

RÉÉR
un an
10 1/4 %

TRUST PRÊT ET REVENU

- QUÉBEC: 692-1221, 626-1221, 652-1221, 624-1221
- Chicoutimi: 543-1221
- Ottawa: 238-1221
- Montréal: 288-1221
- Place Versailles: 493-1221
- Trois-Rivières: 376-1221
- Rouyn-Noranda: 797-1221

MONTRÉAL, SEMAINE DU 2 AU 8 FÉVRIER 1991 Vol. LXIII N° 5

80 PAGES 1,50\$

KAUFEL CHERCHE DES ACQUISITIONS

Le fabricant de systèmes d'éclairage de secours dispose de 27 M\$ pour faire des acquisitions aux États-Unis en 1991 p. 29

GRAPHITE : TROIS COMPAGNIES QUÉBÉCOISES S'AFFRONTENT

Stratmin devrait faire des profits en 1991, mais elle s'inquiète des projets de Mazarin et de Graphicor. Ces trois sociétés se disputent le marché mondial du graphite pp. 30-31

DEUX ANS AVANT D'EXPLOITER LOUVICOURT

Aur et Louvem devront investir 150 M\$ pour mener à bien l'exploitation du gisement de Val-d'Or p. 32

RÉÉR ET ALLOCATION DE DÉPART

Lorsque l'on reçoit une allocation de départ, le réér peut tempérer l'appétit du fisc pp. 34-35

TRAFIC AÉRIEN : UNE CROISSANCE PLUS LENTE AU QUÉBEC

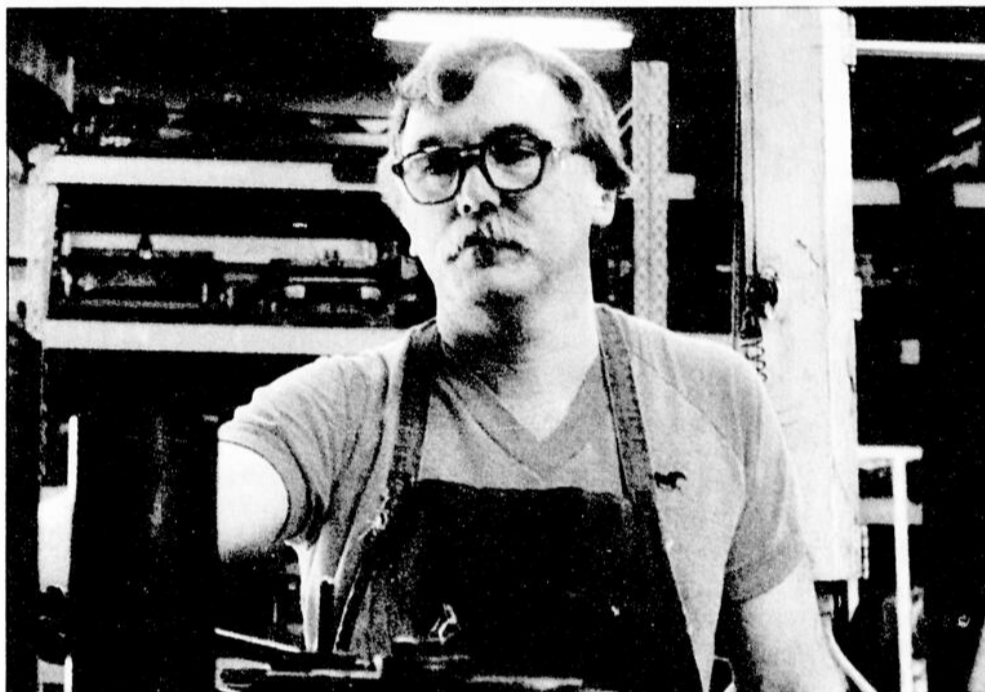
D'ici l'an 2000, le trafic de passagers et de marchandises croîtra moins vite ici qu'ailleurs au Canada p. 7

LA CONCURRENCE ÉTOUFFE LA RADIO

Récession, nouveaux médias, concurrence de la télévision, les stations de radio sont à bout de souffle pp. 18-19

UNE GROSSE ANNÉE EN RELATIONS DE TRAVAIL

Les conventions collectives de 53 % des travailleurs syndiqués du Québec viennent à échéance en 1991, dont celles de 350 000 employés de l'État. Plusieurs contrats du secteur manufacturier, durement frappé par la récession, devront être renégociés pp. 2-3



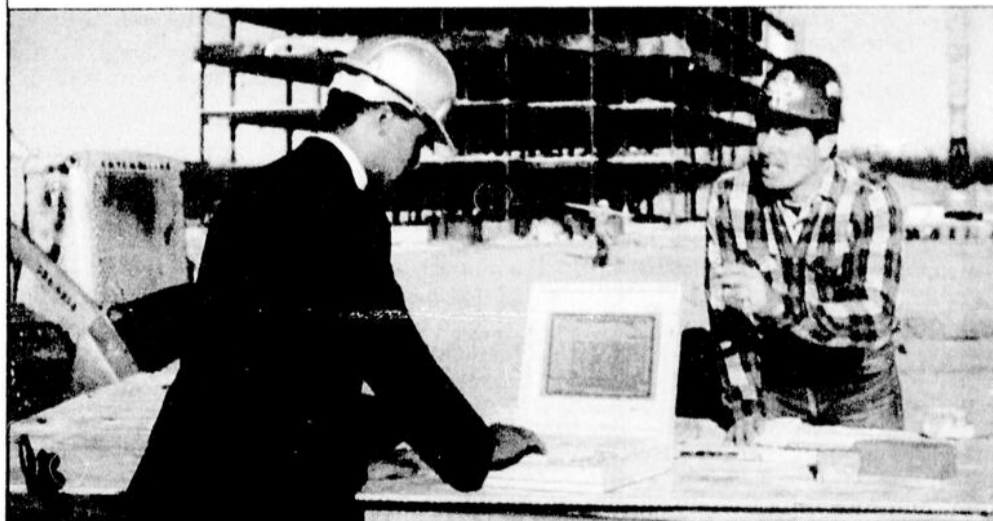
VOTRE COURTIER CÔUTE-T-IL TROP CHER ?



Tableaux des frais des courtiers de plein exercice et à escompte pp. 10-11

DES PISTES POUR CHOISIR UN MICRO-ORDINATEUR

MIS-DOS, Windows, Macintosh, UNIX, OS/2 : où donner de la tête ? LES AFFAIRES vous suggère quelques pistes pour vous y retrouver dans le labyrinthe des micro-ordinateurs pp. T-1 à T-16



CHASSEURS D'ESPACES

Courtiers, conseillers et négociateurs pour les utilisateurs d'espaces d'affaires. Appelez au 392-1330

Devencore
CORP. INC.
Montréal • Toronto

LE POINT

Plusieurs conventions collectives importantes viennent à échéance

1991 sera une année difficile au plan

En plus de la récession, de la guerre du Golfe et de l'incertitude constitutionnelle, les entreprises québécoises devront composer avec des relations de travail difficiles en 1991.

Difficile au plan du nombre de travailleurs touchés, alors que 29 % des conventions collectives, couvrant 53 % des employés syndiqués québécois, viennent à échéance.

Difficile aussi parce que les 48 280 travailleurs québécois du secteur privé qui renouvelleront leur convention proviennent en majorité du secteur manufacturier, qui est déjà frappé de plein fouet par la récession.

Difficile enfin parce que le gouvernement du Québec et les syndicats représentant les 347 345 enseignants, infirmières et fonctionnaires reprennent la négociation, un exercice qui est toujours long et douloureux.

« Les conditions économiques qui prévalent laissent entrevoir une année difficile en relations de travail et ce, dans tous les secteurs de l'économie », a affirmé aux

AFFAIRES le président du

Conseil du patronat du Québec, Ghislain Dufour.

« On peut avancer sans trop se tromper que la récession provoquera une accalmie du côté des conflits de travail. Cependant, tous les éléments sont en place pour créer un environnement très volatil, autant pour le patronat que pour les syndicats.

« Avec la récession, plusieurs entreprises devront réduire leur masse salariale, alors que d'autres feront faillite ou mettront fin à leurs activités. À cela s'ajoute la TPS, qui crée des pressions inflationnistes et des attentes salariales. »

Selon Ghislain Dufour, cette situation sera toutefois atténuée par une plus grande



Ghislain Dufour : « Les conditions économiques qui prévalent laissent entrevoir une année difficile en relations de travail et ce, dans tous les secteurs de l'économie. »

ouverture des centrales syndicales à la table de négociation. « J'ai rencontré récemment 30 grands patrons qué-

bécois pour connaître leur perspective des relations de travail. Tous étaient d'avis qu'à ce moment-ci, il y a une plus grande ouverture de la part des négociateurs syndicaux, quelle que soit la centrale syndicale. »

De longues négociations

La vice-présidente exécutive de la Confédération des syndicats nationaux (CSN), Monique Simard, utilise d'ailleurs le ton de la conciliation pour livrer sa perspective des relations de travail.

« À la CSN, notre souci principal est de minimiser la perte ou la diminution de

l'emploi. Nous avons donc décidé d'être réalistes dans nos demandes. Nous tenons compte de la conjoncture économique, une leçon que nous avons tirée de la dernière récession.

« Nous croyons toutefois que cette période de grandes difficultés peut aussi être l'occasion de proposer de nouveaux contrats sociaux. C'est le temps d'aborder la question du droit de regard des employés sur l'organisation du travail et de mettre l'accent sur la participation des employés aux grands dossiers, comme la formation et la recherche et le développement. »

Si Monique Simard fait preuve de bonne volonté, elle lance tout de même un avertissement au patronat.

« On ne se fera plus re-

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Actions en direct..... 10	Cossette Comm.-Mark. 18-19	IsogroupT-12	Mortgage Insurance4-5
Alex Couture 20-21	Crédit Ford du Canada..... 4-5	Jean Coutu (Gr.) 54-55	Northern Telecom54-55
Al. Humpty-Dumpty 20-21	Dessins Drummond..... 57	JVC Canada16	Northgate33
Apple Computer T-2	Disnat 10	Kaufel (Gr.)29	Novacap13
Asbury Graphite 30	Dofasco 48	Knowledge HouseT-8	Oreco20-21
Atari..... T-11	Dundee Capital..... 38	La Laurentienne (Gr.) ...14-15	Pepsico20-21
Aur 32	Emergency One 14-15	Lassonde45	Placements Scotia10
B. CIBC 11	Environmental Tech 16	Ligne d'action10	QuadromT-8
B. de Montréal... 10-11, 42-43	Fairfax Financial 38	Ligne Verte (TD)..... 10	Radio (Gr.)18-19
B. de Nouvelle-Écosse... 4-5	Fin. Entraide-Coop..... 56	L'Industrielle-AllianceT-8	Radiomutuel18-19
B. Nationale 10, 42-43, 48, 56	Fonds de solidarité14-15	Logiclé57	RCR Int.13
B. Royale ... 4-5, 10-11, 42-43	Garant3	Lomex20-21	Ro-Na Dismat (Gr.) 2-3
B. Scotia..... 10-11, 42-43	Gaz Métropolitain 16	Louvem32	SandozT-8
B. Toronto-Dominion.... 42-43	General Motors Accept. ... 4-5	Mackenzie Financial..... 38	Sanimal 20-21
BCE..... 38, 48, 54-55	Gestion Estrie Capital..... 16	Maple Leafs Mills..... 20-21	Sportscène (Rest.) 48
Beutel Goodman 38	Graphicor (Ress.) 31	Marathon 10	Stratagem18-19
Bolton Tremblay 38	Great West LifeT-8	Mazarin (Soc. min.) 31	Stratmin30
Cambior 31, 33	Grunman14-15	McNeil Mantha 11	Superior Emergency Equip- ment 14-15
Camions Phoenix 14-15	Hanson 13	Merck FrosstT-8	Tembec54-55
Camions P. Thibault 14-15	Hillsdown Holding20-21	MicrosoftT-2	Tibotrac14-15
Canada Packers..... 20-21	IBMT-2	Mitsubishi Corp..... 30	TransCanada Pipe. 54-55
Chemrec 16	Imétal30	Hostess-Frito Lay20-21	Vidéctron 48
Cogeco (Gr.)..... 18-19	Informatrix 2000 56	MolsonT-9	Yorbeau 33
Comm. Mont-Royal 18-19	Investel 10	Montréal Trustco54-55	Yum Yum (Croustilles) . 20-21
Coscient 48	Investors Group38	Morin Automobiles4-5	

CHERCHER-VOUS UNE NOUVELLE CARRIERE?

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.B.L.

Institut Jean-Buy Lobouff depuis 1954

5277 avenue du Parc
Montréal H2V 4G9

L'homme de la formation



ÉINVENTEZ...

... LE WEEK-END 69\$
Du vendredi au dimanche CDN

... LA SEMAINE 89\$
Du lundi au jeudi CDN

Par chambre, par nuit, occupation simple ou double

- 455 chambres et suites de luxe • Piano-bar offrant des divertissements en soirée
- Cuisine traditionnelle ou fine cuisine française
- Diners-dansants les samedis et brunch musical les dimanches • Nouveau centre de conférence ultra moderne • Stationnement gratuit • Partenaire au programme Canadien Plus: 1000 points par séjour

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT

Ligne de libre appel: 1-800-268-8998
Téléphone: (514) 288-6666

Tarifs offerts en fonction de la disponibilité ne s'appliquant pas aux groupes. Les enfants de moins de 18 ans séjournent gratuitement avec leurs parents. Offre valide jusqu'au 30 avril 1991 inclusivement

VOUS DEVRIEZ ÊTRE ICI!

AU COEUR DU NOUVEAU MONTRÉAL

RAMADA RENAISSANCE HOTEL DU PARC

3625, avenue du Parc, Montréal (Québec) H2X 3P8

MONTRÉAL

FIXEZ-VOUS COMPTÉZ 1 2 3 APPELEZ!

RUBRIQUES

Affaires et la loi.....26	Agro-alimentaire.....20-21
Bourses48 à 53	Comp. des investisseurs42-43
Éditorial6	Environnement.....24
Épargne-retraite34-35	Fonds mutuels.....38 à 41
Gagnants/perdants.....48	Immeuble57 à 63
Investissements16	Marketing18-19
Pouls de l'économie12	Ressources naturelles30 à 33
Résultats financiers.....54-55	Revue des marchés47
Taux d'intérêts.....46	TechnologiesT-1 à T-16
Votre argent36-37	

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

des relations de travail

CONVENTIONS COLLECTIVES ÉCHUES EN 1991 AU QUÉBEC (500 employés et +)

Firme	Endroit	Nombre d'employés	Échéance de la convention
U. du Québec*	Montréal	600	01-01-91
Can. Marconi	Montréal	875	06-01-91
Emballages			
Laval	Laval	760	27-01-91
JM Asbestos	Asbestos	800	31-01-91
Consumer	St-Pierre	500	31-01-91
Shell Products	Montréal	500	31-01-91
Dominion Textile	Drummond.	715	15-02-91
Dominion Textile	Magog	975	15-02-91
Northern Telecom	Montréal	3 115	24-02-91
Northern Telecom	Montréal	980	25-02-91
Rest. M-Antoinette	Province	850	28-02-91
Lab (soc. comm)	Black Lake	500	28-02-91
Expro	St-Timothée	500	28-02-91
Alcan		7 475	04-03-91
Alcan	Shawinigan	500	11-03-91
Man. W.C.I.	L'Assomption	1 050	17-03-91
Canada Packers,	Montréal	500	31-03-91
QIT-Fer et Titane	Sorel	900	29-04-91
MIL Tracy	Tracy	600	30-04-91
Christie Brown	Montréal	550	30-04-91
RJR-Macdonald	Montréal	680	30-04-91
U. Laval*	Québec	1 225	01-06-91
Manufacturers			
Fashion Guild	Montréal	3 500	31-05-91
U. de Montréal	Montréal	1 100	31-05-91
CAE Électronique	St-Laurent	1 035	19-06-91
Bombardier	Montréal	600	30-06-91
Emb. Coca-Cola	Montréal	700	28-07-91
CTCUM*	Montréal	600	02-09-91
Steinberg	Montréal	8 000	20-09-91
Gaz Métropolitain	Montréal	550	30-09-91
CXA	Brownsburg	500	03-10-91
CTCUM*	Montréal	5 435	01-11-91
Concess. autos	Québec	800	02-11-91
Québec-Téléphone	Province	1 305	12-11-91
U. de Montréal	Montréal	2 200	30-11-91
U. du Québec	Montréal	1 300	30-11-91
Canadian Arsenals	Le Gardour	500	30-11-91
Hydro-Québec*	Province	12 960	16-12-91
Hydro-Québec	Province	1 100	29-12-91
Gouv. du Québec	Province	313 675	31-12-91
Montréal	Montréal	6 845	31-12-91
MIL Davie	Lauzon	1 600	31-12-91
B. Laurentienne	Montréal	1 300	31-12-91
Commission. const.	Province	515	31-12-91

* Réouverture de convention.

Tableau : LES AFFAIRES

prendre à accepter des concessions salariales sans conditions par des entreprises qui menacent de fermer leurs portes. Désormais, ce règlement ne sera accepté qu'en contrepartie d'engagements fermes à long et à moyen termes pour la main-d'oeuvre », a lancé M^{me} Simard.

Du côté de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), le secrétaire général, Fernand Daoust, a indiqué

que son groupe se présentait aux tables de négociation avec deux grands dossiers : la formation et l'équité salariale.

« On veut d'abord faire partager avec les employeurs notre enthousiasme pour la

Hydro-Québec : une réouverture des conventions qui risque de chauffer

Les relations de travail d'Hydro-Québec redeviendront d'actualité en 1991.

En effet, la convention collective qui lie ses 12 960 techniciens, travailleurs de bureau et gens de métier prévoit une renégociation des clauses salariales avant le 16 décembre 1991, une échéance qui risque de remettre le feu aux poudres.

« Toutes les études démontrent que les syndicats qui font le plus de concessions évoluent dans des en-

treprises soumises à une forte concurrence et où la possibilité de fermeture est très grande », affirme le professeur Maurice Lemelin des HEC.

« Or, les employés d'Hydro-Québec savent très bien que leur employeur est en situation de monopole et qu'ils disposent d'une très grande sécurité d'emploi. Ils peuvent donc se permettre d'être intransigeants.

« En étudiant ce dossier, on découvre d'ailleurs que les syndiqués ne sont pas

plus heureux qu'il faut d'avoir respecté la Loi sur les services essentiels lors des négociations de l'an dernier. Beaucoup croient que cela a limité les ardeurs de leurs négociateurs.

« Je ne serais pas étonné que, dans la renégociation des salaires qui se fera cette année, on assiste au syndrome Oka, c'est-à-dire une situation où une des parties se dit au diable la loi et décide d'aller jusqu'au bout, quelles qu'en soient les conséquences. »

formation professionnelle. On veut que cette question soit présente à toutes les tables de négociation », a déclaré M. Daoust aux AFFAIRES.

Formation et équité d'emploi

« Notre autre grand cheval de bataille est l'équité salariale. Nous avons fait une percée historique sur cette question dans le secteur public et parapublic et nous voulons maintenant faire accepter ce principe par le secteur privé. »

Au-delà de ces questions, la FTQ consacrera aussi une partie de ses efforts à réagir au rapport Picard-Sexton sur l'industrie de la construction. La FTQ veut faire établir un régime de stabilisation du revenu et de l'emploi dans la construction. Toutefois, l'Association des entrepreneurs en construction du Québec (AECQ) s'oppose farouchement à un tel régime.

« On veut aussi faire avancer le dossier de l'accès à la syndicalisation, plus particulièrement dans l'industrie du taxi, un secteur où la FTQ a

dépensé 1 M\$ pour une campagne de syndicalisation », a poursuivi Fernand Daoust.

Le vice-président, ressources humaines, du groupe Ronna Dismat, Jean-Guy Duchaine, croit toutefois que la récente refonte de la Loi sur les normes du travail ne facilitera pas les efforts de syndicalisation des centrales.

« Ironiquement, les syndicats se sont peut-être tirés dans le pied en faisant des pressions sur le gouvernement pour étendre et renforcer la Loi sur les normes du travail. En obtenant de telles mesures du législateur, qui élargissent son champ de protection des employés, les syndicats se rendent moins nécessaires », a affirmé aux AFFAIRES M. Duchaine.

Secteur public

Les négociations dans le secteur public s'annoncent toutefois plus vigoureuses.

Le ton de cette négociation a déjà monté d'un cran quand le Conseil du Trésor a signifié une fin de non-recevoir à la proposition syndicale de prolonger la convention actuelle d'un an. Le désir de plusieurs syndicats du

secteur public est de reconduire les clauses normatives des conventions en vigueur et de convenir d'une augmentation salariale pour une année.

« La Centrale de l'enseignement du Québec, le syndicat des infirmières, celui des fonctionnaires et la CSN ont proposé conjointement ce scénario », a indiqué Monique Simard.

« Six semaines plus tard, le gouvernement nous a répondu qu'il était prêt à prolonger la convention, mais qu'il ne pouvait discuter de la portion salariale avant la fin de 1991, un geste qui est inacceptable pour nous. Nous nous préparons donc pour les grandes négociations formelles, pour régler la prochaine convention collective. »

Selon Maurice Lemelin, professeur de relations in-

IMPORT EXPORT TRANSPORT

starber
INTERNATIONAL INC.

Couriers en douanes et transitaires internationaux

285-1500
1-800-361-1867

industrielles à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, qui a récemment fait un bilan de la loi 160 avec Norbert Rodrigue, un ex-président de la CSN, pour le compte du gouvernement du Québec, le Conseil du Trésor entame la prochaine négociation en position de force.

« Les secteurs public et parapublic ont été pas mal amochés lors des dernières négociations. La loi 160 a fait très mal aux syndicats sur le plan financier.

« La CSN a dû verser 19 M\$ au gouvernement; les infirmières ont eu recours à des cotisations spéciales pour régler leur dossier. De plus, cette loi a frappé de plein fouet l'ancienneté des syndiqués.

« Dans de telles circonstances, je ne crois pas que les employés du public auront recours à des débrayages au cours des négociations. Ceci dit, ce sera quand même une négociation très longue.

« Comme avant, les parties parleront encore pendant presque 12 mois et ne négocieront que trois semaines », a lancé Maurice Lemelin.

GILLES DES ROBERTS

10^e ANNIVERSAIRE

LES 500

LES AFFAIRES



Conçu pour PME et succursales d'entreprises, le système téléphonique Panther® vous aide à garder en laisse vos dépenses téléphoniques.

INTER-SELECT
QUEBEC INC.
(418) 687-9714

La T.P.S. ne résiste pas à la PANTHÈRE

Eh oui vous pouvez acquérir un système téléphonique "PANTHER" modèle 612 comprenant 4 appareils mains libres avec voyants d'occupations pour seulement

1 999 \$
installation et T.P.S. incluses

CHEZ VOS DEUX
CONCESSIONNAIRES

TELE DATA R B INC.
MONTREAL
(514) 328-7563

CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ
Systèmes Téléphoniques
TRILLIUM

LA RÉPARTITION DES TITRES AGF

ADMISSIBLES AUX REER!

FINIES LES MONTAGNES RUSSES!

Volatilité. Variabilité. Les hauts et les bas. Très souvent, investir ressemble à un tour de montagnes russes. Un tour qui coûte cher et qui réduit votre revenu!

Beaucoup de conseillers financiers sont d'accord que la meilleure façon de maximiser le rendement à long terme est de répartir votre actif entre les liquidités, les actions et les obligations. Le problème est de savoir choisir le moment propice. Combien investir dans chaque catégorie de titres? Quand modifier la composition? Le Service AGF de répartition des titres en portefeuille fournit des réponses objectives. Il repose sur un modèle informatisé conçu par une grande maison de courtage américaine pour décider de la répartition des titres en portefeuille. Apprenez-en davantage sur ce service et dites adieu aux montagnes russes. Appelez-nous ou retournez-nous le coupon ci-après.

Denis Meury • Marcel Lagacé
1550, rue Ampère, bur. 404, Boucherville Qc J4B 7L4
Tel.: 449-5600 • Fax: 449-5600



NOM: _____
ADRESSE: _____
VILLE: _____
PROVINCE: _____ CODE POSTAL: _____
TÉLÉPHONE: MAISON: _____ TRAVAIL: _____

02/02/91

Le présent document ne constitue pas une offre publique de titres. L'offre est faite exclusivement par le prospectus qui constitue un détail de nos services. Ce prospectus est disponible sur demande au service à la clientèle de votre courtier en valeurs mobilières. À cet égard, le Service AGF de répartition des titres en portefeuille n'est pas un service de conseil en investissement. Il est offert en vertu de la Loi sur l'accès à l'information. Veuillez lire le prospectus avant d'acheter. Des copies de ce prospectus sont disponibles à l'adresse: 1550, rue Ampère, Boucherville, Québec J4B 7L4. Téléphone: 449-5600. Fax: 449-5600.

L'ACTUALITÉ

Faillites et défauts de paiements hypothécaires en forte hausse

La récession fait mal aux consommateurs, mais

La récession que nous traversons ne peut être comparée à celle du début des années 80, estiment la plupart des spécialistes consultés par LES AFFAIRES. Les

consommateurs, notamment, ne sont pas étouffés aujourd'hui par des taux d'intérêt excessifs.

En septembre 1981, le taux d'intérêt sur un prêt hypothé-

caire pour une période de cinq ans avait grimpé jusqu'à 21,5 % au Québec. L'année dernière, ce même taux n'a jamais dépassé 14,25 %.

Au dire de l'économiste en chef de Mortgage Insurance Company of Canada, à Toronto, Mary McDonough, les institutions financières ont exigé en moyenne 18,15 % d'intérêt sur un emprunt hypothécaire de cinq ans en 1981. La moyenne tourne autour de 11,75 % pour 1990.

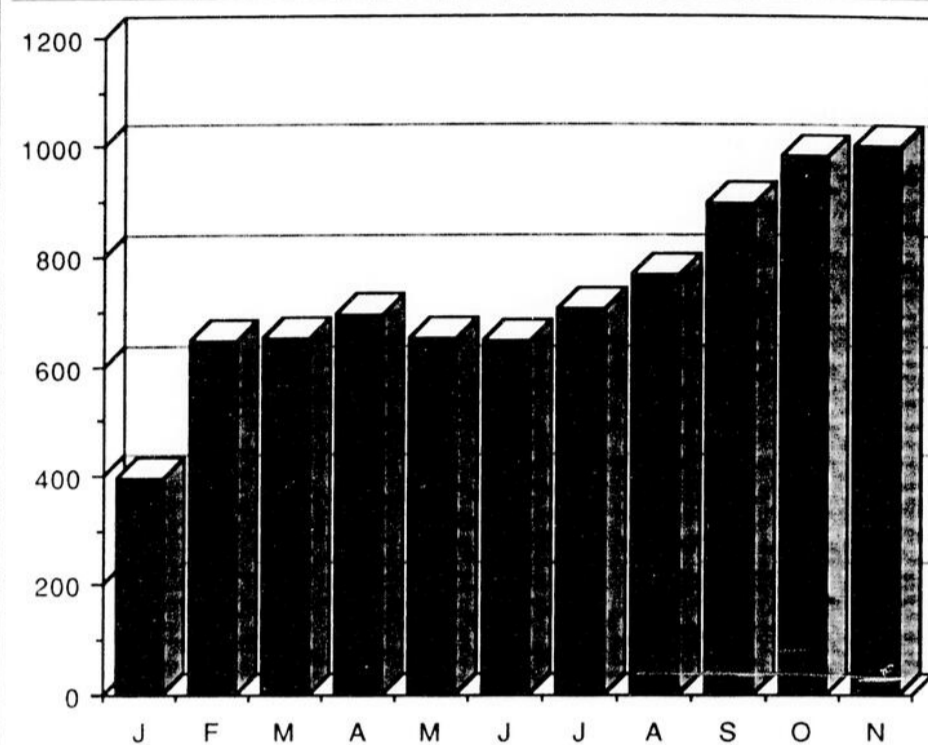
« On a deux fois moins de prêts en souffrance qu'en 1981 », estime Louise Brousseau, directrice adjointe des communications à la Banque Royale à Montréal.

Il est vrai que le nombre de prêts hypothécaires en souffrance a plus que doublé au sein de la clientèle québécoise des grandes banques canadiennes depuis le début de l'année.

Les banques ne comptaient que 394 retardataires en janvier 1990 en comparaison avec 1 000 en novembre dernier. La dernière fois que cela s'est produit, c'était au début des années 1980.

Mais, si s'arrête la comparaison. En novembre 1990, seulement 0,35 % des

PAIEMENTS HYPOTHÉCAIRES EN RETARD AU QUÉBEC EN 1990



Les données ne touchent que les paiements hypothécaires en retard depuis trois mois et plus chez les six grandes banques canadiennes.

Source : Association des banquiers canadiens.

Graphique : LES AFFAIRES

Là où les grands esprits se rencontrent...



SKI AFFAIRES

Au Château Bromont, nous vous offrons des facilités exceptionnelles combinées avec un service hors pair, dans un site enchanteur et à prix raisonnable.

Profitez de notre populaire forfait-réunion et SKIEZ GRATUITEMENT.

45 minutes de Montréal
Pour réservations...
514-534-3433
Directement de Mt. 866-6840



90, rue Stanstead,
Bromont, Québec
JOE 1L0
Sortie 78,
Autoroute des
Cantons de l'est

Votre image publique

Quelle impression les gens ont-ils de votre compagnie ? Efficace, consciencieuse, dynamique ? Ou ont-ils plutôt l'impression qu'elle est sans souci, mal organisée ou peut-être même inefficace ?

Qu'est-ce qui peut bien contribuer à cette perception ? De toute évidence, le produit ou le service que vous offrez est le facteur clé qui permet de déterminer ce que pensent les consommateurs. Mais qu'en est-il de l'étiquette de tous les jours, de la simple politesse et de la courtoisie à laquelle nous avons tous droit ? Par exemple, à quoi pensent d'abord les gens qui passent par votre standardiste ou qui arrivent à la réception de votre entreprise ? Est-ce que l'accueil est désinvolte, cavalier et sans soin ? Et si c'est le cas, croyez-vous que ce n'est pas vraiment important ?

Nous connaissons un président de compagnie qui réussit à vérifier l'image publique de son entreprise environ une demi-douzaine de fois par année, pour le grand bien de sa compagnie. Lorsqu'il s'absente du bureau pendant les heures de travail, par exemple, il trouve une boîte téléphonique et appelle au bureau. Il compte le nombre de sonneries avant que la téléphoniste ne réponde. (Plus de trois coups n'augurent pas bien.) Il parvient à changer sa voix pour ne pas être reconnu et vérifie la façon dont on lui répond.

À d'autres moments, au bureau, il trouve moyen de passer par la réception à un moment approprié, mais sans trop se faire remarquer, pour observer comment les gens sont accueillis.

Il peut ainsi voir rapidement comment les gens réagissent à l'accueil qu'on leur réserve.

À quoi cela sert-il ? En fait, il peut ainsi s'assurer que l'image publique que projette sa compagnie est attentive, amicale et respectueuse envers les clients et les clients potentiels.

Dans l'état actuel de l'économie nationale, il y a beaucoup à gagner en utilisant ces petites tactiques. Le président en question se livre à cet

Idées et tendances

exercice depuis plusieurs dizaines d'années, et sa compagnie a survécu aux sursauts et aux faiblesses de l'économie.

La téléphoniste de la compagnie a été formée pour reconnaître la voix des gens qui appellent. Après le deuxième appel, généralement, elle s'adresse au client par son nom, et jamais par son prénom. C'est toujours "monsieur ou madame Savoie". La prétendue familiarité un peu trop courante des dernières années - qui consiste à "personnaliser" l'appel en se servant rapidement du prénom de la personne qui appelle - est une aberration pour notre président de compagnie. En fait, c'est un plaisir de s'appeler à son bureau.

Ces petites civilités, que l'on tend souvent à oublier, sont quelque chose que la grande majorité des entreprises de ventes par téléphone au pays devraient prendre la peine de raviver. Rien n'est plus désagréable pour un client potentiel que le coup de téléphone surprise qui tourne

immédiatement à la familiarité du prénom. Bien souvent, la réaction de la personne qu'on appelle est : "Qui est cette personne ? Pour qui se prend-elle pour s'adresser à moi par mon prénom ?" Résultat habituel : une fin rapide à la conversation.

L'attention aux détails personnels, à la politesse, une attitude chaleureuse : voilà qui crée une atmosphère d'affaires susceptible de mener au succès. Quiconque a travaillé aux ventes dans une entreprise est bien conscient que l'approche brusque d'un client potentiel ne mène nulle part. Et c'est la même chose avec les clients établis.

Le peu de temps qu'il faut pour être aimable vous rapportera de tellement de manières. Le je-m'en-fichisme peut rapidement donner des fins de mois creuses et une entreprise en perte de vitesse.

La façon de vous présenter et de présenter votre compagnie en public devrait être la même que celle que vous employez avec vos collègues de travail, quel que soit le niveau. Nous voulons tous être traités avec respect, comme des gens intelligents, capables de travailler harmonieusement avec ceux et celles qui nous entourent.

Se comporter de cette façon ne coûte rien de plus.

1,56 %.

« Les consommateurs sont plus avertis. Ils ont plus de réserves », pense Claude Villeneuve, de General Motors Acceptance Corporation du Canada. Il se dit d'avis qu'il ne sert à rien de s'alarmer à cause de la récession en cours.

« J'étais là en 1981-1982. Tout tombait », dit sur un ton rassurant le gérant adjoint de la succursale de Montréal de la société de crédit.

« La situation actuelle

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



LA VOIE DE LA RÉUSSITE

Souper-causerie

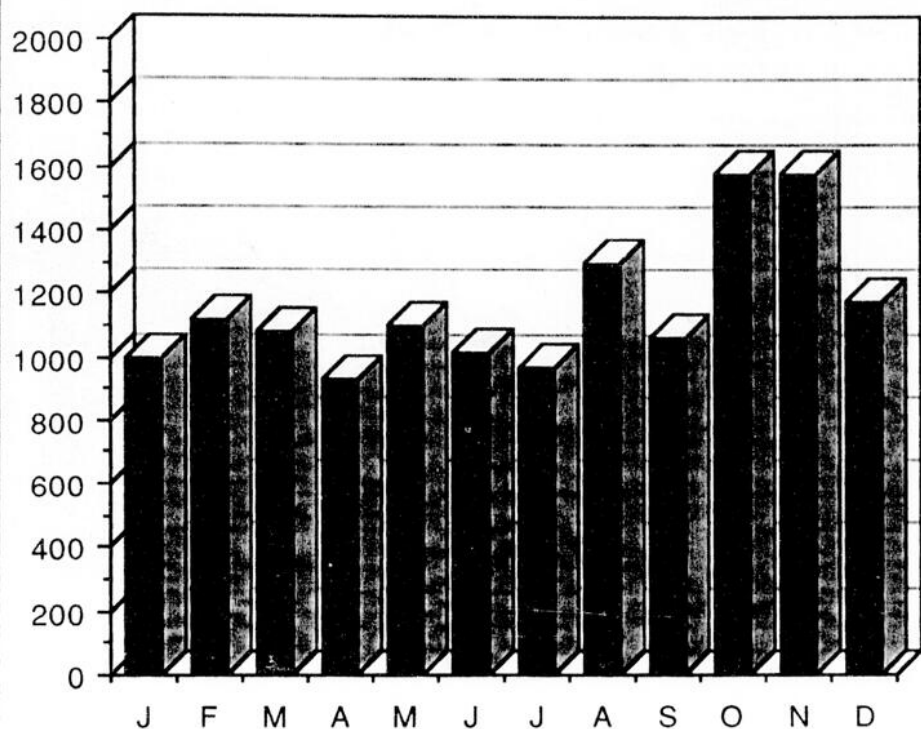
► Liza Frulla-Hébert
Ministre des Affaires culturelles,
Ministère des Affaires culturelles
du gouvernement du Québec.
Le "devenir" culturel

► Jeudi, 21 février 1991
18h00
Salle John Molson
1670, rue Notre-Dame Est (coin Papineau)

► Réservations: 866-5226
réservez dès maintenant
non-membres 25 \$
table de 8 personnes 175 \$
nous remercions:

moins qu'au début des années 80

FAILLITES PERSONNELLES AU QUÉBEC EN 1990



Source : Association des banquiers canadiens.

Graphique : LES AFFAIRES

n'est pas comparable à celle de 1981 », croit dur comme fer **Pierre Couture**, vice-président de **Morin Automobiles**, à Saint-Georges-de-Beauce.

« Nous avons connu en 1990 une baisse qui est le dixième de ce que c'était en 1981 quand les taux d'intérêt étaient à 20 %. Nous n'avons même pas épuisé notre provision pour mauvaises créances dans la région de la Beauce en 1990 », explique M. Couture.

Les pessimistes

Tous ne sont cependant pas de cet avis. **Claire Cha-**

gnon, de l'Association de coopérative d'économie familiale de la Rive-Sud, croit que les Québécois n'ont jamais vécu pire ralentissement économique. « L'affluence est incroyable à nos bureaux pour ceux qui recherchent de la consultation budgétaire », affirme la conseillère en consommation.

D'autres chiffres apportent de l'eau au moulin des pessimistes.

Selon Statistique Canada, le Canada comptait 8,1 % de chômeurs en 1990. Le Québec faisait partie des meneurs avec un taux de chômage de 10,1 %.

Quand la dernière récession a commencé en 1981, seulement 7,5 % de la population active canadienne était sans emploi. Au Québec, le taux de chômage était de 10,3 %.

En 1981, seulement 6 998 Québécois avaient déclaré faillite.

Consommation et Corporations Canada a annoncé la semaine dernière que 13 907 Québécois ont fait faillite en 1990.

L'expérience de Ford

Crédit Ford du Canada peut témoigner de la décon-

fiture des consommateurs québécois.

Selon cette société de crédit, 25 % des 319 véhicules repris entre janvier et novembre 1990 dans la région de Montréal, des Laurentides, des Cantons de l'Est et l'ouest du Québec appartenaient à des personnes qui ont déclaré faillite.

Seulement 16 % des 264 véhicules récupérés au cours de la même période l'année précédente appartenaient à des gens qui ont couru à la ruine.

« Les deux récessions se ressemblent beaucoup », croit **Robert Beauvais**, directeur de Crédit Ford du Canada à Montréal.

Depuis 10 mois, Mme Chagnon de l'ACEF de la Rive-Sud a tenté d'éviter la faillite à plus d'une cinquantaine de familles.

« Il y a souvent des semaines où l'on est obligé de conseiller au téléphone tellement il y a de la demande. On n'a jamais fait ça en 1981 », raconte la conseillère de l'ACEF.

« Quand j'ai commencé il y a 15 ans, on conseillait sur-

tout des chômeurs, des grévistes, des cols bleus. Maintenant, on a des universitaires, des entrepreneurs et même des chefs d'entreprise. »

Pouvoir d'achat réduit

La déconfiture des consommateurs est compréhensible. « Depuis 1981, le taux d'inflation et le prix des maisons ont augmenté plus vite que le salaire des travailleurs », explique **Jean Trencia**, directeur du service à la clientèle privée à la **Banque de Nouvelle-Ecosse** à Montréal.

Selon Statistique Canada, la famille qui gagnait 30 973 \$ de revenus en 1981 s'est retrouvée en 1989 avec 50 083 \$ dans les poches, soit une hausse de 62 % en dollars courants.

L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières évalue qu'une maison coûtait en moyenne 79 143 \$ au Canada en 1981. L'an dernier, le prix moyen d'une résidence atteignait 160 274 \$. Il s'agit d'un bond de 102 %.

VISEZ L'EXCELLENCE

AVEC VOTRE BUREAU D'AFFAIRES "CLÉ EN MAIN"



2550 BOUL. DANIEL-JOHNSON • LAVAL
686-0295

Mme McDonough estime que l'hypothèque moyenne au Canada se situait entre 75 000 et 80 000 \$ en 1990. En 1981, l'hypothèque moyenne variait entre 36 000 et 40 000 \$.

Pris à la gorge, les Canadiens ont ralenti leur rythme de vie. En 1981, la consommation des ménages en biens et services avait bondi de 13,8 % par rapport à l'année précédente. Cette croissance n'a pas dépassé 5 % en 1990.

Les consommateurs ont même relégué aux oubliettes obligations et dépôts à terme. Les taux d'intérêt étaient sans doute plus alléchants au début de la décennie. Il reste que les Canadiens n'ont épargné que 10,7 % de leurs revenus en 1990 comparativement à 15 % en 1981.

GILLES LAJOIE

AVIS AUX PROFESSIONNELLS

Comme de nombreux professionnels de toutes les sphères d'activités,

(actuaire, avocats, comptables, notaires...) vous reconnaissez les mérites de votre formation académique, mais qualifiez votre formation relative à l'approche-clientèle de déficiente, voire même d'inexistante!

Dans le contexte compétitif actuel, à compétence égale, le client confiera ses mandats à celui qui saura le mieux répondre à ses besoins... et à ses attentes...

Tremplin vers une Approche-Clientèle Réussie

Enfin un programme de formation à votre mesure, conçu spécifiquement pour vous!

Vous désirez:

- cerner rapidement et répondre efficacement à l'ensemble des besoins de votre client?
- connaître toutes les règles fondamentales du «savoir-faire» en interaction avec votre client?
- vous démarquer et être reconnu comme un expert irremplaçable?
- être apprécié pour votre façon de transiger avec les gens?

Joignez-vous dès aujourd'hui au rang des privilégiés qui bénéficient déjà de notre approche, unique et efficace!



Maximum de 12 participants par séminaire.

Pour de plus amples informations:
Tél.: (514) 965-0821
Télé.: (514) 621-1986

	MONTRÉAL	QUÉBEC
	25-26 fév.	28 fév. - 1 mars
	8-9 mars	12-13 mars
	19-20 mars	22-23 mars

REMPLEIN

MARKETING INC.

VENDEURS • REPRÉSENTANTS • CONSEILLERS • GÉRANTS DE VENTE

VOULEZ-VOUS VENDRE AVEC STRATÉGIE ?



ROGER ST-HILAIRE, INSTRUCTEUR

VENTE STRATÉGIQUE

- conclure vos ventes
- répondre aux objections
- planifier vos entrevues
- accroître votre clientèle
- traiter les plaintes

vous apprendrez comment:

- vous motiver à vendre
- vendre votre personnalité
- structurer votre territoire
- disposer de votre temps
- communiquer avec vos clients

GÉRANCE DE VENTE

- recruter des vendeurs à succès
- les entraîner et les former
- les motiver et les stimuler
- évaluer leurs performances
- structurer vos territoires
- organiser des concours de vente

vous apprendrez comment:

- rémunérer vos vendeurs
- organiser des réunions stimulantes
- établir des stratégies de vente
- choisir votre style de gestion
- disposer de votre temps
- comment diriger vos vendeurs

INSCRIPTIONS EN NOMBRE LIMITÉ

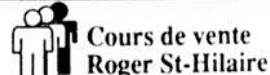
GÉRANCE DE VENTE

MONTRÉAL
25, 26 et 27 mars
QUÉBEC
29, 30 avril et 1er mai

VENTE STRATÉGIQUE

MONTRÉAL 7 et 8 février	QUÉBEC 21 et 22 février	SHERBROOKE 18 et 19 février TROIS-RIVIÈRES 25 et 26 février
----------------------------	----------------------------	--

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



Cours de vente
Roger St-Hilaire

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

ÉDITORIAL

Ambulances de Montréal : vers l'étatisation totale

La Coopérative des travailleurs de services ambulanciers du Montréal métropolitain vit ses derniers moments.

Deux ans et demi après sa création, cette coopérative créée par le Rassemblement des employés techniciens ambulanciers du Québec (RÉTAQ), que dirige Mario Cotton, se retrouve avec une dette de 18,5 M\$, qui dépasse de beaucoup la valeur de ses actifs. Elle a perdu plus de 3 M\$ à ses deux premières années.

La coopérative, née en 1988 dans le cadre de la maladroite restructuration du transport ambulancier de Montréal par le gouvernement Bourassa, fait face à l'alternative suivante : ou bien elle sera liquidée après la vente à la Corporation d'urgences-santé de la région du Montréal métropolitain de ses 132 ambulances et de ses 24 automobiles de médecins; ou bien elle sera mise en faillite. D'ailleurs, un syndic a déjà été nommé dans le dossier.

Il est trop tôt pour savoir laquelle de ces solutions fatales sera appliquée, car Urgences-santé n'a pas encore attaché toutes les ficelles de la proposition de réorganisation du transport ambulancier que Québec lui a demandé de préparer.

Québec exige que cette proposition s'autofinance, ce qui est une heureuse nouvelle, compte tenu de l'explosion des coûts du transport ambulancier à Montréal depuis sa restructuration. Cette réorganisation confiait l'exploitation des services ambulanciers de Montréal et Laval à Urgences-santé, une société para-gouvernementale; les compagnies de transport ambulancier furent alors expropriées : tandis que leurs employés passaient à Urgences-santé, leurs ambulances étaient vendues à la coopérative du RÉTAQ qui les louait à Urgences-santé.

La proposition sur laquelle travaille Urgences-santé a trois volets :

1. Urgences-santé achèterait les ambulances et les voitures de médecins de la coopérative; cette dernière deviendrait une coquille vide qui sera juste bonne à liquider;

2. les coûts d'exploitation de la flotte d'am-



JEAN-PAUL GAGNÉ

bulances devront baisser sensiblement, ce qu'ont déjà accepté les membres du RÉTAQ, auquel appartiennent les employés de la coopérative. Le nombre de postes de travail de l'entité qui succédera à la coopérative pour gérer la flotte de véhicules sera réduit de 47 %, soit une perte de 66 postes sur les 140 actuels; les salaires des employés qui resteront seront coupés de 2 \$ à 3 \$ l'heure; ils devront aussi accepter de travailler dans un

cadre plus souple;

3. les principaux créanciers, dont **Crédit-bail Banque Nationale** et la **Caisse d'économie des travailleurs de Québec**, devront accepter une restructuration ou un rééchelonnement de la dette consentie sur les véhicules. Ce volet de la proposition de la Corporation d'urgences-santé est encore en négociation.

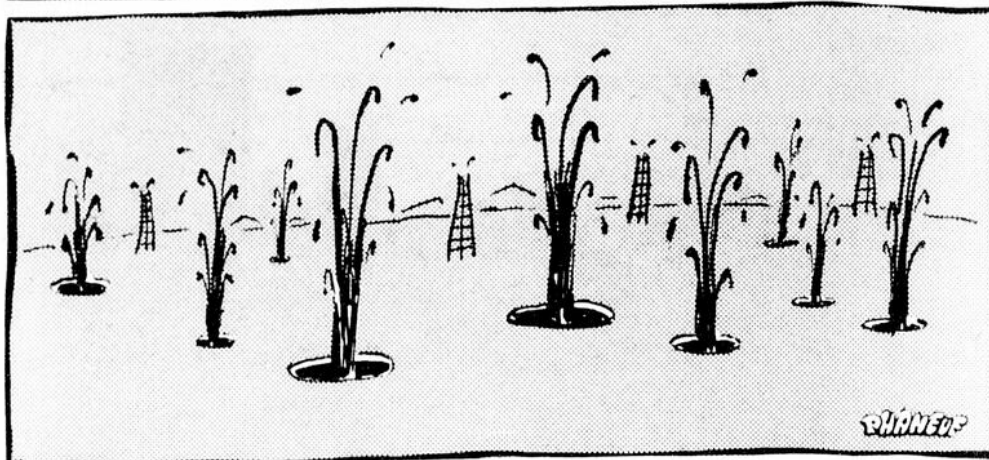
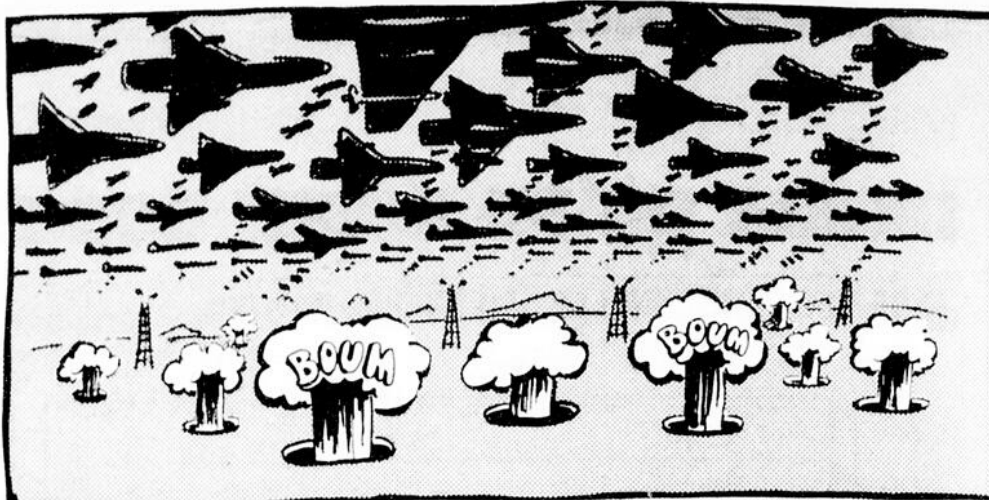
Il y a deux grandes causes à la déconfiture de la coopérative : 1. l'achat de 110 ambulances à un prix d'environ 115 000 \$ alors que le contrat de location des véhicules par la Corporation d'urgences-santé était basé sur un coût unitaire de 85 000 \$; Mario Cotton, l'éminence grise du RÉTAQ qui a cuisiné l'étatisation des services ambulanciers de Montréal par Québec et qui siège aux conseils de la coopérative et d'Urgences-santé, était parfaitement au courant du contrat de location des ambulances par Urgences-santé;

2. une mauvaise gestion évidente de la coopérative comme le prouvent les concessions que le syndicat vient de consentir.

Le transfert probable des ambulances de la coop à Urgences-santé complètera l'étatisation des services ambulanciers de Montréal, ce que le gouvernement avait pourtant juré de ne pas faire.

Après les propriétaires d'ambulances qui furent expropriés contre leur gré, c'est au tour des membres de la coop d'écoper, leurs parts sociales ne valant plus rien.

Résultat global : un service ambulancier étatisé, coûtant beaucoup plus cher, dont l'efficacité ne se serait pas vraiment accrue malgré les nouvelles ambulances et qui reste à la merci d'un autre monopole, le puissant RÉTAQ.



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur: Michel Lord

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné

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

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

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

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

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) 499-9348 - 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



Publié 50 fois par année par Publications TRANSCONTINENTAL inc.

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

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

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

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

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

Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée



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!



Hôtel l'Estérel
On vous change de vie

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

L'ACTUALITÉ

Hausse de 3,9 % du trafic aérien au Québec d'ici l'an 2000

La croissance de l'achalandage sera plus lente aux aéroports du Québec

L'avenir ne s'annonce pas très rose pour les transporteurs aériens régionaux du Québec.

Un rapport récent de Transports Canada prédit que la croissance du trafic aérien et de marchandises aux aéroports québécois sera inférieure à celle des autres régions du Canada d'ici dix ans.

Le rapport, intitulé *Prévisions sur l'activité aérienne 1990-2003*, souligne que le nombre de passagers embarqués et débarqués aux aéroports québécois devrait croître en moyenne de 3,9 % par année entre 1989 et 2003. Transports Canada prédit une progression annuelle moyenne de 4,1 % du trafic dans les aéroports canadiens pendant la même période.

Environ 10,2 M de personnes ont franchi les guérites aux aéroports du Québec en 1989.

De toutes les régions du Canada, seule celle de l'Atlantique connaîtra une croissance moins reluisante que celle du Québec au cours des prochaines années. Transports Canada lui prédit une augmentation de 3,6 % du volume de passagers à ses aéroports.

Le ministère prévoit un trafic plus soutenu en Ontario (4,4 %) de même que dans l'ouest canadien (4,1 %) et la région du Pacifique (4,1 %).

Les pronostics ne sont pas plus encourageants pour le Québec dans le domaine des marchandises. On y prévoit une progression annuelle moyenne de 3 % entre 1989 et 2003 comparativement à une croissance de 3,6 % pour l'ensemble du Canada.

Un revirement de situation

Les prévisions traduisent un ralentissement significatif du trafic aérien au Québec par rapport aux années précédentes.

De 1963 à 1989, le nombre de passagers embarqués et débarqués aux aéroports de la province a progressé de 5,5 %.

La croissance a même atteint 5,3 % entre 1983 et 1989. Il s'agissait de la troisième meilleure performance parmi toutes les régions du pays.

« Le trafic a progressé de façon exceptionnelle en 1988 en raison essentiellement de la généralisation des tarifs réduits », souligne le rapport de Transports Canada. Les Aéroports de Mont-

CROISSANCE DU TRANSPORT AÉRIEN DE PASSAGERS 1963-89 (EN %)

Région	1963-1989	1983-1989
Pacifique	9,2	5,6
Ouest	8,8	2,3
Ontario	8,0	6,7
Atlantique	6,6	7,8
Prairies	6,3	2,6
Québec	5,5	5,3

Source : Transports Canada

Tableau : LES AFFAIRES

PROJECTIONS DE TRAFIC AÉRIEN AU QUÉBEC 1989-1998

Aéroport	1989 (000)	1998 (000)	Croissance ¹ (%)
Dorval	6 456	9 183	4,0
Mirabel	2 405	3 452	4,1
Québec	759	1 109	4,3
Sept-Îles	141	201	4,0
Saguenay	122	128	0,5
Val-d'Or	115	163	3,9
Rouyn-Noranda	107	137	2,8
Wabush	71	103	4,2
Baie-Comeau	67	96	4,1
Mont-Joli	66	112	6,1
Saint-Hubert	5	80	36,1
TOTAL	10 314	14 764	4,1

¹: La croissance est une moyenne annuelle composée.

Source : Transports Canada

Tableau : LES AFFAIRES

réal - troisièmes en importance au pays actuellement - continueront à tirer de la patate selon les perspectives de Transports Canada.

Les analystes prédisent à Dorval et Mirabel une aug-

mentation de 72 % du volume de ses passagers avant 2003.

Les Aéroports de Montréal ont servi 8,9 M de personnes en 1989.

La croissance de Montréal

CARTES D'AFFAIRES

XEROX 5090 - 9900 - CANON LASER

TOUTES LES PHOTOCOPIES... ET LES IMPRIMÉS

ULTRA-RAPIDE
PRIX AVANTAGEUX
OUVREZ UN COMPTE COURANT

SCRIBEC

45, rue Jarry est, Montréal

SEMAINE: 8h30 à 20h00 • SAMEDI: 10h30 à 16h00

385-9400

Le Micro Serveur

- Spécialité
- Applications multiusagers sous PROGRESS
- Sys. Exploitation : sco-unix V/386, VAX/VMS, DOS

• Conception et développement

• Système «clés en main» livré avec :

- Documentation
- Formation des usagers
- Garantie d'efficacité

PRIX TRÈS COMPÉTITIFS :

Tél. : (514) 981-5790

sera inférieure à celle des quatre autres aéroports les plus achalandés du pays.

D'ici la prochaine décennie, on s'attend à des hausses respectives de 92 %, 80 %, 78 % et 77 % des voyageurs à l'Aéroport international d'Ottawa, l'Aéroport international Lester B. Pearson de Toronto, l'Aéroport international de Vancouver et l'Aéroport international de Calgary.

Transports Canada estime que le trafic international et transfrontalier généreront de plus en plus de revenus pour les aéroports canadiens au cours de la décennie.

Leur croissance respective est évaluée à 5,5 % et 4,8 % annuellement.

Le trafic transfrontalier touche uniquement les États-Unis, alors que le trafic international ne s'adresse qu'aux vols en partance ou à destination d'autres pays étrangers.

« On s'attend à ce que la croissance prévue dans le secteur international avantage l'aéroport de Mirabel à cause de son infrastructure d'envergure et de l'étendue du réseau de ses services internationaux déjà en place »,

dit le rapport.

« Dorval devrait pour sa part bénéficier de la croissance prévue dans le trafic vers les États-Unis. »

Le rapport du ministère porte sur les 77 principaux aéroports du pays. Ces installations représentent 96 % du trafic aérien local.

L'analyse est fondée sur l'hypothèse voulant que le taux de croissance du Canada et des États-Unis atteigne en moyenne respectivement 2,5 % et 2,2 % par an d'ici la prochaine décennie.

GILLES LAJOIE

La société d'avocats

STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

André Monast, C.R.
Pierre Marseille, C.R.
Jean Manier, LL.M.
Bruno Bernard
Pierre Cimon
Louis Huot
Claude Girard
Michel Dupont
Daniel Lavoie
Henri-Louis Fortin
Jean Brunet, B.Com.
Serge Banbeau
Marc Paradis
Éric Lemay
Martin Roy

Claude Pratte, C.R.
Pierre LaRue, C.R.
Pierre Lesage
Roger Vallières
Hon. Paule Gauthier, C.P., C.R.
Pierre Pelletier
Luc L. Lamarre
Jean Houle
Michel Demers
Claude Rochon, B.Sc. Adm.
André Johnson
René Delorme
Lucie Pariseau
Charles G. Gagnon
Sophie Sénéchal

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

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

UN LIVRE À DÉCOUVRIR...



L'individu dans l'organisation

Les dimensions oubliées

sous la direction de Jean-François CHANLAT

Un recueil d'une quarantaine de textes, écrits par des spécialistes, qui constitue une nouvelle perspective de gestion dans laquelle l'individu ne peut se réduire à un objet, une ressource ou une variable à maîtriser. Un ouvrage pionnier par la pluridisciplinarité de son éclairage et le caractère international de ses articles qui s'adresse, en plus des professeurs, chercheurs et étudiants en sciences de l'administration, aux personnes intéressées à la condition humaine dans nos ensembles organisés.

(Coédition: Éditions Eska, Paris)

XVI-848 pages, 45 \$

BON DE COMMANDE

L'INDIVIDU DANS L'ORGANISATION:

à 45\$ chacun.

_____ exemplaire(s) à 45\$

Port et manutention **3,00\$**

Sous-total _____

TPS _____

Total _____

Date _____

Paiement ci-joint (chèque ou mandat) \$ _____

MASTER CARD n° _____ VISA n° _____

Date d'expiration de ma carte de crédit _____

Signature _____ Tél. _____

Nom (en majuscules) _____

Adresse _____

En vente chez votre libraire ou chez l'éditeur

LES PRESSES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

Cité universitaire
Sainte-Foy G1K 7P4
Tél. (418) 656 5106
Télec. (418) 656 3476

Voici quelques exemples tirés d'es Ils sont impressionnants sur papier

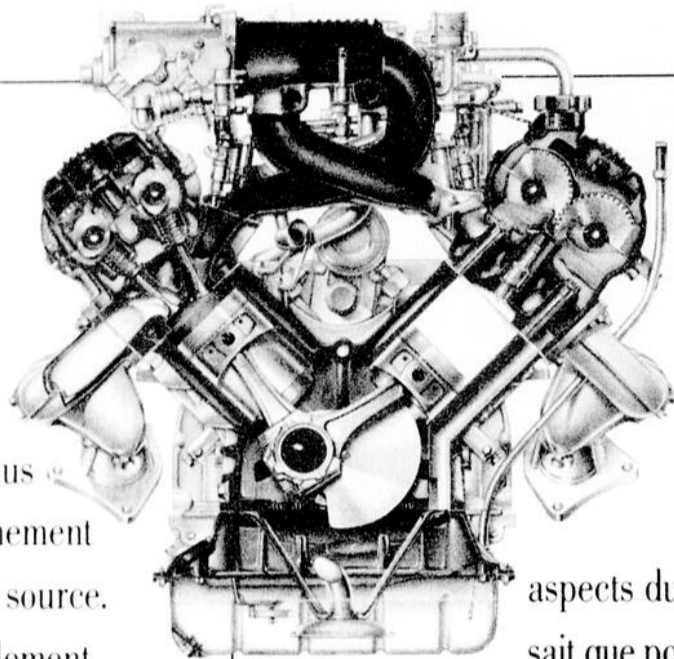
Au cours de la réalisation de la Lexus LS400, on a dû faire un nombre remarquable de demandes de brevets, suite aux sept années de travail fourni par 1 400 des meilleurs ingénieurs Toyota.

Dès le début, les ingénieurs de la Lexus se sont imposé une ligne de conduite extrêmement rigoureuse: l'élimination des problèmes à la source.

Voici un exemple: traditionnellement,

pour réduire le bruit du moteur et de la transmission dans l'habitacle, on ajoute tout simplement des écrans

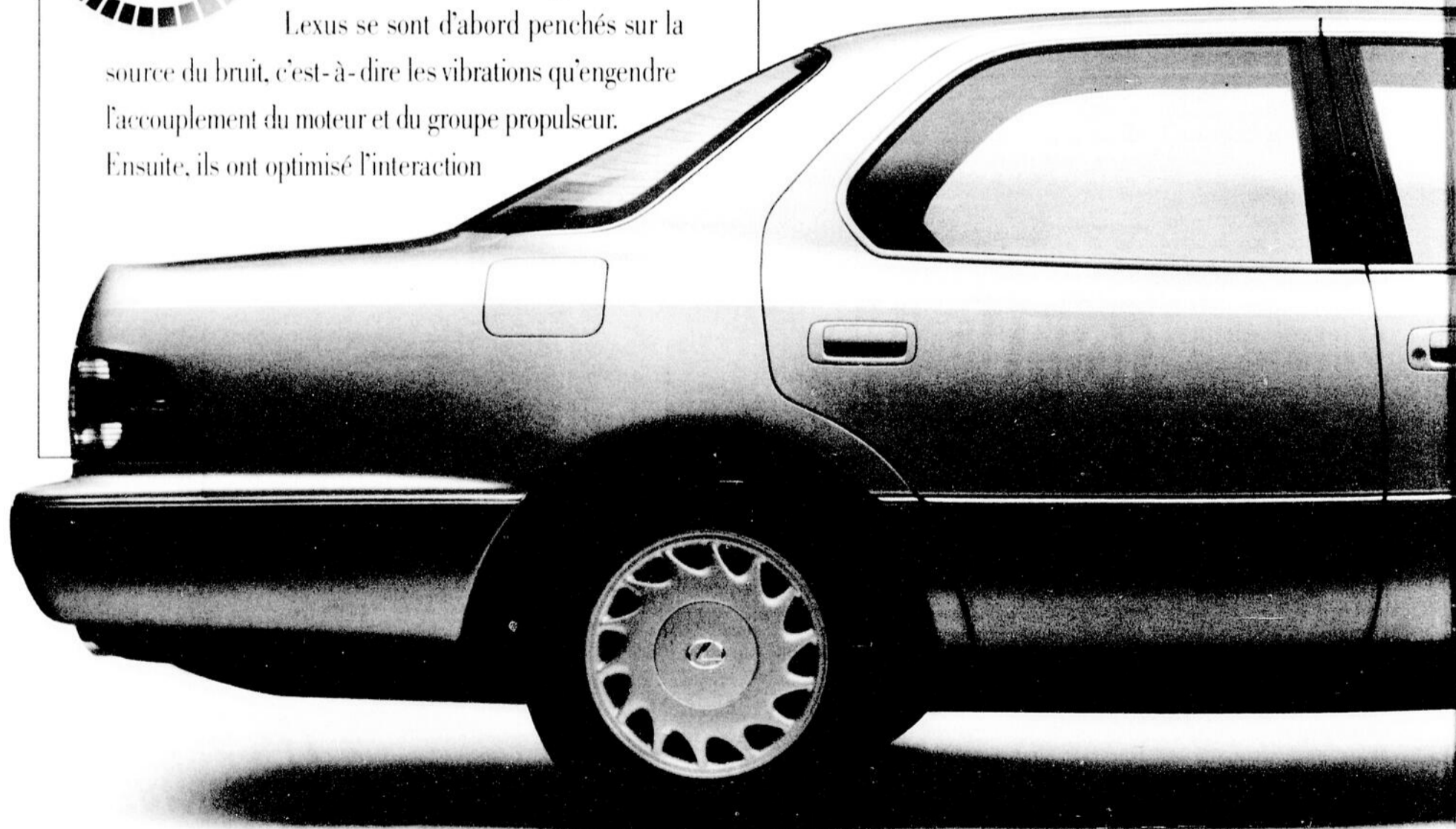
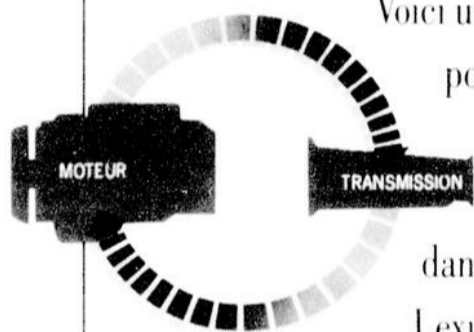
dans les cloisons. Les ingénieurs de la Lexus se sont d'abord penchés sur la source du bruit, c'est-à-dire les vibrations qu'engendre l'accouplement du moteur et du groupe propulseur. Ensuite, ils ont optimisé l'interaction



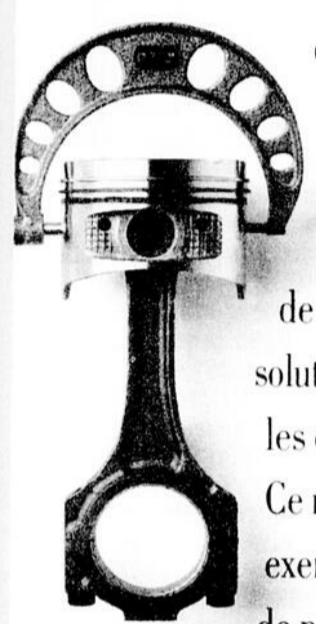
de ces pièces maîtresses. C'est pourquoi la Lexus jouit d'un roulement plus silencieux que virtuellement toute autre voiture.

On a appliqué la même méthode à presque tous les aspects du design automobile. Ainsi, on sait que pour maximiser les performances

d'un moteur, il est essentiel de réduire la friction des pièces. Encore là, plutôt que de se contenter des matériaux existants, l'équipe Lexus a inventé un nouveau procédé pour atteindre une perfection d'ajustage incomparable



des nouveaux brevets de la Lexus. e r. Ils le sont encore plus sur la route.



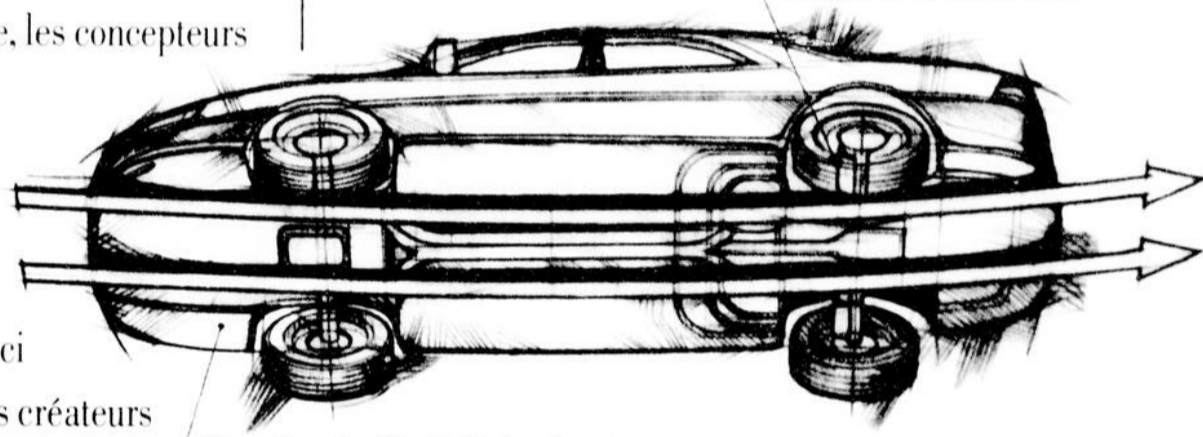
dans les composantes internes du moteur. Ainsi, pour améliorer davantage la stabilité directionnelle de l'automobile et minimiser la turbulence, les concepteurs

de la Lexus ont trouvé une solution qu'ils ont brevetée: les déflecteurs d'air.

Ce ne sont là que quelques exemples étonnants du souci de perfection qui a animé les créateurs

de la Lexus. Car afin de se mesurer aux légendaires voitures européennes de luxe à hautes performances, la Lexus devait tout simplement surpasser tous ces exploits de design et d'ingénierie automobiles et ce, à tous les niveaux.

Parce que la Lexus ne pouvait être rien de moins que parfaite. Si vous voulez avoir la preuve que la Lexus constitue une réalisation



LES DÉFLECTEURS D'AIR AUX BRAS DE LA SUSPENSION MINIMISENT LA TURBULENCE.

DES «GAINES», ÉPOUSANT LA CARROSSERIE, DIRIGENT L'ÉCOULEMENT D'AIR DE FAÇON PRÉCISE AUTOUR DES PNEUS EN ROULEMENT.

remarquable dans

l'histoire automobile, vous

pouvez toujours vous adresser au bureau des brevets ou plus simplement, composer le 1-800-26-LEXUS pour obtenir le nom du concessionnaire le plus près de votre domicile.



LEXUS

À la conquête de la perfection



L'ACTUALITÉ

Le courtage à escompte de demain : l'information sans représentants

« Le courtage à escompte tel qu'on le connaît, c'est terminé. On se dirige maintenant vers l'information broker, soit un courtier à escompte qui fournit l'exécution avec en plus de l'information. »

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES René Perreault, le président de Les Investissements Disnat, le plus important escompteur au Québec. Selon M. Perreault, l'arrivée des grandes banques, avec des commissions moins élevées, n'est pas du tout une menace.

« On ne sent aucune compétition, lance-t-il. Il n'y a eu aucune demande de transfert de compte. » En fait, le président de Disnat estime que les grandes banques attaquent là où il est le moins vulnérable, soit au niveau des commissions.

Ce n'est pas seulement une question d'argent. Le service, l'exécution efficace et un personnel compétent sont, de l'avis de M. Perreault, très importants.

Il est intéressant de noter que les réactions des présidents de Placements Marathon et de Services d'investissement Ligne Verte sont identiques à celle du président de Disnat. « On ne perdra pas de clients pour quelques dollars, a déclaré aux AFFAIRES Paul K. Bates de Marathon. Nous sommes perçus comme des spécialistes et c'est ce qui importe. »

En fait, M. Bates ajoute qu'à court terme, l'entrée des grandes banques est un facteur positif. « Les campagnes de promotion des nouveaux joueurs augmenteront

COMPARAISON DES COMMISSIONS - COURTAGE À ESCOMPTE

	Actions canadiennes				Actions US		Options TCO			Options US	
	Commission minimum	1 000 actions à 3 \$ = 3 000 \$	500 à 18 \$ = 9 000 \$	500 \$ à 38 \$ = 19 000 \$	\$ US Minimum	1 000 à 6 \$ US = 6 000 \$ US	Minimum	20 contrats à 0,90 \$	5 contrats à 3,50 \$	Minimum	20 contrats à 1,10 \$ US
Marathon	43 \$	60 \$	60 \$	65 \$	45 \$	89 \$	40 \$	55 \$	25 \$	40 \$	60 \$
Investel	40 \$	70 \$	65 \$	75 \$	45 \$	95 \$	-	-	-	-	-
Ligne verte T-D	45 \$	70 \$	65 \$	75 \$	45 \$	100 \$	36,50 \$	65 \$	47,50 \$	36,50 \$	65 \$
Disnat	35 \$	60 \$	57,50 \$	67,50 \$	45 \$	95 \$	27 \$	50 \$	20 \$	27 \$	70 \$
B. Royale	40 \$	70 \$	65 \$	75 \$	45 \$	95 \$	-	-	-	-	-
B. de Montréal	25 \$	45 \$	45 \$	55 \$	35 \$*	85 \$	35 \$*	49 \$	41,50 \$	45 \$*	59 \$
Scotia	25 \$	45 \$	45 \$	55 \$	35 \$	85 \$	75 \$	50 \$	42,50 \$	35 \$	60 \$

*Pour une transaction dont la valeur est inférieure à 2 000 \$, la commission maximum s'élève à 25 \$ CA ou 35 \$ US. Il n'y a pas de commission minimum.

Tableau : LES AFFAIRES

le degré de connaissance de notre industrie. »

Qualité des services

Keith Gray, président de Ligne verte, met également l'accent sur les services pour rejeter du revers de la main la menace des autres grandes banques. « Nous fournissons des services de qualité, a-t-il expliqué aux AFFAIRES. Par exemple, nous avons nos propres négociants sur les parquets, alors que les firmes à escompte des autres grandes banques font exécuter les commandes par leurs filiales de courtage traditionnel. »

Les grandes banques ont d'abord envahi le courtage traditionnel. Elles ont ensuite fondé des filiales pour conquérir le courtage à escompte. La Banque Nationale (Mtl, 8 \$) a maintenant son Investel, la Banque Royale (Mtl, 24 \$) son Actions en direct, la Banque de Mont-

réal (Mtl, 31,13 \$) sa Ligne d'action et la Banque Scotia (Mtl, 12,25 \$) son Placements Scotia.

La Banque de Montréal et la Banque Scotia ont lancé une offensive pour promouvoir leur filiale en courtage à escompte. Elles ont en effet les commissions les plus basses parmi les escompteurs (voir tableau). Une transaction qui coûte 67,50 \$ chez Disnat ou 75 \$ chez Ligne verte, coûte seulement 55 \$ chez Scotia et Ligne d'action.

Il n'y a pas que les commissions

Toutefois, comme les investisseurs avertis le savent, il n'y a pas que les frais de commission. Les services sont très importants. Par exemple, Investel et Actions en direct (Banque Royale) ne font pas les transactions sur les options. De plus, les succursales bancaires ne disposent pas du personnel requis

pour bien expliquer et vendre le courtage à escompte.

L'investisseur qui compare les commissions à l'aide du tableau ci-contre doit faire des nuances importantes que le tableau ne montre pas.

Par exemple, chez plusieurs escompteurs, le montant intégral de la commission s'applique aux ordres exécutés partiellement, sauf si l'opération est traitée entièrement le même jour ouvrable.

Chez Disnat, l'investisseur a cinq jours ouvrables pour compléter une opération.

Ce détail peut être très important pour ceux qui transigent des titres à liquidité restreinte.

De plus, l'investisseur doit tenir compte de toute la gamme des services offerts (rèdér, réa, fonds mutuels, etc.) et les comparer au niveau des coûts. En outre, des détails, comme les taux d'intérêt payés sur les comptes avec des soldes créditeurs et le minimum requis, peuvent être plus significatifs à long terme que les seules commissions. Marathon, Disnat et Ligne verte ont en fait une bonne longueur d'avance, autant au niveau des services, que du personnel et du

développement de produits.

« Nous misons sur l'amélioration constante de nos services, a affirmé Keith Gray de Ligne verte. Nous offrirons bientôt la possibilité de faire des chèques et travaillons sur un projet de transactions par l'électronique. » Chez Disnat, M. Perreault a indiqué qu'il annoncerait bientôt de nouveaux services mettant l'accent sur l'information. Il serait question de recherches sur l'économie et les valeurs mobilières. Selon les dirigeants de ces firmes, le courtage à escompte entre dans une deuxième phase de croissance qui trouvera son carburant à la fois chez les courtiers traditionnels et chez les nouveaux investisseurs.

Le courtage à escompte présente actuellement entre 12 et 15 % des transactions mobilières. En 1995, M. Gray estime que cette part sera de 30 à 35 %. De son côté, M. Perreault a hasarde 35 % et M. Bates la situe entre 25 % et 30 % d'ici cinq ans. Dans l'ensemble du Canada, Ligne verte domine 60 % du marché de l'escompte, suivie de Marathon avec 35 %. L'industrie au total représente des revenus

annuels de 50 M\$. Au Québec, Disnat domine avec 55 % du marché ; Ligne verte et Marathon se partagent une grosse part du reste.

Selon les dirigeants, le courtage à escompte profite encore de la défaveur des représentants traditionnels. « Nos sondages démontrent que nos clients sont profondément déçus de la qualité des informations fournies dans le courtage traditionnel », soutient en effet Paul Bates, président de Marathon.

Même son de cloche de la part de M. Perreault, de Disnat. « Je ne peux pas le prouver, dit-il, mais je suis convaincu que 80 % de mes clients en savent plus long sur les valeurs mobilières que 80 % des représentants dans les firmes de courtage. »

C'est exactement pourquoi les grandes banques ne se sont pas contentées d'envahir le courtage traditionnel. Elles comptent attirer une partie des investisseurs repoussés par ce courtage vers leurs nouvelles filiales qui oeuvrent dans l'escompteur.

BERNARD MOONEY

Redécouvrez ces deux HOLIDAY INN entièrement rénovés

SEULEMENT 69\$ PAR NUIT.
Et ce n'est pas tout !

Navette entre l'hôtel et l'aéroport • Stationnement gratuit • Cadeau de bienvenue
EN PLUS, UN PETIT DÉJEUNER GRATUIT

Autres avantages pour les gens d'affaires

- Chambres et suite spacieuses, avec aire de travail pour terminer vos affaires de la journée
- Salles de réunion pouvant convenir aussi bien à une petite équipe de travail qu'à un groupe plus important
- Restaurants et bars, pour un grand dîner gastronomique ou un petit repas tout simple
- Installations ultra-modernes, avec appareils d'exercice, piscine intérieure, sauna et bain tourbillon

ENTIÈREMENT RÉNOVÉ

Holiday Inn
AÉROPORT

Situé à 5 minutes de l'aéroport Dorval, et à 15 km du cœur de Montréal.

6500, ch. Côte-de-Liesse
Ville Saint-Laurent (Québec) H4T 1E3
Tél. : (514) 739-3391 Fax : (514) 739-6591

UNE FIN DE SEMAINE GRATUITE

Passez un total de 10 nuits à l'un de ces hôtels d'ici le 31 mars. Nous vous offrons gracieusement, à vous et à votre famille, une fin de semaine de vacances.

Sous réserve des disponibilités

ENTIÈREMENT RÉNOVÉ

Holiday Inn
STE-FOY

Situé près du pont Pierre-Laporte, à 15 minutes seulement de Québec.

3125, boul. Hochelaga
Ste-Foy (Québec) G1V 4A8
Tél. : (418) 653-4901 Fax : (418) 653-1836



Raymond Tremblay, Marcelle Léger et Laurent Chartier

LE GROUPE CFC HONORE L'EXCELLENCE EN CONSULTATION

Lors de la dernière graduation du programme *Conseils*, MM. Raymond Tremblay et Laurent Chartier, président et vice-président du Groupe CFC, remettaient la quatrième édition du prix Groupe CFC - *Conseils* à Mme Marcelle Léger, adjointe au premier vice-président à la Fédération des caisses populaires Desjardins Richelieu-Yamaska.

Mme Léger s'est vu décerner ce prix en raison de ses réalisations exceptionnelles comme conseillère en gestion au cours des dix dernières années.

Le Groupe CFC a créé ce prix pour stimuler l'excellence chez les gradués de son programme *Conseils*, lequel en était cette année à sa onzième promotion. Ce programme, unique au Canada, implique trois années d'entraînement et forme des participants provenant de diverses entreprises québécoises au rôle de conseiller en milieu organisationnel.

LE GROUPE CFC
Les spécialistes des nouveaux défis de l'entreprise

Montréal - Trois-Rivières - Québec

Frais d'administration : les courtiers filiales de banques sont plus gourmands

Si vous croyez que les courtiers en valeurs mobilières se contentent seulement des commissions que peuvent générer l'argent accumulé dans vos comptes chez eux, détrompez-vous.

De plus en plus, les courtiers font payer pour une panoplie de services administratifs. Ces frais, souvent de nature bancaire et fiduciaire, étaient auparavant absorbés par le courtier à titre de service aux clients.

Le tableau ci-bas présente un échantillon des frais que peuvent exiger les courtiers en valeurs mobilières.

Il est cependant important de signaler que la plupart des frais relatifs aux régimes enregistrés, tels les réers, réas, ferrs et réés, peuvent être déductibles d'impôt s'ils ne sont pas prélevés de l'actif du régime. Par contre, certains de ces frais sont sujets à la TPS de 7 %.

En outre, plusieurs de ces frais sont générés lorsqu'un certificat ou titre est immatriculé au nom du client et non à celui du courtier.

Par exemple, tous les courtiers assurent sans frais la garde des valeurs immatriculées à leur nom.

Les frais de garde d'un titre immatriculé au nom du client s'expliquent par la paperasse qu'il faut remplir et la manipulation du certificat. Ces certificats doivent en effet être conservés séparément de ceux enregistrés au nom du courtier. Les écarts entre les courtiers sont très

larges à cet égard.

Culture bancaire

« La venue des frais de services dans notre industrie est étroitement liée à l'acquisition de courtiers par les banques. Elles ont amené avec elles leur culture bancaire », a déclaré Jean-Claude Paradis, vice-président administration et directeur régional, Québec, chez Richardson Greenshields.

Bert Thomson, analyste chez Securities Trading de Toronto, n'est pas tout à fait d'accord avec cette affirmation. Il admet que le segment du détail a vu une prolifération de nouveaux frais de services et la majoration d'autres frais.

En revanche, la concurrence dans le segment institutionnel du courtage se fait plus féroce et limite cette prolifération.

Observateur de longue date de l'industrie du courtage, M. Thomson croit que la tendance vers les frais de services a pris naissance aux États-Unis, chez des géants tels Goldman Sachs et Salomon Brothers.

Certains courtiers plus gourmands

À la lumière du tableau ci-contre, il est également évident que les courtiers filiales de banques sont plus gourmands dans leurs frais que les courtiers indépendants ou de plus petite taille.

Interrogé à ce sujet, M. Thomson s'est dit d'avis que ce n'était pas tant la nature du propriétaire du courtier que le type de clientèle et le marché visé par les courtiers qui déterminaient la structure des frais.

« Les courtiers achetés par les banques sont particulièrement friands des comptes institutionnels et des individus très fortunés. Leur culture est institutionnelle.

« Quand un client transige des centaines de milliers sinon des millions de dollars par année, des frais de garde de 50 \$ par compte par mois sont dérisoires », a-t-il fait valoir.

Par contre, le courtier indépendant et la boutique adoptent une mentalité plus entrepreneuriale et cherchent à combler la niche du petit et moyen investisseur. Or, ce client est beaucoup plus sensible aux frais qu'un client d'envergure, a enchaîné M. Thomson.

Non seulement certains courtiers ont-ils accru la commission minimum sur les transactions à 70-75 \$, mais encore ont-ils instauré toute une structure de tarifs pour l'exécution de diverses démarches afin de générer des revenus et d'améliorer leur rentabilité. « On absorbe délibérément plusieurs frais d'administration. D'abord, ils sont marginaux par rapport à nos revenus. Par contre, ils ennuient les clients », a expliqué le vice-président de Richardson,

l'un des derniers courtiers indépendants au Canada.

Même son de cloche chez Tassé et associés et chez McNeil Mantha (Mtl, 0,76 \$) où la plupart des coûts liés aux services spécifiques sont absorbés.

Chez Tassé, la facture dépend du client. Si vous détenez 25 000 \$ dans votre compte régulier, ou un réer SNF-Tassé, ou un compte réa chez Tassé ou 10 000 \$ de bons du Trésor ou encore que vous générez 200 \$ de commissions par trimestre, aucun frais de garde ne vous est facturé pour vos titres.

Richardson est le seul courtier à offrir un réer autogéré sans frais. Il exige un minimum de 7 500 \$ et n'achète pas d'actions. « Il est beaucoup moins coûteux de gérer la manipulation et les transactions de titres à revenu fixe que d'actions ».

De nouveaux services sont disponibles chez Lévesque, Beaubien Geoffron, filiale de la Banque Nationale (Mtl, 8 \$). Il est dorénavant possible d'effectuer certaines démarches relatives au règlement d'une succession, de faire évaluer certains certificats méconnus ou de faire faire une recherche historique comptable remontant à plusieurs années.

Un taux de 75 \$/heure est alors facturé. La plupart des courtiers affichent le même taux horaire pour toute consultation spéciale que ce soit pour la planification financière ou le règlement d'une

succession.

D'autres services sont également disponibles. Même s'ils sont moins utilisés, ils requièrent une attention particulière du personnel administratif et sont l'objet de frais depuis le 1er octobre 1990, peut-on lire dans un dépliant de Lévesque, Beaubien.

Ainsi, l'immatriculation spéciale d'un certificat à une tierce partie, au nom d'une succession ou une immatriculation multiple, vous coûtera 25 \$ par certificat.

Dans le cas des frais exigés pour la perte ou la recherche d'un certificat ou encore pour un chèque sans fonds, les courtiers ne font que passer au client les frais qu'exigent la banque ou l'agent de transfert.

Il est quand même étonnant de retrouver des frais de 50 \$ pour recevoir un état de compte détaillé des transactions annuelles chez Wood Gundy, par exemple, ou encore de 50 \$ par titre pour la livraison de bons du Trésor chez ScotiaMcLeod.

ScotiaMcLeod, en outre, facture 15 \$ par transaction pour le rachat de parts de fonds mutuels immatriculés à son nom, 25 \$ pour ceux immatriculés au nom du client et 25 \$ pour l'achat de parts de fonds qui n'exigent pas de frais d'acquisition (no-load) et enfin 25 \$ pour la livraison d'un certificat de fonds mutuel.

Le courtier propriété de la Banque Scotia (Mtl,

12,15 \$) vous facturera aussi 100 \$ si vous demandez de recevoir livraison d'un certificat d'action plus rapidement que le cours normal des affaires. Wood Gundy exige 60 \$ par titre pour la même tâche.

Comme il s'agit d'une requête rare, la plupart des courtiers en absorbent le coût à moins d'abus de la part du client.

RBC Dominion Securities, filiale de la Banque Royale (Mtl, 24 \$), est de loin le courtier le plus gourmand. Il facture même 5 \$ par chèque pour l'émission de tout chèque excédant trois par mois (à l'exclusion évidemment des chèques émis à la suite d'une vente de titre).

Un virement électronique de fonds ou par téléx vous coûtera 15 \$ par requête plus les frais bancaires chez Wood Gundy, filiale de la Banque CIBC (Mtl, 27,50 \$).

Parmi les courtiers détenus par les grandes banques, Nesbitt Thomson Deacon, fait bande à part, absorbant plusieurs des frais que ses concurrents facturent. Ainsi, le courtier de la Banque de Montréal (Mtl, 31,13 \$) n'exige rien pour un transfert de fonds à une autre institution ou une immatriculation spéciale ou encore pour l'achat et la vente de fonds mutuels sans frais d'acquisition.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FRAIS D'ADMINISTRATION DES COURTIERS*

Courtiers	Réer autogérés (an)	Réa autogérés (an)	Ferr (an)	Réé (an)	Transfert ^{1*} à une autre institution	Immatriculations spéciales	Chèques visés/virement électronique	Chèques sans provision/arrêt de paiement	Fonds mutuels achats ² rachats ²	Frais de garde de titres immatriculés au nom du client	Traitement accéléré de transferts	
Burns Fry ³	125 \$	75 \$	125 \$	125 \$	100 \$/75 \$	aucuns	aucuns/100 \$	aucuns	25 \$	aucuns	100 \$ par an	aucuns
Desjardins Deragon	100 \$	75 \$	non	non	45 \$/compte ⁴	aucuns	3 \$ chacun	aucuns	aucuns	aucuns	variable	
Lévesque Beaubien	100 \$	85 \$	125 \$	100 \$	50 \$/compte	25 \$/titre	15 \$ chacun ⁵	15 \$/chèque	50 \$	50 \$	5 \$ par titre/mois	n.d.
McNeil Mantha ⁶	125 \$	75 \$	150 \$	non	50 \$/compte	25 \$/titre	variable	aucuns	aucuns	aucuns	aucun	aucun
Midland Walwyn	100 \$	50 \$	100 \$	non	100 \$/50 \$	10 \$/titre	aucuns	15 \$/chèque	50 \$	aucun	n.d.	variable
Nesbitt Thomson ⁷	125 \$	80,25 \$	107 \$	80,25 \$	aucuns	aucuns	aucuns	10 \$/chèque	aucuns	aucuns	100 \$ par an ⁸	variable
RBC Dominion	117 \$	aucuns	117 \$	117 \$	100 \$/75 \$	26 \$/titre	aucuns	20 \$/13 \$	25 \$	20 \$	50 \$ par compte/ms	60 \$/titre
Richardson Greenshields	125 \$	75 \$	125 \$	75 \$	aucuns	aucuns	aucuns	aucuns	aucuns	aucuns	aucuns	aucuns
Scotia-McLeod ⁹	120 \$	75 \$	120 \$	non	100 \$/compte	25 \$/titre	aucuns	15 \$	25 \$	25 \$	50 \$ par mois 10	100 \$ requête
Tassé & ass. ¹⁰	100 \$	90 \$	100 \$	non	50 \$ ¹¹	aucuns	aucuns	frais banc.	50 \$	50 \$	20 \$ par trimestre ¹²	aucuns ¹³
Wood Gundy ¹⁴	125 \$	80 \$	125 \$	75 \$	100 \$/75 \$	aucuns	15 \$ chacun ⁵	15 \$ chacun	75	25 \$	50 \$ par compte/ms	60 \$/titre

* Certains de ces frais sont sujets à la TPS de 7 %; n.d. : non déterminé; variable : dépend du montant, charge fiduciaire ou type de client; ms : mois;

réer : régime enregistré d'épargne-retraite; réa : régime d'épargne-actions; ferr : fonds enregistré de revenu de retraite; réé : régime d'épargne-études

¹ : coût par transaction pour l'achat de parts de fonds sans frais d'acquisition; ² : rachat de parts immatriculées au nom du client; ³ : en vigueur à partir du 1er mars 1991;

⁴ : min. : 10 \$ max. : 35 \$ facturés trimestriellement; ⁵ : en vigueur à partir du 1er avril 1991; ⁶ : inclut la TPS; ⁷ : pour le premier enfant;

⁸ : 10 \$ de plus pour chaque titre excédant cinq; ⁹ : aucuns frais de transferts pour comptes réer, réa, ferr ou ree; ¹⁰ : à l'exception des OEC, OEQ et titres de sociétés en commandite;

¹¹ : pour un compte réer, ajoutez 50 \$; ¹² : plus frais bancaires; ¹³ : exempté si 25 000 \$ dans compte régulier ou si client a réer SNF-Tassé ou si compte réa ou si 10 000 \$ de bons du

Trésor ou génère 200 \$ de commissions par trimestre; ¹⁴ : coût absorbé si bon client; ¹⁵ : compte enregistré/compte non enregistré; ¹⁶ : sans frais dans le Mouvement Desjardins.

Renseignements colligés par Dominique Beauchamp

Tableau : LES AFFAIRES

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

MARGE BÉNÉFICIAIRE DES SOCIÉTÉS (Bénéfices avant impôts en pourcentage des ventes)



Sources : Statistique Canada; statistiques financières des sociétés

Tout comme au milieu de la dernière récession, la rentabilité des entreprises canadiennes est très précaire actuellement.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois réf.	Croissance mensuelle en %		Var. moy. ann. en % (3)
		dernier mois (1)	mois préc. (2)	
Ventes au détail	déc.	-0,4	-0,1	3,9
Nouv. commandes	nov.	-5,9	2,5	1,6
Commandes en carnet	nov.	-1,1	0,6	6,1
Mises en chantier (000)	déc.	-0,987	1,127	1,209
Production industrielle	déc.	-0,6	-1,8	1,0
Solde commercial (M\$)	déc.	-9,702	-10,988	-101,70
Prix à la consommation	déc.	0,3	-0,3	5,4
Prix à la production	déc.	-0,6	0,5	4,9
Taux de chômage dessaisonné (%)	déc.	6,0	5,8	5,4
Revenu personnel	nov.	0,3	-0,0	6,1
Indicateur avancé US	nov.	-1,2	-1,3	-0,4

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	oct.	-0,0	-0,6	-0,1
Indicateur avancé (Stat. Canada)	oct.	-0,6	-0,5	-0,0

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	nov.	-0,3	-0,2	n.d.
Ventes de voitures (000)	nov.	-0,8	-3,1	n.d.
2. Livraisons manufacturières	nov.	-0,3	2,4	-2,6
Nouvelles commandes	nov.	-2,8	2,1	-3,6
dont : biens durables	nov.	-3,7	1,0	-6,5
3. Inventaires manuf. (M\$)	nov.	-0,2	0,3	-1,4
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,55	1,50	1,53
4. Mises en chantier (000)	déc.	136	132	182
- Québec	déc.	42,0	34,0	40,4

PRODUCTION

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

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	nov.	-6,7	5,0	3,3
Importations de marchandises	nov.	-9,3	8,4	0,7
Solde commercial (M\$)	nov.	1 267,6	1 024,0	10 870,3

INFLATION

Prix à la consommation *	déc.	0,2	0,7	4,8
Prix industriels *	nov.	0,1	0,3	0,0

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de réf.	Mois de réf. préc.	Il y a un an	
Taux de chômage dessaisonné (%)				
- Canada	déc.	9,3	9,1	8,1
- Québec	déc.	11,7	11,4	10,1
Rémunération hebdomadaire	oct.	0,8	0,7	5,9

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		1989
		dom. trim.	trim. préc.	
PIB CANADA †	III-90	-1,0	-1,2	3,0
Investissements †	III-90	-9,2	-6,3	5,5
Revenu personnel disponible †	III-90	9,9	-7,3	5,3
Profits des entreprises (E)	III-90	-4,1	-33,3	-4,9
% d'utilisation des capacités indust.	III-90	n.d.	83,0	85,2
PNB ÉTATS-UNIS †	III-90	1,7	0,4	2,5

* Variation entre le mois de référence et le mois précédent
 † Variation entre le mois précédent, le mois de référence et le mois antérieur
 ‡ Croissance annuelle moyenne des 12 derniers mois
 § Non dessaisonné
 ¶ dollars constants † dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Sombres perspectives pour l'industrie du bois d'oeuvre

Depuis quelques années, l'industrie du bois d'oeuvre au Québec se fait mutiler. Faute d'une reprise dans la construction résidentielle, les difficultés se poursuivront jusqu'en 1992.

Les taux d'intérêt élevés, la chute des mises en chantier, la force du dollar CA et la taxe à l'exportation ne sont que quelques exemples des embûches qu'elle doit affronter. À cela s'ajoutent des baisses moyennes de prix de plus de 10 % depuis un an.

La production de bois d'oeuvre a dégringolé de près de 21,5 % depuis 1987, passant de 5 028 millions p.m.p. (pied mesure de planche) à un niveau prévu de 3 965 millions p.m.p. en 1990. On ne compte plus les arrêts temporaires de production, les fermetures d'usine et les emplois perdus, tant ils sont nombreux.

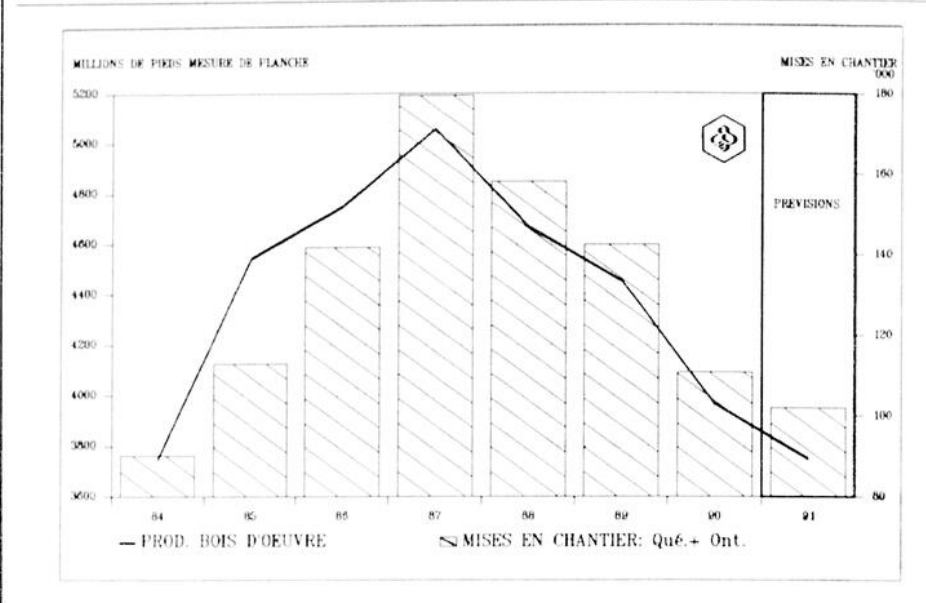
Autres baisses des mises en chantier

Le principal débouché du bois d'oeuvre est la construction résidentielle.

Le nouveau programme d'aide à la construction et à la rénovation résidentielle du gouvernement du Québec mettra un baume sur les plaies dont souffre l'industrie. On s'attend à augmenter de 8 000 le nombre d'unités mises en chantier en 1991.

Quoique optimiste, ce programme permet d'espérer près de 40 000 mises en chantier au Québec cette année. Malgré tout, cela représente une baisse de 17 % par rapport à 1990. Le marché québécois absorbant 35 % des expéditions de bois d'oeuvre, l'inquiétude se

PRODUCTION DE BOIS D'OEUVRE AU QUÉBEC ET CONSTRUCTION RÉSIDENNELLE



Source : Statistique Canada Graphique : Mouvement des caisses Desjardins

transforme en angoisse.

En Ontario, qui représente 21 % de notre marché, les mises en chantier ne devraient pas dépasser 62 000 unités, soit un niveau équivalant à celui de 1990. Quant au nord-est des États-Unis, il y est prévu une chute de 15 % des mises en chantier en 1991.

Ensemble, ces trois régions représentent 83 % de nos expéditions de bois d'oeuvre. Les perspectives sont donc peu reluisantes et on estime la chute de production en 1991 à près de 5 %.

Efforts de diversification des marchés

Des efforts importants ont été réalisés ces dernières années, notamment par le Bureau de promotion des industries du bois, pour diversifier les marchés d'exportation.

En 1989, les exportations d'outre-mer représentaient 6 % des livraisons, comparativement à 1 % en 1985.

Des percées non négligeables furent obtenues dans les pays du Proche-Orient tels l'Arabie Saoudite, la Tunisie, le Koweït et Israël. Depuis la crise du Golfe, ces espoirs sont compromis, tout au moins temporairement.

Taxe à l'exportation

La seule bonne nouvelle pour l'industrie en 1991 est la diminution de la taxe à l'exportation de 8 à 6,2 %. Pour les trois années subséquentes, elle sera abaissée respectivement à 3,1 %, 3 % et 3 %.

Il ne faut pas se faire d'illusion. Cette baisse sera insuffisante pour relancer l'industrie du bois d'oeuvre.

Tout au plus, elle limitera les dégâts.

L'industrie ne peut qu'espérer un retour de la confiance des consommateurs dans l'économie pour repartir sur une base solide. Seule une baisse des taux d'intérêt conjuguée à un règlement rapide de la guerre redonneront de la vigueur aux consommateurs.

Pour le moment, une baisse du taux de change serait appréciée pour améliorer la rentabilité de nos scieries.

YVES ST-MAURICE



Yves St-Maurice est économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

Gens d'affaires, on vous offre le Mexique!

Louez un appartement au RicheBourg, pendant deux mois consécutifs en 1991, et recevez, gratuitement, deux billets d'avion pour le Mexique.

Vous avez bien lu. Deux billets aller-retour au départ des principaux aéroports du Canada pour n'importe quelle destination au Mexique.

Le RicheBourg vous propose le confort d'un appartement meublé, avec tous les services, au centre-ville de Montréal.

Reservez maintenant! Nos prix sont plus qu'abordables et les billets d'avion sont gratuits!

LE RICHBURG
2170, ave Lincoln, Montréal H3H 2N5
Renseignements et réservations
935 9224



En collaboration avec CANADA PROMOTION

Votre décision n'aura jamais été aussi facile. Voyez la page 17.

ENTREPRISE



AUCUN PRENEUR POUR CAMIONS PIERRE THIBAUT

Les partenaires financiers intéressés à la relance du fabricant de camions de pompiers tardent à se manifester pp. 14-15

Jean Navert



LA VIVE CONCURRENCE ÉTOUFFE LES STATIONS DE RADIO

La récession, l'apparition de nouveaux médias et la concurrence de la télévision font mal aux stations de radio pp. 18-19

Jean Archambault

LES AFFAIRES

Chiffre d'affaires de 50 M\$ par an dans les plastiques et le caoutchouc-mousse

RCR International de Longueuil est à l'affût de nouvelles acquisitions

Le groupe RCR International, de Longueuil, est engagé à nouveau sur le sentier des acquisitions, après la réorganisation des activités des filiales qu'ils avaient acquises en rafales, il y a quatre ans.

En décembre dernier, le fabricant de produits de chauffage, de jardinage et de divers articles de plastique et de caoutchouc-mousse a vu lui filer entre les doigts l'acquisition de Garant, le fabricant de pelles à neige.

Cette entreprise de Montmagny, alors propriété familiale, est passée aux mains de la multinationale britannique Hanson.

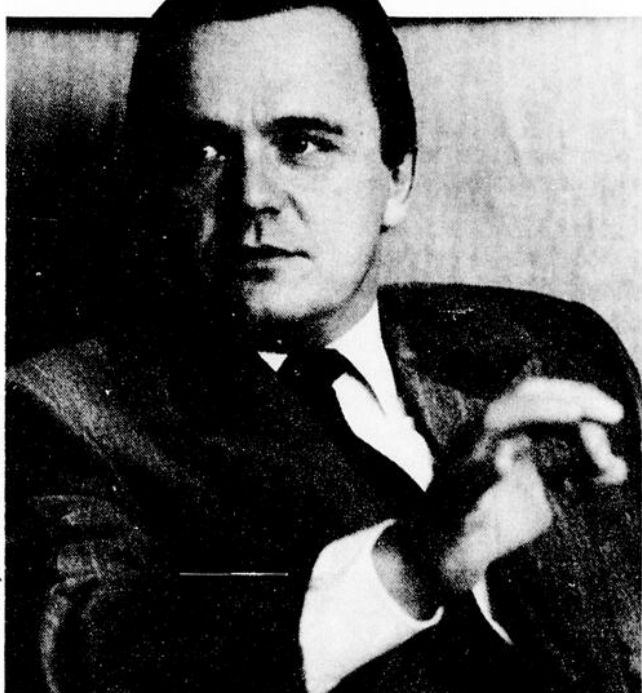
Pour RCR, l'acquisition de Garant aurait constitué une bonne occasion d'ajouter une gamme de produits complémentaire à ceux qu'elle fabrique déjà pour le marché du bricolage et du jardinage à domicile.

Visiblement déçus, les deux dirigeants principaux de RCR, Jean-Guy Séguin, président, et Gaëtan Martel, vice-président exécutif, se déclarent néanmoins toujours à la recherche de telles occasions.

Selon le président de RCR, le secteur manufacturier canadien est particulièrement touché par la récession après deux ans de libéralisation des échanges avec les États-Unis. Une telle conjoncture fournit des occasions d'acquisition, estiment les patrons de RCR.

Croissance rapide

L'entreprise peut d'ailleurs compter sur l'appui financier de son actionnaire majoritaire à 56 %, la société de capital de risque Investisse-



Le libre-échange et la récession frappent durement le secteur manufacturier canadien, ce qui crée des occasions d'acquisition, estime Jean-Guy Séguin, président de RCR.

ments Novacap.

RCR et son actionnaire principal, Novacap, ont l'habitude des acquisitions. Entre 1983 et 1987, après son rachat par ses cadres, RCR avait effectué quatre acquisitions au Québec et en Ontario, faisant passer son chiffre d'affaires de 4 à 45 M\$.

Les trois dernières années auront été consacrées essentiellement à la réorganisation du groupe, en plus de l'introduction de produits issus de la nouvelle synergie de ses filiales.

« Depuis un an, nous avons lancé six nouvelles lignes de produits, incluant une gamme complète de couvre-planchers protecteurs de vinyle, qui a nécessité un investissement de près de 1 M\$ dans une nouvelle usine, indique Gaëtan Martel.

« Autre exemple, nous

avons une nouvelle gamme de boyaux à pression pour le marché industriel depuis l'an dernier. À lui-seul, ce marché a un potentiel de 10 M\$ par an au Canada. D'ici cinq ans, nous prévoyons que près de la moitié des ventes du groupe proviendra ainsi de nouveaux produits. »

Cette réorganisation aura par ailleurs fait une victime. Performance Plastics, une filiale ontarienne de produits d'extrusion qui a déjà compté pour 20 % des ventes de RCR, a été fermée. Sa production a été relocalisée dans les neuf autres centres de production du groupe, regroupés en trois endroits au Québec et en Ontario.

Exportation

En attendant une autre occasion d'acquisition, RCR

RCR INTERNATIONAL EN UN COUP D'OEIL

Siège social	Longueuil
Chiffre d'affaires	50 M\$ (approx., cie privée)
Nombre d'employés	375 (9 usines)
Activités	fabricant d'articles divers de plastique et de caoutchouc mousse pour les marchés résidentiels et industriels
Marchés principaux	Québec, Canada, USA
Actionnaires	Investissements Novacap (56 %), Jean-Guy Séguin, Gaëtan Martel

met par ailleurs les bouchées doubles afin d'élargir son marché d'exportation, particulièrement aux États-Unis. Elle vise aussi l'Europe, via la Grande-Bretagne, où elle a son agent manufacturier.

Avec quelque 50 M\$ de ventes par an, neuf centres de production et 375 employés au Québec et en Ontario, RCR de Longueuil est désormais l'un des principaux fabricants canadiens intégrés dans sa gamme de produits de plastique et de caoutchouc-mousse. Ses ventes hors des frontières ne comptent toutefois encore que pour environ 7 % de ses revenus. Au Canada, RCR a un réseau de distribution qui comprend les principaux réseaux de détaillants de produits de quincaillerie. Par ailleurs, un peu plus du tiers de ses ventes proviennent de clients industriels majeurs, comme General Motors, pour divers produits d'étanchéité en plastique et de caoutchouc mousse.

Aux États-Unis, RCR choisissait la région de Chicago l'an dernier pour installer son directeur des ventes américaines, et un entrepôt pour ses produits.

« La plupart des grandes chaînes de vente au détail

qui nous intéressent ont leur siège social à Chicago, comme Sears, Ace Hardware ou Service Star. Certaines de ces chaînes comptent jusqu'à 5 000 magasins, indique Jean-Guy Séguin.

« Il faut être près des bureaux de leurs acheteurs, avec une adresse américaine, pour les intéresser à nos produits. Leur habitude du Buy American est difficile à déloger. Nous avons accentué le développement de RCR comme producteur intégré, et à plus bas coût dans chaque catégorie de produits où nous sommes, rajoute son collègue Gaëtan Martel. Aux États-Unis, nous avons constaté que nous pouvons être concurrentiels même avec un dollar canadien élevé. »

Pour l'Europe, RCR mise d'abord sur le marché britan-

nique, où elle a retenu les services d'un agent manufacturier.

L'entreprise de Longueuil participe d'ailleurs au cours des prochains jours à une importante foire commerciale en Grande-Bretagne, avec une gamme de ses produits pour le marché résidentiel.

Grande-Bretagne

« Le marché britannique est celui qui ressemble le plus au nôtre pour notre gamme de produits. Les techniques et leurs normes de construction sont les plus près des nôtres, comparativement aux autres pays européens », souligne Gaëtan Martel.

À plus long terme, les patrons de RCR envisagent que les ventes à l'exportation pourraient atteindre 20 % du chiffre d'affaires, « mais pas à n'importe quel prix ».

« La rentabilité est importante dans nos résultats financiers, souligne Gaëtan Martel, vice-président exécutif de RCR. D'ailleurs, nous sommes encore rentables malgré la récession sévère qui touche nos clients depuis neuf mois. »

MARTIN VALLIÈRES

SERVICES SPÉCIALISÉS

Rencontre Sélecte Plus inc.

L'Agence professionnelle de rencontres

qui se distingue par une clientèle de gens d'affaires et de professionnels

(514) 466-8653

LA SECTION MARCHÉ MONÉTAIRE DU FONDS SNF...

pour investir en toute confiance dans votre REER !

Pour votre contribution REER 1990, sécurisez votre investissement... optez pour la section Marché monétaire du Fonds SNF.

Un investissement sûr et rentable à la portée de tous !

Institution inscrite à la Régie d'assurance-dépôts du Québec

10,55 %

Taux de rendement courant annualisé pour la période du 11 au 18 janvier 1991.

REER AUTOGÉRÉ

Jusqu'au 1^{er} mars 1991, profitez d'un rabais de 50 \$ applicable sur les frais d'administration de la première année à l'ouverture d'un nouveau REER autogéré SNF.

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

GRUPPO MFQ

Au service des Québécois depuis plus de 70 ans

ENTREPRISE

La faillite de février 1990 a coûté 175 emplois

Le Fonds de solidarité n'a pas encore trouvé

Les partenaires financiers tardent à se manifester pour ressusciter Camions Pierre Thibault.

La firme de camions de pompier de Pierreville a déclaré faillite le 7 février 1990, entraînant la perte de 175 emplois. Parmi ces victimes de la fermeture, 151 travailleurs étaient membres du syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA).

Le secrétaire général de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), Fernand

Daoust, s'est engagé l'automne dernier, à Trois-Rivières, à tout faire pour relancer l'entreprise afin de sauver le maximum d'emplois aux usines de Thibault à Pierreville et à Saint-François-du-Lac. Les TCA sont affiliés à la FTQ.

Thibault était l'un des principaux fabricants de camions de pompier au Canada avant sa dissolution. Sa notoriété dépassait même les frontières nationales. En 1989, l'entreprise a vendu aux États-Unis huit des 55 véhicules

qu'elle a produits.

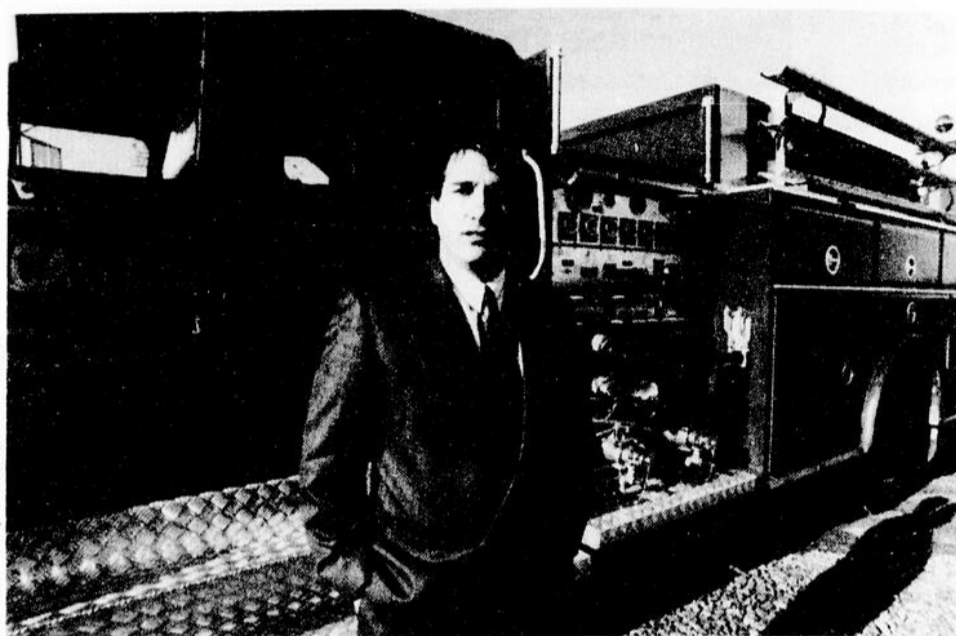
« Thibault était reconnue pour la construction de camions-pompes », déclare Don Glendinning, éditeur du magazine *Fire Fighting in Canada*.

Recherché : un spécialiste

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec recherche actuellement une entreprise spécialisée dans l'assemblage de camions-pompes pour mettre la main sur la compagnie 173381 qu'il a fondée l'été dernier. Cette entreprise a acheté l'actif de Thibault.

La société 171911 - une autre compagnie à numéro du Fonds - s'est engagée auprès du Groupe La Laurentienne à remplir les dernières commandes de Thibault.

Le fabricant devait réparer 12 échelles et assembler 11 camions-pompes pour Montréal ainsi que monter un véhicule pour les villes de Saint-Louis-de-France, de Baie-Comeau, et de Surrey, en Colombie-Britannique. La valeur totale des contrats



Jean Navet des Camions à Incendie Phoenix a reçu la visite du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Il lui a dit non.

est évaluées à 4 M\$.

Seulement 24 des 175 employés de Thibault ont trouvé de l'emploi à la société 171911. La filiale du Fonds n'exploite que l'usine de Saint-François-du-Lac pour l'instant.

Le vice-président à la production de 171911, Raymond Marquis, prévoit que

toutes les commandes seront remplies au plus tard le 1^{er} novembre 1991.

Aucune offre formelle

Le vice-président, Investissements, du Fonds, Gaston Meilleur, affirme que sa société a déjà approché des en-

treprises du Québec, des États-Unis et de l'Europe.

« Nous n'avons reçu aucune offre formelle pour l'instant. Nous pensons conclure une transaction au cours des prochains mois. C'est notre objectif », ajoute-t-il.

Le Fonds a déjà frappé à la porte de Camions à incen-

Apprenez l'anglais à Toronto

CANADIAN ENGLISH LANGUAGE CENTRE LIMITED

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

Demandez notre brochure gratuite

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

QUELLE EXPÉRIENCE!

LES DESSOUS D'UN GRAND CONGRÈS

Situé au pied du Mont Sainte-Anne, à proximité de Québec, l'Hôtel Château Mont-Sainte-Anne met tout en oeuvre pour que vos congrès et réunions soient des réussites à tous coups. Plus de 250 chambres, 12 ateliers, 5 salles de conférence, un centre de congrès (700 personnes), une foule d'activités sportives et de plein air, sans oublier un tout nouveau spa ultramoderne: voilà notre garantie de succès. De plus, que vous soyez 12 ou 700 personnes, nous vous offrons tout cela à un prix plus que raisonnable, grâce à nos forfaits sur mesure. Oui, nous avons vraiment tout pour que vous soyez pleinement satisfaits.

HOTEL
CHÂTEAU MONT
SAINTE-ANNE

500, boulevard Beau-Pré Beaupré (Québec) G0A 1E0 Tel.: (418) 827-5211 Télécopieur: (418) 827-5072 Est du Canada, Nord-Est des États-Unis: 1-800-463-4467

preneur pour Camions Pierre Thibault

die Phoenix de Drummondville. Phoenix est aujourd'hui le principal fournisseur de camions-pompes au Québec. Il s'attend à vendre 35 véhicules neufs cette année.

Le président de Phoenix, Jean Navert, a refusé l'offre de la société de capital de risque. « Les conditions techniques ne nous satisfont pas », explique-t-il.

Le temps n'est pas nécessairement propice aussi pour Phoenix. Les propriétaires veulent placer cette année 700 000 \$ dans le fonds de roulement et les immobilisations de l'entreprise.

Tibotrac de Terrebonne – l'autre principal fabricant de camions à incendie du Québec – n'a pas été approchée par le Fonds. « Nous ne sommes pas intéressés de

toute façon », affirme Robin Thibault, contrôleur de Tibotrac.

Invasion des Américains

Le leader dans l'assemblage de camions à incendie au Canada doute que le Fonds trouve preneur. « Ils vont avoir toutes les misères du monde à ressusciter les Camions Pierre Thibault », soutient Robert Mather, président de Superior

Emergency Equipment, de Red Deer en Alberta.

Pour appuyer ses dires, M. Mather évoque la saturation du marché canadien et, surtout, la concurrence accrue de grands fabricants des États-Unis, comme Emergency One et Grunman.

Grâce à leur capacité de production, ces deux sociétés américaines peuvent satisfaire toute la demande canadienne. Il se construit en moyenne 300 camions à incendie par année au Canada.

Superior en a assemblé environ 120 en 1990.

Les camions-pompes américains peuvent maintenant entrer en franchise au Canada. Avant le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, un droit de douane de 10,5 % leur était imposé.

Selon M. Mather, cette mesure – conjuguée à l'augmentation du dollar CA – a fait en sorte que les Américains ont réussi à mettre la main sur 25 % du marché canadien, évalué à 65 M\$.

Le Fonds dit qu'il n'hésitera pas à sonder le terrain chez d'autres fabricants pour dépanner Thibault.

La feuille de route de l'industrie des camions à incendie n'a pourtant rien pour rassurer les néophytes. Une série d'échecs a marqué son histoire récente. De 1972 à 1990, Thibault, par exemple, a été relancée trois fois sous différents noms.

La présence de Carl Thibault dans les parages risque aussi de décourager les in-

vestisseurs provenant de l'extérieur du secteur. L'ex-vice-président du marketing de Thibault a fondé en juillet dernier sa propre compagnie.

Son nom : les Camions Carl Thibault. Son créneau : la fabrication et la réparation de camions à incendie. Son siège social : Notre-Dame-de-Pierreville, tout près de Pierreville et Saint-François-du-Lac.

GILLES LAJOIE

SpencerStuart & Associés (Canada) Ltée



Manon Vennat

P. J. Fennell, président de SpencerStuart & Associés (Canada) Ltée est heureux d'annoncer la nomination de Manon Vennat au poste de présidente du conseil, SpencerStuart - Montréal.

Avant cette nomination, Madame Vennat, qui est associée principale et membre du Groupe de Marketing International de la firme, assumait les fonctions de vice-présidente. Auparavant, Madame Vennat avait occupé divers postes de direction dans le milieu des affaires et dans le secteur public. Madame Vennat, qui par ailleurs oeuvre activement auprès d'organismes et institutions charitables, culturels et éducationnels, siège sur plusieurs conseils d'administration de corporations canadiennes.

SpencerStuart est, à l'échelle internationale, l'un des trois plus importants cabinets-conseils spécialisés dans le recrutement de cadres supérieurs. Les 150 conseillers du réseau de SpencerStuart sont répartis dans 31 bureaux et 17 pays. Au Canada, la firme opère des bureaux à Montréal et Toronto.

Michel Milot C.M.A.

Une vision élargie pour réussir en affaires

Contrôleur pour la Division de papiers fins de Domtar Inc., Michel Milot est un membre important d'une équipe de direction oeuvrant dans l'un des domaines les plus concurrentiels au monde. Il a la responsabilité d'interpréter et de communiquer les résultats financiers et d'exploitation de quatre usines, d'évaluer les performances par rapport aux plans stratégiques à court et à long terme et de veiller à ce que soient appliquées de saines pratiques de gestion financière.

« Quand je voyage, que ce soit pour affaires ou pour mes loisirs, j'apporte toujours mon appareil-photo. En tant que mordue de la photographie, j'aime faire des images dont je suis fier. Il est donc important pour moi de bien connaître le sujet et de savoir comment tirer le maximum de mon équipement. De plus, je crois qu'il faut être assez souple pour s'adapter à des conditions changeantes. Pour réaliser la photo parfaite, il ne suffit pas d'appuyer sur le déclencheur. Il faut planifier et se préparer adéquatement. »

« Dans une industrie concurrentielle comme la nôtre, un engagement aussi assidu est de rigueur si on veut obtenir un portrait financier clair. Il faut être prêt à retoucher son plan quand les conditions l'exigent. La haute direction nous donne la latitude qu'il faut pour obtenir des résultats positifs. Elle nous fait confiance, et nous faisons tout ce qui est nécessaire pour être à la hauteur. »

« Au cours de ma période de formation pour devenir C.M.A., j'ai acquis les aptitudes en management qui me permettent d'avoir une vision de « grand angle » – de comprendre toutes les conséquences des décisions d'affaires. Aussi, le nouveau processus d'accréditation fera en sorte que les C.M.A. de l'avenir seront encore mieux préparés pour contribuer à l'essor d'un milieu d'affaires en pleine évolution. »

Bien gérer l'avenir, de façon innovatrice, c'est la spécialisation des C.M.A. Lorsque vous retenez les services d'un comptable en management accrédité, vous prenez une longueur d'avance.

LA CORPORATION PROFESSIONNELLE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC (514) 875-8621

LA SOCIÉTÉ DES COMPTABLES EN MANAGEMENT

PROVINCES DE L'ATLANTIQUE (902) 422-5836

ONTARIO (416) 977-7741

MANITOBA (204) 943-1538/9

SASKATCHEWAN (306) 359-6461

ALBERTA (403) 269-5341

TERRITOIRES DU NORD-OUEST (403) 873-2875

COLOMBIE BRITANNIQUE ET YUKON (604) 687-5891

CMA
Comptable en management accrédité

INVESTISSEMENTS

Une firme de Calgary entend devenir le premier producteur commercial de biogaz au Québec

La firme **Environmental Technologies (ETI)**, de Calgary, prévoit démarrer l'automne prochain la première usine de biogaz commercial au Québec, sur un site d'enfouissement sanitaire.

ETI vient en effet d'acquiescer les droits d'exploitation des gaz du site d'enfouissement sanitaire de l'ex-carrière **Meloche**, à Kirkland, dans l'ouest de l'île de Montréal.

L'entreprise investira 3,5 M\$ sur le site au cours des prochains mois afin de produire 2 M de pi³ de biogaz dès l'automne prochain.

Ce gaz combustible sera vendu à **Gaz Métropolitain**, qui envisage d'ailleurs de prendre une participation au projet.

Pour le moment, ETI est à finaliser son contrat commercial avec **Gaz Métropolitain**, en plus de solliciter les approbations nécessaires du ministère québécois de l'Environnement.

L'accord des autorités municipales serait acquis, selon la direction de ETI.

L'investissement prévu de 3,5 M\$ ira à l'installation des équipements nécessaires à la purification, l'assèchement et la pressurisation du biogaz selon les normes techniques de **Gaz Métropolitain**. Cette dernière n'aura par ailleurs que 300 pieds de canalisation à installer pour relier la future usine à son réseau de l'ouest de l'île de Montréal.

L'entreprise albertaine évaluée à 10 ans la durée d'exploitation du site de Kirkland. La valeur commerciale du biogaz sera d'environ 4 000 \$ par jour, à pleine production, selon le prix actuel d'environ 2 \$ par mille pi³.

Pour financer son projet, ETI vient d'ailleurs d'initier un appel public à l'épargne en Alberta. L'entreprise est inscrite à la cote de la **Bour-**

se de l'Alberta, à Calgary.

Les dirigeants d'ETI sont des spécialistes de l'industrie gazière dans l'ouest du Canada, et c'est la technologie issue de cette industrie qu'ils appliquent à leurs projets de biogaz sur les sites d'enfouissement, a expliqué **Alan Pippard**, vice-président, exploitation, rejoint au siège social d'ETI à Calgary.

ETI a déjà deux réalisations de ce genre sur d'anciens sites d'enfouissement sanitaire dans le Colorado.

Au Canada, l'entreprise a cinq projets en développement, dont un presque complété à Edmonton, ainsi que ceux de Kirkland, au Québec, et de Halifax, en Nouvelle-Écosse.

La réalisation de son usine de Kirkland en fera le premier centre de production de biogaz commercial au Québec.

A Kirkland, ETI a acquis les droits d'exploitation du

biogaz de la compagnie de produits de béton **Meloche**, le propriétaire du site, qui doit encore brûler le biogaz collecté en surface.

Eaton: 20 M\$ dans des magasins québécois d'ici deux ans

La chaîne de magasins **Eaton** prévoit investir 20 M\$ en immobilisations et rénovations dans son réseau de magasins au Québec d'ici deux ans.

Ce programme d'investissement prévoit la rénovation de trois magasins, ainsi que l'ouverture d'un magasin en 1993 à Terrebonne, en banlieue est de Montréal.

Le magasin principal du centre-ville de Montréal sera l'objet de la plus importante partie des travaux. Tous les neuf étages seront rénovés et réaménagés.

Ce magasin doit notam-

ment réaménager ses niveaux inférieurs aux deux centres commerciaux qui ont été construits à proximité récemment : le **Centre Eaton** du côté ouest et les **Promenades de la Cathédrale** du côté est.

Les deux autres magasins rénovés seront celui des **Galleries d'Anjou**, dans l'est de Montréal, ainsi que celui du **Carrefour Laval**.

L'annonce de ces travaux survient par ailleurs alors qu'Eaton s'appête à effectuer 190 mises à pied à son centre de distribution et entrepôt de Ville Saint-Laurent. Ce centre employait 500 personnes.

Nouvelle usine de recyclage de solvants en Estrie

Une nouvelle entreprise, **Chemrec**, prévoit démar-

rer son usine de recyclage de solvants industriels en avril prochain à Cowansville, en Estrie.

L'usine aura une capacité initiale de recyclage évaluée à 1 M de litres par an, soit l'équivalent de 250 000 gallons impériaux.

L'investissement réalisé approchera 3 M\$. Le projet est piloté par deux ingénieurs, **Joe Michel** et **Pierre Godbout**, qui se sont aussi assurés l'appui financier de **Gestion Estrie Capital**, l'une des sociétés régionales de capital de risque pour PME mises sur pied par la **Caisse de dépôt** et diverses autres sociétés financières.

La future usine utilisera un procédé de recyclage de solvants chlorés mis au point par ses deux promoteurs, à partir de diverses technologies existantes.

L'entreprise sera la première dans ce secteur d'activité à s'implanter en Estrie, selon **Joe Michel**.

Dans sa phase initiale, **Chemrec** vise le marché des industries de Cowansville, Granby, Bromont et de la rive sud de Montréal.



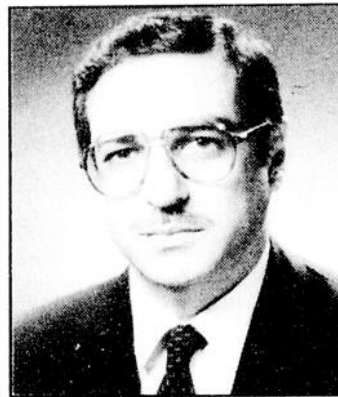
Quels sont les impacts de la T.P.S. sur vos décisions d'affaires?

Pour y voir de plus près, Mallette, Maheu est là pour vous aider.

Présents dans 38 villes au Québec

Mallette Maheu
Comptables agréés

LA CONFÉDÉRATION VIE



Zool H. H. Samji

La Confédération Vie annonce la nomination de **Zool H. H. Samji** au poste de vice-président, Caisses de retraite. Il sera responsable du marketing, de l'actuariat et de l'administration dans le secteur des caisses de retraite au Canada. Il relèvera de **Thomas D. Pitts**, vice-président principal, Canada.

Le groupe **La Confédération Vie**, dont le siège social est situé à Toronto, a des bureaux au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. La Confédération Vie et ses filiales possèdent un actif géré de plus de 21 milliards de dollars, ce qui en fait des chefs de file dans la vente de produits d'assurances individuelles et collectives, ainsi que dans la gestion des caisses de retraite. Elles offrent une variété croissante de services financiers, de services bancaires, de crédit-bail ainsi que de services de fiducie, y compris des fonds mutuels.

JVC Canada Investit 3 M\$ à Montréal

La société **JVC Canada**, filiale du fabricant japonais d'appareils électroniques du même nom, érigera un nouveau centre de distribution à Kirkland, en banlieue ouest de Montréal.

Le futur centre, évalué à 3 M\$, servira tout le marché de l'est du Canada. Le siège social canadien de JVC est situé à Scarborough, en banlieue de Toronto.

JVC Canada prévoit emménager dans son nouvel édifice montréalais dès l'été prochain.

Le nouveau centre comptera un entrepôt de 25 000 pi² ainsi que des bureaux administratifs. JVC Canada emploie sept personnes actuellement à Montréal. Elle prévoit au moins doubler ce nombre à moyen terme.

Ces employés ont d'abord la responsabilité des produits électroniques de consommation de JVC.

Sa division de produits électroniques professionnels, présentement centralisée à Toronto, devrait venir s'ajouter aux nouveaux bureaux de Montréal à moyen terme, pour le marché de l'est du Canada.

MARTIN VALLIÈRES



Apple rend maintenant votre décision plus facile en rendant votre choix plus difficile.

Lors d'une récente étude indépendante, menée aux États-Unis, des dirigeants d'entreprise ont attribué aux ordinateurs Macintosh™ d'Apple™ une cote, en termes de productivité, de 37 % supérieure à celle des systèmes MS-DOS™ et de 32 % supérieure à celle des ordinateurs personnels fonctionnant avec Windows™.

Ceci équivaut à 17 semaines supplémentaires dans le cours d'une année. Et ceci devrait rendre votre décision d'acheter un Macintosh plus facile.

Par contre, le choix d'un Macintosh est devenu plus difficile depuis la venue de trois nouveaux ordinateurs Macintosh encore plus abordables.

Le *Macintosh Classic*™ possède tout ce qu'un authentique Macintosh doit posséder et est offert à seulement 1282 \$*. Ce prix

comprend des possibilités intégrées de mise en réseau, un lecteur de disquettes SuperDrive™, un écran intégré, un clavier, une souris, un système d'exploitation et 1 Mo de RAM (un disque rigide de 40 Mo est offert en option).

Ensuite, il y a le *Macintosh IIc*™, le plus abordable des ordinateurs Macintosh couleurs, à seulement 2 659 \$*.


Il fait fonctionner des milliers de programmes Macintosh à une vitesse impressionnante. Et, muni d'une carte Apple IIe™, offerte en option, il peut faire fonctionner des milliers d'autres programmes Apple II. Il est même accompagné d'un microphone pour obtenir des sons et d'un disque rigide, en option.

Enfin, il y a le *Macintosh IIx*™, qui manipule les chiffres à la vitesse de l'éclair, au prix le plus bas qui soit pour un Mac™ II.

Sous ses dehors avant-gardistes, il allie toute la puissance de la série Mac II à celle, si vous le désirez, des systèmes de réseaux les plus avancés, comme Ethernet™ et Token Ring, ou d'un disque rigide de 40 ou de 80 Mo. De plus, le Macintosh IIx possède des puces vidéo intégrées pouvant faire fonctionner n'importe quel des quatre écrans Apple, et il comprend un microphone.

Alors, tout ce qu'il vous reste à faire maintenant que vous connaissez les trois ordinateurs Macintosh les plus abordables, c'est d'aborder la question.

Composez le 1 800 668 1644 pour connaître le concessionnaire autorisé Apple Canada le plus près de chez vous.

 Le pouvoir d'aller plus loin.

MARKETING

La vive concurrence étouffe les stations de radio

Les télédiffuseurs se lancent à l'assaut du

L'industrie québécoise de la radio est en train de suffoquer.

La récession, l'apparition de nouveaux médias et la concurrence de la télévision étouffent lentement les 58 stations MA et 36 postes MF du Québec, qui doivent maintenant composer avec une chute importante de leurs revenus.

« Depuis un an, le marché de la radio au Québec a accusé un recul moyen de 12 % de ses revenus pour les stations francophones et de 6 % pour les stations anglophones », a déclaré aux AFFAIRES le président de Communication Mont-Royal, Pierre Béland, qui possède les stations CFCF et CFQR et qui gère CKVL et CKOI, à Montréal.

Selon le service de recherche du Publicité Club de Montréal, les ventes publicitaires totales de la radio atteignaient 185 M\$ en 1989, en hausse de 11 % par rapport à l'année précédente.

Des renseignements recueillis par LES AFFAIRES indiquent toutefois que certaines stations, situées tant à Montréal qu'en région, ont enregistré une baisse de 40 % de leurs revenus publicitaires en 1990, une situation qui risque de se répéter et même de s'amplifier au début de 1991.

Signe des temps, même CFGL de Laval, qui domine son marché depuis des années, dispose de temps d'antenne et offre, pour la première fois de son histoire, des tarifs préférentiels pour janvier et février.

Même si tous les médias souffrent de la récession, les analystes notent que la radio est celui qui est le plus sensible aux revers économiques. Selon les données publiées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), les stations de radio tirent 75 % de leurs revenus de la publicité locale et seulement 25 % de la publicité nationale.

Or, ce sont les marchands locaux qui sont les plus vulnérables en période de récession. Ils sont les premiers à couper dans leurs dépenses publicitaires, une situation qui frappe les stations de radio de plein fouet.

Rentabilité perdue

De telles conditions économiques ont d'ailleurs rayé le mot profit du vocabulaire de plusieurs propriétaires de stations de radio.

« Selon les données recensées par l'industrie, en 1989, 40 % des stations de radio québécoises étaient déficitaires et la compilation de 1990

indiquera sûrement une hausse appréciable, qui pourrait atteindre 50 % », a indiqué aux AFFAIRES, Jean Fortier, vice-président responsable de la radio et de la télévision chez Cogeco (Mtl, 2,85 \$).

Selon Jean Archambault, qui est propriétaire du Groupe Radio, une agence de publicité spécialisée dans les campagnes radiophoniques, de telles conditions ne peuvent qu'annoncer une rationalisation sévère dans ce secteur.

« D'ici la fin de l'année, dans le marché montréalais, il y aura sûrement une consolidation autour des postes de Radiomutuel (Mtl, 3,05 \$), Télémedia, Communication Mont-Royal et Cogeco. Tous les autres devront travailler très fort pour rester dans le marché. »

Ce mouvement est d'ailleurs déjà amorcé. À Québec, Télémedia (Mtl, 4,25 \$) a fermé sa station CKCV à la suite de l'acquisition de la station CHRC. Cogeco a, quant à elle, mis fin aux opérations d'une station MA de Saint-Hyacinthe et d'une station MF de Baie-Comeau.

Jacques Dorion, président de l'agence de placement média Stratégem d'Outremont, avance d'ailleurs que, dans les marchés régionaux

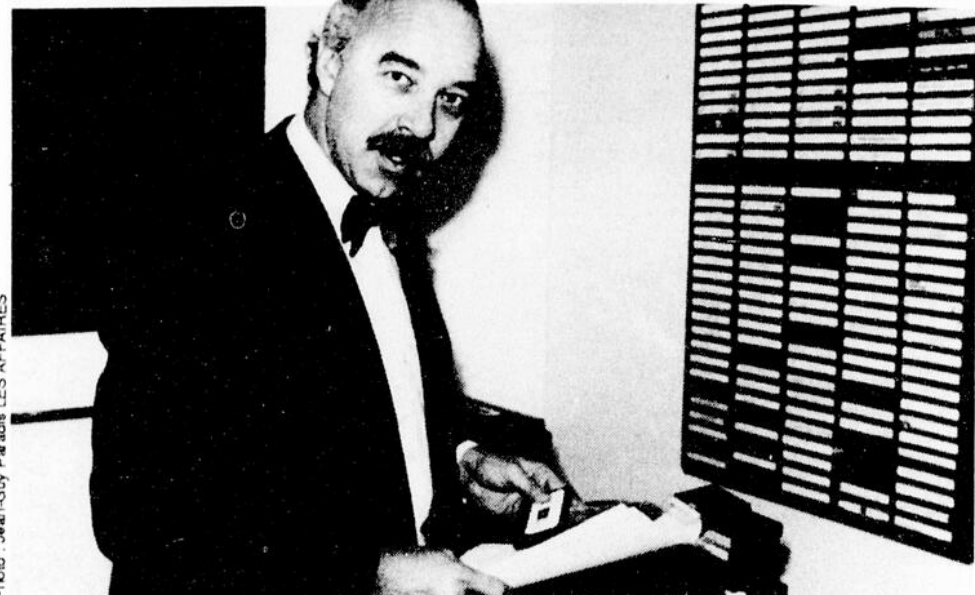


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jean Y. Archambault « Les grandes campagnes corporatives et sociétales ont disparu de la radio. Maintenant, nos clients ne demandent qu'une chose : faire sonner leur caisse enregistreuse et bouger leur inventaire. »

où il y a deux stations, la deuxième est presque toujours un luxe.

« Par exemple, à Trois-Rivières, Hull et Sherbrooke, Radiomutuel et Télémedia s'affrontent sur les fréquences MA et MF. « Ajoutez à cela les hebdomadaires régionaux, les quotidiens et les trois réseaux de télévision qui s'affrontent aussi dans ces marchés qui ont un bassin d'annonceurs restreint et vous pouvez juger de la difficulté et de la complexité du média radio », soutient Jacques Dorion.

Selon plusieurs spécialistes, cette concurrence de la télévision est d'ailleurs au cœur des problèmes que connaît l'industrie de la radiodiffusion.

La télévision au pilori

Le directeur général de la radio au CRTC, Peter Flemming, reconnaît que la récession frappe durement les stations de radio, mais admet aussi que la concurrence que leur livre les télédiffuseurs accentue les problèmes de

cette industrie.

« Depuis quelques années, la concurrence féroce qui anime le marché de la télévision a créé une pression à la baisse sur les tarifs publicitaires des télédiffuseurs.

« Les tarifs télé sont maintenant plus abordables, ce qui fait que ce média déborde du côté du marché publicitaire des radiodiffuseurs. Ce problème est plus prononcé au Québec qu'ailleurs au Canada », assure M. Flemming.

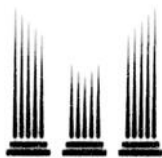
Cette affirmation d'un haut dirigeant du CRTC fera sûrement sourire les exploitants de postes de radio du Québec, qui pointent le CRTC du doigt quand vient le temps d'analyser les problèmes qui frappent leur industrie.

« Le CRTC n'a pas tenu compte du marché quand il a accordé tous ces nouveaux permis de télévision au Québec. En quelques années, on a assisté à une augmentation de 50 % du temps d'antenne TV et c'est à ce moment là que nos plus gros problèmes ont émergé », a déclaré le propriétaire d'une petite station en périphérie de Montréal, qui n'a pas voulu être identifié.

Selon Pierre Delagrave, vice-président, recherche et placement média de Cossette Communication Marke-

LA CAMPAGNE RÉUSSIR ENSEMBLE

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
ÉCOLE POLYTECHNIQUE
ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES



RÉUSSIR ENSEMBLE

Afin de combler leurs besoins les plus urgents qu'elles évaluent à 75 millions de dollars, l'Université de Montréal, l'École Polytechnique et l'École des Hautes Études Commerciales lancent la campagne RÉUSSIR ENSEMBLE, la plus ambitieuse campagne de souscription jamais organisée par une université francophone. L'objectif a été fixé à 50 millions de dollars.

Les trois établissements sont fiers d'annoncer la nomination des chefs de file suivants à la direction de la campagne RÉUSSIR ENSEMBLE:



M. Paul Desmarais
Président du conseil et chef de la direction, Power Corporation du Canada;
Président du Comité d'honneur



M. Bernard Lamarre
Président-directeur général, Groupe Lavalin Limitée;
Président général de la campagne RÉUSSIR ENSEMBLE



M. Alfred Powis
Président du conseil, Noranda Inc.;
Coprésident



Mme Guylaine Saucier
Administratrice;
Coprésidente



M. Paul Ivanier
Président-directeur général, Ivaco Inc.;
Coprésident



marché publicitaire de la radio

ting à Québec, dans les faits, les tarifs de la télévision sont égaux ou légèrement inférieurs à ceux de la radio dans plusieurs régions périphériques du Québec.

« C'est notamment le cas à Chicoutimi et à Rimouski. Et, dans ces marchés, la radio est doublement pénalisée, car non seulement ses tarifs ne sont-ils pas concurrentiels, mais la télévision couvre un plus grand territoire et offre de plus gros auditoires. »

Marché montréalais

Un important annonceur a par ailleurs confié aux AFFAIRES que la concurrence entre la télévision et la radio était tout aussi intense dans le marché montréalais : « J'ai en main un projet de contrat d'une station de télévision montréalaise qui m'offre des spots de 30 secondes pour 400 \$. C'est seulement 10 \$ de plus que mon contrat avec une grosse station de radio de Montréal. »

Selon Paul-Émile Beaulne, qui est vice-président exécutif de Radiomutuel, la concurrence est aussi très vive de la part des autres postes de radio.

« Dans le marché de Québec, un de nos concurrents offre aux annonceurs une promotion. Le client paie la moitié de sa publicité comptant et ne règle le solde que s'il a obtenu des résultats au chapitre de ses ventes. C'est une stratégie commerciale qui en dit long sur l'état de l'industrie. »

Difficile retour à la rentabilité

Jean Fortier, de Cogeco, croit d'ailleurs qu'il faudra encore quelques années avant que l'industrie ne se rétablisse.

« Avec la concurrence de la télévision, la radio n'est pas encore en mesure de relever ses tarifs. La négociation est toujours la règle du jeu et c'est d'autant plus difficile à surmonter que, pour les stations qui font face à

des problèmes financiers, c'est difficile de refuser de l'argent.

« Tous les artisans de la radio savent qu'il faut rétablir une bonne carte de tarifs. Mais, plusieurs n'ont pas les moyens de se permettre la

perte de revenus qu'exige un tel exercice », remarque M. Fortier.

Peter Flemming est toutefois convaincu que l'horizon de la radio s'éclaircira dans les prochaines années. « La radio est bien positionnée.

C'est une industrie qui offre de bons tarifs et une excellente disponibilité de temps d'antenne », affirme-t-il.

« Ce secteur devra toutefois jouer avec plus de fermeté son grand avantage, qui est d'offrir des formats spé-

cifiques, une particularité qui permet de cibler des auditoires très précis et de répondre à un besoin pressant des annonceurs. »

GILLES DES ROBERTS

SEULE MA CANON SAURA LE FIN MOT DE L'HISTOIRE.



Imaginez! Vous venez de passer des jours à créer un document de 25 pages et le voilà enfin au point. Tableaux impeccables, frappe sans fautes, bref une présentation parfaite.

Et voilà que le patron s'amène pour vous faire faire un petit changement. Oh, pas grand chose. Juste deux paragraphes à déplacer, de la page dix-sept à cinq, et une colonne à ajouter au tableau de la page douze.

Rien de plus facile, avec ma nouvelle machine à écrire électronique Canon Custom Series. Sa capacité de traitement par blocs de texte a vite fait de remettre les paragraphes errants à leur place. Et avec sa mise en forme automatique des colonnes, ma Canon fait le changement du tableau en un rien de temps.

Le résultat : une présentation parfaite de 26 pages.

J'aurais pu utiliser mon ordinateur personnel, mais ma Custom Series de Canon est plus rapide et plus pratique. Elle se charge du traitement de texte complexe et aussi des travaux les plus simples comme les enveloppes et les étiquettes. Sans besoin de logiciels supplémentaires, sans systèmes compliqués à apprendre.

Vous comprenez pourquoi j'en tellement insisté pour avoir ma Canon : elle rend le traitement de texte encore plus... traitable. Naturellement, mon patron pense que c'est son idée à lui.

Canon

Canon Canada Inc.
6390 Dixie Road, Mississauga
(Ontario) L5T 1P7 (416) 795-1111

Pour une démonstration gratuite de la toute nouvelle gamme de machines à écrire électroniques Custom Series de Canon, consultez les Pages Jaunes pour connaître l'adresse du détaillant Canon le plus près de chez vous.



Canon est une marque déposée de Canon Inc.



Évaluation en équipement industriel

BUT :

- Assurance
- Financement
- Achat/Vente d'actifs
- Ré-évaluation aux états
- Expert en sinistres pour les assureurs

- Valeurs de remplacement
- Valeurs dépréciées

«DES VALEURS SÛRES & INDÉPENDANTES...»

Conrad Berthiaume, Inc.
(514) 335-6249

AGRO-ALIMENTAIRE

TPS et TVQ: les fabricants de croustilles ont réagi pour en limiter l'impact

Les fabricants de croustilles voient leurs produits frappés de deux nouvelles taxes de vente, la TPS fédérale et la taxe de vente du Québec élargie (TVQ), depuis le 1^{er} janvier.

Or, s'ils rapportent un effet encore peu perceptible sur leurs volumes de ventes, ces fabricants de croustilles ont néanmoins dû ajuster leur production et leur marketing afin d'en limiter l'impact.

Il y a trois fabricants principaux de croustilles au Québec : Hostess Frito Lay, Humpty Dumpty et Yum Yum.

Ils emploient en tout près d'un millier de personnes dans leurs usines et leurs réseaux de distribution.

Les croustilles et les friandises constituent l'un des groupes de produits alimentaires désormais taxés de 15,5 % à la caisse, peu importe le format de l'emballage, avec l'arrivée de la TPS et de la TVQ.

Seule la taxe fédérale des manufacturiers de 13,5 % s'appliquait auparavant. Incluse dans le prix, elle passait toutefois inaperçue aux yeux des consommateurs.

« Les achats de croustilles sont impulsifs à 80 %, et le marché est très compétitif, explique Pierre Viau chez Hostess Frito-Lay, une filiale de l'empire **Pepsico**, qui emploie près de 500 personnes à son usine de Lévis et dans son réseau de distribution.

« Afin de minimiser l'impact des deux nouvelles taxes, nous avons réduit par 60 à 55 grammes le format de nos sacs individuels. De cette façon, le prix payé par le consommateur, en incluant les taxes, demeure similaire au prix antérieur.

« Nous avons aussi lancé une nouvelle campagne de publicité, et c'est ce qui produit souvent le plus de résultats à court terme. »

Un autre fabricant de croustilles, mais à capitaux québécois celui-là, Yum Yum réduira lui aussi le format de ses sacs individuels afin de maintenir la compétitivité de ses prix.

Yum Yum emploie 250 personnes à son usine de Warwick, près de Drummondville, ainsi que dans son réseau de distribution.

« Ce n'est pas tant la TPS fédérale que la nouvelle taxe de vente du Québec qui nous ébranle, constate son directeur des ventes, **Pierre Zicat**. De plus, plusieurs détaillants ne refilent pas aux consommateurs l'économie de la taxe fédérale aux manufacturiers de 13,5 %. Des clients nous ont appelés pour se plaindre. »

Le directeur des ventes de Yum Yum craint par ailleurs que l'arrivée d'une double taxe de vente accentue la

progression des marques privées des détaillants au détriment des marques nationales des fabricants.

Soustraites de frais importants de publicité, de distribution et de droits d'espace-tablettes, les marques privées des détaillants font déjà une vive concurrence de prix aux marques des fabricants.

« Les contrats des détaillants pour leur marques

privées nous fournissent du volume, mais c'est nettement moins rentable que nos propres marques, constate Pierre Zicat de Yum Yum.

« Ces marques privées comptent pour environ 22 % du marché et elle sont en pleine croissance. Elles ont d'ailleurs adopté une politique de prix agressive depuis

le début janvier. »

La double taxe de vente au détail sur les croustilles arrive aussi au moment où les produits importés de spécialité, les croustilles *Cape Cod* par exemple, viennent gruger un marché déjà très disputé.

En quelques années, ces produits se sont emparés de 7 à 8 % du marché, selon les estimations courantes dans

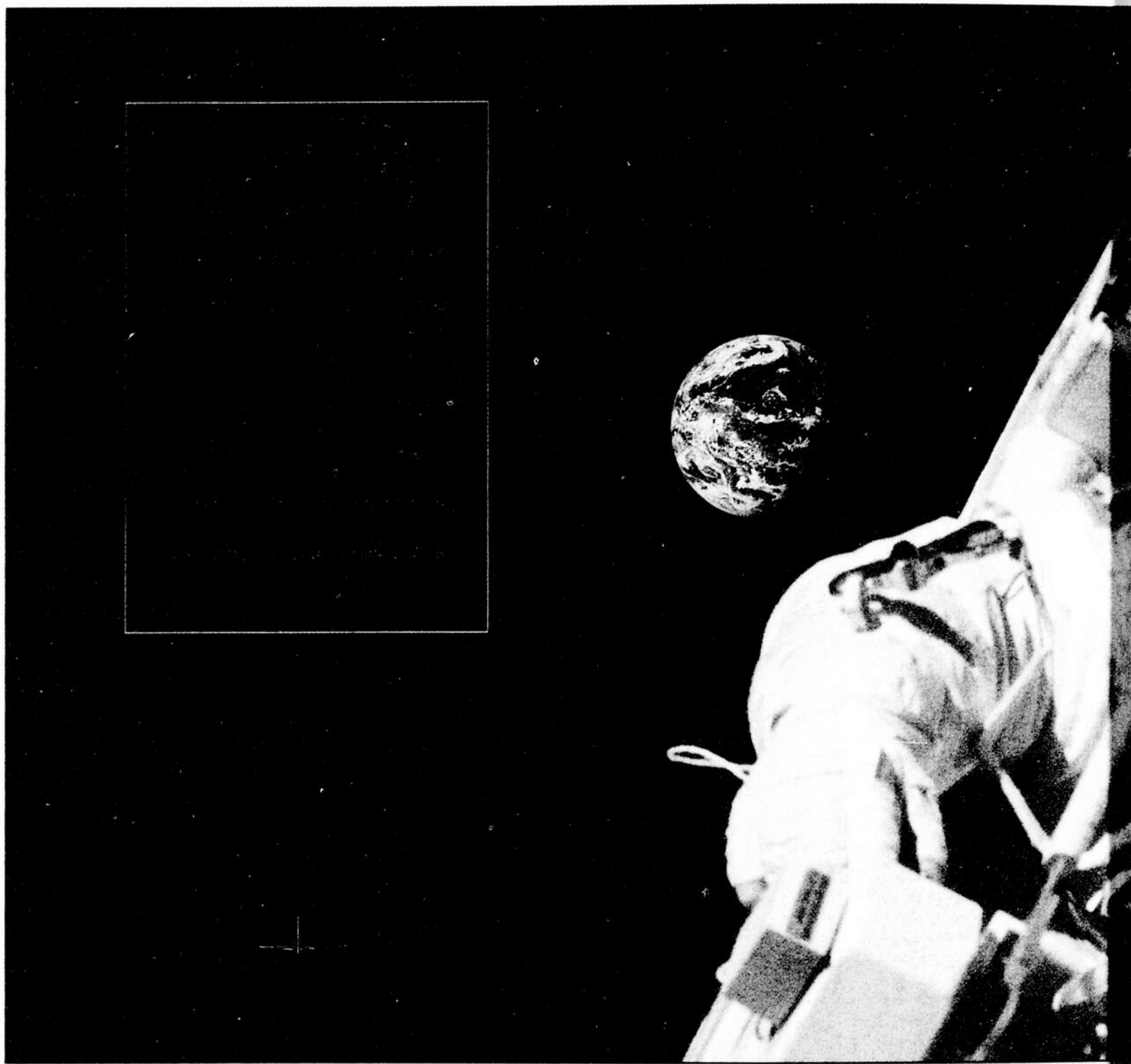
l'industrie.

« Ces produits se vendent à prix forts, et signifient souvent de bonnes marges de profit pour les distributeurs et les détaillants. Nous devrions sans doute réagir avec des produits similaires », commente Pierre Zicat de Yum Yum.

Les deux principaux fabricants de croustilles à capi-

taux québécois, Humpty Dumpty et Yum Yum, ont d'ailleurs investi au cours des récentes années pour élargir leurs gammes de produits avec des produits dits *légers*, à teneur réduite en sel et matières grasses.

Ces deux entreprises à capitaux québécois disposent toutefois de moyens limités pour y arriver.



VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR

LA VRAIE VALEUR DE L'OR: LA SÉCURITÉ

La carte VISA[®] OR[®] vous offre une sécurité inégalée. Elle est la bienvenue à travers le monde... dans deux fois plus d'endroits qu'American Express.

La certitude d'être en sécurité vient du fait que la carte VISA OR vous protège par un service complet d'assurance voyage. De plus, les services d'urgence comprennent l'avance de fonds et le remplacement de la carte dans plus de 300 000 centres de service à travers le monde. Quant à ASSURANCE-ACHATS ET GARANTIE PROLONGÉESM, elle protège vos achats importants.

Votre sécurité vient aussi du fait qu'avec la carte VISA OR, vous

pouvez obtenir des devises locales dans plus de 38 pays, 24 heures par jour, par l'intermédiaire des guichets automatiques où apparaît le symbole VISA.

Et avec une limite de crédit d'un minimum de 5 000 \$, vous pouvez puiser à même ce crédit les sommes nécessaires lorsque désiré.

Pour obtenir plus de renseignements sur les avantages de la carte VISA OR, adressez-vous à l'une des banques ou institutions financières membres de VISA énumérées ci-dessous. Vous verrez... VISA OR répond mieux à vos besoins.

¹VISA OR désigne à la fois les cartes VISA OR et VISA Première.

Tarifs du porc : les arguments américains mis en doute

L'industrie canadienne du porc vient de nouveau de marquer des points contre le tarif compensatoire imposé par Washington sur ses pro-

duits exportés aux États-Unis.

Le Comité binational mis sur pied pour examiner le litige, selon les termes de l'Accord de libre-échange, estime que les arguments américains en faveur du tarif demeurent encore trop faibles.

Du même coup, le Comité a accordé un délai de 21 jours, d'ici le 12 février, à la Commission américaine du commerce international pour

réévaluer et mieux soutenir sa position.

Si le Comité binational s'estime encore insatisfait au terme de ce délai, la Commission américaine pourra alors faire appel ou simplement retirer son dossier.

En cas de retrait, Washington devrait alors annuler le tarif compensatoire sur les exportations canadiennes de viande de porc et rembourser les quelque 20 M\$ collectés à ce jour auprès de l'ensem-

ble des exportateurs.

C'est la deuxième fois depuis août 1990 que le Comité binational américain met en doute les arguments de Washington en faveur du tarif compensatoire. Ce litige dure depuis 1988. Les producteurs de porc américains ont obtenu l'imposition d'un tarif compensatoire par Washington en soutenant que leurs homologues canadiens étaient subventionnés de façon déloyale.

Sanimal s'intéresse à une filiale de Canada Packers

Le groupe québécois Sanimal songe à la reprise de la filiale d'équarissage Orenco de Canada Packers, si le Bureau fédéral de la

concurrence en refusait la fusion aux activités similaires de la filiale Rothsay de Maple Leaf Mills.

Canada Packers et Maple Leaf Mills sont passées récemment sous le contrôle du groupe britannique Hillsdown, qui a entrepris la rationalisation de leurs activités.

Selon le Bureau fédéral, la fusion d'Orenco et de Rothsay réduirait de façon importante la concurrence dans le marché de l'équarissage en Ontario.

Le Bureau contestera la fusion devant le Tribunal fédéral de la concurrence.

Or, au Québec et dans l'est de l'Ontario, les activités d'équarissage de Hillsdown concurrencent le groupe Sanimal. « Le refus de la fusion d'Orenco et de Rothsay par le Tribunal de la concurrence nous ouvrirait une occasion d'achat sur le marché ontarien, indique André Couture, de Sanimal. L'acquisition d'Orenco nous permettrait d'aller vers l'important marché de Toronto »

MARTIN VALLIÈRES

Corporation Financière d'Investissement Power



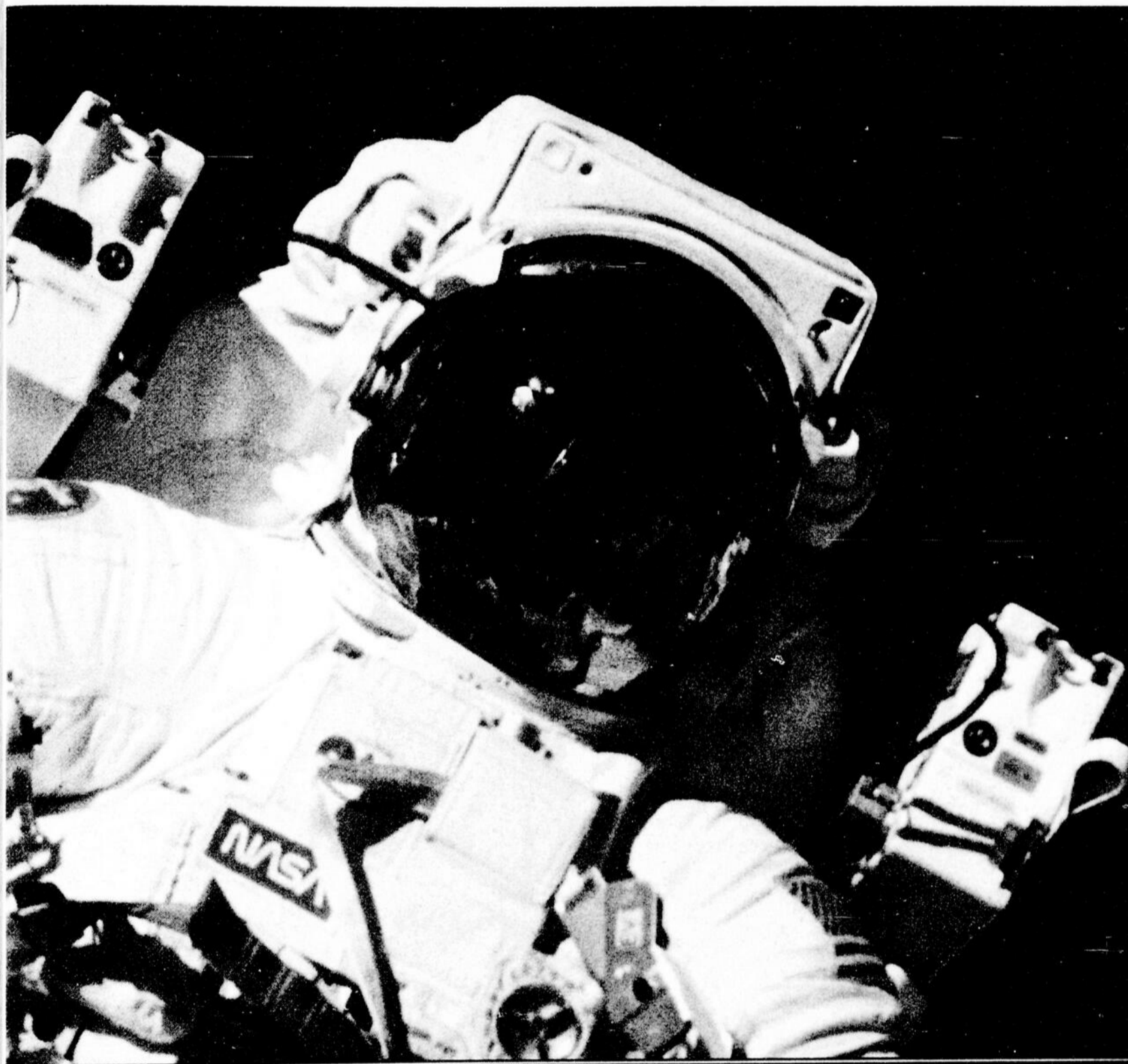
Michael K. Badham

M. Denis Giroux, président de la Corporation Financière d'Investissement Power, a le plaisir d'annoncer la nomination de Michael K. Badham à titre de vice-président et associé.

M. Badham était jusqu'à récemment l'associé responsable du groupe conseil en finances corporatives d'une firme de comptabilité internationale à Montréal. Au fil de dix années dans ce champ d'activités, il a dirigé de nombreux mandats d'évaluations, d'acquisition ou de ventes d'entreprises, ainsi que des transactions de financement de divers types.

La Corporation Financière d'Investissement Power (CFIP) finance des entreprises de taille moyenne ayant démontrées leur profitabilité qui sont dirigées par de solides équipes de direction.

(CFIP) agit également à titre de conseiller aux dirigeants d'entreprises confrontées à des problèmes de financement, de succession ou d'expansion.



VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR • VISA OR

VISA est une marque déposée. TM Marque déposée.



PARTOUT OÙ VOUS AVEZ LE GOÛT D'ALLERSM.

Banque de Nouvelle-Écosse, La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, CIBC, Citibanque Canada, Banque Royale et Banque TD



L'ÂME À LA VAGUE

LAISSEZ L'HIVER SUR LE QUAI!

Venez vivre vos rêves au plus impressionnant salon nautique du Québec. Vous y trouverez de tout, pour tous!

PROFITEZ DE SUPER AUBAINES PRÉ-SAISON

Découvrez notre gamme 1991 d'embarcations à moteur et de pêche, de bateaux de plaisance et de moto marines.

UN OcéAN DE RENSEIGNEMENTS.

Assistez à des séminaires sur la sécurité nautique, l'entretien et les techniques de navigation. Venez entendre des représentants de l'Institut maritime du Québec et de la Garde côtière ainsi que d'autres professionnels du milieu maritime.

EXPO NAUTIQUE INTERNATIONALE DE MONTRÉAL

Un rêve... Une réalité!

LE FILM SUR LA COURSE « LA WHITBREAD »

Venez voir le film sur la course autour du monde de voiliers la plus enlevante, « La Whitbread ». Écoutez le capitaine Bruno Dubois vous raconter les aventures de son voyage de 9 mois, durant lequel il a parcouru 57 000 km.

UNE JOURNÉE À LA PLAGE.

Passez une froide journée d'hiver sur l'une des plages intérieures les plus chaudes au Québec. Venez vous divertir en assistant à:

- des matches de volleyball;
- des défilés de tenues de plage;
- des vidéos sur les sports d'été;
- et plus encore!

OUVERT JUSQU'À DIMANCHE 10 FÉVRIER STADE OLYMPIQUE

Jours de semaine: midi à 22 h
Samedis: 10 h à 22 h
Dimanches: 10 h à 19 h

Admission:
Adultes: 7,50 \$*
Étudiants et troisième âge: 6,00 \$*
Enfants de moins de 12 ans: entrée libre

* Taxes incluses. Les guichets fermeront une heure avant la fermeture du Salon.

L'Association québécoise de l'industrie du nautisme et Les Salons des Sportsmen conjuguent leurs efforts en faveur du nautisme au Québec. Les profits de ce salon seront versés à des projets et à des organismes sans but lucratif.

AQNI association québécoise de l'industrie du nautisme inc.

Les Salons des Sportsmen
Les programmes des Canadiens à venir en profitent et protègent le plaisir de tous.
Salon Nautique des Sportsmen du Québec (1991)

PARC OLYMPIQUE MONTRÉAL

EN BREF

Stablex passe sous contrôle américain

Le recycleur de déchets industriels solides Stablex, de Blainville, passera sous contrôle américain au cours des prochains jours.

Son actionnaire majoritaire, la société de capital de risque Investissement Novacap, a conclu une entente de principe pour la vente de son bloc

de contrôle à la firme Concord Resources Group, de Pittsburgh.

Les détails de l'entente ainsi que la valeur de la transaction n'étaient pas connus au moment d'écrire ces lignes.

La signature de l'entente finale de vente était prévue

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES



RÉUNIONS ET CONGRÈS



SOYEZ PRÉSENT!

MONTRÉAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491
TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 499-9348
VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

Un séminaire d'une journée sur:

GÉRER SON RÉÉR AVEC SUCCÈS

Passez dès maintenant à la gestion active de votre réér.

ACHETEZ POUR UN MILLION DE DOLLARS D'IMMEUBLE AVEC UN RÉÉR

FAITES DE VOTRE RÉÉR UN VÉRITABLE COMMERCE DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

3 FAÇONS D'UTILISER LA DETTE ET LE RÉÉR POUR S'ENRICHIR

POURQUOI ET COMMENT JUMELER 2 RÉÉRs DANS UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

3 PLACEMENTS SPÉCIAUX DU RÉÉR RAPPORTANT 15 % ET PLUS L'AN

MULTIPLIEZ PAR DEUX LE RENDEMENT DE VOTRE RÉÉR GRACE AU SURLEVIER

Comment évaluer l'efficacité d'un réér? Quel placement éviter dans son régime? Comment dresser un plan financier à la retraite incorporant le réér? Doit-on vendre ou non sa maison à la retraite? Comment utiliser votre réér pour acheter des actifs financiers en dehors dudit régime? Quelles sont les avenues à privilégier pour effectuer des retraits du réér à la retraite? Qu'est-ce que le réér collectif? Comment fonctionnent la vente d'une propriété par viager et l'hypothèque renversée?

Jamais un séminaire ne vous aura révélé autant de facettes méconnues sur la gestion active du réér.

AU CEGEP ROSEMONT, LE SAMEDI 9 FÉVRIER 1991

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT EN TÉLÉPHONANT AU: (514) 331-0763

Prix: 95,00 \$ (taxe en sus)

Les Mercuriades auront lieu le 20 juin

La 11e édition du gala des *Mercuriades* de la Chambre de commerce du Québec aura lieu le 20 juin prochain.

Les *Mercuriades* visent à

reconnaître l'excellence des entreprises québécoises.

Le concours sera lancé officiellement le 21 février prochain.

Il est organisé cette année

avec la collaboration de plusieurs partenaires, dont l'École des Hautes Études Commerciales et les commissions de formation professionnelle.

avant la fin de cette semaine, indiquait-on chez Novacap, sans plus de détails.

Par ailleurs, LES AFFAIRES a tenté en vain de rejoindre les dirigeants de Concord Resources Group.

Stablex traite environ 96 000 tonnes par an de déchets solides inorganiques.

Seule usine du genre au Québec, Stablex ne traite encore qu'une fraction de la production québécoise de déchets dangereux, qui est évaluée à 1,3 M de tonnes par an.

L'entreprise est impliquée dans un projet de seconde usine de traitement, mais de déchets liquides cette fois, à Valleyfield.

Le nouveau propriétaire de Stablex, la société Concord de Pittsburgh, est un partenariat des sociétés Consolidated Rail Corp (*Conrail*) de Philadelphie, et OHM, une firme de l'Ohio qui est spécialisée dans le traitement des déchets dangereux.

Conrail est déjà active dans

le transport de déchets dangereux dans le nord-est et le centre des États-Unis.

D'ici 1994, le transporteur

ferroviaire prévoit que cette activité lui rapportera des revenus de 40 à 50 M\$ US par année.

Culinar ferme une usine à Montréal

La société Culinar abandonnera la fabrication de pâtisseries *Stuart* à son usine de la rue Laurier, à Montréal, le 15 décembre prochain.

L'entreprise explique cette

fermeture par la désuétude de l'usine et par la capacité inutilisée dans ses installations de Sainte-Marie de Beauce.

Cette fermeture touche 298 personnes; 256 emplois seront progressivement éliminés d'ici le 15 décembre prochain.

Les autres employés seront relocalisés dans les diverses activités de Culinar.

Cette étude a notamment

démontré qu'il était impossible d'effectuer des modifications majeures ou une expansion sur le site actuel, qui est devenu au fil des ans au cœur de l'un des quartiers les plus à la mode à Montréal.

Culinar entend se départir du terrain qui est situé sur un tronçon commercial en vogue de la rue Laurier, entre l'avenue du Parc et la rue Saint-Urbain.

LA MAGIE DES CHIFFRES AU BOUT DES DOIGTS.

En ce qui concerne les calculatrices de bureau, les avis ne sont pas partagés. Les gens sont unanimes : les calculatrices Canon offrent des caractéristiques sur lesquelles vous pouvez compter.

Des caractéristiques comme un clavier agencé de façon agréable.

Des touches bien espacées au toucher doux pour augmenter la rapidité et la précision des calculs.

Vous pouvez compter sur la technologie de Canon pour vous offrir une netteté d'impression. L'impression se fait silencieusement sur un rouleau de papier ordinaire pour vous faire économiser de l'argent.

Et le rouleau est facile à changer grâce aux dispositifs d'alimentation de Canon. Et Canon vous offre un large éventail de calculatrices de bureau. Des modèles compacts aux gros modèles de bureau.

Pour mettre la main sur une calculatrice Canon, consultez les Pages Jaunes pour connaître le nom et l'adresse du détaillant Canon le plus près de chez vous. Et voyez pourquoi Canon vous offre la magie des chiffres au bout des doigts.

Canon

Canon Canada Inc.
6390 Dixie Road, Mississauga
(Ontario) L5T 1P7
(416) 795-1111

Canon est une marque déposée de Canon Inc.



LE CLIENT D'ABORD
Maison Du Café
LONDON ET NATIONAL

KRAFT GENERAL FOODS CANADA INC.
GROUPE CAFÉ SERVICES ALIMENTAIRES

NOMINATION



Rodrigue Ouellet

Monsieur Derek J. Hall, vice-président de Kraft General Foods Canada Inc. et directeur général du Groupe Café, Services alimentaires, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Rodrigue Ouellet au poste de président de la Maison Du Café, Montréal.

Monsieur Ouellet a acquis une vaste expérience dans l'industrie alimentaire ayant oeuvré pendant vingt ans au sein d'importantes entreprises canadiennes aux niveaux du marketing et de la direction générale.

Maison Du Café est une entreprise spécialisée dans le rôtissage, l'emballage et la mise en marché du café pour le secteur des services alimentaires, sous les marques de commerce London, National, Quartier, Maxwell House et Chase & Sanborn.

Maison Du Café exploite une usine de rôtissage et d'emballage de café à Québec et dessert les marchés du Québec et des provinces de l'Atlantique. Maison Du Café a sa place d'affaires à Montréal au 8580 boulevard Pie-IX.

ENVIRONNEMENT

Terrains contaminés : de nouveaux pouvoirs pour le ministère de l'Environnement

Les amendements apportés à la *Loi sur la qualité de l'environnement* en juin dernier ont donné au ministre de l'Environnement deux nouveaux pouvoirs en ce qui a trait à la décontamination et à la restauration de l'environnement.

Premièrement, lorsque le ministre a des motifs raisonnables de croire qu'un contaminant est présent dans l'environnement (c'est-à-dire dans l'eau, l'atmosphère ou le sol), il peut émettre à l'égard du responsable une ordonnance de lui fournir une étude de caractérisation de l'environnement, un programme de décontamination ou de restauration décrivant les travaux à réaliser ainsi qu'un échéancier de réalisation de ces travaux.

Le ministre doit alors approuver les travaux proposés de même que leur échéancier.

Le responsable visé doit alors les exécuter tels qu'approuvés dans les délais prévus.

Deuxièmement, lorsque le ministre constate la présence dans l'environnement d'un contaminant, il dispose d'un pouvoir d'ordonnance plus étendu. Il peut alors ordonner au responsable d'enlever, recueillir, neutraliser ou prendre toutes les mesures qu'il indique pour décontaminer ou restaurer l'environnement.

Critères

Pour l'exercice de ces deux pouvoirs d'ordonnance, les motifs raisonnables ou la constatation du ministre doivent porter sur un contaminant répondant à l'une des caractéristiques suivantes :

- il existe en quantité ou concentration supérieure à la



Réalisée avec la collaboration de :

- RÉSEAU RADIOMUTUEL CJMS 128
- S O M
- RADIO-QUÉBEC
- CENTRE DE FORMATION EN ENVIRONNEMENT

norme prévue par règlement;

- sa présence est prohibée dans l'environnement par règlement;

- il est susceptible de porter atteinte à la vie, à la santé, à la sécurité, au bien-être ou au confort de l'être humain, de causer du dommage ou de porter préjudice à la qualité du sol, à la végétation, à la faune ou aux biens.

Avant d'émettre l'une ou l'autre des ordonnances décrites ci-haut, le ministre doit signifier à la personne visée et, le cas échéant, au

propriétaire du sol concerné, un avis d'au moins quinze jours énonçant les motifs à l'appui de l'ordonnance, le délai requis pour fournir les documents exigés, les travaux à réaliser ainsi que leur délai d'exécution, la date pour la prise d'effet de l'ordonnance ainsi que la possibilité et le délai accordé pour faire des représentations au ministre.

Décontamination et restauration des sols

De plus, la *Loi* prévoit que, lorsque le ministre constate la présence d'un contaminant dans le sol excédant la quantité ou la concentration prévue par règlement, il peut signifier au propriétaire de ce terrain un avis que le sol est contaminé.

Cet avis énonce les motifs du ministre, mentionne la possibilité de faire des représentations, et est accompagné des documents dont le ministre a tenu compte pour rendre sa décision.

Il faut souligner qu'après l'expiration du délai prévu pour effectuer les représentations, cet avis doit être enregistré par dépôt au bureau de la division d'enregistrement où est situé le terrain contaminé si le terrain demeure dans l'état décrit à l'avis.

Le registraire devra alors inscrire cet avis à l'index des immeubles sous le numéro de chaque lot ou partie de lot visé.

En plus d'avertir tout acquéreur éventuel de l'état des lieux, cet enregistrement entraîne, à l'égard du propriétaire du terrain contaminé, l'obligation d'obtenir dorénavant l'autorisation du ministre avant de :

- a) changer ou modifier l'usage du sol conformément aux règlements de zonage municipaux;
- b) entreprendre des travaux d'excavation ou de construction;
- c) démanteler ses équipements ou bâtiments. Pour obtenir l'autorisation requise, le propriétaire devra fournir au ministre :

- 1) une étude de caractérisation du sol;
- 2) un programme de décontamination ou de restauration

du sol décrivant les travaux et l'échéancier de réalisation;

3) la description du changement ou de la modification de l'usage ou des travaux d'excavation, de construction ou de démantèlement suivant le projet à entreprendre.

Le ministre approuvera tels quels ou avec modifications les travaux et l'échéancier soumis. Les travaux doivent donc être effectués conformément à l'approbation donnée.

Une fois complétés et une fois que le terrain atteint le niveau de décontamination prescrit par règlement, le ministre pourra autoriser le changement ou la modification de l'usage du sol, les travaux d'excavation, de construction ou de démantèlement.

Lorsque le ministre constate que le niveau de contamination du sol est inférieur à la quantité ou la concentration établie par le gouvernement, il doit demander la radiation de l'avis qui a été enregistré.

Activités contaminantes

La *Loi* impose dorénavant des obligations à ceux qui exercent une activité susceptible de contaminer le sol, ce type d'activité devant être précisé par règlement.

Ceux-ci doivent également, aux mêmes conditions que le propriétaire d'un terrain contaminé à l'égard duquel le ministre a enregistré un avis, obtenir l'autorisation du ministre avant de démanteler leurs équipements ou leurs bâtiments.

La *Loi* ajoute à la responsabilité des administrateurs et dirigeants de corporation. Ceux-ci pourront dorénavant être poursuivis personnellement lorsqu'ils amènent la corporation « par un ordre, un conseil, un encouragement, à refuser ou à négliger de se conformer à une ordonnance ».

Lorsque quiconque refuse ou néglige de se conformer à une ordonnance du ministre lui enjoignant de faire quelque chose, celui-ci peut faire exécuter la chose aux frais du contrevenant.

Radio-Québec diffuse à 17 h le dimanche l'émission Feu vert consacrée à l'environnement

Il peut en recouvrer le coût du contrevenant, intérêts et frais comme pour une dette due au gouvernement.

Dans le cas d'une corporation, la *Loi* permet dorénavant au ministre de faire exécuter l'objet de son ordonnance aux frais des administrateurs et dirigeants de la corporation qui refusent ou négligent de le faire.

Le coût de l'exécution de la chose, intérêts et frais, pourra être recouvré solidairement des dirigeants et administrateurs dans le cas où :

1) ils ont autorisé ou encouragé la corporation à refuser ou à négliger de le faire ou lui ont ordonné ou conseillé de refuser ou négliger de le faire;

2) ils ont toléré que la corporation refuse ou néglige de le faire.

Mise en vigueur et application des amendements

Les amendements sont entrés en vigueur le 22 juin dernier à l'exception des articles régissant l'envoi par le ministre au propriétaire de l'avis à l'effet que le terrain est contaminé ainsi que des articles portant sur l'exercice d'activités susceptibles de contaminer le sol.

Par ailleurs, aucun règlement n'a été adopté à ce jour en vertu de ces amendements.

Ces règlements pourront notamment préciser la quantité et la concentration des contaminants au-delà desquelles tout élément dans l'environnement devient contaminé.

Ils pourront aussi établir divers niveaux de décontamination à atteindre.

PIERRE MEUNIER



Pierre B. Meunier est directeur du service du droit de l'environnement chez Martineau Walker.

Centre de perfectionnement



Pour accroître votre performance

Gestion efficace de l'équipe de vente

4, 5 et 6 mars 1991
09:00 à 17:00

Apprenez comment établir les critères de sélection pour l'embauche des vendeurs et comment choisir un système de rémunération adapté à votre organisation; examinez le rôle du directeur des ventes et la gestion de son temps; voyez la façon de gérer et de contrôler les activités et le temps des vendeurs.

Animateur:



M. Marc Filion
B.Sc.A.
M.B.A.(Columbia University)

Professeur agrégé de marketing aux H.E.C., M. Filion a oeuvré pendant plusieurs années dans le secteur privé à des postes de direction en marketing et en planification.

Participants: tous les gestionnaires qui sont responsables de la direction d'une équipe de vendeurs. (Aucun préalable académique n'est requis.)

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

Comment s'inscrire: communiquez sans tarder avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales au (514) 340-6001.

Allez à New York, à l'américaine.

American Airlines® annonce son nouveau service sans escale vers New York.

American Airlines a le plaisir d'annoncer ses vols sans escale entre les aéroports de Dorval à Montréal et de La Guardia à New York. Vous avez maintenant le choix de 4 vols quotidiens aller-retour.

Un nouvel horaire américain.

Valable dès le 31 janvier, 1991:

No de vols	Départ	Heure	Arrivée	Heure	Fréquence
1443	Montréal	9h30	New York	10h52	Quotidien
1447	Montréal	12h30	New York	13h51	Quotidien
1457	Montréal	16h10	New York	17h37	Quotidien
1513	Montréal	18h45	New York	20h09	Quotidien
1408	New York	7h15	Montréal	8h27	Quotidien
1410	New York	10h10	Montréal	11h38	Quotidien
1418	New York	14h00	Montréal	15h19	Quotidien
1504	New York	16h30	Montréal	17h43	Quotidien

Le grand boni américain. Nous avons même augmenté les primes-voyage AAdvantage® d'American. En effet, jusqu'au 28 février, vous mériterez 1000 milles de plus dans chaque sens,* sur chaque vol American entre Montréal et New York. Alors la prochaine fois que vous irez à

New York, vous pourrez choisir American Airlines et découvrir le plaisir de voyager à l'américaine.

Pour plus de renseignements ou pour faire une réservation, appelez votre agent de voyages ou American Airlines, sans frais, au 1-800-433-7300.

American Airlines®
du spécial dans l'air®

Une divergence entre la police d'assurance et la proposition est interprétée contre l'assureur

En matière d'assurance de biens, surtout dans les affaires commerciales, la procédure généralement suivie pour l'obtention d'une nouvelle police est la signature par l'assuré d'une proposition d'assurance.

Dans un premier temps, l'assureur accepte la proposition; puis, quelques semaines plus tard, une police d'assurance formelle est émise.

Par ailleurs, il arrive souvent que l'assuré ne prenne pas le soin de lire attentivement le contenu de la police

d'assurance formelle.

Qu'arrive-t-il alors, en cas de sinistre, si la police d'assurance formelle contient des obligations de l'assuré qui n'apparaissent pas dans la proposition établie dès le départ et auxquelles l'assuré ne s'est pas conformé préalablement au sinistre?

La compagnie d'assurance est-elle tenue d'indemniser l'assuré dans un tel cas?

Réponse de la Cour d'appel

Dans le jugement qu'elle a

rendu le 3 mai 1990 dans l'affaire opposant Gaston Robitaille à J.A. Madill, La Souveraine et une autre compagnie d'assurance, la Cour d'appel du Québec a répondu à ces deux questions en faveur de l'assuré.

Dans ce dossier, M. Robitaille, propriétaire d'un établissement hôtelier, avait installé un système d'extincteurs automatiques dans la cuisine de son établissement à la demande de ses anciens assureurs.

Quelques années plus tard, les compagnies d'assurance

subséquentement poursuivies ont proposé à M. Robitaille de l'assurer et, le 20 août 1980, un inspecteur et un courtier se sont rendus chez M. Robitaille. Après avoir inspecté l'immeuble, l'inspecteur a déclaré que le risque était acceptable et le courtier a fourni à l'assuré les taux applicables.

La proposition d'assurance a été rédigée et acceptée sur place et le courtier a même déclaré à M. Robitaille que la police entrerait en vigueur le soir même.

Trois semaines plus tard,

une police d'assurance formelle était émise.

Obligation nouvelle

Cependant, la police d'assurance formelle contenait l'obligation pour l'assuré de souscrire à un service d'entretien pour son système d'extincteurs.

En fait, la proposition d'assurance initiale ni l'ancienne police d'assurance que détenait M. Robitaille auprès d'une autre compagnie ne contenaient un tel engagement.

Quelques mois plus tard, en 1981, lors d'un incendie à l'établissement de M. Robitaille, le système d'extincteurs n'a pas fonctionné adéquatement et l'établissement a subi des dommages importants.

Les compagnies d'assurance ont refusé d'indemniser M. Robitaille, invoquant son défaut de respecter son engagement de souscrire un contrat d'entretien.

M. Robitaille a donc poursuivi les compagnies d'assurance pour se faire indemniser. La Cour supérieure a d'abord accueilli l'action de M. Robitaille.

Plus tard, la Cour d'appel, à la majorité, renversait ce jugement et rejetait l'action de M. Robitaille; d'où l'appel de ce dernier jugement devant la Cour suprême du Canada.

La proposition est un contrat complet

Dans un premier temps, la Cour suprême a conclu que la proposition d'assurance acceptée le soir du 20 août

1980, qui ne contenait pas l'exigence du service d'entretien du système d'extincteurs, était en soi un contrat d'assurance complet.

Or, compte tenu que la police d'assurance formelle émise plus tard contenait une divergence par rapport à cette proposition initiale, la Cour suprême a aussi conclu que l'article 2478 du Code civil devait s'appliquer.

Cet article prévoit spécifiquement que :

« En cas de divergence entre la police et la proposition, cette dernière fait foi du contrat à moins que l'assureur n'ait indiqué par écrit au preneur les points de divergence. »

Les assureurs n'ayant pas indiqué par écrit à M. Robitaille les points de divergence entre la proposition et la police d'assurance formelle, la Cour suprême a conclu que la proposition faisait foi du contrat d'assurance et de son contenu et que, en conséquence, l'obligation de souscrire au contrat d'entretien du système d'extincteurs ne faisait pas partie de l'entente entre M. Robitaille et ses assureurs.

JEAN H. GAGNON



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



LE CONCORDE VOUS OFFRE UN BON VINGT.

Vous préparez un voyage d'affaires à Québec? Plus que jamais c'est le temps de réserver une chambre à l'hôtel Loews Le Concorde.

Profitez de tarifs particulièrement avantageux sur nos chambres

luxueuses et utilisez ce certificat cadeau d'une valeur de 20\$ à la même occasion.

Une offre intéressante? Une offre qui ne se refuse pas!

Vive la Vie! Vive la Compagnie!

du 18 octobre
au 28 mars

L'hôtel Loews Le Concorde vous offre sa Classe Affaires au tarif spécial de 95\$ et le Club 1225 à 125\$ par nuit en plus d'un certificat cadeau de 20\$.

Pour réservations, appelez sans frais au 1 800 463-5256.

Faites vite! L'offre se termine le 28 mars 1991.

Lors de votre séjour parmi

nous, ce certificat vous permettra d'obtenir un crédit de 20\$ sur votre note de bars et restaurants. Ce certificat n'est pas valable s'il est jumelé à une autre offre de tarifs réduits d'hébergement et il ne s'applique pas aux groupes et congrès. Limite d'un seul certificat par chambre, par séjour. Non monnayable.

L'HÔTEL SUR LES CHAMPS ÉLYSÉES DE QUÉBEC
1225, PLACE MONTCALM QUÉBEC (QUÉBEC) G1R 4W6

INFO-BOURSE INC.
Le premier centre de produits et services boursiers

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

Nom: _____ Prénom: _____
 Adresse: _____
 Ville: _____ Province: _____
 Code postal: _____ Tél: () _____

Retourner à : INFO-BOURSE
 455, St-Antoine Ouest, Bureau L2,
 Montréal (Québec), H2Z 1J1,
 Tél: (514) 392-1366

Pour information

UN CLUB TRÈS RECHERCHÉ VOUS ATTEND.

Depuis plus de soixante ans, les Jaguar suscitent l'admiration de tous ceux et celles qui savent reconnaître l'élégance suprême d'une voiture. Les connaisseurs du monde entier qui adoptent la Jaguar pour sa race et son irrésistible attrait deviennent membres d'un club des plus recherché - le Club Jaguar.

Naturellement, la classe Jaguar s'exprime aussi dans le raffinement d'un intérieur somptueux doté de riches garnitures en cuir, de marqueterie en ronce de noyer polie à la main et d'agréments électroniques tout confort.

Venez vivre vous-même l'expérience stimulante de conduire une berline Jaguar. Même si ses avantages sautent aux yeux, il faut la piloter pour apprécier



vraiment toutes ses qualités.

Toutes les Jaguar neuves s'accompagnent de l'adhésion exclusive au Club Jaguar comprenant l'entretien régulier sans frais, le dépannage d'urgence jour et nuit ainsi que d'autres prestations avantageuses pendant toute la durée de la garantie de 3 ans ou 60 000 km. Vous pouvez aussi, si vous le désirez, acquérir un supplément de garantie Club Jaguar de deux ans ou 40 000 km. Voyez un concessionnaire Jaguar pour tous détails.

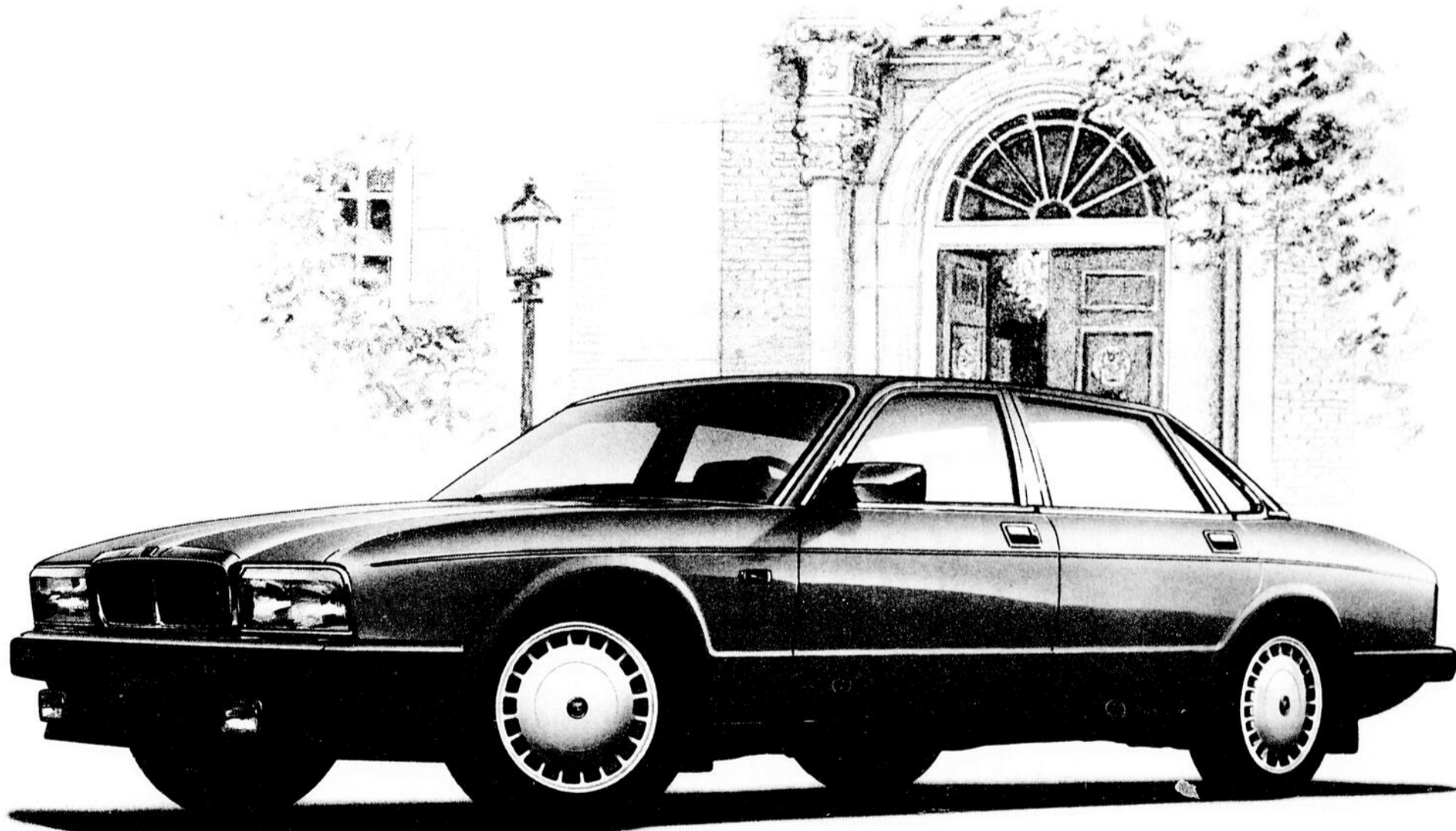
Votre place vous attend au Club Jaguar.

Rendez-vous sans tarder chez un concessionnaire pour y découvrir toute l'élégance et la performance des meilleures Jaguar de tous les temps.



JAGUAR

L'ACCORD PARFAIT DE L'ART ET DE LA TECHNIQUE.



Automobiles Élégante
4350 est, boui. Métropolitain
St-Léonard, Québec
(514) 374-6550

Les Moteurs Décarie
55, rue Gince
Ville St-Laurent, Québec
(514) 334-9910

Jaguar de Québec
4475 boul. des Gradins
Québec, Québec
(418) 622-3193

Jaguar d'Ottawa
1450 ch. Merivale
Nepean, Ontario
(613) 723-0300

VISITEZ LES 3 SALONS DE LA RÉU\$SITE

ENTRÉE
GRATUITE
AVEC CETTE ANNONCE



DES CENTAINES DE CONFÉRENCES, D'EXPOSANTS ET DE CONSULTATIONS



- LES BONS ACHATS
- LES GRANDES FORTUNES
- INVESTIR DANS LES TERRAINS
- GÉRER SA PROPRIÉTÉ À REVENUS
- LES CONDOS
- RÉSIDENCES SECONDAIRES
- CLINIQUE SUR LA TPS
- CHOIX D'HYPOTHÈQUES
- RÉNOVATIONS-INVESTISSEMENT
- COMMENT VENDRE SA MAISON



La Presse



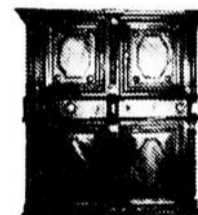
- LES REER PAYANTS
- LES MEILLEURS TAUX D'INTÉRÊT
- LES FONDS MUTUELS GAGNANTS
- CONSULTATIONS SUR VOS IMPÔTS
- LES EXEMPTIONS À RÉCLAMER
- LOGICIELS POUR GAGNER À LA BOURSE
- LES VRAIS ABRIS FISCAUX
- COMMENT CHOISIR UN FEER
- LA RETRAITE DANS LE SUD
- LA LOI 146 ET VOS BIENS



- CARRIÈRES D'AVENIR
- RETOUR AUX ÉTUDES
- CHOIX DE COURS
- CLINIQUE D'ORIENTATION
- LE C.V. GAGNANT
- LES PÉNURIES D'EMPLOI
- CONFÉRENCES DE MOTIVATION
- L'ÉDUCATION DE VOS ENFANTS
- PRÊTS ET BOURSES
- COMMENT PARTIR EN AFFAIRES

PLUS Spécial *Connaisseurs*

- * PEINTURE
- * SCULPTURE
- * ANTIQUITÉS
- * OBJETS DE COLLECTION
- * TIMBRES ET MONNAIES
- * CHEVAUX DE COURSE



PLACE BONAVENTURE - 1^{er} au 4 février Vendredi au lundi 12 h - 22 h

HALL OUEST

PROFI

UN CONGRÈS DÉCLOISONNÉ POUR 10 000 PROFESSIONNELS

- ▶ CONSTRUCTION
- ▶ COURTAGE IMMOBILIER
- ▶ ASSURANCES
- ▶ BANQUES ET CAISSES POPULAIRES
- ▶ FIDUCIES
- ▶ VALEURS MOBILIÈRES
- ▶ DROIT ET COMPTABILITÉ

SALON DES PROFESSIONNELS DE LA FINANCE ET DE L'IMMOBILIER

UNE EXPOSITION
POUR MAÎTRISER LE CHANGEMENT

DES CONFÉRENCES D'ACTUALITÉ
POUR PROSPÉRER DANS LES ANNÉES 90



HALL EST

PLACE BONAVENTURE - 1^{er} au 4 février Vendredi au lundi 12 h - 22 h

FINANCE



À L'ASSAUT DU MARCHÉ DU GRAPHITE
Stratmin, Mazarin et Graphicor se disputent le marché mondial pp. 30-31

Jean Depatie

SUPER RENDEMENTS
Il est possible d'amasser des sommes colossales dans les réers. Mais que vaudront 200 000 \$ dans 20 ans ? pp. 36-37

Le REER maître de la croissance à long terme au Canada.

Fonds de croissance Industriel

Plan-Gestion Quatre Saisons Inc. • René SAWODNY
6300 Auteuil, bureau 215 • Brossard, Québec (Canada) J4Z 3P5
Tél. (514) 656-8588 • Fax (514) 443-1302

LES AFFAIRES

Rentabilité en baisse

Avec 27 M\$ dans ses coffres, Kaufel se prépare à acquérir des firmes américaines

« Avec des liquidités de 27 M\$, je suis en mesure d'acheter des bénéfices nets additionnels avant impôt de 12 M\$. »

Ces paroles sortent de la bouche même de Bruce Kaufman, le maître d'œuvre du Groupe Kaufel (Mtl, 5 \$), le fabricant numéro un de systèmes d'éclairage de secours et de systèmes d'alimentation auxiliaires en Amérique du Nord.

M. Kaufman se prépare à effectuer plusieurs acquisitions en 1991. « Nous traversons une récession sévère. Plusieurs concurrents américains souffriront au cours des prochains mois. Ce contexte sera favorable à l'acquisition d'un ou deux fabricants de produits électriques. »

Kaufel a pour politique d'acheter les firmes de son secteur à quatre fois leur profit avant impôt. La compagnie paie 50 % au comptant, le solde du prix de vente étant payé sur une période de trois ans.

Selon ces barèmes, M. Kaufman estime pouvoir acquérir de nouvelles entreprises qui ajouteront près de 12 M\$ au bénéfice avant impôt de Kaufel.

Capacité de production accrue

En plus de jouir d'une encaisse élevée, Kaufel a constamment accru sa capacité de production à Porto Rico. De 1987 à 1989, elle doublait la capacité de production de cette usine. En 1990, Kaufel l'a triplée.

« Nous utilisons présentement entre 60 et 70 % de notre capacité totale. C'est

GRUPE KAUFEL

Activités :

Fabrication de systèmes d'éclairage de secours, de systèmes d'alimentation auxiliaires d'urgence et d'autres produits électriques.

Cours récent B : 5 \$

Haut (52 sem.) : 12,38 \$ Bas (52 sem.) : 5 \$

	Ventes (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action (\$)
1990	119,8	7,4	0,51
1989	108,3	12,2	0,92
1988	88,4	10,7	0,89
1987	56,2	6,9	0,58
1986	27,5	3,8	0,37

L'exercice financier se termine le 31 août

Tableau : LES AFFAIRES

dire que toute nouvelle acquisition sera rationalisée afin de profiter de cette capacité excédentaire de production de notre usine de Porto Rico », a précisé M. Kaufman.

Kaufel transfère actuellement la production de trois usines américaines aux installations agrandies de Porto Rico. Grâce à ce transfert, Kaufel réalisera des économies d'échelle. Selon Aslam Kathry, vice-président aux finances, Kaufel épargnera entre 1 et 2 % du coût total de manutention de ses stocks.

Cette concentration des activités de production à Porto Rico éliminera les problèmes d'embauche et de coût de la main-d'œuvre éprouvés par l'entreprise aux États-Unis.

« En Nouvelle-Angleterre, sauf pour les derniers mois de ralentissement économique, trouver des employés fidèles et efficaces n'était

pas une chose simple.

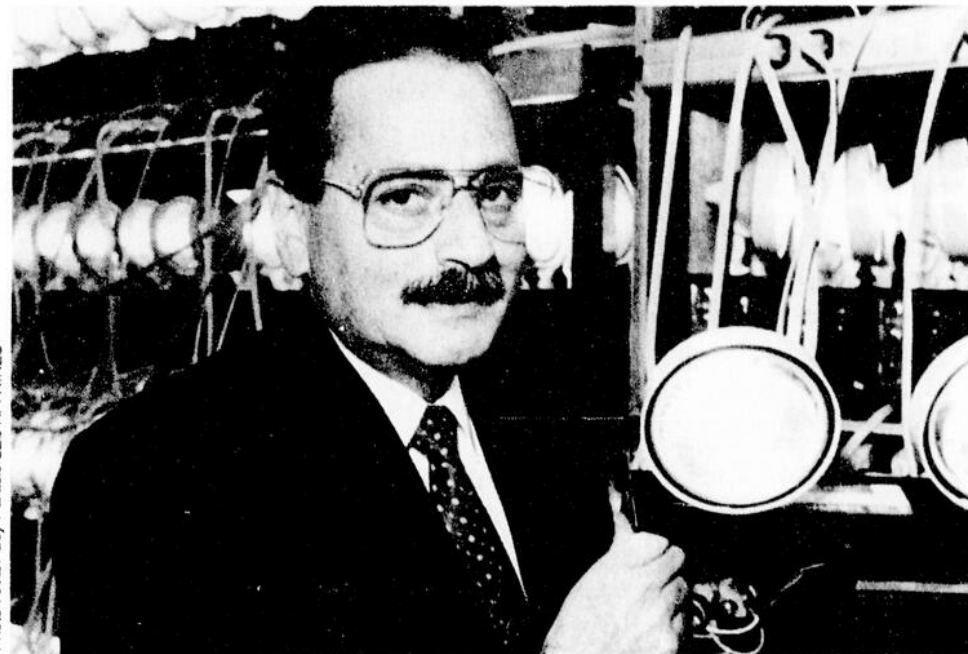
« À un certain moment, le taux de chômage dans la région a été inférieur à 1 %. À New York, le problème est similaire, en plus d'un coût de la vie très élevé. »

En revanche, à Porto Rico, la main-d'œuvre est disponible et de qualité. Avec un taux de chômage de 21 %, les Portoricains restent très fidèles à leur employeur, de témoigner M. Kaufman.

Au 31 mars prochain, près de 80 % des produits électriques vendus par Kaufel aux États-Unis proviendront de l'usine de Porto Rico.

Rentabilité moindre

Pour son exercice terminé le 31 août 1990, les ventes de Kaufel ont crû de 11 % pour s'établir à 119,8 M\$. Le bénéfice net a toutefois reculé sensiblement, se chiffrant à 7,4 M\$ ou 0,51 \$



Bruce Kaufman: « Plusieurs concurrents US souffriront au cours des prochains mois. Ce contexte sera favorable à l'acquisition d'un ou deux fabricants de produits électriques. »

l'action contre 12,2 M\$ ou 0,92 \$ l'action sur une base diluée lors de l'exercice 1988-89.

Le ralentissement de l'activité économique en Amérique du Nord explique en partie cette rentabilité moindre. D'autres facteurs ont eu également un effet néfaste sur les profits.

Les dirigeants de Kaufel ont décidé de radier au quatrième trimestre de l'exercice 1989-90 des dépenses de recherche et développement jusqu'alors capitalisées. L'aménagement du nouvel espace à l'usine de Porto Rico a également exigé des dépenses supplémentaires non récurrentes. Sans ces dépenses additionnelles et ces radiations, le bénéfice net par action de Kaufel aurait été de 0,60 \$ au lieu de 0,51 \$ pour le dernier exercice.

Hausses prévues en 1990-91

Pour l'exercice en cours, Kaufel prévoit une hausse à la fois des ventes et du bénéfice.

M. Kaufman entend accroître sa part du marché aux États-Unis même si la concurrence se fait plus vive. Cette conquête du marché américain se fera par des escomptes de prix. « Nous devrons produire davantage d'unités pour chaque dollar de vente. »

La marge bénéficiaire nette de l'entreprise devrait se situer à près de 8 % pour le présent exercice, celle-ci ayant été de 6,2 % en 1989-90. Lors de l'exercice 1988-89, la marge bénéficiaire nette de Kaufel s'établissait à 11,3 %.

Le retour à des marges bé-

néficiaires nettes de plus de 11 % sera difficile à réaliser à court terme. « Nos concurrents américains présentent une gamme diversifiée de produits électriques. Ainsi, ils peuvent offrir aux clients un ensemble de produits à un prix global. »

« Cette offre globale comprend souvent des systèmes d'éclairage d'urgence à prix fort réduits. Une telle tactique force Kaufel à réduire le prix de ses propres systèmes d'éclairage. »

Pour contrecarrer cette forme de concurrence, Kaufel devra mettre la main sur une ou plusieurs firmes américaines lui permettant d'offrir à ses clients une gamme plus vaste de produits électriques.

CLAUDE CHIASSON

DE L'ASSURANCE-VIE SANS DÉBOURSER?
Oui! Procurez-vous enfin une assurance-vie dont la prime est puisée à même votre REER.

L'EXCELLENCE

Compagnie d'assurance-vie

1-800-465-5818

RESSOURCES NATURELLES

Actuellement, les Chinois répondent à 60 % de la demande mondiale

Stratmin, Mazarin et Graphicor se disputent le marché mondial du graphite

Après presque deux ans d'efforts, Stratmin (Mtl, 0,80 \$) a terminé la période de rodage de son exploitation de graphite de Mont-Laurier.

Elle espère réaliser des profits en 1991, mais s'inquiète de la mise en branle de deux autres projets de graphite au Québec qui risquent de saturer le marché.

« Le graphite est la variété de carbone cristallisé la plus difficile à traiter qu'on ait vue », ont déclaré aux AFFAIRES Jean Depatie et Daniel Goffaux, respectivement président du conseil et chef de l'exploitation de Stratmin Graphite, une filiale à 75 % de Stramin.

Deux usines en exploitation

Stratmin Graphite exploite deux usines de traitement de minerai de graphite à Mont-Laurier.

La première, d'une capacité de 400 tonnes métriques par jour et louée d'Asbury Graphite, est située à Notre-Dame-Du-Laus.

La seconde, d'une capacité de plus de 1 000 tonnes par jour, a été construite par Stratmin à 50 km au nord à Saint-Aimé-du-Lac-des-Îles



Photo: Jean-Guy Parada LES AFFAIRES

Jean Depatie: « En fait, il n'y avait pas de spécialistes dans le domaine du graphite au Canada. Maintenant, les spécialistes, c'est nous. »

et mise en exploitation en avril 1990.

Stratmin vient tout juste d'annoncer la fermeture du concentrateur d'Asbury, qui fonctionnait à 100 % de sa capacité, pour une période de quatre mois en raison de la faiblesse du marché du graphite et de la bonne per-

formance du nouveau concentrateur.

Celui-ci débite maintenant environ 875 tonnes de concentré par jour. L'objectif de production pour 1991 est de 400 et 950 tonnes par jour respectivement, totalisant quelque 26 000 tonnes de concentré à la fin de l'année,

comparativement à 14 400 en 1990, à partir de minerai titrant en moyenne de 6 à 7 % de carbone graphitique.

Les spécialistes du graphite

Comme l'explique M. Depatie, Stratmin a dû bâtir

elle-même sa technologie de traitement du graphite. « En fait, il n'y avait pas de spécialistes dans ce domaine au Canada. Maintenant, les spécialistes, c'est nous. »

La mise en marché du graphite a nécessité également une période d'apprentissage. Les Chinois sont leurs principaux concurrents. Stratmin leur livre bataille, particulièrement sur le marché japonais, en insistant sur la fiabilité des approvisionnements et la qualité, qu'on détermine par la pureté et la grosseur des paillettes.

Asbury est le principal distributeur de graphite pour Stratmin.

Imétal, qui détient 25 % des actions de Stramin Graphite, joue ce rôle en Europe tandis que Mitsubishi Corporation est devenue récemment le principal agent au Japon.

Hausse annuelle de la consommation de 6 %

On évalue la consommation mondiale de concentré de graphite à environ 225 000 tonnes par année; elle augmente à un taux annuel de près de 6 %.

Les Chinois fournissent

60 % de la demande. La production de Stratmin représentera 10 % de la demande, et jusqu'à 20 % dans certaines catégories de graphite.

« Il n'y a définitivement pas de place pour d'autres producteurs dans le contexte actuel », soutient M. Depatie, qui trouverait par ailleurs injuste que le gouvernement subventionne d'autres projets concurrents qui menaceraient sa survie.

Jusqu'à maintenant, Stratmin a investi 36 M\$ dans son complexe de graphite, créant près de 140 emplois. Le gouvernement a versé une subvention de 300 000 \$ pour la formation de la main-d'oeuvre.

Sur le plan financier, la situation de Stramin demeure serrée. La longue période de rodage a retardé l'encaissement de revenus sur lesquels la compagnie comptait pour rembourser ses dettes.

Pour rétablir la situation, Stratmin a effectué une émission de droits à la fin de 1990, qui n'a cependant pas rapporté le succès escompté auprès du public.

La compagnie examine d'autres solutions, dont l'apport de fonds des actionnaires principaux.

Après neuf mois d'exploitation en 1990, Stratmin a subi une perte de 1,82 M\$ ou 0,11 \$ par action, sur des revenus de 7,87 M\$, par rapport à une perte de 0,5 M\$ ou 0,03 \$ par action en 1989, sur des revenus de 3,69 M\$. Stratmin compte environ 17 M d'actions émises.

Au 30 septembre 1990, le passif à court terme de Stratmin, incluant une portion de 4 M\$ de la dette à long terme, s'élevait à 10,4 M\$, à comparer à un actif à court terme de 5,64 M\$.

La dette à long terme s'établissait à 15,3 M\$ et l'avoire des actionnaires à 12,49 M\$.

Chaque matin, nous appelons nos 10 principaux concurrents afin de garantir que nos taux CPG-REER sont les meilleurs. Franchement, on doit leur taper sur les nerfs!



10^{5/8}%
CPG-REER à échéance de 12 mois

LA GARANTIE MEILLEUR TAUX

Cette année encore, les meilleurs taux se trouvent au Montréal Trust. C'est garanti. Nos taux d'intérêt annuel CPG-REER (1 an à 5 ans) sont égaux ou supérieurs à ceux annoncés à l'échelle nationale par les 10 plus importantes institutions financières du Canada.

Mieux encore: si vous choisissez un de nos CPG-REER à échéance souple, nous vous offrirons une prime d'intérêt annuel de 1/4%*. De plus, si vous effectuez un transfert de 20000\$ ou plus au Montréal Trust, nous vous rembourserons les frais de transfert (jusqu'à 50\$) en les déposant dans votre REER.

Pour vos placements, faites confiance à la compagnie qui a fait enregistrer en 1957 le premier REER au Canada et qui aujourd'hui est détenue par la plus importante compagnie au Canada: BCE Inc.

Les taux peuvent varier sans préavis. Le taux annoncé comprend une prime de taux d'intérêt annuel de 1/4%. L'offre de la prime d'intérêt se termine le 1^{er} mars 1991. Déposit minimum de 5000\$.

*La Banque Royale du Canada, la CIBC, la Banque Toronto-Dominion, la Banque de Montréal, la Banque Scotia, la Banque Nationale du Canada, le Canada Trust, la Compagnie Trust Central, le Trust Royal, le Trust National.

*La prime de 1/4% est aussi en vigueur sur un CPG déposé dans un FERR ou un régime autogère du Montréal Trust.



MONTREAL TRUST

Pour vous renseigner, utilisez la ligne spéciale REER 1-800-463-7777. Du lundi au vendredi de 9 h à 18 h. Le samedi de 10 h à 14 h.

MONTREAL
Centre Fairview 695-5230
Tour Place Montréal Trust 982-7100
Place Montréal Trust
Niveau Métro 843-8100

Place Ville-Marie 393-3117
Rue Saint-Jacques 392-1880
Outremont 273-7666
Chemin Queen Mary 488-7000

Saint-Lambert 465-3265
Ville Mont Royal 735-1314
Westmount 932-6000

QUÉBEC
Rue Saint-Amable 529-8841
Place Laurier 659-4955
Charlesbourg 622-4280

FRANÇOIS RIVERIN

10^e ANNIVERSAIRE

LES 500

LES AFFAIRES

RESSOURCES NATURELLES

Mazarin-Cambior désirent pénétrer le marché mondial; Graphicor veut reprendre son souffle

La Société minière Mazarin (Mtl, 0,40 \$) compte sur la richesse et l'importance de son gisement de graphite du lac Knife à Fermont, sur la Côte-Nord, pour pénétrer le marché mondial.

Le dernier calcul des réserves montrait un volume de 8,1 M de tonnes à une teneur de 16,7 %, le plus riche et l'un des plus gros connus dans le monde actuellement.

Mazarin a signé une lettre d'entente avec Cambior (Mtl, 11,25 \$) par laquelle cette dernière peut acquérir 50 % du gisement et la gérance de l'exploitation en amenant la propriété au stade de la production. Cambior s'engage, selon certaines modalités, à acheter des actions de Mazarin et en organiser le financement.

« La signature finale des contrats liant les deux compagnies devrait se faire au moment de l'obtention du permis environnemental, qu'on attend vers la fin de janvier », a déclaré aux AFFAIRES Régis Labeaume,

président de Mazarin. Cette dernière doit, de son côté, s'assurer d'une certaine quantité de commandes de concentré de graphite pour répondre aux conditions de Cambior.

Déterminer la bonne méthode de traitement

Le complexe graphitique de Fermont, dont le coût est estimé à 31 M\$, amorcerait ses activités en 1992.

Il comprendrait une fosse d'extraction à ciel ouvert et une usine de traitement d'une capacité de 400 tonnes de minerai par jour et d'où sortiraient près de 23 000 tonnes de concentré par année.

L'extraction aurait lieu pendant l'été, ce qui permettrait d'accumuler le minerai en tas pour la période hivernale.

Tirant les leçons des expériences des autres, M. Labeaume préfère prendre le temps d'exécuter toutes les études métallurgiques néces-

saires pour bien déterminer la bonne méthode de traitement du minerai. À ce chapitre, dit-il, l'expérience de Cambior s'avérera un atout important.

Marchés importants

L'Europe constitue le principal marché visé, avec l'Allemagne comme pivot.

La fiabilité des approvisionnements garantis par l'importance et la teneur du gisement et par le faible coût d'exploitation sont les principaux arguments de vente utilisés.

« Le marché est capable d'absorber tous les producteurs du Québec. Par contre, le critère de base si le marché se resserre, c'est le coût de production. Les nôtres seront parmi les plus bas », affirme-t-il.

Actuellement, on sent un plafonnement du marché et des prix du graphite à cause de la récession. Depuis deux ans, le prix moyen de la tonne a baissé de 5 %.

Graphicor : sans les problèmes techniques...

Ressources Graphicor a failli devenir pour sa part le deuxième producteur québécois de graphite en 1990, à peine un an après sa formation.

Après avoir investi 11 M\$, des problèmes techniques à l'usine de traitement ont empêché toute production, plaçant cette compagnie privée en situation de faillite au mois de décembre 1990.

Graphicor était alors en défaut de versement de capital et d'intérêt sur un prêt s'élevant à l'origine à 6,5 M\$. En outre, elle devait 448 287 \$ en comptes divers.

Rodolphe Bouchard, président de Graphicor et ancien cadre de Stratmin, tente maintenant de redonner une seconde vie au projet. Si tout se déroule bien, il veut recommencer la production en avril 1991, avec comme objectif de produire 15 000 tonnes de concentré par année.

Il doit d'abord refinancer sa compagnie. Trois de ses plus importants actionnaires, dont Dresser Canada et Graphite Capital Corp., ont consenti en décembre 1990 à lui prêter 2,8 M\$ pour acquitter ses paiements mensuels à la banque.

M. Bouchard compte également sur une émission de droits pour aller chercher le restant des 5,6 M\$ nécessaires à la reprise de la production.

Graphicor détient un bail minier ainsi que 13 propriétés s'étendant sur 482 claims, situés à proximité du complexe minier de Stratmin

à Mont-Laurier.

Le principal gisement, celui du lac Carmin dont elle vient d'acquérir 50 % de Soquem, renfermerait des réserves prouvées de 1,45 M de tonnes à 10,36 % de carbone graphitique.

Les deux autres gisements, incluant celui de Diotte où l'exploitation a commencé, contiennent ensemble des réserves probables de 2,33 M de tonnes à environ 7,40 % de carbone graphitique. Les gisements sont séparés de plusieurs dizaines de km.

FRANÇOIS RIVERIN

PROFESSIONNELS

BOISJOLI, SABBAGH, SABBAG,
ZIRI, MALKA

COMPTABLES AGRÉÉS

MAURICE SABBAGH, C.A. EMILE MALKA, B.Sc. COM. C.A.
MICHEL SABBAGH, C.A. SYLVAIN BROSSARD, B.A.A. C.A.
JOSEPH ZIRI, M. COM. C.A.

3424 DRUMMOND
MONTREAL CANADA H3G 1Y1
TEL (514) 287-0833
TELECOPIEUR 287-0778

Votre régime d'assurance dentaire est-il trop sucré?

Vous pouvez le faire examiner par des professionnels. Et cela, gratuitement.

La situation économique actuelle vous incite-t-elle à réévaluer votre régime d'assurance dentaire? Un régime d'assurance ne se modifie pas au hasard. Encore faut-il faire les bons ajustements sans que la qualité n'en soit affectée. Autant d'aspects qui exigent l'examen approfondi d'un expert.

Par l'entremise de son service de consultation, l'Association des chirurgiens dentistes du Québec examinera votre régime actuel et vous conseillera sur tous les aspects de l'assurance dentaire, y compris les diverses options de souscription.

Ensemble, nous pouvons bâtir un programme d'assurance de haute qualité, ou réviser votre régime actuel de façon à ce qu'il soit **en tous points** conforme aux besoins de vos employés et à votre budget. Tout cela, absolument gratuitement.

Alors, si vous craignez que votre régime d'assurance dentaire ne soit trop sucré, confiez-le à l'oeil exercé des experts de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec.

Pour plus d'informations sur notre service de consultation gratuit, communiquez avec le responsable du comité d'expertise des régimes d'assurance dentaire au **(514) 282-1425**.



Association
des chirurgiens
dentistes du Québec

RESSOURCES NATURELLES

Louvicourt : il faudra plus de deux ans de travaux avant de commencer l'exploitation

Il n'y a plus de doute que le gisement *Louvicourt* de **Ressources Aur** (Tor., 3,25 \$) et de la **Société minière Louvem** (Mtl, 3,50 \$) deviendra une mine.

Il faudra toutefois encore plus de deux ans de travaux avant d'extraire la première tonne de minerai, pour creuser les puits, définir les paramètres, déterminer l'ampleur optimale de l'exploitation et l'investissement requis pour la mettre sur pied.

C'est à cette tâche que s'attaque **Bob Bryce**, vice-président, Exploitation, d'Aur, que LES AFFAIRES a rencontré à ses locaux situés sur l'emplacement du gisement *Louvicourt*, découvert à la mi-1989. Il s'agit en fait des bureaux rénovés de l'ancienne mine de zinc *Louvem* exploitée par **Soquem** dans les années 1970.

M. Bryce venait à peine de commencer ses nouvelles fonctions pour le compte d'Aur, après avoir quitté **Les Mines Selbaie** où il occupait le poste de directeur général de l'exploitation. Il a été le principal artisan de la mise sur pied d'un complexe minier à ciel ouvert et souterrain de 6 500 tonnes par jour à Selbaie.

« Tous les futurs travaux d'exploration sont orientés vers la production. Mais il reste plusieurs paramètres à

déterminer avant de prendre la décision finale quant à la forme et à l'ampleur optimales de l'exploitation et de l'investissement requis. »

Nommé *Phase V*, le programme d'exploration en cours, au coût de 4,6 M\$, mobilise actuellement cinq foreuses. Deux de celles-ci sondent le roc afin de déterminer le meilleur emplacement pour le fonçage des puits de ventilation et d'exploitation. Les autres continuent à tester des zones minéralisées dans le gisement et autour de celui-ci.

Des sommes sont aussi allouées à l'exécution d'études environnementales, de tests métallurgiques et d'études d'ingénierie en préparation pour le programme d'exploitation souterraine.

Défis techniques

À la fin de ce programme, prévu pour le début de mars, commencera une autre phase, celle de l'exploration souterraine.

L'exploration souterraine comprendra le creusage des puits et de galeries dans le minerai, l'extraction d'un gros échantillon de minerai et l'enregistrement de données géotechniques.

La mise en production d'un gisement comme celui de *Louvicourt* comporte plu-

sieurs défis techniques. Primo, le gisement est situé en plein marécage, ce qui limite le choix de l'emplacement de l'usine de traitement, bien qu'un esker (sillon de gravier laissé par les glaciers) traverse la propriété.

De plus, le gisement surplombe trois bassins hydrographiques. L'eau filtrant au travers des rejets peut donc emprunter trois voies d'eau différentes.

Étant donné l'ampleur de l'exploitation envisagée et la présence de rejets sulfureux dans le futur parc à résidus, le contrôle environnemental du complexe peut être difficile et coûteux.

Enfin, le cœur du gisement est situé à environ 2 600 pieds de profondeur, distance à partir de laquelle la pression sur les murs des galeries est très grande.

Le gisement se divise en trois lentilles parallèles avec espaces stériles entre elles, qui ne seront pas nécessairement minées en un seul bloc.

Par contre, la richesse du gisement permet de surmonter tous ces défis. Les travaux d'exploration ont délimité des réserves de 37 M de tonnes à 3,6 % de cuivre, 1,59 % de zinc, 0,62 oz d'argent par t et 0,026 oz d'or par t, avec des zones allant jusqu'à 10 % de cuivre à l'intérieur du gisement.

Les coûts de la mise en production ne sont pas encore évalués avec précision. Les exploitants ne seront effectivement pas en mesure de dire quelle sera la cadence d'exploitation avant que les études d'ingénierie soient complétées.

Les plus grosses mines en exploitation actuellement au Québec sont celles de **Selbaie** (à ciel ouvert et souterraine), avec 6 500 tonnes par jour, **Doyon** (souterraine), avec tout près de 4 000 tonnes par jour, et de **Mines Gaspé** (souterraine), avec 3 000 tonnes par jour.

Financement

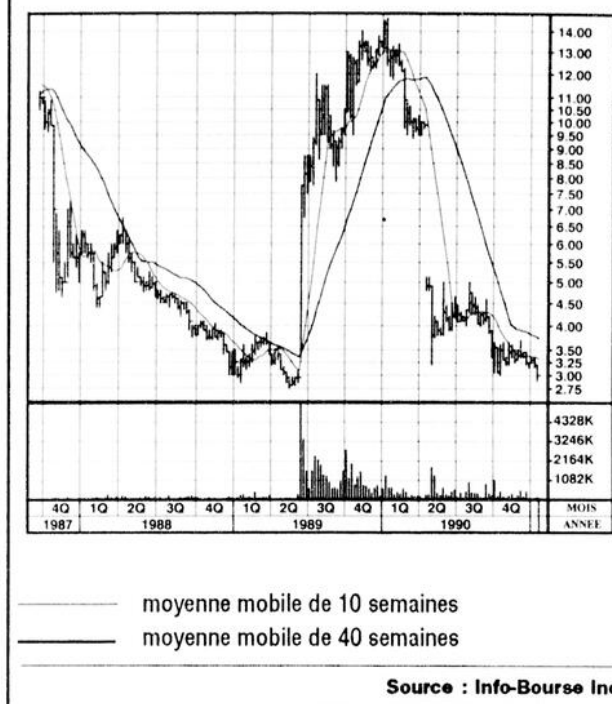
« Toutes les options sont ouvertes : 3 000 tonnes par jour ? 6 000 ? Il est trop tôt pour se prononcer », a dit M. Bryce.

Quant à l'investissement requis pour la mise en production, les chiffres les plus souvent cités varient de 150 à 200 M\$; le mode de financement n'est pas choisi.

Toutefois, selon des sources proches de Louvem, les deux compagnies se sont entendues pour financer le projet dans son ensemble, et non chacune séparément. Comme la mine produira des onces d'or, un financement par emprunt d'or n'est pas exclu. Pour le moment, c'est **Red-**

RESSOURCES AUR

AUR, Bourse de Toronto - Hebdomadaire



path, un contracteur minier, qui assiste M. Bryce pour les études d'ingénierie. Cependant, le vice-président d'Aur a l'intention de bâtir sa propre équipe pour l'exploitation éventuelle du gisement, « en allant piger quelques bons éléments dans chaque société concurrente ».

Aur détient 55 % du gisement *Louvicourt* et Louvem,

45 %. **Noranda** (Mtl, 16 \$) détient 23 % des actions de Louvem et la représentera dans l'entreprise conjointe avec Aur pour la mise en valeur du gisement. **Teck** (Tor., 19,87 \$) et **Cominco** (Tor., 20,87 \$) possèdent ensemble 22 % des actions d'Aur.

FRANÇOIS RIVERIN

Les NOMINATIONS du MOIS

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

JANVIER 1991

ÆTERNA-VIE, COMPAGNIE D'ASSURANCE
Claude M. Genest, président et chef de la direction

ASSOCIATION PULMONAIRE DU QUÉBEC
Michel Zarbatany Hamel, co-président

BANQUE DE MONTRÉAL
Gilles Jarry, premier vice-président, Direction du Québec
Pierre Beauchamp, vice-président, Est de l'Île de Montréal
Roger Boutin, vice-président, Laval et l'Ouest du Québec
Donald Carpentier, vice-président, Ouest de l'Île de Montréal
Gérard Carrier, vice-président, Montérégie et Estrie
Alain Jarry, vice-président, centre-ville de Montréal

Yves Guay, vice-président, Est du Québec
Jacques Labrèche, vice-président, Centre bancaire privé de Montréal

BIO GÉO ENVIRONNEMENT INC.
Jean-Jacques Hardy, président
Dr Donald Desaulniers, Pierre Hudon, ing., vice-présidents

COLLÈGE CHARLES-LEMOYNE
Conseil d'administration 1990-91
Bernard Miron, président
Paulin Hovington, vice-président
Renée O'Dwyer, secrétaire
Laurent Bleau, trésorier

Administrateurs:
Jacques Dupont
Yvon Lamontagne
Michel Loignon
Jean-Yves Ferland
Membres de la Corporation 1990-91
Robert C. Benoit
Julien Boucher
Me Pierre Donati
André Houle
J. Robert LeBlanc
Raymond Lynch
Michel Richer
Guy Vaillant

DATAMARK INC.
André Lemay, directeur promotionnel, Projets et Services Spéciaux

FONDS D'ACCROISSEMENT IMMOBILIER METFIN
Valérie Berry, directrice régionale, Montréal

HYDRO-QUÉBEC
Gilles Béliveau, vice-président exécutif, Clientèle et Distribution
Jacques Régis, vice-président exécutif, Production, Transport et Télécommunications
Jacques Duguay, vice-président, Communications et Relations publiques
Jean-Marie Gonthier, vice-président, Qualité
Robert Proulx, vice-président, Informatique

LAVALIN INC.
Yves Bérubé, président et chef de l'exploitation

LES CONSEILLERS EN PLACEMENTS CONFED LTÉE
John H. Watson, président et chef de la direction

LES MAGASINS M INC.
Mario Bertrand, président du c.a. et membre du c.a. de Socnav inc.
Pierre E. Daoust, président

MONTRÉAL TRUST
Jean Fortier, vice-président adjoint, Expansion des affaires, Est du Québec

PRICE WATERHOUSE
Gilles Savard, syndic, associé

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE OMNI INC.
Pierre Ferland, c.a. associés

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS
Roger Pruneau, premier vice-président, Assurances à l'exportation
Glen Hammond, premier vice-président, Marketing

SPENCERSTUART & ASSOCIÉS (CANADA) LTÉE
P. Marc Dufour, directeur général, Montréal
Jean Dumoulin, vice-président

TRANSIT II
Peter E. Firlotte, Ph.D., partenaire sénior

UNITED PARCEL SERVICE DU CANADA LTÉE
Chris Mahoney, président
Michael Tierney, vice-président, Affaires publiques
Glenn C. Smith, responsable, planification stratégique, niveau international

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

RESSOURCES NATURELLES

Déflation des matières premières

Le spectre déflationniste est venu hanter les commerçants mondiaux de matières premières la semaine dernière (du 21 au 25 janvier). Cela a eu pour effet d'entraîner en particulier une baisse généralisée des prix des métaux usuels.

Le prix du cuivre est tombé à son niveau le plus bas depuis juin 1988 cette semaine, avant de se ressaisir vendredi pour terminer la journée à 1,04 \$ US la livre pour le contrat de février.

Le cuivre a terminé la semaine en baisse de 4,6 % par rapport à la semaine précédente. La perte de vigueur de l'économie américaine est à l'origine du pessimisme dont fait l'objet le métal rouge.

L'argent, pour sa part, a perdu presque 5 % de sa valeur, terminant la semaine à 3,81 \$ US l'once pour le contrat de mars, après s'être négocié temporairement à son prix le plus bas atteint depuis 1974.

Les stocks du **Commodity Exchange** de New York comprennent un total de 266 M d'onces du métal blanc, presque un record historique. Encore une fois, le prix de l'argent a baissé, pendant que celui de l'or s'appréciait légèrement.

L'indice des marchés à terme du **CRB (Commodity Research Bureau)**, composé des prix des 21 principales matières premières, reflète depuis un certain temps cette tendance déflationniste.

L'indice CRB voisine son plancher des quatre dernières années. Depuis la fin d'août, il a perdu 12 % de sa valeur, terminant la semaine à 214,89.

Le prix de l'or a résisté malgré tout au pessimisme dont ont été l'objet les autres matières premières. Sur les marchés à terme, le contrat de février était en hausse de 2,80 \$ US à 376,10 \$ US l'once par rapport à la semaine précédente.

Le prix du platine a réagi lui aussi diamétralement à l'inverse du prix de l'or, perdant 16,50 \$ US l'once à 392,30 \$ US.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermure 25-1-91	Fermure 18-1-91	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,67	0,69	-2,9
Argent (\$ US l'once)	3,83	4,04	-5,2
Cuivre (\$ US la lb)	1,05	1,09	-3,7
Nickel (\$ US la lb)	3,91	3,81	2,6
Or (\$ US l'once)	373,80	380,00	-1,6
Platine (\$ US l'once)	391,75	413,00	-5,1
Zinc (\$ US la lb)	0,53	0,53	0
Indice CRB	214,89	216,23	-0,6
Indice Dow Jones (denrées)	125,15	125,78	-0,5

Pétrole (prix par baril, \$ US)			
Western Texas Int.	21,35	19,25	10,9
Brent (Mer du Nord)	20,85	19,00	9,7

Bois de sciage¹			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	228,00	233,00	-2,2
Prix composés			
Toronto CA \$	213,81	215,73	-0,9
Columbus \$ US	232,25	233,77	-0,7

Marché à terme (Comex)				
	Livraisons			Var. (%)
Argent (US \$ l'once)	mars	3,81	4,01	-5,0
	mai	3,85	4,06	-5,2
	juil.	3,90	4,12	-5,3
Cuivre (\$ US la livre)	fév.	1,04	1,09	-4,6
	mars	1,04	1,08	-3,7
	avril	1,04	1,07	-2,8
Or (\$ US l'once)	fév.	376,10	373,30	0,8
	avril	379,20	375,90	0,9
	juin	382,40	379,50	0,8
Platine (\$ US l'once)	avril	392,30	408,80	-4,0
	juil.	395,60	412,40	-4,1
	oct.	399,20	416,10	-4,1

¹ : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : McNeil Mantha et Dow Jones

Cambior vise une production de 300 000 onces d'or en 1991

Cambior (Mtl, 10,50 \$) s'attend à produire 300 000 onces d'or en 1991 comparativement à 239 391 onces en 1990.

Si l'objectif est atteint, la compagnie enregistrera une deuxième année consécutive avec une croissance de la production de plus de 25 %.

La division *Valdez Creek* en Alaska apportera la plus forte contribution à la croissance de la production. La part de Cambior devrait atteindre 40 000 onces à la fin de 1991, comparativement à 3 966 en 1990. Les mines *Silidor* et *Mouska* combieront le reste de l'augmentation prévue.

Sur le plan de l'exploration, Cambior entend consacrer 10 M\$ en 1991, dont 4 M\$ au Canada, le reste aux États-Unis, en Indonésie et en Guyane. Le budget d'exploration de 1990 était de 11,1 M\$.

« Quand on regarde le coût de découverte par once d'or et le coût d'exploitation des autres pays, une compagnie ne peut faire autrement pour l'intérêt de ses actionnaires que d'y explorer, entre autres, pour réduire les risques d'exploration », a expliqué en entrevue aux **AFFAIRES** **Louis Gignac**, président de Cambior.

Quant aux coûts élevés d'exploitation au Québec, phénomène qui n'est pas unique au secteur minier, le président de Cambior pense

que la seule façon d'y faire face, c'est la recherche et la haute technologie.

« Les gisements en veines ne sont plus économiquement exploitables à 380 \$ US l'once. Il faudrait un gain de productivité de 100 % pour nous rendre concurrentiels. »

La stratégie d'exploration de Cambior dans les autres pays consiste à surveiller les occasions d'affaires, stratégie qui a porté fruit avec la propriété *Omai*. Au Québec, la stratégie repose davantage sur l'exploration intensive de ses propriétés, en mettant l'accent autant sur la recherche de métaux usuels que d'or.

Pour ce qui est des petites compagnies de ressources (*juniors*), M. Gignac rejette complètement l'accusation selon laquelle sa compagnie et les grandes compagnies ontariennes ont fait des pressions auprès du gouvernement fédéral pour faire disparaître le programme des accreditives.

« C'est dans notre intérêt personnel que les *juniors* aient du succès. Elles créent des occasions d'affaires pour nous. À ma connaissance, aucune grande compagnie n'a lutté contre les accreditives. »

Projet Omai

D'autre part, M. Gignac ne croit pas que son projet

Omai soit aussi risqué que celui de *Colomac* dans les Territoires du Nord-Ouest, piloté indirectement par **Northgate Explorations** (Mtl, 1,17 \$). Après avoir investi plus de 166 M\$, les exploitants font face à de sérieuses difficultés financières.

Northgate comptait sur une cadence de traitement de 10 000 tonnes courtes de minerai par jour pour rentabiliser l'exploitation d'un gisement de 27 M de tonnes à 0,055 once d'or par tonne.

À *Omai*, on parle d'un gisement de 52 M de tonnes à 0,046 once d'or par tonne qu'on exploiterait par fosse à ciel ouvert à une cadence de traitement de 13 200 tonnes par jour.

« On ne part pas de zéro. Les circuits de l'usine de traitement seront comme les nôtres au Québec, sauf qu'on passera 13 000 tonnes de minerai au lieu de 1 500. Toutefois, ce qui est plus important, c'est la marge de profit par once. »

Le projet *Omai* coûtera 175 M\$ et le coût de production prévu est de 212 \$ CA l'once. Le conseil d'administration de Cambior a donné le feu vert en décembre, conditionnel à l'obtention d'une assurance pour les risques politiques et d'un financement adéquat.

Ces exigences devraient être remplies vers la fin du deuxième trimestre.

Jean Rainville à la présidence de Yorbeau

Le conseil d'administration de **Ressources Yorbeau** (Mtl, 0,20 \$) vient de nommer **Jean Rainville** et **David Crevier** aux fonctions de président et président du conseil respectivement.

M. Rainville remplace **Karl Glackmeyer**, qui continuera d'occuper son poste de directeur de la société.

« Il y aura un changement de stratégie pour Yorbeau, qui ne s'occupera plus véritablement d'exploitation, mais cherchera à s'associer avec des producteurs existants pour continuer la mise en valeur de ses gisements », a déclaré aux **AFFAIRES**, M. Rainville, qui ne sait pas encore s'il occupera le poste sur une base permanente ou intérimaire.

Les deux principales propriétés de Yorbeau sont *Astoria*, près de Rouyn-Noranda, et *Ellison*, dans le canton Bousquet, située entre les mines *Doyon* et *Dumagani*. *Astoria* renferme un gisement de 1,4 M de tonnes à 0,17 once d'or par tonne, accessible par un puits de 1 700 pieds de profondeur.

FRANÇOIS RIVERIN

La parole est d'or.



La prochaine décennie lance de grands défis aux gens d'affaires. Et ce sont eux qui prennent la parole au radio-magazine quotidien de Bell Canada. Une occasion en or de mieux connaître les entrepreneurs

d'ici, leurs réalisations, leurs projets et leur vision des grands enjeux de l'avenir.

La parole aux gens d'affaires: des capsules d'une minute trente diffusées le matin et en fin d'après-midi, du lundi au vendredi, sur les stations Télémédia de Montréal et de Québec.



6 h 52
7 h 55
15 h 56



6 h 45
8 h 45
17 h 27



6 h 34
7 h 49
16 h 18



6 h 34
8 h 34
17 h 31



Épargnez à plein régime!



PLAN-BONI
REER

Jusqu'à

1/2%

d'intérêt en boni sur le taux d'intérêt en vigueur!

Avec un REER à performance maximale, l'épargne-retraite, c'est l'épargne richesse.



Montréal
630, René-Lévesque O.
876-2408
1155, rue Sherbrooke O.
288-8282
5285, ch. Queen Mary
487-5733
Outremont
1290, rue Bernard O.
948-1420
Westmount
4145, rue Sherbrooke O.
876-2505
4945, rue Sherbrooke O.
487-2600
Ville Mont-Royal
1301, ch. Canora
731-6889

Saint-Laurent
3300, ch. de la Côte Vertu
333-3303
Ouest de l'île
280, av. Dorval
636-4740
42 D, boul. St-Charles
694-2014
Complexe Pointe-Claire
697-4114
LaSalle
Carrefour Angrignon
364-2351
Anjou
Les Galeries d'Anjou
353-5882

Laval
Le Carrefour Laval
687-8880
3131, de la Concorde
661-8110
Repentigny
Place Repentigny
581-7252
Rive-Sud
Mail Champlain
465-9780
Les Promenades St-Bruno
653-8959
Centre d'Achat Régional
Châteauguay, 691-2500
Hull
425, boul. St-Joseph
770-4437

Québec
1122, ch. Saint-Louis
681-5353
Place Laurier
658-1013
1874, d'Estimaerville
667-7318
Sherbrooke
25, rue Wellington Nord
569-9371
Carrefour de l'Estrie
821-4541
Trois-Rivières
1300, rue Notre-Dame
378-4545
Jonquière
La Promenade
548-3108

Bénéficiaire offerte sur les CPG d'un à cinq ans seulement. Ne peut être jumelée à aucune autre offre promotionnelle. Offre en vigueur jusqu'au 1er mars 1991 seulement.

ÉPARGNE-RETRAITE

Un outil de choix pour limiter l'appétit du fisc Allocations de départ :

Depuis avril 1990, on compte quelque 210 000 pertes d'emplois au pays. Lors de la récession de 1981-82, les pertes d'emploi avaient atteint 331 000 (entre août 1981 et avril 1982). Bon nombre des personnes touchées se demandent comment mettre l'allocation de départ reçue à l'abri de l'impôt.

La conjoncture économique particulièrement difficile que nous traversons a pour effet de multiplier le nombre de mises à pied à tous les échelons dans l'entreprise.

Lorsque la personne mise à pied reçoit une allocation de départ, elle peut éviter d'ajouter à ses difficultés en mettant cette somme à l'abri

de l'impôt, en la transférant dans un rèèr.

Le transfert de cette allocation de départ dans un régime enregistré d'épargne-retraite (rèèr) est fortement recommandé, même pour la personne qui prévoit avoir besoin de cette somme d'argent.

Le transfert d'une allocation de départ dans un rèèr est possible dans la mesure où cette somme d'argent reçue en bloc peut se définir comme étant une allocation de retraite. Entrent dans cette définition :

- les sommes reçues en reconnaissance de longs états de services ;
- les sommes reçues à l'égard d'une perte d'une charge ou d'un emploi ;
- les congés de maladie non payés.

N'entrent pas dans la définition précédente, les arrérages de salaire et les journées de vacances accumulées.

En d'autres mots, toute allocation de départ peut aisément prendre la forme d'une allocation de retraite.

Le montant forfaitaire reçu lors d'un licenciement ou d'un départ est généralement calculé selon le nombre d'années de services. De la même façon, les sommes pouvant être transférées dans un rèèr dépendront de ces années de service.

Ainsi, le montant admis est établi de la façon suivante : 2 000 \$ par année de service plus 1 500 \$ par année de service avant 1989, années au cours desquelles l'employé qui quitte n'a pas contribué au fonds de pension de l'employeur.

Toute fraction d'année est considérée comme étant une année complète. Et, de tels transferts n'affectent en rien la contribution normale pouvant être effectuée au rèèr.

« Il est bon de préciser que le montant forfaitaire sera imposé dans l'année où il est reçu, et non dans l'année où il y a perte d'emploi, a expliqué Daniel Lachapelle, fiscaliste chez Raymond, Chabot, Martin, Paré (RCMP). Ainsi, une personne perdant son emploi vers la fin de



Vous allez cotiser à un REÉR? Lisez vite ceci.

Gratuit! Ensemble complet de documentation éducative pour vous aider à prendre la bonne décision pour votre REÉR.

Ce n'est pas si simple de choisir judicieusement un REER. En fait, le REER que vous choisirez aujourd'hui aura probablement une influence sur votre niveau de vie à la retraite.

Donc, avant de prendre votre décision, demandez et lisez attentivement notre ensemble complet de documentation présentée de façon concise et très facile à lire.

C'est gratuit, sans aucune obligation pour vous. Il a reçu l'accord de l'équipe de gestion qui est maître de la croissance à long terme au Canada. Nous sommes sûrs qu'il vous aidera à prendre la bonne décision pour votre REER.

Et a bien y penser, vous n'avez rien à perdre... et tout à gagner pour votre REER.

Pour recevoir la documentation complète, renvoyez le coupon ci-dessous ou appelez un négociant indépendant en fonds de placement ou un courtier.

Les offres ne sont faites que par prospectus.



Nous regardons des deux côtés. Pour la gestion de votre REÉR.

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

Veuillez m'envoyer votre ensemble complet de documentation sur les REER.

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____

PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

TELEPHONE _____

(Domicile) (Affaires)

ENVOYER À _____

Corporation Financière Mackenzie
1155, boul. René-Lévesque O., bureau 1702
Montréal (Québec) H3B 4T4 (514) 866-1505

LA 02/02/91



le transfert dans un réer est avantageux

l'année aurait avantage à demander que son montant forfaitaire lui soit versé au début de l'autre année, surtout s'il s'écoule un certain laps de temps entre la perte de son emploi et l'obtention d'un autre. »

également à conseiller.

Trois retraits de 4 999 \$ se verront imposés au taux de 21 % chacun, un retrait de 15 001 \$ sera imposé à 35 %.

Les allocations de retraite ne peuvent être transférées au réer du conjoint. De plus, à l'instar des abris fiscaux de tout acabit, les contributions à un réer se heurtent à l'im-

pôt minimum.

Cet impôt minimum devient une variable importante à considérer d'autant plus que l'allocation de départ implique un montant forfaitaire significatif. « Il est possible de réduire ou de contourner l'impôt minimum en répartissant l'allocation de retraite sur deux années, par exemple. Toutefois nous

entrons, ici, dans du cas par cas », a ajouté le fiscaliste de RCMP.

GERARD BERUBÉ

Ne pas toucher à l'argent

Le transfert au réer doit se faire directement de l'employeur à l'institution financière fiduciaire du réer de la personne licenciée.

Cette dernière ne doit, en aucun moment, « toucher » à l'argent.

Ce faisant, seuls les revenus ne pouvant être transférés en vertu des plafonds mentionnés précédemment seront imposés, par l'intermédiaire d'une retenue à la source.

Le montant qui n'échappe pas au fisc sera imposé selon trois paliers :

- moins de 5 000 \$: 21 % en 1991 ;
- entre 5 000, mais moins de 15 000 \$: 30 % ;
- plus de 15 000 \$: 35 %.

« Il est préférable de transférer le maximum à son réer pour éviter que le montant forfaitaire soit entièrement imposable, a insisté Daniel Lachapelle. Ce transfert devrait également être envisagé par la personne qui prévoit avoir besoin d'une partie de son allocation.

« Si c'est le cas, il a avantage à transférer le maximum, pour éviter les retenues d'impôts, puis de retirer, par tranche, les montants nécessaires pour combler ses besoins. » Lors de ces retraits partiels, l'institution financière effectuera les mêmes retenues et utilisera les mêmes paliers que ceux mentionnés précédemment.

Le retrait par tranche est



Avis de dividende

Le 23 janvier 1991 le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

• payable le 31 mars 1991 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 28 février 1991;

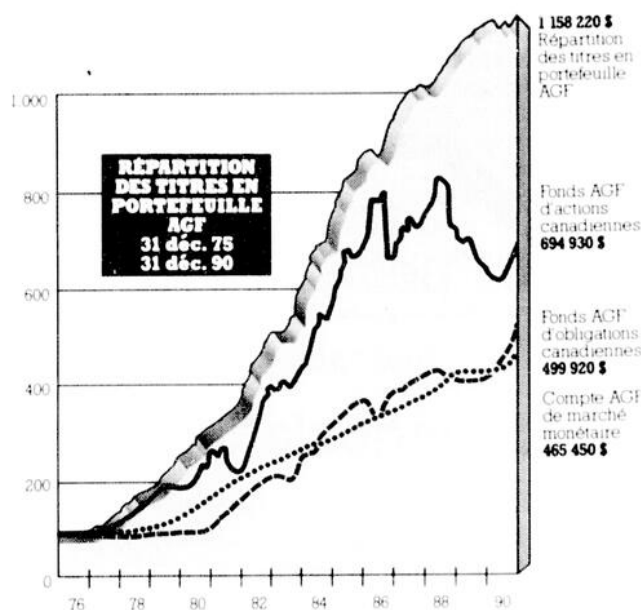
- dividende N° 8 de neuf mille cinq cent cinquante dollars (9 550,00 \$) par action privilégiée de premier rang, Série J, à dividende cumulatif, rachetable.

Guy Houle
Vice-président et
secrétaire de la société

BCE Inc.

“LA RÉPARTITION DES ACTIES SERA LE FACTEUR DÉTERMINANT DU SUCCÈS DES PLACEMENTS”

Guide de l'investisseur de 1991, revue Fortune



ET DAVANTAGE POUR LES REER

Cette affirmation de la revue Fortune s'applique encore plus aux REER, car les dividendes et les gains en capital sont réinvestis avant impôts. La répartition de votre REER entre les actions, les obligations et le marché monétaire peut avoir plus d'impact sur les rendements à long terme que le choix de vos placements. La clef, c'est d'agir en temps opportun. Quand doit-on se retirer de la Bourse? Quand convient-il d'investir dans les obligations? Est-il plus prudent, dans le contexte actuel, de conserver son REER en liquidités?

DES RÉPONSES OBJECTIVES

Le Service AGF de répartition des titres en portefeuille vous propose un système informatisé qui détermine à quel moment vous devez changer la composition de votre REER. Le système est basé sur un modèle mis au point par une grande maison de courtage américaine, qui évalue les rendements relatifs des liquidités, des actions et des obligations sur une période de 17 ans. Le modèle a été testé dans tous les genres de marché: bien entendu, le passé n'est pas garant de l'avenir, mais les résultats sont impressionnants. Par exemple, à la veille de la débâcle d'octobre 1987, le modèle donnait les pondérations suivantes: 9% en liquidités, 86% en obligations et 5% seulement en actions.

LE FONCTIONNEMENT DU MODÈLE

Le modèle calcule sans cesse les rendements prévus des liquidités, des actions et des obligations aux États-Unis et compare les appréciations actuelles avec les appréciations passées. Lorsque les écarts par rapport à la normale augmentent,

le modèle attribue une pondération plus grande à la catégorie de titres qui dégage un écart positif. Le modèle définit ainsi une répartition des titres; selon la conjoncture, les pondérations peuvent varier de 0% à 100% pour chacune des catégories.

SON UTILISATION AU CANADA

Pour son Service de répartition des titres en portefeuille, AGF fait appel à trois fonds représentatifs: Fonds AGF d'actions canadiennes Limitée (actions), Fonds AGF d'obligations canadiennes (obligations) et Compte AGF de marché monétaire (liquidités). Les essais du modèle, menés rétrospectivement, ont donné des résultats éloquentes, comme l'illustre le graphique à gauche. Une somme de 100 000 \$ investie dans un REER le 31 décembre 1975 aurait valu 1 158 220 \$ le 31 décembre 1990. Nous avons déduit tous les frais de gestion, imputé des frais de transfert de 2% pour chaque modification et supposé que les dividendes et distributions sont réinvestis.

COÛT

L'investissement dans un REER est réparti entre les trois fonds, moyennant des frais de vente initiaux ou différés (voir les prospectus). Des frais allant de 0% à 2% sont perçus sur chaque transfert, jusqu'à concurrence d'un maximum annuel de 2% de la valeur liquidative globale du portefeuille.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

Consultez un courtier en valeurs mobilières ou un expert en fonds d'investissement: il vous renseignera davantage sur le Service AGF de répartition des titres en portefeuille et vous fournira des prospectus. Vous pouvez aussi remplir le coupon ci-dessous ou nous appeler sans frais au 1-800-387-1780* et nous vous ferons parvenir la documentation nécessaire.

*À Toronto appelez au 367-3967

OUI, VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR DE LA DOCUMENTATION SUR LE SERVICE AGF DE RÉPARTITION DES TITRES EN PORTEFEUILLE POUR REER.

AGF C.P. 50, Succ. A
Toronto Dominion Centre
Toronto (Ontario) M5K 1E9

Nom: _____
Adresse: _____
Ville: _____ Province: _____ Code postal: _____
Téléphone: domicile _____ travail _____



AGF SERVICE DE RÉPARTITION DES TITRES EN PORTEFEUILLE

Cette annonce ne constitue pas une offre publique de titres. L'offre est faite exclusivement par voie de prospectus, qui contiennent les détails de tous les frais. Le Service de répartition des titres en portefeuille peut être utilisé par les résidents des territoires où AGF a le droit d'administrer le service. On peut se procurer des exemplaires des prospectus auprès d'un courtier en valeurs mobilières ou d'un expert en fonds d'investissement de ces territoires. Veuillez lire les prospectus avant d'acheter des titres et conservez-les pour référence. Les taux de rendement indiqués sont les taux composés annuels moyens des périodes mentionnées et sont calculés d'après le montant net investi. On suppose que les dividendes et distributions sont réinvestis. Voici les rendements calculés par AGF pour le Service de répartition des titres en portefeuille et les fonds sous-jacents pour les périodes terminées le 31 décembre 1990: Répartition des titres: 17,8% sur 15 ans, 15,1% sur 10 ans, 8,2% sur 5 ans; Fonds AGF d'actions canadiennes: 14,0% sur 15 ans, 8,1% sur 10 ans, 1,7% sur 5 ans; Fonds AGF d'obligations canadiennes: 11,4% sur 15 ans, 13,1% sur 10 ans, 8,6% sur 5 ans; Compte AGF de marché monétaire: 10,8% sur 15 ans, 11,3% sur 10 ans, 9,9% sur 5 ans, 11,0% sur 3 ans, 12,5% sur 1 an. Les taux de rendement seront diminués des frais de vente éventuels.

VOTRE ARGENT

Des rendements faramineux qui ne disent pas tout

Il revient à l'épargnant de déterminer ce que

Je suis un peu surprise de voir les journaux financiers faire les mêmes calculs que les banques lorsque celles-ci nous font miroiter des projections faramineuses dans le but de s'attirer la clientèle.

Ne devrait-on pas corriger ces projections en fonction de la dépréciation de la monnaie? Que vaudront 200 000 \$ dans 20 ans?

Anne F. Drummondville

Vous avez parfaitement raison. En supposant un taux d'inflation annuel de 5 %, 200 000 \$ dans 20 ans équivaudront à environ 75 500 \$ aujourd'hui.

C'est donc dire qu'un litre de lait devrait, selon ce taux d'inflation de 5 %, coûter 3,32 \$ en l'an 2010 et un litre d'essence, 1,86 \$.

Si une famille a actuellement besoin d'un revenu annuel de 40 000 \$, ce revenu devra être de 106 000 \$ dans

20 ans.

Dans votre question, vous abordez deux aspects. Si vous me demandez combien totalisera, dans 20 ans, un investissement annuel de 2 000 \$ à un taux de rendement annuel moyen de 10 %, je vous répondrai comme les banques : 126 040 \$ avant impôts, et 69 438 \$ après impôts.

Par ailleurs, si vous me demandez quelle est la valeur de ces montants aujourd'hui,

je vous répondrai également comme les banques : 47 562 \$ et 26 203 \$ respectivement.

Cette notion de l'érosion du pouvoir d'achat de la monnaie ne devrait jamais être perdue de vue dans le calcul de nos besoins financiers à l'âge de la retraite. Ne dit-on pas que le seul rendement qui compte est celui que l'on obtient après impôts et inflation?

Il reste que ces projections faramineuses auxquelles vous faites allusion sont réelles. Vous avez la responsabilité d'ajuster ces projections en fonction du pouvoir d'achat de la monnaie et, aussi, en fonction de vos besoins financiers à l'âge de la retraite. Ces besoins d'ailleurs, en dollars constants, devraient être inférieurs à ce qu'ils sont aujourd'hui.

Vous pouvez vous procurer des tables et un livre vous expliquant l'abc des mathématiques de l'intérêt composé dans toutes les librairies spécialisées, y compris celles des facultés d'administration des différentes universités.

* * *

Comptabiliser une perte d'un fonds de placement

Comment calcule-t-on la perte fiscale résultant de la vente de parts d'un fonds d'investissement?

Mon investissement comprend des frais d'acquisition et inclut des revenus d'inté-

rêts, de dividendes et de gains en capital réinvestis.

Ces revenus de placement distribués par le fonds ont déjà été inclus dans mes déclarations de revenus antérieures.

Philippe S.J. Gatineau

La perte se comptabilise de la même façon que toute perte en capital. Elle doit être comptabilisée dans l'année où il y a disposition de vos parts.

Ces pertes, dans une proportion de 75 %, viennent s'appliquer à l'encontre des gains en capital dégagés durant la même année. Elles peuvent être appliquées sur les gains en capital déclarés au cours de l'une ou l'autre des trois années antérieures.

CHOISISSEZ VOTRE DESTIN.

Tous les moyens
sont bons
pour cotiser
à votre REER
Desjardins.

Choisir son destin, ça ne veut pas dire qu'il faut sacrifier sa qualité de vie actuelle pour ne penser qu'à l'avenir. C'est pourquoi votre caisse Desjardins vous offre une foule de moyens pour vous aider à cotiser régulièrement à votre REER Desjardins et ainsi favoriser la progression de votre investissement.

LE PRÊT POUR UN REER

Si vous manquez momentanément de liquidités, n'hésitez pas à emprunter pour cotiser à votre REER car les réductions d'impôt et les intérêts de votre placement compensent largement le coût du prêt.

LE REER PAR VERSEMENTS

Chaque mois, vous versez un montant dans un REER à taux variable, en le déposant directement ou tout simplement en autorisant votre caisse à effectuer un virement automatique. Choisir son destin n'aura jamais été aussi facile.

LE REER DE VOTRE CONJOINT

Une bonne manière d'équilibrer vos revenus au moment de la retraite, c'est de cotiser au REER de votre conjoint, surtout si son revenu imposable est moindre que le vôtre. Cela vous permet d'obtenir de meilleures réductions des aujourd'hui, tout en répartissant mieux l'impôt à payer durant les années de retraite.

Alors, n'hésitez pas à prendre les grands moyens pour choisir votre destin. Consultez sans tarder un conseiller de votre caisse Desjardins.

**LES REER
PERSONNALISÉS
DESJARDINS**



La caisse populaire
Desjardins

Desjardins L'incroyable force de la coopération.

Centre de
perfectionnement



Pour accroître vos habiletés de négociateur

Négociation d'une convention collective

5, 6, 7 et 8 mars 1991
09:00 à 17:00*

Grâce à une simulation de négociation d'une convention collective, vous apprendrez comment préparer une négociation, quelles sont les qualités d'un bon négociateur, la science et l'art de la négociation.

Animateur:



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

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

Participants: toute personne impliquée actuellement ou prochainement dans des négociations de conventions collectives.

(Aucun préalable académique n'est requis.)

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

***Horaire:** le troisième jour, l'activité se prolongera tard en soirée.

comment s'inscrire: communiquez sans tarder avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales au (514) 340-6001.

vaudront 200 000 \$ dans 20 ans

ou être reportées à l'infini.

Dans votre déclaration, il faudra prendre soin de bien distinguer entre la perte en capital réalisée et les revenus de placement (déjà déclarés).

Le relevé (T-5) expédié par le gestionnaire du fonds devrait contenir toute l'information nécessaire vous permettant de distinguer ce qui, de la valeur de la part, représente un revenu d'intérêts ou de dividendes. Si ces revenus ont déjà été comptabilisés dans vos déclarations antérieures, il faudra évidemment éviter de les déclarer de nouveau.

* * *

Taux d'escompte, taux préférentiel...

Pouvez-vous m'expliquer les différences et l'interaction entre les divers taux d'intérêt ?

Paul L. Montréal

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 les faisant parvenir à l'adresse suivante :

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

Le taux d'escompte est celui que fixe la **Banque du Canada** le jeudi de chaque semaine lors des adjudications hebdomadaires des bons du Trésor.

Il est fixé à un quart de point de pourcentage (0,25 %) au-dessus de celui des bons du Trésor à 91 jours mis en vente chaque jeudi.

Ce taux d'escompte est un des instruments de la politique monétaire. Il sert de guide pour l'établissement de l'ensemble des taux d'intérêt dans l'économie. Quoique les institutions financières, habilitées à le

faire, peuvent emprunter des fonds auprès de la banque centrale à ce taux, il est généralement reconnu que sa valeur en est surtout une de référence.

Les institutions ont de plus en plus recours aux prêts au jour le jour pour équilibrer leurs positions ou combler leur insuffisance temporaire.

La Banque du Canada peut également intervenir sur le taux des prêts au jour le jour afin de dicter une certaine conduite aux intervenants et enrayer tout écart par rapport à la politique monétaire souhaitée.

D'ailleurs, l'évolution du

taux sur les prêts au jour le jour donnera généralement une indication du mouvement à prévoir du taux d'escompte durant la semaine.

Le taux d'escompte étant principalement une référence, les institutions bancaires rajusteront leurs taux d'intérêt en fonction de cet indicateur.

Il en va ainsi du taux préférentiel des banques, qui est le taux fixé sur les prêts consentis aux clients qui présentent les garanties les meilleures. Historiquement, le taux préférentiel se situe entre 0,75 et 1,25 % au-dessus du taux d'escompte.

À leur tour, les banques établiront l'ensemble de leur structure de taux (taux sur hypothèque, marge de crédit, prêts personnels, certificats de dépôt, dépôts à terme, comptes d'épargne, etc.) en fonction du taux préférentiel, de la marge bénéficiaire désirée et de leur politique d'appariement actif-passif.

Ces différents taux seront également soumis aux pressions du marché, de la concurrence entre institutions et de la conjoncture économique.

Ainsi, le taux hypothécaire (terme d'un an) a généralement tendance à s'établir au niveau du taux préférentiel. Le taux sur les marges de crédit et prêts à la consommation s'établissent, en moyenne, entre 1 et 3 % de plus que le taux préférentiel.

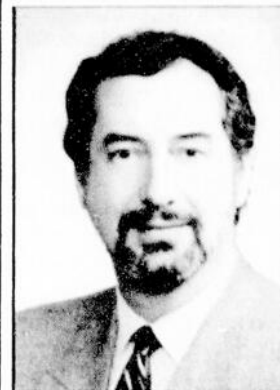
De plus, les marges des institutions bancaires (écart entre les dépôts et les prêts) se cristalliseront généralement entre 3 et 5 %.

Il ne s'agit évidemment pas de règles absolues. Ces taux et ces écarts peuvent être plus ou moins élevés selon, entre autres, la concurrence, la conjoncture économique, les efforts de commercialisation de l'institution bancaire ou la politique d'appariement actif-passif.

GÉRARD BÉRUBÉ



Association pulmonaire du Québec



Gaëtan Laflamme
co-président

M. Claude Robitaille, directeur général de l'Association pulmonaire du Québec, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Gaëtan Laflamme, comptable agréé et associé de Samson Bélair/Deloitte & Touche comme co-président de notre campagne corporative dont l'objectif a été fixé à 100 000 \$. Rappelons que l'Association contribue à la recherche et l'éducation pour les maladies pulmonaires dont l'asthme en particulier.

FAITES LE CALCUL!

Si votre espérance de vie est de **78 ans***
et que vous désirez prendre votre retraite à **- 55 ans**
votre REER devra alors subvenir à vos besoins durant **23 ans**

Planifiez votre retraite dès maintenant en tirant le maximum des conseils du Trust Général.

Le Trust Général sait combien il est important de profiter d'un bon revenu à la retraite afin de réaliser tous ses projets. C'est pourquoi nous vous offrons des REER souples, performants, et en plus, d'excellents conseils. Les conseillers du Trust Général sauront vous aider à choisir judicieusement la formule de REER qui conviendra parfaitement à vos exigences financières.

TAUX REER

10 5,8%
15 MOIS
intérêt à échéance
ce taux peut changer sans préavis



TRUST GÉNÉRAL

*Statistique Canada. Selon la moyenne hommes, femmes âgés de trente ans.



Laval: 682-3200 • Montréal: University 871-7200 /Gouin 745-1515 /P.V.M. 871-7300 • Pointe-Claire: 694-5670 • Ville Mont-Royal: 341-1414 • Anjou: 355-4780 • Outremont: Vincent d'Indy 739-3265 /Laurier 272-4777 • Lasalle: 366-0730 • Brossard: 466-2500 • St-Lambert: 466-8666 • Joliette: 752-0666 • Rivière-des-Prairies: 643-4040 • Ste-Foy: 652-7000 • Sillery: 681-8282
Québec: 522-4618 • Lévis: 833-4450 • Chicoutimi: Racine Est 693-6000/Champs-Élysées 549-6490 • Jonquière: 695-6490 • Rimouski: 724-4106 • Sept-Îles: 986-1830 • Trois-Rivières: des Forges 378-7230/Royale 379-7230 • Hull: 771-3227

FONDS MUTUELS

Investors lance un 21e fonds

La panoplie de quelque 20 produits offerts par le Groupe Investors (Tor., 25,75 \$), il faut désormais ajouter le **Portfolio Fund Assets**, un fonds de fonds.

Le plus important groupe de fonds au Canada, établi à Winnipeg, avec 6,6 milliards de dollars d'actif, a lancé le concept l'année dernière, mais il gagne en popularité.

Un investisseur peut se monter, dans un fonds mutuel, un portefeuille diversifié de parts d'autres fonds de la famille Investors.

Cette création a permis à Investors de freiner le rythme des rachats dont souffrent la plupart des fonds d'actions.

Mackenzie participe à l'émission de Midland

Mackenzie Financial Corp. (Mtl, 7 \$) a fait part de son intention de participer à l'opération de financement supplémentaire du courtier Midland Walwyn (Tor., 2,40 \$) dont elle est l'actionnaire principal.

Mackenzie s'est engagée à acheter 3,6 M d'actions du trésor à 2,50 \$ chacune, portant son intérêt à 35 % dans Midland Walwyn. Il s'agit d'une injection de fonds additionnelle de 9 M\$ de la part de Mackenzie.

Les autres investisseurs sont Gordon Capital, les cadres de Midland, Montréal Trustco, filiale de BCE

Faites nous parvenir vos questions

Vous avez des questions sur les fonds mutuels ? LES AFFAIRES invite ses lecteurs à lui faire parvenir leurs questions relatives à cet instrument de placement.

Toute question reliée à l'industrie des fonds en général, aux structures de frais, aux spécialistes qui dirigent leurs destinées sont les bienvenues.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Faites-les parvenir à l'adresse suivante :

Dominique Beauchamp
Fonds mutuels
LES AFFAIRES
465, rue St-Jean
9^e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

(Mtl, 39,50 \$) et **Confederation Life**.

Le financement de Midland comprend deux étapes. La première consiste en l'émission de 8,4 M d'actions à 2,50 \$ chacune dans le cadre d'un placement privé avec divers investisseurs.

Dans un deuxième temps, Midland émettra des droits de souscription permettant à leurs détenteurs d'acquérir 1,8 M d'actions à 2,50 \$ chacune. Mackenzie estime que le plein exercice de ces droits diluera sa position à ce qu'elle était auparavant, soit environ 26 %.

Ensemble, les employés et cadres de Midland détiennent 15 % du courtier.

Confederation Life détiendra 19,1 % tandis que **Fairfax Financial Holdings** (Tor., 11,50 \$) conservera sa

débuture de 8,7 M\$.

Confederation Life et Fairfax ont conclu une entente par laquelle la société d'assurance se portera acquéreur du bloc de 13,8 % que Fairfax détient dans Midland.

Fonds global Royal Trust vise l'Europe

Compagnie Trust Royal (Tor., 8,88 \$), fiduciaire et gestionnaire du **Royal Trust Global Investment Fund**, a annoncé des changements dans la politique d'investissement de ce fonds.

Pour refléter l'accent qui sera mis désormais sur l'Europe, le fonds porte le nom

Royal Trust European Growth Fund depuis le 1er février.

Jusqu'à maintenant, les investissements du fonds ont consisté principalement en actions européennes, asiatiques, américaines et canadiennes.

Trust Royal et le conseiller en placement du fonds, **Corporate Investment Associates**, une filiale du Trust Royal, ont retenu les services de **Bankers Trust Investment Management** de Londres pour lui fournir des conseils en matière d'investissements et de gestion de portefeuilles.

Bankers Trust Investment Management est elle-même une filiale de **Bankers Trust Co. of New York** (NYSE, 44,63 \$US), une importante institution financière avec un actif sous gestion de 4,3 milliards de dollars US.

Beutel Goodman gèrera la caisse de Southam

La firme de portefeuilles Beutel Goodman Co. vient de décrocher la gestion

de la caisse de retraite de Southam (Mtl, 16,38\$).

Beutel a ainsi obtenu 100 M\$ d'actif précédemment gérés par **Mu-Cana Investment Counsel**.

Environ 110 milliards de dollars des éléments d'actif des caisses de retraite sont confiés à des gestionnaires externes.

Beutel Goodman gèrait les **Fonds Dynamique**, mais elle les a perdus lorsque **Ned Goodman** a quitté la firme pour se consacrer entièrement à **Dynamic Capital Corp.**, maintenant **Dundee Capital** (Tor., 5 \$) et fonder **Goodman & Co.**

Beutel Goodman, avec sept milliards de dollars sous gestion, est le deuxième gestionnaire canadien en importance.

Beutel a également lancé sa propre famille de fonds mutuels en décembre 1990, dotés de frais de gestion dégressifs selon le montant investi. Ils sont sans frais, ni à l'achat, ni à la sortie.

Ces fonds ont 25 M\$ sous gestion pour l'instant. Il s'agit des fonds d'actions canadiennes, revenu fixe, équilibré, marché monétaire, américain et international Beutel Goodman.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

INDICES KHOURY-MARTEL DES FONDS MUTUELS*

	Ferm. 25-01	Var. en 1 sem.	Var. en %	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
Indice global ¹	1 143,40	9,10	0,80	1 351,00	1 107,30
Sous-indice actions ²	1 195,00	10,30	0,87	1 472,5	1 163,90
Sous-indice revenu fixe ³	1 012,90	6,10	0,61	1 043,60	964,30

1 composé d'un échantillon de 60 fonds de toute catégorie sauf les fonds monétaires
2 composé d'un échantillon de 30 fonds d'actions canadiennes et étrangères
3 composé d'un échantillon de 30 fonds obligataires et hypothécaires
* base de 1 000,00 établie en février 1984

Tableau : LES AFFAIRES

PRO-PULSION

LE CONCOURS PROVINCIAL DE LA JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL

AVIS DE RECHERCHE

La Jeune Chambre de Commerce de Montréal est à la recherche de jeunes prodiges désirant se propulser au sommet du monde des affaires de la province.

Caractéristiques spécifiques

Jeune cadre, âgé(e) entre 21 et 35 ans, entrepreneur(e) ou professionnel(le), doué(e) de leadership, d'un sens de l'organisation et d'un esprit de décision et d'innovation.

Doit être décidé(e) à faire de son entreprise et de sa carrière un succès retentissant.

Vous pourriez être proclamé(e) :

- Jeune Cadre - Grande entreprise
- Jeune entrepreneur(e) - Nouvelle entreprise
- Jeune Cadre - PME
- Jeune entrepreneur(e) - Entreprise établie

Pour plus d'informations et/ou pour recevoir le formulaire de mise en candidature, veuillez contacter le secrétariat :

La Jeune Chambre de Commerce de Montréal

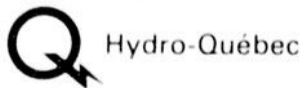
555, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 1100
MONTRÉAL (Québec)
H2Z 1B1
(514) 866-5226

Hâtez-vous, la période de mise en candidature se termine le 8 mars 1991 !



ARISTA
91
présenté par

Jeune
Chambre de
Commerce de
Montréal Inc.
LA VOIE DU LEADERSHIP DEPUIS 60 ANS



FONDS MUTUELS

Rendement des fonds mutuels au 31 décembre 90

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 réèrs et aux feer, 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 réèr autogéré.
- Les fonds d'obligations et d'hypothèques sont pratiquement tous admissibles à un réèr.
- 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 réèrs.
- 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 obligatoire 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 réèrs) 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 1M\$.
- Le placement étranger (étr.) précise le pourcentage de valeurs mobilières étrangères composant l'actif. Pour être admissible aux réèrs, 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-

miers versements ou la commission de vente payable 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 réèr 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. Une 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. Kelman & 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.

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	Dv. (€)	Dividende Vanpa \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé				
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans		
V.4	R	64	4	0.152	3.41	20.20 Cdn Asset Allocation	2.1	4.1	0.3					
V.4	R	8		0.493	11.28	20.20 Cdn Growth Fund	3.1	4.4	6.9					
V.4	R	5			10.34	20.20 RSP Growth Fund	2.6	3.8	1.7					
21	2.44			92	6	0.935	12.04	20.20 Sunset Fund	2.1	4.5	-1.3	8.9	8.9	
V.4	NLP	5	3	0.270	5.13	ABC Fully Managed Fund	4.0	3.8	2.2					
V.4	NLP	6	6	0.540	4.67	ABC Fundamental Value Fund	6.2	3.0	2.0					
53	4.18	9.00		255	7.91	AGF Canadian Equity Fund	3.6	0.3	20.0	-0.5	1.7	8.1		
98	6.87	9.00		39	8.13	AGF Cdn Resources Fund	0.5	9.2	10.4	1.1	3.5	2.6		
V.4	9.00			18	2	0.282	7.53	AGF Convertible Income Fund	0.5	1.1	16.9			
89	5.20	9.00		121	9.00	AGF Growth Equity Fund	3.1	0.6	16.2	-0.3	1.4	2.4		
94	5.39	9.00		8	10		9.60	AIC Advantage Fund	7.6	9.7	18.6	1.9	2.1	
V.4	R	4		0.153	4.66	Admax Canadian Performance	3.5	0.5						
30	2.82	8.00		13	1.127	All-Canadian Compound Fund	2.8	-0.2	2.6	4.5	5.3	9.8		
30	2.82	8.00		15	0.392	All-Canadian Dividend Fund	2.9	0.2	2.6	4.5	5.2	9.4		
83	4.97			0.088	3.98	Allied Canadian Fund	3.0	-2.0	14.0	1.0	2.0			
44	3.83			0.598	9.87	Altamira Balanced Fund	2.1	2.1	10.6	1.8	1.0			
47	4.01			0.030	8.52	Altamira Capital Growth Fund	3.8	1.1	6.5	9.3	4.3	8.5		
V.4	NLP	33		0.272	14.91	Altamira Equity Fund	3.3	4.0	1.8					
10	1.98			0.285	5.46	Altamira Growth & Income Fund	0.9	2.5	1.5	11.9				
V.4				3	4.66	Altamira Resource	1.7	-10.2	6.8					
72	4.71			0.301	7.08	Altamira Special Growth Fund	2.1	1.2	6.9	5.4	9.4			
40	3.39	1.00		0.080	6.71	Associate Investors	3.3	4.5	-7.0	7.9	5.9	9.6		
V.4	NLP	3			9.00	BPI Cdn Equity Fund	2.3	1.5	17.0					
33	3.03	5.00		18	11	0.170	9.95	BPI One Decision Balanced Fund	1.4	5.5	4.9	5.2		
22	2.47			0.170	12.97	Balanced 2000	2.6	6.8	2.5	8.9				
76	4.77			0.690	14.55	Bissett Canadian Fund	2.6	4.5	-8.4	5.1	6.3			
55	4.24	9.00		0.877	13.25	Bolton Tremblay Cda Cum Fund	2.1	3.3	15.8	3.8	2.6	5.6		
V.4	9.00			0.100	4.62	Bolton Tremblay Cdn Balanced	2.6	5.1	3.1					
31	2.88	9.00		4	4.02	Bolton Tremblay Discovery	0.3	-0.8	16.1	2.5				
50	4.10	5.00		5	9	0.179	6.25	Bolton Tremblay Optimal Cdn	3.2	2.0	12.8	5.1	5.1	
98	5.91	9.00		19	10.19	Bolton Tremblay Planned Res	4.0	-7.0	8.8	1.6	0.2	2.9		
V.4	9.00			1	7	0.325	9.41	Bullock Balanced Fund	3.3	6.0	-0.9			
83	4.99	9.00		5	1.97	Bullock Growth Fund	2.5	1.5	20.0	0.9	1.2	0.0		
14	2.21			10	30.09	CDA RSP Balanced Fund	1.5	4.6	-0.6	8.2	8.1	9.0		
57	4.28			29	10		17.7	CDA RSP Common Stock Fund	2.7	4.6	-8.7	7.4	8.4	11.1
V.4	NL	43	8	0.166	10.15	CIBC Bal Income & Growth Fund	1.7	4.5	0.5					
V.4	NL	20		0.055	10.00	CIBC Canadian Equity Fund	1.6	3.5	-5.9					
41	3.53			917	7.27	CMA Investment Fund	1.7	0.1	-11.8	5.7	7.0	11.9		
20	2.37			18	7		20.74	Caisse de Sec du Spectacle	2.0	6.2	0.8	7.0	6.3	10.7
6	1.76	9.00		5	0.317	Cambridge Balanced Fund	0.7	0.7	3.6	6.8	9.3	12.0		
41	3.65	9.00		14	0.386	Cambridge Growth Fund	0.5	2.4	-1.2	7.9	11.7	12.8		
81	4.93	9.00		2	8	0.050	1.87	Cambridge Resource Fund	2.7	9.4	27.8	-7.6	1.8	3.5
95	5.46	5.00		2	7	0.487	6.65	Cambridge Special Equity	0.4	-13.7	34.8	3.4		
65	4.52	9.00		68	8		6.38	Canadian Investment Fund	3.8	4.5	12.9	4.6	3.3	7.4
3	1.10			2	10.75	Canadian Protected Fund	1.8	1.7	7.9	6.0	8.3			
39	3.24			6	9	0.061	6.24	Capstone Investment Trust	4.0	8.2	4.2	6.8	6.3	10.1
78	4.80	7.00		21	9		164.38	Cda Life Bal Equity Income E-2	3.4	3.5	13.4	4.8	6.0	9.8
64	4.46			163	9		74.29	Cda Life Cdn & Intl Equity S-9	3.3	2.5	16.4	4.0	5.2	8.9
26	2.61			280	11		19.11	Cda Life Managed Fund S-35	2.1	4.4	5.3	6.4	6.9	
52	4.16			54	8		9.37	Cdn Anaesthetists Mutual Accum	3.0	3.3	8.9	5.8	6.7	9.0
63	4.46			15	8		6.22	Central Guaranty Equity	4.8	4.7	11.8	6.3	4.8	9.4
19	2.33			4	0.146		4.6	Central Guaranty Inc & Growth	4.6	6.5	4.0	5.4		
3	1.04	9.00		27			100.77	Central Guaranty Property Fd	3.6	3.4	3.0	10.0		
23	2.48	9.00		1	8	0.954	9.41	Chou RRSP Fund	4.6	5.1	11.4	5.5		
82	4.96	2.50		5			9.94	Citadel Premier Fund	3.7	5.4	-8.7	5.7	6.3	8.9
V.4	R	18			9.21	Colonia Growth Fund	1.9	2.3	10.1					
49	4.06	9.00		6	10	0.232	6.42	Confed Growth Fund	2.6	0.5	16.0	3.6	4.4	8.0
V.4	9.00			1	0.133		9.26	Cooperants Group Balanced Fund	2.5	5.7	2.1			
V.4	9.00			1	0.047		8.55	Cooperants Group Cdn Equity	3.8	4.2	13.7			
40	3.44	9.00		9			5.16	Corporate Investors Fund	0.3	4.2	13.8	4.4	3.8	8.0
85	5.04	9.00		9	3		5.17	Corporate Investors Stock Fund	0.1	-2.0	19.9	8.5	4.6	0.1
2	1.02			73		0.367	21.81	Counsel Real Estate Fund	0.0	0.2	4.5	11.0	12.5	
60	4.38			5			17.41	Crown Life Commitment Fund	2.7	5.1	12.1	4.9		
59	4.35			25	100		41.66	Crown Life Pen Foreign Equity	1.6	2.6	-9.4	4.5	7.0	
8	1.90			47	10		143.55	Crown Life Pensions Balanced	2.0	5.0	0.3	7.7		
52	4.15			81			92.54	Crown Life Pensions Equity	4.0	4.6	8.7	7.3	8.1	7.8
37	3.21	8.75		17	9	1.208	11.66	Cundill Security Fund	1.7	2.2	13.9	1.2	4.5	8.5

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	Dv. (€)	Dividende Vanpa \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé				
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans		
99	7.26			3.50	7		5.39	Dominion Equity Resource	1.5	12.0	9.5	12.7	13.7	
42	3.68			R	156	7	0.359	12.85	Dynamic Fund of Canada	1.8	2.2	11.0	5.5	6.3
37	3.07			R	97	11	0.113	5.99	Dynamic Managed Portfolio	1.4	2.4	6.5	3.7	
V.4	R	23	8	0.369	5.07	Dynamic Partners Fund	1.7	3.0	2.5					
95	5.59			R	30	6	0.000	1.03	Dynamic Precious Metals Fund	0.0	8.0	14.9	7.5	5.5
V.4	NL	7			5.37	EIF Canadian Fund	1.7	1.9	48.7					
V.4	9.00			P	2		0.297	24.94	Elliott & Page Balanced Fund	3.8	6.0	2.8		
V.4	9.00			P	4		0.010	24.65	Elliott & Page Equity Fund	5.9	6.0	32.5		
V.4	5.00			2			10.92	Empire Balanced Fund - R	2.2	4.6	0.0			
58	4.31	9.00		168	8		48.68	Empire Equity Growth Fund 1	2.4	1.6	12.8	7.3	6.6	10.5
56	4.25			21	9		12.90	Empire Equity Growth Fund 3	5.0	3.7	15.0	6.8	7.6	11.3
76	4.77	2.00		13	9		56.86	Empire Equity Growth Fund 5	2.5	0				

FONDS MUTUELS

Classement selon la variabilité	Frais max à l'acquisition (%)	Coef. de variation	Ac. tifs au taux (M\$)	Étr. (%)	Dv. de Varga \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé		
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
49	4.06	R	47	10	0.050	Investors Summa Fund	4.3	9.1	15.5	3.7		
50	4.40	R	6	10	0.249	Janslowsky Finsco Balanced	2.6	4.8	2.4			
51	2.53	R	5	10	0.431	Janslowsky Finsco Cdn Eqt	4.4	5.2	10.7	5.5	3.7	
52	2.53	R	6		0.095	Jones Heward Cdn Balanced	1.5	4.1	0.1	5.6	5.9	
53	5.20	R	41		0.174	Jones Heward Fund	2.9	4.2	16.2	3.6	4.0	7.0
54	2	R	24	9	0.036	Landmark Canadian	3.1	3.5	5.0			
55	2	R	2		0.060	Lloyds Bank Balanced	0.6	1.5	0.4			
56	2	R	6			Lloyds Bank Eqt Ind	2.9	3.4	12.1			
57	4.64	NLP	88	8		London Life Diversified Fund	1.3	4.3	5.6			
58	4.64	NLP	135			London Life Equity Fund	0.7	2.9	21.4	2.6	5.2	8.9
59	3.13	NLP	39	9	0.166	Lotus Fund	2.4	5.1	3.2	5.4	5.1	
60	1.84	NLP	244			MD Realty Fund A	1.8	1.8	8.2	11.0	11.7	
61	7.00	F	1			Mackenzie Equity Fund	0.5	-3.9	-4.4			
62	4.67	R	60	5	0.050	Mackenzie Sentinel Cda Eqt	2.8	1.9	20.1	0.4	3.5	8.8
63	5.15	R	32	3		Mackenzie Sentinel Global Eqt	2.6	8.6	-1.3	-1.3		
64	5.09	R	14			Manulife 1 Capital Gains	1.6	2.3	13.5	5.1	5.3	
65	2.74	R	375	10		Manulife 1 Diversified Inv	1.0	3.3	-4.3	6.2	6.5	9.4
66	5.32	R	202	10		Manulife 1 Equity	1.0	2.1	-13.6	4.2	3.7	6.6
67	5.35	R	34			Manulife 2 Capital Gains	1.5	2.1	14.2	4.3	4.4	
68	3.23	R	375	10		Manulife 2 Diversified	1.4	3.2	-5.0	5.4	5.6	8.6
69	5.01	R	202	10		Manulife 2 Equity	0.9	1.8	14.4	3.4	2.8	
70	2	R	10		0.278	Margin of Safety Canadian	3.9	6.3				
71	2.53	NLP	64	8		Maritime Life Balanced Fund	2.9	6.3	0.0	6.9		
72	4.71	NLP	146			Maritime Life Growth Fund	3.7	4.0	15.5	2.7	3.9	7.4
73	5.78	R	2	2		Marlborough Fund	6.1	7.5	18.8	0.3	0.8	4.3
74	3.09	R	8	8	0.518	McLean Budden Balanced Fund	2.5	5.7	-4.5	7.2	6.2	9.4
75	2	LP	1	10	0.512	McLean Budden Balanced Growth	2.2	5.7	-0.1			
76	2	LP	1	9	0.132	McLean Budden Equity Growth	2.9	5.0	12.3			
77	2.59	R	5	10		MetLife MVP Balanced	1.9	3.4	2.7	5.2		
78	2.23	R	12	10		MetLife MVP Equity	2.8	2.5	13.4	3.7		
79	4.04	R	33		0.368	MetLife Real Estate Growth Fd	0.7	0.7	5.7	4.5	9.6	
80	4.81	R	27		0.175	Metropolitan Balanced Growth	2.4	5.1	-4.1	4.4	2.6	4.6
81	4.20	NLP	16		0.139	Metropolitan Cdn Mutual Fund	3.1	4.3	18.6	1.0	1.4	
82	4.72	NLP	60	9	0.064	Montreal Trust Balanced	2.8	5.1	6.8			
83	2	NLP	2		0.037	Montreal Trust Equity Fund	3.0	6.8	8.9	5.0	6.3	7.1
84	2	NLP	2		0.059	Montreal Trust RRSP Balanced	1.7	5.1	6.0			
85	2	NLP	2		0.059	Montreal Trust RRSP Equity	2.8	5.9	9.8	4.6	6.1	7.2
86	2	NLP	2		0.188	Montreal Trust RRSP Tot Ret	2.3	10.2	3.4			
87	2	NLP	2			Montreal Trust Total Return	4.5	9.2	3.8			
88	2	NLP	2			Multiple Opportunities Fund	3.9	5.5	10.9	12.5	2.8	
89	2	NLP	2		0.194	Mutual Canadian Index Fund	3.0	4.0	12.0	4.5		
90	2	NLP	2		0.828	Mutual Diversifund 25	1.4	4.0	1.3	6.9	6.0	
91	2	NLP	2		0.771	Mutual Diversifund 40	2.2	5.6	6.0	5.5	4.9	
92	2	NLP	2		0.683	Mutual Diversifund 55	2.7	6.0	9.9	4.8	4.2	
93	2	NLP	2		0.308	Mutual Equifund	2.9	3.8	19.9	3.2	2.5	
94	2	NLP	2			NAL Investor Blue Chip	3.0	3.6	10.1	4.7		
95	2	NLP	2		0.145	NN Canadian 35 Index Fund	2.3	5.1	3.0	4.9		
96	2	NLP	2		0.146	NN Canadian Growth Fund	2.7	2.8	12.9			
97	2	NLP	2		0.020	NW Canadian Fund	3.5	5.4	10.7	2.0	1.0	8.5
98	2	NLP	2		0.139	NW Canadian Fund	3.5	4.9	-9.4	7.0	7.6	10.7
99	2	NLP	2		0.064	National Trust Balanced	2.5	6.1				
100	2	NLP	2		0.064	National Trust Equity Fund	3.9	6.3	9.2	5.4	5.4	7.9
101	2	NLP	2		0.929	National Trust PRO Fund	0.8	1.6	3.6	3.7	6.1	
102	2	NLP	2		0.300	Natural Resources Growth Fund	5.5	9.5	28.8	-9.7	2.9	0.4
103	2	NLP	2			O.I.Q. Ferrique Actions	4.0	6.5	11.3	5.7	6.9	7.6
104	2	NLP	2			O.I.Q. Ferrique Equilibre	2.7	6.6	1.6	8.2	8.6	10.7
105	2	NLP	2		0.390	Ont Teachers Grp Balanced	3.0	6.2	1.0	7.9	7.7	
106	2	NLP	2		0.190	Ont Teachers Grp Diversified	2.5	4.3	13.3	5.8	6.3	9.2
107	2	NLP	2		0.220	Ont Teachers Grp Growth	3.0	4.2	12.9	7.1	7.6	10.4
108	2	NLP	2		0.568	PH&N Balanced Fund	2.7	6.4	0.6			
109	2	NLP	2		0.434	PH&N Canadian Fund	2.7	5.5	10.4	8.6	8.7	9.6
110	2	NLP	2		1.508	PH&N Pooled Pension Trust	3.7	5.9	10.8	7.3	7.5	9.4
111	2	NLP	2		0.205	PH&N RRSP Fund	3.7	5.3	10.9	8.5	7.8	9.3
112	2	NLP	2		0.148	Protected American Fd	3.8	2.2	10.7	7.2	6.8	
113	2	NLP	2		0.091	Prudential Diversified Inv	1.7	4.7	1.7			
114	2	NLP	2		0.180	Prudential Growth Fund	1.5	0.0	15.6	3.1	5.5	6.5
115	2	NLP	2		0.089	Prudential Natural Resource	1.9	6.8	8.0			
116	2	NLP	2		0.080	Prudential Precious Metals	5.7	6.1	19.3			
117	2	NLP	2		0.492	Pursuit Cdn Equity Fund	7.4	10.2	-7.7	0.8	5.3	
118	2	NLP	2		0.145	RoyFund Balanced Fund	2.0	3.1	2.5	6.4		
119	2	NLP	2		0.220	RoyFund Equity Ltd	2.7	1.4	14.7	3.5	5.4	7.6
120	2	NLP	2		0.379	Royal Life Balanced Fund	2.7	3.8				
121	2	NLP	2		0.269	Royal Life Equity Fund	4.5	3.9				
122	2	NLP	2		0.058	Royal Trust Adv Balanced Fd	1.8	4.2	0.5	9.7		
123	2	NLP	2		0.124	Royal Trust Cdn Stock Fund	3.1	4.7	13.0	4.8	3.9	5.8
124	2	NLP	2		0.435	Royal Trust Energy Fund	2.1	13.0	6.8	8.9	4.6	0.4
125	2	NLP	2			Royal Trust Precious Metals	1.9	5.7	-5.9			
126	2	NLP	2		0.147	Roycom Summit Realty Fund	0.0	0.0	10.2	11.8		
127	2	NLP	2		0.164	Roycom Summit TDF Fund	0.1	0.1	9.0	12.6		
128	2	NLP	2		0.490	Saxon Balanced Fund	2.3	2.7	10.3	1.1	2.0	
129	2	NLP	2		0.240	Saxon Small Cap	1.6	1.9	25.3	3.2	0.8	
130	2	NLP	2		0.280	Saxon Stock Fund	2.4	0.6	14.9	3.3	3.5	
131	2	NLP	2		0.377	Sceptre Balanced Fund	2.9	6.3	-0.6	7.4	8.3	
132	2	NLP	2		0.222	Sceptre Equity Fund	2.8	3.2	9.6	7.0		
133	2	NLP	2		0.894	Scotia Canadian Balance Fd	1.7	2.4	-5.0	5.1		
134	2	NLP	2		0.230	Scotia Canadian Eqt Growth Fd	3.6	4.1	11.1	4.1		
135	2	NLP	2		0.118	Scotia Stock & Bond Fund	1.3	2.4	3.7	5.8		
136	2	NLP	2			Sovereign Growth Equity Fund	2.4	1.6	12.2	4.3		
137	2	NLP	2			Sovereign Revenue Growth Fund	1.6	5.2	3.6	5.5		
138	2	NLP	2			Sovereign Save & Prosper	0.2	1.8	-4.8	6.5	6.9	
139	2	NLP	2		0.256	Special Opportunities Fund	2.9	0.9	18.0	14.5		
140	2	NLP	2		0.269	Spectrum Canadian Equity Fd	3.3	5.2	12.5	2.9		
141	2	NLP	2		0.055	Spectrum Diversified Fund	2.5	5.1	2.4	6.0		
142	2	NLP	2			St-Laurent Actions Optimum	4.5	5.1	11.9	3.7		
143	2	NLP	2			St-Laurent Retraite Optimum	1.7	4.5	1.2	6.6		
144	2	NLP	2		0.467	Strata Fund 60	2.5	6.1	-4.5			
145	2	NLP	2		0.244	Strata Fund 60	3.1	5.8	10.8			
146	2	NLP	2		0.593	Strata Fund 40	2.5	6.4	0.2			
147	2	NLP	2			Sunrise Fund Ltd	3.3	3.1	27.9			
148	2	NLP	2		0.210	Talvest Diversified Fund	1.9	4.8	0.8	8.3		
149	2	NLP	2		0.280	Talvest Growth Fund	3.9	6.9	-7.4	5.5	6.8	7.9
150	2	NLP	2		0.120	Templeton Balanced Fund	2.7					
151	2	NLP	2		0.038	Templeton Heritage Retirement	7.0	4.3	13.0			
152	2	NLP	2		0.327	Top Fifts Equity Fund	2.8	4.8	10.5			
153	2	NLP	2			Total Return Fund	0.9	3.0	1.8			
154	2	NLP	2		0.360	Trades Investment Fund Ltd	3.5	3.5	-9.4	5.6	6.6	9.2
155	2	NLP	2		0.940	Trans-Canada Equity Fund	2.0	1.5	11.6	1.6	9.3	10.9
156	2	NLP	2		0.296	Trans-Canada Income	0.7	3.0	7.7			

Classement selon la variabilité	Frais à l'acquisition	Frais max (%) Co-des	Ac-tifs to-taux (M\$)	é-tr. (%)	Divi-dende Vanpa \$	Fonds mutuels	Variation en %			Taux de rendement annuel composé		
							1mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans

FONDS D'OBLIGATIONS ET D'HYPOTHÈQUES

60	1.74	R	54	0.159	8.44	2020 Income Fund	15	4.5	3.2	7.6					
90	2.40	9.00	422	0.034	4.46	AGF Canadian Bond Fund	2.1	7.1	5.5	9.2	8.6	13.1			
100	3.07	3.00	36	0.111	9.69	AGF Global Govt Bond*	0.0	7.0	19.6	4.6					
N4		R	2	0.098	4.90	Admax Canadian Income	2.2	5.1	5.3						
N4	0.54	8.00	1	0.096	3.28	All-Canadian Revenue Growth	0.8	2.3	8.7	9.0	7.8	10.7			
96	2.72	NL	1	0.246	5.36	Allied Income Fund	1.6	5.2	8.2	7.2	10.3				
33	1.30	NLP	4	0.274	10.44	Altamira Bond Fund	2.0	5.8	7.4	8.8					
42	1.44	NL	13	0.192	6.38	Altamira Income Fund	1.6	6.5	10.7	11.6	10.1	12.5			
N4		NL	10	0.050	9.73	BPI Canadian Bond Fund	0.7	5.0	5.7						
N4	5.00	R	1	0.48	8.93	BPI Global Income Fund*	0.9	3.4	0.9						
70	1.89	NL	2	0.860	9.74	Bissett Fiduciary Fund	2.0	5.6	6.9	7.1					
43	1.48	9.00	20	0.036	5.01	Bolton Tremblay Bond & Mort Bond 2000	1.7	6.2	9.5	9.3					
95	2.60	NL	4		14.00		2.4	7.6	7.5	10.6					
64	1.80	9.00	2	0.045	7.29	Bullock Bond Fund	2.4	6.3	5.6	6.7	6.1	7.0			
57	1.64		24		77.86	CDA RSP Bond & Mortgage	1.0	5.9	8.7	10.2	9.4	12.5			
N4		NL	17	0.241	9.59	CIBC Fixed Income Fund	2.2	6.7	7.1						
1	0.43	3.00	20	0.276	9.80	Canada Income Plus Fund 1987	0.8	2.8	12.8	10.5					
58	1.65	1.00	R	74	49.48	Cda Life Fixed Income S 19	1.9	6.2	6.1	8.4	7.9	11.7			
99	2.90	NL	3	0.236	4.48	Central Guaranty Income	6.9	11.5	4.0	8.4	6.9	11.3			
23	1.13	NL	5	0.226	10.46	Central Guaranty Mortgage	2.8	3.7	10.3	9.5	8.7	11.1			
N4		R	2	0.212	9.77	Church Street Income	1.9	6.0	6.4						
6	0.54	9.00	P	3	0.049	5.04	Confed Mortgage Fund	1.4	3.9	11.5	10.2	9.7	12.3		
N4	9.00		1	0.162	9.69	Cooperants Group Income Fund	1.6	6.2	4.8						
54	1.62	LP	66	0.050	5.04	Crown Life Pensions Bond Fund	2.0	7.1	7.3	9.7	8.2	9.3			
22	1.10	LP	80		0.92	Crown Life Pensions Mortgage 1	1.5	4.9	9.9	10.0	9.8	13.3			
N4		R	12	0.136	5.05	Dynamic Global Bond Fund*	0.5	7.8	11.3						
28	1.26	R	103	0.142	5.31	Dynamic Income Fund	2.1	5.9	6.8	9.8	9.5	12.1			
N4	9.00	P	46	0.643	26.04	Elliot & Page Bond Fund	1.5	5.1	9.1						
55	1.62	5.00	4		13.85	Empire Bond Fund 2	2.4	6.8	7.3	9.3					
37	1.37	2.00	P	23		5.29	Empire Fixed Income Fund 4	1.9	7.1	8.2	9.3				
N4		NL	24	0.114	5.15	Endurance Government Bond	1.4	4.4	9.9						
59	1.68	5.00	20	0.065	9.93	Everest Bond Fund	0.7	2.2	7.1	8.4					
N4			100	0.043	9.92	Everest US Bond Fund*	0.5	1.2							
30	1.27		126	2	131.07	Fd Des Prof Du Que-Bonds	1.4	4.2	8.0	9.8	8.6	12.1			
48	1.55	4.00	12	0.098	8.79	Finsco Bond Fund	1.1	3.9	5.6	7.9	7.1				
N4		NLP	16	0.214	9.68	First Canadian Bond Fund	2.1	6.5	5.9						
13	0.70	NL	451	0.104	11.26	First Canadian Mortgage Fund	1.6	4.7	12.5	10.8	10.3	12.5			
93	2.54		7	0.058	4.86	First City Income Fund	1.5	4.6	10.5	10.9					
4	0.49		95	0.037	4.39	Fonds Desjardins Hypotheques	1.3	3.8	11.0	10.2	9.8	12.3			
89	2.20		30	0.033	4.43	Fonds Desjardins Obligations	1.9	6.4	6.0	8.6	7.8	10.6			
88	2.17	NLP	32	0.212	9.93	FutuLink Government Bond	4.1	8.4	2.0	7.9					
N4		NLP	3	0.283	10.25	FutuLink Mortgage Fund	3.0	3.8	14.2						
81	2.02	4.00	20	0.284	10.34	GBC Canadian Bond	3.5	9.1	7.6	10.1	9.3				
N4	9.00		36	0.126	9.24	Global Strategy World Bond	0.1	6.1	6.0						
76	1.94	NLP	304		111.17	GreatWest Life Bond Investmen	2.0	6.6	5.8	8.2	7.7	10.4			
24	1.14	NLP	300		114.04	GreatWest Life Mortgage	2.1	5.6	7.6	9.0	8.3	11.0			
N4		NL	17	0.203	9.76	Green Line Canadian Bond	2.0	7.4	4.8						
29	1.27	NL	73	0.288	10.47	Green Line Mortgage	3.2	4.1	12.5	11.0	10.2	12.2			
53	1.62	5.00	5	0.134	8.11	Guardian Intl Income Fund	0.2	3.3	7.3	1.1					
19	0.93	5.00	5	0.146	9.41	Guardian Strategic Income	0.2	4.4	9.1	6.4					
N4	3.00	P	2	0.169	5.17	Guardian Vantage Bond	1.1	3.5	12.2						
N4			6	0.676	9.58	Gyro Bond	1.5	5.2	5.5						
N4		NLP	989	0.070	10.02	Industrial Bond Fund	2.2	6.8	4.7						
83	2.06	9.00	245	0.250	8.90	Industrial Income Fund	2.9	7.4	7.7	7.3	9.2	12.4			
N4		NL	7	0.094	4.95	InvestNAT Income Fund	1.5	4.9	6.9						
75	1.92	R	967	3	0.031	4.21	Investors Bond Fund	2.0	6.5	7.9	9.5	8.6	11.3		
77	1.95	8.00	71	0.079	8.64	Investors Gr Tr Pooled Bond	2.1	6.8	8.8	10.7	10.0	12.7			
12	0.66	R	1400	0.040	4.91	Investors Mortgage Fund	1.3	4.0	10.5	10.0	9.5	12.0			
8	0.63	8.00	162	0.073	7.83	Investors Pooled Mortgage	1.3	4.2	11.6	10.9	10.5	12.8			
34	1.31	R	4	0.254	9.67	Jones Heward Bond	1.3	4.2	6.1	8.3					
N4		R	54	0.046	5.01	Landmark Bond & Mortgage	1.7	6.1	8.7						
98	2.81	5.00	200		94.85	London Life Bond Fund	2.3	5.1	3.1	8.3	7.8	13.0			
17	0.78	5.00	95		73.14	London Life Mortgage Fund	1.2	3.2	8.4	10.0	9.8	13.3			
N4			246		11.30	MD Bond Fund*	1.8	6.2	7.4						
84	2.09	9.00	330	0.090	1.13	Mackenzie Mortgage & Income	2.8	7.1	2.0	7.9	9.4	13.2			
42	2.42	4.00	26	0.070	9.16	Mackenzie Sentinel Cda Bond	3.2	9.7	3.0	7.7					
71	1.90		30		11.09	Manulife 1 Bond	2.0	6.4	7.6	9.7	9.0				
72	1.91	R	30		10.97	Manulife 2 Bond	2.0	6.2	6.8	8.9	8.2				
N4		LP	1	0.832	10.86	Manulife Life Bond	2.0	6.4	7.0						
N4			3	0.134	10.22	McLean Budden Fixed Income	2.1	6.4	9.4						
27	1.23	2.50	3	0.134	2.61	MetLife MYP Bond	0.8	3.6	7.7	7.1					
82	2.03	NL	9	0.134	2.61	Metropolitan Bond Fund	2.2	6.8	5.9	8.4	5.9	8.3			
67	1.88	NL	14	0.176	8.03	Montreal Trust Income Fund	3.2	6.5	4.9	8.2	8.7	11.2			
14	0.74	NL	10	0.248	10.02	Montreal Trust Mortgage Fund	2.8	3.5	11.2	10.3	9.6	11.7			
61	1.75	NL	57	0.115	17.27	Montreal Trust RRSP Income	1.3	7.1	4.2	6.9	8.2	11.7			
2	0.44	NL	49	0.076	10.03	Montreal Trust RRSP Mortgage	1.2	3.7	10.8	9.9	9.2	11.4			
N4			2	0.046	10.20	Mutual Bond Fund	0.8								
77	1.95		6		12.89	NAL-Investor Bond	2.2	6.3	4.8	8.4					
94	2.57	NL	9	0.116	9.31	NN Bond Fund	0.4	5.7	6.5	8.9					
52	1.58		11	0.238	10.36	National Trust Income Fund	2.0	5.9	3.9	7.6	7.7	11.5			
46	1.54	X	22		25.48	O.I.Q. Ferique Obligations	1.0	5.3	7.9	9.3	8.7	12.0			
63	1.80		127	0.108	8.19	PH&N Bond Fund	0.8	5.4	7.2	10.2	10.2	12.9			
41	1.43	8.50	44	0.122	4.98	Prudential Income Fund	1.7	6.4	5.8	9.5	8.8	11.9			
65	1.86	9.00	P	1	0.170	Pursuit Income Fund	1.0	5.4	6.2	5.3					
47	1.54	R	208	0.248	4.74	RoyFund Bond Fund	1.7	6.0	6.5	8.2	8.0	10.5			
N4		R	4	0.237	10.42	Royal Life Income Fund	1.3	4.8							
39	1.57	NL	68	0.062	9.62	Royal Trust Adv Income Fd	1.8	5.4	3.4	8.5					
80	1.99	NL	360	0.066	8.71	Royal Trust Bond Fund	1.8	6.3	6.3	9.0	8.2	12.1			
11	0.66	NL	831	0.088	10.45	Royal Trust Mortgage Fund	1.2	3.8	11.2	10.3	9.8	12.2			
35	1.34	NLP	5	0.479	10.62	Sceptre Bond Fund	2.5	6.0	8.9	10.5	9.9				
20	0.96	NLP	16	0.081	9.75	Scotia Defensive Income Fd	1.5	5.2	9.2	8.1					
51	1.58	NLP	20	0.085	9.67	Scotia Income Fund	1.1	4.2	8.3	9.1					
40	1.40	3.00	1</												

COMPORTEMENT DES INVESTISSEURS

La situation actuelle doit être suivie de près

La guerre du golfe Persique influence surtout

Le 23 janvier dernier, moins de six jours après le début de la guerre dans le golfe Persique, l'indice composé du Dow Jones montrait les premiers signes de début d'une nouvelle tendance haussière. Bien que tous les indices aient été en hausse, le principal responsable de cette nouvelle tendance a été l'indice des transports, qui a connu une plus forte pression de la part des acheteurs.

Par ailleurs, les indices des services publics et des titres industriels ont connu des hausses intéressantes, mais ne confirment pas encore cette tendance.

La hausse de tous les secteurs est attribuable à l'attaque massive du président américain Georges Bush qui laissait présager un dénouement rapide et une victoire assurée des alliés contre l'Irak. Depuis, cependant, les observateurs déchantent et parlent d'une guerre plus longue.

Au point de vue technique, la situation présente est très explosive et doit être suivie de près. Le jeu de l'offre et de la demande suit de longs cycles, mais il a parfois des soubresauts.

La prudence est de mise

Historiquement, nous faisons toujours face à un double sommet qui sera difficile à dépasser. L'investisseur qui achète dans le moment doit le faire avec précaution. Il prend quelques positions d'achat dans les secteurs les

Guide d'analyse technique gratuit

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

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

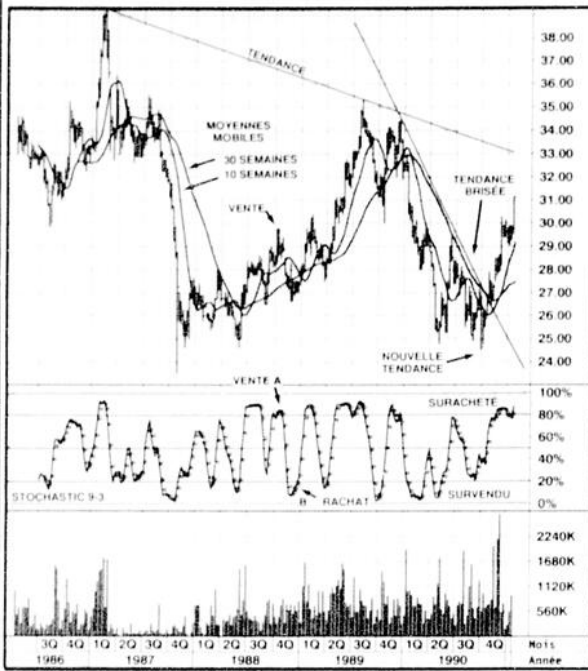
plus forts, mais conserve ses positions à découvert sur les tendances négatives.

Même si la guerre cessait demain, cela effacerait-il le spectre de la récession, des déficits gouvernementaux, etc. ? Le risque de rechute des marchés est toujours présent : il faut agir avec prudence.

À la Bourse de Toronto, il semble, par contre, que l'euphorie ne se soit pas propagée au rythme des marchés américains. La majorité des indices ont connu des hausses, mais sans toutefois indiquer de nouvelles tendances.

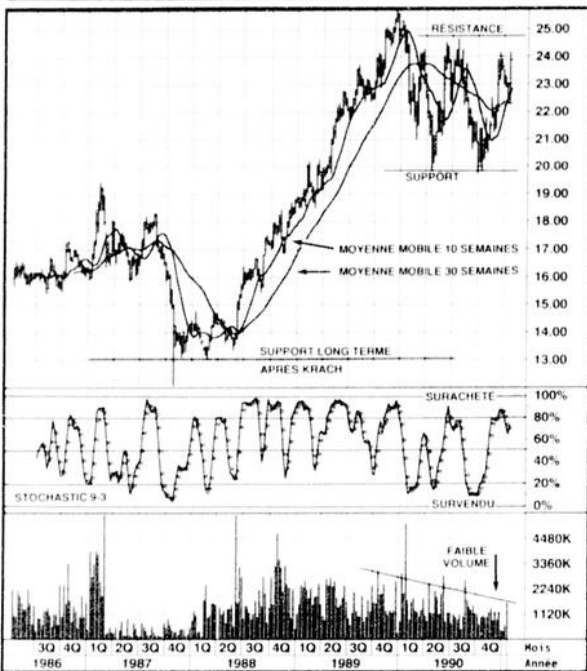
Les indices des aurifères et des pétrolières ont poursuivi leurs tendances baissières et rendent la situation des plus

BANQUE DE MONTRÉAL T-BMO Hebdomadaire



Source: Info-Bourse Inc.

BANQUE ROYALE T-RY Hebdomadaire



Source: Info-Bourse Inc.

intéressantes à suivre. Mentionnons, entre autres, **Free-west Resources** (Tor., 2,75 \$) qui, tout comme **American Barrick** (Mtl, 22,50 \$), semble abandonnée à la baisse par les vendeurs. Ce sont deux parmi les rares titres à avoir résisté à la chute du prix de l'or.

Si le métal précieux persiste à la baisse, ces titres devraient suivre le mouvement.

Parmi les indices qui ont repris le plus de terrain, un des plus intéressants à analyser est celui des services financiers. Les banques ont fait très bonne figure dernièrement, mais tout n'y est pas

parfait pour autant.

En observant les graphiques ci-contre, on remarque que la confiance des investisseurs diffère pour chaque institution. On peut même les diviser en deux groupes.

Les banques les plus solides sont plus chères

La Banque Royale (Tor., 23,88 \$), la CIBC (Tor., 27,88 \$) et la Banque Toronto-Dominion (Tor., 17,75 \$) ont surpassé de loin les indices boursiers en général.

Le TSE 300 égalait, en jan-

vier 1990, son sommet historique d'avant le krach, mais ces trois banques profitaient d'une poussée de confiance des acheteurs qui ont haussé les prix entre 35 et 40 % au delà de leur sommet historique de 1987.

Subissant la faiblesse de l'économie comme tous les autres secteurs, elles se sont repliées durant 1990 pour finalement demeurer au-dessus des sommets de 1987.

La Banque Royale, dont le prix est plus élevé par rapport aux autres, oscille, depuis janvier 1990, à l'intérieur d'une zone neutre et

monte présentement vers ses points de résistance à 24,50 \$ et 26 \$.

Son volume de transaction a, dernièrement, été plus faible en moyenne que les autres banques. Le titre semble manquer quelque peu de potentiel.

La Banque Toronto-Dominion a récemment connu une augmentation de transactions appréciable et tente d'interrompre la tendance baissière de 1990 et débuter une nouvelle tendance à la hausse.

La Banque de Commerce à déjà débuté sa nouvelle

SORTEZ VOS CONGRÈS DE L'ORDINAIRE!

LES GRANDES IDÉES

«Les affaires sont les affaires»

- 20 ans d'expérience dans les réunions d'affaires
- 14 salles ultramodernes dont une pouvant contenir jusqu'à 1000 personnes
- 300 chambres spacieuses et confortables

LE GRAND AIR !

«Tout plein à faire»

- Sur le site: centre sportif avec piscines, randonnée pédestre, vélo de montagne, tennis, théâtre d'été.
- Et à proximité: ski, golf, équitation, glissades d'eau, concerts au Centre d'Arts Orford, motoneige, croisière au Lac Memphrémagog.

LA GRANDE BOUFFE !

«Une affaire de goût»

- Une cuisine lauréate du premier prix au concours «La Cuisine régionale au Québec, 1990».
- De bons petits plats préparés avec attention, des menus santé, des mets savoureux...

LA BELLE AFFAIRE!

Réservez avant le 31 décembre 1990 et profitez d'une réduction de 15 % sur le tarif de location des chambres.

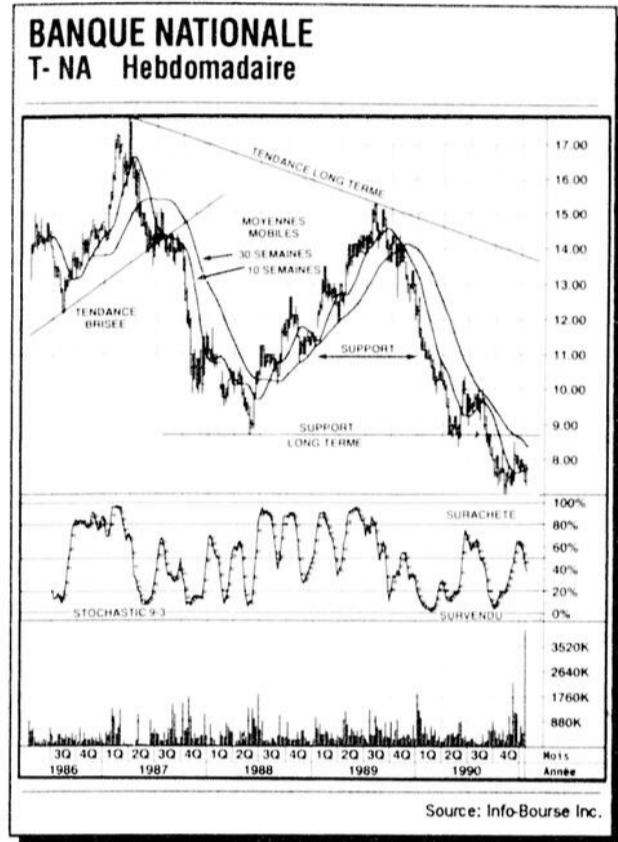
*S'applique aux groupes de 25 personnes et plus.



Chéribourg

LE PREMIER CENTRE DE VILLÉGIATURE DE LA STATION TOURISTIQUE MAGOG-ORFORD

les investisseurs américains



tendance.

Les banque les plus boudées

Contrairement aux trois banques décrites précédemment, la Banque de Nouvelle-Écosse (Tor., 12,63 \$), la Banque Nationale (Tor., 7,75 \$) et la Banque de Montréal (Tor., 31,13 \$) n'ont même pas égalé leurs sommets d'avant le krach. Ces titres bancaires sont devenus les moins dispendieux pour les chasseurs d'aubaines lorsqu'au deuxième trimestre de 1990, ils sont retombés à leur niveau d'après le krach.

Il faut cependant être très sélectif, car ce qui n'est pas cher peut souvent devenir encore moins cher si personne n'en veut.

Malgré la bonne performance de ses grande sœurs, la Banque Nationale s'est permise de briser son point de support à 11 \$. La faible hausse des dernières semaines n'est pas convaincante. Elle est toujours à l'intérieur

de sa tendance à la baisse après avoir brisé son support à court et à long terme de 9 \$ qui était son point le plus bas après le krach.

La Banque de Nouvelle-Écosse (Banque Scotia) a connu à peu près le même scénario que la Banque Nationale et, tout comme cette dernière, elle représente une des meilleures aubaines.

Cependant, comme elles suscitent peu de confiance chez les acheteurs, ces aubaines pourraient se transformer en super-aubaines si les autres banques se mettaient à fléchir.

Une des meilleures stratégies techniques

Le meilleur signal d'achat à été donné par la Banque de Montréal sur un graphique hebdomadaire, lorsqu'un signal d'achat du Stochastic 9,3 en position de survendu à été appuyé par l'indication d'une nouvelle tendance à la hausse et une augmentation considérable de volumes

sous 28 \$. Les investisseurs ont démontré ainsi une augmentation de confiance certaine. Ils avaient d'ailleurs soutenu le titre au point de support à court et à long terme et donnaient de plus une indication de risques limités. Le titre poursuit toujours sa tendance à la hausse malgré le signal de suracheté. Pour que ce signal soit valide, la tendance devra être interrompue.

Une bonne stratégie serait, à l'heure actuelle, de se reti-

rer temporairement de la position pour la reprendre par la suite si le titre, après s'être replié, repart à la hausse avec un signal d'achat de l'oscillateur. Le titre ne doit pas avoir percé à la baisse son dernier point de support et, surtout, il doit démontrer une reprise assistée d'une augmentation de volume.

On peut observer ce phénomène de vente et de rachat aux points A et B illustrés sur le graphique hebdomadaire. Cette stratégie permet

de prendre une position d'achat au début d'une nouvelle tendance haussière et de se protéger au cas où une situation imprévisible ferait retomber le titre au niveau de son dernier support, ce qui serait une position très désagréable avec le danger que le support soit percé à la baisse.

Cette stratégie à court terme apporte un minimum de sécurité pour éviter une perte lorsque le titre redescend et

augmente la marge de manoeuvre qui permet de demeurer en position plus longtemps si le titre reprend sa tendance haussière.

MICHEL CARIGNAN



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

À LIRE CE MOIS-CI

L'édition de février 1991

DOSSIER CHOC !

ART ET DOLLARS : LA SALE AFFAIRE !

Faux tableaux, promesses non tenues, oeuvres surévaluées, certificats douteux, c'est par milliers que des Québécois ont été floués par des galeries d'art trop entreprenantes.

FAUT-IL ABOLIR L'IMPÔT ?

Un monde sans impôt ? Un rêve de fou, direz-vous. Pourtant, des économistes réputés veulent remplacer l'impôt sur le revenu par une taxe à la consommation.

NOS HOMMES À MOSCOU

Au cours des 18 prochains mois, 40 ingénieurs et comptables du Québec iront privatiser le logement à Moscou et y implanter un système de taxation municipale.



FAILLITE : DE L'ENFER AU PURGATOIRE

Tous les entrepreneurs-faillits le confessent : ce sont eux qui ont péché. Des récits émouvants de gens qui ont tout perdu, maison, voiture, économies, et respect d'eux-mêmes.

ARÔMES DE ROME

À Rome, sur le coup de 18 heures, toute la capitale vibre au bourdon des campaniles avant de s'embraser au crépuscule, laissant crépiter la vie comme un feu d'aiguilles de pin parasol.



Logiciel bilingue pour la préparation et la planification d'impôts conçu pour les spécialistes en fiscalité Québec et Canada

PUISSANT ! SOUPLE ! et FACILE À UTILISER !

Logiciel Dr Tax inc. 5180, Chemin Queen Mary, bureau 300 Montréal, Québec H3W 3E7 MONTREAL Tel.: (514) 481-8355 TORONTO Tel.: (416) 287-6412

Affaires PLUS Le magazine des gens qui comptent !

POUR VOUS ABONNER (514) 842-3133 ou 1-800-381-7215

VOTRE IMPÔT

Les organismes de charité enregistrés doivent distribuer 80 % des sommes recueillies

Les organismes de charité enregistrés doivent consacrer chaque année des sommes définies à leurs activités charitables sans quoi leur enregistrement peut être annulé.

C'est l'enregistrement d'un organisme de charité qui lui assure le traitement fiscal avantageux dont il bénéficie : exonération complète d'impôt et possibilité d'émettre des reçus permettant aux donateurs (sociétés ou individus) de réclamer leurs dons de charité en déduction.

Les exigences de débours annuels s'appliquant à chacune des deux grandes catégories d'organismes de charité, les oeuvres de charité et les fondations de charité, ne sont pas les mêmes.

Organismes et fondations

Les contraintes imposées aux organismes de charité qui recueillent des dons pour les utiliser dans leurs propres activités charitables sont moins sévères que celles qui

sont imposées aux fondations de charité.

Ces dernières sont des sortes de conduits qui recueillent des dons pour ensuite les remettre à des oeuvres de charité pour qu'elles les utilisent à des fins de charité.

Si elle ne veut pas risquer de voir son enregistrement annulé, une oeuvre de charité enregistrée doit en principe consacrer chaque année à ses activités de bienfaisance au moins 80 % du montant des dons qu'elle a reçus au cours de son année d'imposition précédente.

Dons exclus

Certains types particuliers de dons sont spécifiquement exclus de cette formule.

Si le plancher de 80 % est dépassé dans une année donnée, l'oeuvre de charité peut reporter l'excédent sur l'année précédente et sur les cinq années subséquentes. Elle peut tenir compte des débours ainsi reportés pour déterminer si elle a atteint le plancher de 80 % des dons

reçus dans l'année précédente pour l'année sur laquelle ils sont reportés.

Si les administrateurs d'une oeuvre ne peuvent, pour une raison valable, consacrer à leurs fins de charité à chaque année un montant au moins égal à 80 % des dons de charité qu'ils ont reçus dans l'année précédente, ils peuvent s'adresser aux autorités fiscales pour leur demander de réduire le montant annuel minimum qu'ils doivent consacrer à leurs fins de charité afin ne pas perdre leur enregistrement.

Si les motifs exposés pour demander une telle réduction sont valables, les autorités fiscales devraient l'accorder.

Réserves

L'exigence que la loi impose à une oeuvre de charité de consacrer chaque année à ses activités de bienfaisance une partie très importante de ses ressources pourrait l'empêcher de constituer des réserves en vue de financer un projet essentiel à ses fins

charitables et qui requiert des capitaux importants.

Ainsi, une oeuvre de charité pourrait devoir construire un immeuble qui lui serait indispensable pour mener à bien ses fins charitables.

Lorsque les administrateurs d'une oeuvre de charité entendent mettre sur pied un projet mettant en jeu des capitaux importants, ils doivent obtenir l'approbation des autorités fiscales pour accumuler des biens aux fins du projet selon les modalités et pendant la période pour lesquelles ils auront obtenu l'approbation des autorités.

Si les sommes ainsi accumulées excèdent les montants éventuellement consacrés au projet ou si celui-ci est abandonné en cours de route, les fonds excédentaires ou ceux qui avaient été accumulés pour le projet abandonné sont présumés être des dons reçus par l'oeuvre de charité dans l'année où le projet a été complété ou abandonné.

Ces montants sont donc assujettis dans l'année suivante à l'obligation de débours pour des fins de charité un montant au moins égal à 80 % des dons pour lesquels des reçus ont été émis par l'oeuvre de charité dans l'année précédente.

Quant aux fondations de charité, elles se divisent en

fondations publiques et en fondations privées.

Une fondation publique est une fondation dont plus de 50 % des administrateurs ne sont pas liés entre eux et dont plus de 50 % des capitaux ont été versés par des personnes non liées entre elles (plus de 75 % si la fondation a été enregistrée avant le 16 février 1984).

Les fondations privées sont tout simplement des fondations de charité qui ne répondent pas à la définition de fondation publique.

Étant administrées et financées majoritairement par des personnes liées, les fondations privées sont traitées de façon plus sévère que les fondations publiques au niveau des débours annuels pour fins de charité qu'elles doivent effectuer.

Minimum distribué

Les fondations publiques doivent consacrer chaque année aux fins de charité un montant au moins égal au total de :

1. 80 % des dons qu'elles ont reçus au cours de l'année d'imposition précédente pour lesquels elles ont émis des reçus aux donateurs;

2. 80 % des dons reçus au cours de leur année d'imposition précédente d'un autre organisme de charité enre-

gistré, et

3. 4,5 % de la valeur des biens de la fondation qui ne sont pas affectés directement à une activité ou à son administration, moins 5/4 des montants établis en 1 et 2.

Les exigences de débours annuels pour fins de charité s'appliquant aux fondations privées sont les mêmes que pour les fondations publiques sauf qu'elles doivent déboursier chaque année 100 % et non 80 % des dons reçus d'un autre organisme de charité au cours de l'année d'imposition précédente.

Les mesures à l'égard des oeuvres de charité permettant soit de faire réduire le plancher de débours pour fins de charité, soit d'accumuler des fonds pour un projet spécial ou de reporter les débours annuels excédentaires s'appliquent aussi aux fondations de charité.

ROBERT RIVARD



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



LES FRUITS DE L'INNOVATION

Innové, toujours innové : dans les produits, les emballages, les méthodes de gestion.

Découvrez comment Jean-Paul Barré assure la croissance des Industries L'Innovation dans l'édition de février de Commerce

COMMERCE

MAINTENANT EN KIOSQUE

Pour vous abonner : 1-800-361-7215

HEC

Ecole des Hautes Études Commerciales
Affiliée à l'Université de Montréal

Victoire aux Jeux du commerce 1991



L'équipe de 80 étudiants de l'École des H.E.C. a remporté la Coupe des Jeux du commerce 1991 devant 10 autres équipes universitaires. Une deuxième victoire en trois ans!

Compétitions de cas, débat oratoire, sports et activités sociales étaient au programme. L'équipe H.E.C. a notamment décroché la 1^{re} place en comptabilité, en finance, au water-polo et dans les activités sociales.

Les Jeux du commerce ont été créés en 1989 par l'Association des étudiants H.E.C. Ceux de 1991 ont eu lieu à l'Université Laval.

L'École des H.E.C. tient à féliciter chaleureusement ses étudiants.

L'esprit d'entreprise

Lassonde : une croissance tranquille, mais solide

Peu d'entreprises peuvent se vanter d'avoir pu augmenter leurs profits l'an dernier, en pleine récession. La compagnie **Les Industries Lassonde** (Mtl, 5 \$) est une de celles-là.

Le marché a finalement reconnu sa performance. Le titre est passé de 3,80 \$ en juillet dernier à 5 \$ dernièrement, une augmentation de 31 %. Le marché boursier a perdu plus de 8 % durant le même intervalle.

Le **Cercle Finance et Placement** a reçu au début de janvier cette entreprise et son président, **Jean-Paul Barré**, pour connaître ses plans de développement.

Une croissance solide

Industries Lassonde évolue dans les secteurs de la fabrication, du conditionnement et de la mise en marché de produits alimentaires par l'intermédiaire de deux filiales et de plusieurs divisions. La plus importante et la plus connue est **A. Lassonde & Fils** qui fabrique et commercialise des jus et des boissons de fruits pour le marché de détail.

La compagnie est très bien connue au Québec pour son jus de pomme **Mont-Rouge** et pour ses marques de commerce **Rougemont**, **Oasis**, **Fruité** et **Vac-O-Nut**. Lassonde détient près de 50 % du marché des jus prêts à boire au Québec et 17 % du marché des boissons de fruits.

Selon le souvenir de Barré, la société a toujours été rentable et a même connu d'excellents résultats lors de la dernière récession de 1982.

De plus, les résultats ont toujours été en progression, sauf en 1988. À ce moment, les profits avaient régressé en raison de l'intégration de nouveaux équipements et d'une guerre de prix sur ses marchés.

Gestion prudente

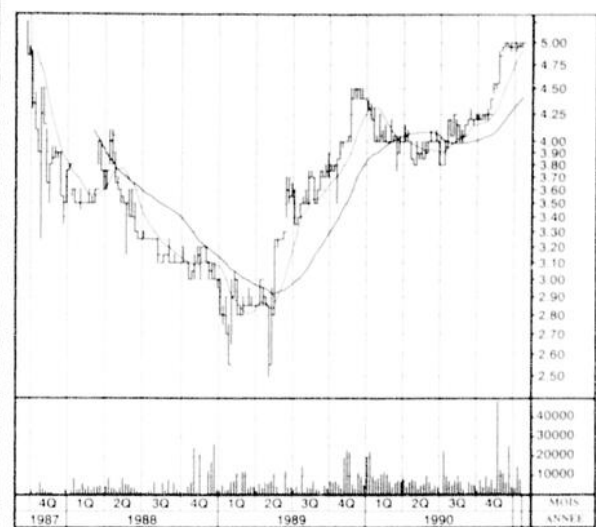
La compagnie a toujours favorisé une croissance ininterrompue.

Par ailleurs, lorsqu'elle fait des acquisitions, il s'agit d'entreprises ayant toujours évolué dans son domaine, qui sont à sa portée, dans le secteur de l'alimentation exclusivement. Ces acquisitions ont toujours apporté une synergie au groupe.

Selon M. Barré, la société continue d'envisager des acquisitions, mais jamais elle n'en effectuera une qui mettrait en péril les acquis et l'ensemble de l'organisation.

LASSONDE (LES INDUSTRIES)

LAS.A, Montréal - Hebdomadaire



— moyenne mobile de 10 semaines
— moyenne mobile de 40 semaines

Source : Info-Bourse Inc.

« Nous ne voulons pas risquer de perdre un ou deux millions de dollars juste pour obtenir de la croissance. Nous voulons prendre des risques, mais à notre portée. »

Cette politique sage a permis de conserver une excellente situation financière en période de récession et à un moment où les taux d'intérêt frappaient durement les entreprises. Présentement, la compagnie a une dette à long terme de 10,4 M\$ par rapport à un avoir total des actionnaires de 31,7 M\$; elle n'a pratiquement pas recours aux emprunts bancaires à court terme.

Cette situation est d'autant plus remarquable que Lassonde a un grand besoin d'équipements et d'immobilisations pour ses activités.

L'actif de la compagnie se chiffre à plus de 64 M\$. La compagnie dispose enfin d'un fonds de roulement de plus de 18 M\$.

L'aventure américaine

Lassonde n'est pas sans savoir que 70 % de ses revenus proviennent du Québec, 25 % du Canada et 5 % des marchés de l'exportation.

Selon M. Barré, c'est quelque chose qui préoccupe depuis longtemps : « Il n'est pas normal que nous ne vendions pratiquement rien aux États-Unis; c'est une anomalie que nous voudrions corriger bientôt, peut-être cette année. »

« L'idéal serait de trouver un distributeur américain pour nos produits pendant

que nous prendrions en main la distribution de ses propres produits au Québec. »

Selon le président, ce serait la manière la moins coûteuse et la plus avantageuse pour effectuer une véritable percée aux États-Unis. Lassonde vise à lancer cinq ou six de ses produits en Nouvelle-Angleterre pour débiter. L'usine de Rougemont est l'une des plus modernes en Amérique dans la fabrication de jus. L'Accord de libre-échange n'a pratiquement rien changé à cette industrie puisque les tarifs douaniers étaient déjà minimes.

Les perspectives

La société fait face à une concurrence féroce. Elle s'attaque à des géants tels **FBI**, **Del Monte** et **Minute Maid**.

Lassonde essaie de se distinguer par la qualité de ses produits et par une mise en marché innovatrice. « Chaque année, nous lançons au moins 15 nouveaux produits et en retirons du marché une dizaine », a déclaré M. Barré.

Les produits **Oasis** et **Fruité** se distinguent réellement par leur format et la qualité de leur emballage.

Cette année, la compagnie essaiera de percer le marché de Toronto et elle mise beaucoup sur son nouveau format de 1,5 litre de jus de pomme. Un récent accord de distribution des produits réfrigérés avec le groupe de coopératives **Natrel** s'annonce également très prometteur.

Les ventes pour la dernière année, terminée le 31 décembre, devaient avoisiner les 105 M\$ et les profits par action devaient se situer à quelque 0,58 \$.

La compagnie a une politique de verser 25 % des profits en dividendes. Le dividende total devrait donc monter à 0,14 \$, depuis son niveau de 0,12 \$ où il se trouvait en 1990.

Pour 1991, la compagnie vise une augmentation de ses revenus et de ses profits de l'ordre de 8 à 10 % avec les activités en cours.

Par ailleurs, selon M. Barré, l'objectif réel est de par-

venir à obtenir un rendement sur l'avoir des actionnaires de 15 %. La valeur comptable des actions se situe présentement à 4,78 \$. Les profits, pour atteindre cet objectif, devraient donc dépasser 0,70 \$ par action.

Connaissant la compagnie, si elle n'y parvient pas cette année, ce sera pour l'année prochaine. Le temps joue en sa faveur !

N.D.L.R. L'auteur possède des actions de Lassonde.

GUY
LEBLANC



Guy LeBlanc est éditeur de la lettre financière **COTE 100**. Les lecteurs des **AFFAIRES** peuvent en recevoir un exemplaire gratuit en adressant une demande au 575, rue Beaumont Est, Saint-Basile, QC J3V 2R2.

VIVRE LA DIFFÉRENCE!

LES QUÉBÉCOIS DES ANNÉES 90:
DES CONSOMMATEURS DISTINCTS

Des spécialistes de premier plan en matière de création, médias, recherche, marketing et communication vous dévoileront leur vision du nouveau consommateur québécois.

Pierre Audet, président et directeur de création, FOUG / **Charles Choquette**, vice-président et directeur média, Paul Martel inc. / **Anne Darche**, présidente, Natcom Publicité Promotion / **Alain Giguère**, président, CROP / **Gilles Pagé**, vice-président, Affaires publiques, Trust Royal / **Jean Paré**, directeur du magazine l'Actualité.

Animateur: **Jean Pelletier**, directeur général du PCM

Un autre séminaire du **Publicité-Club de Montréal** destiné à tous les professionnels de la publicité et du marketing.

Le mardi 12 février 1991
De 8 h à midi

Maison de la Culture Frontenac
2550, rue Ontario est, coin Frontenac
(métro Frontenac)
Croissants, café et lait seront servis.

Membres: 60 \$ (TPS en sus)
Non-membres: 80 \$
Réservations: 875-2565



Fédération des producteurs de lait du Québec



FORMEXPO

la formation des exposants

VOULEZ-VOUS MAXIMISER VOTRE INVESTISSEMENT DANS UN SALON ?

Un programme de formation sur mesure a été pensé juste pour vous.

Une journée complète de formation:

- Comment vous préparer à un salon
- Comment exploiter efficacement votre stand
- Comment gérer efficacement votre présence dans le stand
- Comment approcher le visiteur
- Le suivi

Inscrivez-vous dès maintenant pour les prochaines journées de cours

DATE: 13-14-15 février et les 13-14-15 mars

PRIX: 1 participant 225\$ + T.P.S.
2 participants 215\$ chacun + T.P.S.
3 participants et plus de la même entreprise 200\$ + T.P.S.

Une journée de cours inclut le repas avec conférence d'un spécialiste du média exposition.

Pour information et inscription: **FORMEXPO**
514.527.9221

FORMEXPO est une filiale de GROUPE PROMEXPO en association avec Jean St-Jacques, consultation, formation et vente.

Un certificat est remis à la fin du cours.



JSJ

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 29 janvier 1991

	EPAQUE saison	INTÉR quotation	Compte règle	DÉPÔTS À COURT TERME						DÉPÔTS À TERME * Intérêt versé annuellement					CERTIFICATS GARANTIS (1) Intérêt versé annuellement					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES					HYPO COMM									
				Dépôt min. (\$)	30- 59)	60- 89)	90- 119)	120- 179)	180- 259)	270- 364)	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 mois ouv	12 fer	1 an ouv	12 fer	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	2 ans		
BANQUES																																		
Banco Central	6	5 1/4	—	5 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—	—	5 000	9 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Commerce (CIBC)	6 3/4	6 1/2	7 1/2	5 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	1 000	9 1/4	9	9	9	9	1 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	12 1/4	—	12 1/4	11 3/4	12	12	12	12	—	—		
Commerc. Ital.	7 3/4	7 1/2	8 1/2	5 000	9 1/2	9 1/2	9,55	9,55	9,55	9,55	1 000	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	1 000	10	10	10 1/8	10	10	—	—	12	12	12	12	12	12	—	—		
Laurentienne	6 1/2	6 1/4	8	3 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	1 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	1 000	10	10	10 1/8	10	10	12 1/4	12	12 3/4	12	12	12	12	12	—	—		
Hong Kong du Canada	—	7	—	5 000	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 3/4	8 3/4	5 000 (A)	9 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	1 000	10 1/4	10	10	10	10	—	—	12 1/4	11 3/4	12 1/4	11 3/4	12	12	12	11,70	—	
Montréal	6 3/4	6 1/4	7	5 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	1 000	9 3/4	9	9	9	9	1 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	12 1/4	11 3/4	12 1/4	11 3/4	12	12	12	12	12	—	—	
Nationale	6 3/4	6 3/4	—	5 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	1 000 (A)	9 1/4	9	9	9	9	1 000	10	10	10 3/8	10	10	—	—	13	12	12	12	12	12	12	—	—	
Nationale de Grèce	6	5	6 1/4	5 000	9 3/4	10	10	10	10	10	1 000	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	1 000	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	12 1/4	12	12 1/2	12	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12 1/4	—	—	
Nouvelle-Écosse	7 1/4	7	8 1/2	5 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	1 000	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	1 000	10	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	12 1/4	—	12 1/4	12	12	12	12	12	—	—		
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	10,55	10,40	10,30	10,15	10,05	10,05	10 000	9,80	9,30	9,30	9,30	9,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Royale	7	6 3/4	7 1/2	5 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	500	9 1/4	9	9	9	9	500	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	12 1/4	11 3/4	12 1/4	11 3/4	12	12	12	12	11 3/4	12 1/4		
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	9 1/8	9	8 3/4	8 1/2	8 1/4	8 1/4	10 000	8 1/8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	7	6 1/2	7 1/2	5 000	8	8	8	8	8 1/4	8 1/4	1 000 (A)	9 1/2	9	9	9	9	1 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	11 3/4	12 1/4	11 3/4	12	12	12	11 3/4	—	—		
COOPÉRATIVES																																		
Cais d'écon. Desj. (2)	6 3/4	6 1/4	—	5 000	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 3/4	8 3/4	1 000	9	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	12 1/2	12	12 1/2	12	12	12	12	12	12	—	—	
Cais pop. (Mt) (2)	6 1/4	6 1/4	—	5 000	8	8	8	8	9	9	1 000	9	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	—	12	13	12	12	12	12	12	12	—	—	
Cais pop. (Oc) (2)	6 1/2	6	—	3 000	8	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	1 000	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	1 000	10	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	12 1/4	12 1/2	12	12	12	12	11 3/4	13	12 3/4	—	—
La Financière P & E (2)	—	—	—	2 000	8 3/4	8 3/4	8 3/4	9 1/4	9 1/2	9 3/4	1 000	9 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	1 000	10 1/4	10	10	10	10	—	—	12	12	12	12	12	12	12	—	—	
Soc. Ép. Montérégie	5 1/2	—	—	5 000	10 1/4	10	10	10	10	10	1 000	10 1/4	10	10	10	10	1 000	10 1/4	10	10	10	10	—	12	12 1/2	12	12	12	12	12	12	12 1/2	—	
FIDUCIES																																		
Canada Trust	—	6 3/4	8 1/4	5 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	12 1/4	—	12	12	12	12	12	12	12	12	12	—
Canadienne Italienne	7	—	8	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	12 3/4	12 1/2	12 3/4	12 1/4	12	12	12	12	12	12	12 3/4	—
Fiducie Confédération	—	9	9,05	5 000	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10,05	10,05	10,05	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/4	10	10	10	10	12 1/2	—	12 3/4	12	12	12	12	12	12	12	12	—
Fiducie Desjardins	—	—	—	5 000	10	10	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/2	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	—	—	12	12	12	12	12	12	12	12 1/4	12 1/4	—
Fiducie Sun Life	—	—	9,26	10 000	10 1/4	10 1/4	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	12 1/4	12 1/4	11,90	11 3/4	12	12	12	12	12	12	—	—
First City	—	5	6 3/4	5 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	12	12	—	
Guardcor	—	—	—	3 000	10 1/4	10 1/4	10 1/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/8	10	10	10	10	12	—	—	11 3/4	12	12	12	12	12	12	—	—
Guardian	—	—	—	3 000	10 1/4	10 1/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/8	10	10	10	10	12	—	—	11 3/4	12	12	12	12	12	12	—	—
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000	10	10	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Montréal Trust	6 1/2	5 3/4	7	5 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	—	—	—	—	—	500	10	10	10	10	10	12 1/4	12	12 1/4	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Morgan	—	—	7 3/4	5 000	10 1/8	10 1/8	10 1/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/4	10 1/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Sherbrooke Trust	7 1/4	6 3/4	7 1/2	5 000	9 1/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	12 1/2	12	12 1/2	12	12	12	11 3/4	11 3/4	12 1/2	12 1/4	—	—
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	—	2 000	9 3/4	9 3/4	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	500	10 1/8	10	10	10	10	—	—	12	12	12	11 3/4	11 3/4	12	12	12	—	—
Trust Bonaventure	—	—	—	5 000	10	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	10 3/8	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	—	—	—	11 3/4	12	12	12	11 3/4	—	—	—	
Trust Central Guaranty	7	6 3/4	6 3/4	5 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/4	—	—	—	—	—	—	500	10	10	10	10,15	10	12 1/4	12	12 1/4	11 3/4	12	12	12	11,70	12	11,95	—	—
Trust Général	7 1/4	6 3/4	7 1/2	5 000	9 1/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10	10	10	10	12 3/4	12 1/4	12 1/2	12	12	11 3/4	11 3/4	12 1/2	12 1/4	—	—	
Trust Household	—	7	9	5 000	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10	10	10	—	—	—	—	—	—	500	10 1/4	10	10	10	10	—	—	12	12	12	12	12	12	12	12	—	—
Trust La Laurentienne	—	—	6 1/4	5 000	10	10	10	10	10	10	—	—	—	—	—	—	1 000	10 1/4	10	10	10	10	—	—	12 3/4	12	12	12	12	12	11 3/4	—	—	
Trust National	8 1/4	7 1/2	7 1/2	5 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	—	—	—	—	—	500	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	—	—	12 1/4	11 3/4	11 3/4	11 3/4						

REVUE DES MARCHÉS

La récession canadienne est très différente de celle des États-Unis

Le gouvernement américain a annoncé la semaine dernière que le produit national brut des États-Unis avait chuté à un taux annuel de 2,1 % au quatrième trimestre

de 1990. Il s'agit du premier trimestre négatif depuis le deuxième trimestre de 1986.

Avec cette annonce, les États-Unis rejoignent le Canada dans ce qu'on pourrait appeler « le match de la récession ».

Experts et analystes parleront donc sans sourciller de la récession nord-américaine. Toutefois, il faut faire des distinctions importantes entre la situation économique du Canada et celle des États-Unis.

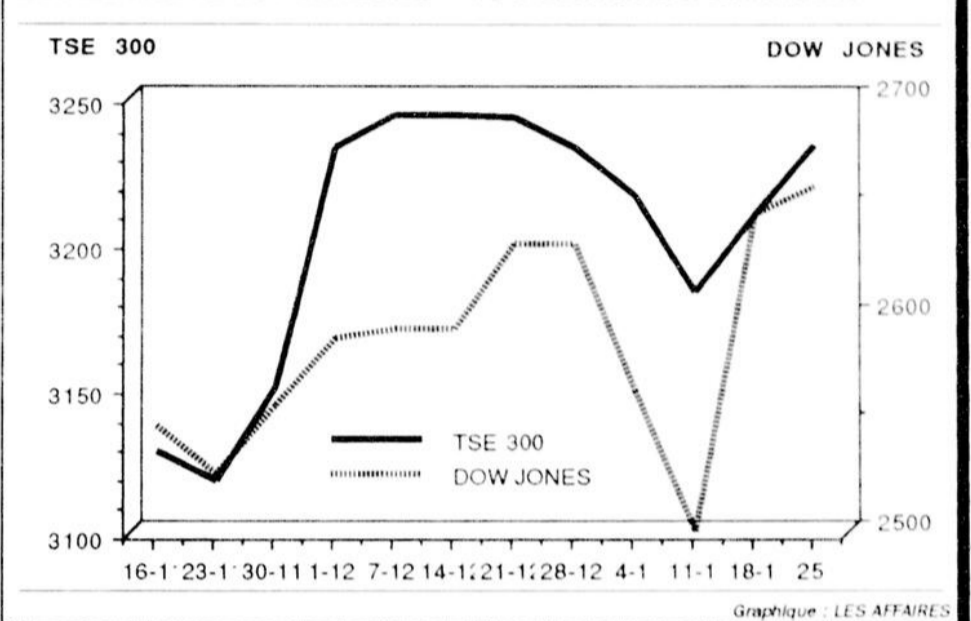
D'abord, la récession canadienne est classique et traditionnelle : pour prévenir une poussée de l'inflation, les autorités monétaires ont augmenté les taux d'intérêt. Cette hausse du coût de l'argent a provoqué une hausse de notre devise par rapport au dollar américain, permettant en plus de financer les déficits monstres de nos gouvernements.

L'économie fortement exportatrice du Canada a donc été durement touchée à la fois par le dollar élevé et les taux d'intérêt. Par contre, le taux d'inflation est en régression.

Le remède à une telle récession est connu : baisser les taux d'intérêt et/ou abaisser la valeur relative de notre devise.

Du côté américain, le ralentissement économique survient malgré le fait que les autorités monétaires tentent d'abaisser les taux d'intérêt depuis plus d'un an. De plus, les États-Unis, autre pays fortement exportateur, profitent d'une baisse substantielle de leur devise par rapport aux devises comme le yen et le mark.

ÉVOLUTION DES MARCHÉS - 10 DERNIÈRES SEMAINES



Graphique - LES AFFAIRES

INDICES BOURSIER

	Ferm. 25-01-91	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1741,83	10,60	11,47	2075,76	1573,94
Banques	1786,28	50,22	7,56	2218,98	1425,79
Mines et métaux	1675,85	-8,45	12,64	2218,98	1555,00
Pétrole et gaz	1462,78	2,12	22,29	1793,13	1445,15
Prod. forestiers	2175,66	31,28	106,80	3087,02	2046,10
Prod. industriels	1251,38	8,07	19,44	1729,44	1175,98
Serv. publics	1642,12	3,84	13,34	1666,95	1436,29

BOURSE DE TORONTO

	Ferm.	Var.	Ratio	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
TSE 35	181,21	0,72	12,19	216,32	167,92
TSE 300	3233,92	23,46	15,09	4042,28	3007,80
Mines et métaux	2794,51	4,63	9,86	3809,64	2475,31
Or et argent	5015,11	-106,63	53,56	8166,56	4942,24
Pétrole et gaz	3760,55	-0,37	31,72	4635,78	3757,04
Pâtes et papiers	3030,72	8,33	31,91	4242,91	2916,30
Produits de consommation	4539,26	64,67	14,72	5535,04	4154,59
Prod. industriels	1627,79	-5,14	15,14	2151,63	1521,36
Immeubles et construction	7810,10	-11,80	n.d.	17843,05	7043,09
Transport	7793,40	-326,86	15,48	11078,96	7009,65
Pipeline	3831,18	-41,61	14,45	4012,13	3470,56
Services publics	2860,17	41,51	11,04	3187,35	2527,37
Comm. & média	6375,36	163,49	34,24	8793,28	5491,73
Commerce	3844,43	83,25	n.d.	4780,50	3458,80
Serv. financiers	2460,45	48,26	8,15	3018,67	2085,70
Sociétés de gestion	4223,43	116,77	15,58	6056,19	3731,47
Haute technologie	739,76	-14,36	—	850,58	646,19

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	2659,41	12,63	13,10	3024,25	2344,30
DJ, transport	1036,67	35,61	40,50	1524,00	829,70
DJ, serv. publics	206,93	1,01	13,60	236,98	187,94
DJ, 65 actions	957,82	12,94	n.d.	1120,99	830,62
NYSE, composé	183,38	2,51	n.d.	201,55	161,76
Amex	308,55	4,60	n.d.	397,29	286,93
S & P 500	336,07	3,84	15,46	369,78	294,49
NASDAQ	394,28	17,29	n.d.	487,60	322,93

AUTRES

Londres F.TIMES	2103,00	0,30	n.d.	2463,70	1990,20
Tokyo Nikkei 225	23 573,25	-235,05	n.d.	38712,88	20983,50

	Ferm. 25-01-91	Ferm. 18-01-91	Var. en 1 sem.	1990-91 Haut	1990-91 Bas
--	----------------	----------------	----------------	--------------	-------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$US	85,93	86,30	-0,37	87,43	69,13
------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Récession financière

Le ralentissement économique américain est donc très différent du nôtre. En

fait, les États-Unis vivent une crise financière. C'est pourquoi on parle de plus en plus de « récession financière » là-bas.

À la base de cette crise, on retrouve les problèmes du système bancaire, l'écroulement de plusieurs marchés immobiliers et la quasi-disparition des obligations de pacotille (*junk bonds*).

Donc, la recette du Canada pour sortir de la récession a plus de chances de réussir, et de réussir plus rapidement, qu'aux États-Unis. Il est intéressant de constater que le marché boursier canadien n'escompte pas cette perspective. Il pourrait donc mieux performer que la bourse américaine.

Il y a toutefois un grand « SI » : si les États-Unis

s'enlisent dans une récession interminable, le Canada économique pourrait être très secoué. Enfin, tout ce contexte dicte que les taux d'intérêt n'ont pas fini de baisser.

Après l'euphorie de la semaine précédente, les marchés boursiers sont revenus sur terre. Le début de semaine a été marqué par des prises de profits, motivées par la réalisation que la guerre avec l'Irak ne sera pas l'histoire de quelques jours.

Petits titres forts

Plus tard, les investisseurs sont revenus et les indices boursiers ont terminé la semaine en territoire positif. L'indice des 30 titres industriels Dow Jones a clôturé à

2659,41, en hausse de 0,5 %. Le TSE 300 a grimpé de 0,7 % à 3233,92.

Aux États-Unis, il est intéressant de noter que les titres à plus petite capitalisation ont mieux fait que ceux des grandes entreprises. Par exemple, l'indice du Value Line a gagné 3,7 % et les indices du Nasdaq ont encore mieux fait.

BERNARD MOONEY



Grâce à l'initiative de madame Lise Pratte (M.B.A. H.E.C. 88), membre du C.A. de l'Institut des secrétaires et administrateurs agréés du Canada, le professeur des H.E.C., monsieur Hugues Boisvert, a obtenu 7 000 \$ pour son projet de recherche sur le contrôle de gestion à l'aube du XXI^e siècle en vue de la tenue d'un séminaire sur le sujet. C'est la première fois que la Fondation de cet Institut canadien voué à l'avancement de l'administration au Canada remet des fonds à un établissement québécois. Ci-dessus, mme Lise Pratte (à gauche), secrétaire de la corporation de Bombardier, remet la subvention à mme Michèle Dufour (à droite) des H.E.C.

UN AVANTAGE DE PLUS

LE STATIONNEMENT

INTÉRIEUR

UNE DÉPENSE DE MOINS

• G • R • A • T • U • I • T •

POUR TOUS LES GENS D'AFFAIRES

DU 21 JANVIER AU 14 MARS 1991

(À L'EXCEPTION DU 7 AU 17 FÉVRIER)

POUR RÉSERVATION: 1-418-647-2411

QUEBEC



LE HILTON · MON HOTEL

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Vidéotron profiterait des déboires de CFCF

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

Vidéotron (Gr.) : + 1,50 \$ (13,0 %) à 13 \$

Le Groupe Vidéotron, une firme principalement active dans la câblodistribution, pourrait profiter des déboires financiers de CFCF (Mtl, 8 \$).

En effet, Vidéotron est propriétaire de Télé-Métropole (Mtl, 9,25 \$), le télédiffuseur de la rue Alexandre-de-Sève à Montréal qui rivalise avec Télévision Quatre Saisons, la filiale de CFCF. La fermeture de Quatre Saisons se traduirait éventuellement par une hausse des tarifs exigés pour le temps d'antenne accordé aux annonceurs.

Banque Nationale : + 1 \$ (12,9 %) à 8,75 \$

Lors de la réunion annuelle des actionnaires, André Bé-

rard, président de la Banque Nationale du Canada, a réconforté les investisseurs. La Banque ne prendra pas de provision pour pertes dans le cas de son prêt effectué à Polly Peck International PLC, le prêt en question étant garanti par des comptes clients.

Quant à la mésaventure Robert Campeau, c'est chose du passé. Les provisions pour pertes liées au prêt fait à Robert Campeau ont été entièrement comptabilisées lors de l'exercice terminé le 31 octobre 1990.

Pour l'exercice en cours, M. Bérard prévoit une hausse du profit net de la Banque.

Dofasco : + 1 \$ (6,2 %) à 17,13 \$

La compagnie annonçait la semaine dernière qu'elle rachèterait de ses livres son placement dans Algoma Steel (Tor., 9,25 \$) pour une valeur de 700 M\$. Dofasco ne se portera donc pas garante de la dette d'Algoma Steel. L'acierie n° 1 du Canada n'aura plus à consolider dans ses états comptables la dette de 800 M\$ d'Algoma Steel.

BCE : + 0,88 \$ (2,2 %) à 40,25 \$

Le profit de BCE a franchi la cap du milliard de dollars. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990, la compagnie a réalisé des ventes de 18,4 milliards de dollars, le profit net atteignant 1,15 milliard de dollars ou 3,50 \$ l'action. Lors de l'exercice précédent, BCE avait déclaré des ventes de 16,7 milliards de dollars et un profit net de 761 M\$ ou 2,43 \$ l'action.

NOS PERDANTS

Coscient (Gr.) : - 0,40 \$ (25 %) à 1,20 \$

CFCF, la compagnie de Jean Pouliot qui oeuvre dans la télévision et la câblodistribution, éprouve de sérieuses difficultés financières. L'hémorragie provient du réseau Télévision Quatre Saisons.

Ce réseau annonçait la semaine dernière l'abandon de plusieurs émissions télévisées afin de réduire ses coûts d'exploitation. La fermeture pure et simple du réseau pourrait même être envisagée.

Le Groupe Coscient, un producteur de séries télévisées, a pour client Quatre Saisons. Les investisseurs craignent que la situation de Quatre Saisons ait un impact négatif sur les ventes et la rentabilité du Groupe Coscient.

Restaur. Sportsène : - 0,50 \$ (10,5 %) à 4,25 \$

Lors de l'assemblée annuelle des actionnaires, Raymond Ouimet, président et chef de l'exploitation de Restaurants Sportsène, a constaté un ralentissement de l'achalandage au sein de son réseau de franchises.

Amorcé en août 1990, ce ralentissement se serait même accentué en janvier 1991.

La compagnie prévoit malgré tout accétoir le nombre de franchises La Cage aux Sports en 1991.

Revue de la semaine terminée le 25 janvier 1991

MONTREAL

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
PREMOR INC	13	190	170	190	+40	26.7
NATL BNK SR9	2	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4	+4	20.3
IAF BIOCHM W	43	\$8 1/2	6 1/2	8	+1 1/2	18.5
BCE INC WT	30	295	245	290	+45	18.4
SOCANAV A	35	370	315	370	+55	17.5
IAF BIOCHEM	140	\$13	10 1/4	13	+1 1/4	16.9
WESTMIN RES	2	190	165	190	+25	15.2
VARIETY CORP	21	235	208	230	+28	13.9
XEROX CDA B	1	\$17	17	17	+2	13.3
SHL SYSTMHSE	9	430	375	430	+50	13.2

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

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
GOLDEX MINES	1	135	125	125	-45	-26.5
COSCIENT GRP	7	137	100	120	-40	-25.0
ASAMERA MNRL	1	100	100	100	-20	-16.7
INNOCAP INC	1	110	110	110	-20	-15.4
TVX GOLD INC	5	400	390	400	-65	-14.0
BIOMIRA INC	2	260	260	260	-40	-13.3
MITEL CORP	7	110	103	105	-16	-13.2
GALACTIC RES	1	110	100	100	-15	-13.0
KAUFEL GRP A	8	\$5 1/2	5	5 1/8	-3/4	-12.8
MITEL \$2.00	8	\$11 1/8	10 1/8	11	-1 1/2	-12.0

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

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
CAE INDS LTD	2467	465	430	455	-10	-2.2
BO NATIONALE	1257	\$9	7 1/2	8 1/2	+1	12.9
LAC MINERALS	1179	\$9 1/2	8 1/2	9 1/2	+1 1/2	1.4
AIR CANADA	1137	\$9 1/4	8 1/4	8 1/4	+1/4	1.4
BCE INC	1135	\$40 1/4	39 1/4	40 1/4	+1/4	2.2
MACLEAN HUNT	975	\$10 1/2	9 1/2	10 1/2	+1/2	3.8
BQ ROYALE	758	\$24 1/4	23 3/4	24 1/4	+1/4	1.6
BQ MTL	701	\$32 1/4	30 1/2	32	+1	3.2
RYL TRUSTCO	688	\$9	8 1/2	9 1/2	+1/2	-1.4
SOUTHAM INC	641	\$17 1/4	16 1/4	17 1/4	+1/4	1.5

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

A/B												
52 sem	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén/ cours/	Var. en (\$)		
20	5	ABCOURT MN B	7	7	7	+1	14			-0.87		
16 1/2	11 1/2	ARIBI-PRCE	\$12 1/2	11 1/2	12 1/2	+1 1/2	7	0.50	4.0	-0.47		
30	10	ACDS GRAPHIC	14	10	10	-5	7			0.03	3.4	
14	1	ACHATES RES	3	3	3	1	1					
10	2	AGSI-BIOREX	2	2	2	1	1			0.02	15.0	
65	20	ADIS ASSOC	30	30	30	+3	2					
185	100	AGNICO SP92	155	145	145	-10	13			0.07	1.4	-0.89
12 1/2	5 1/2	AGNICO-EAGLE	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	48			-0.21		
26	9	AGROMEX INC	18	13	13	-2	11					
20	15	AGROMEX PR-B	18	18	18	+3	1	0.15	83.3			
11	7 1/2	AIR CANADA	\$9 1/4	8 1/4	8 1/4	+1/4	1137			1.85	4.8	
28 1/2	19 1/2	ALCAN ALUM	\$23 1/2	22 1/2	23 1/2	+1 1/2	363	1.12	5.5	2.33	8.8	
25 1/4	24 1/4	ALEXIS N 740	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	1	1.85	7.5			
450	165	ALGO GRP A	200	175	190	-10	10	0.25	15.2	0.06	31.7	
340	240	ALGO GRP PRA	325	310	310	+10	1					
190	85	ALICOUCHÉ-T	92	92	92	1	1			0.23	4.0	
28 1/2	23 1/2	ALTA EGY 775	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	2	1.94	8.0			
20	15 1/2	ALTA ENERGY	\$16	15 1/2	15 1/2	-1/4	91	0.33	2.1	0.65	24.0	
19 1/2	11 1/2	ALTA NAT GAS	\$13	12 1/2	13	+1/2	1	0.68	5.2	1.23	10.6	
235	200	ALUBEC IND	200	200	200	+20	1	0.20	10.0	0.31	6.5	
70	3	AMBERQUEST R	37	37	37	-2	2					
190	115	AME LTD	140	130	140	+10	1	0.06	4.3	-0.00		
28 1/4	10 1/4	AMER BARRICK	\$22 1/4	22	22 1/4	+1/4	163	0.10	0.4	0.43	51.7	
60	45	AMER RES A	45	45	45	10	10			0.10	4.5	
150	75	AMISCO IND	136	130	136	+11	4	0.05	3.7	-0.40		
32	1	ANODOR INC	2	2	2	-1	116					
68	20	ARMENO RES	25	22	25	-2	86					
34	11	ARMISTICE RS	14	11	14	+3	15					
400	140	ARTOPEX INTL	180	170	180	+15	7			0.30	6.0	
300	100	ASAMERA MNRL	100	100	100	-20	1			0.03	28.6	
10	400	ASBESTOS CP	\$5	5	5	1	1	0.24	2.0	1.12	10.6	
12 1/4	9 1/4	ATCO LTD I	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	3	3	0.24	2.0	1.12	10.6	
345	170	AUBERGES GV	205	190	200	-2	10	0.10	5.0	0.05	40.0	
400	175	AUDREY RES	390	340	355	+5	400			0.12	29.6	
120	35	AUDREY RS WT	90	70	80	+5	90					
35	5	AUGVA INC	28	24	24	-10	11					
17	3	AUNORE RES	5	5	5	15	15					
13 1/2	285	AUR RESOURCE	335	305	325	+25	22			0.01	325.0	
43	5	AURIZON MNS	14	10	12	-3	43			-1.34		
42	6	AUROCHS EXPL	40	31	40	+6	115					
140	30	AURTEC INC A	30	30	30	-2	29					
395	265	AUTOSTOCK	310	290	290	-15	13	0.14	4.8	0.46	6.3	
110	23	AVCORP IND	46	45	46	+5	4			0.01	46.0	
19 1/2	16 1/2	B C TELEPHONE	\$19	18 1/2	18 1/2	-1/4	136	1.04	5.5	1.76	10.7	
31 1/4	28 1/4	B CORP PR	\$30 1/4	28 1/4	30 1/4	+1/4	1	2.53	8.4			
22	15 1/2	B P CDA INC	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/4	11	0.19	1.2	1.14	14.3	
25 1/2	22 1/2	BANK MTL SR4	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/4	11	2.25	9.2			
15 1/2	10 1/2	BANK NS	\$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+1/2	529	1.00	7.6	2.33	5.6	
25	21 1/2	BANK NS PRG	\$23 1/2	23	23 1/2	+1/2	7	2.25	9.5			
23 1/2	19 1/2	BANK NS SR1	\$20	19 1/2	20	+1/2	3	2.47	12.3			
19 1/2	16 1/2	BANK NS 9.5%	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	+1/4	8	1.76	9.5			
6	1	BAREKOR INC	3	2	2	-1	24					
9	4	BATEMAN RAY	8	8	8	+1	50					
11 1/2	5 1/2	BATON BRDST	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/4	23			-0.01		
15 1/4	13 1/4	BC GAS INC	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	5	0.82	5.6	2.69	5.4	
81	9	BCE DEV CORP	12	10	12	+2	18			-4.38		
425	35	BCE DEV SR 1	52	52	52	+4	1					
44 1/2	34 1/2	BCE INC	\$40 1/2	39 1/2	40 1/2	+1/2	1135	2.56	6.4	2.06	19.5	
38 1/2	36 1/2	BCE INC PR O	\$38 1/2	37 1/2	38 1/2	+1/2	2	2.60	6.8			
385	170	BCE INC WT	295	245	290	+45	30					
27 1/2	14 1/2	BCE MOBILE	\$19 1/2	18 1/2	19 1/2	+1/4	6			-0.28		
23 1/2	21 1/2	BOED CAP 725	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	+1/4	1	1.81	7.8			
24 1/2	19 1/2	BELL CDA SR9	\$24 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/4	1	1.88	8.3			
24 1/2	21 1/2	BELL CDA 194	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/4	1	1.94	8.3			
80	10	BELMORAL MNS	14	13	13	-1	72			-0.97		
12	7 1/2	BGR PRECS A	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	1	1.00	12.9	-0.90		
340	215	BIOMIRA INC	260	260	260	-40	2			-0.53		
330	200	BMTC GROUP A	240	210	225	-25	43	0.05	2.2	0.56	4.0	

C/D											
52 sem	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén/ cours/	Var. en (\$)	
160	50	BOIS FRANC	65	60	60	+5	3	0.02	3.3	0.01	60.0
24 1/4	21 1/4	BOMBARDIER PR	\$22	21 1/4	21 1/4	-1/4	1	2.64	12.2		
20 1/4	14 1/4	BOMBARDIER A	\$16 1/4	15 1/4	16	+1/2	5	0.32	2.0	1.37	11.7
20 1/4	12 1/4	BOMBARDIER B	\$15 1/4	14 1/4	15 1/4	+1/2	213	0.35	2.3	1.07	14.1
20 1/2	17	BOW VAL 2.05	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	-1/2	2	2.05	10.4		
16 1/2	12 1/2	BOW VALLEY I	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	90			0.35	41.4	
16 1/4	13	BO LAUL	\$15	14 1/2	14 1/2	4	0.68	4.7	2.03	7.1	
132 1/2	24 1/2	BO MTL	\$32 1/2	30 1/2	32	+1	701	2.12	6.6	0.20	160.0
25 1/2	23 1/2	BO MTL SR 3	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/4	1	2.62	10.6		
23											

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. av. (\$)	cours/bén.
Haut	Bas		Haut	Bas							
190	95	EQUIP DEN A	175	125	175	+5	1		0.41	4.3	
80	65	EQUITY INVST	70	70	70	-5	1				
165	75	EQUITY PRSRV	75	75	75	-10	1		-0.18		
10	1	ESSOR EXP	2	2	2	-1	4		-0.05		
9	290	ETAC SALES	380	350	380		1	0.24	6.3	0.20	19.0
65	17	EXPL ABIOR	25	25	25	-5	1				
10	7	FCA INTL LTD	7	7	7		6	0.08	1.1	-0.57	
22	15	FID DESJ SR1	17	14	17	+1	3	2.47	14.3		
17	12	FLETCHER CLA	14	14	14	+1	23	0.40	2.8	2.95	4.9
22	18	FLETCHER 2 B	21	21	21	+1	3	1.21	5.6		
420	250	FONDS C QUE	305	275	305	+10	6				
68	47	FORATEK INTL	52	50	52	+4	3		0.08	6.3	
39	6	FORBEX INC	7	7	7	+1	25				
70	16	FORBEX A	25	21	22	-3	4		-0.23		
200	130	FOREX GR	160	153	155		23		0.21	7.5	
100	51	FOREX GR PR	70	64	64	+4	15				
22	19	FORTIS INC	21	21	21	+1	7	1.48	6.9	2.54	8.4
19	13	FOUR SEASONS	15	15	15	-1	12	0.11	0.7	0.54	27.8
7	400	FPI LIMITED	5	490	5	+23	7		-0.91		
355	155	FREWEST RES	285	275	276	+6	22		-0.08		

G/H

23	16	G A Z PRC	22	22	22	+1/2	1	2.07	9.4		
59	100	GALACTIC RES	110	100	100	-15	1		0.14	6.1	
26	5	GLD BRIAR MN	16	15	16	+1	30				
8	2	GLDN DAY MNG	4	3	3	-1	27		-0.07		
37	7	GLDN GRP EXP	11	11	11	+1	1				
300	85	GLDN STAR RS	100	95	95	+5	11		-0.45		
76	30	GLOBEX MNG	43	43	43		3		-0.05		
9	390	GOLDCORP A	400	395	400		7		-0.15		
20	4	GOLDEN POND	14	11	12		49				
460	125	GOLDEX MINES	135	125	125	-45	1				
15	10	GOLDN KNIGHT	11	11	11	-1	8		0.27	41.7	
390	300	GOODFELLOW	320	320	320		8		-0.23		
90	50	GOYETTE INC	70	70	70		1		0.20	3.5	
23	21	GR L \$1.875	23	22	23		7	1.88	8.2		
8	5	GR LAUR B	6	5	6	+1	11	0.28	4.9	0.84	6.8
7	6	GRDN TR PR A	6	6	6		2	0.60	9.2		
7	315	GRDN TR PR B	330	330	330		1	0.85	25.8		
410	90	GRDN TRUSTCO	100	100	100		1		-0.63		
9	165	GREENSTONE	195	185	185	+5	2		-0.06		
7	5	GRILLI PROP	5	5	5		2	0.14	2.5	1.54	3.7
160	20	GROUPE BOCCEN	31	20	25	-6	6		-0.34		
16	9	GRT W LIFE CO	11	11	11	+1	1	0.50	4.3	1.43	8.2
21	16	GT LAKES GRP	21	21	21	+1	1	0.84	3.9	2.14	10.2
5	250	GTC TRNSCN B	360	350	350		10			1.14	25.0
8	6	GUARDCOR INV	8	8	8		1	0.34	4.1	-0.12	
9	330	GUILLEVIN A	340	330	330	-20	18	0.10	3.0	0.60	5.5
17	8	GULF CDA RES	39	39	39	+1	214	0.40	4.6	-0.84	
495	415	GULF RES SR1	440	440	440	-5			0.56	12.7	
38	27	GW UTILITIES	27	27	27		10		1.48	18.6	
235	100	HARRICANA A	106	105	106	+1	8	0.28	26.4	-0.24	
7	350	HARTCO ENTP	380	380	380	-20	1	0.20	5.3	0.85	4.5
26	20	HAWKER SHIP	24	23	24	+2	1	1.08	4.5	2.47	9.8
7	12	HEES INTL WTA	16	12	12	-8	51				
27	13	HEES INTL BC	16	16	16	+1	43	0.94	5.8	2.76	5.9
20	9	HEMLO GOLD	10	9	9	-1	37	0.20	2.1	0.27	35.2
400	255	HEROUX INC	385	350	385	+20	13		0.23	16.7	
13	9	HOLLINGER	10	10	10	+1	2	0.40	3.7	1.05	10.1
50	20	HONCO INC	24	24	24	+4	4			0.21	1.1
12	9	HORSHAM(THE)	8	8	8	+1	46		0.88	9.8	
250	120	HUBBARD DYER	140	140	140			0.16	11.4	0.21	6.7
20	17	HUD BAY C PR	18	18	18	+1	1	1.80	9.9		
33	16	HUD BAY CO	15	15	15	+2	6	0.80	3.9	3.41	6.0
44	13	HYPOCRAT	15	15	15	+2	6		-1.39		

I/J

15	7	IAF BIOCHEM	13	10	13	+1	140		0.09	144.4	
9	5	IAF BIOCHM W	8	6	8	+1	43				
142	109	IBM	141	134	141	+5	19	4.84	4.0	10.51	11.5
250	100	IDEAL METAL	110	104	110	+6	18	0.10	9.1	0.09	12.2
95	70	IGLOO VIKSKI	77	73	77	+1	15	0.05	6.5	0.13	5.8
37	25	IMASCO LTD	27	27	27	-1	162	1.28	4.6	2.97	9.3
24	23	IMASCO 7.375	24	24	24			1.84	7.5		
6	1	IMCO RES LTD	1	1	1		4				
67	53	IMP OIL 'A'	58	56	57	+5	46	1.80	3.1	3.49	16.6
175	105	IMPERIAL MTL	135	135	135	+5	1		0.01	135.0	
36	29	INCO LTD	330	29	30	+3	122	1.00	3.8	4.94	5.3
305	160	INFORM 2000	235	220	225	-30	8	0.08	3.6	0.27	8.3
8	110	INNOCENT INC	110	110	110	-20	1		-0.91		
50	43	INTERHOME	46	46	46		127	2.00	4.3	3.41	13.6
48	5	INTERMONT EX	25	25	25		19				
26	20	INVESTORS GR	26	25	25	+1	1	0.80	3.1	2.02	12.7
425	30	IPL INC	385	370	375	+5	6	0.04	1.1	0.34	11.0
16	10	IVACO \$2.00	10	10	10	+3	5	2.00	18.4		
19	12	IVACO \$2.25	13	13	13		2	2.25	17.3		
11	6	IVACO INC A	6	6	6	+1	1	0.64	10.2	0.47	13.3
12	6	IVACO INC B	6	6	6	+1	1	0.53	7.9	0.47	14.4
27	17	IVACO SER A	19	18	19	+1	2	2.56	13.5		
16	9	IVACO 2ND-\$2	10	10	10	-1	1	2.00	19.0		
29	9	J.A.G. LTEE	10	10	10	+1	6				
18	11	JANNOCK LTD	13	12	12	+1	20	0.80	6.3	1.16	11.0
119	12	JEAN COUTU A	19	19	19	+1	42	0.20	1.1	1.14	16.7
78	15	JILBEY EXP	18	16	16	-1	19				
18	480	JOURNEYS END	5	5	5	+1	8	0.20	3.5	0.43	13.4

K/L

12	5	KAUFEL GRP A	5	5	5	-1	8		0.51	10.0	
12	470	KAUFEL GRP B	55	470	470	-30	4		0.99	4.7	
175	25	KEWAGAMA GLD	28	28	28	-2	1		-0.04		
30	4	KIMEX (RES)	16	16	16	-8	28				
114	27	KNOWLDG HS	75	60	75	+20	5		-0.08		
55	13	LA FOSSE	13	13	13	-2	4		-0.04		
33	10	LA SARRE INC	18	13	16	-2	304		-0.04		
162	75	LA VEREND A	155	150	150	-5	2	0.05	3.3	0.62	2.4
23	18	LABATT JOHN	23	20	22	+1	46	0.78	3.5	2.02	11.0
470	44	LAC MIN WTA	58	44	44	-11	30				
16	7	LAC MINERALS	8	8	8	+1	1179	0.22	2.4	0.16	57.0
23	13	LAFARG C PRE	15	15	15	+1		0.47	3.0		
28	18	LALDLW INC A	20	19	20	-1	33	0.32	1.6	1.10	18.2
28	18	LALDLW INC B	20	19	20	-1	521	0.32	1.6	0.94	21.3
125	100	LAMBRT SOMEC	120	120	120		4		0.12	10.0	

EXPLICATION DES COTES BOURSIERES

Les titres transigés à la Bourse de Toronto et à la Bourse de Montréal sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies. Vous retrouverez uniquement les titres qui ont été transigés lors de la semaine dernière.

De gauche à droite, les colonnes indiquent : le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le dernier dividende sur une base annuelle en argent, le rendement de ce dividende, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5 \$ sont indiqués en cents ; ceux de 5 \$ et plus sont en huitième.

Le symbole (\$) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en \$US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (v) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines.

Abréviations :

- RT ou RTS : droit(s) de souscription
- WT : bon de souscription
- PR : action privilégiée
- CL : suivi des lettres A, B, X, ou Y détermine la catégorie d'actions

Source : Corporation FRI

52 sem.		Compagnie	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. av. (\$)	cours/bén.	
Haut	Bas		Haut	Bas								
365	250	LAPERRIERE &	330	330	330		7	0.10	3.0	0.46	7.2	
5	340	LASMO CDA	430	415	425		11		0.29	14.7		
5	375	LASSONDA	5	495	495	-5	13	0.12	2.4	0.57	8.7	
395	130	LAVALLIN	180	165	165	+15	6		-0.49			
128	66	LAVALTECH A	85	80	85	+4	4		0.10	8.2		
10	7	LAWSON MAR A	8	7	8	+1	3	0.40	5.0	1.08	7.4	
45	18	LEADER MFG	20	20	20	-2	1		-0.01			
180	110	LEROUX ACIER	175	165	175		4		0.17	15.0	0.20	8.0
180	100	LESSARD INC	110	100	110	+5	7		0.15	0.20	5.4	
225	125	LGS GRP CLA	140	126	130	-10	6	0.04	3.1	0.19	6.8	
19	13	LOBLAW CO	18	17	18	+1	6	0.20	1.1	1.04	17.5	
40	10	LOGIBEC GRPE	20	15	20	+3	31		-0.52			
11	8	LOGISTEC CLB	8	8	8	+1	1	0.53	5.9	1.61	5.5	
22	18	LONDON INSR	20	19	20	+1	7	1.10	5.5	2.31	8.7	
22	17	LONDON PFD A	19	19	19	+1	3	1.97	10.2			
24	2	LOUBEL EXPL	20	20	20		3					

LES AFFAIRES, samedi 2 février 1991

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
25 1/2	22 1/2		ROYAL B SR F	\$2 1/4	2 1/4	2 1/4	+1/4	6	2.25	9.1		
20 1/2	22 1/2		ROYAL B SR G	\$2 1/4	2 1/4	2 1/4	+1/4	4	2.13	8.9		
11 1/2	6		ROYAL LEPAGE	\$7	7	7	+1/4	3	0.70	10.0	0.53	13.2
75	20		RPM TECH	\$0	50	50	-5	2	0.04	8.0	-0.01	
23 1/2	14 1/2		RYL NT FIN	\$22 1/2	21	22 1/2	+1	3				
23 1/2	17 1/2		RYL TR FLT J	\$19	18 1/2	19	+1	1	2.47	13.0		
23	17 1/2		RYL TR SER G	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	+1/4	7	2.44	13.5		
23	17		RYL TR SER M	\$19	18 1/2	19	+1/4	2	2.35	12.4		
24 1/2	19		RYL TR SER Q	\$23 1/2	23	23 1/2	+1/4	8	2.25	9.7		
16	8 1/2		RYL TRUSTCO	\$0	8 1/2	8 1/2	-1/4	688	0.74	8.3	1.70	5.2

S/T

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
490	430		SAN FRAN PRB	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+5	2	0.87	16.6		
370	140		SAN FRANCISCO	\$11 1/2	10 1/2	11 1/2	+1	16	0.08	2.6	0.18	17.2
16 1/2	11 1/2		SASK O&G CP	\$11 1/2	10 1/2	11 1/2	+1/4	215			0.12	96.9
35	10		SASKO&G SERT	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	24				
465	325		SCEPTRE RES	\$60	350	355	-5	5			0.59	6.0
15 1/2	12		SCEPTRE 7%	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	1	1.75	13.0		
16 1/2	13 1/2		SCOTT HSP C	\$15	14 1/2	14 1/2	+1/4	54	0.26	1.8	0.86	17.2
16 1/2	12 1/2		SCOTT HSP TLY	\$14 1/2	13 1/2	14 1/2	+1/4	17	0.26	1.8	0.94	15.2
19 1/2	15		SCOTT PAPER	\$17 1/2	17	17 1/2	+1/4	3	0.36	2.1	1.23	13.9
104	84 1/2		SEAGRAM LTD	\$10 1/2	9 1/2	10 1/2	+1/4	63	2.00	2.3	7.37	11.8
12 1/2	9 1/2		SEARS CANADA	\$10 1/2	9 1/2	10	-1/4	571	0.24	2.4	0.63	15.9
17	6		SECHURA CL A	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	+1/4				-13.44	
320	230		SENSORMATIC	\$65	260	265	+5	2			-0.10	
42	10		SER TECH INF	\$42	40	42	+7	5			-0.27	
75	55		SHASPER IND	\$61	61	61	+2	2			-0.16	
41 1/2	34 1/2		SHELL CANADA	\$37 1/2	36 1/2	37 1/2	+1/4	22	0.90	2.4	1.78	21.1
66	25		SHERMAG INC	\$6	30	30	-13	10			-0.21	
215	65		SHIRIMAX FASH	\$80	80	80	+5	5			-0.35	
10 1/2	3 1/2		SHL SYSTEMSE	\$430	375	430	+50	9			-1.13	
12	6		SICO INC	\$7	6 1/2	6 1/2	+1/4	6	0.44	6.4	0.65	10.6
420	260		SIMARD-BEAUD	\$65	350	355	+5	15	0.12	3.4	0.51	7.0
55	5		SIMON LEM	\$15	15	15	+1	1			0.04	3.7
35	27 1/2		SINTRA	\$34 1/2	34 1/2	34 1/2	+1/4	1			25.12	1.4
1 1/2	9 1/2		SNG GROUP A	\$13 1/2	13	13 1/2	+1/4	87	0.36	2.7	2.69	4.9
7	290		SOCANAV A	\$370	315	370	+55	35	0.35	9.5	1.18	20.6
28 1/2	16		SOUTHAM INC	\$17 1/2	16	17 1/2	+1/4	641	0.80	4.6	0.99	17.4
12 1/2	7 1/2		SPAR AEROSP	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	+1/4	26	0.12	1.0	-0.23	
198	43		SPIRIT LAKE	\$105	90	105	+10	39				
6 1/2	3 1/2		SPORTSCENE A	\$40	425	425	-50	4			1.05	4.0
115	106		SPORTSON PRA	\$157	145	157	+7	11	0.18	11.5	0.20	7.8
375	240		SR TELECOM	\$282	280	282	-3	1	0.12	4.3	0.04	70.5
195	168		ST GENEVIEVE	\$75	68	72	-1	39			-0.15	

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
180	80		ST SALVEUR	\$90	85	85	-5	3			0.27	3.1
15	1		STABELL RES	\$4	2	3	+1	69			-0.09	
21	19 1/2		STELCO INC A	\$10	9 1/2	10	+1/4	66	0.50	5.0	-1.69	
21	11		STELCO 194	\$12	11	11	-1 1/2	13	1.94	17.6		
200	55		STRATMIN A	\$75	55	55	-10	11			-0.18	
170	72		SUMNER SPORT	\$110	110	110	+1	1	0.08	7.3	-0.21	
410	305		SYNERGIS A	\$350	350	350	-3	1			0.35	10.0
45	15		TANDEM RES	\$22	17	20	+3	31				
22	1		TAJURUS FT A	\$5	4	4	-3	3			-3.05	
170	75		TAN P DCG2	\$145	130	141	-5	186				
145	10		TECHMIRE LTD	\$45	30	35	+15	6			-0.40	
27 1/2	19 1/2		TECK CORP A	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	-1/4	4	0.20	1.0	1.05	18.9
28 1/2	19 1/2		TECK CORP B	\$20 1/2	19 1/2	20	+1/4	47	0.20	1.0	1.12	17.9
75	25		TEE-COMM EL	\$63	57	63	+6	24			-0.18	
20 1/2	8		TELE-METRO B	\$9 1/2	9	9 1/2	+1/4	1			-1.34	
24 1/2	21 1/2		TELEBEC PR 3	\$24	24	24	+1/4	1	2.13	8.9	0.35	68.6
24 1/2	22 1/2		TELEBEC 1875	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/4	1	1.88	7.7		
5 1/2	275		TELEMEDIA A	\$440	405	425	+2	2			-0.42	
13 1/2	11 1/2		TELUS CORP	\$13 1/2	13	13 1/2	+1/4	41	0.88	6.6		
10 1/2	8 1/2		TEMBEC INC A	\$9 1/2	9	9	-1/4	2			1.08	8.3
40	5		TERRAS NOIRE	\$10	10	10	+1	2			-0.22	
16 1/2	12 1/2		THOMSON CORP	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	+1/4	376	0.45	3.1		
200	70		TIMMINCO LTD	\$80	80	80	-5	1			-0.36	
125	95		TOLGECO GRPE	\$105	105	105	+1	11			-0.11	
25 1/2	22 1/2		TOR-DOM SR F	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/4	2	2.25	9.1		
31 1/2	20		TORSTAR CLB	\$24 1/2	23 1/2	24 1/2	+1/4	127	0.84	3.5	1.85	13.1
125	45		TOTAL GRPE	\$100	80	80	-35	2			-0.09	
49 1/2	36		TOTAL P 289	\$38	36 1/2	38	+1 1/2	3	2.88	7.6		
33 1/2	21 1/2		TOTAL PETE	\$22 1/2	21 1/2	22 1/2	+1/4	86	0.80	4.1	-1.33	
18	14 1/2		TR-CD A P NEW	\$17	16 1/2	16 1/2	-1/4	148	0.72	4.3		
16 1/2	12 1/2		TRANS MTN P	\$13 1/2	12 1/2	12 1/2	-1/4	1	0.80	6.4	1.28	9.8
170	140		TRANSAT A T	\$52	40	40	-20	8			-0.45	
16 1/2	8 1/2		TRIDEL ENTRP	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/4	2	0.80	9.4	1.03	8.3
135	70		TRILORGY RES	\$95	95	95	-5	60			-0.03	
19 1/2	11		TRILON F A	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	33	0.90	8.0	2.12	5.3
18 1/2	6 1/2		TRIMAC LTD	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/4	8	0.20	3.1	0.22	29.0
240	100		TRITON CDA	\$105	105	105	+1	1			0.08	13.1
242	100		TRIZEC CPA	\$122 1/2	115	122 1/2	+7 1/2	63	0.36	2.9	0.02	612.5
23	15 1/2		TRIZEC SR 4	\$17 1/2	17	17 1/2	+1/4	3	2.44	14.2		
21 1/2	13		TRIZEC SR 6	\$16	15 1/2	15 1/2	-1/4	4	2.06	13.5		
13 1/2	11 1/2		TRISALTA UTL	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	+1/4	125	0.98	7.7	0.35	36.4
24 1/2	23		TRISALTA 7.2	\$24 1/2	24	24 1/2	+1/4	1	1.80	7.4		
370	230		TRUSTCO DESJ	\$245	230	245	+15	13	0.22	9.0	1.09	2.3
22 1/2	16 1/2		TRUSTCO G PR	\$18 1/2	18	18	-1/4	4	2.47	13.7		
7 1/2	5		TRUSTCO GNRL	\$5	5	5	+1/4	1	0.20	4.0	0.38	13.2
8 1/2	380		TVX GOLD INC	\$400	380	400	-65	5	0.05	1.2	0.08	50.0

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén./	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
18 1/2	13 1/2		UAP INC A	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	+1/4	1	0.46	2.9	1.19	13.2
8 1/2	6		ULTRAMAR	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	1	0.19	2.8	0.54	12.5
9 1/2	6 1/2		UNI-SELECT	\$7 1/2	7	7	+1/4	1	0.12	1.7	0.92	7.6
485	355		UNICRP CDA A	\$55	55	55	-30	37			7.87	0.1
9 1/2	8		UNIGESCO 65	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/4	9	0.65	7.6		
470	240		UNIGESCO A	\$300	275	275	-25	1	0.14	5.1	-0.10	
410	190		UNIGESCO B	\$250	235	245	+10	48	0.14	5.7	0.30	8.2
1												

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol	Div	Rend. Bén./	cours/
Haut	Bas							000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
34	13		CGA MALTING	\$14 1/4	13 3/4	14 1/4	+1/4	16	0.50	3.5	3.79
395	45		CGA NW ENRGY	\$11 1/4	10 3/4	11 1/4	+1/4	159			-0.62
13 1/2	240		CGA NW 7.75%	\$360	350	350		18			
16 1/2	9		CGA PACKERS	\$11 1/4	10 3/4	11 1/4	+1/4	888	0.38	3.5	0.96
400	205		CGA SOUTHERN	\$260	252	260	-10	4			-0.08
20 1/2	17 1/2		CGA T M PR C	\$19 1/8	18 1/8	19 1/8	+1/8	11	2.00	10.6	
19 1/2	15 1/2		CGA T M 8% B	\$19 1/8	19 1/8	19 1/2	+1/4	1	1.60	8.4	
9 1/2	7		CGA TRST INV	\$9 1/4	8 3/4	9 1/4	+1/4	29	0.86	10.1	0.86
465	150		CGA TUNGSTEN	\$220	220	220			0.20	9.1	-0.42
7 1/2	450		CDN ENGY SER	\$6 3/4	6 1/4	6 3/4	+1/4	2	0.12	1.8	0.75
44 1/2	35 1/2		CDN GEN INV	\$37 1/2	36 1/2	37 1/2	+1/2	4	2.05	5.5	2.89
280	30		CDN HOME SHP	\$2 3/4	2 1/4	2 3/4	+1/4	1			-0.57
30 1/2	21 1/2		CDN IMP BANK	\$28 1/2	27 1/2	28 1/2	+1/2	1547	1.32	4.7	4.05
101	95 1/2		CDN IMP SR 3	\$96 1/2	96 1/2	96 1/2			10.18	10.5	
95	80 1/2		CDN IMP SR 4	\$82 1/2	81 1/2	81 1/2	-1	1	9.96	12.3	
24 1/2	20 1/2		CDN IMP SR 5	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2		1	2.44	11.3	
25 1/2	22		CDN IMP SR 6	\$24 1/2	23 1/2	24 1/2	+1/2	35	2.25	9.1	
24 1/2	21 1/2		CDN IMP SR 8	\$24 1/2	23 1/2	24 1/2	+1/2	60	2.22	9.3	
195	115		CDN JOREX	\$125	115	125	-5	5			0.16
250	100		CDN MAN N-V	\$100	100	100	-10	2	0.20	20.0	0.27
260	100		CDN MANOIR	\$105	105	105	+5				-0.82
12 1/2	9		CDN MARCONI	\$9 1/4	9	9 1/4	+1/4	14	0.14	1.5	0.38
440	215		CDN NAT RES	\$365	345	365	+20	243			0.23
160	15		CDN NEWSCOPE	\$114	100	110	-5	7			-0.05
20 1/2	13 1/2		CDN OCC PET	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/2	159	0.40	2.9	5.27
37 1/2	27		CDN PAC FRST	\$28 1/2	27 1/2	27 1/2		3	0.40	1.5	1.12
26 1/2	17 1/2		CDN PAC LTD	\$20 1/2	19 1/2	20 1/2	+1/2	1573	0.92	4.5	1.59
7 1/2	5 1/2		CDN ROXY PET	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2					-0.01
16	4		CDN SPOONER	\$9	6	6	-6	5			-0.17
24	19 1/4		CDN TIRE CLA	\$22 1/4	21 1/4	22 1/4	+1/4	361	0.40	1.8	1.65
21 1/2	18 1/4		CDN UTIL CLA	\$21 1/4	20 1/4	21 1/4	+1/4	70	1.38	6.6	1.68
20 1/2	18 1/4		CDN UTIL CLB	\$20 1/4	20 1/4	20 1/4	-1/4	1	1.38	6.8	1.85
66	60		CDN UTIL 6PR	\$60	60	60			6.00	10.0	
24 1/2	21 1/2		CDN UTIL 730	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	+1/2	2	1.82	8.4	
25 1/2	24 1/2		CDN UTIL SR I	\$25 1/2	25	25		284	2.19	8.7	
25 1/2	23 1/2		CDN UTIL SR K	\$25 1/2	24 1/2	25 1/2	+1/2	14	1.95	7.8	
25 1/2	23 1/2		CDN UTIL SR L	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2		1	1.93	7.9	
24 1/2	22 1/2		CDN UTIL SR N	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	+1/2	1	1.77	7.6	
490	370		CDN WESTN BK	\$410	405	410	+10	6			0.35
20	11		CDN 88 ENRGY	\$15	15	15	+3	2			
32 1/2	26 1/2		CELANESE CDA	\$32	31 1/2	31 1/2	+1/2	2	1.85	5.9	2.97
19 1/2	14 1/2		CELANESE 124	\$17	17	17	+1/4				1.24
22	12		CEN GR S1	\$15	14	15		5	2.47	16.5	
18 1/2	13		CEN GR 8%	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	+1/2	1	1.60	11.9	
26	12 1/2		CEN GRNT 1.6	\$13	13	13	-3		1.60	12.3	0.82
10 1/2	5 1/2		CEN GUARN TR	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/4	3	0.50	8.9	2.79
9 1/2	360		CENT CAP CLA	\$400	380	395		83	0.60	15.2	-0.84
23 1/2	14 1/2		CENT CAP PRA	\$18 1/2	17 1/2	18 1/2	+1/2	18	1.91	10.4	
11 1/2	5 1/2		CENT CAPITAL	\$6 1/2	5 1/2	6 1/2	+1/2	34	0.60	9.4	0.81
7 1/2	465		CENT FUND A	\$5	465	475	-38	8	0.01	0.2	-0.06
25 1/2	18 1/2		CENT G 23125	\$22 1/2	21 1/2	22 1/2	+1	1	2.31	10.3	
6 1/2	295		CENTRL CRUDE	\$320	300	320	-20	11			-0.10
100	27		CENTURION GD	\$35	30	30	-15	16			-0.10
14 1/2	8		CFCF INC	\$8	8	8	-1/4	4			-1.44
11 1/2	7 1/2		CGO INC	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2		12	0.84	9.9	0.96
340	200		CHAI-NA-TA	\$260	240	240	-10	7	0.10	4.2	
100	29		CHALLENGER	\$30	30	30	-5	1	0.20	77.6	-0.07
71	28		CHANCELLOR	\$55	45	45	-15	12			0.84
7 1/2	230		CHANCELLR GRP	\$350	340	350	+30	1	0.20	5.7	
70	35		CHANNEL RES	\$35	35	35		4			-0.02
45	3		CHARAN INDS	\$5	4	5	+15	1			-1.57
435	240		CHATEAU STRS	\$435	420	435	+15	1			0.49
18 1/2	10 1/2		CHAUVOU RES	\$17 1/2	16 1/2	17 1/2	+1/2	38			0.47
5 1/2	400		CHC HELICOPT	\$440	435	435	-5	2	0.20	4.6	-1.55
5	90		CHENI GLD MN	\$145	135	130	-5	42			0.50
28 1/2	16		CHIEFTAIN IN	\$16 1/2	16	16 1/2	+1/2	12			
22	10 1/2		CHRYSLER CP	\$15	14 1/2	15	+1/2	2	1.20	9.3	4.66
22 1/2	17		CHUM CL B	\$20	20	20	+1/2	4	0.17	0.8	1.10
25	17 1/2		CHUM LTD	\$20	20	20		1	0.17	0.8	1.37
225	58		CIBC CND WT	\$86	75	82	+5	71			0.10
13	8 1/2		CIMARRON PET	\$11 1/2	10 1/2	11 1/2	+1/2	6	0.10	0.9	0.35
8 1/2	203		CINEPLEX	\$220	203	210	-5	49			-2.13
7 1/2	5 1/2		CINRAM LTD	\$7 1/2	6 1/2	7 1/2	+1/2	60	0.12	1.7	0.45
410	125		CIRCO CRAFT	\$185	185	185	-20	1			-0.03
68	1		CITADEL GOLD	\$15	12	15	+5	12			-2.38
325	60		CITIBANK WTS	\$125	105	105	-5	21			-0.80
45	78		CITY RES	\$9	8	8	-2	11			-0.06
375	175		CLAUDE RES	\$230	190	200	-25	125			
6 1/2	490		CLAUDE 7.5%	\$490	490	490	-10	1	0.75	15.3	
15 1/2	7 1/2		CM NT EQUITY	\$13 1/2	11 1/2	13 1/2	+1/2	174			
14 1/2	13 1/2		CM PREF PFD	\$14 1/2	13 1/2	14	+1/2	36	1.32	9.4	
16	5		CME CAP A	\$6	3	3	-3	11			-0.10
92	55		CML IND	\$67	60	60	-15	15			0.17
16 1/2	300		CMRS PACK	\$310	300	300		19			1.58
440	31		CNDN TURBO	\$370	345	360	+10	62			-0.02
17 1/2	14 1/2		CO-STEEL INC	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	+1/2	16	0.64	3.9	3.85
50	15		COBI FOODS	\$20	20	20	+5	7			-0.24
350	105		COCA MINES	\$105	105	105	-18				0.28
12 1/2	8 1/2		COCACBEV TCC	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	+1/2	202	0.05	0.6	0.41
480	210		COGECO INC	\$270	270	270	-5	1	0.08	3.0	0.16
6 1/2	275		COGECO PR B	\$285	285	285		50			
113 1/2	5 1/2		COGNOS INC	\$13 1/2	10 1/2	13 1/2	+3 1/2	52			0.41
6 1/2	305		COHO RES	\$320	305	305	-15	7			-0.03
50	20		COLONIAL O&G	\$27	27	27		1			-0.01
65	25		COLONY PAC	\$45	35	45	+10	10			-0.07
170	90		COLORTECH A	\$100	90	90	-10	2			-0.13
28	19 1/2		COMINGO LTD	\$21 1/2	20 1/2	21 1/2	+1/2	222	0.50	2.4	1.04
24 1/2	19 1/2		COMINGO PR B	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	+1/2	1	2.44	11.0	
15 1/2	13		COMINGO PR H	\$15	14 1/2	15	+1/2	6			
310	1137		COMINGO RES	\$155	137	145		31			-0.62
14 1/2	11 1/2		COMM SATLLTE	\$13	12 1/2	12 1/2	+1/2	35			0.80
250	46		COMPU-HOME	\$115	90	105	-5	48			-0.11
5	280		COMPUTALOG	\$350	295	300	-50	31			-0.63
260	8		CON CND EXPR	\$165	140	150	-30	37			-0.54
12 1/2	1125		CON ENF CORP	\$140	125	140	-15	9			-0.72
17	4		CON MERC PRA	\$4	4	4	-1	5			
95	30		CON MERC TLE	\$33	30	30	-3	5			-0.38
60	3		CON SYH CORP	\$12	12	12	+5	3			-0.63
5	120		CONS BRINCO	\$150	120	140	-10	3		</	

52 LES AFFAIRES, samedi 2 février 1991

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Div, Rend, Bén, cours/ann. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Div, Rend, Bén, cours/ann. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Div, Rend, Bén, cours/ann. Lists various companies and their stock performance.

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
54	19		RODDY RES	38	30	38		22				-0.55
114	7 1/2		ROGERS CMM A	\$9 1/2	8 1/2	9 1/2	+1/4	31				-1.16
85	5 1/4		ROGERS CMM B	\$7 1/4	6 1/4	7	+1/2	447				-0.59
11	6 1/4		ROLLAND 'A'	\$8 1/2	8 1/4	8 1/2	+1/2	17				-1.58
8	150		ROMAN CORP	170	150	165	-35	9	0.50	30.3		-0.97
15	12 1/2		ROTHMAN 6625	\$14	13 1/4	13 1/4	-1/4		1.32	10.0		
69 1/2	42		ROTHMANS INC	\$43 1/4	43	43		2	2.80	6.5	7.45	5.8
180	65		ROYUN MNS&RS	68	68	68	-2	3				0.06 11.3
100 1/4	82		ROYAL B PR E	\$88	88	88	+4		10.52	12.0		
25 1/4	22 1/2		ROYAL B SR F	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	+1/4	15	2.25	9.1		
24 1/2	22 1/2		ROYAL B SR G	\$24	23 1/2	23 1/4	+1/4	165	2.13	8.9		
17 1/4	14 1/4		ROYAL B 1.45	\$10 3/4	10 1/4	10 1/4	+1/2	19	1.45	8.7		
45 1/2	19 1/4		ROYAL BK CDA	\$24 1/4	23 1/4	24	+1/4	1362	1.16	4.8	3.00	8.0
35	6		ROYAL GD ENT	7	7	7		1				-0.11
11 1/4	6		ROYAL LEPAGE	\$7 1/4	6 1/4	7 1/4	+1/4	5	0.70	9.7	0.53	13.7
112	35		ROYAL OAK RS	70	65	70		40				-0.03
27 1/4	23 1/4		RY FIN PR	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	1	2.32	9.1		
25 1/2	23 1/4		RY II FIN PR	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4		2.32	9.4		
23 1/2	15 1/2		RY NT FIN	\$22 1/4	21 1/4	22 1/4	+1/4	77				
11	8 1/4		RY TR MTG PR	\$9	9	9	+1/2		1.00	11.1		
23	17 1/4		RYL TR SER M	\$19 1/4	18 1/4	19 1/4	+1/4	9	2.44	13.1		
23	17		RYL TR SER M	\$18 1/4	18 1/4	18 1/4	-1/4	1	2.35	12.9		
24 1/4	19 1/4		RYL TR SER Q	\$24	23 1/4	23 1/4	+1/4	17	2.25	9.7		
16 1/4	8 1/4		RYL TRUSTCO	\$9	8 1/2	8 1/2	-1/4	1324	0.74	8.3	1.59	5.6

S/T

11 1/4	9 1/2		SAM MANU-TEC	\$11 1/2	11 1/4	11 1/2	+1/4	1	0.48	4.2	1.30	8.8
260	75		SAMOTH CAP	125	125	125	-5				0.11	11.4
16 1/4	10 1/4		SASK O&G CP	\$11 1/4	10 1/4	11 1/4	+1/4	704			0.12	99.0
60	16		SASK TRUST	24	22	24	+2	9				-0.50
16 1/4	11 1/2		SASKO&G SER1	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/2	18				
33	24		SCPTRE IN A	\$28 1/4	27 1/2	28 1/4	+1/4	3	1.88	6.7	1.95	14.5
470	320		SCPTRE RES	365	350	355	-5	676			0.59	6.0
175	66		SCPTRE WT	75	70	70	-5	20				
16	12		SCPTRE 7%	\$13 1/2	13 1/4	13 1/4	-1/4	2	1.75	12.7		
17 1/2	14 1/4		SCPTRE 8.5%	\$15	15	15		1	1.70	11.3		
23 1/4	15 1/4		SCHNEIDER A	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4		1	0.44	2.8	2.51	6.3
112	21		SCINTILORE E	34	31	32	-3	13				
420	160		SCINTIREX LTD	315	210	260	+55	207	0.10	3.8	-1.37	
17	13		SCOTT HSP C	\$15	14 1/4	14 1/4	-3/4	54	0.26	1.8	0.86	17.2
16 1/4	12		SCOTT HSPLY	\$14 1/4	13 1/4	14 1/4	+1/4	110	0.26	1.8	0.94	15.0
19 1/2	15 1/4		SCOTT PAPER	\$17 1/2	16 1/4	17		4	0.36	2.1	1.23	13.8
31	22 1/4		SCURRY-RAIN	\$23 1/4	22 1/4	23 1/4	+1/2	1	0.50	2.1	1.49	15.7
20	6		SEABRIGHT EXP	11	11	11		33				-0.57
104 1/4	84 1/2		SEAGRAM LTD	\$101 1/4	98 1/4	101 1/4	+1 1/4	241	2.00	2.3	7.37	11.8
12 1/4	9 1/4		SEARS CANADA	\$10 1/4	9 1/4	10	+1/2	786	0.24	2.4	0.63	15.9
7 1/4	250		SECUR HME 8%	350	250	310	-40	68	0.74	23.7		
10 1/4	5 1/4		SEEL MTGE	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	5	0.95	18.1	0.97	5.4
14 1/2	11		SERVICE INTL	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	4				1.33 8.6
10 1/2	8		SHAW CABLE B	\$10	9 1/2	10	+1/2	58	0.10	1.0	0.42	23.8
27 1/4	16 1/4		SHAW IND CLA	\$26	25	26	-1/4	2	0.27	1.0	1.81	14.4
27 1/4	17		SHAW IND CLB	\$26	25 1/2	26	-1/2	1	0.24	0.9	1.81	14.4
41 1/2	34 1/4		SHELL CANADA	\$37 1/4	36 1/4	37 1/4	+1/2	54	0.90	2.4	1.78	21.1
11	5 1/4		SHERITT G	\$6 1/4	5 1/4	6		90	0.13	2.2	-0.17	
10 1/4	305		SIL SYSTEMHSE	430	370	420	+45	91				-1.13
150	36		SIKAMAN GLD	45	42	45	-10	22				-0.33
11 1/2	225		SILCORP 'A'	250	250	250		6				-2.73
12	7		SIMCOE ERIE	\$7 1/2	7	7		51	0.18	2.6	-0.06	
7	1		SINDOR RS WT	1	1	1	-2	10				-0.10
440	25		SKYLINE GOLD	38	27	27	-11	27				-3.96
7 1/2	385		SLATER IND A	390	390	390	-10	4				1.47 2.7
6 1/4	380		SLATER IND B	390	390	390	-10	3				1.55 2.5
16 1/2	16		SLATER 7.5%	\$16	16	16			1.50	9.4		
17	1440		SLOCAN FOR	445	440	440	-10	11	0.18	4.1	1.23	3.6
14 1/2	9 1/4		SNO GROUP A	\$13 1/2	13 1/4	13 1/4	+1/4	10	0.36	2.7	2.69	5.0
5 1/2	325		SNT LTD CAP	415	380	415	+25	113				
11 1/2	9 1/4		SNT LTD EQT	\$10 1/2	9 1/4	10 1/2	+1/4	42	1.00	9.5		
7 1/4	290		SOCANAV A	370	315	370	+55	19	0.35	9.5	-0.20	
5 1/4	200		SOFTKEY SFTW	300	280	295	-5	99				0.37 8.0
50	10		SOPEPET LTD	20	13	13	-6	6				
153	15		SONORA GOLD	20	20	20	-10	1				-0.32
28 1/4	16 1/4		SOUTHAM INC	\$17 1/4	16 1/4	17	+1/2	472	0.80	4.7	0.99	17.2
45	3		SOUTHERN RS	5	3	3	-2	27				-0.19
112 1/4	7 1/4		SPAR AEROSP	\$12 1/4	11 1/4	11 1/4	+1/4	142	0.12	1.0	-0.23	
200	33		ST ANDREW G	60	55	55	-5	9				-0.41
325	120		ST CLAIR P&W	125	125	125	-5	13				-0.27
195	188		ST GENEVIEVE	75	68	72	-3	108				-0.15
19 1/4	11		ST LAW CEM A	\$12 1/4	11 1/4	12 1/4	+1/4	16	0.76	6.3	1.14	10.6
265	90		STARREX MNG	92	92	92		2				0.17 5.4
21	9 1/4		STELCO INC A	\$10	9 1/4	10	+1/4	162	0.50	5.0	-1.69	
21 1/4	10 1/4		STELCO 194	\$12 1/4	10 1/4	10 1/4	-1 1/4	64	1.84	17.8		
105	20		STEWART LAKE	45	26	40	+9	27				
23 1/4	131		STONORD TRUST	180	131	160	-15	30				-6.05
265	20		STONEBRIDGE	25	25	25		5				-0.88
240	85		STRATEFIELD SW	115	100	115	+10	29	1.70	14.8	0.13	8.8
8 1/2	5 1/4		STRATHFIELD	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	+1/4	1				0.38 14.8
12	8		STRATHFLD PR	\$8	8	8		4	0.70	8.7		

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
49	30		SUGAR CREEK	38	36	36	+1	20				
12 1/4	7 1/4		SUMMIT RSRCE	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-1/2	10			0.13	55.8
24 1/4	23 1/4		SUNCOR PR A	\$24 1/4	24	24	+1/4	1	1.92	8.0	-0.21	
410	300		SYNERGIS A	350	350	350	-10	1				0.35 10.0
116	45		SYNEX INTL	70	70	70		3				-0.02
24	5		TAP CAPL A	7	7	7	-1	52				-0.22
90	50		TARRAGON O&G	58	50	58		2285			0.03	19.3
22	5		TAURUS FT A	6	6	6	-2	3				-3.05
6 1/4	180		TBM NT CORP	\$6 1/4	5 1/4	6 1/4	+1/4	725				
26 1/4	24		TBM NT PFD	\$26 1/4	26 1/4	26 1/4	+1/4	12	2.37	8.9		
174	75		TCAN PI DC92	146	130	140	-7	439				
9 1/4	300		TCG INTL INC	390	355	390		2	0.10	2.6	0.21	18.6
27 1/4	19 1/4		TECK CORP A	\$20 1/4	19 1/4	19 1/4	-1/4	6	0.20	1.0	1.05	18.9
28 1/2	19 1/4		TECK CORP B	\$20 1/4	19 1/4	20 1/4	+1/4	561	0.20	1.0	1.12	18.0
145	35		TECSYN NOVOT	45	45	45	-2	1				-0.82
75	25		TEE-COMM EL	67	57	67	+12	87				-0.18
25	9		TELE-RADIO	9	9	9		1				-0.48
150	65		TELEPANEL	73	70	70	-5	15				
13 1/2	11 1/4		TELFUS CORP	\$13 1/2	13	13 1/2	+1/4	471	0.88	6.7		
10 1/4	8 1/4		TEMSEC INC A	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4	-1/4					1.08 8.6
10	1		TERRATECH RS	3	3	3	-4	1				-0.40
100	50		TEXACO C PTR	74	69	70	-4	369				-0.10
46 1/4	36		THD CON G	\$40	38 1/4	40	+1/4	3	2.05	5.1	2.57	15.6
17 1/2	12 1/2		THOMSON CORP	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	+1/4	651	0.45	3.1	0.73	19.7
190	60		THUNDERW RES	75	65	75	+10	47				-0.01
70	20		TIE TELE CDA	25	25	25	-13	2				-0.67
100	35		TIMMINS NICK	75	67	72	+7	29				
22	5		TIVERTON PET	11	11	11	-3	3				-0.01
400	190		TNT FINC CAP	210	210	210	-5	1				
11 1/2	9 1/2		TNT FINC EQT	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2		46	0.98	9.2		
250	195		TOMBILL B	240	240	240			0.12	5.0	0.36	6.7
30 1/2	16 1/4		TOR-3 PTPS	\$16 1/4	17 1/4	18 1/4	+1/4	3568	0.61</			

RÉSULTATS FINANCIERS

Le Groupe Jean Coutu connaît une croissance de 30 % du bénéfice

Au premier semestre 1990, le Groupe Jean Coutu (Mtl, A, 19,75 \$) a enregistré une hausse de 30 % du bénéfice d'exploitation avant impôt et poste exceptionnel pour s'élever à 25,3 M\$.

La croissance du bénéfice net a été de 13,7 % alors qu'il passait de 14,4 M\$ ou 0,55 \$ par action à 16,3 M\$ ou 0,62 \$ par action.

Les revenus ont crû de 19,8 %, de 138,6 M\$ à 166,1 M\$, au deuxième trimestre et de 16,9 % au premier semestre, soit de 262,6 M\$ à 307,2 M\$.

Au deuxième trimestre, la performance de Jean Coutu a été encore meilleure. Le bénéfice d'exploitation avant impôt et le poste exceptionnel de 2,85 M\$, a affiché une progression de 35,8 % pour atteindre 12,7 M\$.

Quant au bénéfice net, il est passé de 7,8 M\$ ou 0,30 \$ par action à 8,2 M\$ ou 0,31 \$ par action, pour une amélioration de 4,4 %. Au 30 novembre 1990, Jean Coutu disposait d'un fonds de roulement de 67,6 M\$.

Le bénéfice net du holding BCE (Mtl, 40,13 \$) accuse une légère baisse sur la base des activités poursuivies en 1990. Il a en effet retraité de 4 %, de 1,2 milliard de dollars ou 3,01 \$ par action à 1,14 milliard ou 2,78 \$ par action.

Quant aux revenus, ils ont crû de 10,2 %, de 16,7 milliards de dollars à 18,4 milliards.

Au quatrième trimestre cependant, BCE a dégagé un bénéfice supérieur de 14 % à celui du trimestre correspondant de 1989. Le bénéfice net tiré des activités poursuivies s'est élevé à 345 M\$ ou 1,05 \$ par action en regard de 305 M\$ ou 0,96 \$ par action à pareille date en 1989.

Au dernier trimestre de l'année, les revenus sont passés de 4,6 milliards de dollars à 4,8 milliards, pour une croissance de 4,3 %.

En 1989, BCE avait encaissé une perte de 440 M\$ ou 1,48 \$ par action de l'abandon des activités immobilières. Cette perte avait entraîné le bénéfice net à 761 M\$ ou 2,43 \$ par action.

Les résultats reflètent la décision de BCE de concen-

BCE : recul de 4 % du bénéfice en 1990

Même s'il a franchi le cap du milliard, le béné-

Nouveau REÉR CPG sans frais

Investissez dans votre REÉR les CPG aux taux de rendement les plus élevés au Canada! Il suffit d'un coup de fil chez Placements Marathon!

Pourquoi vous limiter aux taux des CPG offerts par une seule banque ou une seule société de fiducie?

Chez Placements Marathon, vous pouvez choisir pour votre REÉR parmi 12 CPG à rendement élevé d'institutions réputées. Vous vous épargnez ainsi la pression des vendeurs et les innombrables coups de téléphone que vous devriez donner pour magasiner! En plus, vous pouvez détenir vos CPG dans notre nouveau REÉR CPG sans frais!

Magasinez au bout du fil 24 heures sur 24, 7 jours par semaine!

Nos représentants accrédités sont à votre service 24 heures sur 24. Par exemple, vous pouvez aisément transférer vos CPG à l'échéance et profiter des meilleurs taux en vigueur en donnant un seul coup de fil chez Placements Marathon!

Le taux atteint présentement

10 1/4%

Pour un certificat de placement garanti de 1 an*

* Ce taux en vigueur au 28 janvier 1991 peut changer quotidiennement. L'investissement minimal dans un REÉR est de 3 000 \$

Obtenez des rendements élevés tout en gardant vos épargnes en sécurité.

Comme les CPG vous offrent sécurité et rendements élevés, ils constituent le placement idéal dans un portefeuille aux objectifs conservateurs ou dans un REÉR.



- CHOIX DE 12 CPG • REÉR CPG SANS FRAIS • TAUX D'INTÉRÊT ÉLEVÉS •
- COMMODITÉ • SÉCURITÉ • RENDEMENT GARANTI •

Téléphonez à votre bureau Placements Marathon, postez la carte-réponse ci-jointe ou passez nous voir dès aujourd'hui!



Vous décidez. Nous exécutons.

Oui! Veuillez m'expédier sans délai votre documentation sur les placements dans les REÉR chez Placements Marathon. J'aimerais en savoir plus long sur:

- Le REÉR sans frais en CPG
- Votre pochette d'information sur les valeurs à revenu fixe
- Le REÉR autogéré

M. Mme Mlle Dr. _____
 Adresse _____
 Ville _____ Prov. _____ Code postal _____
 Tel. (jour) _____ Tel. (soir) _____

MONTRÉAL
875-7481
1-800-361-8497

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



LES DÉJEUNERS-CAUSERIES 1990-1991
 de la Chambre de commerce
 du Montréal métropolitain

Monsieur Paul Desmarais
 Président du Conseil et chef de la direction
 Power Corporation du Canada



Le mardi 12 février 1991 à midi
 Le Reine Elizabeth

Allocation:

«Nos universités pourront-elles affronter la concurrence?»

Prochain déjeuner-causerie: 19 février 1991
Monsieur Pierre-Marc Johnson
 Avocat
 Guy & Gilbert
 Bonaventure Hilton International



Réervations: 288-9090
 772, rue Sherbrooke Ouest
 Montréal (Québec) H3A 1G1

RÉSULTATS FINANCIERS

trer ses efforts dans le développement de ses entreprises de télécommunications et des changements qui en ont résulté dans plusieurs de ses investissements.

Au cours des 12 derniers mois, BCE a réduit sa participation dans TransCanada PipeLines (TCPL) (Mtl, 16,75 \$) et dans Encor (Mtl, 1,66 \$) alors que Northern Telecom (Mtl, 30,75 \$) a acquis la totalité de STC Plc,

un fabricant britannique d'équipements de télécommunications.

Le bénéfice consolidé de BCE comprend un apport de 0,22 \$ par action provenant de TCPL et de 0,14 \$ par action, de Montréal Trustco.

Les résultats de BCE tiennent compte d'une provision de 244 M\$ ou 0,80 \$ par action à titre de prêts non remboursés par Kinburn Corp., d'un gain de 120 M\$ ou

0,39 \$ par action résultant de la moitié de son bloc d'actions dans TCPL et d'un autre gain de 44 M\$ ou 0,14 \$ par action.

Tembec : - 72 %

La papetière Tembec (Mtl, A, 9,25 \$) continue de

souffrir du marasme qui sévit dans le secteur forestier au premier trimestre.

Son bénéfice a dégringolé de 72 %, de 6,1 M\$ ou 0,39 \$ par action à 1,7 M\$ ou 0,10 \$ par action.

Néanmoins, les ventes sont

à la hausse, totalisant 61,2 M\$ en regard de 57,8 M\$ à pareille date en 1989. L'exploitation a entraîné des fonds de 7,7 M\$ ou 0,44 \$ par action par rapport à 12 M\$ ou 0,77 \$ par action.

La vente des produits de la pâte demeure rentable, particulièrement en ce qui concerne la pâte de bisulphite.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- Amoco Corp. : div. trim. de 0,55 \$ US par action payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 13 février.
- Consumers Gas : div. trim. de 0,47 \$ par action payable le 1^{er} avril aux actionnaires inscrits le 7 mars.
- Doman Industries : div. trim. de 0,075 \$ par action payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 15 février.
- Hayes-Dana : div. trim. de 0,14 \$ par action payable le 28 mars aux actionnaires inscrits le 1^{er} mars.
- Jean Coutu : div. trim. de 0,05 \$ par action payable le 21 février aux actionnaires inscrits le 7 février.
- Malette : div. trim. de 0,30 \$ par action payable le 8 février aux actionnaires inscrits le 24 janvier.
- Royal Trustco : div. trim. de 0,185 \$ payable le 14 février aux actionnaires inscrits le 21 janvier.
- Union Carbide : div. trim. de 0,075 \$ par action payable le 1^{er} mars aux actionnaires inscrits le 8 février.
- Vidéotron : div. trim. de 0,03 \$ par action payable le 21 mars aux actionnaires inscrits le 1^{er} mars.

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Ressources Val d'Or 1 ^{er} février 1991, 11 h Place Concorde, Val-d'Or	Hôtel Mtl Aéroport Hilton, Dorval	Hôtel Reine-Élisabeth, Mtl
Fonds de Solidarité 9 février 1991, 13 h 30 Hôtel Delta, Mtl	Plastibec 14 février 1991, 14 h Hôtel des Gouverneurs, Laval	Bois Franc Royal 28 février 1991, 14 h Hostellerie Rive Gauche, Beloeil
Groupe Kaufel 14 février 1991, 9 h 30	Coopérative Fédérée de Québec 21 février 1991, 9 h	Groupe Transcontinental GTC 7 mars 1991, 16 h Hôtel Ritz Carlton, Mtl

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 19 Bénéfices en hausse : 8 en baisse : 11

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	000 \$		par action		plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier				
AGF Management	5 239	4 496	0,66	0,56	37 998	29 247	12 m.	30-11-90
Astral	5 338	6 530	0,63	0,84	222 319	210 371	9 m.	03-11-90
	1 110	1 863	0,13	0,23	74 264	75 998	3 m.	03-11-90
BCE	1 147 M	1 201 M	3,50	3,91	18 373 M	16 681 M	12 m.	31-12-90
	345 000	305 000	1,05	0,96	4 875 000	4 638 000	3 m.	31-12-90
Cancom	1 677	1 702	0,16	0,17	10 259	9 906	3 m.	30-11-90
CGI (Groupe)	183	179	0,03	0,03	15 897	14 082	3 m.	31-12-90
Corby Distilleries	17 534	13 752	2,52	1,98	84 186	94 220	9 m.	30-11-90
Curragh Resources	32 014	60 690	1,12	2,43	234 769	227 225	12 m.	31-12-90
Hayes-Dana	15 300	20 700	1,01	1,31	438 500	494 800	12 m.	31-12-90
	1 970	4 701	0,13	0,31	82 693	107 249	3 m.	31-12-90
Jean Coutu	16 354	14 387	0,62	0,55	307 200	262 600	6 m.	30-11-90
	8 220	7 870	0,31	0,30	166 100	138 600	3 m.	30-11-90
Montréal Trust	64 760	71 224	1,50	1,69	1 577 248	1 391 713	12 m.	31-12-90
Northern Telecom ¹	436 000	354 000	1,80	1,47	6 770 000	6 110 000	12 m.	31-12-90
	182 000	163 000	0,75	0,67	1 880 000	1 790 000	3 m.	31-12-90
Peerless (Tapis)	(8 282)	2 989	(0,94)	0,35	390 512	326 589	9 m.	30-11-90
	(3 982)	1 031	(0,45)	0,12	121 292	134 986	3 m.	31-11-90
Plastibec	418	575	0,03	0,05	30 300	23 700	6 m.	30-09-90
Reynolds (Cie de métaux)	296 600	532 700	5,01	9,06	6 075 700	6 211 100	12 m.	31-12-90
Shell Canada	312 000	212 000	2,78	1,89	5 508 000	4 917 000	12 m.	31-12-90
	146 000	34 000	1,30	0,30	1 627 000	1 299 000	3 m.	31-12-90
Tembec	1 749	6 067	0,10	0,39	61 175	57 819	3 m.	31-12-90
TransCanada PipeLines	189 500	164 900	1,23	1,09	3 000 000	3 100 000	12 m.	31-12-90
	48 200	47 300	0,31	0,31	800 000	800 000	3 m.	31-12-90
Val Royal	2 314	2 230	0,50	0,48	149 223	149 147	12 m.	31-10-90
Vidéotron	2 500	5 900	(0,01)	0,14	123 120	98 512	3 m.	30-11-90

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

Tableau: LES AFFAIRES

PROFITEZ DE VOTRE ENVIRONNEMENT

Le **Fonds mondial vert Dynamique** investit dans les compagnies dont les biens et services contribuent à assainir l'environnement. Voilà le placement de l'avenir... intelligent et dynamique! Remplissez le coupon ci-dessous ou appelez-nous, vous verrez! Vous profiterez de l'avenir en investissant dans l'environnement.

OUI, j'aimerais profiter de mon environnement tout en le dynamisant. SVP, faites-moi parvenir plus de renseignements sur le Fonds mondial vert Dynamique.

Nom : _____
 Adresse : _____
 Code Postal : _____
 Téléphone (Bur.) : _____
 (Dom.) : _____


Les investisseurs achetant des parts sans frais d'acquisitions devront acquitter, au moment de la vente, des frais de 4,5% régressifs sur sept ans à compter de l'année d'achat. Les offres ne sont faites que par voie de prospectus.

DYNAMIQUE FONDS MONDIAL VERT



DYNAMIC FUND MANAGEMENT LTD., 6 ADELAIDE STREET EAST, TORONTO, ONTARIO M5C 1H6

ENSEMBLE, ON DYNAMISE L'ENVIRONNEMENT



Année Internationale de l'alphabétisation

La formation de base de vos ressources humaines

La Table régionale d'alphabétisation de Montréal-Laval en collaboration avec: C.S.N. • F.T.Q. • C.E.Q. • C.S.D. • C.P.Q. • C.S.E. • C.S.I.M. • R.G.P.A.Q. • C.C.C.I. vous invite gratuitement aux conférences du:

- 6 FÉVRIER 1991**
7h.30 à 9h.30 (petit-déjeuner)

Conférencier invité:
M. André Boileau
Comité exécutif de la ville de Laval
Lieu: Sheraton Laval • Salon des Prairies
- 7 FÉVRIER 1991**
7h.30 à 9h.30 (petit-déjeuner)

Conférencière invitée:
Mme Nycol Pageau-Goyette
Présidente de la Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain
Lieu: Holiday Inn • Aéroport • Salon Perle
- 8 FÉVRIER 1991**
11h.30 à 14h.30 (déjeuner)

Conférencière invitée:
Mme Léa Cousineau
Présidente du comité exécutif • Ville de Montréal
Lieu: Hôtel Méridien • Salon Alfred Rouleau A

UNE INVITATION GRATUITE
Ne la ratez pas • les places sont limitées

Pour inscription:
(514) 443-2321

EN BREF

Nouveau service d'impôt pour Informatrix 2000

Informatrix 2000 (Mtl, 2,55 \$) ouvre un nouveau point de service portant la dénomination sociale Solution 2000 pour exécutifs et

cadres d'entreprise. Idées Plus, une firme de planification financière sise rue Mansfield à Montréal, exploitera cette dénomination. À chaque année, les contribuables doivent remplir des formulaires d'impôt de plus en plus complexes. Alors qu'auparavant seulement 38 % de la population canadienne faisait appel à un spécialiste, cette proportion est aujourd'hui de 55 %.

Informatrix sert cette clientèle depuis 1988 par le biais de la dénomination sociale Solution 2000. On compte actuellement 73 franchises actives au Québec et deux à Ottawa. Ces dénominations servent essentiellement le marché des contribuables à revenus moyens. Informatrix croit qu'il existe également un marché pour les gens à revenus plus élevés.

« La loi fiscale est devenue très complexe. L'exemption sur le gain en capital, les pertes nettes cumulatives sur placement (PNCP) et les cotisations reportées du réér exigent bon an mal an un suivi serré des données financières du client. « Solution 2000 exécutif, grâce à son logiciel informatique sur l'impôt, sera en mesure d'établir pour chaque

client une banque de données. Grâce à cette banque, le conseiller pourra en tout temps consulter les rapports d'impôt antérieurs du client », a expliqué André G. Garneau, directeur régional de Solution 2000. Gérard Lalande, vice-président d'Idées Plus, fonde de bons espoirs sur ce service d'impôt haut de gamme.

Richard Guay à la Financière Entraide-Coopérants

La Financière Entraide-Coopérants (Mtl, 1 \$) aura un nouveau prési-

dent : Richard Guay de la Banque Nationale du Canada (Mtl, 8,75 \$).

CLAUDE CHASSON

COURS DES CHANGES (25-1-91)

Pour un dollar, vous avez ...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,181 4
Afrique française	Franc CFA	216,370 0
Allemagne de l'Ouest	Deutsche Mark	1,273 9
Antilles anglaises	Dollar	2,308 1
Argentine	Austral	5 366,917 8
Australie	Dollar	1,094 1
Autriche	Schilling	8,960 0
Bahamas	Dollar	0,856 7
Barbades	Dollar	1,723 0
Belgique	Franc	26,230 0
Bermudes	Dollar	0,856 7
Brésil	Cruzado	170,045 2
Chili	Peso	303,790 0
Colombie	Peso	491,750 0
Cuba	Peso	0,682 3
Danemark	Couronne	4,898 2
Égypte	Livre	2,481 9
Espagne	Peseta	79,920 0
États-Unis	Dollar	0,856 7
Finlande	Mark	3,085 9
France	Franc	4,327 4
Grèce	Drachme	135,500 0
Haiti	Gourde	4,283 3
Hong Kong	Dollar	6,671 7
Inde	Roupie	15,699 9
Iran	Rial	55,730 0
Israël	Shequels	1,724 1
Italie	Lire	954,980 0
Jamaïque	Dollar	6,728 2
Japon	Yen	113,280 0
Liban	Livre	856,590 0
Maroc	Dirham	6,974 0
Mexique	Peso	2 498,460 0
Nicaragua	Cordoba	29 383,125 3
Norvège	Couronne	4,982 5
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,433 7
Pakistan	Roupie	18,690 0
Pays-Bas	Florin	1,436 1
Pérou	Inti	0,479 7
Philippines	Peso	23,990 0
Porto-Rico	Dollar	0,856 7
Portugal	Escudo	112,380 0
Rép. Dominicaine	Peso	9,594 5
Roumanie	Leus	30,334 0
Royaume-Uni	Sterling	0,436 1
Singapour	Dollar	1,479 2
Sri Lanka	Roupie	34,490 0
Suède	Couronne	4,761 7
Suisse	Franc	1,079 3
Tchécoslovaquie	Couronne	23,789 2
Tunisie	Dinar	0,729 4
Turquie	Lire	2 614,620 0
U.R.S.S.	Rouble	0,482 6
Venezuela	Bollivar	45,290 0
Yougoslavie	Dinars	11,700 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

FONDS DE PLACEMENT

Valeur net de l'actif

BGR Precious Metals	9,16 \$	par action A	24-1-91
CMP 1990 II Ress. (Toronto)	63,19 \$	par part	24-1-91
Canada Income Plus Fund	9,76 \$	par action	24-1-91
Central Fund	5,20 \$	par action A	24-1-91
Fonds Croissance Québec	4,82 \$	par action A	24-1-91
Fonds Européen de priv.	10,99 \$	par action	23-1-91
Q.M.E. (1989) Expl. min.	26,27 \$	par part	25-1-91
Q-Vest (1989) Mining Expl.	443,72 \$	par part	22-1-91
Value Investment Toronto	4,29 \$	par action	24-1-91

TREE ISLAND INDUSTRIES LTD. • CANADA TRADE

NOUS AVONS INVESTI 75 000 000 \$ DANS CETTE ANNÉE

GROUPE PERMACON INC. • EPLETT DAIRIES CO. LTD. • BLACKCOMB SKIING ENTERPRISES LTD. ZANTHE INFORMATION INC. • BTL INDUSTRIES INC. • SPECTRUM SIGNAL PROCESSING INC. • OZITE CANADA (1981) INC. • OTTAWA FIBRE INDUSTRIES LTD. DBM REFLEX ENTERPRISES INC. • LES TREMPEURS THERMETCO LTÉE • EXTRAORDINATEUR INC. CENTRODYNE INC. • PLASTICS HOLDINGS INC. EPIC DATA INC. • MOULAGE SOUS PRESSION DE LYSTER LTÉE • INTERNATIONAL GEOSYSTEMS INC. BALLARD POWER SYSTEMS INC. • DATAGRAM INC. PRÉVOST CAR INC. • MONARCH INDUSTRIES LTD. RCR INTERNATIONAL INC. • SPG INTERNATIONAL INC. ALLELIX BIOPHARMACEUTICALS INC. • WESTRONIC INC. • SPECIALTY WOODS INTERNATIONAL INC.

Depuis la création de la division du Capital de risque, nous avons investi au-delà de 75 000 000 \$ dans plus de 100 entreprises canadiennes. Si vous désirez faire partie de cette liste d'entreprises prospères, appelez-nous. Vous aurez peut-être la surprise de paraître dans notre prochaine annonce.

Montréal: (514) 283-3609
Télécopieur: (514) 283-7675



Federal Business Development Bank Banque fédérale de développement

Canada

Pour des affaires vites et bien expédiées!



HÔTELLERIE LE DAUPHIN

VOUS OFFRE

FORFAIT RÉUNION

64⁵⁰ \$

occupation double

85⁹⁵ \$

occupation simple

T.P.S. en sus

SALLES DE RÉUNION
3 REPAS
CHAMBRE
2 PAUSES-CAFÉ

Le service est inclus dans les prix mentionnés ci-haut.

Chaîne hôtelière



LE DAUPHIN

600, boul. St-Joseph
Drummondville (Québec)
J2C 2C1
(819) 478-4141
Fax: (819) 478-7549

VOS HÔTES
FAMILLE MILOT
1-800-567-0995

IMMEUBLE

AIDE À LA CONSTRUCTION

Pour être admissible à l'aide gouvernementale, la nouvelle propriété devra coûter entre 110 000 \$ et 150 000 \$, selon la région p. 61

DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL À MONTRÉAL

D'ici 2 semaines, la Ville offrira aux constructeurs les premiers d'une série de terrains de sa réserve foncière p. 62

LE PRIX DES MAISONS NEUVES STAGNE

Selon l'ACQ, le prix moyen des maisons neuves en 1990, à 103 000 \$, est resté le même qu'en 1989 p. 63

LES AFFAIRES

Dessins Drummond s'apprête à affronter le marché mondial des plans de maisons

Fernand Roger n'a pas froid aux yeux. Président de Dessins Drummond qu'il a fondée en 1973, il s'apprête d'ici peu à attaquer les marchés américain et européen des plans de maisons.

« Je négocie présentement avec des éditeurs américains et européens. D'ici deux ans, un volume de 300 plans de maisons sera lancé aux quatre coins du monde », de dire l'entrepreneur de 45 ans.

Petit à petit, M. Roger a fait grossir son entreprise de Drummondville spécialisée dans l'élaboration de plans de maisons et de plans de rénovation. En misant sur la qualité, M. Roger a réussi à implanter son entreprise un peu partout au Canada et en Nouvelle-Angleterre.

Plus précisément, les 5 000 plans de maisons vendus chaque année paraissent dans les revues *Plan de maisons du Québec*, *100 plans de maisons québécoises*, *Rénover*, *Select Home Canada* (Ouest canadien) et *Kent* (provinces de l'Atlantique). Le lecteur intéressé par un modèle commande les plans précis moyennant une certaine somme.

Entre l'éditeur des magazines de *Quebecor* et Fernand Roger, la relation en est une de mutualisme en quelque sorte : *Quebecor* fait des profits avec la revue en se servant des plans de Drummond, qui elle-même se sert de la revue pour annoncer ses plans et faire des profits !

Pour être mieux en mesure d'attaquer le marché mondial, l'entreprise mijote différents scénarios.

« Je suis ouvert à des offres d'une ou des compagnies du Québec pour faire grossir Dessins Drummond; par exemple, de la part de Lavalin, confie M. Roger.

« Ce n'est pas que Dessins Drummond est à vendre, au contraire. Nous cherchons plutôt à ne pas être seul à affronter les marchés américain et mondial. »

Parti de rien, l'entrepreneur décidait en 1977 de publier la première revue.

« On a commencé à publier en raison de la forte de-



Fernand Roger : « Un gars de Boston que j'ai rencontré m'a dit de ne pas changer mon nom si je veux exporter aux États-Unis parce que le *French Canadian Style* pour le résidentiel, c'est vu comme de la qualité. »

mande. Depuis 1973, nous avons vendu 42 000 plans de 900 modèles différents. »

À l'époque, il n'existait aucune revue québécoise du genre, la plupart étant américaines. Aujourd'hui, Drummond fait face à 35 compagnies américaines de plans de maisons.

L'innovation et le professionnalisme de M. Roger lui ont d'ailleurs valu, en novembre 1990, une place au temple de la renommée de l'Institut international de la technologie, au côté de 42 scientifiques, dont l'inventeur de la fibre optique.

« Je leur ai dit de m'envoyer la médaille par la poste. On m'a répondu que je n'avais pas bien compris, que j'étais le premier Canadien à recevoir cet honneur, que c'était l'équivalent de Wayne Gretzky au temple de la renommée du sport », raconte fièrement M. Roger.

Les plans, dessinés par les technologues en architecture de Drummond, sont d'inspiration internationale. M. Roger parcourt de temps à autre les bibliothèques de certains pays ou États asiatiques, européens et américains.

« En 1989, des Japonais de passage au Québec sont ve-

nus consulter nos revues et ont commandé trois plans d'inspiration japonaise que j'avais trouvés là-bas. De retour au Japon, ils ont décidé de se faire construire. »

Plans sur mesure et plans standard

Drummond offre quatre types de plans. Le plan standard, tel que présenté dans les revues, coûte 175 \$.

À 275 \$, l'on peut obtenir cinq cahiers de ce plan standard (pour l'entrepreneur, l'électricien, etc.). Un client qui tient à modifier le plan original doit s'attendre à déboursier un surplus qui est fonction du temps de travail supplémentaire du technologue. Le tarif des technologues de Drummond est de 35 \$ l'heure.

En se fiant à l'évaluation de M. Roger, le temps requis pour des modifications est de trois à six heures en moyenne. Facture totale : 335 \$.

Le troisième type de service offert est le plan sur mesure. Le coût d'un tel plan est fonction de la superficie habitable de la maison, soit 0,50 à 0,80 \$ le pi². Par exemple, le plan d'une maison de 1 500 pi² de superfi-

DESSINS DRUMMOND EN UN COUP D'OEIL

Siège social.....	Drummondville
Chiffre d'affaires.....	2,2 M\$
Nombre d'employés.....	40
Activité.....	Élaboration de plans de maisons et de rénovation, et location de dessinateurs techniques
Marché principal.....	Québec
Actionnaire.....	Fernand Roger

Tableau : LES AFFAIRES

cie habitable coûte en moyenne 975 \$.

« Certains nous arrivent en disant : je veux une maison qu'il n'y a nulle part ailleurs. Certains sont des politiciens; d'autres, des gens d'affaires ou des artistes. On guide le client sur les croquis qu'il nous propose. »

Drummond offre aussi depuis près de deux ans un service de plans de rénovation. À la demande des clients, l'entreprise envoie des technologues en architecture sur place, à 35 \$ l'heure, qui évaluent et recommandent des rénovations en fonction des besoins et des budgets. Au dire de M. Roger, un plan de rénovation coûte en moyenne 600 \$.

Comme son nom l'indique, Dessins Drummond a son siège social à Drummondville. Elle a en outre des bureaux dans sept autres villes du

Québec, dont Montréal, Québec, Trois-Rivières et Sherbrooke.

Le chiffre d'affaires produit par les 40 employés atteint 2,2 M\$ en 1990. Il était de 1,5 M\$ en 1985.

Quelque 10 % des plans sont vendus à l'extérieur du Québec. La Nouvelle-Angleterre occupe près de 40 % de ce marché d'exportation; le reste est vendu dans l'Ouest canadien, les provinces de l'Atlantique et l'Europe.

M. Roger indique qu'environ 90 % de ses clients sont des individus ou des couples. Les entrepreneurs ou promoteurs accaparent 10 % du chiffre d'affaires.

En somme, les clients sont, pour la plupart, des personnes désireuses de choisir elles-mêmes leur style de maison ou de rénovations. Les gammes de prix des maisons proposées par Drummond

varient de 65 000 à plus de 190 000 \$.

Principaux concurrents

Outre les compagnies américaines de plans de maisons, Drummond doit faire face à une concurrence locale non négligeable, notamment les architectes résidentiels.

Ro-Na offre un produit fort semblable à celui de Drummond et publie elle aussi ses plans par l'entremise d'une revue.

« De 1982 à 1986, nous étions associé à Ro-Na, mais à cause d'une mésentente, nous avons continué chacun de notre côté », de dire M. Roger.

En fait, les dessinateurs de sous-sol, comme M. Roger les appelle, sont les concurrents les plus féroces, parce qu'ils sont difficilement identifiables et copient nombre d'idées de Drummond.

Par ailleurs, parce que la construction de maisons neuves décroît ou stagne au Québec (tendance à long terme), Drummond a décidé d'offrir de nouveaux services, tels des plans de rénovation et des services de surveillance de chantier.

« Depuis un an et demi, les ventes de plans pour la rénovation ont quadruplé. »

FRANCIS VAILLES

Lancement d'un devis standardisé

Dessins Drummond, en association avec Logiclé, vient de lancer un devis de construction permettant de dresser un état détaillé des travaux à exécuter.

Ainsi, tout individu désireux de se faire construire une maison choisira les matériaux et aura une estimation des prix.

Ce devis de construction, selon Fernand Roger, président de Dessins Drummond, permettra d'harmoniser les relations entrepreneur-consommateur et de diminuer le nombre de

plaintes (28 000) formulées chaque année à l'Office de protection du consommateur.

Ces plaintes proviennent de la plupart du temps du manque de clarté des contrats établis entre les consommateurs et les entrepreneurs.

Outre la partie standardisée, qui fait la synthèse des différentes normes de construction et définit les aspects administratifs d'un chantier, le devis en question comporte une partie personnalisée qui permet au consommateur de préciser

ses exigences et de faire le choix complet des matériaux.

« Avec un tel devis, les gens ne se feront pas poser une rampe d'escalier en noyer n° 1 lorsqu'ils ont demandé du chêne n° 3. »

Le prix de vente du devis est de 150 \$ pour le premier exemplaire et de 35 \$ pour une copie supplémentaire.

Logiclé, une entreprise de Rimouski, est celle qui fait la gestion du devis (mises à jour des normes) alors que Drummond s'occupe de la vente.

ANNONCES CLASSÉES (514) 842-1780

Du lundi au vendredi de 9 h à 17 h

Tombée lundi avant 11 h

Fax: (514) 842-6910

Interurbain sans frais
1-800-361-7210

NOUS ACCEPTONS
Visa, Master Card, American Express



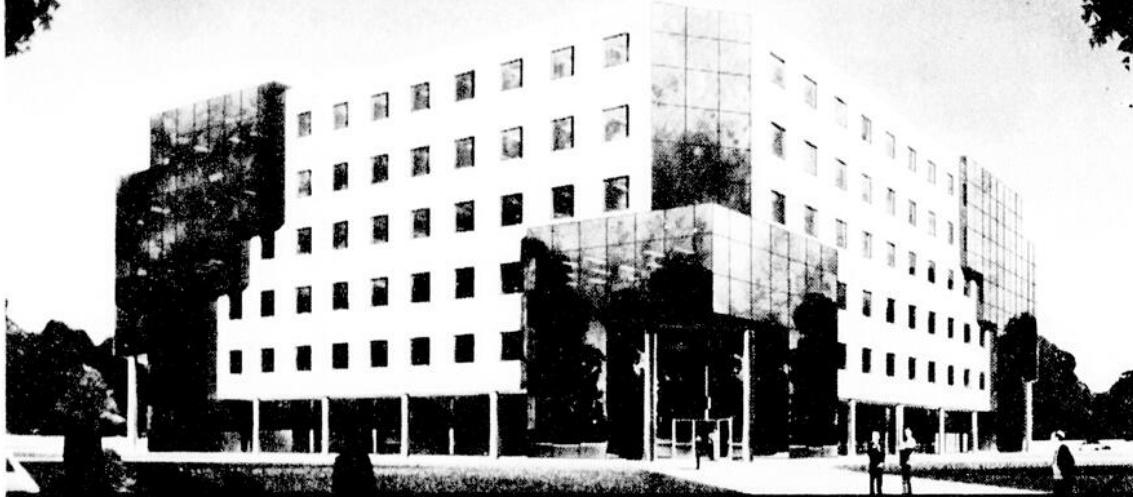
IMMEUBLE

COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

enfin...le prestige du centre-ville dans l'est de Montréal.

Complexe les Halles d'Anjou Phase III.
Édifices à bureaux, face aux Galeries d'Anjou.



Belcourt

Veronica Kat
333-8600

BÂTISSSES COMMERCIALES A VENDRE

Belle opportunité à Baie-Comeau

Superbe bâtisse commerciale, superficie 4940 pi. ca., sur terrain 55 000 pi. ca., revenus très intéressants. Contactez Guy Rochefort, Century 21.
Les Immeubles Clé d'or Inc.
(514) 682-2121 Jour
(514) 622-4522

A Québec: Immeuble de prestige très bien situé. Hyp. 4.1M à 11.5M sur 20 ans int. seul. Rendement moyen cash/cash 5 ans 7.1%. Yves Ioduc.
(514) 593-1414
TRANS-ACTION VILLE-MARIE CTR.

SOUS-LOCATION

St-Laurent: 5490, boul. Thimens et rue Lévy, env. 7 000 pi. ca., dans édifice récent de 2 étages. Bien situé, bonne visibilité. Beaucoup de stationnement. Possibilité de baux à court ou à long terme, tarifs de location attractifs.

Vincent Di Venosa
(514) 982-7936
Montréal Trust,
courtier

BUREAUX PRESTIGIEUX

Meublés avec services de secrétariat, réceptionniste, salle de conférence, stationnement intérieur, baux à court et long terme.

CENTRE D'AFFAIRES LANGELIER

6455, rue Jean-Talon est, 7^e étage, St-Léonard, Qc H1S 3E8

(514) 256-6797

BÂTISSSES INDUSTRIELLES A VENDRE

CASGRAIN COIN BERNARD



Localisation centrale. Bâtiment 46 000 pi.ca., terrain: 34 385 pi.ca., avec stationnement 30 voitures, quai de débarquement, fenêtres et toitures neuves, air climatisé, 2 étages. Possibilité de bureaux. FAITES UNE OFFRE!
L. Tremblay / Trust Général Inc.
255-2025 / 253-9546

À VENDRE

Montée de Liesse
Ville St-Laurent
Bâtisse Industrielle de 47 250 pi. ca., sur un terrain de 140 735 pi. ca. Superbe localisation. Prix très avantageux!

Contactez
A. Bussière/J. Dufresne
Division Industrielle
(514) 745-0240

BROSSARD INDUSTRIEL NEUF DE PRESTIGE À LOUER

- 5 min. du pont Champlain
- Taux compétitifs
- Grandeurs disponibles: 3 300, 4 000, 5 000, 6 600, 8 300, 10 000, 15 000 pi. ca. et plus
- 12% bureaux aménagés selon spécifications
- Quai de chargement et/ou porte 12 x 14
- Gicleurs, gaz, 110, 220, 600 volts

Visite ou information
Richard Filiatreault
(514) 386-0814
Coridev inc.

LAVAL

Très luxueux bureau, 2 600 pi², clés en main, décoration en granit rose, bois d'acajou et plantes naturelles. À louer en parties ou en totalité. Complètement meublé ou non. Près de tout. À voir absolument!
(514) 385-9414

Vous vous cherchez un local dans cette rubrique alors qu'il y en a des centaines de disponibles dans le Grand Montréal!

Demandez
LAURENT MAILLOUX
(514) 849-2888
Le Permanent ctr

BUREAUX PRESTIGIEUX À PARTAGER

Centre-ville de Montréal
Meublés, luxueux, spacieux, salle de conférence, secrétariat, photocopie, fax, stationnement, vue sur la ville.
Court et long terme
(514) 288-5828

BUREAUX PRÉ-AMÉNAGÉS

Avec service de secrétariat bilingue, réponse aux appels téléphoniques, télécopieur, télex, photocopie, traitement de texte, imprimerie au laser. Baux flexibles.
CENTRES D'AFFAIRES DU CANADA LTÉE
Place Bonaventure 866-5578
Anjou 354-4082
St-Laurent 747-1183
Pointe-Claire 697-9600
14 succursales à travers le Canada

ENTRÉPÔTS À LOUER

LAVAL

Local à louer. Parc Industriel Centre près du carrefour de l'aut. 15 c. 440, 1000 pi.ca. et plus à partir de 495\$/net/net. Construction Industrielle L.P.S. Inc.
669-3033
495-9530

Sous-location

4205 Boul. Poirier
Ville St-laurent
10 335 pi ca terme jusqu'au 31 août 1994, bureaux, entrepôts ou ateliers, 4 200 \$/mois.
Marcel Bourassa:
335-5531

FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE

ACHETE 6 À 100 LOGEMENTS
Pour hypothèque. Évitez la faillite. Confidentiel.
(514) 254-3936
(418) 845-1541

TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES DIVERSES



AVIS



Nous vendrons les cinq immeubles suivants au plus haut enchérisseur, ceci à partir d'une mise à prix établie pour chacune de ces propriétés aux lieux, dates et conditions de ventes définies, et ceci par voie d'

ENCAN PUBLIC

À 5 ENDROITS DIFFÉRENTS (VOIR DATES ET HEURES POUR CHACUNE DES INSPECTIONS ET VENTES).

1875 Kennedy nord, Sainte-Marie (Beauce)

5 Bâtisses industrielles en acier sur un terrain de 178 000 p.c., dont la principale couvre 9 014 p.c., ainsi que 4 autres bâtiments de type HERCULE de superficie variant de 2 500 à 5 250 p.c. POUR UN TOTAL D'ENVIRON 25 000 P.C. DE PLANCHER.



MISE À PRIX: 155 000 \$.
INSPECTION: SAMEDI LE 9 FÉVRIER 1991 DE 10 H. À 17 H.
SERA VENDUE À L'ENCHÈRE LE: MERCREDI, 13 FÉVRIER 1991 À 13 H.

306 François Séguin, Boucherville

BUNGALOW 3 C. à C., spacieuse chambre des maîtres, salle de bain rénover, bain thérapeutique et tourbillon, toiture refaite, chauffage/climatisation Thermopompe Carrier, patio, abri d'auto, 2 remises, terrain paysagé 7 500 p. c., arbres matures, taxes basses. Était sur le marché à 149 000 \$.



MISE À PRIX: 125 000 \$.
INSPECTION: SAMEDI LE 9 FÉVRIER 1991 DE 10 H. À 17 H.
SERA VENDUE À L'ENCHÈRE LE: SAMEDI, 16 FÉVRIER 1991 À 11 H.

694 Second Ruisseau, Calixa-Lavallée

MINI-FERME, canadienne ancestrale en pierre, CUI 14x13, SAM 16x15, CCP 26x15, CAC 14x11, CAC 11x10. Toiture neuve, cèdre, Elec. A.C., 2 cheminées, four à pain, combustion lente, eau distillée, arrosage ou aqueduc, zone agricole. Bâtiment neuf 36x40, apparence d'origine, terrain 122 000 p.c., arbres fruitiers, air pur et frais, jardin naturel 20 min. du Tunnel. Était sur le marché à 199 000 \$.



MISE À PRIX: 135 500 \$.
INSPECTION: SAMEDI LE 9 FÉVRIER 1991 DE 10 H. À 17 H.
SERA VENDUE À L'ENCHÈRE LE: SAMEDI, 16 FÉVRIER 1991 À 14 H.

4580 boul. Allard, St-Nicéphore

COTTAGE, superbe résidence, vue sur la rivière St-François, terrain boisé 25 000 p.c., arbres centenaires, garage, remises, 2 grands salons, foyer en pierre des champs, chauffage/climatisation Thermopompe. Était sur le marché à 150 000 \$.



MISE À PRIX: 110 000 \$.
INSPECTION: SAMEDI LE 9 FÉVRIER 1991 DE 10 H. À 17 H.
SERA VENDUE À L'ENCHÈRE LE: DIMANCHE, 17 FÉVRIER 1991 À 12 H.

2 et 4 Plamondon, Drummondville

DUPLEX, secteur recherché à Drummondville, près du centre-ville, rénové ext./int., idéal pour proprio-occupant, rez-de-chaussée sous-sol fini, 8 pièces, étage grand 6 1/2, four encastré, Jenn-Air, bain thermo-masseur, planchers bois-franc, 2 poêles à combustion lente, terrain 6 125 p.c. Était sur le marché à 135 000 \$.



MISE À PRIX: 115 000 \$.
INSPECTION: SAMEDI LE 9 FÉVRIER 1991 DE 10 H. À 17 H.
SERA VENDUE À L'ENCHÈRE LE: DIMANCHE, 17 FÉVRIER 1991 À 14 H.

Prendre note des dates et heures des jours d'inspection et d'enchère pour chacune des propriétés. Les conditions de vente seront disponibles à l'inspection.

POUR INFORMATIONS: (514) 392-4720 - (418) 832-1444



J. ARMAND BLAIS INC.
Liquidateurs - Encanteurs licencés
Évaluateurs

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Du nouveau à Québec:

fin... des espaces à bureaux, commerciaux et industriels, au coeur du Québec Métro, à Ville Vanier.



PLAZA PIERRE-BERTRAND

Espaces disponibles à partir de 1 000 pieds carrés
Taux de location très compétitifs
Représentant: Normand Proulx
(418) 623-9343 (418) 666-8180

STE-THERÈSE

Centre-ville, rue Turgeon. Local commercial à louer, chauffé, climatisé. Env. 750 pi. ca. et espaces à bureaux à louer à l'étage, env. 1 472 pi. ca.
Normand Shanko
(514) 592-5743



À vous de jouer.

IMMEUBLE COMMERCIAL

ESPACES
INDUSTRIELS
À LOUER

COMMERCES

**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

RÉSIDENTIEL

CONDOS
À VENDRE

**FLORIDE
Pompano Beach**

GRANDES
VILLAS-CONDOMINIUMS NEUVES

1443 pi car., 2 chambres à coucher, 2 salles de bain, balcon 10 x 20, sur le golf, près plage et tennis, site extraordinaire, à partir de

89 184 \$ COMPTANT : 8 500 \$ financement hypothécaire 84 %
274-4288 OU
1-800-465-8332



TERRAINS

MONTREAL-EST

Terrain, superficie 217 705 pi ca, à vendre en totalité ou en parties de 50 000 à 60 000 pi ca, façade 446 pi sur Ontario, 487 pi avenue Marien, 487 pi ave. Laurendeau, déservi par voie ferrée, zonage industriel léger, bâtisse 40 X 106, hangar 27 X 150. J.-P. Comellier Ctr.
1 (514) 756-0533

RÉSIDENTIEL

CHALET

ST-SAUVEUR
DOMAINE

À louer: immense et luxueuse propriété au sommet du mont Belvédère, 5 c.c., 3 s/bain, 3 foyers, t.v., vue exceptionnelle. Idéal pour couples d'exécutifs ou compagnie.
(514) 385-9414 / 227-2417

TERRAINS

Promoteur Immobilier
Recherche terrains
stratégiques
25 000 à 100 000
pieds carrés

Groupe
Immobilier
Landcorp Inc.
(514) 963-2050

DOMAINES

Chambly

Directement au bord du Richelieu, magnifique propriété 4 c.c., immenses pièces, salon 20.2 X 14.2, 3 foyers, cuisine chêne, salle familiale, plafond CATHÉDRALE - VUE EXCEPTIONNELLE - Très privé. Exclusif.
Nicole Chabot FRI - Immeubl-O-Rama Inc. Ctr
(514) 653-3131
(514) 653-7703

ST-COLOMBAN
(MIRABEL)

7 millions pi ca, /0.04 pi ca, Lac privé ensemencé. Conditions: 1/2 comptant. Balance à discuter.
(514) 435-1414
entre 9h00 et 17h00
Lundi au vendredi

SOCIÉTÉ
POUR LES
ENFANTS
HANDICAPÉS
DU QUÉBEC

2300 ouest, boulevard René Lévesque
Montréal (Québec) H3H 2R5
Tel: (514) 937-6171

**DONNEZ-MOI
DES AILES**

CANTONS
DE L'EST

Lac Memphrémagog

Condominium de prestige dans un immeuble de 8 unités seulement, avec un terrain d'environ 2.5 acres. Avons 8 marinas privées, essence et vidange pour nos bateaux, meubles et décoration uniques. Vrai bijou, faut voir! Information: (819) 821-0601

CONDOS
À LOUER

Mtl centre-ville

1200 pi ca, 2 c.c., foyer, 900 \$/mois.
Québec Ste-Foy
1000 pi ca 2 c.c.,
650 \$/mois.
(514) 835-3018

CONDOS
VACANCES

Mt St-Anne

Condo avec 2 c.à c., foyer, tout équipé, 1km des pistes, près de tous les services.
(514) 254-3936 ou
(418) 845-1541

Mt St-Anne

Condominiums de luxe, concept et qualité de vie exclusifs, revenus de location.
Information après 17h:
(418) 826-3434

PIED-À-TERRER
MONTREAL
Centre-ville
LE VICTORIEN

4307, St-Hubert
39 900 \$
Électroménagers inclus. À deux pas du métro. Stationnements disponibles.
(514) 843-5076

Bromont

Sur les pentes, style penthouse, ouvert sur deux paliers, foyer, peut accommoder 6 personnes.
Denis Renaud
(514) 465-5180 Jour
(514) 461-2401

RÉSIDENCES

MONT ST-HILAIRE



Un vrai petit domaine serpenté par un ruisseau - vue - pièces spacieuses - atelier pour artiste.
Paulline Belec
467-3088
Montréal Trust, courtier
467-1120

CT SHEFFORD

Propriété spacieuse, située en flanc de montagne, 5 c.c., 2 1/2 s/bains, garage, dans les 150 000 \$. EN BAS DE L'ÉVALUATION MUNICIPALE. Téléphonez sans tarder.
Nicole Gamache
1(514) 378-4120 ou
1(514) 777-4550
ReMax avant-garde (1989) Inc. crtr

LA MALBAIE

Vue sur le fleuve, unifamiliale, 4 ans, 2 x 26 pi, 2 étages + sous-sol fini, foyer. Terrain 10 000 pi ca, 1.5 km du Manoir Richelieu. Prix: 110 000 \$.
Pour information
(418) 657-3440

REPENTIGNY

Cottage luxueux, bord du fleuve, secteur prestigieux, revêtement pierre, terrain 12 000 pi ca, 5 chambres, foyer pierre, garage double, alarme, irrigation, thermo pompe, etc. 745 000 \$.

Jour : 466-0555
Soir : 585-6871

À VENDRE

Résidence pour personnes âgées
90 lits et 32 apps,
Construction 1990,
revenus bruts 1 325 000 \$,
20 stationnements,
à 2 pas de l'hôpital Notre-Dame.
875-7111, Denis.

Idéal pour couple
ou cadre qui désire
avoir sa propre
affaire

- AUBERGE (19 chambres)
- Revenus 325 000 \$
- Déjeuners seulement
- Laurentides (Bord de lac)
- BOULANGERIE (pâtisserie)
- Revenus 700 000 \$
- Gros et détail
- Équipement moderne
- Montréal (bon secteur)

J. Durette
(514) 684-3553
Dinacom courtier

MARCHÉ D'ALIMENTATION
bon volume, banrière. REPRISE
FINANCIÈRE, usine manufacturière avec ou sans éqpt, terrain 200 000 pi ca, bâtisse 100 000 pi ca. Près accès autoroute 10. Excellente opportunité, pour moins que le tiers de la valeur marchande. RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES AUTONOMES, reprise financière très intéressante. BOUCHERIE À VENDRE, bâtisses industrielles à louer / vendre. Granby et région.

Gilbert Litalien
1 (514) 378-4120
ReMax avant-garde
(1989) Inc. crtr

QUINCAILLERIE À
VENDRE

Région de Lanaudière.
Terrain 17 500 pi.ca.
Très bien situé. Chiffre
d'affaires.
(514) 588-2202

Ébénisterie à Mtl

(Spécialiste en fabrication et vente de paravents et panneaux coulissants japonais) + machinerie - outils - inventaire - meubles - etc.
Très bon prix.
(514) 526-0034

À VENDRE

Résidence pour personnes âgées, 55 résidents, Granby. Financement à 100 %.

Pierre
(514) 437-8389

EXPANSION 2000
COURTIER

QUÉBEC: Hôtel, 60 chambres avec brasserie, bar/salon, salle à manger. Lévis: garage avec dépanneur et essence.

Serge Lévesque
(418) 654-2000

EXPANSION 2000 COURTIER
BEAUCÉ: J'ai 3 commerces dont 1 bar-salon avec résidence, un hôtel, 15 chambres avec bar-salon et restaurant, une discothèque avec restaurant, une discothèque avec restaurant.

Serge Lévesque
(418) 654-2000

ALIMENTS
NATURELS

Rentable, endroit stratégique. Possibilité d'agrandissement. LAVAL
(514) 681-5766
(514) 681-4929 soir

RÉSIDENTIEL

TERRAINS
RÉSIDENTIELS

BORD DE L'EAU

Superbe beau terrain, lac des Deux-Montagnes, Ste-Marthe-sur-le-lac, 21 850 pi ca, à 9 \$/pi ca.
(514) 621-1944
(514) 661-6644

Mtl. 140 000 pi ca, rés. com. 12 étages Laval: 4 859 000 pi ca, rés. com. bur. ind. Laval: 267 000 pi ca, rés. 17 lots St-Come: 1 545 000 pi ca avec lac près ski.

Yves Leduc
(514) 593-1414
TRANS-ACTION
VILLE-MARIE CTR.

RÉSIDENTIEL

PROPRIÉTÉS
À REVENUS

À VENDRE

Immeuble de 6 étages,
30 000 pi. car.,
situé au centre-ville, face au métro,
100% d'occupation, 13 stationnements.
Revenu net net 457 047 \$.
Possibilité d'agrandissement.
392-9290

Chomedey Ile Paton

Duplex ou triplex 12 ans, site extraordinaire, bord de l'eau, climatisé, garage, entièrement loué, à partir de 126 500 \$, hypothèque 107 000 \$, 9 1/2 % 3 ans, AUBAINE.
686-0800

Recherche immeubles, bons secteurs. Québec, Montréal, Sherbrooke. Très bon comptant.

Jean-Pierre Lévesque
Courtac St-Foy, courtier
(418) 837-8509
(418) 832-0102

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

DISTRIBUTEURS "DEMANDES"

PROFITS ÉLEVÉS

NOUVEAU PEANUTS CHAUDES POP CORN

Devenez dès maintenant distributeur pour un manufacturier QUÉBÉCOIS DE DISTRIBUTRICES. Aucune expérience nécessaire car nous fournissons le produit, l'équipement et un support technique, de manière à vous permettre d'organiser votre propre affaire pour atteindre un potentiel de revenu de 10 000\$ à 20 000\$. Ce travail nécessite de 4 à 6 heures par semaine et un investissement de 5 900\$ et + assuré par la marchandise en stock.

Occupation lucrative

Pour obtenir une brochure sur cette offre exceptionnelle, appelez dès aujourd'hui.

(514) 392-9282

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) 982-2288
Fax: (514) 398-9877

Hongrie

Voulez-vous exporter ou importer vers l'Europe de l'Est? Nous sommes établis en Hongrie avec bureau permanent. Information: Yves Robert ou Joe Nemeth (514) 327-1108

DIVERS

Entrepreneur- renovation

Vendrait-échangerait condo 4 1/2, construction neuve, foyer naturel, Centre-ville, Montréal.

Henri Clermont
(514) 593-8242
répondeur

PROJET 2M \$

Accessible à tous, gens sérieux. Nouveau, sans concurrence. Secteur loisirs-hygiène. Produit garanti, financement sur place, 15 ans d'expérience.

(514) 731-2989
poste 123

ENTREPRISES DEMANDEES

Occasion d'affaires
Acheterais commerce à Québec et environs ou en Floride. Possède balance de vente importante à donner comptant. Inf: (418) 563-3722

Courtier 18 ans d'expérience. Ventes commerces, entreprises. Discretion assurée.

Robert Mayrand, courtier
(514) 849-2888
Le permanent ctrr
Services Immobilier
commercial

VOITURES DE LUXE

Jaguar XJ6 Sovereign 88

Comme neuve.
(514) 653-3935

Acura Integra LS 1990

Automatique, 4 portes, grise, toit ouvrant, portes et vitres électriques, radio AM/FM cassette, 8 500 km, 17 500 \$.
1-777-2423
1-378-6476

ENTREPRISES A VENDRE

Entreprise d'importation

Dans le domaine du sport, plus de 1 200 000 \$ chiffre d'affaires, 300 produits vendus dans les grandes chaînes (Canadian Tire, K-Mart, Woolco, Marchands Unis, Ro-No, etc.). Droits de distribution exclusifs pour le Canada, excellente santé financière, vente en croissance continue, propriétaire d'un grand bâtiment avec bureau et entrepôt à Québec, ratio d'endettement bas, raison de la vente: Re-traite. Prix demandé plus que raisonnable: 400 000 \$ comptant non-négociable.
Journal Les Affaires
No de réf: 1461

Janine Le Grand propose
Résidence pour 30 déficients légers établie depuis 12 ans, personnel entraîné, bâtiment, équipement, achalandage, 2.5 X revenus brut, secteur rive-sud. Aussi, plusieurs résidences personnes âgées.

(514) 739-0758
(514) 658-6636
Immeubles action Ctr

OCCASION D'AFFAIRES EN ABITIBI

Salon de coiffure, dans un immeuble locatif. Très bon rendement. Idéal pour l'investisseur qui désire s'éloigner des grands centres et retrouver la quiétude des grands espaces.

(819) 732-8140
Demander Johanne Morneau
ou Lisa Dion

À VENDRE POUR DETTES

Complexe commercial exclusif, à l'île Ste-Thérèse, St-Luc, comprenant mini-pot, restaurant, bar et dépanneur.
Veuillez communiquer au
1(514) 347-6572

**FRANCHISES
DISPONIBLES**
Vous aimez le domaine du jeans et de la mode? Vous voulez devenir le patron? Vous avez les qualités d'un chef et vous souhaitez vous joindre à une équipe gagnante?
Bo Jeans a besoin de vous pour les régions suivantes:
• Montréal Métropolitain
• Rive-Sud
• Québec Métropolitain
• Estrie
• Et bientôt: Gaspésie et Côte-Nord
Investissement entre 40 000 \$ et 90 000 \$.
Pour information:
1-819-358-5337

RAMATRON
• L'ultime système de sécurité
• Pré-entrée - sans fil - portatif
• Technologie révolutionnaire
• Résidence-appartement commerce
• Franchises disponibles à travers le Québec:
Investissez 25 000 \$
Réalisez 150 000 \$ +
Sécurisez votre avenir aujourd'hui
(514) 664-1414

À VENDRE
Bureau déjà en opération, région en pleine croissance. Permis de courtier disponible.
Écrire au Journal Les Affaires
Réf.: 1460
465, rue St-Jean, 9e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

À VOTRE COMPTE
Nouveau concept de franchises en distributions de produits esthétiques. Programme de marketing unique.
(514) 967-8072

Devenez propriétaire d'une franchise "CHAIR NATURE"
Vente de poulets de grains, volailles fines, produits naturels, etc. Concept révolutionnaire.
(514) 648-4472

Concept inédit
Associé(e) recherché(e) pour participer au financement d'un concept de franchises inédit. Marché en pleine croissance, investissement minimum 75 000 \$. Rendement exceptionnel. Pour rendez-vous seulement:
(514) 449-5877

**ÉQUIPEMENT
DE BUREAU
A VENDRE**

**SYSTEME
TÉLÉPHONIQUE**
-Businesscom (TIE)
-12 lignes, 36 postes
-Soldé de contrat
-Option d'achat 10 \$
(514) 684-3553

**Système
téléphonique**
Bell, modèle Tie/communications Merkur. Comprend 12 lignes, 36 appareils. Comme neuf. Location mensuelle ou achat au comptant. TOUTE OFFRE RAISONNABLE ACCEPTÉE. Pour information, Jocelyne Jetté
471-3735

**Système
téléphonique**
Vantage, 2 lignes, 3 appareils, contrat à tarif fixe, échéance janvier 1998, 140.05 \$/mois.
(514) 336-1397
(514) 334-8269

INVESTISSEURS DEMANDES

PROFESSIONNEL DE LA SANTÉ
Occasion privilégiée pour créer votre propre entreprise. Résidence pour personnes âgées (122 lits) construction 1990, jumelée à une clinique médicale. Revenu net potentiel avant financement de l'ordre de 632 273 \$. Site IDÉAL à Montréal (près de l'hôpital Notre-Dame).
Information: M. Gaudreault
(514) 875-9460

**MINIATURE CONCEPT
"DÉPANEUR"**
Entièrement Automatique
AUCUN EMPLOYÉ!
TOUT COMME UN
GUICHET AUTOMATIQUE
• Concept éprouvé, temps partiel
• Environ 3 heures / semaine
• Très lucratif
Investissement: 16 950\$
APPELEZ POUR BROCHURE
24 HEURES
(514) 633-2111

Recherchons investisseurs sérieux pour projet international unique, de plusieurs millions de dollars, dans les Cantons de l'Est.
Tranche de 50 000 \$
1(514) 777-7508

OFFRES DE SERVICE

**RECHERCHE
CONCESSIONNAIRE
AUTORISÉ**
pour concept américain de haute sécurité de prise d'inventaire pour lin d'assurance
Investissement
15,000\$
Revenu annuel
plus de 40,000\$
INFORMATIONS
(819) 564-4620

Centre informatisé de secrétariat à distance. Travail général de bureau, traitement de texte, rédaction, c.v., correction de textes, publipostage et suivis de dossier. Service d'urgence soir et fins de semaine. Confiez-nous votre travail par modem, télécopieur ou messageur.
C.I.S.P.
(514) 322-0013

ON DEMANDE

ADMINISTRATEUR
Ayant clientèle de comptabilité et d'impôts, recherche comptables ou autres professionnels pour partager ses locaux sur PIE-IX près de Jean-Talon. Partage des frais de photocopieur, secrétariat, etc. possibles.
(514) 725-2235

ON DEMANDE

**FILM
SECUR**
RECHERCHE
CONCESSIONNAIRE
AUTORISÉ
pour concept américain de haute sécurité de prise d'inventaire pour lin d'assurance
Investissement
15,000\$
Revenu annuel
plus de 40,000\$
INFORMATIONS
(819) 564-4620

Entreprise spécialisée dans la distribution. Nouvellement implantée au Canada. Recherche personnes sérieuses, voulant démarrées en affaires.
(514) 345-5548
(Message 24 hrs.)

ON DEMANDE

Recherché
Entrepreneur en construction avec terrains situés entre Décarie et Pie IX et entre Métropolitain et le Fleuve, pour construction immédiate.
731-3993

Une occasion d'affaires unique, pour la première fois de votre vie, vous pouvez figurer au nombre des nouvelles entreprises, les plus innovatrices, créatrices et lucratives en Amérique du Nord. Ça pourrait être l'occasion dont vous rêvez.
(514) 338-0098

SERVICES SPÉCIALISÉS

Agence de Rencontre
Côté Coeur
Louise Côté, Directrice
Un service professionnel de rencontre pour professionnels et gens d'affaires.
Pour des rencontres sérieuses
435-1203
Ste-Thérèse

VOUS APPROUVEZ LES EPREUVES ON S'OCCUPE DU RESTE!

Rédaction Informations générales et spécialisées, publi-spéciaux, rapports, guides, répertoires, traitement de données informatiques et traduction.
Conception Graphisme, photographie, typographie, montage, séparation de couleurs et pelliculage.
Impression Journaux, magazines, bulletins, brochures, dépliants, encarts, affiches et livres.
Distribution Préparation postale, pliage, encartage, distribution de porte-à-porte.

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

**SERVICES
D'ÉDITION
À CONTRAT**
**Publications
TRANSCONTINENTAL
Inc.**
465, rue Saint-Jean 9e étage
Montréal (Québec)
H2Y 3S4

IMMEUBLE

Propriétés admissibles à *Mon taux, mon toit* : 150 000, 130 000 et 110 000 \$

Le gouvernement du Québec a fait connaître récemment le coût maximum des propriétés admissibles au programme d'aide à la construction domiciliaire *Mon taux, mon toit* selon leur lieu de construction.

Trois coûts maximums incluant le terrain et les infrastructures ont été déterminés. Il s'agit de 150 000 \$ pour les municipalités qui font partie de la **Communauté urbaine de Montréal**.

Le coût maximum admissible tombe à 130 000 \$ pour les municipalités situées à l'intérieur de la région métropolitaine de recensement de Montréal mais à l'extérieur de la CUM, par exemple, Blainville, Boisbriand, Brossard, Deux-Montagnes,

La Plaine, Laval, Longueuil, Mont-Saint-Hilaire, Repentigny, Sainte-Julie.

Le maximum est aussi de 130 000 \$ pour les municipalités qui font partie de la **Communauté urbaine de Québec** et pour Aylmer, Gatineau, Hull, Rock Forest et Sherbrooke.

Pour toutes les autres municipalités du Québec, le coût maximum admissible s'établit à 110 000 \$.

Le programme s'applique à une maison unifamiliale, une maison mobile, une maison usinée, un condominium, un logement faisant partie d'un bâtiment multifamilial (duplex, triplex, quadruplex, etc.) ou un logement dans un bâtiment à vocation mixte (commerce et résidence).

Le logement doit porter une garantie de l'ACQ ou de l'APCHQ et être construit par un entrepreneur général détenant une licence de la **Régie des entreprises de construction du Québec**.

Dans les deux derniers cas (multifamilial et mixte), on tiendra compte de la proportion de l'immeuble occupée par l'acheteur.

Par exemple, un triplex de 450 000 \$ à Montréal dont le tiers de la superficie est occupée par le propriétaire est admissible au programme.

Rappelons les avantages du programme. Le gouvernement offre deux choix à tout acheteur d'une propriété neuve : un taux d'intérêt hypothécaire garanti de 8,5 %

sur trois ans ou une subvention de 4,5 % du coût de l'habitation avec un maximum de 5 000 \$.

Y sont admissibles tous les acquéreurs d'une habitation nouvellement construite considérée comme résidence principale. Les propriétés doivent avoir été mises en chantier au plus tard le 30 septembre 1991 et être complétées avant le 31 décembre 1991.

Soulignons que le requérant (ou son conjoint) ne peut bénéficier en même temps d'un autre programme d'accession à la propriété de la Société d'habitation du Québec.

immobiliers ont vendu 163 939 maisons en 1990, comparativement à 214 112 l'année dernière.

Malgré ce repli du marché national, trois centres ont

connu une hausse : Hull (+ 0,7 %), Halifax (+ 0,5 %) et Québec (+ 0,4 %).

FRANÇOIS VAILLES

Projet de Bleury de Canderel : 50 % des chances de débiter cet été

Le projet de Bleury de la société de promotion immobilière Canderel a 50 % des chances de lever de terre dès l'été prochain.

Cet immeuble de bureaux de 300 000 pi² sur 15 étages est prévu à l'angle nord-ouest de la rue de Bleury et du boulevard de Maisonneuve, soit à deux pas de la Place des Arts.

Un membre de la direction de Canderel qualifie de « sérieuses » les négociations avec un important lo-

cataire. Au moment de mettre sous presse, aucune décision de ce locataire n'avait été rendue publique.

Ce projet, qui sera érigé immédiatement au-dessus de la station de métro Place-des-Arts, requerra un investissement d'au moins 40 M\$, qui pourra atteindre les 60 M\$.

Il s'agit d'un dossier prioritaire pour Canderel qui devance ceux de la Place Financière, un immeuble d'une trentaine d'étages

prévu à l'angle du boulevard de Maisonneuve et de la Mansfield, de la deuxième phase de la Place Félix-Martin, un immeuble de 32 étages prévu à l'angle du boulevard René-Lévesque et de la rue de Bleury, et du 2000 Drummond, un immeuble de neuf étages prévu à l'angle du boulevard de Maisonneuve et de la rue Drummond.

JEAN-LUC RENAUD

Revente de maisons : - 23,4 % en 1990

Le nombre de ventes de maisons existantes au Canada a connu une chute de 23,4 % en 1990 par rapport à 1989. C'est ce que révèle l'Association canadienne de l'immeuble.

En termes réels, les agents

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES
RAPPORTS ANNUELS

DATE DE PARUTION
1991
FÉVRIER

DATE DE TOMBER
1991
FÉVRIER

SOYEZ PRÉSENT!

MONTREAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491
TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 499-9348
VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

Association marketing de Montréal LES PETITS DÉJEUNERS-CONFÉRENCES

présentent: **Le Canadien gagnera-t-il la Coupe Stanley en 1991?**

Peut-être, mais pour le savoir avant tout le monde, il vous faudra être présent lors du petit déjeuner-conférence de François-Xavier Seigneur, président de EFFIX inc.

En tant que président, monsieur Seigneur est responsable de la stratégie marketing des Canadiens de Montréal. Il fait face à un problème très intéressant: la gestion d'une demande trop forte pour son produit. Car, dans la victoire comme dans la défaite, les Canadiens restent une organisation adulée du public québécois.

Venez rencontrer François-Xavier Seigneur et vous serez peut-être la personne qui se méritera une paire de billets pour le match Bruins vs Canadiens du 13 février 1991.

François-Xavier Seigneur
Président, EFFIX inc.

Le 13 février 1991 de 8h00 à 9h30
Château Champplain
Salon Viger
1 Place du Canada

Membres 27 \$
Non-membres 32 \$
(note: TPS incluse)

Reservations:
499-1391

CD
MM
AFFAIRES MARKETING

MONTREAL

OCCUPATION SIMPLE OU DOUBLE

60\$

PAR NUIT

Cette offre est valable jusqu'au 31 mars 1991

HÔTEL
ARCADÉ
Le Centre Ville Compris

50, boul. René-Lévesque ouest, Montréal H2Z 1A2
Réservation: (514) 874-0906 ou 1-800-363-6535 Fax: (514) 874-0907 Télex: 055-60777

OUVERTURE
HÔTEL
Relais ARCADE
ET QUÉBEC
ÉTÉ 91

À LIRE ABSOLUMENT CE MOIS-CI DANS **AFFAIRES PLUS**

ART ET DOLLARS: LA SALE AFFAIRE!

Ou comment des milliers de Québécois se font flouer par des galeries d'art trop entreprenantes...

AFFAIRES PLUS
LE MAGAZINE DES GENS
QUI COMPTENT!

Affaires PLUS

FÉVRIER 1991

IMMEUBLE

D'ici à deux semaines

Développement résidentiel de Montréal : appels de propositions aux constructeurs

La Ville de Montréal vient de mettre sur pied un programme de développement résidentiel dont l'objectif est de stimuler la construction de logements à prix accessibles.

D'ici deux semaines, la Ville offrira aux constructeurs et promoteurs les premiers d'une série de terrains de sa réserve foncière par voie d'appel de propositions dans les journaux. Les meilleurs proposants obtiendront

les terrains à des prix et conditions de vente avantageux.

Voici les principaux critères de sélection des projets : intégration au milieu, qualité architecturale des bâtiments, caractéristiques fonctionnelles des logements, accessibilité à des clientèles variées.

« Notre but est de stimuler la construction et favoriser l'accession à la propriété », a souligné, en entrevue téléphonique, John Gardiner,

président exécutif de la Ville de Montréal.

M. Gardiner, également responsable du développement économique et de l'habitation, souligne que les projets les plus susceptibles d'être choisis seront ceux qui cadrent dans le programme de la Ville *Crédit-proprié* et dans le nouveau programme du gouvernement provincial, *Mon taux, mon toit*.

Les logements admissibles à *Crédit-proprié* sont ceux

dont le prix d'achat n'excède pas 100 000 \$, en excluant le terrain, les infrastructures municipales et la TPS.

La Ville offre aux acheteurs d'une première habitation neuve qui répond à ces exigences un crédit de taxes foncières de 5 000 \$ sur cinq ans.

Tous les logements construits en 1991 de 150 000 \$ ou moins (terrain compris) de la Communauté urbaine

de Montréal sont admissibles à *Mon taux, mon toit*. Les acquéreurs d'une telle propriété ont droit à la subvention de 4,5 % du coût de la maison ou au taux hypothécaire de 8,5 % sur trois ans.

En cédant des terrains de sa réserve, la Ville de Montréal vise surtout le développement de logements multifamiliaux, à 70 %, qu'il s'agisse d'immeubles locatifs

ou de condominiums. Les maisons unifamiliales accapareront la deuxième part du gâteau, avec 23 %, et le reste ira en duplex et triplex.

Cette première phase représente un potentiel de développement de 1 002 unités de logements.

Une part d'environ 25 % de la construction résidentielle prévue par ce programme devrait être réalisée dans l'arrondissement Ville-Marie et plus de 35 % dans celui de Rivière-des-Prairies-Pointe-aux-Trembles.

Les personnes intéressées peuvent recevoir directement les avis d'appel de propositions en s'inscrivant auprès du *Module de l'habitation* du Service de l'habitation et du développement urbain au 276, rue Saint-Jacques Ouest, 2^e étage, Montréal H2Y 1N3 ou en téléphonant au (514) 872-6063.

Paul Legault devient P.d.g. du Maître courtier

Paul Legault, ex-président du Permanent, a été nommé président-directeur général de la maison de courtage du *Trust Général*, qui vient d'être acquise par la *Corporation MFQ*, une société de portefeuille du *Groupe mutuelle des fonctionnaires du Québec*.

Le Holiday Inn Crowne Plaza : votre oasis affaires au coeur de Montréal

Bénéficiez de notre programme corporatif privilégié sans nuitées minimum.

- Une chambre luxueuse
- Petit déjeuner continental
- Journal du matin
- Usage des installations sportives ultra-modernes
- Enveloppe surprise au départ
- ...et d'autres avantages reliés au programme



Jusqu'au 31 mars, tout cela pour seulement

95\$ par nuit

Occupation simple

Holiday Inn
CROWNE PLAZA

Réservations sans frais : 1-800-HOLIDAY
420, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1B4
Tél. : (514) 842-6111 • Fax : (514) 842-9381

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES



CAHIER SPÉCIAL SUR



SOYEZ PRÉSENT!

MONTREAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491
TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 499-9348
VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

ENFIN ! le livre que l'on attendait

DE VILLE-MARIE À MONTRÉAL

350 ans d'histoire

Les 75 tableaux de BOURBONNAIS nous font découvrir les trésors de la ville de Montréal, ses églises, ses parcs, son merveilleux mont Royal.

Ajoutez de la richesse à votre patrimoine

Textes d'Ernest Pallascio-Morin et de Marcel Brouillard

96 pages — 29,95 \$

Disponible en librairie (Diffulivre)

Veuillez m'envoyer _____ exemplaire(s) du livre
DE VILLE-MARIE À MONTRÉAL — 32,04 \$ TPS incluse
Ajoutez 1,87 \$ pour frais de port et manutention

Adressez votre chèque ou mandat-poste à
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
465, rue Saint-Jean, 9^e étage
Montréal (Québec) H2Y 3S4
Pour commande par carte de crédit : Tél. (514) 284-0339
1-800-361-5479

Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____
Ville : _____ Province : _____
Code Postal : _____ Tél : _____
Chèque ou mandat-poste
Carte de crédit : Visa MasterCard Am. Express
Numéro de carte _____ expiration _____
Signature : _____

PETIT DÉJEUNER-CAUSERIE

Les catalogues : un avenir prometteur en marketing direct.

VOTRE CONFÉRENCIER

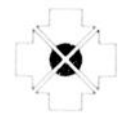


M. Gérard Landry
Directeur général régional de catalogue-Québec
Sears Canada Inc.

Le conférencier traitera de la rationalisation de la distribution de catalogues. Pour maximiser la force du catalogue et pour bien cibler votre clientèle en ce qui concerne l'offre par catalogue au Québec.

CETTE CONFÉRENCE AURA LIEU À :
l'hôtel Holiday Inn-Crowne Plaza
Salon Ambassadeur
420, rue Sherbrooke Ouest, Montréal
Mardi le 5 février 1991 de 8h00 à 9h30
Coût 20\$ membres / 30\$ non-membres
Cartes Visa et Mastercard acceptées.

Pour réservations, veuillez communiquer au numéro 353-4303. Le nombre de places étant limité, nous vous conseillons de réserver la vôtre sans tarder.



SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE MARKETING DIRECT

IMMEUBLE

L'APCHQ dévoile les noms des gagnants du concours Domus

L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) a dévoilé récemment les noms des gagnants du concours Domus, édition 1990, qui couronne l'excellence en matière d'habitation.

Dans la catégorie *Unité d'habitation unifamiliale*, les **Habitations du boisé d'en haut** s'est distinguée pour la qualité de son projet *Le Vendôme*.

Le **Groupe Marzim** a reçu le trophée de la catégorie *Développement résidentiel unifamilial*, pour son projet *l'Atlantide*.

Pour les catégories *Unité d'habitation multifamiliale* et *Développement résidentiel multifamilial*, ce sont les entreprises **Les constructions Anjy** et le **Groupe Dargis** qui ont remporté les honneurs, pour leurs projets *Les*

trésors de l'île et *Les châteaux de Casson*.

En ce qui a trait à la catégorie *Innovation dans les matériaux*, le produit *Open Joist 2 000 Solives ajourées* a valu un trophée à **Toitures Mauriciennes**.

Deux entreprises sont arrivées ex aequo dans la nouvelle catégorie *Rénovation résidentielle - Projet de l'année*. Il s'agit du **Groupe I & S** pour son projet *Le Samuel de Champlain* et **Constructions Snaf** pour son projet *Avenue Chester, Ville Mont-Royal*.

La palme du *Constructeur de l'année* va au **Groupe I & S**, pour avoir conçu et mis en vente un projet de construction d'unités de logements répondant le plus adéquatement aux exigences du milieu.

Enfin, le trophée de la personnalité de l'année dans

l'industrie de l'habitation revient à **Guy Pinard**, journaliste à *La Presse*, pour sa série d'articles sur l'histoire de l'architecture et de l'habitat

dans la grande région de Montréal.

FRANCIS VAILLES

La Floride est à Montréal!

80 degrés,
C'est la température moyenne au Pacific International (entreprise privée québécoise)
Votre passeport vers la grande vie au bord de l'eau
De 45 000 \$ à plus de 1 000 000 \$

Passez nous voir à la Place Bonaventure à Montréal du 1er au 4 février 91

Si vous cherchez un condominium au bord de l'eau en Floride, pensez à Pacific. Nous avons 7 projets différents, de Hallandale à Miami Beach, et plus de 40 modèles d'aménagement intérieur, à des prix variés. Ces projets de résidences de 1, 2, 3 ou 4 chambres comprennent service de gardien, stationnement avec chasseur, piscines, gymnases pour messieurs et pour dames, bains de vapeur, saunas, salles de massage et beaucoup plus encore. Ne ratez pas cette occasion unique de voir la Floride au Québec. Téléphonnez dès maintenant pour recevoir vos laissez-passer gratuits et notre brochure couleur de 10 pages. Vous verrez comment Pacific vous facilite l'achat d'un condominium en Floride grâce à son programme de financement spécial, ses ensembles d'ameublement, son programme vol/achat et son PROGRAMME D'ACHAT AU PAIR.

Téléphonnez dès maintenant : 305-531-1150 à frais virés 514-739-4711

Le prix des maisons neuves stagne

En 1990, le prix moyen des maisons neuves québécoises est demeuré approximativement le même que l'année précédente, à 103 000 \$, rapporte l'Association de la construction du Québec.

L'enquête de l'ACQ révèle en outre que le prix des condominiums est en baisse de 10 % par rapport à 1989, à 95 765 \$.

La plus forte hausse du prix moyen des maisons en 1990 est survenue dans le Centre du Québec (26,8 %)

alors que le Saguenay-Lac-Saint-Jean accuse la plus forte baisse (22 %). Lanaudière, Mauricie-Bois-Francs et Brême-Missisquoi-Shefford ont également connu des performances remarquables avec des bonds respectifs de 14,6 %, 14 % et 6,7 %.

Quant aux condominiums neufs, la baisse la plus sensible a été enregistrée dans la région de Québec (16,6 %), tandis que les Laurentides ont connu la plus forte hausse, 5,3 %.

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES



TECHNOLOGIES:
LES GÉANTS DE
L'INFORMATIQUE
ET FORMATION ET
ORDINATEUR



SOYEZ PRÉSENT!

MONTREAL: Normand BERGERON Tél.: (514) 842-6491
TORONTO: Phyllis NOWELL Tél.: (416) 499-9348
VANCOUVER: Donna FOX Tél.: (604) 688-5914

MAISON LA PRUDENTIELLE
1080 BEAUMER HALL
284-9115
LA CORPORATION PREMIERE QUEBEC

Confort, efficacité dans des installations modernes au centre du monde des affaires de Montréal. Accès direct au métro Square Victoria. Gérée par une équipe de professionnels - La Corporation Première, Québec.

L'AstroAnalyse

Nous allons au fond des choses.
Vous foncez l'esprit tranquille.



Pour avoir l'esprit tranquille, il faut pouvoir compter sur des gens qui pensent à long terme: les gens de l'équipe Astro. Il s'agit d'un véritable commando de la télécommunication, parfaitement entraîné pour analyser les besoins de votre entreprise, intégrer les meilleurs éléments offerts et faire en sorte que votre personnel profite au maximum des possibilités de votre nouveau système téléphonique.

Pour l'équipe Astro, un bon système doit être conçu en fonction des gens qui auront à s'en servir: c'est pourquoi nous en discutons même avec ceux qui auront à l'utiliser jour après jour.

De plus, un bon système téléphonique doit pouvoir s'adapter facilement à l'évolution de vos besoins et de la technologie.

Chaque composante doit être choisie avec soin, parmi ce que les fabricants offrent de mieux, dans chaque catégorie. L'AstroAnalyse voit surtout à ce que vous ne soyez pas tenté par des solutions éphémères et coûteuses, solutions qui caractérisent certains de nos concurrents « mariés » à une marque en particulier, et dont l'objectivité est parfois douteuse.

L'AstroAnalyse, c'est en fait votre garantie d'avoir le système qui correspond le mieux à vos besoins, la solution « long terme » qui vous permettra de foncer l'esprit tranquille, pendant des années.

Donc, pourquoi courir seul le risque?



TELECOMMUNICATIONS
ASTRO
depuis 1961

Téléphone (514) 341-1671
Télécopieur (514) 737-3739




Si vous n'utilisez pas le gaz naturel... bonne chance...

En plein hiver, allez-vous manquer d'énergie par un froid sibérien? Les opérations de votre entreprise ou de votre institution seront-elles gelées lors d'une panne? Croisez-vous les doigts, nul ne saurait le dire. Par contre, vous pouvez être sûr qu'avec le gaz naturel vous aurez droit :

- à un prix extrêmement compétitif et très stable;
- à un service ininterrompu (la dernière panne date de 30 ans);
- à des appareils sophistiqués qui vous aideront à économiser.

Ne prenez aucune chance et composez dès maintenant le 1 800 567 1313. Un de nos représentants vous expliquera comment vous pouvez vous protéger contre les coups du sort grâce au gaz naturel.

 **Gaz Métropolitain**

LA FORCE DE L'ÉNERGIE

1 800 567-1313
Du lundi au vendredi, entre 8 h 30 et 16 h 30.