3.6	1.3							
32	2.97	5.00		18	10.48	BPI One Decision Balanced Fund	0.4	4.3	10.8	6.1	5.0					
24	2.42		NL	8	13.98	Balanced 2000	0.5	5.6	19.2	9.7						
73	4.68		NL	2	15.93	Bissett Canadian Fund	1.2	7.4	12.9	7.1	5.1					
58	4.24	9.00		71	14.39	Bolton Tremblay Cda Cum Fund	1.2	6.7	4.7	4.4	2.8	5.7				
19	2.25	9.00		4	4.84	Bolton Tremblay Cdn Balanced	0.4	4.9	13.5	6.6						
42	3.50	9.00		4	4.63	Bolton Tremblay Discovery	0.2	17.8	6.8	0.6						
51	4.04	9.00		5	6.89	Bolton Tremblay Optimal Cdn	0.4	10.6	10.6	5.1	4.0					
98	5.95	9.00		18	10.38	Bolton Tremblay Planned Res	1.6	8.3	2.4	2.0	1.2	2.7				
N4		9.00	P	1	9.94	Bullock Balanced Fund	0.5	3.9	11.8							
81	4.94	9.00		5	2.24	Bullock Growth Fund	0.2	12.2	6.7	1.5	0.5	0.8				
17	2.17		X	10	32.21	CDA RSP Balanced Fund	0.6	4.9	14.6	9.1	7.9	9.4				
56	4.19		X	34	17.01	CDA RSP Common Stock Fund	0.3	7.4	11.4	7.6	7.2	11.5				
10	1.94		NL	61	10.71	CIBC Bal Income & Growth Fund	0.2	4.2	14.2	8.8						
N4			NL	34	10.27	CIBC Canadian Equity Fund	1.1	3.0	5.9							
18	2.25			19	22.34	Caisse de Sec du Spectacle	0.7	5.0	18.1	8.1	6.3	11.2				
N4			R	4	5.26	Caldwell Securities Associate	0.9	2.3								
4	1.41	9.00		6	6.46	Cambridge Balanced Fund	0.5	4.5	11.7	6.4	7.0	12.1				
41	3.48	9.00		23	7.17	Cambridge Growth Fund	0.4	4.8	8.0	7.8	9.1	12.9				
88	5.09	9.00		2	2.06	Cambridge Resource Fund	2.8	10.8	8.0	7.0	1.2	4.6				
97	5.66	5.00		2	7.60	Cambridge Special Equity	0.5	18.9	15.7	1.2						
65	4.46	9.00		P	68	8	6.58	Canadian Investment Fund	1.3	4.8	5.3	5.5	3.2	8.0		
2	0.94		R	2	10.36	Canadian Protected Fund	0.3	2.4	8.6	6.6	7.1					
36	3.15		NL	7	6.60	Capstone Investment Trust	0.5	5.8	18.6	9.4	5.5	10.3				
74	4.70	7.00		R	181.34	Cda Life Bal Eqty Income E-2	0.1	8.8	8.7	5.3	4.7	10.4				
64	4.42		PR	191	9	82.57	Cda Life Cdn & Intl Eqty S-9	0.1	9.6	7.0	5.0	4.7	9.6			
26	2.54		R	298	11	20.72	Cda Life Managed Fund S-35	0.4	6.1	12.7	7.2	6.5				
82	4.95		NL	30	8	58.70	Cda Trust Inv Fund Equity	0.2	5.8	11.3	6.1	4.9	8.2			
85	5.03			287	8	125.20	Cda Trust RRSP Equity	0.7	5.2	10.2	5.7	4.4	7.4			
53	4.11		NL	58	8	9.92	Cdn Anaesthetists Mutual Accum	0.1	5.4	10.1	6.3	6.1	9.3			
63	4.38		NL	15	9	6.52	Central Guaranty Equity	0.6	5.3	7.9	5.6	3.4	9.6			
2	1.01	9.00		21	100.77	Central Guaranty Property Fd	0.4	1.6	1.5	8.3	8.6					
26	2.52	9.00		1	9.79	Chou RRSP Fund	4.0	2.5	2.6	3.9						
81	4.88	2.50		P	6	10.68	Citadel Premier Fund	0.9	6.0	9.3	6.8	5.9	9.4			
30	2.78		R	21	9.68	Clonard Growth Fund	0.0	4.6	6.6	1.5						
50	4.04	9.00		P	7	6.94	Confed Growth Fund	0.0	9.5	4.5	3.0	3.8	8.6			
40	3.37	9.00		9	11.63	Corporate Investors Fund	0.1	3.9	6.8	4.4	5.3	8.3				
82	4.94	9.00		9	5.73	Corporate Investors Stock Fund	2.8	14.2	1.8	5.7	6.6	1.0				
3	1.07		NL	71	0.090	Counsel Real Estate Fund	0.7	3.6	8.0	11.9	13.2					
60	4.26		LP	6	18.43	Crown Life Commitment Fund	1.7	4.7	6.2	3.8						
57	4.23			27	47.55	Crown Life Pen Foreign Equity	0.0	8.5	8.4	7.3	7.2	11.2				
9	1.88		LP	51	152.73	Crown Life Pensions Balanced	0.2	4.0	13.6	8.2	7.4					
53	4.11		LP	80	99.05	Crown Life Pensions Equity	0.7	5.6	9.7	7.2	6.7	8.4				
40	3.39	8.75		17	12.33	Cundill Security Fund	2.3	6.9	2.4	1.5	5.8	8.3				
99	7.19	3.50		6	5.06	Dominion Equity Resource	2.6	3.8	9.3	17.1	10.0					
44	3.65		R	158	11	13.78	Dynamic Fund of Canada	0.6	6.4	7.8	5.6	7.1	7.7			
28	2.63		R	90	8	6.27	Dynamic Managed Portfolio	0.8	4.2	7.5	4.6	7.1				
N4			R	42	8	5.39	Dynamic Partners Fund	0.0	5.3	12.7						
95	5.54		R	24	8	0.99	Dynamic Precious Metals Fund	2.9	3.1	10.0	6.3	6.7				
99	7.64		NL	1	7.81	EIF Canadian Fund	0.9	41.8	11.9	6.9						
N4		9.00	P	3	26.28	Elliott & Page Balanced Fund	0.3	4.9	13.3							
N4		9.00	P	6	26.62	Elliott & Page Equity Fund	0.2	7.1	12.5							
N4		5.00		2	11.92	Empire Balanced Fund #8	0.1	6.5	15.6							
62	4.33	9.00		186	8	53.69	Empire Equity Growth Fund #1	0.8	9.3	9.4	7.2	6.9	10.9			
58	4.23			23	8	14.82	Empire Equity Growth Fund #3	0.5	12.3	12.0	8.6	6.5	12.3			
78	4.80	2.00		18	9	62.20	Empire Equity Growth Fund #5	1.4	10.6	3.0	2.5	1.4	9.4			
N4			NL	41	8	5.49	Endurance Cdn Balanced Fund	0.2	4.2	13.1						
N4			R	10	7	4.91	Endurance Cdn Equity	0.6	5.4	5.9						
67	4.53		NL	7	12.75	Equity 2000	0.4	6.5	12.4	7.3						
30	2.71	5.00		58	6.12	Ethical Growth Fund	0.2	6.8	11.4	10.7	10.6					
19	2.26		L	6	11.24	Everest Balanced Fund	0.7	4.3	14.0	11.8						
70	4.61			13	17	25.85	Everest North American	1.2	5.1	7.4	4.3	1.0	7.6			
91	5.16	5.00		2	11.79	Everest Special Equity Fund	0.3	11.7	10.7	4.9						
N4		5.00	P	8	10.36	Everest Stock Fund	1.3	5.0	9.6							
17	2.18			48	8	32										

FONDS MUTUELS

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-dés	Ac-tifs totaux (M\$)	é-tr. (%)	Divi-dende Varpa \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé		
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
79 4.02	9.00	60	5			Mackenzie Equity Fund	2.5	5.7	4.5	-1.1	3.3	8.7
87 3.28	5.00	31	2			Mackenzie Sentinel Cda Eqt	1.4	9.4	4.5	-1.3		
86 5.06		40				Manulife 1 Capital Gains	0.4	10.6	9.9	6.2	5.4	
29 2.71		402	10			Manulife 1 Diversified Inv	0.6	5.9	13.6	7.1	7.0	10.1
27 5.31		228	10			Manulife 1 Equity	1.1	8.9	9.7	5.4	4.5	7.4
89 5.12	R	40				Manulife 2 Capital Gains	0.4	10.4	9.1	5.4	4.6	
38 3.21	R	402	10			Manulife 2 Diversified	0.6	5.7	12.8	6.3	6.2	9.3
80 4.83	R	228	10			Manulife 2 Equity	1.0	8.7	8.8	4.6	3.8	6.6
N/A						Marathon Equity Fund	2.2	3.8				
N/A	R		5			Margin of Safety Canadian	0.2	5.6	8.0			
25 2.48	N/P	69	10			Maritime Life Balanced Fund	0.5	5.7	17.5	8.3		
70 4.61		166				Maritime Life Growth Fund	0.5	9.5	8.5	3.8	2.5	8.1
33 3.01		9				McLean Budden Balanced Fund	0.2	5.1	14.3	8.0	5.5	11.0
N/A	R/P	1	10			McLean Budden Balanced Growth	0.1	4.9	16.4			
N/A	R/P	1	10			McLean Budden Equity Growth	0.0	5.1	6.9			
27 2.55	R	5	10			MetLife MVP Balanced	0.0	5.4	11.3	6.6		
87 5.06	R	12	10			MetLife MVP Equity	0.4	6.6	4.4	4.8		
23 2.03	R	8		0.010		Methin Real Estate Growth Fd	0.1	2.3	7.4	4.3	9.7	
47 3.95		33				Metropolitan Balanced Growth	0.0	4.5	12.3	6.1	1.2	4.7
67 4.51		27				Metropolitan Cdn Mutual Fund	0.8	4.5	5.5	3.5	0.6	
N/A		1				Montreal Trust Balanced	0.2	5.9	14.2			
54 4.11	NL	17				Montreal Trust Equity Fund	0.1	8.9	13.1	5.8	6.1	7.7
N/A		3		0.035		Montreal Trust RRSP-Balanced	0.6	5.6	12.7			
71 4.62	NL	65	9	0.027		Montreal Trust RRSP-Fund	0.9	8.7	10.6	5.9	5.7	8.0
N/A		3		0.051		Montreal Trust RRSP-Tot Ret	0.1	3.9	16.4			
N/A						Montreal Trust Total Return	0.3	4.2	18.6			
100 8.48	2.00	4				Multiple Opportunities Fund	1.0	19.6	8.3	10.7	1.9	
42 3.53	6.00	4				Mutual Canadian Index Fund	0.6	3.8	7.2	4.8		
5 1.70	6.00	14	8			Mutual Diversifund 25	0.5	4.6	13.8	7.9	6.4	
25 2.51	6.00	123	9			Mutual Diversifund 40	0.2	5.6	13.3	6.9	5.1	
34 3.03	6.00	68	9			Mutual Diversifund 55	0.2	6.1	11.7	6.5	4.5	
78 4.78	6.00	69				Mutual Equifund	0.9	7.0	3.8	4.1	2.0	
23 2.42	NL	8				NK Balanced Fund	0.9	5.8	13.3	5.8		
N/A	NL	1				NK Canadian 35 Index Fund	1.3	7.7	9.0			
60 4.27	R	48				NK Canadian Growth Fund	1.2	9.4	11.0	3.2	-2.0	9.7
49 3.99	7.00	1				NK Gold Bullion Fund	1.6	4.6	5.8	11.2		
80 4.88	9.00	5				NW Canadian Fund	2.3	8.0	15.1	8.3	6.2	11.0
N/A		8	10			National Trust Balanced	0.3	4.7				
84 5.02		105				National Trust Equity Fund	0.7	7.9	14.2	6.8	4.6	8.6
51 5.21	9.00	4	6			Natural Resources Growth Fund	1.4	2.2	17.0	11.6	2.1	0.5
68 4.51	R	44	10			O.I.Q. Fonds d'Actions	0.4	10.4	14.0	7.6	7.7	8.5
26 2.17	R	47	10			O.I.Q. Fonds d'Equilibre	0.8	7.2	18.8	10.0	9.3	11.4
21 2.27	R	13	8			Ont. Teachers Grp Balanced	0.5	5.3	15.8	9.2	8.0	
56 4.28	R	27	8			Ont. Teachers Grp Diversified	0.1	5.8	7.1	6.7	5.6	9.8
61 4.31	R	14	8			Ont. Teachers Grp Growth	0.1	6.0	7.3	8.0	6.5	10.9
N/A		70				PH&N Balanced Fund	0.2	5.8	17.3			
72 4.67	N/P	54				PH&N Canadian Fund	1.3	5.8	9.2	8.6	7.1	9.7
77 4.72	R	69	10	0.048		PH&N Pooled Pension Trust	0.8	5.6	10.2	7.8	6.8	9.8
83 4.97	R	27		0.067		PH&N RRSP Fund	1.0	6.5	9.6	9.0	6.6	9.8
N/A	R	40	12			Polymetric Performance	1.0	4.0				
4 1.58	R	5	5			Protected American Fd	0.5	2.8	10.8	8.0	6.4	
7 1.83	8.50	6				Prudential Diversified Inv	0.3	5.3	14.5	7.5		
90 5.15	8.50	62	11			Prudential Growth Fund	0.9	7.6	3.6	2.8	3.9	6.9
51 4.05	8.50	5				Prudential Natural Resource	2.7	4.3	4.2	10.0		
77 4.77	8.50	3				Prudential Precious Metals	4.6	1.6	19.9	4.3		
94 5.38	9.00	3				Pursuit Cdn Equity Fund	2.1	11.2	14.0	0.3	0.8	
5 1.60	N/P	67	9			RoyFund Balanced Fund	0.2	4.6	9.4	6.9		
50 4.00	NL	679	7			RoyFund Equity Ltd	0.8	2.3	-0.6	1.3	1.5	7.3
N/A	R	2				Royal Life Balanced Fund	1.4	9.0	12.4			
N/A	R	4	6			Royal Life Equity Fund	0.1	12.2	9.3			
22 2.32	NL	131	10	0.048		Royal Trust Adv Balanced Fd	0.3	4.8	14.3	10.5		
74 4.70	NL	234		0.067		Royal Trust Cdn Stock Fund	0.3	6.3	9.4	5.3	4.6	6.5
98 5.97	NL	25				Royal Trust Energy Fund	2.5	3.5	2.7	1.7	10.3	0.2
N/A	N/P	5				Royal Trust Precious Metals	1.5	3.5	8.4			
8 1.86	R	20				Roycom Summit Realty Fund	0.0	2.8	9.0	12.5		
22 2.30	R	14				Roycom Summit TDF Fund	0.0	1.8	9.2	13.2		
33 2.99	N/P	1				Saxon Balanced Fund	0.3	7.1	10.0	0.8	1.8	
46 3.88	N/P	2				Saxon Small Cap	2.1	12.7	4.5	2.5	0.8	
37 3.16	N/P	1				Saxon Stock Fund	0.3	10.7	4.8	-0.3	2.0	
21 2.27	N/P	33	11			Sceptre Balanced Fund	0.7	5.1	12.9	8.5	8.0	
66 4.48	N/P	3	4			Sceptre Equity Fund	0.2	5.9	9.4	7.1		
37 3.16	N/P	9	9			Scotia Canadian Balance Fd	0.9	5.1	11.4	6.1		
73 4.69	N/P	31	5			Scotia Canadian Eqt Growth Fd	0.3	8.1	11.7	5.5		
13 2.04	N/P	32	9			Scotia Stock & Bond Fund	0.7	4.6	11.6	6.2		
71 4.62	3.00	2				Sovereign Growth Equity Fund	0.1	7.9	10.3	5.0		
9 1.92	3.00	1				Sovereign Revenue Growth Fund	0.8	4.6	14.1	6.3		
0 0.47	NL	19				Sovereign Save & Prosper	0.6	2.2	7.7	5.9	6.9	
96 5.58	NL	5	7			Special Opportunities Fund	0.7	7.8	5.6	11.9		
45 3.83	NL	31				Spectrum Canadian Equity Fd	1.0	5.7	8.1	3.3		
14 2.05	NL	55				Spectrum Diversified Fund	0.2	4.8	12.9	6.5		
44 3.77	N/P	1				St Laurent Fonds d'Actions	1.7	4.5	5.6	4.0		
6 1.71	N/P	6				St Laurent Fonds de Reprise	0.0	4.9	15.5	7.8	6.9	
N/A	6.00	7	8			Strata Fund 60	0.6	4.2	13.5			
N/A	6.00	8	8			Strata Growth Fund	1.2	3.6	8.0			
N/A	6.00	7				StrataFund 40	0.2	4.0	16.3			
20 2.27	9.00	63	7			Talvest Diversified Fund	0.7	4.5	14.3	8.6	8.5	
52 4.05	9.00	62	8			Talvest Growth Fund	0.5	8.6	15.0	7.5	8.2	8.6
N/A	8.50	38	12			Templeton Balanced Fund	1.3	5.1				
N/A	R	5	11			Templeton Heritage Retirement	1.2	5.4	5.6			
47 3.95	R	45	8			Top Fifty Equity Fund	0.3	6.2	8.9			
43 3.60	8.50	16	8			Tradex Investment Fund Ltd	0.1	6.0	9.7	6.3	6.0	9.5
27 2.58	9.00	7	8			Trans Canada Equity Fund	0.1	10.8	7.0	4.2	7.1	11.6
64 4.40	8.75	1	4			Trans Canada Income	0.7	10.0	11.1	5.3	7.0	11.6
66 4.47	9.00	481	12			Trans Canada Pension Fund	0.3	9.3	11.8	7.8	5.7	
32 2.84	9.00	81	11			Trimark Canadian Fund	0.3	10.4	11.8	9.2	8.8	
N/A	R	103	11			Trimark Income Growth Fund	0.4	8.7	14.9	8.7		
N/A	N/P	375	12			Trimark Select Balanced	0.6	7.3	18.3			
18 2.25	N/P	5		0.029		Trimark Select Canada Fund	1.3	12.5	13.5			
22 4.66	NL	27				Trust General Balanced Fund	1.0	6.9	15.2	7.0		
46 3.91	N/P	1				Trust General Canadian Equity	0.4	8.9	6.2	3.4	2.1	5.6
49 3.99	N/P	4				Trust General Growth Fund	1.1	15.5	2.6	4.4		
N/A	N/P	2				Trust La Laurentienne Action	0.5	9.4	10.0	5.9	4.2	
76 4.71	13					Trust La Laurentienne Equilib	0.6	6.5	16.8			
11 1.99	25	9				Trust Pret Revenu Canadian	0.0	5.4	10.0	4.2	2.0	4.4
36 3.11	9.00	144	9			Trust Pret Revenu Retraite	0.8	4.4	15.1	8.0	6.4	9.5
N/A	R	24				United Accumulative Retirement	0.9	8.4	13.4	7.8	4.7	9.4
55 4.17	9.00	41	6			United Portfolio of RSP Fds	0.7	5.7	13.8			
61 4.32	R	172	3			United Venture Retirement Fund	0.9	12.4	3.8	1.3	0.9	5.2
96 5.60	R	18	3			Universal Canadian Equity	2.0	5.3	3.0	-0.2	4.2	10.4
47 3.94	3.50	178	10			Universal Canadian Resource	1.1	3.8	12.8	9.8	2.2	0.1
88 5.09	6.00	8	10			Viking Canadian Fund Ltd	0.5	7.5	5.6	3.0	2.5	7.1
17 2.16	N/P	46	9			Vintage Fund	1.5	10.0	20.1	13.8	11.4	
24 2.45	R	5	6			Waltaine Balanced Fund	0.3	5.8	16.6	8.7	7.5	11.8
N/A	R	5				Waltaine Dividend Growth Fd	0.9	4.1	9.0	6.2		
						Working Ventures Cdn Fund	0.5	1.6	9.7			
						Rendement le plus élevé	3.9	41.8	29.5	21.9	14.0	13.9
						Rendement le plus bas	4.6	4.6	19.9	17.1	10.0	4.7
						Moyenne	0.2	6.6	8.8	4.9	5.1	8.1

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-dés	Ac-tifs totaux (M\$)	é-tr. (%)	Divi-dende Varpa \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé		
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
N/A	NL	24	62			BPI Global Equity Fund	1.0	1.1	4.9			
N/A	NL	1				BPI Option Equity Fund	0.6	-2.7	5.4			
N/A		1	89			Bissett Special Fund	0.9	4.9	12.4			
30 4.44	9.00	189	97			Bolton Tremblay International	0.4	5.9	5.9	6.8	4.6	13.1
52 5.03	9.00	21	95			Bolton Tremblay Taurus Fund	0.4	6.8	10.1	9.1	0.8	6.4
100 7.60	9.00	47	91			Bullock American Fund	0					

FONDS MUTUELS

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	Dv. étr. (%)	Dv. Vanpa \$	Fonds mutuels	Variation en %				Taux de rendement annuel composé				
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	3 ans	5 ans	10 ans
44	1.45	9.00	21	0.033	5.19	Bolton Tremblay Bond & Mort	0.8	4.3	21.9	10.9					
95	2.53		NL	4	15.06	Bond 2000	0.6	5.0	24.2	11.3					
69	1.81	9.00		2	7.53	Bullock Bond Fund	0.6	4.1	17.6	7.4	7.0	8.4			
58	1.63		28		82.54	CDA RSP Bond & Mortgage	0.8	3.6	20.1	11.1	9.7	13.4			
53	1.57		NL	35	10.05	CIBC Fixed Income Fund	0.3	4.2	21.1	10.0					
20	1.03		NL	150	11.08	CIBC Mortgage Income	1.3	3.5	17.0	10.8	10.2	12.1			
55	1.60	1.00	R	96	52.48	Cda Life Fixed Income S-19	0.7	3.8	19.0	9.3	8.1	12.6			
59	1.66			39	8.83	Cda Trust Income Investments	0.7	4.3	20.0	9.5	8.2	12.3			
63	1.71			128	56.30	Cda Trust RRSP Income	0.3	4.9	20.4	9.2	8.1	13.0			
12	0.67			128	51.26	Cda Trust RRSP Mortgage	-0.9	1.1	13.5	9.9	9.6	12.0			
98	2.89		NL	3	4.66	Central Guaranty Income	-0.2	2.2	23.2	10.5	7.2	11.9			
22	1.09		NL	5	10.63	Central Guaranty Mortgage	0.3	3.0	14.7	9.7	9.0	11.2			
41	1.41			2	10.08	Church Street Income	0.0	3.3	18.9	9.1					
N4				1	10.10	Concorde Hypotheques	0.9								
5	0.50	9.00	P	4	5.13	Confed Mortgage Fund	1.1	3.4	15.2	10.6	10.0	12.4			
57	1.62		LP	73	429.02	Crown Life Pensions Bond Fund	0.8	3.6	20.2	10.2	8.2	10.9			
21	1.07		LP	84	162.46	Crown Life Pensions Mortgage 1	1.4	3.8	18.9	10.7	10.0	13.7			
N4			R	12	4.69	Dynamic Global Bond Fund	-1.5	8.9	10.0						
30	1.27		R	114	5.48	Dynamic Income Fund	0.0	4.0	18.3	11.2	9.4	13.3			
N4			R	6	10.16	Dynamic Strip Bond Fund	0.1	1.6							
N4		9.00	P	65	26.90	Elliott & Page Bond Fund	0.7	3.1	15.8						
56	1.62	5.00		5	14.75	Empire Bond Fund #2	0.8	3.9	21.5	10.4					
34	1.34	2.00	P	26	5.66	Empire Fixed Income Fund #4	0.9	4.2	23.3	11.3	9.7				
N4			NL	29	5.32	Endurance Government Bond	0.6	3.6	17.4						
60	1.67	5.00		39	10.35	Everest Bond Fund	-0.2	4.1	20.5	10.7					
N4				88	9.60	Everest US Bond Fund*	-1.0	-1.6	0.1						
100	6.72			134	139.48	Fd Des Prof Du Que Bonds	1.0	4.4	19.9	10.2					
N4				1	10.51	Fidre Bond Fund	1.2	3.9							
66	1.74		R	17	10.68	Fidelity Cap Conservation Fd	0.4	3.7	12.0	7.5					
48	1.50	4.00		11	8.96	Finsco Bond Fund	0.4	3.5	16.8	8.6	7.4				
N4			NLP	22	10.11	First Canadian Bond Fund	0.5	4.5	20.3						
15	0.71		NL	556	11.56	First Canadian Mortgage Fund	0.5	5.0	20.8	11.8	10.9	13.0			
92	2.46			13	5.01	First City Income Fund	0.6	3.5	16.0	11.8					
4	0.46			104	4.45	Fonds Desjardins Hypotheques	0.9	3.0	15.0	10.4	10.0	12.5			
88	2.06			32	4.60	Fonds Desjardins Obligations	0.8	3.7	22.0	9.5	7.8	12.5			
36	1.35	6.50		2	10.05	Fonds SNF obligations	1.1	4.2	19.4	9.7					
89	2.10		NLP	37	10.32	FuturLink Government Bond	0.0	4.1	21.3	9.1					
N4			NLP	19	10.39	FuturLink Mortgage Fund	0.3	3.2	15.9						
82	1.96	4.00		21	10.72	GBC Canadian Bond	0.0	3.9	22.7	10.7	9.4				
N4				8	9.95	Global Strategy Income Fund	0.9	-1.0							
N4				34	9.34	Global Strategy World Bond	1.4	0.0	17.2						
75	1.85		NLP	290	117.81	Great-West Life Bond Invest	0.6	4.0	20.7	9.0	7.9	11.8			
24	1.13		NLP	305	120.73	Great-West Life Mortgage	1.1	4.3	18.3	9.6	8.6	11.4			
N4			NL	24	10.16	Green Line Canadian Bond	0.8	3.8	21.6						
29	1.23		NL	96	10.64	Green Line Mortgage	0.3	3.4	17.0	11.3	10.5	12.4			
2	0.41	3.00		24	9.90	Guardian Canada Bond Fund	0.8	2.4	12.8	10.7					
54	1.59	5.00		9	7.99	Guardian Intl Income Fund	0.5	-1.7	8.4	2.1					
N4		3.00	P	2	5.20	Guardian Vantage Bond	0.8	2.2	13.1						
N4				6	10.18	Gyro Bond	0.5	4.4	20.4						
N4				34	10.49	Hyperion Fixed Income	0.2	4.5	21.2						
N4			NLP	1033	10.39	Industrial Bond Fund	0.5	4.2	20.9						
87	2.03	9.00		251	9.28	Industrial Income Fund	-0.1	5.2	18.9	8.0	9.5	14.6			
78	1.86		R	1096	4.35	Investors Bond Fund	0.6	4.2	21.0	10.4	8.7	12.7			
10	0.64		R	1530	5.00	Investors Mortgage Fund	1.0	3.1	16.9	10.4	9.7	12.3			
79	1.89	8.00		76	8.95	Investors Pooled Bond	0.8	4.9	23.2	11.7	10.3	14.1			
8	0.61	8.00		167	7.97	Investors Pooled Mortgage	1.1	3.4	17.5	11.5	10.7	13.2			
31	1.28	0	R	5	9.98	Jones Heward Bond	0.6	3.8	18.2	9.2					
N4			R	72	5.17	Landmark Bond & Mortgage	0.7	3.8	19.8						
96	2.67	5.00		192	99.00	London Life Bond Fund	-0.5	1.7	11.5	8.7	6.8	13.8			
11	0.65	5.00		109	77.28	London Life Mortgage Fund	0.9	4.3	13.7	10.2	9.8	14.0			
N4				309	12.00	MD Bond Fund*	0.8	4.1	20.1						
86	2.03	9.00		339	1.21	Mackenzie Mortgage & Income	-0.2	5.1	19.3	8.7	9.8	14.1			
91	2.36	4.00		24	9.49	Mackenzie Sentinel Cda Bond	0.2	4.4	23.2	8.7					
73	1.84			34	11.80	Manulife 1 Bond	0.8	4.2	21.4	10.2	9.4	13.4			
77	1.86		R	34	11.65	Manulife 2 Bond	0.8	4.0	20.6	9.7	8.6	12.6			
N4			LP	27	11.53	Maritime Life Bond	0.7	4.0	20.8						
N4				10	10.84	McLean Budden Fixed Income	0.3	4.1	19.4						
26	1.22		R	3	13.47	MeLife MVP Bond	0.8	3.4	16.3	8.1					
84	1.97		NL	9	2.78	Metropolitan Bond Fund	0.6	4.2	20.0	9.5	5.8	10.0			
67	1.76		NL	15	8.37	Montreal Trust Income Fund	0.2	4.7	21.3	8.9	8.3	13.1			
16	0.77		NL	12	10.15	Montreal Trust Mortgage Fund	0.1	3.2	14.9	10.2	9.7	11.9			
62	1.70		NL	59	17.94	Montreal Trust RRSP-Income	0.4	5.3	20.0	8.3	7.9	13.5			
3	0.42		NL	50	10.17	Montreal Trust RRSP-Mortgage	0.8	3.1	14.3	9.9	9.5	11.7			
N4				4	10.49	Mutual Bond Fund	0.7	3.3							
93	2.49		NL	9	9.62	NN Bond Fund	1.7	4.0	19.8	10.4					
51	1.52			13	10.79	National Trust Income Fund	0.7	4.1	18.4	8.7	7.9	13.1			
46	1.45		X	24	26.81	O.I.Q. Fonds d'Obligations	0.5	3.3	17.1	10.0	8.8	13.8			
64	1.71			165	8.55	PH&N Bond Fund	0.7	4.6	21.1	11.2	10.3	14.9			
42	1.41	8.50		47	5.17	Prudential Income Fund	0.9	4.4	19.6	10.1	9.2	13.0			
71	1.82	9.00	P	1	9.50	Pursuit Income Fund	-0.5	3.3	18.2	5.9					
43	1.43		NL	225	5.06	RoyFund Bond Fund	0.9	4.4	20.6	9.4	8.4	11.2			
N4			R	6	10.53	Royal Life Income Fund	-1.0	0.9	14.2						
52	1.55		NL	73	10.02	Royal Trust Adv Income Fd	0.4	4.6	16.3	9.6					
80	1.91		NL	413	9.02	Royal Trust Bond Fund	0.7	4.3	20.8	9.9	8.4	13.3			
9	0.62		NL	920	10.64	Royal Trust Mortgage Fund	1.1	3.4	16.2	10.6	10.0	12.5			
32	1.29		NLP	7	11.34	Sceptre Bond Fund	0.7	4.1	20.6	10.3	9.5				
19	0.92		NLP	17	9.83	Scotia Defensive Income Fd	0.5	2.4	16.3	8.2					
49	1.52		NLP	22	9.75	Scotia Income Fund	0.7	2.3	16.5	9.3					
38	1.36	3.00		1	14.50	Sovereign Capital Sec Bond	0.7	3.3	16.6	9.1					
N4			R	21	10.34	Spectrum Government Bond	0.5	3.9	19.1						
45	1.45		NL	156	9.66	Spectrum Interest Fund	0.9	3.5	16.5	9.2					
76	1.85		NLP	1	13.14	St-Laurent Fonds d'Obligation	0.6	4.7	19.9	9.4	8.4				
N4		6.00		4	10.43	Strata Income Fund	0.8	4.1	21.6						
68	1.80	9.00		84	10.39	Talvest Bond Fund	0.8	3.9	19.8	10.0	9.1	14.3			
18	0.86	4.00		9	10.45	Talvest Income Fund	1.2	3.9	17.8	9.5	9.2	11.8			
N4		8.50		24	9.75	Templeton Global Income*	1.0	-2.7	17.2						
N4			R	19	5.23	Templeton Heritage Bond	0.6	2.1	12.5						
N4				9	5.43	Top 50 T-Bill/Bond Fund	0.4	3.8	15.7						
N4				11	10.60	Trades Security Fund	0.7	2.5	13.7						
34	1.34	5.00		12	10.57	Trans-Canada Bond Fund	0.8	4.1	15.7	8.3					
85	2.02		NL	61	9.59	Trust General Bond Fund	1.7	5.0	21.9	9.5	7.9	13.4			
13	0.69		NL	34	10.70	Trust General Mortgage Fund	0.9	3.5	16.2	9.9	9.5	12.7			
40	1.40		NLP	1	10.34	Trust La Laurentienne Obligati	0.2	4.3	17.6	9.1	8.1				
7	0.51			66	5.23	Trust Pret Revenu Fonds H	1.1	3.2	16.2	10.4	10.1	12.4			
25	1.14		NL	4	9.92	Trust Pret Revenu Obligat	1.0	3.7	19.7	9.2					
13	0.69	5.00		3	5.22	United Mortgage	0.2	3.5	15.6	8.7	8.4	10.7			
23	1.12	9.00		23	4.30	United Security Fund	0.9	4.5	17.9	9.4	8.0	1			

RESSOURCES NATURELLES

Noranda pourrait être acheteur

Ste-Geneviève est sur le point de vendre le contrôle de Louvem

C'est vers le 27 mai 1991 qu'on saura dans quelles mains aboutira le bloc de contrôle de la Société minière Louvem (Mtl, 5,75 \$) détenu par Ressources Ste-Geneviève (Mtl, 0,85 \$).

C'est en effet à partir de cette date que Ste-Geneviève sera libérée de l'entente avec Minéraux Noranda, qui détient 28 % des actions de

Louvem, en vertu de laquelle la première s'était engagée à ne pas vendre ses 8 217 958 actions de Louvem (45 %). Si Noranda ne les achète pas, Ste-Geneviève pourra les vendre au plus offrant.

En février 1991, Ste-Geneviève a mandaté une firme de courtage pour mettre la compagnie aux enchères. Finalement, les acheteurs

éventuels auraient plutôt concentré leur intérêt sur le bloc de contrôle de Louvem.

« Ça fait cinq ans que Ste-Geneviève vit avec des dettes. On pense qu'il est temps d'encaisser les profits et de faire avancer nos autres projets », a déclaré aux AFFAIRES Pierre Gauthier, président du conseil de Louvem et de Ste-Geneviève.

Celui-ci a refusé de dévoiler les noms des acheteurs éventuels, mais n'a pas nié que Noranda étudiait sérieusement la question. La vente du bloc rapporterait une soixantaine de millions de dollars à Ste-Geneviève, ce qui lui permettrait de rembourser ses dettes et de bénéficier d'une vingtaine de millions de liquidités.

M. Gauthier, en compagnie de Richard Fiorini, président et chef de l'exploitation, présidait l'assemblée annuelle de Louvem dans une petite salle où se trouvaient pratiquement seulement les directeurs et les cadres de la compagnie.

Il n'y a donc eu personne pour s'opposer au transfert du siège social de la société de Val-d'Or à Montréal, ni pour voter contre un nouveau régime d'options d'achat d'actions (jusqu'à 10 % des actions émises), s'adressant aux dirigeants et à des individus autres que des employés de la société.

En 1990, 517 200 options ont été exercées, à des prix variant entre 2,52 \$ et 4,35 \$ l'action. Louvem compte 18 191 662 actions émises. Il y a 1 795 000 actions réservées pour l'exercice des options à des prix variant entre 2,52 \$ et 3,65 \$. Aucune rémunération n'a cependant été versée aux membres de la haute direction en 1990.

Après l'assemblée, M. Fiorini a dit que le budget de mise en valeur de Louvicourt en 1990 s'élevait à 18 M\$, dont Louvem fournira 45 %. Un budget d'exploration de 2,5 M\$ est aussi en cours et a produit de bons résultats. Le fonçage du puits devrait commencer en septembre.

Les premières évaluations font état d'un coût de mise en production de 250 à 275 M\$. Le mode de financement n'est pas déterminé, mais on s'achemine vers un financement du projet dans son ensemble avec Ressources Aur (Mtl, 3,50 \$), une mise de fonds des partenaires et des emprunts.

M. Fiorini a parlé d'une exploitation de 4 000 à 6 000 tonnes par jour qui commencerait dans environ quatre ans.

Au 30 décembre 1990, le fonds de roulement de Louvem s'élevait à 14 M\$.

FRANÇOIS RIVERIN

PRIORITAIRE

Au : Directeur, systèmes d'information
 Du : Vice-président, finances

Objet : Plan - Technologies de l'information

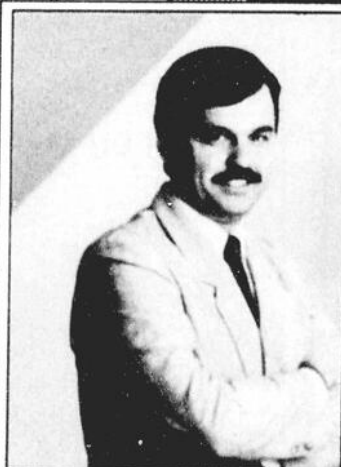
DANIEL LAFOREST


- vient d'arriver chez Arthur Andersen - Montréal
- a fait beaucoup de chemin depuis ses études à l'U. Laval (administration et sciences)
- membre de la EDP Auditors Association (CISA)
- expérience impressionnante en conseil informatique, plan stratégique, sélection et implantation de logiciels et support pour PME et grandes entreprises, secteurs public et privé
- maintenant directeur et responsable des nouveaux services offerts par Arthur Andersen & Cie en systèmes d'information dans les environnements micro et mini

... pas étonnant de le retrouver avec le groupe Andersen

- services complets en technologies de l'information tant dans les environnements micro et mini-ordinateurs que pour les grands systèmes
- services-conseils en vérification, fiscalité, redressement d'entreprises, gestion, fusions et acquisitions et autres
- 61 000 employés dans 299 bureaux de 66 pays
- réseau canadien : Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Mississauga, Etobicoke, Winnipeg, Edmonton, Calgary, Vancouver et Victoria

P.-S. Mon conseil : contacter D. Laforest, conseil en systèmes d'information (514) 848-1641





UNE MERCEDES
ET UNE MIATA
à gagner!

Un coup de main
à donner

GAGNANT 1990 :
 Fondation des Sourds du Québec
 Bénévoles

Un billet de \$100
 UNE CHANCE DE GAGNER UNE
 LUXUEUSE MERCEDES 190E
 OU UNE MAZDA MIATA
 D'UNE VALEUR TOTALE
 DE **\$62745**
 (taxes incluses) tout en aidant la
 Fondation des Sourds du Québec !

Hâtez-vous!
 Le nombre de
 billets est limité
 à 3000

COMPOSEZ
 EXT.: 1-800-463-5617
 QUÉBEC: 623-0696

Le tirage aura lieu le samedi 15 juin 1991 aux Galeries de la Capitale, à 14 heures, où la Mercedes sera en montre à compter du 20 mai prochain.



CHATEL AUTOMOBILES LTÉE



Les galeries de la Capitale



La Fondation
des Sourds
du Québec

R.C.Q. Licence no 13371-91-18

VOITRE ARGENT

Le bon choix entre ferr et rente viagère

J'ai toujours eu l'impression que la compagnie d'assurances payait un bon intérêt sur le capital sous forme de rente mensuelle mais qu'une bonne partie du capital demeurait la propriété de la compagnie au décès.

Suis-je dans l'erreur ?

Maurice G.
Saint-Raymond

Avant de poser sa question, Maurice demande s'il est possible d'expliquer plus en détail sur quoi on se base pour affirmer (LES AFFAIRES, le 16 février 1991) qu'après 68 ans la rente viagère est préférable au ferr (fonds enregistré de revenu de retraite).

La rente viagère, payable la vie durant, est établie selon l'espérance de vie (83 ans

pour les hommes et 85 ans pour les femmes) et selon un certain facteur de risque. En revanche, les revenus provenant d'un ferr sont établis selon la date de cessation du régime, soit à 90 ans.

Ainsi, pour un taux d'intérêt donné, une personne âgée de 65 ans recevra, grosso modo, les mêmes mensualités qu'il s'agisse d'une rente viagère ou d'un ferr.

À 60 ans, le rendement du ferr sera supérieur à celui d'une rente viagère, mais cette relation tendra à s'inverser vers l'âge de 68 ou 69 ans. Cette observation vaut du point de vue rendement seulement puisqu'au chapitre de la souplesse, le ferr l'emporte.

« Tout est fonction du risque, a précisé Daniel Henry,

représentant principal à la société Standard Life.

« Si la personne ne veut pas se préoccuper de ce qui va lui arriver après l'âge de 85 ou 90 ans, un ferr serait peut-être plus approprié. »

Cette même notion de risque s'applique lorsqu'on se demande ce qu'il advient du capital au décès. Avec le vieillissement de la population, les sociétés d'assurances sont appelées à absorber un plus grand risque avec une rente viagère et ce, surtout qu'une plus grande part de la population est appelée à vivre au-delà de l'espérance de vie prédéterminée.

Les compagnies auront donc tendance à refiler une partie de ce risque en ajoutant un facteur risque dans le calcul de la rente.

Pour éviter l'appétit du flisc

Mon épouse et moi sommes à la retraite. Nous voulons réduire notre capital en doucement afin qu'il ne soit pas grugé par le fisc.

Nous aimerions faire des dons aux enfants et petits-enfants, et recourir soit au ferr, soit à une rente viagère.

Quand doit-on commencer à faire des retraits ?

A. A.
Thetford Mines

Il n'est pas très facile de répondre à votre question, compte tenu du peu d'information fournie dans votre lettre.

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations de nos lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos ques-

tions directement à l'auteur en composant le (514) 842-6491 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Gérard Bérubé
LES AFFAIRES
465, rue Saint-Jean
9^e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

Ainsi, avant toute chose, vous ne devez jamais perdre de vue votre situation personnelle (la vôtre et celle de votre conjoint), vos revenus actuels, vos besoins financiers, votre état de santé, etc.

À la lumière des données que vous me présentez, il apparaît évident que la liquidation graduelle de votre réer (régime enregistré d'épargne-retraite) ou de votre ferr avant le décès vous permettra de bénéficier d'un taux d'imposition moindre. Et pour abaisser ce taux d'imposition, Daniel Henry, de Standard Life, vous recommande d'opter pour un ferr à revenu minimum.

Le représentant principal de Standard Life vous conseille également de considérer un ferr à échéances courtes, l'échéance s'appliquant à la période de temps au cours de laquelle le taux d'intérêt demeure fixe. Certes, vous ne serez pas à l'abri des fluctuations de taux d'intérêt.

Toutefois, en privilégiant une échéance courte, vous serez en mesure d'évaluer à chaque année le montant dont vous disposerez. En optant pour un ferr avant l'âge de 71 ans, il vous sera toujours possible de transférer les sommes retirées dans un réer si, après coup, vous jugez bon de conserver cet argent.

Des règles d'attribution s'appliquent dans le cas de dons ou de transferts de biens. Ces règles d'attribution font en sorte que les revenus provenant de biens donnés, prêtés ou transférés sont inclus dans le revenu de la personne qui fait le don, le prêt ou le transfert.

Vous avez donc tout intérêt à réduire au minimum votre taux d'imposition et à effectuer vos dons au cours des années où votre taux d'imposition est faible.

Un autre scénario mériterait d'être étudié. Ce scénario pourrait vous permettre de bénéficier d'un revenu de retraite intéressant sans négliger l'héritage que vous voulez léguer à vos enfants et petits-enfants.

M. Henry vous suggère d'analyser, selon votre situation financière personnelle,

le mariage suivant : rente viagère non garantie et police d'assurance-vie.

Vous pourriez alors léguer la police d'assurance-vie.

Compte tenu du peu de renseignements fournis et parce que les sommes en jeu sont élevées, il serait opportun que vous consultiez un bon conseiller financier (fiscaliste ou autre) impartial qui n'a pas de produit à vous offrir.

* * *

Léguer un ferr

Au décès, puis-je léguer les sommes accumulées dans un ferr à une personne (non parente) autre que mon épouse ? Dois-je le faire par testament ?

Raymond B.
Montréal

Oui, vous pouvez léguer votre capital à une personne autre que votre conjointe, mais vous ne pourrez pas bénéficier d'un roulement sans imposition. Les sommes ainsi léguées seront imposées à votre décès.

La juste valeur marchande de tous les biens du réer entrera dans le calcul de vos revenus pour l'année du décès et sera assujettie à l'impôt.

Vous pouvez effectuer un roulement dans le cas où votre conjoint est désigné à titre de bénéficiaire. Dans ce cas, le régime lui est transféré avec tous les avantages du report d'impôt.

Pour léguer le capital accumulé dans votre ferr, vous n'avez qu'à désigner l'héritier en question comme étant le bénéficiaire de votre régime.

GERARD BÉRUBÉ



L'EXPOSITION DE L'INDUSTRIE ÉLECTRIQUE QUÉBÉCOISE

Une initiative de
La corporation des maîtres électriciens du Québec
5925 boul. Décarie, bureau 100
Montréal (Québec) H3W 3C9



VOUS !

Maître électricien, licencié A-2, technicien en électricité, technologie, électronique, estimateur, fabricant, acheteur, grossiste, distributeur, gérant de projets, ingénieur-conseil, architecte...

VOUS !

Personnes-ressources des industries du secteur primaire ou secondaire, services publics, établissements scolaires, commerciaux ou publics...

VOUS !

Qui recherchez les dernières nouveautés et désirez établir des contacts...

ENEZ FAIRE UN TOUR!

PEPS DE L'UNIVERSITÉ LAVAL À QUÉBEC
(Pavillon de l'éducation physique et des sports)

30 et 31 mai 1991

Pour renseignements et inscription gratuite:

Téléphone: (514) 738-2184
Ligne WATS - région 514: 1-800-361-9822
Ligne WATS - régions 418-819: 1-800-361-9061

ENTREZ DANS LE CIRCUIT!

La bourse est très nerveuse

Gigantesque vente de feu de titres américains de haute technologie

Le 15 mai dernier, **Compaq Computer** (New York, 35,75 \$ US) a chuté de 13,25 \$ US ou 27 % alors que 11,4 M d'actions ont changé de propriétaires.

La société de Houston avait annoncé en matinée que le profit net au deuxième trimestre serait probablement inférieur à 0,25 \$ US par action par rapport à 1,18 \$ US l'an dernier. De plus, Compaq s'attend à une baisse de 15 % de ses revenus.

Même si la société avait déjà prévenu le marché qu'il fallait prévoir un deuxième trimestre difficile (ce qui avait également fait chuter le titre), les analystes ont été pris par surprise, surtout par l'ampleur de la baisse des profits.

À la suite d'une vague d'acquisitions parmi les vendeurs américains d'ordinateurs, ceux-ci regorgent d'ordinateurs en stock. Cela réduit leur appétit pour de nouveaux achats. De plus, la remontée du dollar US réduit la rentabilité de la société, dont plus de 50 % des ventes sont maintenant réalisées sur des continents outre-mer.

La nouvelle a eu l'effet d'une bombe pour tout le secteur de la haute technologie. Les titres des fabricants d'ordinateurs comme **Apple Computer** (Nasdaq, 47 \$ US) et **IBM** (New York, 103,88 \$ US) ont chuté de façon importante.

De plus, des fabricants d'unités de disques comme **Seagate Technology** (Nas-

daq, 11,88 \$ US), **Conner Peripherals** (New York, 19,25 \$ US) et **Quantum Corp.** (Nasdaq, 11,88 \$ US) ont vu leur titre suivre le courant.

Apple, par exemple, a perdu 34,8 % ou 25 \$ US depuis son sommet des 52 dernières semaines.

Les déboires de Compaq illustrent au moins deux choses. D'abord, la bourse est très nerveuse en ce moment. La hausse des premières semaines de 1991 a été nourrie par la baisse des taux d'intérêt. Maintenant, les investisseurs se concentrent davantage sur les résultats des compagnies et ils sont souvent déçus.

Les grandes sociétés américaines pourraient vivre des trimestres difficiles avec la nouvelle vigueur du dollar US. Si le dollar poursuit sa tendance haussière par rapport aux devises européennes, les sociétés qui tirent une grande partie de leurs profits d'Europe verront leur marge bénéficiaire baisser.

Depuis quelques années, les grandes sociétés américaines profitent largement de la faiblesse de leur devise. Or, comme leurs consœurs canadiennes, elles devront apprendre à vivre avec une devise plus forte.

Robert H. Stovall, président de la firme de courtage américaine **Stovall-Twenty-First Advisers**, inclut **Coca-Cola** (New York, 54,88 \$ US), **Johnson & Johnson** (New York, 92 \$ US), **General Motors** (New York, 36,38 \$ US), **3M** (New York, 88,88 \$ US), **Ford Motor** (New York, 32,13 \$ US) et **Schlumberger** (New York, 62,25 \$) parmi les firmes les plus susceptibles d'être touchées par la hausse de la devise US.

Par exemple, 80 % des profits d'exploitation de Coca-Cola proviennent d'outre-mer.

D'autre part, la bourse américaine n'est définitivement pas pour les coeurs sensibles. Les investisseurs passent vite d'un excès d'enthousiasme à un excès de pessimisme.

À lire les nombreux rapports et analyses sur Compaq, on croirait que la société se dirige vers la faillite. Pourtant, le titre plonge uni-

quement parce que son rythme de croissance sera moindre qu'auparavant. Compaq n'a pratiquement pas de dettes et jouit d'un fonds de roulement d'un milliard, dont 435 M\$ US en argent comptant (plus de 5 \$ US par action). De plus, la société est bien positionnée dans une industrie qui demeure en croissance.

À 35 \$ US, le titre se transigeait à 6,6 fois ses profits des quatre derniers trimestres et à environ 1,5 fois sa valeur comptable, avec un rendement moyen de l'avoire supérieur à 20 %.

Il y a peut-être là et dans d'autres sociétés comme Apple des aubaines pour les investisseurs capables de patienter. Mais il faut être capable de vivre avec la grande volatilité de ce secteur.

prétexte aux investisseurs qui désiraient vendre des actions. Ainsi, les principaux indices boursiers ont reculé la semaine dernière.

L'indice des 30 titres industriels **Dow Jones** a glissé de 1,1 % à 2886,63. Le **TSE 300** a subi la même perte en pourcentage en reculant de 40,05 points, à 3449,74.

Aux États-Unis, les analystes se consolent par le fait que la glissade a été arrêtée au niveau de soutien important de 2850 du **Dow Jones**. À partir de ce niveau, la bourse a rebondi. La récente poussée baissière aurait donc trouvé un certain fond.

BERNARD MOONEY



Un soutien important

Les problèmes des sociétés informatiques ont fourni un

INDICES BOURSISERS

	Ferm. 17-5-91	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
--	---------------	-------------------	------------------	--------------------	-------------------

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	1825,53	-23,27	15,09	1906,63	1606,63
Banques	2006,87	-30,49	8,90	2106,78	1572,76
Mines et métaux	1791,55	-23,81	19,12	2106,78	1572,75
Pétrole et gaz	1458,55	-32,33	23,73	1764,50	1445,15
Prod. forestiers	2434,77	-44,67	n.d.	2722,92	2050,57
Prod. industriels	1474,64	-7,81	n.d.	1686,27	1196,14
Serv. publics	1684,98	-16,00	12,97	1734,88	1522,50

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	189,69	-2,13	—	198,36	167,92
TSE 300	3449,74	-40,05	23,38	3638,85	3007,80
Mines et métaux	2997,42	-75,76	19,56	3424,84	2475,31
Or et argent	4822,77	10,40	n.d.	7259,59	4671,78
Pétrole et gaz	3722,19	-80,55	33,13	4635,78	3698,51
Pâtes et papiers	3439,58	-20,02	n.d.	3759,28	2916,30
Produits de consommation	5636,17	36,98	19,25	5246,74	4154,59
Prod. industriels	1937,50	-8,70	n.d.	2020,52	1521,36
Immeubles et construction	9434,62	-136,17	171,26	12545,61	7043,09
Transport	5758,79	-194,93	275,90	10596,60	5632,85
Pipeline	3606,12	-49,06	13,26	4068,07	3588,57
Services publics	3001,81	-40,48	12,69	3081,19	2527,37
Comm. & média	6802,25	-105,33	248,97	7178,85	5491,73
Commerce	4298,76	3,10	28,69	4472,58	3458,80
Serv. financiers	2733,04	-41,73	10,24	2809,74	2085,70
Sociétés de gestion	4391,04	-85,58	30,62	4936,57	3731,47
Haute technologie	—	—	n.d.	1031,11	646,19

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	2886,63	-33,54	19,20	3024,25	2344,30
DJ, transport	1143,34	-43,90	n.d.	1524,00	809,72
DJ, serv. publics	210,95	0,56	16,10	236,98	187,94
DJ, 65 actions	1034,42	-17,75	n.d.	1120,99	830,62
NYSE, composé	204,15	-1,72	n.d.	208,72	161,76
Amex	358,01	-6,01	n.d.	397,29	286,93
S & P 500	372,39	-3,35	17,09	381,88	294,49
NASDAQ	481,38	-12,04	n.d.	502,32	322,93

AUTRES

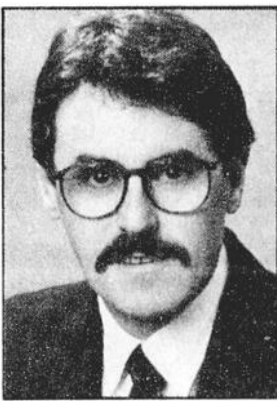
Londres F.TIMES	2453,90	-70,40	n.d.	2545,30	1990,20
Tokyo Nikkei 225	25701,94	-572,35	n.d.	38712,88	20983,50

	Ferm. 17-5-91	Ferm. 10-5-91	Var. en 1 sem.	1990-91 Haut	1990-91 Bas
--	---------------	---------------	----------------	--------------	-------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	86,99	86,86	0,13	88,07	83,20
-------------------	-------	-------	------	-------	-------

NOMINATION



Michel Jodoin

Monsieur **Badrig Afeyan** président et directeur général de **Afeyan Industries Inc.**, est heureux d'annoncer la nomination de **Michel Jodoin** au poste de vice-président, ventes et marketing.

Monsieur Jodoin possède une forte expérience acquise au cours des 15 dernières années aux États-Unis et dans le marché international.

Situé à Montréal, **Afeyan Industries Inc.** se compose de 6 divisions : **Airmat, Impex, Seatco, Seatply, Soudex** et **Tennisimo**.

AFEYAN INDUSTRIES INC.



DU CONCRET.

SYSTÈMES
TÉLÉPHONIQUES

audi
AUDI ÉLECTRONIQUE



MONTRÉAL (514) 335-5533 QUÉBEC (418) 681-1100

L'autre compagnie de téléphone.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Beaucoup d'action sur les privilégiées

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

Green Forest Lumber : + 0,95 \$ (70,4 %) à 2,30 \$

Le producteur et grossiste de bois de construction et de panneaux gaufrés de Toronto dit ne pas être au courant de la raison de la hausse du cours du titre.

Un porte-parole de la compagnie a toutefois déclaré que le titre faisait de temps à autre de tels bonds sous l'effet de spéculateurs qui prévoient des gains éventuels sur les stocks de marchandises.

Uranium Res. : + 1,25 \$ (18 %) à 8,25 \$

Le prix de l'action a bondi après que la compagnie ait annoncé l'amorce de discussions avec Rio Algom et la compagnie mère RTZ Corp. PLC en vue de l'achat de la société du Texas.

First City Trustco pr. A : + 1 \$ (15,4 %) à 7,50 \$ First City Tr. pr. B : + 0,62 \$ (13,5 %) à 5,25 \$

Après avoir encaissé une perte de 8 M\$ au premier trimestre, First City Financial Corp., qui détient 89 % des actions de First City Trustco, a entrepris un sérieux programme de rationalisation.

Le tout commence par la démission de son président, suivi de l'annulation du dividende sur les actions ordinaires. Au total, la compagnie veut réduire ses coûts d'exploitation de 10 % par des mises à pied et d'autres coupures.

De plus, First City Trustco a mis en vente ses activités de location canadiennes, évaluées à 700 M\$, pour se concentrer sur les prêts commerciaux et immobiliers.

Les investisseurs ont donc apprécié ces mesures de rationalisation qui sécurisent le dividende sur les actions privilégiées de First City Trustco.

VS Services : + 1 \$ (11,1 %) à 10 \$

La compagnie distribue divers produits et services alimentaires aux établissements publics et privés. VS a prolongé récemment son offre d'achat sur les 48,5 % des actions restantes de Major Foods Ltd.

Can. W. Natural Gaz pr : + 1 \$ (11,8 %) à 9,50 \$

Municipal Financial A pr : + 1 \$ (11,1 %) à 10 \$

Maritime T&T 8,60 pr : + 1 \$ (10,5 %) à 10,50 \$

Royal Trusco Mort. pr A : + 0,87 \$ à 9,50 \$

Les actions privilégiées ont connu en général une bonne

semaine, figurant au sommet des gagnants. À mesure que les taux d'intérêt baissent, le rendement en dividendes des actions privilégiées deviennent plus attrayants.

NOS PERDANTS

Federal Ind. A : - 1,50 \$ (17,6 %) à 7 \$

Federal Ind. pr. C : - 2,50 \$ (13,4 %) à 14,50 \$

La compagnie de Winnipeg a déclaré la semaine dernière une perte de 95 M\$ au premier trimestre de 1991, incluant une provision de 80 M\$ destinée au programme de restructuration qu'elle appliquera.

Federal Industries est une compagnie de gestion diversifiée oeuvrant dans le transport, la vente d'acier et de produits de consommation.

Parkland Ind. : - 0,50 \$ (9,1 %) à 5 \$

La petite société pétrolière diversifiée a connu une diminution sensible de ses bénéfices au troisième trimestre de son année financière avec des bénéfices nets de seulement 22 000 \$ (0,01 \$ par action) comparativement à un total de 381 000 \$ (0,07 \$ par action) à son exercice financier précédent.

Après neuf mois, Parkland Industries s'en tire quand même avec des bénéfices en hausse à 1,69 M\$ (0,31 \$ par action) par rapport à 1,52 \$ (0,28 \$ par action) l'année dernière.

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 17 mai 1991

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
GREEN FOREST	1	230	220	230	+95	70.4
ULTRAM AP92	1	250	250	250	+45	22.0
DENISON 9.75	1	160	160	160	+25	18.5
RADIO INC A	3	405	350	405	+55	15.7
SANI MOB A	27	325	285	310	+30	10.7
JANNOCK 8%	1	13	13	13	+1 1/4	10.6
DENISON 9.5	6	215	195	215	+20	10.3
BT BANK WT C	9	55 1/2	51 1/2	51 1/2	+1 1/2	10.0
OLCO PETR A	6	140	130	140	+10	7.7
CONT PHARM B	26	155	140	150	+10	7.1

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

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
MARSHLL ST A	1	190	180	180	-60	-25.0
CITIBANK WTS	12	260	225	230	-60	-20.7
CROWN \$2.00	6	15 1/2	12 1/4	13	-2 1/2	-18.1
IVACO INC B	2	425	425	425	-75	-15.0
CENT CAPITAL	2	7	6 1/2	6 1/2	-1	-11.9
ASAMERA MNRL	1	150	150	150	-20	-11.8
CROWN INC	1	7	6 1/2	6 1/2	-1	-11.7
CENT CAP CLA	15	6 1/2	5 1/2	5 1/2	-1	-11.3
L O M INC	1	180	180	180	-20	-10.0
MITEL CORP	16	108	103	103	-11	-9.6

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

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
NOVA CORP	735	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1 1/2	1.5
BO TD	525	\$18 1/2	17 1/2	17 1/2	-1 1/2	-0.7
BO ROYALE	511	\$26 1/2	25 1/2	25 1/2	-1 1/2	-2.4
BO MTL	503	\$38 1/2	37 1/2	37 1/2	-1 1/2	-1.7
BO NATIONALE	503	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	+1 1/2	1.2
RANGER OIL	452	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1 1/2	1.5
LAC MINERALS	383	\$8 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	-1.6
IAF BIOCHEM	375	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	+1 1/2	0.6
BCE INC	319	\$43 1/2	42 1/2	42 1/2	-1 1/2	-1.7
IMASCO LTD	319	\$29 1/2	28 1/2	28 1/2	+1 1/2	2.7

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

A/B										
52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bn/ cours/	(\$) (%) avt. (\$) bén.
68	20	5	ABCOURT M PR	30	30	30	+3	8		
16	5	6	ABCOURT MN B	6	6	6	+1	2		-0.87
16	11 1/2	15 1/2	ABITIBI-PRCE	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	-1 1/2	11	0.50	3.3 -0.60
14	1	3	ACHATES RES	3	2	2	-2	9		
10	2	5	ACSI-BIOREX	5	5	5		6		
60	20	51	ADIS ASSOC	48	50	50	-1	26	0.07	1.6 0.02 25.0
9	5 1/2	5 1/2	AGNICO-EAGLE	5 1/2	5 1/2	5 1/2		6		-1.98
25	9	13	AGROMEX INC	13	13	13	-4	1		-0.20
10	7 1/2	8 1/2	AIR CANADA	8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1 1/2	195		-2.18
28	17	22 1/2	ALCAN ALUM	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	-1 1/2	240	1.12	5.7 -1.56
375	165	265	ALGO GRP A	265	260	260	-5	4		0.06 43.3
175	85	118	ALI COUCHE-T	118	118	118		1		0.18 6.6
28	25 1/2	23 1/2	ALTA EGY 775	\$24 1/2	23 1/2	23 1/2	-1 1/2	1	1.94	8.1
20	14	14	ALTA ENERGY	\$14 1/2	14	14	-1 1/2	24	0.33	2.3 0.62 22.8
17	11 1/2	14	ALTA NAT GAS	\$14 1/2	14	14	-1 1/2	2	0.68	4.9 -1.86
220	200	200	ALUBEC IND	200	200	200		1	0.20	10.0 0.31 6.5
28	18 1/2	22 1/2	AMER BARRICK	\$23 1/2	21 1/2	22 1/2	-1 1/2	50	0.10	0.4 0.46 48.4
70	40	45	AMER RES A	45	45	45		1		0.10 4.5
80	35	38	AMER RESERVE	39	38	38	+1	5		
180	100	145	AMISCO IND	145	145	145	-5	2	0.05	3.4 0.61 2.4
18	7	12	AMISC INC A	12	12	12		1		-0.11
51	20	45	ARMENO RES	45	38	45	+10	373		
395	140	180	ARTOPEX INTL	180	150	165	-15	3		-0.70
200	100	150	ASAMERA MNRL	150	150	150	-20	1	0.24	16.0 0.07 18.6
11	400	11	ASBESTOS CP	11	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	1		0.34 31.6
10	8 1/2	9 1/2	ASTRAL INC A	9 1/2	9 1/2	9 1/2		1	0.25	2.7 0.64 14.6
11	9 1/2	9 1/2	ASTRAL INC B	9 1/2	9 1/2	9 1/2		1	0.25	2.6 0.68 14.0
14	9 1/2	13 1/2	ATCO LTD I	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1 1/2	12	0.24	1.8 1.18 11.4
14	10	13 1/2	ATCO LTD II	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1 1/2	1	0.24	1.8 -1.08
310	170	225	AUBERGES GV	225	215	215	-10	9		0.05 43.0
425	210	350	AUDREY RES	350	320	330	-15	147		-0.19
120	40	55	AUDREY RS WT	55	42	42	-18	24		
11	2	5	AUNORE RES	5	5	5	+1	10		
5	285	390	AUR RESOURCES	390	375	385	+25	12		-0.97
28	5	23	AURIZON MNS	25	23	25	-1	92		-1.37
42	14	26	AUROCHS EXPL	28	26	28		68		
95	30	45	AURTEC INC A	45	42	45	-3	12		
390	265	350	AUTOSTOCK	350	325	335	-10	17	0.14	4.2 0.46 7.3
80	25	43	AVCORP IND	43	35	40	+4	10		0.03 13.3
20	16 1/2	20 1/2	B C TELEPHON	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	-1 1/2	65	1.04	5.2 1.72 11.7
30	28 1/2	30 1/2	B CORP PR	\$30 1/2	30 1/2	30 1/2		2	2.54	8.4
22	14 1/2	15	B P CDA INC	\$15 1/2	15	15	-1 1/2	1	0.19	1.3 0.58 25.9
22	20 1/2	22 1/2	BANCSHARE PR	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1 1/2	1	1.93	8.5
25	22 1/2	25 1/2	BANK MTL SR4	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	-1 1/2	4	2.25	8.9
17	10 1/2	16 1/2	BANK NS	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1 1/2	300	1.00	6.1 2.25 7.3
25	21 1/2	24 1/2	BANK NS PRC	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1 1/2	9	2.25	9.0
25	25 1/2	25 1/2	BANK NS BERS	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	-1 1/2	7	2.31	9.1
22	19 1/2	21 1/2	BANK NS SR1	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	-1 1/2	1	2.38	10.9
19	16 1/2	19 1/2	BANK NS 9 5/8	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	-1 1/2	5	1.76	9.0
6	1	1	BAREXOR INC	1	1	1	-4	11		
9	5 1/2	6 1/2	BATON BRDST	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	2		
15	14	15	BC GAS INC	\$15 1/2	14 1/2	14 1/2	-1 1/2	66	0.90	6.1 2.69 5.5
43	9	14	BCE DEV CORP	14	12	13	79			-4.38
245	35	71	BCE DEV SR1	71	71	71	+5	4		
43	34 1/2	42 1/2	BCE INC	\$42 1/2	42 1/2	42 1/2	-1 1/2	319	2.56	6.0 3.56 11.9
39	37 1/2	39	BCE INC PR O	\$39	39	39		1	2.60	6.7
470	170	440	BCE INC WT	440	415	425	-5	16		
27	14 1/2	20 1/2	BCE MOBILE	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	-1 1/2	13		-0.35
24	21 1/2	24 1/2	BCE CAP 725	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1 1/2	1	1.81	7.5
24	21	23	BELL CDA SR9	\$23 1/2	23	23	-1 1/2	1	1.88	8.2
24	22	24 1/2	BELL CDA 194	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1 1/2	2	1.94	8.0
34	10	11	BELMORAL MNS	11	11	11		28		-0.97
95	32	35	BESTAR INC	35	35	35		1		-0.62
135	30	53	BIONAIRE INC	53	40	53	+8	29		-0.18
360	200	320	BMTG GROUP A	320	315	320	+5	20	0.05	1.6 0.65 4.9
110	45	65	BOIS FRANC	65	65	65	-5	4	0.02	

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
24	19 1/2		FLETCHER 2 B	\$24	23 1/2	23 1/2		13	1.21	5.1		
465	250		FONDS C OUE	455	435	450		9				
65	43		FORATEK INTL	46	47	47	-2	2			0.08	5.7
25	5		FORBEX INC	9	9	9	+1	4				
45	15		FORESBEC A	27	21	27	+2	24			-0.28	
185	130		FOREX GR	164	164	164		8			0.23	7.3
23 1/2	19 1/2		FORTIS INC	\$23	22 1/2	22 1/2	-1/4	7	1.48	6.5	2.46	9.2
22 1/2	15 1/2		FOSTERS PR A	\$22 1/2	21 1/2	22 1/2	+1/2	10	1.94	8.6		
19	13 1/2		FOUR SEASONS	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	+1/2	2	0.11	0.7	0.58	28.9
8 1/2	400		FPI LIMITED	\$8 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	3			0.87	8.9
485	210		FREEWEST RES	340	320	320	-20	27			-0.08	

G/H	52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/
									000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
24 1/2	16		G A Z PRC	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	+1/4	2	2.01	8.6			
375	175		GALACTIC RES	80	75	75	-3	8			-1.01		
26	4		GLD BRIAR MN	7	7	7	-1	6			-0.07		
5	2		GLD DAY MNG	3	3	3		153					
24	7		GLD GRP EXP	12	11	11	-1	39					
180	75		GLD STAR RS	100	95	95	-5	15			-0.45		
55	30		GLOBEX MNG	35	35	35	-4	29			-0.05		
5	320		GOLDCORP A	345	335	340	-5	7			-3.41		
15 1/2	9 1/2		GOLDN KNIGHT	\$10 1/2	10	10 1/2	+1/4	3			0.30	34.2	
390	300		GOODFELLOW	360	345	345		5			-0.99		
129	50		GOYETTE INC	95	90	95	-4	2			0.20	4.8	
24 1/2	21 1/2		GR L \$1.875	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2			1.88	7.7			
8 1/2	5		GR LAUR B	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2		22	0.28	3.9	0.87	8.3	
6 1/2	125		GRDN TR PR B	160	150	150	+5	1					
370	75		GRDN TRUSTCO	105	90	105	+5	5			-1.21		
260	125		GREEN FOREST	230	220	230	+95	1	0.16	7.0	-0.30		
7 1/2	5 1/2		GRILLI PROP	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		11	0.14	2.1	1.31	5.1	
95	20		GROUPE BOCCEN	30	30	30		1			-0.34		
16 1/2	4		GRT W LIFECD	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	2	0.50	3.2	1.44	10.9	
52	25		GRTR LENORA	32	32	32	+7	1			-0.21		
450	250		GTC TRNSCN B	430	430	430	-10	5			0.07	61.4	
10 1/2	7 1/2		GUARDCOR INV	\$10	9 1/2	9 1/2	-1/4	1			-1.67		
6	300		GUILLEVIN A	425	415	425	+25	1	0.10	2.4	0.12	35.4	
17	8 1/2		GULF CDA RES	\$9 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/4	140	0.40	4.4	-0.92		
58	16 1/2		GW UTILITIES	\$17	17	17		1			10.21	1.7	
210	100		HARRICANA A	110	105	105		4	0.28	26.7	-0.24		
8 1/2	350		HARTCO ENTER	\$8 1/2	6	6	-1/4	14	0.20	3.3	0.85	7.1	
5 1/2	3		HEES INT WTA	5	3	3	-3	60					
26 1/2	13 1/2		HEES INTL BC	\$18 1/2	17 1/2	17 1/2	-1/4	33	0.98	5.5	2.13	8.4	
15 1/2	7 1/2		HEMLD GOLD	\$8 1/2	7 1/2	7 1/2		162	0.20	2.2	0.26	34.6	
490	280		HEROUX INC	480	470	480	-5	19			0.24	20.0	
14 1/2	9 1/2		HOLLINGER	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	+1/4	6	0.40	3.3	0.25	49.0	
54	20		HONCO INC	54	50	51	+3	24			2.21	2.4	
112	43		HOPE BRK GLD	111	109	109	-3	1			-1.79		
11 1/2	8 1/2		HORSHAM(THE)	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	+1/4	4			0.81	13.3	
220	120		HUBBARD DYER	195	175	175	-5	36	0.16	9.1	0.17	10.3	
33 1/2	16		HUD BAY CO	\$31 1/2	31 1/2	31 1/2		12	0.80	2.6	3.34	9.3	
52	11		HYPOCRAT	36	32	32	-2	12			-1.39		

I/J	52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/
									000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
23 1/2	7 1/2		IAF BIOCHEM	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	+1/4	375			-0.06		
18 1/2	5		IAF BIOCHM W	\$18 1/2	18	18	+1/4	34					
160 1/2	109		IBM	\$110 1/2	118 1/2	119 1/2	-1/4	2	4.84	4.7	10.51	9.9	
170	100		IDEAL METAL	115	115	115	-2	15	0.10	8.7	0.09	12.8	
85	67		IGLOO WIKSI	68	68	68		1	0.05	7.4	0.13	5.2	
37 1/2	25 1/2		IMASCO LTD	\$29 1/2	29 1/2	28 1/2	-1/4	319	1.28	4.4	2.13	13.6	
5	1		IMCO RES LTD	1	1	1		2					
67 1/2	53		IMP OIL A	\$55 1/2	54	54 1/2	-1/4	48	1.80	3.3	2.39	22.8	
40 1/2	26 1/2		INGO LTD	\$39 1/2	37 1/2	37 1/2	-1/4	193	1.00	3.0	4.04	8.2	
375	170		INFORM 2000	350	325	325	-25	2	0.08	2.5	0.30	10.7	
6 1/2	110		INNOPAC INC	195	180	185	-5	2			-0.91		
48	5		INTERMONT EX	47	40	40	-4	43			0.12	3.4	
50	229		INTERPR PIPE	\$20 1/2	20	20	-1/4	4	2.00	6.9	3.57	8.1	
140	50		INTRCN LEASE	80	75	75	-15	3			-1.08		
12 1/2	10		INVERN P 875	\$12	12	12			1.31	10.9			
7 1/2	5 1/2		INVERNESS PT	\$6	6	6	+1/4	1			0.42	14.3	
34 1/2	22 1/2		INVESTORS GR	\$34 1/2	34 1/2	34 1/2	+1/4		0.80	2.3	2.02	17.1	
425	335		IPL INC	380	375	380	+5	5	0.04	1.1	0.39	9.7	
16 1/2	14 1/2		ISLAND TEL	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/4	1	1.08	6.6	1.86	8.8	
14 1/2	10		IVACO \$2.00	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2			2.00	19.0			
15 1/2	12		IVACO \$2.25	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2			2.25	18.4			
10 1/2	430		IVACO INC A	460	435	435	-20	17	0.32	7.4	-1.34		
12	425		IVACO INC B	425	425	425	-75	*	0.27	6.3	0.47	9.0	
26	17 1/2		IVACO SER 4	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2		1	2.44	11.3			
14 1/2	9 1/2		IVACO 2ND-32	\$10 1/2	10	10 1/2	+1/4	6	2.00	19.5			
17 1/2	11 1/2		JANNOCK LTD	\$17 1/2	16 1/2	17 1/2	+1/4	135	0.80	4.6	0.79	22.0	
13	10		JANNOCK 8%	\$13	13	13	+1/4	1	1.20	9.2			
25 1/2	13		JEAN COUTU A	\$22 1/2	21 1/2	22 1/2	-1/4	26	0.20	0.9	1.15	19.3	
42	15		JILBEY EXP	15	15	15		12					
10 1/2	480		JOURNEYS END	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2		1	0.20	2.7	0.43	17.4	

K/L	52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/
									000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
10 1/2	5		KAUFEL GRP A	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/4	2			0.38	20.1	
10	465		KAUFEL GRP B	\$7 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/2	2			0.99	6.6	
87	25		KEWAGAMA GLD	36	32	32	-4	14			-0.04		
30	4		KIMEX (RES)	12	12	12		2					
95	27		KNOWLGD HS	56	56	56	-4	3			0.08	7.0	
405	180		L O M INC	180	180	180	-20	1			-1.20		
33	5		LA SARRE INC	7	5	5	-1	275			-0.04		
26	18 1/2		LABATT JOHN	\$23 1/2	22 1/2	23 1/2	+1/4	67	0.78	3.4	1.62	14.3	
245	12		LAC MIN WTA	14	12	14	-1	47					
13 1/2	7 1/2		LAC MINERALS	\$8 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	383	0.22	2.8	-0.54		
22 1/2	13		LAFARG C PRE	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-1/4	3	0.46	2.5			
28 1/2	13		LALDLW INC A	\$14	13	13 1/2	+1/4	37	0.32	2.4	0.83	15.8	
28 1/2	12 1/2		LALDLW INC B	\$14	12 1/2	13 1/2	+1/4	168	0.32	2.4	0.94	14.1	
150	105		LAMBRT SOMEC	150	140	150		2			0.26	5.8	
490	305		LAPERIERE & LASSO CDA	490	475	475	-5	7	0.10	2.1	0.46	10.3	
5 1/2	380		LASSONNE A	\$5 1/2	495	495	+10	8			0.45	11.0	
325	115		LAVALIN IND	140	125	130	+5	16			-0.59		
128	57		LAVALIN TECH A	67	57	61	-4	9			0.09	7.1	
10 1/2	7 1/2		LAWSON MAR A	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2		2	0.40	4.3	0.88	10.5	
35	18		LEADER MFG	33	30	30		19			-0.02		
225	140		LEROUX ACIER	210	210	210		3			0.17	12.7	8.1
150	100		LESSARD INC	135	126	130	+5	12	0.17	12.7	0.16	8.1	
205	125		LGS GRP CLA	190	175	175	-6	36	0.04	2.3	0.21	8.5	
22 1/2	15 1/2		LOBLAW CO	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	-1/4	15	0.24	1.2	1.13	17.8	
40	10		LOGIBEC GREPE	33	28	31	+1	24			-0.52		
10 1/2	8 1/2		LOGISTEC CLB	\$10	9 1/2	10	+1/2	1	0.53	5.3	1.61	6.2	
25 1/2	18		LONDON INSUR	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/2	19	1.20	5.4	2.66	9.0	
21 1/2	17 1/2		LONDON PFD A	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	+1/4	6	2.01	10.1			
9 1/2	355		LOUVEIN M(LA)	\$8 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/4	36	0.11	1.8	0.35	16.8	
5 1/2	340		LOUVEIN PRA	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2					0.94	17.4	
325	265		LOUVEIN WT-D	315	315	315		*					
2													

Les gagnants

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Form. (\$), Var. en (\$), Var. en (%). Lists top performing stocks like LAVALIN IND, NII NORSTAT, METALORE RES.

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

Les perdants

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Form. (\$), Var. en (\$), Var. en (%). Lists underperforming stocks like NEVADA GOLD, FST CTY FINL, FST CTY TRST.

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

Les plus actifs

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Form. (\$), Var. en (\$), Var. en (%). Lists most active stocks like LINC WASTE, RANGER OIL, ALCAN ALUM.

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

Main stock market table A/B with columns: 52 sem. Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt. (\$), bén. Lists various companies and their performance metrics.

Table C/D with columns: 52 sem. Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt. (\$), bén. Continuation of stock market data.

Table C/D continuation with columns: 52 sem. Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt. (\$), bén. Continuation of stock market data.

Main stock market table with columns: 52 sem. Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. 000, Div. Rend. Bén./ cours/ (\$), (%), avt. (\$), bén. Continuation of stock market data.

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén. / cours/ (\$%) avt.(\$) bôn.
14	4		DEJOUR MNS	6	6	6		5	-0.02
465	90		DELFINA CORP	395	355	375	+25	162	-0.07
240	45		DENISON MN A	60	55	56	-4	11	-4.71
210	228		DENISON MN B	32	28	30	-2	88	-0.46
16	150		DENISON R 5	220	190	220	+20	32	
12 1/2	130		DENISON R 7.5	170	140	155	+15	37	
24 1/2	9 1/2		DEPRENYL RES	\$18 1/2	17 1/2	18	+1 1/2	102	0.56 3.1 0.65 27.7
8 1/2	5 1/2		DERLAN INDS	\$7 1/2	7 1/4	7 1/2	-1/4	38	0.28 3.8 0.73 10.1
60	20		DEVELCON EL	20	20	20	-5	1	-0.22
155	100		DEVIRAN PETE	139	130	150	-2	5	0.12 10.8
210	100		DEXLEIGH CRP	122	111	122	+2	11	0.05 24.4
5 1/2	255		DICKENSON A	280	280	270	-10	10	0.05 1.9 -2.21
5 1/2	250		DICKENSON B	255	255	255			0.05 2.0 0.30 8.5
117	10		DICON SYSTEM	80	75	75	-10	3	-0.25
240	135		DISCOVER WST	190	166	185	+8	98	0.31 6.0
475	265		DMR GROUP A	470	455	460	+15	4	0.32 14.4
29 1/2	23		DOFASCO \$2.6	\$27 1/4	26 3/4	27	+1/4	19	2.60 9.6
23 1/2	15 1/2		DOFASCO INC	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	+1/2	140	0.80 4.1 -10.52
60	46 1/2		DOFASCO 4.75	\$56	53	56	+5		4.75 8.5
30	5		DOLPHIN EXPL	15	11	15	+2	11	-0.08
8	3		DOM EXPLORER	4	4	4	+1	3	
12	5		DOM TEXTILE	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2		78	-2.18
10 1/2	5		DOMAN IND A	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	7	0.30 4.5 0.55 12.0
10 1/2	495		DOMAN IND B	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		12	0.30 4.5 1.65 4.0
32 1/2	18		DOMAN IND 7%	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/4	6	1.75 7.7
21	17 1/2		DOMTAR \$1.00	\$18	18	18		1	1.00 5.6
24	21 1/2		DOMTAR \$2.25	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/4	9	2.25 9.7
13 1/2	8 1/2		DOMTAR INC	\$9	8 1/2	9		50	-4.08
19	11 1/2		DOMTAR PR B	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	+1/4	50	2.10 14.7
15	10		DONOHUE CL-B	\$14 1/4	13 1/4	14 1/4	+1/4	12	0.24 1.7 0.53 26.9
1425	250		DOREL INDUST	425	425	425	+20	1	0.13 32.7
175	55		DORSET EXPLN	160	150	160	+5	58	-0.94
16 1/2	13		DOVER IND	\$18 1/2	15 1/2	16 1/2	+1/2	2	0.56 3.5 1.41 11.4
19 1/4	340		DRECO E CL A	\$17 1/4	16 1/4	16 1/4	-1/4	5	1.19 13.7
7	475		DUNDEE CAP	\$6 1/4	5 1/4	5 1/4		40	0.10 1.7 5.00 11.5
75	25		DUNDEE CAP W	75	75	75		1	
53	23		DUPONT CDA A	\$32 1/2	30 1/2	32 1/2	+2 1/2	26	0.70 2.1 1.62 20.2
8 1/4	465		DYLEX LTD	\$5	485	5	+15	4	0.01 0.2 -0.07
8 1/4	200		DYLEX LTD A	465	450	455	-10	43	0.01 0.2 0.51 8.9
8 1/4	5 1/2		DYNALTA 10%	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	+1/4	4	1.00 17.4

E/F

63	43		E-L FINANCE	\$49 1/4	49 1/4	49 1/4	+1/4	1	0.50 1.0 3.65 13.5
310	130		EAGLE PRECIS	298	275	298	+38	5	0.07 2.3 0.18 16.6
185	36		EASTMAQUE J	42	40	42	-8	8	-1.11
18	8 1/2		ECHO BAY MNS	\$6 1/2	6	6		922	0.07 0.9 -0.18 1/2
7	275		ECO CORP	340	310	315	-35	6	-0.42
48	38		ECONOMIC INV	\$43 1/2	43 1/2	43 1/2	+1/2		4.38 10.2 2.45 17.6
20 1/2	10		EDPER ENT A	\$12 1/2	12	12 1/2		3	0.80 6.5 3.39 31.4
46	12		EGO RESOURCE	16	14	14		72	
10 1/4	5 1/2		ELECTROHME X	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	1	0.05 0.8 -0.65
10	5 1/4		ELECTROHME Y	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/2	10	0.05 0.8 0.01 650.0
8 1/4	360		EMCO LTD	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/2	36	-2.97
24 1/4	21		EMPIRE C SR2	\$23	23	23			2.55 11.1
13 1/2	8 1/4		EMPIRE CO A	\$12 1/2	12	12		70	0.16 1.3
280	95		ENCOR INC	122	117	118	-1	203	-0.50
67	1		ENCOR W JAB2	2	2	2		355	
12	2		ENERGEX MNRL	8	6	8	+2	171	-0.11
340	310		ENNISTEEL A	310	310	310		9	0.06 1.9 0.08 38.8
130	35		ENSCOR INC	100	90	100	-10	13	-0.53
6 1/2	360		ENSERV CORP	\$6	6	6	-1/4	9	0.34 17.6
135	15		ENVRN SAFE	45	45	45	+5	14	0.13 3.0
5	220		EPIC DATA	\$5	5	5	+1/4	1	0.77 6.5
170	95		EQUINOX RES	140	120	140	+10	35	-0.30
165	40		EQUITY PRSRV	70	53	70	+17	2	-0.18
220	63		EQUITY SVR A	106	100	100	-2	118	0.20 20.0 0.25 4.0
7 1/2	280		ETAC SALES	\$6	5 1/4	6	+1/4	6	0.24 4.0 0.20 30.0
17 1/2	7 1/4		EURO-NEVADA	\$12 1/4	11 1/4	12		263	0.02 0.2 1.17 70.6
80	25		EXALL RESOUR	26	25	26	-2	9	0.01 26.0
125	80		EXCEL ENGY	96	91	91	-3	10	0.15 6.1
300	225		EXCO TECH	265	250	260	+5	14	0.16 16.2
490	140		FAHNSTOCK A	430	400	400	-25	46	0.30 11.6
7 1/4	8 1/2		FAIRBANK GD	\$7 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	30	
17	8 1/2		FAIRFAX FINL	\$17	16 1/2	17		22	3.24 5.2
231	110		FAIRFIELD MNRL	140	138	140		3	
290	170		FALCONB GD	225	220	220	-5	10	0.10 4.5 0.36 6.1
125	45		FAR WEST IND	71	71	71	-9	1	0.09 12.7 0.07 10.1
5 1/4	490		FARADAY RES	\$5 1/2	5 1/4	5 1/4		3	0.24 4.6 0.35 15.0
17 1/2	15 1/2		FARADAY 120	\$16	15 1/2	15 1/2		1	1.20 7.7
10 1/4	6 1/2		FCA INTL LTD	\$7	6 1/2	7		150	-0.80
22	10 1/2		FED INTL 7.5%	\$16 1/2	13 1/2	14 1/2	-2 1/2	10	1.88 12.9
14 1/4	5 1/4		FEDERAL IN A	\$8 1/4	7 1/4	7 1/4	-1 1/2	116	0.20 2.9 -1.46
17	10 1/4		FINNING LTD	\$15	14	14 1/2	+1/2	45	0.12 0.8 0.64 23.2
270	110		FINRAN CORP	215	210	210	-15	139	0.04 1.9 0.03 70.0
40	3		FLANAGAN MCA	5	4	4	-1	89	-0.17
200	75		FLEET AER PR	133	120	130	-10	22	
170	35		FLEET AERO A	75	75	75	-5	2	0.07 9.3 -1.11
200	50		FLEET AEROP	90	90	90	+15	1	0.07 7.8 -1.07
24 1/4	21		FLETCHER PRB	\$24 1/4	23 1/4	24 1/4	+1/4	91	1.97 8.2
23 1/4	20		FLETCHER 8%	\$23	22 1/2	23		59	2.00 8.7
330	225		FLETCHER CHLG	275	275	275	-25	1	0.18 6.7 0.54 5.1
18	12 1/4		FLETCHER CLA	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/4	24	0.40 2.5 2.95 5.5
24	19 1/4		FLETCHER 2 B	\$24	23 1/2	23 1/2		111	1.21 5.1
18 1/4	11 1/4		FOCUS NTL	\$14	13	14	+1/4	17	1.40 10.0 1.40 10.0
23 1/4	19 1/4		FORTIS INC	\$23	22 1/2	22 1/2	-1/4	23	1.48 8.5 2.46 9.2
25 1/2	23		FORTIS 8.70%	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/2		2.18 8.7
12 1/2	14 1/2		FOSTER PR A	\$22 1/2	21 1/2	22 1/2	+1/2	139	1.94 8.6
19 1/4	13		FOUR SEASONS	\$17 1/4	16 1/4	17	+1/4	30	0.11 0.6 0.58 29.3
8 1/4	400		FPI LIMITED	\$8	7 1/4	7 1/4	-1/4	10	0.87 8.8
23	12		FRANCO-NEVADA	\$16 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	56	0.20 1.3 0.40 39.4
490	260		FREEWEST RES	345	320	320	-15	88	
11 1/4	8 1/4		FST AUST PIF	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	-1/4	673	1.48 12.8 1.58 6.4
21	1		FST AUSTR WT	11	4	5	-8	1382	
15	4		FST CAL CL A	8	8	8		3	
9 1/2	175		FST CTY FINL	295	175	190	-100	62	-4.35
9 1/2	210		FST CTY TRST	300	210	210	-90	18	0.16 7.8 -1.87
8 1/4	425		FST CY T 832	\$5 1/2	460	5 1/2	+65	1	0.83 15.8
7	400		FST CY T 875	\$5	450	470	-5	4	0.74 15.8 0.43 10.9
9 1/4	5 1/2		FST CY T 1075	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2		1	1.07 14.3
10 1/4	6		FST MARATH A	\$10	10	10		49	0.38 3.8 0.64 15.6
12	2		FT CAP LTD	4	4	4	-1	19	-3.21
31	25		FT CAP 1PR	30	30	30		6	

G/H

24	17		G A Z PRC	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/4	1	2.01 8.6
385	170		GALACTIC RES	80	70	70	-6	113	-1.01 1/2
460	210		GANDALF TECH	410	395	395		51	-0.05 1/2
205	110		GEAC COMPUTR	205	173	190	+25	311	-0.33
178	80		GEDDES RES	102	100	102	+7	11	-0.04
58 1/2	35 1/2		GEN MOTORS	\$42 1/2	42	42 1/2	-1/2	5	1.60 4.3 4.98 7.4
23 1/2	18 1/2		GENDIS INC A	\$23 1/2	22 1/2	23 1/2	+1 1/2	3	0.52 2.2 1.65 14.3
7 1/2	430		GENIUM CORP	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/4	6	-0.22
260	180		GESCO IND	200	200	200			
62	19		GIANT BAY RS	26	20	22	-6	221	-6.09
8 1/4	430		GIANT YELLOW	\$7	440	470	+30	31	
10 1/2	6 1/4		GIBRALTAR MN	47	7	7	+15	42	0.20 2.9 0.76 9.2
345	220		GLAMIS GOLD	305	285	300	-25	11	0.04 1.3 0.28 10.7
140	45		GLDN NTH RES	85	80	80	-15	11	0.01 80.0
180	71		GLDN STAR RS	102	90	90	-10	10	-0.45
17	5		GLEN AUDEN	9	9	9		16	-0.11
10 1/4	300		GLENAYRE ELE	350	305	310	-40	11	0.12 3.9 -6.46
8 1/2	6 1/4		GLOBAL G PLS	\$8 1/2	8 1/4	8 1/4	-1/4	89	0.49 5.9
5	299		GOLD CORP A	345	335	340		29	-3.41
25	3		GOLD CORP WTA	3	3	3		12	
140	56		GOLDEN RULE	135	90	92	-29	396	0.07 13.1
365	174		GOLDEX MINES	80	74	75	-5	30	
7 1/2	425		GOLDFARB A	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		1	0.44 6.8 0.83 7.8
15 1/2	4		GOLDN KNIGHT	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	+1/4	16	0.30 33.7
155	40		GOLDSTAKE EX	41	40	40		8	
36	20 1/4		GOODYEAR CDA	\$34 1/4	31	31	-3	3	0.20 0.6 -9.20
190	25		GORAN CAP	40	40	40	+10	2	0.24 60.0 -0.02
19	8		GRANDMA LEE	16	14	16		34	-0.04
240									

44 LES AFFAIRES, samedi 25 mai 1991

52 sem	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
115	141	115	NORTHGATE EX	141	115	115	-40	27	0.50	43.5	-5.54	
300	380	380	NORTHW DRUG	380	380	380	0				-0.35	
1	2	2	NOVA BEAUCAG	2	2	2	0	10			-0.01	
7	8	8	NOVA CORP	8	8	8	0	1021	0.52	6.0	0.53	16.3
17	20	19	NOVA CP 760	20	19	19	-1	2	1.90	9.6		
23	25	25	NOVA CP 975	25	25	25	0	1	2.44	9.7		
23	25	25	NOVA CP 976	25	25	25	0	3	2.44	9.7		
21	24	24	NOVA 9 125%	24	21	24	+3	9	2.34	10.3		
14	23	23	NOVA-COGE SCS	23	23	23	0	3				
50	60	55	NOVAGLO RES	60	50	55	+5	22			-0.83	
13	14	13	NOWSCO WELL	14	13	13	-1	16	0.07	0.5	0.38	35.2
13	15	15	NRTH CDN OIL	15	15	15	0	19	0.20	1.3	0.45	33.3
15	19	19	NRTH CDN SR6	19	19	19	0	3	2.00	10.3		
15	19	19	NRTH CDN SR7	19	19	19	0	1	1.88	10.0		
5	11	11	NRTH DYNAST	11	11	11	-4	6			-0.15	
29	42	41	NRTH TELE	42	41	41	-1	494	0.32	0.9	1.88	19.3
410	475	465	NRTHSTAR EGY	475	465	465	-10	30			0.17	27.4
10	16	16	NRTHWAY EXPL	16	16	16	0	15				
2	7	7	NSR RES INC	7	7	7	-2	40				
18	18	18	NTWEST DIGI	18	18	18	-2	4			-0.82	
95	95	90	NU-GRO CORP	95	90	90	-5	24			-0.33	
13	14	14	NUFORT RES	14	14	14	-1	5			-0.01	
5	5	5	NUMSCO RES	5	5	5	-3	82			-0.04	
5	6	5	NUMAC OIL	6	5	5	-1	12			0.07	83.9

O/P

52 sem	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
40	48	45	OTOOL 8 GRP	48	45	45	-4	6			-0.50	
11	57	7	OCELOT IND A	57	7	7	-1	2			-1.88	
10	57	7	OCELOT IND B	57	7	7	-1	172			-0.05	
45	52	52	OGY PETROL	52	52	52	0	1				
405	350	350	OKANAGAN SK	350	350	350	0	8			-0.42	
170	140	140	OLD CAN INV	140	140	140	+5	2	0.04	2.9	0.05	28.0
435	275	280	OMEGA HYDROG	290	280	280	-5	5			0.22	12.7
13	29	29	ONEX CORP	29	29	29	-1	22	0.40	4.4	-1.11	
12	4	4	ONTAP RES	4	4	4	-1	15				
410	125	125	OPAWICA EXPL	125	125	125	-5	2			-0.02	
350	57	57	OPIMIAN VINE	57	57	57	0				-0.80	
8	7	7	ORBIT OIL	7	7	7	0	1	0.85	11.0		
8	5	5	ORBIT OIL 7.5	5	5	5	-1	3	0.75	12.8		
85	50	54	ORBIT OIL 8	54	54	54	-1	31			-0.69	
135	70	70	ORENDA RES	70	70	70	0	20			0.12	9.2
20	6	6	OROFINO FRST	6	6	6	0	63			-0.04	
35	31	31	OSKAWA GRP A	31	31	31	+1	224	0.48	1.4	1.68	18.9
100	80	80	OXFORD PRP	80	80	80	0	5	0.00	0.5	-0.52	
60	25	18	PAC AQUA FDS	25	18	18	-7	21			-0.18	
175	115	105	PAC CASS A	115	105	105	-5	3			-0.50	
275	140	165	PAC NAT FINL	165	155	165	+15	6	0.06	3.6	-0.64	
26	26	25	PAC NTHN CLA	26	25	25	-1	2	1.50	5.8	3.33	7.7
105	12	45	PAC WEST INV	45	45	45	-5	3			0.04	11.2
64	35	35	PACIFIC GOLD	35	35	35	0	1				
8	6	6	PAGURIAN A	6	6	6	0	148	0.60	10.0	0.62	9.7
5	310	310	PALOMA PETE	310	310	310	-35	6			0.16	19.4
86	25	18	PAMOREX MNRL	25	18	25	+5	10			-0.07	
226	20	22	PAMOUR INC	22	22	22	-8	6			-4.49	
49	25	25	PAN AM MINRL	25	25	25	0	4				
100	230	175	PAN PAC PET	230	175	190	+20	83				
57	30	30	PANATLAS PET	30	30	30	-5	1			-0.23	
34	30	30	PANCON EGY	30	30	30	-2	8	0.60	2.0	1.73	17.6
6	445	445	PANCON OIL	445	445	445	-5	8			0.21	21.2
145	60	110	PANTORAMA IN	110	110	110	-5	3	0.11	10.0	0.03	36.7
270	150	150	PARAGON PETE	150	150	150	0	23			0.05	30.0
11	8	8	PARAMONT LTD	8	8	8	0	2	0.20	2.4	0.28	30.4
7	5	5	PARKLAND IND	5	5	5	-2	2	0.10	2.0	-0.01	
60	51	51	PARLAKE RES	51	51	51	0	10			0.02	25.5
80	65	65	PATCOR CAP	65	64	65	+5	3				
8	170	135	PCL INDS	170	135	135	-40	4	0.10	7.4	-0.96	
100	60	60	PE BEN OIL	60	60	60	+20	2			-0.75	
6	400	395	PEERLESS CPT	400	395	400	+10	2			-0.78	
19	113	12	PEGASUS GOLD	113	12	12	-101	69	0.10	0.9	-1.56	
62	48	46	PENN WEST PT	48	46	46	-2	18			0.01	46.0
6	480	450	PENNINGTON ST	480	450	450	-25	208	0.05	1.1	-0.01	
10	35	35	PEO JEWEL A	35	35	35	0	46	0.44	6.8	0.12	54.2
44	33	37	PETROMET RES	33	33	37	+4	26			-0.08	
53	33	33	PHI CORP	33	33	33	+1	1	1.20	4.1	3.27	9.1
14	10	10	PHILLIPS CAB	10	10	10	0	1	0.20	1.9	0.69	15.6
495	190	230	PHOENIX CAN	230	215	230	+25	7			0.18	12.8
26	26	26	PHOTO ENGRAV	26	26	26	0	2	1.00	3.8	1.85	14.1
5	445	405	PINNACLE RES	445	405	415	+20	139			0.23	18.0
120	75	60	PIONEER LIFE	75	60	60	-10	4			-0.02	
26	7	6	PIONEER MTL	7	6	6	-1	144			-3.79	
14	2	2	PIPESTONE PT	2	2	2	-3	12				
74	44	44	PLACER RES A	44	44	44	-5	4			0.03	14.7
22	151	14	PLACER DOME	151	14	14	-137	1507	0.30	2.1	0.73	20.0
190	110	110	PLASTI-FAB	110	110	110	0	3	0.10	9.1	-0.32	
195	150	125	PLATINOVA R	150	125	135	-10	174			-0.24	
270	115	100	PLEXUS RES	115	100	115	0	57			-0.08	
12	11	11	POCO P-PR-D	11	11	11	-1	15	1.35	11.7		
8	8	8	POCO PETROL	8	8	8	0	92			0.22	36.9
70	15	21	POLYSTEEL	15	21	15	-307					
18	18	18	POTASH SASK	18	18	18	0	52	0.72	3.9	0.92	19.8
47	47	47	POWER C 2375	47	47	47	+2	1	2.38	5.0		
18	16	16	POWER CORP	16	16	16	0	75	0.70	4.1	1.42	11.9
44	42	42	POWER CP 586	42	42	42	0	5	4.00	9.4		
23	22	22	POWER FINCL	22	22	22	0	32	0.70	3.2	2.25	9.8
11	10	10	PRAIRIE OIL	10	10	10	0	3			0.66	15.5
380	240	240	PRECISION DRLL	240	240	240	0	10				
320	220	235	PRECAMBRIAN SH	235	220	235	+209				0.08	29.4
370	350	350	PREMOR INC	350	350	350	0	36				
5	5	5	PRIMEX FOR	5	5	5	0	6	0.08	1.6	0.30	16.7
460	250	225	PRINCTN MNG	250	225	250	+30	27			0.28	8.9
34	16	16	PROVIGO INC	16	16	16	-7	42			-0.02	
13	11	11	PURE GOLD RS	11	11	11	-9	9	0.24	2.2	0.01	
11	7	5	PWA CORP	7	5	5	-2	27			-0.62	
12	7	7	PWA 2 4375	7	7	7	0	454			0.34	21.0
21	19	19	PWA 2 4375	19	19	19	-2	5	2.44	13.0		

Q/R

52 sem	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
34	20	26	QDX MINERALS	26	25	26	+4	20				

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	8,74 \$	par action A	16-5-91
CMP 1990 II Ress. (Toronto)	60,46 \$	par part	16-5-91
Canada Income Plus Fund	8,83 \$	par action	16-5-91
Central Fund	5,03 \$	par action A	16-5-91
Fonds Croissance Québec	5,80 \$	par action A	16-5-91
Fonds Européen de priv.	10,98 \$	par action	14-5-91
Q.M.E. (1989) Expl. min.	4,05 \$	par part	17-5-91
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,25 \$	par part	14-5-91
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	3,59 \$	par part	15-5-91
Value Investment Toronto	4,15 \$	par action	16-5-91

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire

COTES MENSUELLES	30-4-91	31-3-91	30-4-90
BARREAU DU QUÉBEC			
● Équilibré *	13,21	13,17	11,68
● Obligations *	11,25	11,19	10,18
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
● Équilibré *	12,94	12,91	11,40
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
● Équilibré	13,28	13,19	11,87
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC			
Fonds de retraite:			
● Équilibré	136,22	135,34	114,96
● Actions	125,34	126,63	115,27
● Obligations	139,48	138,12	116,37
● Marché monétaire	139,80	138,66	123,86
COTES HEBDOMADAIRES	10-5-91	3-5-91	11-5-90
OIQ - FÉRIQUE			
● Marché monétaire	28,56	28,51	25,48
● Obligations	26,80	26,83	23,46
● Actions	27,40	27,38	25,46
● Équilibré	29,83	29,81	26,04
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
● Fonds Omnibus (réér)	32,26	32,25	28,25
● Fonds de placement *	19,53	19,62	17,65
● Marché monétaire	12,65	12,63	11,52
UNION DES ARTISTES			
● Fonds Caisse de sécurité du spectacle (réér)	22,32	22,31	19,70

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

Tableau : LES AFFAIRES

COURS DES CHANGES

Le 20 mai 1991, pour un dollar, vous avez ...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,425 8
Afrique française	Franç CFA	251,710 0
Allemagne de l'Ouest	Deutsche Mark	1,484 1
Antilles anglaises	Dollar	2,333 2
Argentine	Austral	8 514,654 0
Australie	Dollar	1,115 9
Autriche	Schilling	10,430 0
Bahamas	Dollar	0,866 0
Barbade	Dollar	1,741 7
Belgique	Franç	30,520 0
Bermudes	Dollar	0,866 0
Brazil	Cruzado	231,863 6
Chili	Peso	307,850 0
Colombie	Peso	529,360 0
Cuba	Peso	0,689 7
Danemark	Couronne	5,665 1
Égypte	Livre	2,798 9
Espagne	Peseta	91,870 0
États-Unis	Dollar	0,866 0
Finlande	Mark	3,487 7
France	Franç	5,034 1
Grèce	Drachme	162,430 0
Haiti	Gourde	4,329 9
Hong Kong	Dollar	6,738 9
Inde	Roupe	17,792 5
Iran	Rial	1 212,360 0
Israël	Shequel	2,076 6
Italie	Lire	1 100,140 0
Jamaïque	Dollar	7,043 4
Japon	Yen	119,140 0
Liban	Livre	789,450 0
Maroc	Dirham	7,559 5
Mexique	Peso	2 564,380 0
Nicaragua	Cordoba	4,330 0
Norvège	Couronne	5,776 2
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,471 5
Pakistan	Roupe	20,530 0
Pays-Bas	Florin	1,671 9
Pérou	Inti	0,656 4
Philippines	Peso	23,900 0
Porto-Rico	Dollar	0,866 0
Portugal	Escudo	129,320 0
Rép. Dominicaine	Peso	11,197 0
Roumanie	Leu	52,304 6
Royaume-Uni	Sterling	0,499 8
Singapour	Dollar	1,531 0
Sri Lanka	Roupe	35,460 0
Suède	Couronne	5,320 4
Suisse	Franç	1,256 4
Tchécoslovaquie	Couronne	26,247 6
Tunisie	Dinar	0,821 6
Turquie	Lire	3 537,260 0
U.R.S.S.	Roupe	0,519 4
Venezuela	Bolivar	47,670 0
Yougoslavie	Dinar	19,520 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

EN BREF

Cascades : le Fonds FTQ achètera 5 M\$ de l'émission réa de 30 M\$

Le Fonds FTQ achètera 5 M\$ de la nouvelle émission de 30 M\$ de Cascades (Mtl, 4,60 \$) admissible au réa (régime d'épargne-actions).

En effet, Cascades a conclu une entente avec un syndicat de courtiers pour le placement auprès du public de 6 M d'unités à 5,125 \$ chacune.

Chaque unité consistera en une action ordinaire et un demi-bon de souscription. Chaque bon entier permettra à son porteur d'acquiescer une action additionnelle de Cascades au prix de 6 \$ jusqu'au 31 décembre 1993.

Les actions incluses dans les unités seront admissibles à une déduction de 75 % dans le cadre du réa.

De bonnes sources, nous avons appris que le Fonds de la FTQ s'était engagé à acheter pour 5 M\$ de cette émission. De plus, selon des informations préliminaires, les unités de Cascades s'en-

volent rapidement. Les preneurs fermes de l'émission sont McNeil Mantha, Lévesque Beaubien Geoffrion et ScotiaMcLeod.

Cascades utilisera le produit de 29 M\$ pour profiter d'occasions d'acquisitions qui pourraient s'offrir dans le contexte de consolidation

de l'industrie nord-américaine des pâtes et papiers.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

RENDEMENT^(1,5) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES

Description	Échéances						
	1 an ¹	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	6,10	6,77	7,05	7,29	7,70	8,03	8,22
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	8,84	9,15	9,20	9,27	9,35	9,54	9,85
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	9,09	9,57	9,72	9,91	10,05	10,18	10,49
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	9,19	9,75	9,90	10,02	10,18	10,50	10,81
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	9,15	9,75	9,95	10,20	10,25	10,70	11,00
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	9,24	9,60	9,70	9,85	9,95	10,24	10,55
Obligations négociables à fort escompte ⁽²⁾ rendement à l'échéance ⁽³⁾	10,90	10,90	10,90	10,90	11,00	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada ⁽⁴⁾ rendement à l'échéance	9,09	9,45	9,50	9,62	9,70	9,99	10,10
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance ⁽⁴⁾	9,34	9,90	10,10	10,17	10,35	10,74	10,75

- (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.

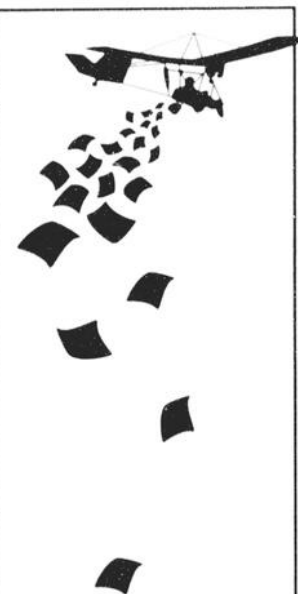
Source: Canagex Placements Ltée

Tableau: LES AFFAIRES

Saviez-vous que...

Les 848 470 femmes au Canada âgées de 40 à 44 ans qui ont présenté une déclaration fédérale de revenus visant l'année d'imposition 1988 ont déclaré un revenu moyen de 18 831 \$.

Les 896 400 hommes de cette même catégorie d'âge ont rapporté un revenu moyen de 38 942 \$ pour 1988.



MIDI
COMMUNICATIONS

GRAPHISME
PUBLICITÉ
VIDÉO

(514) 495 22 85

5143, BOUL. ST-LAURENT
BUREAU 300
MONTREAL, QC
H2T 1R9

SOMAPRO trois fois!

FINALISTE



MERCURIADES
1991

Entreprise
de service
PMI

FINALISTE



MERCURIADES
1991

Qualité totale
PMI

FINALISTE



MERCURIADES
1991

Optima
PMI

Merci à nos clients
et à nos employés

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

RÉSULTATS FINANCIERS

Air Canada : perte record de 100 M\$

Le transporteur aérien Air Canada (Mtl, 8,88 \$) accuse une perte record de 100 M\$ ou 1,35 \$ par action au premier trimestre de son exercice. La société qualifie le premier trimestre de pire période dans les annales des compagnies aériennes. À pareille date en 1990, la perte s'élevait plutôt à 13 M\$ ou 0,18 \$.

La perte d'exploitation du trimestre s'est établie à 140 M\$ en regard de 41 M\$ l'année précédente. Elle comprend, entre autres, une provision de 36 M\$ pour

duction des effectifs et charges de retraite, dans le cadre d'une rationalisation. Les revenus ont régressé de 5,7 % pour se chiffrer par 870 M\$ au premier trimestre. Les charges d'exploitation ont crû de 1 % à 974 M\$ avant les provisions. Air Canada blâme le conflit du golfe Persique, le prix plus élevé du carburant et la récession pour la chute de 19 % du trafic passager. Les rentrées du secteur passager n'ont cependant fléchi que de 4,4 % durant le trimestre, car la société a abaissé sa ca-

pacité totale de vols de 13 %.

Les intérêts débiteurs ont crû de 24 M\$ à 38 M\$ en raison des coûts de financement attribuables à l'acquisition de 12 Airbus A-320.

Air Canada procède au regroupement de fonctions tels les services aéroportuaires et les réservations téléphoniques et à l'abolition de 3 400 postes de cadres, employés de bureau et de personnel syndiqué.

Quebecor attribue la détérioration de la rentabilité au climat économique défavorable dans les secteurs de la

forêt et de l'édition. Quebecor a tout de même enregistré une amélioration de ses revenus de 17 % au

premier trimestre, à 573 M\$.
DOMINIQUE BEAUCHAMP

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

Quebecor : le bénéfice fléchit au 1^{er} trimestre

Au premier trimestre terminé le 31 mars, l'éditeur et imprimeur Quebecor (Mtl, B, 16 \$) a vu son bénéfice net reculer de 44 %, de 4,1 M\$ ou 0,18 \$ par action à 2,3 M\$ ou 0,10 \$.

Un gain de 43,3 M\$ à la suite de l'émission de capital-actions par son imprimerie avait fait bondir le profit net à 46,4 M\$ au premier trimestre de 1990.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- Barnwell Industries : div. trim. de 0,075 \$ US par action payable le 19 juin aux actionnaires inscrits le 5 juin.
- B.C. Gas : div. trim. de 0,225 \$ par action payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai.
- Camco : div. trim. de 0,06 \$ par action payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- Corona Corp. : div. trim. de 0,05 \$ par action payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- Derlan Industries : div. trim. de 0,07 \$ par action payable le 10 juin aux actionnaires inscrits le 27 mai.
- Echo Bay Mines : div. trim. de 0,0375 \$ US par action payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- Goodyear Canada : div. trim. de 0,05 \$ par action payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 7 juin.
- Greyhound Lines : div. trim. de 0,30 \$ par action payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 7 juin.
- Haley Industries : div. trim. de 0,025 \$ par action payable le 14 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- Idéal Métal : div. trim. de 0,05 \$ par action payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai.
- Imasco : div. trim. de 0,32 \$ par action payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 24 mai.
- Impériale, ass.-vie : div. trim. de 0,62 \$ par action payable le 1^{er} juillet aux actionnaires inscrits le 6 juin.
- Intrust Development : div. trim. de 0,08 \$ par action payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 2 juillet.
- MICC Investments : div. trim. de 0,20 \$ par action payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- Moore Corp. : div. trim. de 0,235 \$ US par action payable le 2 juillet aux actionnaires inscrits le 7 juin.
- Morden & Helwig : div. trim. de 0,025 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 12 juillet.
- NCE Petrofund : div. trim. de 0,025 \$ par action payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 20 mai.
- North Canadian Oils : div. trim. de 0,10 \$ par action payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- Onex Corp. : hausse du div. trim. de 0,0125 \$ à 0,10 \$ par action payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- Quaker Oats : div. trim. de 0,39 \$ US par action payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 21 juin.
- Quebecor : hausse du div. sem. de 0,01 \$ à 0,13 \$ par action payable le 21 juillet aux actionnaires inscrits le 29 mai.
- Robert Mitchell : baisse du div. trim. de 0,02 \$ à 0,10 \$ par action B et div. trim. de 0,05 \$ par action A payables le 14 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- TransAlta Utilities : div. trim. de 0,245 \$ par action payable le 1^{er} juillet aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Tuckahoe Financial Corp. : div. trim. de 0,03 \$ par action payable le 31 juin aux actionnaires inscrits le 24 mai.
- Westmin Resources : div. trim. de 0,05 \$ par action payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 9 août.

Tableau : LES AFFAIRES

PORTEFEUILLE

LES AFFAIRES

RÉSULTATS DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 17 MAI 1991

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

*Monsieur ÉRIC DE FEYDEAU, de Montréal s'est mérité le prix hebdomadaire de 100 \$ offert par le courtier en valeurs mobilières

MC NEIL
MANTHA
PONDÉRIE INC.

VOICI LES 50 PORTEFEUILLES QUI SONT EN TÊTE:

NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR	N°	NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR	N°
1. FRANCOEUR SYLVAIN (\$)	TROIS-RIVIÈRES	158638,79	1	26. VACHON RONALD	KINGSTON	156156,69	1
2. DE FEYDEAU ERIC (*)	MONTRÉAL	158611,35	1	27. ST-PIERRE LUC	STE-BLANCHINE	155494,74	2
3. LAUZON HUBERT	STE-MARTINE	158563,09	2	28. FORTIN YVES	SHERBROOKE	155389,42	1
4. BELLUARD LINDA	SILLERY	158492,75	1	29. N.E. CUNDASAMY EDDY	PLAISANCE	155256,80	2
5. RICHARD JEAN	MONTRÉAL	158473,53	1	30. ST-JEAN BERTRAND	ST-HUBERT	155134,18	1
6. DESAULNIERS DANIEL	BLAINVILLE	158380,50	2	31. LUSSIER JEAN-PIERRE	LASALLE	155108,02	2
7. LARIN MICHEL	SEPT-ÎLES	158195,25	3	32. LAFRENIÈRE HELEN	DRUMMONDVILLE	155108,02	1
8. DOUCE T ROBERT	STE-FOY	157900,34	2	33. BRUNELLE MICHEL	CAP-DE-LA-MADÈLEINE	155103,50	4
9. PERRON PATRICE	MONTRÉAL	157433,89	2	34. ROBERGE GEORGES	ST-AUGUSTIN	155102,62	1
10. CORMIER LOUISE	ST-BASILE LE GRAND	157433,89	1	35. DELISLE JEAN-FRANÇOIS	SILLERY	155094,98	1
11. HARVEY NICOLAS	MONTRÉAL	157433,63	2	36. DUPUIS CAMILLE	BROSSARD	155081,11	3
12. BISSON LUC	SULLIVAN	157418,14	2	37. BERTRAND FRANÇOIS	LASALLE	155059,14	2
13. DROLET MICHEL	STE-FOY	157408,52	3	38. LANGEVIN JEAN-CLAUDE	BEAUPORT	155055,75	2
14. COLRSOL PATRICK	BLAINVILLE	157389,15	2	39. PICARD MICHELLE	LONGUEUIL	155049,32	1
15. BERTRAND FRANÇOIS	LASALLE	157308,43	1	40. WOOD PAUL	AYMER	155048,00	2
16. LATHURAZ RICHARD	ST-AUGUSTIN	157265,64	2	41. GOSSELIN ANGELE G.	QUÉBEC	155047,09	3
17. GARNIER RICHARD	STE-FOY	157246,00	1	42. FALCONETTO PHILIPPE	MONTRÉAL	155046,89	3
18. THÉRIEN ROBERT	CANDIAC	157012,00	1	43. LUSSIER MARCEL	LASALLE	155046,21	1
19. DURAU MARIE-CLAUDE	ST-BRUNO	156977,00	2	44. MARIOS MARIE	BEAUPORT	155025,11	1
20. GRARD HUGUE TIE	LONGUEUIL	156949,49	1	45. DESHAIES GAETAN	LONGUEUIL	155015,08	2
21. BOUTIN NATHALIE	PINTURE	156715,52	1	46. OUELLETTE YVON	LAVAL	155012,42	1
22. DORÉ ANDRÉ	AUTEUIL LAVAL	156655,44	1	47. GOSSELIN ANGELE G.	QUÉBEC	155012,42	2
23. COLAGROSSO BERNARDO	MONTRÉAL	156625,00	1	48. GOSSELIN ANGELE G.	QUÉBEC	155011,37	1
24. CHOTRAU DANIEL (\$)	MONTRÉAL	156438,00	2	49. OUELLETTE DIANE	LAVAL	155011,07	1
25. PICARD JEAN-MARTIN	ST-FÉREOL DES NEIGES	156344,50	2	50. LIZOTTE CAMILLE	LA BAIE	155005,72	2

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.

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

LES AFFAIRES

vidéoway

EMM
Systèmes de Marché Boursier EMS Inc.

En kiosque dès le 14 juin 1991

CARNIER SPÉCIAL

LES AFFAIRES

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

LES 5000

PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC EN 1991

Ne manquez pas ce spécial annuel "10^e anniversaire"

RÉSULTATS FINANCIERS

Artopex : la perte s'élargit

Le fabricant de meubles de bureau Artopex International (Mtl, 1,70 \$) a presque doublé son déficit au premier trimestre. Celui-ci s'est établi à 1,6 M\$ ou 0,34 \$ par action en regard de 881 000 \$ ou 0,19 \$ au même trimestre l'an dernier. Les ventes ont décliné de 16 %, passant de 13,1 M\$ à 11 M\$. La société estime que la crise du golfe Persique et le ralentissement économique nord-américain ont bloqué plusieurs projets importants aux États-Unis et reporté les achats.

La perte est directement attribuable à la baisse du volume d'affaires ainsi qu'à l'imputation de coûts de rationalisation découlant de l'acquisition d'éléments d'actif de Biltrite et d'Elite.

Perte saisonnière pour Canstar

Au premier trimestre terminé le 31 mars, la perte

saisonnière de Canstar Sports (Mtl, 4,60 \$) s'est maintenue. Le fabricant de patins a essuyé une perte de 1,8 M\$ ou 0,11 \$ par action en regard d'un déficit de 1,7 M\$ ou 0,13 \$ à pareille date en 1990.

Un gain non récurrent de 1,5 M\$ ou 0,10 \$ par action réalisé à l'occasion de la cession d'une propriété avait ramené la perte nette du premier trimestre de l'an dernier à 237 000 \$ ou 0,03 \$.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Autostock 23 mai 1991, 10 h 30 Hôtel Ritz Carlton, Mtl	Les Boutiques San Francisco 30 mai 1991, 11 h 30 Hôtel Ritz Carlton, Mtl	Veinor (Ress.) 31 mai 1991, 9 h 30 Centre de la Garnison, Québec
Intermont (Explo.) 23 mai 1991, 14 h 630, boul. René Lévesque O., Mtl	Canstar Sports 30 mai 1991, 11 h 30 Hôtel Bonaventure Hilton, Mtl	Guillevin International 4 juin 1991, 11 h 30 Hôtel Ritz Carlton, Mtl
Ivaco 23 mai 1991, 11 h Hôtel Ritz Carlton, Mtl	Sani Mobile (Gr.) 31 mai 1991, 11 h Hôtel Motel Rond Point, Lévis	Premier Choix:TVEQ 6 juin 1991, 10 h Club Saint-Denis, Mtl
Stratmin 23 mai 1991, 10 h 630, boul. René Lévesque O., Mtl	Bruneau (Ress. min.) 31 mai 1991, 11 h Club St. James, Mtl	Triton (Industries) 7 juin 1991, 11 h Hôtel Ramada, Saint-Laurent
Harricana (Gr.) 28 mai 1991, 14 h Hôtel Delta, Mtl	Robex (Ress.) 31 mai 1991, 11 h Centre de la Garnison, Québec	Monterey Capital 12 juin 1991, 11 h Auberge des Seigneurs, Saint-Hyacinthe
Consoltex 29 mai 1991, 10 h Hôtel Ritz Carlton, Mtl		

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 55 Bénéfices en hausse : 20 en baisse : 35

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	000 \$		par action		plus récent	l'an dernier	mois	terminée
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		le
Air Canada	(100 000)	(12 000)	(1,35)	(0,16)	870 000	923 000	3 m.	31-03-91
Alberta Natural Gas	3 205	4 448	0,15	0,21	137 333	95 018	3 m.	31-03-91
Amoco Canada	(21 000)	28 000	s.o.	s.o.	1 170 000	1 008 000	3 m.	31-03-91
Artopex	(1 578)	(881)	(0,34)	(0,19)	11 019	13 128	3 m.	31-03-91
Bionaire	(5 900)	1 800	(0,70)	0,18	47 700	47 300	12 m.	28-02-91
Bow Valley Industries	3 400	12 800	0,01	0,12	72 000	81 100	3 m.	31-03-91
Brascade Resources	(12 400)	8 600	(0,51)	0,12	40 400	55 600	3 m.	31-03-91
CAE Industries	24 157	20 189	0,25	0,22	1 097 728	1 119 546	3 m.	31-03-91
Campbell Resources	1 040	801	0,01	0,01	11 222	12 415	3 m.	31-03-91
Canadien National	(67 300)	6 900	s.o.	s.o.	952 547	992 717	3 m.	31-03-91
Canfor Corp.	(10 700)	13 100	(0,50)	0,55	213 600	239 700	3 m.	31-03-91
Canstar Sports	(1 800)	(1 737)	(0,11)	(0,13)	20 100	20 600	3 m.	31-03-91
CGC	2 900	6 700	0,11	0,26	40 900	56 100	3 m.	31-03-91
Cheni Gold	(1 500)	1 200	(0,14)	0,11	5 300	7 900	3 m.	31-03-91
CHSN	(1 551)	(2 807)	(0,06)	(0,39)	26 194	24 967	6 m.	28-02-91
	(544)	(1 201)	(0,02)	(0,17)	13 728	12 876	3 m.	28-02-91
Conwest Exploration	1 400	5 500	0,07	0,42	25 834	35 671	3 m.	31-03-91
Eagle Precision	1 463	707	0,26	0,13	25 158	24 228	12 m.	28-02-91
	375	167	0,07	0,03	8 099	8 232	3 m.	28-02-91
Electrohome	(2 100)	(687)	(0,38)	(0,12)	29 200	32 500	3 m.	31-03-91
Faraday Resources	399	2 033	0,04	0,30	906	2 554	3 m.	31-03-91
Fortis	8 924	8 644	0,94	0,94	106 483	94 943	3 m.	31-03-91
FPI	2 600	100	0,16	0,01	132 400	123 300	3 m.	31-03-91
Goodyear Canada	(12 453)	(2 495)	(4,97)	(0,97)	187 571	209 087	3 m.	31-03-91
Great Lakes Group	22 900	26 900	0,45	0,53	68 600	79 400	3 m.	31-03-91
Haley Industries	1 504	(415)	0,15	(0,04)	21 365	13 368	6 m.	31-03-91
	1 129	(895)	0,11	(0,09)	11 945	4 788	3 m.	31-03-91
Harris Steel	7 325	13 045	0,60	1,06	236 866	239 115	12 m.	31-12-91
Hees International	55 911	68 506	0,54	0,66	152 795	183 434	3 m.	31-03-91
Hope Brook Gold	(8 067)	(4 344)	(0,27)	(0,14)	8 866	12 223	3 m.	31-03-91
Horsham Corp.	13 308	2 469	0,15	0,03	564 548	615 024	3 m.	31-03-91
Hydro-Québec	419 000	270 000	s.o.	s.o.	1 813 000	1 626 000	3 m.	31-03-91
Intrawest Development	4 000	7 500	0,28	0,72	41 100	57 600	6 m.	31-03-91
IPL	798	1 158	0,13	0,19	31 000	28 000	6 m.	31-03-91
Ivaco	(15 750)	6 687	(1,04)	0,05	302 200	488 000	3 m.	31-03-91
Lassonde (Industries)	862	856	0,13	0,13	25 254	23 168	3 m.	30-03-91
M-Corp	60	532	0,02	0,17	3 277	3 605	3 m.	24-03-91
Metall Mining	(3 968)	2 166	(0,10)	0,06	n.d.	n.d.	3 m.	31-03-91
Minerais Lac	6 700	3 400	0,06	0,03	131 400	111 400	3 m.	31-03-91
Molson	118 400	106 696	3,30	3,25	2 520 674	2 549 957	12 m.	31-03-91
Pagurian Corp.	56 597	47 277	0,62	0,78	68 875	71 558	12 m.	31-12-90
PCL Industries	8	157	nil	0,02	20 730	22 455	3 m.	31-03-91
Poco Petroleum	2 600	2 300	0,05	0,04	44 900	30 200	3 m.	31-03-91
Prenor (Financière)	309	2 658	0,02	0,16	42 838	43 094	3 m.	31-03-91
Quebecor	2 341	4 100	0,10	0,18	572 814	490 387	3 m.	31-03-91
Ranger Oil	4 675	7 665	0,04	0,09	34 550	35 826	3 m.	31-03-91
Rocrest	63	108	0,02	0,03	1 168	1 042	3 m.	31-03-91
Rothmans	43 300	40 300	7,58	7,04	417 400	387 700	12 m.	31-03-91
	8 600	9 500	1,50	1,66	91 500	85 700	3 m.	31-03-91
R.P.M. Tech	438	(132)	0,08	(0,02)	20 892	17 682	9 m.	28-02-91
Sceptre Resources	nil	3 000	(0,01)	0,03	50 500	57 800	3 m.	31-03-91
Security Home Mortgage	275	1 320	0,04	0,25	5 830	5 280	3 m.	31-03-91
Simid-Beaudry	(423)	(479)	(0,06)	(0,07)	14 301	17 876	3 m.	31-03-91
Soc. d'Épargne Montérégie	25	1	0,02	nil	1 038	1 269	3 m.	31-03-91
Synergistics	(317)	1 158	(0,07)	0,24	40 524	47 753	3 m.	30-03-91
TÉ/Telecommunications	(2 401)	(2 652)	(0,07)	(0,11)	33 326	45 987	3 m.	31-03-91
Thomson Corp.	(56 000)	8 000	(0,10)	0,01	1 079 000	1 025 000	3 m.	31-03-91
Union Energy	41 478	39 738	1,11	1,07	1 757 314	1 815 210	12 m.	31-03-91
Westar Mining	(9 900)	(2 200)	(0,60)	(0,18)	115 900	115 600	3 m.	31-03-91

1: 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

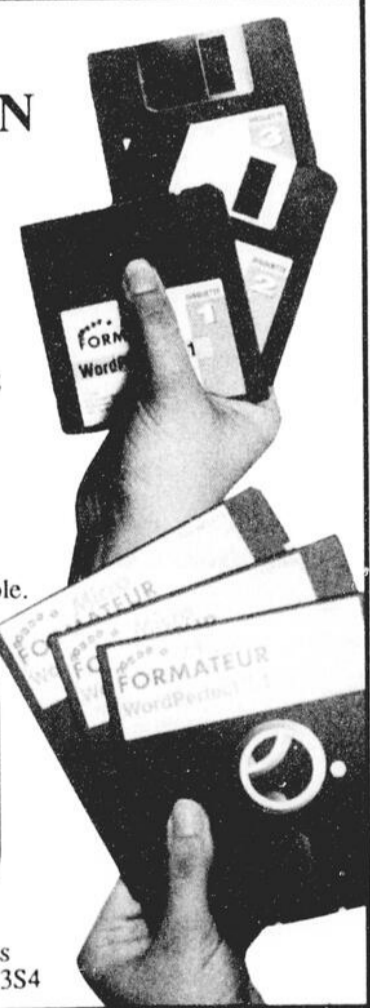
Ce didacticiel, facile d'utilisation, vous offre :

- 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.



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

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

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
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. _____

EN BRIEF

Memotec : Mackenzie reste à la haute direction

Le courtier **Gordon Capital** a retiré la mise en nomination de sa liste d'administrateurs dissidents lors de l'assemblée annuelle de **Memotec Data** (Mtl, 8,75 \$) la semaine dernière. La tentative pour déloger

les membres de la haute direction de Memotec, soit **William McKenzie**, **Eric Baker** et **William Horton**, n'a pas eu de suite. Gordon disait représenter les intérêts des actionnaires minoritaires.

Deux nouveaux administrateurs ont été nommés par la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et **OMERS**, (**Ontario Municipal Employees Retirement System**), deux importants actionnaires de Memotec.

Il s'agit de **Pierre Jeanriot**, ex-président d'**Air Canada**, et **George Fierheller**, chef de la direction de **Rogers Cantel**. **BCE** (Mtl, 42,38 \$), le plus important actionnaire de Memotec avec presque un

tiers des actions, avait donné son appui moral au geste de Gordon Capital. **BCE**, à l'instar d'autres actionnaires, est très déçue de la performance de son investissement, qui a perdu la moitié de sa valeur depuis un an.

Le holding ne cache pas non plus son intérêt pour **Télélobe Canada**, qui avait fait l'objet d'une tentative d'acquisition. Plusieurs analystes estiment que même si Gordon Capital n'a pas réus-

si à déloger la haute direction, la société pourrait être l'objet d'un démembrement en deux entités, les télécommunications interurbaines et l'informatique.

Avec cette guerre de pouvoir derrière elle, Memotec a déposé un prospectus au Québec et en Ontario visant l'émission de 75 M\$ d'actions privilégiées.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Solidaires dans le présent Confiants dans l'avenir

 Guy Archambault Président et chef de la direction Ultramar Canada	 Jean Bernard Vice-présidente Ressources humaines Bell Canada	 Françoise Bertrand Présidente-directrice générale Radio-Québec	 Claude Blanchet Président-directeur général Fonds de solidarité des travailleurs du Québec	 Pierre Bourge Président et chef des opérations Urgel Bourge Limitee	 Pierre Brunet Président et chef de la direction Lévesque Beaubien Geoffrion	 Yvan Bussières Président Provigo inc.	 Diane Desrosiers-Bonn Lauréate du Prix d'Excellence de l'Académie des Grands Montréalais
 Roland Doré Président du Conseil École Polytechnique	 William F. Fitzgerald Président Spar Aérospatiale	 Bruno M. Fragasso Président-directeur général Palais des Congrès de Montréal	 Christina A. Gold Présidente et chef de la direction Avon Canada	 Jean Guertin Directeur École des Hautes Études Commerciales	 Michel Hamelin Président du Comité exécutif Communauté urbaine de Montréal	 Gilles Jarry Premier vice-président Direction du Québec Banque de Montréal	 Michel Joannette Président Region de Montréal Mediacom
 Raymond Lafontaine Président Groupe LGS	 Yvon Lamarre Éditeur Le Journal de Montréal	 Jean-Yves Leblanc Président Groupe matériel de transport Bombardier inc.	 Jacques Lévesque FCA Président Ordre des comptables agréés du Québec	 Denis Mercier Vice-président Northern Telecom	 Pierre Michaud Président du conseil et chef de la direction Groupe Val Royal	 Danielle Page Présidente Reprotech	 Nycol Pageau-Goyette Présidente La Chambre de commerce du Montréal métropolitain
 Jocelyn Proteau Président et chef de la direction Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec	 Gabriel Savard Président directeur général S.D.I.	 Michael Tarnow Président Merck-Frosst	 Michel L. Turcotte Premier vice-président Québec Banque Royale du Canada				

Être solidaire c'est s'associer

Nous avons une stratégie de développement économique pour la région de Montréal. C'est ce consensus autour d'objectifs communs qui permettra au Grand Montréal d'effectuer une entrée dynamique dans le 21ème siècle. Nous endossons la stratégie de développement économique du Grand Montréal proposée par La Chambre de commerce du Montréal métropolitain :

1. Convertir rapidement nos entreprises aux nouvelles technologies

2. Susciter la création et la venue à Montréal d'entreprises de haute technologie
3. Miser sur la recherche et le développement dans nos entreprises
4. Améliorer la qualité de l'enseignement et communiquer le goût de l'étude à nos jeunes
5. Accentuer le caractère international de Montréal
6. Assainir notre environnement et améliorer la qualité de vie à Montréal

L'avenir de nos enfants en dépend. Ensemble, relevons le défi !

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



Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain



Une bonne image vaut mille mots !



Jean-Guy Paradis, photographe, vous offre ses services professionnels:

- pour vos photos de:
- conférences de presse
 - activités spéciales (congrès, salons ou foires commerciales)
 - nominations

POUR DES PHOTOS BIEN RÉUSSIES,
COMMUNIQUEZ AVEC MOI AU
(514) 592-7969 • (514) 842-6491

Premier quartile depuis dix ans!

Gestion des obligations

Pour informations:
Jean Meloche
875-7150



Bolton Tremblay Inc.

IMMEUBLE

**DOSSIER
SPECIAL
RÉSIDENTIEL**

FAILLITE DU PROMOTEUR IMMOBILIER ROGER TURENNE

Les difficultés financières de Roger Turenne ont commencé avant l'achat du complexe Cloverdale à Pierrefonds p. 55



DESIGN : RETOUR AUX VALEURS D'ANTAN

Les consommateurs placent désormais le confort au foyer avant les modes p. 50

Marianne Moreau

LES AFFAIRES

Maisons neuves de luxe : Laval et certaines villes de la Rive-Sud sont les placements les plus sûrs

Certains secteurs de Laval et les municipalités de la Rive-Sud près des ponts sont les endroits qui, dans la région montréalaise, connaîtront les plus forts développements de maisons de haut de gamme au cours des prochaines années. Les propriétés qui s'y construiront s'apprécieront davantage.

C'est ce qui ressort d'entrevues réalisées par LES AFFAIRES avec plusieurs experts du domaine de l'habitation.

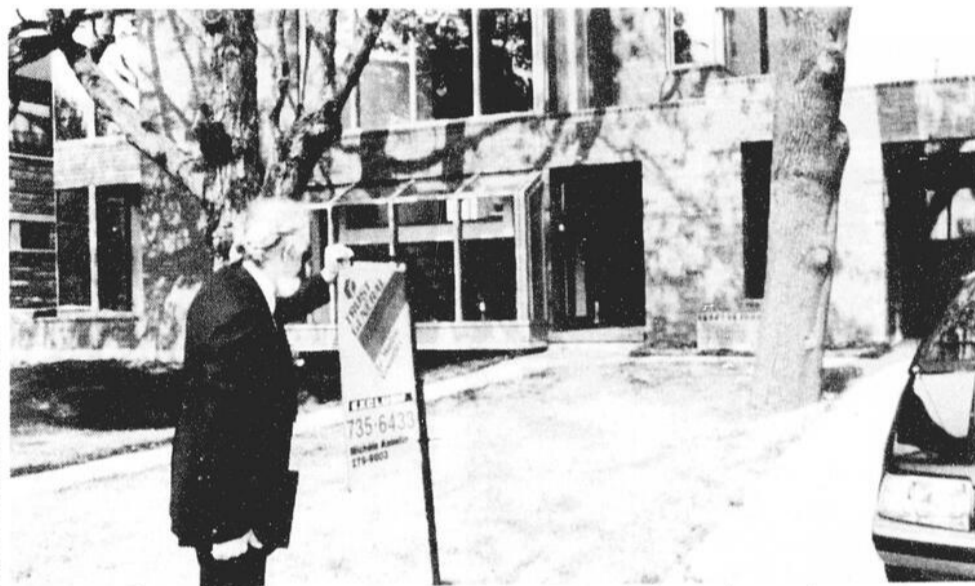
« Laval se développe à pleine vapeur. Je miserais beaucoup sur cette ville pour avoir une bonne plus-value », conseille Kim-Anh Lam, analyste au bureau régional de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

À Laval comme ailleurs, les terrains à proximité des bords de l'eau gardent la faveur des consommateurs les mieux nantis. Cette tendance se traduira par un bon développement dans le quartier Sainte-Rose, près de la rivière des Mille Îles, à Sainte-Dorothée et à Laval-sur-le-Lac. Les quartiers Vimont et bientôt Duvernay-Nord, avec le projet Val-des-Brises, font exception à la règle des bords de l'eau. Cet ambitieux projet prévoit la construction de 1 230 résidences unifamiliales d'ici 10 ans, un investissement d'environ 450 M\$. En 1993, près de 300 résidences haut de gamme devraient déjà avoir vu le jour.

À Chomedey, les terrains disponibles accueillent des tours de condominiums de luxe. « Laval devient de plus en plus haut de gamme. Les maisons neuves de premiers acheteurs poussent plus loin, sur la rive nord de Laval », souligne Ousmane Bah, analyste de marché pour la SCHL, bureau de Laval.

Il ajoute que le coût des terrains et des infrastructures continuera d'augmenter sur l'île Jésus, accroissant de ce fait la valeur des propriétés.

Au cours de la dernière année, le prix moyen des maisons neuves oscillait autour de 150 000 \$ à Laval. Près de 40 % des nouvelles propriétés à Laval se sont vendues plus de 150 000 \$.



L'ouest de l'île de Montréal connaît des fluctuations de prix des maisons plus grandes que dans les autres secteurs de la région montréalaise.

Sainte-Dorothée/Laval-sur-le-Lac remporte la palme du prix moyen le plus élevé, à 191 000 \$, en hausse de 14 % sur l'année précédente. Vimont suit de près, à 185 000 \$.

En comparaison, le prix moyen des maisons neuves de la rive nord de Laval a été d'un peu plus de 111 000 \$. Les maisons de luxe se concentrent surtout à Lorraine et Rosemère, où les prix moyens des maisons construites au cours des 12 derniers mois ont été respectivement de 241 000 \$, en hausse de 19 % sur l'année précédente, et 183 000 \$ (+2 %).

Sainte-Thérèse et, dans une moindre mesure, Blainville, accaparent aussi une part de marché des seconds acheteurs. Près de 19 % des maisons neuves dans l'ensemble de Laval et de la Rive-Nord valaient plus de 150 000 \$.

De Brossard à Boucherville

Sur la rive sud de Montréal, les villes situées le long du fleuve et près des principaux ponts devraient être les plus actives pour le développement résidentiel de haut de gamme dans les années qui viennent.

« Les couples qui achètent une seconde ou une troisième maison sont souvent dans la quarantaine et ont des enfants à l'âge de l'adolescence. Ces adolescents demandent généralement une struc-

ture de transport en commun efficace, avec la possibilité de se rendre aisément à Montréal et vers les services (écoles, parcs, etc.) », dit Michel Guay, pour expliquer la popularité de ces endroits. M. Guay est analyste du marché de la Rive-Sud à la SCHL.

À son avis, à cause notamment de l'effet de rareté des terrains, les propriétés situées entre les villes de Brossard et Boucherville le long du fleuve prendront relativement plus de valeur au cours des prochaines années.

Laprairie et Candiac, des villes jeunes, devraient être les prochaines cibles des promoteurs de haut de gamme, surtout s'il y a prolongement de l'autoroute 30. Pour ceux qui recherchent des projets spéciaux, M. Guay mentionne *Collectivité nouvelle* et le *Parcours du Serre* à Longueuil. Ce dernier est un projet résidentiel intégré au terrain de golf. Les deux endroits sont pourvus d'espaces verts et offrent un environnement agréable.

De son côté, Roger Langlais, expert-conseil en immobilier, soutient que, pour connaître les développements résidentiels à venir, il n'y a qu'à examiner les mouvements de population des dernières années.

Il estime que l'étalement urbain est une tendance profonde qui n'est pas près de se résorber et dont les banlieues continueront à tirer profit. Le prochain phéno-

guer. Il met toutefois en garde les consommateurs qui rêvent de posséder un grand terrain.

« Attention ! Les maisons situées dans des secteurs semi-ruraux, dont les propriétaires ont misé sur le grand terrain, sont plus difficiles à vendre et leur prix fluctue plus fortement entre les périodes fortes et les récessions. La demande est plus soutenue lorsque la municipalité est pourvue de nombreux services. Plus on s'éloigne des régions fortement urbanisées, moins c'est le cas. »

Le prix moyen des maisons neuves sur la rive sud de Montréal a été de 133 600 \$ en 1990.

Quelque 19 % des propriétés nouvellement construites se sont vendues plus de 150 000 \$ l'an dernier.

Ouest de l'île

Les terrains qui restent sur l'île de Montréal sont situés aux extrémités est et ouest. Selon Jacques Pelletier, analyste de la SCHL, bureau de Montréal, les nouvelles propriétés de luxe continueront d'être concentrées presque uniquement dans ce dernier secteur, si ce n'est des condominiums de luxe, qui pousseront en grand nombre sur l'île des Soeurs.

L'ouest de l'île est un marché particulier. L'acheteur averti peut y faire plus d'argent qu'ailleurs comme il peut y perdre plus.

« Historiquement, l'ouest de l'île a toujours connu une fluctuation plus grande des

prix des maisons, à la hausse comme à la baisse, que les autres marchés », souligne M. Pelletier.

En d'autres termes, celui qui achète au creux de la vague risque d'emporter une plus forte plus-value, au moment de la vente, que son voisin de la rive sud ou la rive nord de Montréal.

Toutefois, s'il est pris pour vendre dans un mauvais moment, le consommateur peut y laisser gros.

Par exemple, la valeur des propriétés existantes de l'ouest de l'île vendues au premier trimestre de 1991, a chuté de 6,6 % par rapport à la même période de 1990, soit deux fois plus que le reste du marché.

« L'ouest de l'île de Montréal est un bon placement à long terme », indique pour sa part, Mme Lam.

Néanmoins, ce n'est peut-être pas le cas à court ou à moyen terme. Selon nos informations, l'incertitude touchant le statut politique du Québec a un effet à la baisse sur la demande de maisons de l'ouest de l'île, dont la population est massivement anglophone.

Les propriétés neuves les plus cossues du secteur se retrouvent à Dollard-des-Ormeaux (prix moyen de 310 000 \$) à Kirkland (220 000 \$) et Pointe-Claire (175 000 \$). Sur l'île de Montréal, 23 % des maisons neuves se vendent entre 150 000 et 200 000 \$ et 32 % plus de 200 000 \$.

FRANCIS
VAILLES



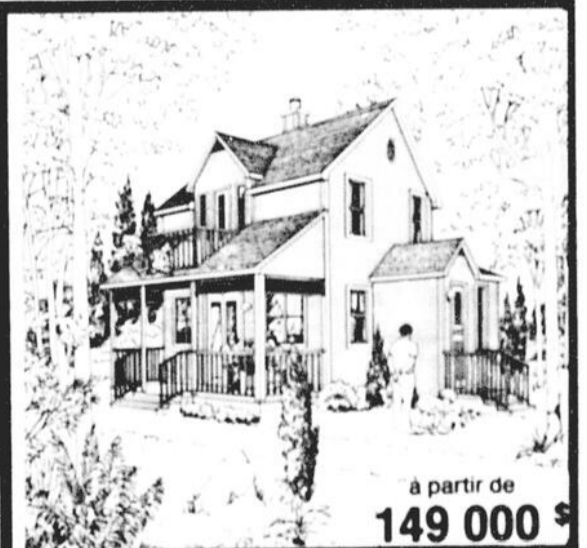
LES PAVILLONS DU LAC BROME

RÉSIDENCES UNIFAMILIALES
SANS AUCUN ENTRETIEN
261, CHEMIN BONDEVILLE,
LAC BROME, QC J0E 1K0

(514) 243-4166

(514) 375-7370

Direction : autoroute 10 des Cantons de l'est, sortie 90, route 243 jusqu'à la route 215, et ce, jusqu'au chemin Bondville (après le 3e terrain de camping) à votre gauche sur une distance de 1 1/2 km.



à partir de
149 000 \$

IMMEUBLE

Design résidentiel : les propriétaires reviennent aux valeurs d'autrefois

DOSSIER
SPECIAL
RÉSIDENTIEL

Les tendances en matière de design résidentiel sont marquées par un retour aux valeurs d'autrefois. C'est ce qui ressort d'une entrevue avec Michel Cadieux et Marianne Moreau, deux designers d'intérieurs de la firme Les intérieurs Michel Cadieux.

« On revient aux choses classiques et on mise beaucoup sur le confort de la maison parce qu'on y passe plus de temps. Les gens réalisent que nulle part, ils ne peuvent retrouver le confort de leur chez-soi », souligne M. Cadieux.

« Ce n'est plus à la mode

de dire qu'on frôle le *burn out* et qu'on mène une vie très ou trop active. On recommence à prendre le temps de vivre » de dire Mme Moreau, qui ajoute que nombre de clients demandent d'adapter leur maison à un troisième enfant.

En fait, il semble que les

gens veulent de plus en plus se sentir bien dans leur maison comme dans leur peau et revenir aux valeurs plus traditionnelles en s'entourant d'amis et d'enfants.

« L'époque du *moi* des années 80, avec l'égoïsme qui y est attaché, est remplacé par l'époque du *nous* », ex-

plique M. Cadieux.

Ces tendances de fond ont un impact certain sur le choix de décoration des consommateurs. Comme pour le vêtement, où les consommateurs ne veulent plus souffrir pour être beau, la décoration des résidences tend à être moins tape-à-l'oeil.

« Les gens écoutent leurs goûts, ils veulent faire comme ils aiment plutôt que suivre nécessairement la mode. Par exemple, certains nous demandent d'intégrer des souvenirs de voyage à leur décoration », dit Mme Moreau.

Les meubles vendus en kits, où tous les morceaux sont uniformisés, tendent à disparaître. Les consommateurs rejettent les *styles-recettes*.

M. Cadieux et Mme Moreau indiquent que leurs clients veulent que la décoration de leur propriété soit chaleureuse et accueillante. Les promoteurs de condominiums misent particulièrement sur la chaleur du design intérieur et la luminosité, étant donné l'habituel froid des tours de condominiums.

On referme les pièces

Par ailleurs, après avoir complètement décroisé les pièces, la tendance des prochaines années est aux aires moins ouvertes.

En fait, on corrigera les excès en faisant des cloisons légères.

« On ne veut plus être assis dans la salle à manger ou le salon et voir les queues de carottes sur le comptoir de la cuisine », lance Mme Moreau.

Dans les maisons plus dispendieuses, la salle à manger sera authentique, c'est-à-dire distinctement séparée de la cuisine, avec une ambiance plus intime, près du foyer ou du boudoir, par exemple.

Les maisons plus modestes utiliseront des moyens originaux pour isoler, lors de réceptions, la salle à manger de la cuisine. Les paravents orientaux, les blocs de verre, les stores verticaux et hori-

zontaux en sont des exemples.

Salles de bain : budget plus raisonnable

Le budget consacré à la salle à manger sera puisé à même celui de la salle de bain, qui devrait devenir plus raisonnable en fait de superficie. Ainsi, le bain tourbillon en coin deviendra moins populaire, prenant trop d'espace.

Les grandes chambres rapteront pour laisser de la place au boudoir, de même qu'aux espaces de rangement.

« Le salon devient lecture, recueillement. On réserve la télévision pour le boudoir », de dire M. Cadieux, qui prétend qu'on misera beaucoup sur cette dernière pièce.

Lumière naturelle

Du côté de l'éclairage, l'emphase qui a été mis ces dernières années sur la lumière naturelle est là pour rester.

De plus en plus, les consommateurs veulent minimiser la démarcation entre l'intérieur et l'extérieur : puits de lumière, fenêtres plus basse et plus grandes, etc.

Cette plus grande lumière permet aux pièces d'adopter des couleurs plus sombres. « L'ère du blanc facile et étendu partout tend à disparaître, bien que cette teinte soit encore bien utilisée avec goût pour certaine décoration », juge Mme Moreau.

Les matériaux suivent le reste. Le cuir, le bois de qualité et le métal oxydé plutôt que blanc tentent de recréer l'ambiance chaleureuse recherchée. « Le tapis est plus vivable avec des poils plus courts. Si l'enfant échappe le verre de lait, ce n'est plus le drame que c'était il y a quelques années », de dire Mme Moreau.

Le granit sert souvent de revêtement de sol pour l'entrée, la cuisine et le foyer.

FRANCIS VAILLES



Des appartements qui racontent une histoire

Acquérir un appartement au Mont Saint-Louis, c'est posséder un peu de patrimoine et beaucoup d'espace, de hauteur et de lumière.

Des fenêtres remarquables, des plafonds à vous donner un torticolis et un cachet qui n'a rien à cacher. De moderne, il y a surtout la qualité supérieure de la rénovation et de l'insonorisation. Et tout autour de cet îlot de tranquillité, Montréal s'active. Théâtre, restos et cinés, à vous de décider.

Vous commencez à imaginer des prix? Vous faites erreur.

Si vous souhaitez qu'ils entrent dans votre histoire...

Force nous est de constater qu'avec le peu d'unités qu'il nous reste, il vaut mieux se presser. Et puisque pour une période de temps de plus en plus limitée nos appartements vous sont offerts à des conditions qui font l'exception et que les prix varient entre 146 000 \$ et 179 000 \$, TPS incluse, il faudrait appeler sans tarder Yvan Girouard ou Suzanne Gravel, agents du Permanent, au 735-2761. Vous pouvez aussi passer lors des visites libres, le week-end de 13 h à 16 h.



Le Mont Saint-Louis

Au fait, nous sommes situés rue Sherbrooke, au 244 Est. Vous voyez, là en retrait, derrière le grand jardin français.

à louer

80 000 pieds carrés d'espace industriel disponible sur la rue Picard face à l'autoroute 20 à Sainte-Hyacinthe.



Pour renseignements :
La Corporation Première, Québec

Montréal
(514) 284-9115



Annonces classées

842-1780

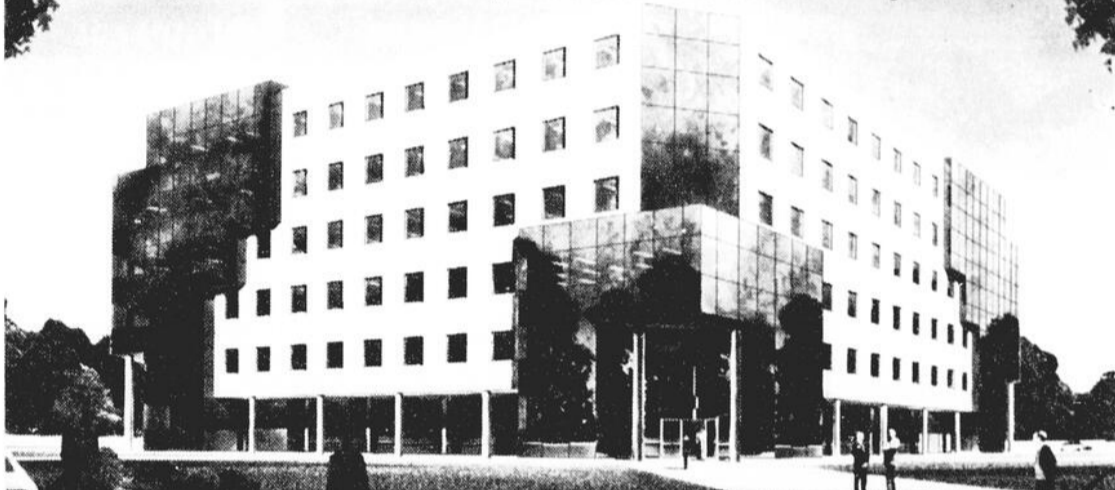
Du lundi au vendredi de 9h à 17h
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais 1-800-361-7210
Fax: (514) 842-8910

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

enfin...le prestige du centre-ville dans l'est de Montréal.

Complexe les Hailes d'Anjou Phase III.
Édifices à bureaux, face aux Galeries d'Anjou.



Belcourt

Veronica Kat
333-8600

BUREAUX PRESTIGIEUX

Meublés avec services de secrétariat, réceptionniste, salle de conférence, stationnement Intérieur, Prix à partir de 650 \$ à 1 500 \$/mois.

CENTRE D'AFFAIRES LANGELIER

6455, rue Jean-Talon est, 7^e étage, St-Léonard, Qc H1S 3E8

(514) 256-6797

2180 DE LA MONTAGNE IMMEUBLE DE 3 ETAGES

8000 pi ca au total
Excellent emplacement
Adjacent à l'hôtel
Ritz Carlton
et Holt Renfrew

Pour information,
contactez FRÉDÉRIQUE MOIRAT :
(514) 845-2160

Vieux Montréal Cours Le Royer Sous-location

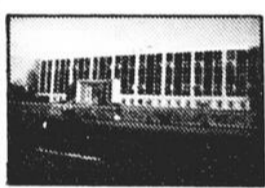
Espace de bureaux rénové en 1990, 4 600 pi ca, à deux pas du Palais de Justice. Prix très très compétitif, stationnement terrain adjacent, espace de rangement au sous-sol. Libre juillet 91.

Info : Denis Tanguay
(514) 282-0884

BUREAU A PARTAGER
POUR C.A.
DUVERNAY - LAVAL
SERVICES
DISPONIBLES
(514) 664-1371

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
(514) 849-2888
Le Permanent crtr

AHUNTSIC



165 pi ca; 675 pi ca;
1 345 pi ca
- libre immédiatement
- stationnement;
climatisé
- près du métro; meublé
ou non.

1940, Henri-Bourassa est
Inf. : Roland Cousineau
(514) 381-8891

VILLE ST-LAURENT

Espace pour bureau 1 200 pi ca.
Boul. Décarie, près métro Du Collège.
Christian Allard
(514) 527-8781

Édifice de prestige rue St-Jacques, 3 étages de 2 800 pi ca, chacun. Libre immédiatement, 2 stationnements intérieurs inclus.
Vins P. Dandurand Inc.
251, St-Jacques
(514) 845-6635

Bureaux à sous-louer
Laval, boul. Le Carrefour, dans immeuble prestigieux, 5 bureaux fermés, réception, salle de conférence, 3 bureaux à aires ouvertes. Décoration très luxueuse, 4 mois gratuits, sur bail de 2 1/2 ans.
(514) 688-6843

À QUEBEC
Centre d'affaires multidisciplinaires, Haute-Ville, à frais partagés. Différents services pour professionnels et gens d'affaires. Prix raisonnable.
(418) 682-8282

Bureaux luxueux, très éclairés, incluant pied-à-terre confortable, 1000 à 3000 pi ca, centre-ville, à côté du métro, 15 \$/pi ca.
(514) 288-4254

Valleyfield
Espaces à bureaux à louer 1700 pi ca, centre-ville, près hôtel de ville, idéal pour professionnels.
(514) 373-1505

◆ Espaces commerciaux à louer

LOCAUX DE PRESTIGE à louer
COMMERCIAL & INDUSTRIEL DE 5 000 A 50 000 P/C



DISPONIBLE IMMÉDIATEMENT
Situé face au nouveau golf à Longueuil
Jour : (514) 662-9298
Soir : (514) 648-1235
PROVEC INC.

Sous-location exclusive
Pour commerce au détail
7440 BOUL. LES GALERIES D'ANJOU
(entre Jean-Talon et Bélanger côté ouest)
• 2 200 pi² pour occupation immédiate jusqu'à 5 000 pi² si requis.
Communiquer avec Brian Marcil au 842-5011



2000 rue Mansfield, Montréal, Tel. (514) 842-5011
Division Industriel 745-0240

ESPACES COMMERCIAUX/ BUREAUX À LOUER
Terrebonne, Ste-Dorothée, Ste-Hyacinthe.
(514) 471-8001

NORGESTO
GESTION IMMOBILIÈRE

Locaux à louer dans strip de centre d'achats, magasins ou bureaux, 15 \$/pi ca. Beau secteur.
Marlette Cleary
Royal LePage courtier
(514) 672-0235
(514) 448-5192

◆ Commerces

Partenaire commercial IBM
Établi depuis plus de 4 ans dans le domaine de l'informatique cherche acheteur ou associé.
Information :
(514) 759-6262

Crèmerie
À Montréal, plateau Mt-Royal, sur piste cyclable, entre 2 parcs, près rue Mt-Royal, équipement + inventaire. Mine d'or!
(514) 526-0034

Longueuil
Offre très intéressante, bungalow 10 pièces avec bâtisse commerciale attachée. Possibilité bureau professionnel, comprenant aire de stationnement pour clientèle. Tout près services publics, situé rue commerciale. Pour information :
(514) 468-4249

Commerce à vendre, Ontario Est.
Hôtel 52 chambres avec restaurant & bar
Hôtel de Campagne avec logis, pour propriétaires
Restaurant franchisé, A & W vente brute 700 000 \$
Centre de distribution, grossiste en épicerie et cigarettes. Vente brute : 3 000 000 \$
Guy Borin Real Estate Broker
(613) 632-1800
(514) 458-3353

À VENDRE
Discothèque de prestige, entièrement rénovée. Très bien située. Chiffre d'affaires de 550 000 \$ et plus. Capacité de 400 personnes. Équipement complet, très sophistiqué. Terrain et bâtisse. Prix ferme : 650 000 \$.
Raymond Christin
(514) 354-1050

LANAUDIERE
Centre de rénovation, situé sur l'artère la plus achalandée, plancher vendant : 16 000 pi ca, entrepôts : 41 000 pi ca, terrain : 190 700 pi ca. Bon chiffre d'affaires.
J. P. Cornélius courtier
(514) 756-0533

◆ Bâtisses

commerciales à vendre

REPENTIGNY



tion commerciale, amoureusement restaurée en 1989. Garage pour 2 voitures. Idéal galerie d'art, antiquité. Un rêve à réaliser !
Denis Asselin
Re/Max Unie (d.a.) Inc. crtr
(514) 585-9500
(514) 654-7273

Strip de centre d'achats neuf, bon potentiel. Prix raisonnable.
Marlette Cleary
Royal LePage courtier
(514) 672-0235
(514) 448-5192

LAVAL OUEST À VENDRE

Propriété commerciale très bien située sur artère principale.
7 200 pi ca de bâtisse.
24 683 pi ca de terrain.
Robert Merclier
(514) 939-1172

◆ Terrains

AUBERGE - B & B - MOTEL
À VENDRE (VAL-DAVID)
Unique terrain sur piste de ski, 75000 pi ca.
Information : Serge
(514) 654-7995

Trois-Rivières Ouest
Terrain à vendre, site commercial exceptionnel, 1 000 000 pi ca. Au pied du Pont Laviolette, le long autoroute 55. Info :
(819) 379-1841

QUEBEC EXCELLENT
Terrain commercial. Très bien situé. Plusieurs dimensions. Financement disponible.
(418) 871-5438
Contacter M. Doyon

St-Hubert
Terrain industriel de 320 000 pi ca, au Parc Industriel de St-Hubert, près de l'aéroport et de la route 116, prix 2,25 \$ / pi ca. l. Rizk :
(514) 651-5831
Immeubles Rizk Ctr

Terrain industriel à vendre
180 000 pi ca, dans le parc industriel de Boisbriand.
(514) 322-4434

FIBROSE KYSTIQUE

Pensez-y



Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Espaces industriels à louer

enfin...des espaces industriels de 1^{re} 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

GARAGES À LOUER TERREBONNE
35x42 p., 2 portes, un bureau fermé et 60x30 p., 1 porte, mezzanine.
(514) 471-8001
NORGESTO
GESTION IMMOBILIÈRE

À louer ou à vendre
Bâtisse industrielle de 72 000 pi ca située à Granby. Information :
(514) 378-9004 ou
(514) 378-6721

St-Hubert Parc Pilon
15 400 pi ca pour occupation immédiate.
(514) 447-5000


SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

◆ **Investissement**
À VENDRE
Lots de 4 maisons, Côte D'Azur, Domaine Toulouse, appartement près Grenoble. Possibilité d'échange.
Michelle Blanchard (514) 935-4824
Esther Green courtier (514) 486-7720

À LOUER
ESPACES INDUSTRIEL AVEC BUREAUX
PARC INDUSTRIELS DE PRESTIGE RIVIÈRE-DES-PRAIRIES, MONTRÉAL



3 000 à 50 000 pi ca avec toutes les facilités
(514) 648-1015
(Heures de bureaux)
JUNON INC

◆ **Bâtisses**
Industrielles à vendre
À vendre
Entrepôts et séchoirs à bois franc, prix très raisonnable, capacité de séchage mensuel de 280 000 PMP, situé à 2 km de l'autoroute 20.
(819) 397-2813
(819) 397-5075

◆ **Entrepôt**
à louer
LAVAL
Local à louer. Parc Industriel Centre près du carrefour de l'aut. 15 et 440, 1000 pi ca et plus à partir de 495 \$ net/net. Construction Industrielle L.P.S. Inc.
669-3833
623-5680

◆ Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'est

EN ESTRIE

DEVENEZ CO-PROPRIÉTAIRE DU CLUB DE GOLF AUSTIN INC.



ACTIONS CATÉGORIE "A" SEULEMENT

RÉGION MEMPHREMAGOG

DEUX (2) CONDITIONS SONT REQUISES

1- ÊTRE RÉSIDENT DU QUÉBEC
2- ÊTRE CAPABLE D'INVESTIR 16 500 \$ À LONG TERME (30 MOIS ET PLUS).

Les parts seront disponibles jusqu'au 31 juillet 1991 selon l'article 39 de Q-2 de la Commission des valeurs mobilières du Québec.

Pour informations supplémentaires :
Lucien Gullbault 819-838-5225
sans frais : 1-800-465-5225

KNOWLTON
Venez vous nicher sur les hauteurs du Lac Brome. Terrains boisés 40 000 pi ca et plus. Situés dans un secteur de choix.
OFFRE LIMITÉE
À partir de 0,35 \$ le pi ca. Aussi 2 résidences prestigieuses à vendre.
S.V.P. Communiquer avec M. Hermann Delorme :
1 (514) 372-2411
(heures de bureau)
(514) 372-0148
(soir et fin de sem.)

ST-ELIE-D'ORFORD
Triplex luxueux, situé sur un terrain de 23 acres avec érablère, très belle vue 2 x 3 1/2, 1x7 libre à l'acheteur, avec garage attaché, toit terrasse, piscine creusée, c'est un domaine.
après 17 h sur semaine
(819) 567-9751

Domaine 265 acres
Maison 14 pièces, 4 salles de bain, 2 garages, 2 bâtiments d'appoint, flanc montagne, paysage grandiose. Prix : 950 000 \$.
(819) 868-0885
(514) 733-0970

GRAND LAC BROMPTON
Jumelé très luxueux, terrain de 260 pi de façade sur le lac. Le plus beau site du lac. Faites une offre !
(819) 846-6328

◆ **Terrains**
résidentiels

GRAND LAC ST-FRANCOIS
Terrain boisé, bord du lac 43 057 pi ca, 157 pi au lac, plage. 75 min. de Québec, 5 min. de l'aéroport, du golf et du ski (Mont Adstock). Prix 2,80 \$/pi ca.
(418) 338-5698

ROYAL LePAGE
Membre du groupe TRILION



645 000 \$
RARE OCCASION! Un terrain de 3 acres avec vue panoramique entoure cette demeure de grand luxe comprenant 5 c.c., 4 s.d.e b. et salle d'eau, 2 foyers. Garage, piscine, étang.
Denise Duprat FRI 1-534-3635 / 1-263-7711
Royal LePage Courtier

◆ **Terrains**
résidentiels

BORD DE L'EAU
Superbe beau terrain, lac des Deux-Montagnes, Ste-Marthe-sur-le-lac, 21 850 pi ca., à 9,00 \$/pi ca.
(514) 621-1944
(514) 661-6644

VALLEYFIELD
Projet domiciliaire, 30 terrains boisés, tous desservis, système de lampadaires, spécial, à vendre en blocs, à St-Timothée, 40 min. de Mtl.
1 (514) 371-2221

Trois-Rivières Ouest
Site multi-familial exceptionnel. Près du Pont Lavolette, ville voisine du Parc industriel de Bécancour. Possibilité de 800 logements, quelques lots déjà prêts à construire. Info :
(819) 379-1841

◆ **Condos**
à louer

Chomedey
Complexe domiciliaire Le Renoir pour retraités et pré-retraités, grand 4 1/2 (621) luxueux. Service complet, nombreuses activités.
(514) 688-8505 Jour
(514) 625-2574 Soir

À Ahuntsic bord de l'eau
Un 3 1/2, un 5 1/2, ultra-modernes, avec foyer, pour professionnel.
(514) 935-2124
(514) 628-1885

◆ **Condos**
à vendre

ILE DES SOEURS
Cherchez-vous un condo de prestige ? J'ai la solution; loisirs sur place, confort & sécurité; bons prix.
Gagnon / Ribot
(514) 363-7000
Le Permanent crtr

ILE DES SOEURS
Verrières 1V- luxueux condo, 2 c.c., vue sur ville et fleuve, air climatisé, humidificateur, aspirateur central, piscine intérieure et extérieure, sauna, etc. Prix : 289 000 \$.
(514) 842-4691

St-Lambert : Condo de prestige, 2 garages, 8 pièces. À voir !
Vieux-Longueuil : Luxueux condo, air climatisé, thermopompe. UN BIJOU !!
Murielle Cleary
Royal LePage courtier
(514) 672-0235
(514) 448-5192

◆ **Condos**
vacances


Aubaine
Superbe townhouse W. Palm Beach, construction 1990, 3 chambres, 3 s/bain, tout meublé 95 000 \$US, cause maladie.
Jour : (514) 939-8822
Soir : (514) 989-9080

Avenue des Pins
Luxueux, fonctionnel, 1 c.c., 1 000 pi ca, près universités, hôpitaux et le reste, prix abordable. Après 18 h :
(514) 845-4517

◆ **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

RIVE-SUD
2x24 logis, dans secteur de choix, toujours loués.
Murielle Cleary
Royal LePage courtier
(514) 672-0235
(514) 448-5192


La générosité réinventée
Un programme national qui nous invite à donner temps et argent aux causes de notre choix.

◆ Résidences

ÎLE D'ORLÉANS

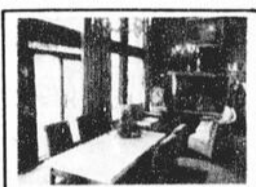


Grande propriété ancestrale. Maison de pierre dans un parc paysagé et fleuri, 175 000 pi ca, écurie moderne, vue et accès au fleuve. Site unique et enchanteur. Située à 15 min. de Québec. Prix : 600 000 \$.

(418) 828-2909

St-Hilaire

Bord de l'eau Propriété de prestige, ultramoderne, à la fine pointe de la mode, pièces ouvertes, cuisine de rêve, terrain 30 000 pi ca avec muret de ciment, piscine creusée à une minute de la route 20. **Andrée Narbonne** Permapro ctr : (514) 467-9274



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, valeur 600 000 \$ pour 335 000 \$. Balance de vente acceptée. Particulier (514) 333-7933

ST-BRUNO

Flanc sud de la montagne, grand cottage canadien, pierre et brique, 4 c.c., 2 1/2 s./bains, salle familiale, foyer, etc. 279 000 \$. **Propriétaire** (514) 461-2460

P-A-T

Split de luxe avec bureau pour professionnel, 1988, 3 c.c., 2 s./bain, foyer, s/fam., tourbillon, alarme, garage, toit cathédrale, 2 300 pi ca terrain 5 000 pi ca. Près services. Pas d'agent, pas de TPS. 207 000 \$. (514) 642-8042



Maison de rêve, en pleine nature, située en bordure du lac à Beauce en Haute-Mauricie, lieu privilégié de chasse et pêche. Comprendant 3 c.c., garage double, terrain de 22 000 pi ca, base d'hydravion à proximité. Prix demandé : 90 000 \$. (819) 523-7367

PROPRIÉTÉS DE PRESTIGE



GRANBY : Cottage haut de gamme en pierre, de haut standing sur terrain de 50 000 pi ca surplombant la ville, des plus prestigieuses de Granby. Sur rendez-vous seulement.



FULFORD : Canadienne, pierre, 3 200 pi ca habitable, vue dégagée et imprenable. Intéressés sérieux. **CLAUDE FOURNIER** (514) 378-8461 La Capitale, maître courtier

LA MAISON DE GRAND-MAMAN EST À VENDRE! Cottage d'autrefois niché dans un décor champêtre, refait à neuf en préservant son cachet, puits de lumière, grand perron-galerie, garage, étang à canards, 90 000 pi ca. Ste-Brigide, à 20 minutes du Pont Champlain. **Hélène L'Héroux** (514) 466-8000 RE/MAX BROSSARD CTR

Victoriaville
Luxeuse résidence de style normand 1985. Grand terrain paysagé, 2 garages. (819) 752-6010

CHARLEVOIX
LES EBOULEMENTS
3 emplacements différents sur le fleuve : 80 M\$, 120 M\$, 290 M\$. Documentation illustrée : **C. Lafrenière** (514) 263-6651 (514) 389-4233 (418) 635-2479

BROMONT : -Près du golf et vue superbe. Maisons de luxe pour professionnel avec bureau. - Bungalows de luxe et terrains déservi. SITE BROMONT CENTRE. Subvention possible. Visite sur rendez-vous : 1(514) 539-4444 / Les constructions 8PJ de Bromont Inc.

À LOUER
Cottage de ville, 3 étages, 3 chambres, foyer, garage, jardin, terrasse. Idéal pour professionnel, libre immédiatement. 1 200 \$/mois. Informations : **Robert** (514) 281-9242

Maison canadienne
40 X 40 ayant 100 ans, construite pièces sur pièces jusqu'au toit. L'intérieur est en planches de Colombie. Les fenêtres sont en bon état. Le tout à être démolli. 12 000 \$. (418) 434-2271

Charlevoix
Magnifique chalet 2 étages, semi-meué, avec foyer, puit artésien, fosse septique, électricité, téléphone, sur un terrain d'environ 1 200 000 pi ca, situé près d'une rivière à proximité du massif Petite Rivière St-François, à 30 min. du Mont Ste-Anne, voisin séminaire de Québec, à proximité de la piste régionale de motoneige, idéal pour la pêche et la chasse à ski de fond, randonnée. Prix 120 000 \$.
Après 17 h : (418) 435-6011

À AHUNTSIC
ATTENTION
PROFESSIONNEL
Désirant son bureau à domicile, triplex neuf, détaché, unique, luxueux, 10 pces, piscine creusée, à 2 pas de la rivière, piste cyclable, parc Stanley et métro. Excellents revenus. (514) 385-5056 Hypothèque 8 1/2 % - 1 an.

Bord de l'eau navigable
Bungalow 56x32, 3 chambres, salle de bain de rêve. Foyer, alarme, terrain de 12 700 pi ca. 259 000 \$.
Michel Béland Le Permanent ctr. (514) 471-4001

Montréal Mercier près du Tunnel H. Lafontaine
Cottage prestigieux 45 X 32 + serre 16 X 42. Finition intérieure de haute qualité. Beaucoup d'extras, bain tourbillon, piscine intérieure, 13 pièces, c.c.p. ultra-moderne. Dernier cri. **Andrée Narbonne** Permapro ctr : (514) 467-9274

Mt St-Hilaire
Cottage, pierre et brique, 70 pi X 28 pi, 3 c.c., 2 salons, cuisinière, salle de lavage, bureau, garage, pommiers, jardin, puit. 210 000 \$ négociable. (514) 467-8400

Charlevoix
Magnifique maison 2 étages semi-meué, 2 foyers, 2 garages, sur terrain de 60 000 pi ca paysagé, vue sur Baie St-Paul et le Fleuve St-Laurent. Prix 155 000 \$.
(418) 658-6287 (418) 657-7290



SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

◆ Franchises

Lancez-vous en affaires sans partir de zéro

Devenez franchisé d'un dépanneur COUCHE-TARD



AVANTAGES

- vous serez maître de votre avenir
- vous deviendrez membre d'une organisation solide, efficace et fière
- vous profiterez des multiples ressources, financières, humaines et autres, d'un réseau qui a fait ses preuves
- vous recevrez une formation complète, théorique comme sur le terrain
- vous ferez partie d'un réseau de dépanneurs à fort volume de ventes
- vous posséderez un commerce choisi dans la province de Québec

EXIGENCES

Investissement total : 80 000 \$
Mise de fonds du propriétaire : 40 000 \$ et plus
Pour plus amples renseignements adressez-vous à :

Alimentation COUCHE-TARD, Service du recrutement 1600, boul. St-Martin Est, Tour B, Suite 280, Laval, Québec, H7G 4S7 (514) 662-3272 1-800-361-8895



POUR UN AVENIR PROFITABLE



McMarque déposée de Uniglobe Travel (International Inc.)

Est présentement à la recherche

de personnes qualifiées ayant l'esprit d'entreprise et souhaitant ouvrir une franchise dans certaines régions du Québec.

- Voici quelques-uns des innombrables avantages que nous vous offrons :
- des possibilités de revenus illimitées grâce au plus important réseau de franchises qui soit au monde;
 - un système éprouvé d'exploitation et de gestion d'agences, une formation permanente et les outils permettant de défer la concurrence au sein d'une industrie en pleine croissance, le voyage;
 - la notoriété d'une marque qui s'est acquise la confiance et le respect de la clientèle ainsi que la réputation et le prestige d'une entreprise d'envergure internationale;
 - la synergie et le dynamisme d'un groupe de professionnels travaillant ensemble.

Réalisez enfin votre rêve! Communiquez dès maintenant avec Uniglobe Voyages et renseignez-vous sur les possibilités de poursuivre votre carrière au sein de notre équipe exceptionnelle. Vous n'avez qu'à composer le :

(514) 393-8950

L'exploitation de chaque agence est assumée par un propriétaire indépendant.

St-A. Photo Corp.

"Franchise unique"
18 studios en opération

BELOEIL - MONTRÉAL (3) - DUVERNAY - ST-JEAN-SUR-RICHELIEU - LASALLE-STE-FOY - BEAUPORT - NEUCHÂTEL et plusieurs autres

Luc St-Amour, prés. Maître photographe 819-561-7113
Michel Deslauriers (514) 984-3310

CONCESSIONS DISPONIBLES
Nouveaux marchés, concept éprouvé. Produits d'imprimerie visuelle, économique en petit tirage, marge moyenne 60 %. Aucun matériel. Investissement requis minime. RÉSEAU 17 : (514) 227-3157

« Donnons aux plus pauvres du monde... »

Faites parvenir vos dons à :
Fondation Jules et Paul-Émile Léger 130, avenue de l'Épée Outremont, Québec H2V 3T2 (514) 495-2409



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, Abitibi, Montréal, Outaouais

(418) 387-8481 AQP

* Plus de 50 boutiques en exploitation

Haute technologie

Franchises très rentables
- Si vous souhaitez un rendement annuel garanti de 1/4 million \$ et + pour un investissement initial de 15 000 \$.
- Si vous êtes une personne clé, capable de former et diriger une franchise à l'épreuve des crises économiques.
- Assistez prochainement à une présentation spéciale à l'hôtel Holiday Inn.

Pour information : **M. Maalacui / M. Larouche** (514) 466-5333 Fax: (514) 466-3004

UN CONCEPT INNOVATEUR

ENTREPRISE DE SERVICE DOMAINE DE L'ENVIRONNEMENT
MARCHÉ ILLIMITÉ : ÉTABLISSEMENTS COMMERCIAUX, INSTITUTIONNELS, GOUVERNEMENTAUX ET RÉSIDENTIELS
SERVICE À RÉPÉTITION TERRITOIRES EXCLUSIFS
INVESTISSEMENT REQUIS POTENTIEL DE RENDEMENT SUPÉRIEUR
POUR INFORMATIONS : **ANDRÉ BOISSONNEAULT BDC INC.** (613) 782-3482

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

Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

**FRANCHISES
DISPONIBLES**



Spécialiste en
lingerie et accessoires
pour hommes,
collection exclusive,
grande variété de
vêtements de nuit.

Information :
Maryo Poullin
(514) 858-0228

- Place Ville-Marie, Montréal
- Centre Laval, Laval
- Mail Champlain, Brossard

À LA JAPONAISE

une expérience à la Teryaki

Restaurant Japonais à vendre
faisant partie d'un
réseau de franchise. Location
disponible.

- Carrefour Laval
- Carrefour Angrignon

Information :
(514) 858-0228
Maryo Poullin

À VENDRE

Franchise FAST-FOOD, idéal pour couple opérateur, clientèle établie, endroit stratégique, très bon chiffres d'affaires, établi depuis 10 ans, rentable, produit de première qualité.
185 000 \$ non négociable.
Financement possible.

Écrire à : **A. Devreese**
175, William Paul, # 102
Île des soeurs, Verdun, QC
H3E 1P1

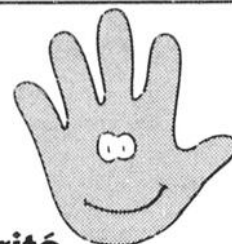
**DONNEZ-MOI
DES AILES**



Un enfant handicapé,
c'est un enfant
comme les autres.
En lui ouvrant
votre coeur,
vous lui donnerez
des ailes.



2300 ouest,
boulevard René-Lévesque
Montréal (Québec) H3H 2R5
Tel.: (514) 937-6171



La santé-sécurité,
ça s'apprend!

CSST

Occasions d'affaires

Entreprises à vendre

Industrie établie depuis 1948 située à 18 milles à l'ouest de Montréal, sur l'île Perrot, Québec.

Compagnie spécialisée dans la fabrication de portes de garage en acier, tous genres, résidentielles, commerciales et industrielles, tel que pour hangars d'avions, multi-sections, etc.

Nous avons un réseau de distribution bien établi.

Bilans audités qui démontrent année après année de bons profits.

Prix demandé : 2 000 000 \$

Pour recevoir des informations supplémentaires et un catalogue des produits que nous manufacturons et vendons, veuillez écrire à

Portes Dorion Inc.
2987, boul. Perrot
Notre-Dame, Île Perrot, QC
J7V 8P4

**DES COMPÉTENCES
au-delà
DES APPARENCES**

COLLOQUE SUR L'INTÉGRATION AU TRAVAIL DES PERSONNES HANDICAPÉES
14 ET 15 JUIN 1991, MONTREAL



ASSOCIATION DE
la paralysie cérébrale
DU QUÉBEC

Inscription Tél.: 418-529-5371

OCCASION EXCEPTIONNELLE

Vous avez du temps de libre! Nous avons une affaire en or à vous proposer pour transformer votre temps en \$\$\$.

- Temps requis 6 hres/sem.
- 30 000 \$ de revenus net/annuel
- Pas de vente, pas de patron

**APPELEZ-NOUS POUR UN
RENDEZ-VOUS AU :**
(514) 744-9600

Entreprises demandées

Entreprise de service
Genre location personnelle, service de pale téléphonique, états financiers positifs. Écrire au journal Les Affaires, no référence 1471, 465 rue St-Jean 9ième étage, Montréal (Québec), H2Y 3S4

Pour **VENDRE** ou **ACHETER** une **ENTREPRISE RENTABLE**
Consultez **Daniel Chartrand Adm. A.**
Courtier en entreprises.
923-3535

Services spécialisés

GESTION

Société en commandite immobilière

DISPONIBLE : Gestionnaire d'excellente réputation, spécialiste des sociétés en commandites immobilières, orienté vers la rentabilité, 75 logements et plus, Montréal et environs. Références disponibles :

M. Veilleux
(514) 866-1587

**Investisseurs
demandés**

AVIS DE 60 JOURS ENR.
Listes de propriétés en voie de repossesion. À vendre chaque mois. Région : Montréal.

Xavier
(514) 464-8501
(514) 338-8452

**PHARMACIEN
INVESTISSEUR DEMANDÉ**
Avons emplacement. Possibilité de bannière connue
(514) 471-8001
NORGESTO
GESTION IMMOBILIÈRE

NOUVEAU
Aux dirigeants de grandes et moyennes entreprises. Spécialiste en développement de programme d'échange commercial, vous offre ses services sur une base contractuelle. Objectif : économie sur coûts d'opérations. Pour information :
(514) 444-5806

**Offre
de service**

À LOUER
Avion d'affaires, Cessna 310, 6 places, avec pilote qualifié, disponible pour location annuelle et exclusive.
Le jour et le soir
(418) 658-4970

À vous de jouer.



Associés demandés

SABLE, SOLEIL, SPORTS, S...

Projet hôtelier AAA, existant aux Antilles cherche associé financier pour sa mise en marché.

(514) 939-6432

Recherche associé actif ou prêteur. Importation de bonbons et alimentation. Capital requis : 150 000 \$. Associé: revenus + intérêts, prêteur: intérêts + bénéfices.

Jean Bernard
(514) 592-3514

On demande

TRÈS INTERESSE

À acheter contrat de billets de saison du club de hockey Canadien.
De 9 h à 17 h

Contacter
(514) 847-4474

**Désirerais se porter
acquéreur de 4 billets
de hockey au forum
(section rouge).**

(514) 341-5331
#273

Recherche partenaire financier, commerce de détail, vêtements "haut de gamme". En pleine croissance. Investissement 100 000 \$ et plus.

Contacter **Yves Bouchard**
sdm. agréé
(514) 22703109

Vice-président(e)
ventes et marketing
Nouveau centre d'emploi dynamique et innovateur recherche personne autonome, capable de relever des défis, douée pour la vente, la gestion, bilingue et honnête. Entrevues du 5 au 11 juin 91.

ILLS
6011, Falls Road
Baltimore, Md USA 21209
(313) 433-2621

Importante compagnie oeuvrant dans le domaine de la construction cherche associé sérieux pour partir nouvelle entreprise de rénovation et décoration. Avons locaux pour bureaux, entrepôt et salle de montre. Très grand potentiel. Contactez Dominic :
(514) 322-7821

Bateaux

et voiliers

Superbe Cruiser 36 pl.
Carver 87, 36 pieds, AFT cabin, flip bridge, 2 chambres, 2 salles de bain, 2 X 350 HP, génératrice, liste impressionnante d'équipements. Comme neuf.
(418) 655-3129
(418) 623-0433

À VENDRE



1. Ponton Lavigne 22', modèle Bogart. Coque fibre de verre, 1990. Lumères, échelle, radio, défenses, coussins, ancre w/cordage, rames, "Depth Sounder".
 2. Moteur Evinrude 70 HP. Power trim.
 3. Remorque, Stone Lawd'r, modèle B/R 200, 1990. 50 heures maximum
- Informations : **Le jour: Luc**
(418) 335-6006
Le soir: Gaëtan
(418) 338-2342

Distributeurs

demandés

RÉSEAU DE FAX PUBLIC

Opéré par carte de crédit, emplacement stratégique, contrat 5 ans (hôtels, aéroports, palais de justice, centres commerciaux, salles d'exposition, banques), très haut rendement.

Tél. : (514) 442-9414
: (514) 398-9877

Pour placer une annonce classée : 842-1780

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMEUBLE

Le promoteur Roger Turenne est mis en faillite

Le promoteur immobilier montréalais Roger Turenne a été mis en faillite le 9 mai dernier après que sa demande de délai de paiement eut été rejetée par ses créanciers.

M. Turenne traversait une crise de liquidités depuis novembre. Il n'a pu présenter une offre et un calendrier de remboursement à ses prêteurs et fournisseurs, à qui il devait plus de 147 M\$.

Selon les informations recueillies par LES AFFAIRES, le principal créancier hypothécaire de M. Turenne est la société américaine GE Capital. On compte aussi 250 créanciers non garantis.

Les créanciers avaient déjà accepté à deux occasions d'accorder un sursis au promoteur. Ils ont toutefois rejeté sa dernière demande, met-

tant ainsi M. Turenne en faillite.

La firme de syndics Robitaille et Associés a pris possession de l'actif et reçu le mandat de liquider le portefeuille de 80 immeubles répartis dans 19 complexes de la région de Montréal.

Les difficultés financières de M. Turenne ont débuté avec l'achat du complexe Cloverdale à Pierrefonds en banlieue ouest de Montréal.

Le complexe, qui s'adresse à une clientèle à faible reve-

nu, a perdu près de 400 locataires au cours de la dernière année après que la Société canadienne d'hypothèques et de logement eut cessé de verser une subvention aux occupants.

Cette situation, conjuguée à un taux de vacance élevé dans d'autres immeubles, a forcé le promoteur à mettre en vente certains éléments d'actif pour faire face à ses obligations hypothécaires, mais ces immeubles n'ont pas trouvé preneur.

« Nous avons reçu plusieurs offres sur divers immeubles que détient M. Turenne, mais elles sont toutes en bas de la valeur des hypothèques », a dit aux AFFAIRES Annie Gagné, responsable du dossier Turenne à la firme Robitaille et Associés.

« Les créanciers hypothécaires ont présenté une requête pour devenir propriétaires des immeubles, une démarche qui devrait connaître son dénouement d'ici quelques semaines. »

Habitations Louisbourg

La faillite de M. Turenne pourrait forcer sa société de gestion Habitations Louisbourg à déposer aussi son bilan. La société ne détient presque pas d'éléments d'actif et un passif de 2,5 M\$.

Cette faillite est un triste dénouement pour M. Turenne, un ingénieur qui avait débuté sa carrière de promoteur en achetant un édifice de 30 logements.

« C'est vraiment dommage pour Roger, car c'est un bourreau de travail », a confié aux AFFAIRES un ancien associé de M. Turenne.

« Il a surévalué la santé du marché et continué à acheter des immeubles alors que ce secteur donnait des signes d'essoufflement. Il a refusé de vendre au bon moment, croyant qu'il pouvait obtenir plus en attendant encore. »

GILLES DES ROBERTS

ATTENTION: DIRECTEURS DE CRÉDIT. POUR LA PREMIÈRE FOIS, VOUS POURREZ FAIRE CE QUI N'ÉTAIT PAS POSSIBLE JUSQU'ICI!



fonds immobilier
EXAR



Jean-Louis Groulx

Jean Boisvert Adm. A., président du Conseil des fiduciaires du Fonds Immobilier EXAR est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jean-Louis Groulx au poste de vice-président marketing du Fonds Immobilier EXAR.

Monsieur Groulx oeuvre depuis plusieurs années dans le domaine immobilier et ce, tant au niveau résidentiel que commercial. De plus, il possède une longue expérience dans le secteur des communications, de la représentation, de la gestion et du marketing. Il assurera un lien permanent entre le Fonds Immobilier EXAR, le public, les médias d'information et les conseillers en placements de valeurs mobilières.

Le Fonds Immobilier EXAR exerce les activités d'une fiducie immobilière offrant au grand public une participation directe à un portefeuille diversifié de propriétés à revenus. Les parts sont offertes principalement par Lévesque Beaubien, Geoffrion inc. Le rendement obtenu sur l'avoir net depuis les débuts du Fonds en 1985 fut de 14,6 % composé annuellement

COMPARER.

Vous avez maintenant le choix: recevoir vos rapports de crédit comme d'habitude, ou comparer la qualité exceptionnelle, comparer les services et comparer la valeur d'un service qui vous est offert pour la première fois à travers le Canada.

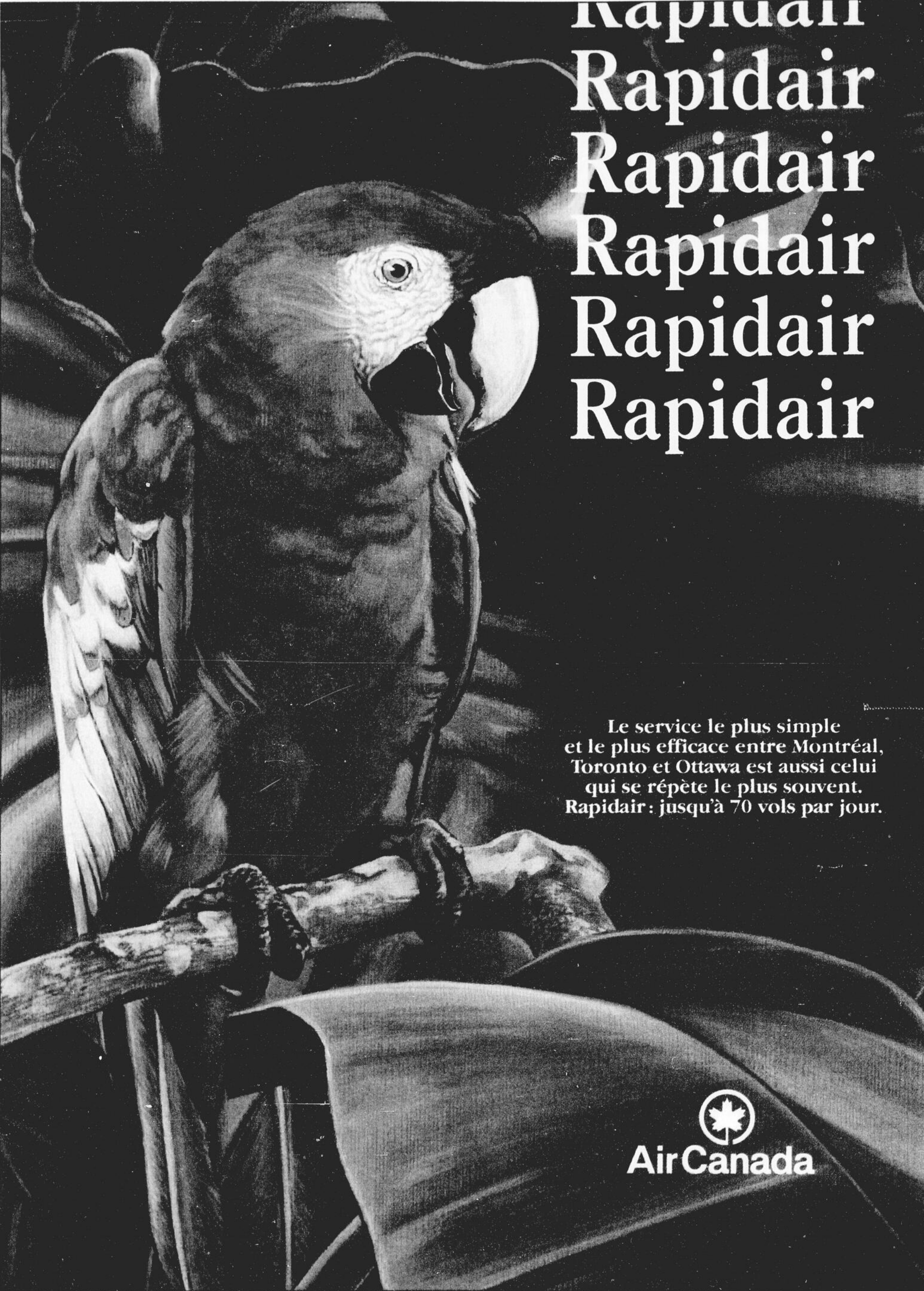
BUREAU DE CRÉDIT D'HAMILTON et TRANS UNION DU CANADA font maintenant équipe pour fournir aux directeurs de crédit du Canada un service d'une efficacité inégalée à ce jour. Cette nouvelle alliance vous offre non seulement un autre moyen, mais un meilleur moyen de satisfaire vos besoins d'informations de crédit.

La concurrence est toujours garante de qualité accrue. Voici donc un concurrent de taille pour votre service d'évaluation de crédit. Après avoir comparé la qualité, les services et les prix, vous choisirez "La nouvelle équipe canadienne." Veuillez nous contacter en composant le (514) 871-4911, ou en écrivant à Trans Union du Canada, 800 René-Lévesque O., suite 2450, Montréal, Québec H3B4V7.



Membre du Groupe de Sociétés Marmon.





Rapidair Rapidair Rapidair Rapidair Rapidair

Le service le plus simple
et le plus efficace entre Montréal,
Toronto et Ottawa est aussi celui
qui se répète le plus souvent.
Rapidair : jusqu'à 70 vols par jour.



Air Canada